



# **Ruchy cenowe surowców i walut – praktyczne wskazówki pozwalające na efektywne negocjacje z dostawcami**

**Jaromir Łuszczewski**

Globalny Dyrektor d.s. Zakupów Strategicznych (Electromobility)



Organizator





# Program prezentacji

DYNAMIKA RYNKU  
SUROWCÓW I WALUT



PRZYGOTOWANIE BAZY  
POD NEGOCJACJE



ANALIZA DANYCH



PRZYKŁADY



# Wstęp

## Słabe punkty: Zarządzanie aspektami komercyjnymi

1

Pozostawianie „Szarych Stref” związanych ze zrozumieniem struktury kosztów, łańcucha dostaw oraz bazy cenowej użytej do kalkulacji oferty

2

Działy zakupów często działają reaktywnie. Problemy komercyjne rozwiązywane są „ad hock”

3

Mechanizmy rewizji cen często nie uwzględniają całości łańcucha dostaw i zależności walutowo-surowcowych w nim występujących



# Wstęp

# 50% - 70%

Średni udział surowca w koszcie wytworzenia produktu





# Program prezentacji

DYNAMIKA RYNKU  
SUROWCÓW I WALUT



PRZYGOTOWANIE BAZY  
POD NEGOCJACJE



ANALIZA DANYCH



PRZYKŁADY



# Ruchy cenowe walut

„Tajemnicze” siły poruszające rynkami walutowymi

Polityka Banków Centralnych



BANK OF JAPAN



Dane ekonomiczne

- inflacja
- bezrobocie
- stopy procentowe
- PKB
- ceny surowców

Time	Cur.	Imp.	Event
14:30	USD	▼▼▼	Export Price Index (MoM) (Apr)
14:30	USD	▼▼▼	Export Price Index (YoY)
14:30	USD	▼▼▼	FOMC Member Bullard Speaks
14:30	USD	▼▼▼	Import Price Index (YoY)
14:30	USD	▼▼▼	Import Price Index (MoM) (Apr)
14:30	USD	▼▼▼	Import Price Index ex Petroleum (MoM)
14:30	CAD	▼▼▼	Employment Change (Apr)

Geopolityka





# Ruchy cenowe walut

Published on Investing.com, 10/May/2018 - 20:35:41 GMT.  
GBP/USD, M  
DXY, NYSE

## GBP/Index USD: wpływ stóp procentowych, zjawisk gospodarczych oraz politycznych na kurs waluty





# Ruchy cenowe surowców







# Ruchy cenowe surowców

## Szeroki indeks surowcowy (GSCI – ,GNX') v-s indeks USD (DXY)





# Ruchy surowców - wskaźniki





# Ruchy surowców - wskaźniki

## Copper

APR 13 2018 05:00 PM

O:3.0480 H:3.1475 L:2.9700 C:3.0635

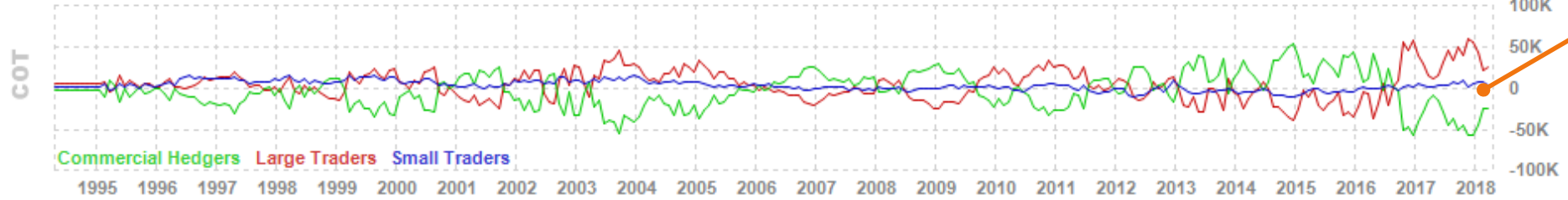
0.0000 (0.00%)

@ finviz.com



## COPPER-GRADE #1

CONTRACTS OF 25000 POUNDS





# Ruchy surowców - wskaźniki

## Indeks metali przemysłowych (GSCI – ,SGY’) v-s indeks USD (DXY)





# Program prezentacji

DYNAMIKA RYNKU  
SUROWCÓW I WALUT



PRZYGOTOWANIE BAZY  
POD NEGOCJACJE



ANALIZA DANYCH



PRZYKŁADY



# „Baza negocjacyjna” – etap RFQ!

## Struktura kosztów

- Udział kosztu surowca w cenie produktu gotowego,
- Zmiany cen w zależności od wolumenów
- Ustalenie walut(y), w której:
  - a) kupowany jest surowiec
  - b) ponoszone są pozostałe koszty

## Zależności walutowe

- jaka waluta(y) ma największy wpływ na koszt produktu,
- zależności walutowe w łańcuchu dostaw,
- kursy bazowe walut(y) użyte przy kalkulacji oferty.



## Koszt surowca

- Rodzaj surowca(ów),
- cena bazowa surowca(ów) użyta przy kalkulacji oferty,
- Indeks wg którego wyceniany jest surowiec(ce).

## Mechanizm rewizji cen

- Ustalić, czy dostawca w ogóle planuje w przyszłości stosować mechanizmy rewizji cen,
- Ustalić mechanizm rewizji cen (odpowiednie indeksy, częstotliwość, zasady).



# Program prezentacji

DYNAMIKA RYNKU  
SUROWCÓW I WALUT



PRZYGOTOWANIE BAZY  
POD NEGOCJACJE



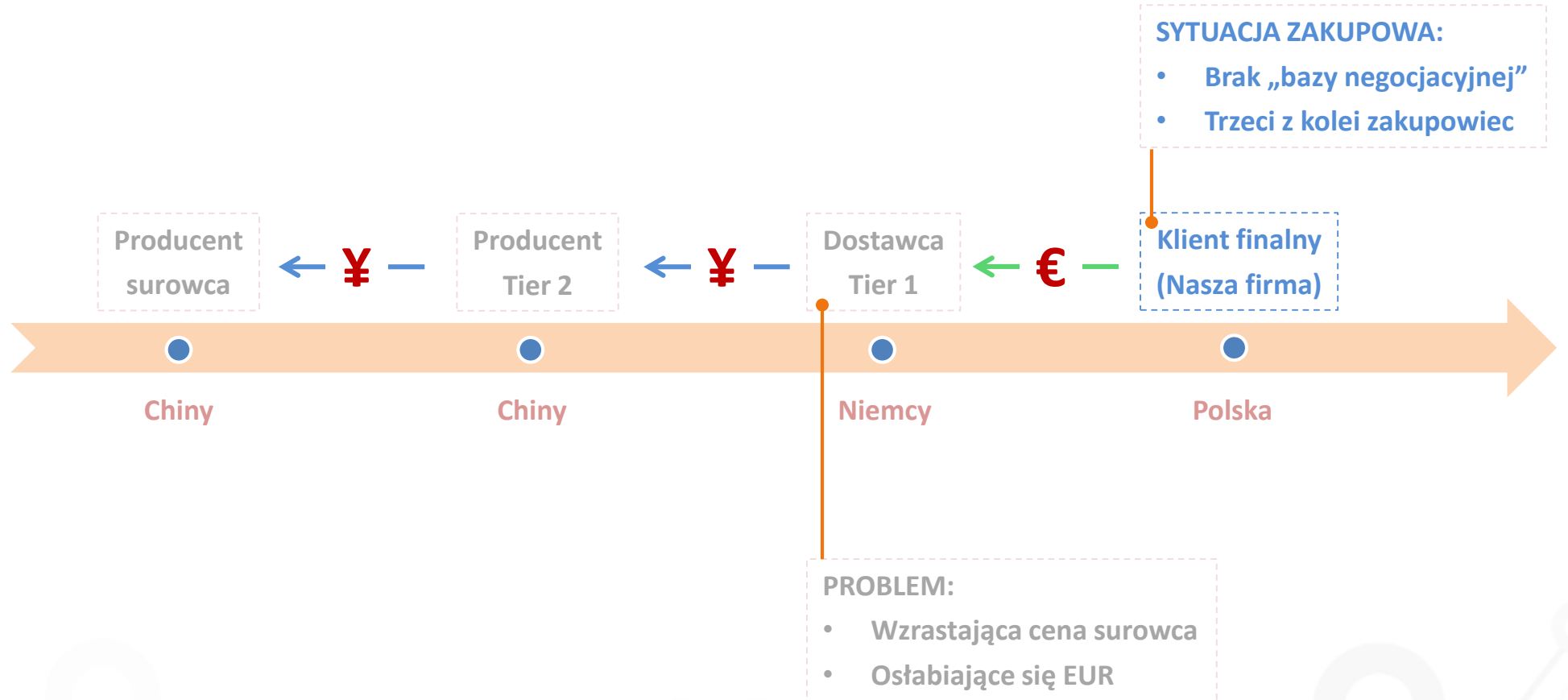
ANALIZA DANYCH



PRZYKŁADY



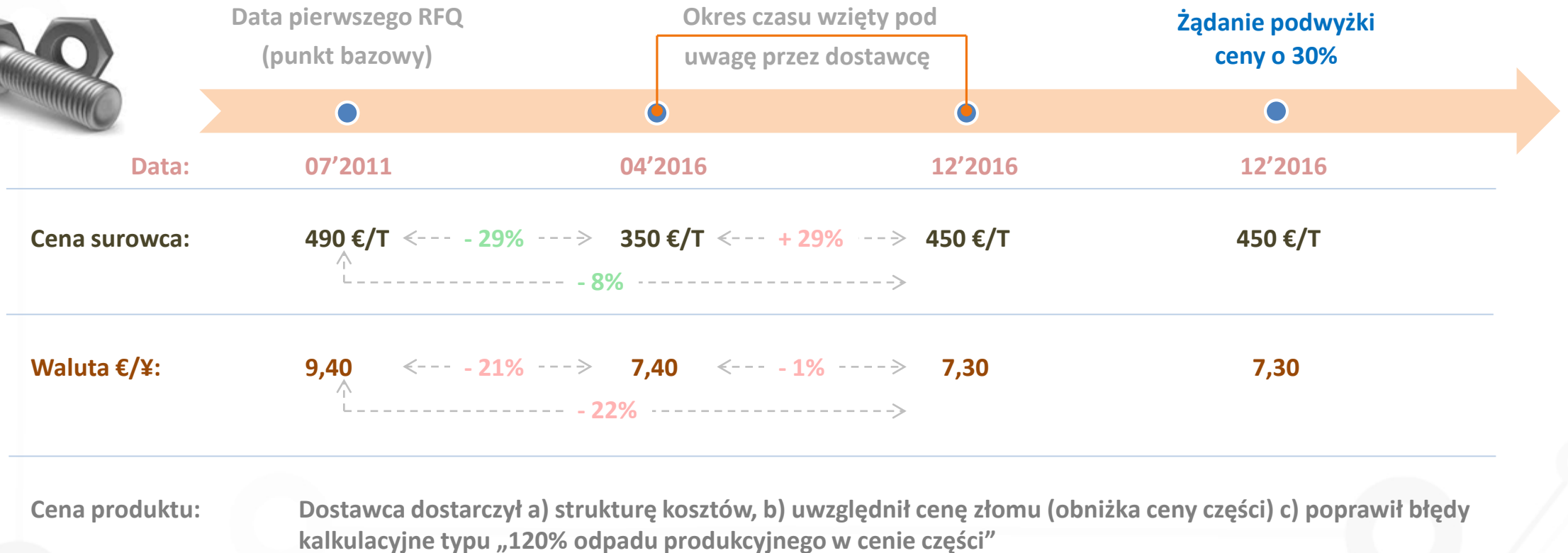
# Analiza danych – opis sytuacji







# Analiza danych – „baza”





# Rezultat negocjacji

**+30%**

Wyściowa, żądana przez dostawcę  
podwyżka ceny produktów



**+10%**

Rezultat: przejrzysty mechanizm  
rewizji cen oraz struktura kosztów



# Program prezentacji

DYNAMIKA RYNKU  
SUROWCÓW I WALUT



PRZYGOTOWANIE BAZY  
POD NEGOCJACJE



ANALIZA DANYCH



PRZYKŁADY



# Elementy mechanizmu rewizji cen

**± 10%**

Sugerowany próg ruchu ceny (waluty i surowce).  
Dopiero po przekroczeniu progu następuje rewizja cen

**6** miesiący

Sugerowany okres czasu, po którym następuje  
rewizja sytuacji rynkowej i ewentualnie cen



Bezwzględnie uzgodnić źródła danych, które będą używane  
do oceny rynku i rewizji cen (indeksy, serwisy informacyjne, giełdy)



# Elementy mechanizmu rewizji cen

**FX AND REVIEW PERIODS MATRIX**

Period		FX pair	Reference Value	Value for previous period	Value for current period	Currency movement
15-Dec-2014	15-Jun-2015	FX (USD/DKK)	5,4462	6,3308	6,3308	0,00%
15-Jun-2015	15-Dec-2015	FX (USD/DKK)	6,3308	6,3308	6,6832	5,57%
15-Dec-2015	15-Jun-2016	FX (USD/DKK)	6,3308	6,6832	6,7464	6,56%
15-Jun-2016	15-Dec-2016	FX (USD/DKK)	6,3308	6,7464	6,6937	5,73%
15-Dec-2016	15-Jun-2017	FX (USD/DKK)	6,3308	6,6937	6,7493	6,61%

Przykład klauzuli: Strony mają prawo do rewizji cen produktu jeśli średnie wahania ceny danej pary walutowej za ostatnie 6 miesięcy przekroczyły +/-10% od ustalonego kursu bazowego (kurs bazowy: USD/DKK = 6,33)

Period		Benchmark index	Reference Value	Value for previous period	Value for current period	Material movement
1-Feb-2017	1-Aug-2017	LME	\$433,00	\$433,00	\$458,74	5,94%
1-Aug-2017	1-Feb-2018	LME	\$433,00	\$458,74	\$549,08	26,81%

SUGESTIA:




Zmiany ceny powyżej 10% są dzielone między strony „50/50”

**Przykład:** cena części 1 EUR >> wpływ FX +20% >> Klient pokryje 10% a pozostałe 10% podzielone zostanie 50/50 >> Nowa cena dla klienta 1,15 EUR




# Elementy mechanizmu rewizji cen

**WAŻNY ASPEKT:** 


- Wycenić różne scenariusze wolumenów na etapie RFQ

Material Period:  FX period:  Scrap period:  Volumes:

Part Number	Part price	Part net weight (kg)	Part gross weight (kg)	BOM content [%]	BOM value	FX Sensitive BOM [%]	FX Sensitive BOM	scrap ratio [%]	Scrap value	Material price movement	Material Impact	FX change	FX Impact	Scrap price movement	Scrap impact	New price	Impact
1234567	1,00 €	0,1000	0,1200	70%	0,70 €	100%	0,70 €	20%	0,0065 €	19,69%	0,138 €	-5,54%	0,000 €	342 €	0,007 €	1,097 €	10%

**WAŻNY ASPEKT:** 

- Ustalenie % wartość BOM narażoną na ryzyko FX

**WAŻNY ASPEKT:** 

- Mądrze ustalone progi % oraz częstotliwość rewizji



# Podsumowanie

1

Zabezpieczyć podstawowe dane przy akceptacji oferty cenowej od dostawcy - „Baza Negocjacyjna”.



2

Transparentne uzgodnienia dotyczące zasad rewizji cen oszczędzają czas oraz pozytywnie wpływają na relacje biznesowe.

---

**Dwa razy daje, kto szybko daje! (Bis dat, qui cito dat.)**

*~Publiliusz Syrus (Rzymski pisarz)*



**Kontakt:**

**Jaromir Łuszczewski**

**Dyrektor d.s. Zakupów Strategicznych (Electro-mobility)**

**Volvo Construction Equipment**

**Tel. kom.: +48 697 892 160**

**E-mail: [jaromir.luszczewski@volvo.com](mailto:jaromir.luszczewski@volvo.com)**