



УДК 630*338.5.368

К ВОПРОСУ О СТРАХОВАНИИ ДОГОВОРНЫХ ЦЕН В ЛЕСОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ

© *В.И. Мосягин, д-р экон. наук, проф.*

С.-Петербургский государственный лесотехнический университет
имени С.М. Кирова, Институтский пер., д. 5, г. С.-Петербург, Россия, 194021;
e-mail: public@spbftu.ru; mr.vladimir1939@mail.ru

Цена, зафиксированная в договоре, действует определенный период времени, в течение которого под воздействием разных причин уровень договорной цены может подвергаться колебаниям. Поэтому для сделок, реализация которых растягивается на определенный период, возникает проблема договорного оформления цены с учетом фактора времени. При этом, как правило, чем длительнее период действия договора, тем сложнее решаются вопросы, связанные со страхованием договорных цен. В договорной практике встречаются различные методы страхования цен. Договор о твердых ценах практически перекладывает риск потерь от инфляции на поставщика, договор по фактической цене – наоборот, при этом риски полностью ложатся на потребителя. Страхование договорных цен, прежде всего, направлено на доленое участие как поставщика, так и потребителя в распределении рисков. Как показывает зарубежный опыт, в условиях инфляции наиболее результативной формой корректировки договорных цен выступают скользящие ценовые условия. В статье приведены и обоснованы методы расчетов скользящей цены применительно к условиям работы лесопромышленных предприятий. Предложенный метод, по нашему мнению, наиболее правильно распределяет риски от инфляционных процессов между поставщиками и потребителями продукции.

Ключевые слова: договор, затраты, индексация, прибыль, страхование, цены, эскалация.

В современном лесопромышленном комплексе постоянно совершенствуются рыночные отношения, предъявляющие новые требования к деятельности предприятий. Одной из таких непростых, но весьма приоритетных сфер деятельности выступает страхование договорных цен. Особое значение это имеет для предприятий, реализующих коммерческие сделки в течение длительного промежутка времени. При этом, как правило, чем длительнее период действия договора, тем сложнее решаются вопросы, связанные со страхованием договорных цен [3].

В договорной практике встречаются различные виды цен [6]: первоначальные (базовые), фактические, пересмотренные (конечные), скользящие. Договор о твердых базовых ценах практически перекладывает риск потерь от

инфляции на поставщика. Поэтому базовые договорные цены обычно используются только в тех случаях, когда фирма-поставщик достаточно уверенно и надежно может прогнозировать будущий уровень своих издержек. В свою очередь, такие прогнозы должны быть увязаны с уровнем цен при заключении договоров с поставщиками сырья и оборудования для своего производства. У поставщиков могут возникать негативные ситуации, когда фактически имеет место рост затрат при сохранении неизменного уровня цен [2]. В подобных случаях поставщики товара порой прибегают к завуалированным формам повышения цен: использование при комплектации более дешевых материалов, уменьшение содержимого одной упаковки, сокращение или вообще не предоставление дополнительных услуг и т. п. Однако было бы ошибкой думать, что с помощью подобных мероприятий можно развивать нормальные партнерские отношения. Здесь речь, скорее всего, должна идти об обоснованности ценовых изменений при заключении договоров [5].

Договора на базе фактической цены на момент поставки товара (договор PETS-Prise in Effect at Time of Shipment) перекалывают риск потерь практически полностью на покупателя. Поэтому заключение договоров на поставку материалов по фактическим ценам на практике также встречаются достаточно редко.

Наибольшее распространение в действующих условиях хозяйствования получила форма с возобновлением ценового торга, вступающего в силу при наступлении определенных условий. Другими словами, речь идет о пересмотре договорной цены под воздействием определенных причин. Если в процессе реализации договора не возникает никаких условий для корректировки цены, то ее уровень остается прежним. При наступлении меняющихся ценовых условий ведутся повторные переговоры об изменении уровня цены. Таким образом, вопрос о конкретном уровне договорной цены здесь остается открытым. Важно отметить, что подобная форма договора имеет весьма существенный недостаток – она связана со значительными затратами на проведение переговоров. Наиболее эффективной и нередко применяемой в зарубежной практике формой корректировки договорных цен выступают так называемые скользящие ценовые условия [4]. В этом случае сначала достигается договоренность о базовом уровне цены, т. е. на момент заключения договора, затем первоначальный уровень цены корректируется с помощью точно установленных в договоре методов индексирования. Важное достоинство такой формы страхования цен заключается в том, что она базируется на заранее оговоренных в контракте ценовых условиях (индексах), не требующих дополнительных затрат по пересмотру договорных обязательств.

Следует признать, что всестороннее обоснование и согласование между договаривающимися сторонами условий скольжения довольно сложно. При обосновании скользящих ценовых условий чаще всего на практике используют формулу эскалации [1]:

$$Ц_1 = Ц_0(C_M m_1 + C_{ЗП} m_2 + C_{Ц}),$$

где $Ц_1, Ц_0$ – соответственно базовая и конечная договорная цена;

$C_M, C_{ЗП}$ – соответственно доля издержек на материалы (включая энергию) и заработную плату в цене;

m_1, m_2 – соответственно индекс материальных и трудовых затрат;

$C_{Ц}$ – неизменная часть цены.

Поскольку индексы изменения затрат представляют собой соотношение цен материалов и ставок заработной платы, приведенная выше формула может быть представлена в следующем виде:

$$Ц_1 = Ц_0(C_M \frac{\alpha_1}{\alpha_0} + C_{ЗП} \frac{\beta_1}{\beta_0} + C_{Ц}),$$

где α_1 – цена материалов за период скольжения;

α_0 – базовая цена материалов;

β_1 – ставка заработной платы за период скольжения;

β_0 – базисная ставка заработной платы.

Нетрудно заметить, что данная формула ориентирует договаривающиеся стороны на изменение расходов только по двум направлениям:

овеществленному труду (материальные затраты);

живому труду (заработная плата).

При этом не ясен вопрос о порядке корректировки других составляющих цены, помимо издержек. В первую очередь это касается прибыли.

Объективно встает вопрос: какие составляющие договорной цены необходимо индексировать и в каких пределах? Для ответа на данный вопрос автором проанализирована отчетная информация деревообрабатывающих предприятий Ленинградского региона и мебельных фирм г. С.-Петербурга. При этом в качестве объектов исследования были взяты крупные (прирельсовые) деревообрабатывающие предприятия и небольшие фирмы, вырабатывающие в основном пиломатериалы.

Основным признаком дифференциации мебельных предприятий выступал признак их специализации: производство корпусной и мягкой мебели.

Как известно, планирование и учет себестоимости продукции осуществляется путем определения затрат на производство в разрезе элементов затрат и по статьям калькуляции. Группировка затрат по калькуляционным статьям отражает их состав в зависимости от направления расходов (производство или его обслуживание) и места возникновения (основное производство, вспомогательные службы, обслуживающие структуры). В зависимости от группировки затрат и структура себестоимости характеризуется удельным весом как отдельных элементов, так и статей расходов в общей сумме расходов.

В табл. 1, 2 приведены данные о структуре затрат по группам анализируемых деревообрабатывающих предприятий. Нетрудно заметить, что как крупные, так и небольшие фирмы имеют удельный вес материальных затрат (включая энергозатраты) в общих расходах на уровне 59,9...71,0 %. Аналогичное положение отмечено и при рассмотрении структуры затрат по калькуляционным элементам, хотя здесь доля материальных затрат без расходов на энергию несколько ниже: соответственно 49,8 и 62,5 %. На предприятиях корпусной мебели доля материальных затрат составляет 72,9 %, включая энергозатраты, и 55,4 % без стоимости энергии. На предприятиях, выпускающих мягкую мебель, эти показатели соответственно находятся на уровне 58,2 и 38,4 %. В целом анализ себестоимости продукции деревообрабатывающих и мебельных производств показал, что в структуре затрат таких производств она достаточна сопоставима как в разрезе элементов расходов, так и по статьям калькуляции.

Таблица 1

Структура затрат (%) по группам анализируемых деревообрабатывающих предприятий

Элементы и статьи затрат	Крупные прирельсовые предприятия	Небольшие фирмы	В среднем по всем предприятиям
<i>По экономическим элементам</i>			
Материальные затраты	59,9	71,0	63,4
Расходы на оплату труда	25,4	15,7	23,4
Отчисления на социальные нужды	7,0	4,3	6,5
Амортизация основных фондов	4,8	2,9	4,1
Прочие расходы	2,9	2,1	2,6
<i>Итого</i>	100,0	100,0	100,0
<i>По статьям калькуляции</i>			
Сырье и материалы (с учетом возвратных отходов)	49,8	62,5	54,2
Энергозатраты	3,3	3,1	3,2
Заработная плата основная и дополнительная	11,9	9,6	11,1
Отчисления на социальные нужды	3,3	2,7	3,1
Расходы по содержанию и эксплуатации оборудования	16,5	11,8	14,8
Цеховые расходы	2,4	1,6	2,1
Общехозяйственные расходы	6,2	5,8	6,2
Коммерческие расходы	6,6	2,9	5,3
<i>Итого</i>	100,0	100,0	100,0

Таблица 2

Структура затрат (%) по группам анализируемых мебельных предприятий

Элементы и статьи затрат	Корпусная мебель	Мягкая мебель	В среднем по всем предприятиям
<i>По экономическим элементам</i>			
Материальные затраты	72,9	58,2	67,0
Расходы на оплату труда	16,9	21,8	18,9
Отчисления на социальные нужды	4,7	6,0	5,2
Амортизация основных фондов	2,1	4,3	3,0
Прочие расходы	3,4	9,7	5,9
<i>Итого</i>	100,0	100,0	100,0
<i>По статьям калькуляции</i>			
Сырье и материалы (с учетом возвратных отходов)	55,4	38,4	48,6
Энергозатраты	10,6	13,2	11,3
Заработная плата основная и дополнительная	9,2	15,3	11,7
Отчисления на социальные нужды	2,5	4,2	3,2
Расходы по содержанию и эксплуатации оборудования	11,1	13,1	11,5
Цеховые расходы	3,2	5,4	4,1
Общехозяйственные расходы	5,5	8,2	6,5
Коммерческие расходы	2,5	2,2	2,2
<i>Итого</i>	100,0	100,0	100,0

Все это позволяет сделать вывод о целесообразности для деревообрабатывающих предприятий, включая мебельное производство, в общей формуле эскалации выделить две составляющие: непосредственно материальные затраты и энергетические расходы. Необходимость такого разграничения подтверждается также разной динамикой таких расходов, что особенно важно учитывать при скользящих ценовых условиях.

С учетом изложенного формула индексации затрат применительно к деревообрабатывающим предприятиям будет выглядеть следующим образом:

$$\Delta C = C_{МЗ} \frac{\alpha_1}{\alpha_0} + C_{ЭЗ} \frac{\gamma_1}{\gamma_0} + C_{ЗП} \frac{\beta_1}{\beta_0} + C_H - 1,$$

где $C_{МЗ}$ – доля издержек на сырье и материалы;

α_0, α_1 – соответственно базисные и конечные цены на сырье и материалы;

$C_{ЭЗ}$ – доля издержек на энергию;

γ_0, γ_1 – то же на энергоресурсы;

C_H – неизменная часть издержек.

Как уже отмечалось ранее, формула эскалации не затрагивает вопрос корректировки прибыли как составляющей цены. Вместе с тем разными специалистами ценовые изменения при страховании воспринимаются по-разному. Одни считают, что при договорном оформлении цены прибыль должна корректироваться по аналогии с затратами, другие полагают, что доля прибыли в цене при страховании последней не должна индексироваться. Постараемся аргументировать нашу точку зрения по данному вопросу.

Автору представляется, что скользящая цена должна учитывать все изменения текущих затрат с обязательным сохранением уровня рентабельности, но не к конечной, а к базовой цене, что позволит оставить номинальную прибыль неизменной, постоянной. Нетрудно заметить, что в данном случае реальная прибыль в условиях роста издержек падает.

Разумеется, фирма-продавец заинтересована в том, чтобы индексировать и эту часть цены. Но по нашему мнению, такая позиция противоречит принципу долевого участия в рисках договаривающихся сторон, поскольку создает для поставщика дополнительные резервы роста прибыли (за счет наращивания издержек). Безусловно, данное обстоятельство должно учитываться участниками ценовых переговоров, что напрямую соответствует принципу разумного риска и справедливому его долевному распределению между поставщиком и потребителем товара.

Данное требование может быть соблюдено при расчетах конечной цены C_1 по следующим формулам:

$$C_1 = C_1 + P_0; C_1 = C_0(1 + \Delta C),$$

где C_1 – конечные удельные издержки (с учетом периода скольжения);

P_0 – базовая удельная прибыль;

C_0 – базовые удельные издержки;

ΔC – коэффициент индексации затрат.

Отсюда конечная цена через базовые издержки:

$$C_1 = C_0(1 + \Delta C) + C_0 R_0 = C_0(1 + \Delta C + R_0);$$

через базовые цены:

$$C_1 = C_0 \left[1 + \Delta C \left(1 - \frac{R_0}{1 + R_0} \right) \right] = C_0 \left(1 + \Delta C \frac{1}{1 + R_0} \right).$$

Таким образом, предприятиям лесопромышленного комплекса, у которых уровень договорных цен может подвергаться определенным колебаниям, целесообразно страховать договорные цены на основе скользящих ценовых условий. При этом формула эскалации должна учитывать особенности деятельности договаривающихся сторон.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Данчѐнок Л.А. Маркетинговое ценообразование: политика, методы, практика. М.: Эксмо, 2006. 464 с.
2. Мосягин В.И. Анализ цен с использованием приемов элиминирования // Изв. СПб ЛТА. 2013. Вып. 203. С. 175–182.
3. Мосягин В.И. Цены и ценообразование в лесном комплексе. СПб.: Политехника-сервис, 2012. 640 с.
4. Салимжанов И.К., Рубцов А.В. Договорные цены. М.: Знание, 1990. 62 с.
5. Тарасевич В.М. Ценовая политика предприятия. СПб.: Питер, 2010. 320 с.
6. Шегельман И.Р. Бизнес-словарь лесной промышленности. СПб.: Профи-Информ, 2005. 512 с.

Поступила 26.12.14

UDC 630*338.5.368

Revisited the Insurance of Contractual Prices in the Timber Processing Complex

V.I. Mosyagin, Doctor of Economic Sciences, Professor

St. Petersburg State Forest Technical University named after S.M. of Kirov, Institutskiy pereulok, 5, St. Petersburg, 194021, Russia; e-mail: public@spbftu.ru; mr.vladimir1939@mail.ru

A price fixed in the contract, acts for a certain period of time, when the level of the contract price may be the subject to certain fluctuations under the influence of various reasons. Therefore, for the long-term transactions there is a problem of contractual prices with regard to the time factor. As a rule, the longer the time period of the contract, the more difficult to resolve the issues related to the insurance of the contract prices. There are various methods of insurance prices in the contractual practice. An agreement with a transaction price virtually shifts the inflation risk of loss to the supplier. An agreement with the actual price, on the contrary, shifts the risks fully to the consumer. The insurance of contract prices, primarily is aimed at stake both suppliers and customers in the distribution of risks. The experience of foreign business approves sliding-scale prices as the most productive form of adjusting of contract prices in terms of inflation. The article presents the methods of calculation of sliding-scale prices relating to the performance conditions of wood enterprises. According to the author, the proposed method more properly allocates the inflationary development risks between suppliers and consumers.

Keywords: contract, expenses, indexation, profit, insurance, prices, escalation.

REFERENCES

1. Danchyonok L.A. *Marketingovoe cenoobrazovanie: politika, metody, praktika* [Marketing Pricing: Policy, Methods, Practice]. Moscow, 2006. 464 p.
2. Mosyagin V.I. Analiz cen s ispol'zovaniem priemov jeliminirovanija [Prices Analysis with the Use of Methods of Elimination]. *Izvestiya Sankt-Peterburgskoy lesotekhnicheskoy akademii*, 2013, no. 203, pp. 175–182.

3. Mosyagin V.I. *Tseny i tsenoobrazovaniye v lesnom komplekse* [Prices and Pricing in a Timber Complex]. Saint Petersburg, 2012. 640 p.
4. Salimzhanov I.K. Rubtsov A.V. *Dogovornyye tseny* [Negotiated Prices]. Moscow, 1990. 62 p.
5. Tarasevich V.M. *Tsenovaya politika predpriyatiya* [Pricing Policy of the Enterprise]. Saint Petersburg, 2010. 320 p.
6. Shegelman I.R. *Biznes-slovar' lesnoy promyshlennosti* [Business Dictionary of the Forest Industry]. Saint Petersburg, 2005. 512 p.

Received on December 26, 2014
