Инструмент: Реагирование на изменения цен

## Цель инструмента

С помощью этого инструмента вы поймёте, какие инструменты могут быть необходимы для оперативного и эффективного реагирования на изменения цен.

## Как использовать данный инструмент

В данном инструменте охвачены наиболее типовые способы реагирования на изменения цен, а также предоставляется полезная информация о том, какой из них может быть подходящим и на каких стадиях их можно применять.

## Наиболее типовые способы реагирования на изменения цен

* Регулярные корректировки суммы денежных переводов

Этот подход применим, когда цены достигают таких уровней, при которых бенефициары не могут получить свои выплаты. Для этого варианта при разработке проекта следует учесть следующие шаги:

* + Определите, как часто вы будете принимать решения о пересмотре суммы денежных переводов (ежемесячно, ежеквартально и т.п.)
  + Установите пороговые цены на основные виды товаров, при достижении которых будет запущен механизм корректировки суммы денежных переводов.
  + Выработайте план для регулярного мониторинга цен и для оперативного информирования ответственных сотрудников об их изменениях.
  + Заложите в бюджет ресурсы для действий в непредвиденной ситуации, чтобы покрыть изменения сумм денежных переводов.
  + Проинформируйте бенефициаров о том, чем обоснованы потенциальные корректировки.
  + Проинформируйте сообщество и заручитесь согласием сообщества при рассмотрении варианта снижения суммы денежных переводов в случае, если цены упали.
  + Проинформируйте местные власти и другие агентства о том, чем обоснованы потенциальные изменения, чтобы избежать конфликта методов работы с другими организациями, работающими в том же районе.
* Изменение метода осуществления переводов

Этот вариант следует рассмотреть, когда цены достигают таких уровней, что корректировка суммы перевода будет неэффективной и может нанести вред не-бенефициарам (дефицит, чрезмерно высокие цены и т.п.). Изменение методов оказания помощи требует большого логистического и административного потенциала и требует, чтобы при разработке проекта были учтены следующие шаги:

* + Определите, как часто вы будете принимать решения об изменении методов проекта (ежеквартально, каждые 6 месяцев, ежегодно и т.д.)
  + Установите пороговые значения для цен, при превышении которых будут изменены методы работы проекта.
  + Выработайте план для регулярного мониторинга цен и для оперативного информирования ответственных сотрудников об их изменениях.
  + Нарастите и поддерживайте потенциал сотрудников и уровень квалификации для осуществления изменения методов работы проекта, если/когда это будет необходимо.
  + Если вы планируете переключиться на оказание неденежной помощи, свяжитесь с департаментом логистики и проинформируйте об этом. Сотрудники департамента логистики проверят осуществимость и, в конечном итоге, всё организуют, в частности, сделают аварийные запасы на местных складах или заключат договоры с национальным/местным правительством и частным сектором, чтобы иметь возможность доступа к ресурсам из государственных или частных запасов.
  + Проинформируйте бенефициаров и местные власти о том, чем обосновано потенциальное изменение метода работы.
  + Проинформируйте местные власти и другие агентства о том, чем обосновано потенциальное изменение метода работы.
* Договоры с торговцами

Этот подход рекомендуется применять, когда цены крайне нестабильны. Он в большей степени осуществим с проектами, основанными на использовании ваучеров, в которых можно оценить типы и количество товаров и снизить число выбранных торговцев. Можно заключить договоры с торговцами; целью таких договоров будет зафиксировать цены или удержать их ниже порогового значения в течение определённого промежутка времени (месяц, триместр и т.д.) Выбор будет зависеть от уровня нестабильности цен. Такие договоры могут подразумевать авансовый перевод денег торговцам для пополнения запасов, когда цены сравнительно низки. Они могут быть заключены либо в начале проекта, либо по мере возникновения проблемы нестабильности цен.

* Поддержка рынка, услуг и инфраструктуры

Когда рост цен локализован (ограничен зоной работы вашего проекта) и не ожидаем (не был предусмотрен при составления плана действий в непредвиденных обстоятельствах), вероятно, что причина имеет отношение к проекту. В таком случае чрезвычайно важно понимать природу и причины роста цен. Они могут включать проблемы с физическим доступом на рынки, нехватку оборотных средств у торговцев, недостаток складских мощностей и т.д. Вам нужно выяснить, возможно ли решить эти проблемы, оказав конкретную поддержку рынкам и/или соответствующим услугам или инфраструктуре. Для этого, вероятно, потребуется провести быструю переоценку рынка и может потребоваться помощь специалистов.