

Ю. Ю. Федоров

Разработка технического задания для исследования конъюнктуры рынка

СВФУ им. М.К. Аммосова, г. Якутск, Россия

Аннотация. Статья посвящена разработке пунктов технического задания (ТЗ), связанного с пожеланиями заказчика отразить в работе подробный анализ роста цен на строительные материалы и оборудование с применением инфографики, прогноз динамики роста цен, а также учесть и фактор специфики логистических услуг в Республике Саха (Якутия). Цель – обосновать увеличение бюджета финансирования строительства объекта с учетом сложившейся конъюнктуры рынка строительных материалов. Для решения поставленной задачи автором статьи был использован метод сравнительного анализа, представленного в виде так называемых текущих «высоких» и «низких» цен на рынке на аналогичные товары. В результате составлен проект ТЗ на проведение научно-исследовательской работы «Анализ и оценка ценовых и неценовых факторов стоимости услуг на рынке поставок продукции для строительства объекта [2]. Полученный результат подтвердил целесообразность применения метода сравнительного анализа при подготовке ТЗ, поскольку пункты в задании наглядно отражают логику работы в целом, при этом контекст, структура задания становятся понятным сторонам и дальнейшее ее обсуждение приближает заказчика и исполнителя к заключению договора. Использование метода сравнительного анализа цен позволяют сторонам переговоров найти общий взгляд на решаемую задачу при обсуждении ТЗ. Практическая ценность определяется возможностью получения действенного инструмента для выполнения, в частности составления конкурентных листов и определения соотношения уровня цен у различных поставщиков однородных или одинаковых товаров.

Ключевые слова: техническое задание, сравнительный метод, цена приобретения, ценовые и неценовые факторы, сопутствующие и дополнительные затраты, конкурентный лист.

Yu. Yu. Fedorov

Developing the Terms of Task for a Market Study

M.K. Ammosov North-Eastern Federal University, Yakutsk, Russia

Abstract. The customer proposed to justify an increased budget for financing the construction of the facility, taking into account the current situation in the building materials market. The article describes the development of terms of task (hereinafter referred to as TT), in accordance with the customer's wish so that it contains a detailed analysis of increased prices for building materials and equipment using infographics, a forecast of price growth dynamics, and also take into account the specific logistics services in the Sakha Republic (Yakutia). To solve the problem, the author of the article used the method of comparative analysis, presented in the form of the so-called current "high" and "low" market prices for similar products. A draft TT for the research work was drawn up: "An analysis and evaluation of price and non-price factors in the cost of services on supplying materials for the construction of a facility [2]. The result obtained confirmed the feasibility of using the method of comparative analysis in the preparation of the TT, since the items in the task clearly reflect the logic of the work as a whole, while the context and structure of the task become clear to the parties and its further discussion brings the customer and contractor closer to signing a contract. The use of the method of comparative price analysis allows the parties to the negotiations to find a common view on the problem being solved when discussing the TT. The practical value is determined by the possibility of obtaining an effective tool for performing, in particular, compiling competitive lists and determining the ratio of the price level for various suppliers of homogeneous or identical goods.

Keywords: terms of task (TT), comparative method, purchase price, price and non-price factors, associated and additional costs, competitive list.

Введение

Осветить данный вопрос автора побудило желание поделиться опытом, полученным при разработке ТЗ, связанного с исследованием конъюнктуры рынка по теме «О финансово-экономическом обосновании увеличения стоимости создания объекта строительства». В целом вопросы составления технических заданий (ТЗ) освещены и известны достаточно хорошо. Но актуальность темы заключается в следующем: исполнитель, даже обладающий опытом, не всегда может удачно донести свою мысль до заказчика, работающего в рыночной среде. Составленное правильно, на первый взгляд, ТЗ может оказаться неубедительным по причине отсутствия в нем методов научного исследования. Автором был избран метод сравнения как наиболее подходящий инструмент по следующим причинам: во-первых, данный метод предусмотрен для отслеживания изменений и как нельзя более подходит для характера меняющейся среды строительного предприятия. Во-вторых, данный метод хорошо находит свое отражение в инфографике, как и желал того сам заказчик. В-третьих, этот инструмент понятен и близок как предпринимателю, так и ученому, следовательно, есть общее поле для нахождения общего языка, а это, как показывает практика, немаловажный момент при обсуждении договоров между наукой и реальным сектором.

Материалы и методы

Известно, что сравнительный метод при анализе рынка дает хорошие результаты при наблюдении тенденций, трендов. Известно, что данный метод оперирует следующими понятиями: базисный показатель, анализируемый показатель, абсолютные отклонения [1]. Имелась обширная информационная база заказчика для использования данного метода: данные по коммерческим предложениям от поставщиков материалов, ретроспектива цен контрактов за определенный период времени, фактические контракты с условиями текущих цен и условий поставок.

Литературный обзор

Рассмотрим существующие методики составления ТЗ в рамках существующих норм ГОСТ, на сегодняшний день (табл. 1).

Таблица 1

Требования к разделам при оформлении ТЗ в РФ [3]

ГОСТ	19.201-78 Техническое задание. Требования к содержанию и к оформлению.	34.602.89 Техническое задание на создание автоматизированной системы
Предназначение:	Настоящий стандарт устанавливает порядок построения и оформления технического задания на разработку программы или программного изделия для вычислительных машин, комплексов и систем независимо от их назначения и области применения.	Настоящий стандарт распространяется на автоматизированные системы (АС) для автоматизации различных видов деятельности (управление, проектирование, исследование и т.п.), включая их сочетания, и устанавливает состав, содержание, правила оформления документа «Техническое задание на создание (развитие или модернизацию) системы».
Общее:	• Общие сведения о системе (программе); • Назначение, цели и задачи системы (программы); • Требования к системе (функциональные требования, пользовательские требования, требования к системе в целом и т.д.); • Требования к видам обеспечения; • Требования к документированию; • Стадии и этапы разработки; Порядок контроля и приемки системы (программы).	

Кроме того, общее оформление осуществляется в соответствии с требованиями к текстовым конструкторским документам по ГОСТ 2.105-95 [3]. Из таблицы видим, что обозначенные ГОСТ нацелены на сферу цифровизации и к вопросам исследования конъюнктуры рынка прямого отношения не имеют и могут быть использованы в косвенном качестве, например, как общий ориентир к оформлению разделов.

Поэтому при разработке ТЗ к научно-исследовательскому проекту «О финансово-экономическом обосновании увеличения стоимости создания объекта строительства» [2] исходим из пожелания заказчика решить его проблему, связанную с ростом закупочных цен на рынке строительных материалов, который привел к необходимости пересмотреть и переоценить бюджет финансирования стройки. По просьбе заказчика исследование должно было включать в себя подробный анализ роста цен на строительные материалы и оборудование с применением инфографики, прогноз динамики роста цен и выявление других стратегически возможных и важных сведений в период с 2019 г. по июль 2021 г., а также включая рост тарифов на логистические услуги в регионе. Таким образом, возникла задача на стадии разработки ТЗ наглядно показать заказчику, не зная еще результата, инструментарий, благодаря которому подобную задачу представлялось возможным решить и причем еще на стадии обсуждения задания.

Используя исчерпывающую базу данных заказчика по ценам на рынке (коммерческие предложения от поставщиков материалов, анализ предложений на рынке и т.д.) во-первых, определяем уровень т.н. «максимальных» и «минимальных» цен на аналогичные стройматериалы в исследуемый период. Анализируем ценовые и неценовые факторы, формирующие «базисную» цену на покупаемые изделия заказчиком, в итоге наглядная «вилка» цен предложения и факторы закупочных цен заказчика позволят обосновать текущие цены на стройматериалы как соответствующие складывающейся конъюнктуре на рынке строительных материалов.

Благодаря этому, в ТЗ обосновывается пошаговый план действий в исследовании конъюнктуры рынка и в конечном итоге становится возможным выстроить и методологию самой работы, определив характер динамики цен на рынке и затем проанализировав ценовые и неценовые факторы их формирующие.

Результаты

Итак, на начальном этапе определяем объект нашего исследования: «Техническое задание на проведение научно-исследовательской работы: Анализ и оценка ценовых и неценовых факторов стоимости услуг на рынке поставок продукции для строительства объекта в период с 2019 по 2021 годы» [2], где очерчиваем границы нашего исследования:

1. Создание цифровой базы данных продукции поставщиков, используемой заказчиком при строительстве объекта за 2019, 2020 и 2021 гг. (по заключенным контрактам).

1.1. По перечню наименований и исходных цен за единицу товара.

1.2. По объему поставок и форм расчета.

1.3. По географии, форме собственности поставщиков (внешние, местные компании и т.д.).

1.4. По функциональным признакам (строительные материалы, комплектующие, готовая продукция и прочие, включая гиперссылку на сайт поставщика).

1.5. Условиям поставок (сроки, гарантии).

1.6. Рыночная позиция поставщика.

На втором этапе определяем нижнюю границу цен на рынке:

2. Исследование «минимальных» цен на рынке аналогичной продукции, используемой заказчиком при строительстве объекта за 2019, 2020 и 2021 гг.

- 2.1. По перечню наименований и исходных цен за единицу товара.
 - 2.2. По предлагаемым объемам, условиям поставок (сроки, гарантии) и форм расчета.
 - 2.3. По географии и форме собственности поставщиков (внешние, местные компании и т.д.).
 - 2.4. По функциональным признакам (строительные материалы, комплектующие, готовая продукция и прочие, включая гиперссылку на сайт поставщика).
 - 2.5. Оценка сопутствующих и дополнительных затрат при выборе минимальных цен.
 - 2.6. Определение рыночных позиций поставщика минимальных цен
 - 2.7. Анализ репутации и имиджа(статус) поставщика с учетом истории успеха, наличия рекламаций.
 - 2.8. Оценка степени активности поставщика в продвижении продукции на рынок
 - 2.9. Фактор доверия к поставщику при заключении контракта
- Следующий этап установление верхней границы колебания цен на рынке:
3. Исследование «максимальных» цен на рынке аналогичной продукции, используемой заказчиком при строительстве объекта за 2019, 2020 и 2021 гг.
 - 3.1. По перечню наименований и исходных цен за единицу товара.
 - 3.2. По предлагаемым объемам, условиям поставок (сроки, гарантии) и форм расчета.
 - 3.3. По географии и форме собственности поставщиков (внешние, местные компании и т.д.)
 - 3.4. По функциональным признакам (строительные материалы, комплектующие, готовая продукция и прочие, включая гиперссылку на сайт поставщика).
 - 3.5. Оценка сопутствующих и дополнительных затрат при выборе максимальных цен.
 - 3.6. Определение рыночных позиций поставщика максимальных цен
 - 3.7. Анализ репутации и имиджа(статус) поставщика с учетом истории успеха, наличия рекламаций.
 - 3.8. Оценка степени активности поставщика в продвижении продукции на рынок
 - 3.9. Фактор доверия к поставщику при заключении контракта
- Далее следует анализ ценовых и неценовых факторов, формирующих «базисную» цену на закупаемые изделия заказчиком.
4. Сравнительный анализ ценовых факторов на рынке продукции, используемой Заказчиком при строительстве объекта за 2019, 2020 и 2021 гг.
 - 4.1. Конкурентный лист продукции, используемой заказчиком с аналогичной продукцией поставщика минимальных цен за рассматриваемый период.
 - 4.2. Конкурентный лист продукции, используемой заказчиком с аналогичной продукцией поставщика максимальных цен за рассматриваемый период.
 - 4.3. Выбор оптимальной цены контракта с учетом ценовых факторов:
 - 4.3.1. По перечню наименований и исходных цен за единицу товара.
 - 4.3.2. По ключевым условиям контрактов (предлагаемым объемам, условиям поставок (сроки, гарантии) и форм расчета).
 - 4.3.3. По географии и форме собственности поставщиков
 - 4.3.4. По сопутствующим и дополнительным затратам при выборе варианта цен.
 - 4.3.5. По сравнительным рыночным позициям поставщиков
 5. Неценовые факторы на рынке продукции, используемой Заказчиком при строительстве объекта.
 - 5.1. Определение оптимальной цены контракта с учетом неценовых факторов:
 - 5.1.1. Анализ репутации и имиджа(статус) поставщика с учетом истории успеха, наличия рекламаций.

5.1.2. Оценка степени активности поставщика в продвижении продукции на рынок.

5.1.3. Фактор доверия к поставщику при заключении контракта.

5.2. Возможности замены продукции поставщиков альтернативными товарами:

5.2.1. По перечню наименований и исходных цен за единицу товара.

5.2.2. По объему поставок и форм расчета.

5.2.3. По географии, форме собственности поставщиков (внешние, местные компании и т.д.)

5.2.4. По функциональным признакам (строительные материалы, комплектующие, готовая продукция и прочие, включая гиперссылку на сайт поставщика).

5.2.5. Условиям поставок (сроки, гарантии).

5.2.6. Рыночная позиция поставщика.

5.3. Ожидания поставщиков относительно будущих изменений на рынке (2022 г.).

5.3.1. По перечню наименований и исходных цен за единицу товара.

5.3.2. По предлагаемым объемам, условиям поставок (сроки, гарантии) и форм расчета.

5.3.3. По географии и форме собственности поставщиков (внешние, местные компании и т.д.).

5.3.4. По функциональным признакам (строительные материалы, комплектующие, готовая продукция и прочие).

5.3.5. По сопутствующим и дополнительным затратам выполнения контрактов поставок.

5.3.6. По определению рыночных позиций поставщиков.

5.3.7. Политические и прочие неценовые факторы, влияющие на рыночное поведение поставщиков.

Обсуждение

Таким образом, метод сравнительного анализа предусматривает пять этапов в исследовании, где в качестве «ключевого» выступают главы: 2 «Исследование «минимальных» цен на рынке аналогичной продукции, ...» и 3 «Исследование «максимальных» цен на рынке аналогичной продукции ...». Здесь предполагается при обсуждении с заказчиком выделить наиболее важные группы товаров, которые, по мнению заказчика, влияют на бюджет строительства.

Последующие главы вторичны, но не менее важны, так как определяют «базисные» цены товаров, следующих общему тренду конъюнктуры рынка строительных материалов.

В главе 5 «Неценовые факторы на рынке продукции, используемой заказчиком при строительстве объекта» сформулировано для обсуждения видение данного фактора с заказчиком, который располагает оперативной информацией по силе влияния данного фактора. В перспективе также представляется целесообразным ранжировать неценовые факторы в ходе переговоров и оставить наиболее важные, заслуживающие внимания.

Заключение

В итоге выстроенное на основе проекта ТЗ научное исследование позволит исполнителю достичь, помимо поставленной цели заказчиком, следующих результатов:

- создание структурированной цифровой базы данных поставщиков Заказчика, определение важных (ключевых) контрагентов, способных удовлетворять потребности Заказчика в поставках, в рамках анализируемого перечня продукции;

- классификация и ранжирование поставщиков по группам в зависимости от географического признака (внешние и местные поставщики, поставщики готовой продукции или комплектующих и т.д.);

- исследование транспортно-логистических схем, используемых при доставке продукции в регион;

- определение ценовых и неценовых критериев максимальной эффективности взаимодействия;
- анализ имиджа поставщика, наличия рекламаций, истории успеха, спектра предоставляемых услуг;
- составление конкурентного листа и определение соотношения уровня цен у различных поставщиков однородных или одинаковых товаров;
- отражение динамики изменения цен поставщиков в 2019, 2020 и 2021 гг.;
- определение на основе предложенных исполнителем критериев важности выбора поставщиков, контрагента или их группы, взаимодействие с которыми будет характеризоваться максимальной выгодой для заказчика.

Литература

1. Кузнецова, Е. Метод сравнения в экономическом анализе. – URL : https://spravochnik.ru/ekonomicheskij_analiz/metod_sravneniya_v_ekonomicheskom_analize. [Электронный ресурс]. – URL: https://spravochnik.ru/ekonomicheskij_analiz/metod_sravneniya_v_ekonomicheskom_analize/ (дата обращения 03.02.2023).
2. Проект технического задания на проведение научно-исследовательской работы: «Анализ и оценка ценовых и неценовых факторов стоимости услуг на рынке поставок продукции для строительства объекта «Круглогодичный детский центр отдыха и оздоровления «Полярная звезда» в Республике Саха(Якутия) в период с 2019 по 2021 годы».
3. Что такое техническое задание и как его разрабатывать. [Электронный ресурс]. – URL : https://tehpis.ru/services/razrabotka_tekhnicheskikh_zadaniy/chto-takoe-tekhnicheskoe-zadanie-i-kak-ego-razrabatyvat/ (дата обращения 12.02.2023).

References

1. Kuznecova, E. Metod sravnenija v jekonomicheskom analize. – URL : https://spravochnik.ru/ekonomicheskij_analiz/metod_sravneniya_v_ekonomicheskom_analize. [Jelektronnyj resurs]. – URL: https://spravochnik.ru/ekonomicheskij_analiz/metod_sravneniya_v_ekonomicheskom_analize/ (data obrashhenija 03.02.2023).
2. Proekt tehničeskogo zadanija na provedenie nauchno-issledovatel'skoj raboty: «Analiz i ocenka cenovyh i necenovyh faktorov stoimosti uslug na rynke postavok produkcii dlja stroitel'stva ob#ekta «Kruglogodichnyj detskij centr otdyha i ozdorovlenija «Poljarnaja zvezda» v Respublike Saha(Jakutija) v period s 2019 po 2021 gody».
3. Chto takoe tehničeskoe zadanie i kak ego razrabatyvat'. [Jelektronnyj resurs]. – URL : https://tehpis.ru/services/razrabotka_tekhnicheskikh_zadaniy/chto-takoe-tekhnicheskoe-zadanie-i-kak-ego-razrabatyvat/ (data obrashhenija 12.02.2023).

ФЕДОРОВ Юрий Юрьевич – к. экон. н., доцент Финансово-экономического института, Северо-Восточный федеральный университет им. М.К. Аммосова.

E-mail: GR18@Rambler.ru

FEDOROV Yuriy Yurievich – Candidate of Economic Sciences, M.K. Ammosov North-Eastern Federal University.