

# АНАЛИЗ МЕХАНИЗМОВ УЧЕТА ВЛИЯНИЯ РИСКОВ И ИНФЛЯЦИИ НА КОНТРАКТ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА СЛОЖНЫХ ТЕХНИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Масленикова И.Л., Бром А.Е., Белоносов К.Ю.

Московский Государственный Технический университет имени Н.Э. Баумана

i.l.maslennikova@yandex.ru, abrom@yandex.ru, kir-belonosov@yandex.ru

*Аннотация: в статье рассмотрены существующие порядки и методы учета влияния инфляции на цены и стоимость контракта сложной техники. Проанализированы условия, при которых возможно досрочное прекращение или изменение положений контракта на разных стадиях жизненного цикла сложной высокотехнологичной техники. Выявлена необходимость четкого учета изменения стоимости работ и контрактов по жизненному циклу сложной техники в связи с инфляционными процессами.*

Ключевые слова: контракт жизненного цикла, инфляция, сложная высокотехнологичная техника.

В общем виде методы дисконтирования денежных потоков по контрактам жизненного цикла (КЖЦ) сложной высокотехнологичной техники позволяют определять с инвестиционных позиций только цены производителя, но никак не цены заказчика на сложную технику, так называемые лимитные цены.

В методологии экономических расчетов лимитной цены сложной техники для заказчиков (т.е. для расчета предельно-максимальной цены спроса заказчиков) используются многие элементы инвестиционного анализа. К этим элементам можно отнести, например, дисконтирование затрат по жизненному циклу (ЖЦ) сложной техники, учитываемых в моделях оценки экономического эффекта от сложной техники, саму схему расчета лимитных цен по принципу определения верхнего предела цены заказчика.

Но инвестиционный метод используется не только для расчета верхней предельной цены спроса заказчика. Он широко применяется и в другой форме - в форме методов дисконтированных денежных потоков (методов ДДП) для расчета цены производителя. В данном случае инвестиционный метод позволяет определить нижний предел цены контракта для производителя.

Общая стратегическая задача всей системы ценообразования – уравновесить в процессе торгов и контрактных переговоров интересы заказчиков и исполнителей контрактов ЖЦ через решение задачи уравнивания верхней и нижней границ цены.

Также вопреки распространенным мнениям отдельных практиков, инвестиционный показатель чистого дисконтированного дохода (ЧДД), определяет именно прибыльность проекта через специфический абсолютный показатель разницы дисконтированных при внешней норме дисконта потоков доходов и расходов по проекту. При этом он никогда не измеряется и не может измеряться в текущих ценах. Он также не предполагает неизменность ставки дисконта по всему периоду расчетов (горизонту учета), далеко не всегда требует детальных долгосрочных прогнозов.

Используемые в инвестиционном анализе относительные показатели индексов доходности, внутренней нормы доходности, как и все относительные показатели никогда не обладают и не могут обладать априори свойством аддитивности (см. МР 1999 г.).

Также вопреки мнениям некоторых практиков, сама по себе внутренняя норма доходности (ВНД) как относительная величина никогда не измеряется и не может измеряться в категориях затрат и цен. Величина ВНД, в отличие от показателя ЧДД, характеризует не только данный конкретный проект, но позволяет сравнивать разные проекты. Именно поэтому показатель ВНД (IRR – Internal Rate of Return) принят в качестве главного оценочного показателя во многих банках Российской Федерации и всего мира, например, в Мировом банке. Также вопреки распространенному мнению, показатель ВНД отнюдь не предполагает априори реинвестирования доходов по ставке, равной ставке ВНД.

Использованные в моделях инвестиционного обоснования цен производителей по контрактам ЖЦ новые показатели типа доли привнесенных затрат в запасах на начало контракта, времени упреждения в закупке запасов, средних задержек платежей, и т.д., как показывает практика, легко могут быть получены из реальной статистики и учетных данных предприятий. Более того, используя экспертные оценки возможных разбросов этих показателей, легко установить уровень их возможного влияния на цены и доходность контрактов, необходимость их примерного или детального учета.

Сегодня общепризнано, что одним из основных условий эффективного управления стоимостью контрактов по разработке и производству сложной высокотехнологичной техники, в том числе –

военной техники, а также ценами этих контрактов является адекватный учет инфляционных процессов.

Инфляция – относительное повышение среднего уровня цен с течением времени. Она характеризуется общим индексом инфляции за определенный период – индексом изменения среднего уровня цен в стране, а также частными индексами инфляции на этот же период на отдельные виды товаров, работ и услуг.

Наряду с общим индексом часто используются цепные индексы, характеризующие повышение тех же цен по отношению к предыдущему шагу. В целом общий индекс инфляции и отдельные индексы цен являются произведением соответствующих цепных индексов.

Другая важная характеристика инфляции темп (уровень, норма) общей инфляции за определенный период  $T$ , выражаемый в долях единицы. Темп инфляции  $j_t$  связан с соответствующим цепным индексом инфляции  $J_t$  соотношением  $j_t = J_t - 1$ . Часто темпы инфляции выражают в процентах.

В тех случаях, когда предусмотрена переоценка основных фондов, индекс переоценки основных фондов также будет выступать в качестве разновидности индексов цен. Он должен отражать изменение первоначальной и остаточной стоимости фондов при периодически проводимой их переоценке [1].

Инфляция называется равномерной, если темп общей инфляции  $j$  не зависит от времени [1].

Темп инфляции  $j$  часто задается в процентах за год, месяц или иную “стандартную” единицу времени.

Инфляция называется однородной, если темпы (и, следовательно, индексы) изменения цен всех товаров и услуг одинаковы и совпадают с темпами общей инфляции. Если для какого-либо продукта эти условия нарушаются, инфляция называется неоднородной [1].

Основное влияние инфляционных процессов на экономику ЖЦ сложной техники – возникновение неопределенностей в оценке затрат, и, как следствие, несоответствие выделяемых на оплату работ и контрактов бюджетных ассигнований реальным изменениям стоимостей и цен этих работ и контрактов.

В результате объем этих ассигнований оказывается не соответствующим реальным потребностям. Возникает необходимость четкого учета изменения стоимости работ и контрактов по ЖЦ сложной техники в связи с инфляционными процессами. При этом, естественно, возникает необходимость наиболее адекватной и точной оценки этих процессов и их влияния на реальную стоимость работ и контрактов.

Инфляционные процессы фактически во многом определяют динамику реальной стоимости работ и контрактов ЖЦ, условия их финансовой реализуемости, потребность в их финансировании. Это влияние особенно существенно в условиях длительных контрактов. Оно также очень важно в условиях использования заемных средств для финансирования контрактов, использования покупных материалов, полуфабрикатов,купаемых за рубежом.

Учет фактора инфляции может оказать как положительное, так и отрицательное воздействие на фактическую эффективность экономических решений по ЖЦ сложной техники.

Так, например, инфляция в части производителей ведет к изменению влияния запасов и задолженностей: выгодным становится увеличение запасов и кредиторской задолженности, а невыгодным – рост запасов готовой продукции и дебиторской задолженности. Примером положительного воздействия инфляции может быть увеличение остаточной стоимости активов по мере роста цен [2].

Однако выигрыши от повышения цен чаще имеют запаздывающий характер, и поэтому чаще отрицательное воздействие инфляции перевешивает, а возникающая неопределенность всегда влечет дополнительные издержки [2].

Инфляция влияет на условия и эффективность использования заемных средств. Наименее выгодной для исполнителей контрактов является ситуация, при которой в начале работ проекта инфляция высокая (и, следовательно, заемный капитал берется под высокий кредитный процент), а затем ее темпы снижаются, и поэтому реальные условия кредитования ужесточаются [1].

С иной стороны кредитор ожидает возможного последующего роста инфляции и соответствующего снижения получаемого им реального процента (при постоянной номинальной процентной ставке).

Для уменьшения негативных последствий подобных ситуаций в мировой практике при заключении кредитных соглашений часто предусматривается регулирование процентной ставки в зависимости от инфляции. Одной из форм такого рода регулирования является фиксация в

кредитном соглашении не номинальной, а реальной процентной ставки с тем, чтобы размеры начисляемых и выплачиваемых процентов автоматически изменялись в соответствии с темпами инфляции.

Инфляция также оказывает влияние на потребность исполнителей контрактов в оборотном капитале. В ситуации, когда оплата реализованной продукции производится авансом или с задержкой, или, когда приобретаемые сырье и материалы оплачиваются не в момент их получения, цена оплачиваемого товара будет отклоняться от рыночной его стоимости в момент оплаты [1].

Это приводит к изменению потребности в оборотном капитале, причем соответствующее изменение зависит как от неоднородности, так и от темпов инфляции.

Еще одним примером негативного влияния инфляции на экономику работ и контрактов по ЖЦ сложной техники является несоответствие амортизационных отчислений повышающемуся уровню цен, и, как следствие этого, завышение налогооблагаемой базы по этим работам и контрактам. Амортизационные отчисления производятся на основе цены приобретения с учетом периодически производящихся переоценок, неадекватно отражающих темп инфляции [2].

В странах с развитой рыночной экономикой защитой от подобного налогового пресса являются: законодательно разрешенная корректировка суммы начисленного износа и остаточной стоимости постоянных активов, создание специальных резервов на переоценку основных фондов, инвестиционный налоговый кредит. Так, ускоренная амортизация, представляя собой налоговое прикрытие, способствует уменьшению налогооблагаемой базы и поощряет формирование капитала [2].

При отсутствии подобных механизмов налоговый пресс тем более давит на производителей работ, исполнителей контрактов, чем больше темпы инфляции: амортизационные отчисления представляют собой фиксированные суммы, причем их удельный вес в себестоимости продукции падает, а накопления не дают возможности произвести адекватную замену оборудования. В результате увеличение сумм выигрыша от налогового прикрытия отстает от динамики инфляции.

Сложность учета инфляционных процессов не в том, что они просто изменяют масштаб затрат и цен, они по-разному:

- действуют в условиях различных видов затрат, приводя часто в конечном итоге к глубоким структурным изменениям;
- влияют на цены и затраты в различных внешних макроэкономических условиях;
- проявляют свое действие в краткосрочных и долгосрочных периодах;
- проявляют себя в условиях действия факторов авансирования, кредитования контрактов.

Сложность инфляционно-дефляционных процессов еще и в том, что за внешней номинальной инфляцией часто кроется реальная дефляция.

К сожалению, сегодняшние обсуждения учета процессов инфляции в сфере государственного оборонного заказа сводятся на 99% к вопросам решения достаточно узкой и весьма тривиальной с теоретической точки зрения задачи оценки инфляции по конкретным видам работ, продукции, контрактов с учетом специфического состава затрат по этим видам и характеристик неоднородности инфляции по данному составу. Обычно эта задача формулируется как задача оценки и применения индексов инфляции, учитывающая неоднородность инфляции и специфический состав затрат, типичный для данного вида сложной техники или данного вида работ или контрактов.

Целью учета инфляции при управлении полными затратами ЖЦ сложной техники должно быть создание механизмов адекватного реагирования механизмов управления ЖЦ на инфляционные процессы в целях устранения их негативных последствий.

Задачами учета инфляции при этом должны быть:

- адекватная оценка уровня инфляции по периодам выполнения работ и контрактов ЖЦ (как в целом по работам и контрактам, так и по составляющим их стоимости);
- адекватная оценка удорожаний работ и контрактов ЖЦ в связи с инфляционными процессами (реальные удорожания, вопреки общепринятым взглядам, часто не равны уровню инфляции);
- адекватная компенсация удорожаний и других последствий инфляции.

Существующий порядок и методы учета влияния инфляции на цены и стоимость работ и контрактов по государственному оборонному заказу предельно просты.

К оценкам цены или стоимости работ и контрактов в текущих ценах данного момента времени применяются прогнозные индексы-дефляторы, утверждаемые Министерством экономического развития (МЭР) Российской Федерации и определяемые либо по экономике в целом, либо по

отдельным отраслям и видам продукции. Автоматически получаются оценки стоимости и цен работ и контрактов для текущих моментов их окончания.

Первый очевидный недостаток такой схемы – реальный уровень инфляции может категорически не соответствовать прогнозируемому. Но никаких корректировок цен и объемов финансирования, в связи с этим явно не предусмотрено. Возникает неопределенность, неизбежно обуславливающая большие дополнительные издержки общества.

Еще более серьезный недостаток данной схемы – это молчаливое, но твердое принятие гипотезы о равенстве реального уровня удорожания реальному уровню инфляции.

Причина этого недостатка – полное и абсолютное господство в сфере государственного оборонного заказа бухгалтерско-калькуляционных методов оценки стоимости, плохо приспособленных к учету влияния инфляции на стоимость работ, продукции и контрактов.

В мировой практике используется достаточно много бухгалтерско-калькуляционных методов обоснования цен и анализа затрат среди них различаются методы калькуляций, ориентированные на общие учетные, производственно-учетные и управленческо-учетные задачи.

Методы производственно-учетных и управленческо-учетных калькуляций начали развиваться в связи с осознанием очевидных недостатков традиционных методов бухгалтерских калькуляций, ориентированных на общие учетные задачи.

Сегодня признается, что практически все бухгалтерско-калькуляционные методы дают чрезмерно усредненные данные о стоимости контрактов, работ, продукции и услуг. Эти методы далеко не всегда адекватно учитывают влияние фактора инфляции и не позволяют эффективно управлять ценами и стоимостью.

Особенность бухгалтерских подходов – это стремление к понятности и однозначности, к использованию объективной и неоспоримой базы оценки. Суть бухгалтерских подходов – реализация принципа осторожности, согласно которому «расходы всегда очевидны, а доходы всегда сомнительны» [3].

Плюс основным для бухгалтерского подхода является принцип документарности, согласно которому учету подлежат только те операции, которые имеют документарное основание в части движения средств, а не являются следствием каких-то рассуждений.

Как следствие, – для бухгалтерских подходов характерно полное доминирование оценок стоимости по первоначальным ценам закупки ресурсов без учета их реально меняющейся ценности, основная привязка оценки затрат (себестоимости) не к конечным результатам, а к отчетным периодам, признание в качестве затрат только документарно подтвержденных расходов.

По этим причинам в рамках этих методов обычно не учитываются различные, вполне реальные и часто очень большие, но косвенные издержки, связанные, например, с замораживанием средств. Как историческое следствие формирования бухгалтерского понятия затрат в незапамятные времена малой инфляции и доминирования оценок стоимости по средним величинам – определение затрат только в текущих ценах данного момента закупки, и только в категориях средней (но не приростной) стоимости.

Как следствие стремления к простоте – механически-калькуляционное формирование оценок затрат по однородным элементам затрат и установленным заранее статьям калькуляции, использование одних элементов затрат в качестве базовых (в основном затрат по трудоемкости для основных операций) с отнесением значительной (а часто – подавляющей) части других затрат к накладным расходам.

На сегодня для России характерно полное доминирование бухгалтерских подходов при оценке затрат и при формировании цен практически на все виды продукции. При этом в рамках этих подходов наблюдается, в свою очередь, полное доминирование варианта бухгалтерского подхода, основанного на методологии общего бухгалтерского учета (но никак не производственного, и, тем более, управленческого).

В рамках этого подхода цена производителя на продукцию представляется складывающейся из двух составляющих: себестоимости, трактуемой как затраты (С) и балансовой (валовой) прибыли (П<sub>б</sub>). Себестоимость при этом определяется как рассчитываемая (начисляемая) по определенным правилам совокупность учитываемых затрат на производство продукции. Балансовая прибыль в случае продажи продукции по внешним рыночным ценам определяется де-факто как разница продажной цены (Ц) и себестоимости:

$$(1) \quad П_б = Ц - С$$

В случае нормативного регулирования цены в рамках, действующих в сфере государственного оборонного заказа бухгалтерских методов это регулирование, осуществляется от заданной рентабельности продукции и контрактов через нормирование прибыли. Прибыль при этом получается формируемой от задаваемых в некоторой доле к себестоимости нормативов рентабельности продукции ( $K_{рн}$ ):

$$(2) \quad П_б = K_{рн} * C$$

$$(3) \quad Ц = C * (1 + K_{рн})$$

Чистая прибыль производителя определяется в функции от балансовой прибыли с учетом взимания налога на прибыль.

В данном анализе для простоты не учитывается определенное несовпадение структуры учитываемых в себестоимости затрат и операционных расходов, включаемых в налоговую базу по налогу на прибыль с 2002 г. по налоговому кодексу Российской Федерации (НК РФ).

Плюс не учитывается, что из прибыли выплачивается часть текущих расходов, не входящая ни в себестоимость, состав которой регулируется ведомственными документами, ни в налоговую базу по налогу на прибыль. С учетом этих допущений чистая прибыль может быть рассчитана по формуле:

$$(4) \quad П_ч = П_б(1 - K_{пр})$$

где  $K_{пр}$  – ставка налога на прибыль.

В обоих случаях – как рыночной, так и регулируемой цены – именно показатели рентабельности продукции (и фактической, и нормативной) выступают в рамках традиционных бухгалтерских методов измерителем доходности, экономической выгоды продукции и контрактов по ее производству и продаже для производителя.

Отметим важнейший момент. Рассмотренные зависимости относятся к случаю выполнения контрактов в условиях отсутствия инфляции. Сами по себе бухгалтерские методы, сформировавшиеся в условиях ее практического отсутствия, изначально не предусматривали никаких корректировок оценок цен, стоимости, доходности с учетом влияния инфляции. Плюс к тому, они фактически предполагали производство продукции, реализацию контрактов по производству продукции только за счет собственных средств исполнителей контрактов (без использования кредита).

Интенсивное проявление инфляционных процессов с начала 1990-х гг. потребовало новых подходов. Но за основу были приняты старые методы. Инфляция при этом начала учитываться совершенно искусственными приемами.

Так, для учета инфляции к ценам продукции, закупаемой для государственных нужд в 1990-х гг. начали применяться априорно устанавливаемые ведомствами индексы-дефляторы, отражающие, как предполагалось, реальное удорожание продукции, работ в условиях прогнозируемой инфляции.

Для учета использования кредита в рамках действующих бухгалтерских подходов оценка стала увеличиваться на определенную долю уплачиваемых процентов по кредиту ( $C_{пк}$ ).

Эта доля в России регулируется Налоговым кодексом РФ и ведомственными нормативными документами. В максимуме, по НК РФ, эта доля составляет 110% от ставки рефинансирования ЦБ РФ. Таким образом, при использовании кредита себестоимость продукции ( $C_к$ ) при базовой «бескредитной» себестоимости –  $C$  – определяется по формуле:

$$(5) \quad C_к = C (1 + C_{пк})$$

Регулируемая цена с учетом инфляции для ситуаций без использования и с использованием кредита при этом рассчитывается по формулам:

$$(6) \quad Ц = C * (1 + K_{рн}) * J_{ит}$$

$$(7) \quad Ц = C_к * (1 + K_{рн}) * J_{ит}$$

где  $J_{ит}$  – расчетный индекс-дефлятор за период «Т», рассчитываемый по формуле

$$(8) \quad J_{ит} = 1 + j$$

где  $j$  – расчетный темп инфляции за период «Т».

Здесь основным вопросом становится вопрос об адекватности такого рода принятых методов учета инфляции.

На основании вышеизложенного можно сделать следующие выводы:

1) Основное влияние инфляционных процессов на экономику ЖЦ сложной техники – возникновение неопределенностей в оценке затрат, и, как следствие, несоответствие выделяемых на оплату работ и контрактов бюджетных ассигнований реальным изменениям стоимостей и цен, выполняемых на эти работы и контракты.

2) Целью учета инфляции при управлении полными затратами ЖЦ сложной техники должно быть создание механизмов адекватного реагирования механизмов управления ЖЦ на инфляционные процессы в целях устранения их негативных последствий.

3) Существующий порядок и методы учета влияния инфляции на цены и стоимость состоят в применении к оценкам цены или стоимости работ и контрактов в текущих ценах данного момента времени прогнозных индексов-дефляторов, утверждаемые МЭР РФ по отраслям и видам продукции. Автоматически получают оценки стоимости и цен работ и контрактов для текущих моментов их окончания.

4) Недостатки такого подхода состоят, во-первых, в возможности серьезных отклонений прогнозных и фактических уровней инфляции, и, во-вторых, в предположении равенства реальных удорожаний продукции и контрактов уровню инфляции. На самом деле реальные удорожания при известной инфляции могут зависеть от многих факторов – от динамики расходов и доходов по контрактам, от влияния системы налогообложения, и т.д.

В рамках рассмотрения рисков, возникающих при заключении такого долгосрочного соглашения, как контракт жизненного цикла (КЖЦ), а также проработки возможности исключения или минимизации данных рисков, необходимо проанализировать условия, при которых возможно досрочное прекращение или изменение положений контракта на разных стадиях жизненного цикла (ЖЦ) сложной высокотехнологичной техники.

На этапе выполнения опытно-конструкторских работ (ОКР):

По результатам окончания этапов ОКР исполнитель работ формирует и предоставляет заказчику калькуляцию фактической (уточненной) сметной стоимости этапов ОКР. Однако уточненная цена ОКР не может превышать уровень ориентировочной цены, установленный при заключении госконтракта, впоследствии чего при формировании исполнителем калькуляции фактической стоимости этапов ОКР невозможно в полном объеме учесть фактический рост цен на продукцию (в т.ч. по импорту), поставляемую по государственному заказу, при том, что в основном данный рост цен чаще всего превышает прогнозные значения, учтенные при расчете ориентировочной цены. При этом, согласно в случае, если в госконтракте устанавливается ориентировочная (уточняемая) цена на продукцию или цена на продукцию, возмещающая издержки, в таком государственном контракте устанавливаются срок и условия действия соответствующего вида цены, а также порядок изменения этого вида цены на фиксированную цену [4].

Из вышесказанного можно выявить следующие рекомендации:

1. Предусмотреть в контракте ЖЦ порядок пересмотра цены ОКР, с возможностью возмещения стоимости ОКР в полном объеме.
2. В случае отсутствия в текущем федеральном бюджете на обеспечение государственного заказа средств на оплату ОКР или поставки сложной техники, включить цену ОКР (до начала выполнения работ) в ежегодные платежи за обеспечение предприятием-исполнителем установленного уровня коэффициента технической готовности.

На этапе «Производство и поставка», «Эксплуатация»:

1. Организация серийного производства изделий сложной техники производится в соответствии с рабочей конструкторской документацией, разрабатываемой и утверждаемой на этапе ОКР согласно тактико-технического задания заказчика. Однако, по результатам эксплуатации различными подразделениями разработанного изделия сложной техники заказчиком могут быть уточнены требования к данной автотехнике.

Приведем примеры:

- В 2013 году на заседании межведомственной комиссии внесены изменения в конструкцию серийных автомобилей КАМАЗ военного назначения в части исключения молекулярного накопителя энергии для пуска двигателей сложной техники и 2-х батарей мощностью 100А и замены их на 2 батареи мощностью 190А. Уточнение состава автомобилей нашло отражение в изменении технического задания, условиях контракта и цене продаж автомобилей КАМАЗ 53501.
- В соответствии с решением Министра обороны РФ в 2007 году были проведены мероприятия по обеспечению Вооруженных Сил РФ универсальными многооборотными

креплениями (УМК) для крепления военной автомобильной техники на железнодорожных платформах. Однако, решение по введению УМК в состав одиночного комплекта ЗИП было доведено до предприятия в конце 2009 года, когда ГОЗ-2010 был уже сформирован, а цены продаж автомобилей зарегистрированы в ФСТ России. Обращение ОАО КАМАЗ о пересмотре контрактных цен было отклонено представительством государственного заказчика и укомплектование автомобилей по ГОЗ комплектами УМК проводилось за счет исполнителя.

В связи с вышесказанным выявлены следующие рекомендации: в контракте ЖЦ должно быть отражено условие о пересмотре цены контракта ЖЦ при изменении затрат на производство и (или) поставку сложной техники в связи с уточнением технического задания к поставляемой технике по инициативе заказчика.

В связи с заключением контракта ЖЦ на несколько лет, прогнозные значения затрат определяются исходя из стоимости работ с учетом расценок на момент заключения данного контракта и индексирования стоимости данных работ для каждого года, с применением специальных индексов цен производителей (ИЦП), индексов-дефляторов, рассчитанных на базе ИЦП Минэкономразвития России (МЭР). Прогноз индексов-дефляторов осуществляется на 3 года, для последующих лет жизненного цикла при расчете стоимости контракта используется индексы последнего (3-го) года.

Прогнозные и фактические ИЦП, как правило, показывают существенное отклонение между ними, что ведет к снижению прибыльности или убыточности контрактов для предприятия-исполнителя, т.к. фактическая оценка в подавляющем большинстве случаев оказывается выше прогнозных значений. Данная ситуация имеет место при заключении трехлетних контрактов и значительно усугубляется при заключении более долгосрочных контрактов полного жизненного цикла.

Точное прогнозирование инфляционных ожиданий в текущей экономической ситуации невозможно.

Исходя из вышесказанного выявлены следующие предложения:

- Головной исполнитель гарантирует фиксированную цену на обслуживание сложной техники (рассчитанную с учетом прогнозных индексов-дефляторов) в пределах диапазона инфляции.
- В случае изменения индекса от прогнозного на  $X\%$  ( $\pm X\%$ ) предусматривается возможность пересмотра цены контракта.
- Величина коридора  $\pm X\%$  является договорной и основывается на статистических показателях отклонения прогнозных и фактических индексов-дефляторов.
- Пересмотр цены контракта в случае изменения суммы затрат по импортным комплектующим изделиям на  $X\%$  ( $\pm X\%$ ). Величина коридора  $\pm X\%$  является договорной.

2. Превышение расходов на техническое сопровождение сложной техники относительно фиксированной цены контракта вследствие повышенной интенсивности эксплуатации автотехники различными подразделениями, превышающей установленные нормативы.

3. Изменение экономической ситуации в целом по стране – дефолт, девальвация отечественной валюты (российского рубля), в случае наступления которых государственный заказчик возможно не сможет выполнять финансовые обязательства по заключенному ранее контракту ЖЦ сложной техники;

4. Санкции против стран, являющихся поставщиками сырья, материалов, комплектующих изделий для сложной высокотехнологичной техники;

5. Введение в действие законодательных актов (ФЗ, постановление Правительства РФ, приказ(ы) Министерств(а) и пр.) и(или) внесением изменений в действующее законодательство, касающихся государственных заказов.

Факторы по п. 4 - 6 объединяются понятием «обстоятельства непреодолимой силы», которое определено как «события, на которые Стороны не могут оказать влияния и за возникновение которых не несут ответственности».

6. Необоснованная задержка оплаты заказчиком стоимости ОКР, расходов по подготовке производства, поставленного товара, за выполненные работы.

7. Неисполнение заказчиком обязанностей по своевременному предоставлению сложной техники на техническое обслуживание, нарушение заказчиком требований эксплуатационной документации изделия более 3 (трех) раз в год, если это делает невозможным выполнение работ головным исполнителем.

8. Задержка перехода из одного этапа жизненного цикла сложной техники в другой более чем (шесть) месяцев, если головной исполнитель несет убытки от ожидания такого перехода.

Ответственность по п.7 – 9 в соответствии с действующим законодательством и условиями контракта.

### **Литература**

1. *Коссов В.В., Лившиц В.Н., Шахназаров А.Г.* «Материал об оценке эффективности инвестиционных проектов в москве», 2008 г.
2. *Липсиц И.В.* Экономический анализ реальных инвестиций: учеб. пособие. - М.: Экономистъ, 2004. – 347 с.
3. *Ковалев В.В.* «Прибыль: логика определения и индентификации» // вестник Санкт-Петербурского университета, 2005 г.
4. Постановление Правительства РФ от 26.12.2013 N 1275 "О примерных условиях государственных контрактов (контрактов) по государственному оборонному заказу" (вместе с "Положением о примерных условиях государственных контрактов (контрактов) по государственному оборонному заказу")