



ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

СИБУР уже 10 лет применяет формульное ценообразование. О преимуществах такого подхода и стратегии работы с поставщиками рассказал Андрей Сидорин, и.о. директора функции обеспечения производства, руководитель направления «Закупки химической продукции» СИБУРа.

Формульная цена – это стоимость, рассчитываемая по формуле, в которой учтены всевозможные индикаторы рынков, котировки бирж, дефляторы, курсы валют, скидки, индексы инфляции и многое другое. Такой подход позволяет при определении цены учесть ключевые тенденции рынков и снизить риски неоправданного повышения цен поставщиками.

ОСНОВНОЙ ПЛЮС ФОРМУЛЬНОГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В ТОМ, ЧТО НИ МЫ, НИ НАШИ ПОСТАВЩИКИ НЕ ИГРАЕМ В «КОШКИ-МЫШКИ» ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ЦЕНЫ

– В чем основные плюсы формульного ценообразования для покупателя и продавца? Какие преимущества подобных сделок особенно значимы для партнеров СИБУРа?

– Основной плюс формульного ценообразования в том, что ни мы, ни наши поставщики не играем в «кошки-мышки» при формировании цены. Когда стоимость продукта значительно зависит от изменения ряда переменных, таких как курс валюты или цена исходного сырья, при фиксированном ценообразовании поставщик пытается заложить в договор все свои риски. В результате завышает цену «на всякий случай», чтобы застраховать себя на время действия договора, например, на полгода. А при формульном ценообразовании поставщик этого не делает, мы ориентируемся на понятные и устраивающие все стороны драйверы цен.

Второй плюс, который вытекает из первого, – при формульном ценообразовании мы можем подписывать долгосрочные контракты, например, на 5 лет. Такой длительный срок обеспечивает поставщику уверенность в будущем, что положительно сказывается на цене для нашей компании. Поставщик, со своей стороны, может четко планировать свои ресурсы и загрузку мощностей, выстраивать такие же долгосрочные взаимоотношения со своими субпоставщиками.

– Далеко не все контракты заключаются на основе формульного ценообразования. В каких случаях и почему такой подход к определению цены невозможен?

– Такой подход не невозможен, а скорее затруднен в тех случаях, когда нет прозрачного рыночного драйвера цены приобретаемого нами продукта, который устраивал бы обе стороны. Но даже в таких ситуациях мы находим решение. Например, для деревянных поддонов нет рыночной котировки дерева, но мы привязали формулу определения цены к

стоимости деревянной заготовки, которую наш поставщик поддонов закупает в качестве сырья.

– Какие условия необходимы для более масштабного внедрения формульного ценообразования в компании?

– Основное условие, кроме прозрачного драйвера цены, – это готовность самих поставщиков заключать договоры на основе формульного ценообразования. Иногда наши партнеры не согласны с таким подходом по причине того, что не понимают, как работать с формулой и как поведет себя ценообразование в отдаленной перспективе.

ДЛЯ СФЕРЫ ЗАКУПОК ВЛИЯНИЕ КРИЗИСНОЙ СИТУАЦИИ ПОЛОЖИТЕЛЬНО

– Очень показательна ситуация с продажей металлолома на предприятиях СИБУРа. В чем особенности сделки, какова роль еженедельных отчетов о стоимости металлолома в России?

– Это наш первый опыт продаж лома таким образом. Новизна заключается в том, что мы провели консолидированную процедуру, выставив весь объем лома на рынок. В условиях было заранее обозначено наше желание работать по формуле. Победил покупатель, который предложил наиболее интересную цену. Она определяется по следующему принципу: мы пересматриваем стоимость еженедельно на основании формулы, которая построена на базе котировок издания «Металл Эксперт» и Лондонской биржи металлов.

– Как сказывается на формульном ценообразовании кризисная ситуация в экономике, период низких цен и ограничения, связанные с пандемией? Как в новых условиях изменился подход СИБУРа к контрактам и клиентам?

– В целом для сферы закупок влияние кризисной ситуации положительно. На фоне пандемии стоимость многих котировок пошла вниз, поэтому и цены на закупки стали уменьшаться. Кроме того, мы провели дополнительные переговоры с поставщиками. В качестве аргумента использовали то, что многие компании сократили свои объемы производства и, соответственно, закупок, а мы готовы сохранить прежние объемы, если цена поставщиков будет лучше. Такие переговоры принесли нам до 15% дополнительной экономии бюджета. Долгосрочные контракты на условиях формульного ценообразования – это гарантия стабильности и уверенности в будущем для нас и наших партнеров.