

Бухгалтерский и налоговый 12+ учёт в строительстве в РФ

практические решения
для специалистов



Григорьев Александр

Актуально
на 4 июня
2026 года

Александр Григорьев

**Бухгалтерский и налоговый
учёт в строительстве
в РФ. Практические
решения для специалистов**

«Издательские решения»

Григорьев А.

Бухгалтерский и налоговый учёт в строительстве в РФ.
Практические решения для специалистов / А. Григорьев —
«Издательские решения»,

Практическое руководство по бухгалтерскому и налоговому учёту в строительной отрасли России. На 04.06.2026 отражает актуальные требования: ФСБУ 26/2020, 28/2023, 27/2021, эскроу-счета, электронный документооборот, разъяснения Минфина и ФНС. На реальных кейсах показаны риски и решения по НДС, авансам, КС-2, инвентаризации, учёту основных средств и архивному хранению. Адресовано руководителям, бухгалтерам, юристам. Текст создан при помощи DeepSeek

Содержание

Введение	6
Часть 1. Общие положения: специфика учёта в строительной отрасли	8
Часть 2. Учётная политика: фундамент корректного отражения операций	11
Конец ознакомительного фрагмента.	14

Бухгалтерский и налоговый учёт в строительстве в РФ Практические решения для специалистов

Александр Григорьев

© Александр Григорьев, 2026

ISBN 978-5-0070-7258-8

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение

Ночная стройплощадка живёт своей жизнью. Гудят прожекторы, пахнет сырым бетоном, где-то в глубине котлована перекрикиваются монтажники. А в прорабском вагончике, пристроенном у самого забора, горит свет и пахнет уже другим — офисной бумагой, кофе и усталостью. На столе лежит акт КС-2. Прораб смотрит на цифры, бухгалтер по телефону диктует правки, и между ними повисает немой вопрос: почему эта бумажка сейчас важнее, чем кубометры, уложенные за день? Да потому что кубометры без бумажки для государства не существуют. А бумажка без кубометров — фикция, за которую спросят по всей строгости. В этом разрыве, собственно, и живёт весь строительный учёт.

Эта книга родилась не из академического интереса, а из долгой практики на стыке двух стихий: грязной, шумной, материальной стройки и прозрачного, но не менее жёсткого мира бухгалтерских проводок и налоговых деклараций. Здесь нет места иллюзиям: строительная отрасль в России устроена так, что цена учётной ошибки измеряется не просто штрафами — она измеряется остановленными объектами, потерянной ликвидностью, уголовными делами и разорванными деловыми репутациями. И одновременно здесь нет места панике: абсолютно все типовые проблемы, от пропущенного вычета НДС до расхождений между КС-2 и исполнительной документацией, можно предотвратить или исправить, если понимать их природу.

Целевая аудитория этого руководства — не только бухгалтеры. Да, они будут читать его с карандашом, сверяя регистры и счета. Но не меньше пользы извлечёт руководитель компании, который хочет понимать, почему при растущей выручке прибыли нет, а кассовый разрыв ширится. Главный инженер и специалист ПТО, чьи подписи на актах имеют налоговые последствия, о которых им часто не говорят. Юрист, защищающий компанию в арбитраже по спору с налоговой. Инвестор, вкладывающий деньги в девелоперский проект и желающий видеть реальную, а не приукрашенную отчётность. Студент, который хочет войти в профессию не с голой теорией, а с пониманием живых болевых точек. Мы говорим со всеми на одном языке — языке системных рисков и практических решений.

Почему строительный учёт вообще требует отдельного разговора? Разве не универсальны принципы двойной записи? Универсальны. Но есть нюанс. Стройка живёт циклами, которые растягиваются на годы. Материальность здесь физически огромна: тысячи тонн арматуры, десятки тысяч кубометров бетона, километры кабеля. Субподрядные цепочки напоминают генеалогическое древо, а авансы и поэтапная приёмка создают такой хронологический хаос, что без жёсткой учётной дисциплины финансовая картина объекта превращается в абстракцию. Добавьте к этому перманентные изменения законодательства — переход на ФСБУ, реформу долевого строительства с эскроу-счетами, цифровизацию документооборота, — и станет ясно: строительный учёт сегодня находится в точке тектонического сдвига. Тот, кто этого не заметил, рискует оказаться под завалом.

Я построил эту книгу не как справочник с алфавитным указателем и не как сборник пошаговых инструкций. Жанр — аналитическая публицистика, отраслевой обзор. Это значит, что мы будем разбирать проблемы через кейсы, через живые примеры, через истории компаний, которые уже наступили на грабли и щедро делятся опытом. Мы пройдем от фундамента — учётной политики — до самых болезненных точек: НДС, авансы, эскроу, первичная документация, инвентаризация, хранение архива. Финалом станет карта типовых рисков и алгоритм действий при обнаружении ошибки. Приложения добавят инструментов: чек-лист для аудита учётной политики, график ежемесячного контроля НДС, шаблон служебной записки, глоссарий.

Но главное — это авторская оптика. Мне важно, чтобы читатель не просто запомнил норму, а понял, как она дышит. Как связаны между собой счёт 20 и прорабская бытовка, счёт

08 и котлован под будущий цех, книга покупок и реальная поставка арматуры. Я позволю себе метафоры — не ради украшения, а ради сути. Учёт в стройке — это невидимая арматура в бетоне бизнеса. Пока она держит, о ней никто не думает. Когда ржавеет и ломается — здание финансовой устойчивости трещит. Мы научимся эту арматуру вовремя осматривать, очищать и заменять.

Представьте, что мы сидим в том самом вагончике у края котлована. На столе — стопка актов, смет, договоров. За окном — гул техники. И у нас есть несколько часов, чтобы разложить этот хаос по полочкам и понять: здесь сошлось — или здесь зарыта проблема, которая взорвётся через два года. С этого и начнём.

Часть 1. Общие положения: специфика учёта в строительной отрасли

Строительный учёт — это дисциплина, которая живёт по законам самой стройки: долго, непредсказуемо, с авансами и переделами. Тот, кто хоть раз пытался свести дебет с кредитом на объекте, где котлован превращается в жилой дом три года, а субподрядчиков больше, чем этажей, поймёт: здесь бухгалтерия не просто фиксирует факты, она дышит вместе с проектом. И дышит тяжело.

Возьмём длину производственного цикла. Когда от первого экскаваторного ковша до передачи ключей проходит пара лет, финансовый результат превращается в мираж. Компания может показывать колоссальную выручку по методу начисления, сидя на деньгах заказчика, и одновременно балансировать на грани кассового разрыва, потому что материалы оплачены, техника в аренде, а закрывающие акты ещё не подписаны. Бухгалтеру приходится примерять на себя роль метеоролога: угадывать, какая погода ожидает проект через квартал, и резервировать под это затраты, чтобы к финалу не обнаружить убыток там, где ещё вчера сияла прибыль. А метеорология, как известно, наука неточная.

Материалоёмкость — ещё один камень в фундаменте учётной специфики. Бетон, арматура, кабель, отделка — всё это движется через склады, участки и цепочки давальческих схем практически непрерывно. Потерять километр кабеля в первичке проще, чем на площадке, и налоговый инспектор ищет не иголку в стоге сена, а конкретное несоответствие между журналом учёта выполненных работ и списанной номенклатурой. Здесь рождается особое требование к документальной хирургии: счёт-фактура должна лечь в акт КС-2 так же плотно, как плитка на клей. Любая щель — повод для доначислений.

Субподрядные каскады превращают стройку в многослойный пирог. Генподрядчик передаёт работы подрядчику, тот — ещё трём бригадам, а каждая бригада приносит свои чеки на ГСМ и обеды. Учёт в таких условиях напоминает сборку пазла, где часть деталей потеряна, а коробку выкинули ещё на старте. Налоговые органы прекрасно знают эту боль и потому с особым пристрастием проверяют реальность операций. Недостаточно просто иметь договор и акт — нужно, чтобы объёмы, указанные в исполнительной документации, совпадали с проектными, чтобы фотографии этапов хоть как-то коррелировали с датами в отчётах, чтобы субподрядчик не оказался однодневкой, зарегистрированной по адресу массовой регистрации за неделю до сделки. Фиктивная цепочка вскрывается быстро, а цена вопроса — миллионные штрафы и потеря вычетов по НДС, которые в строительстве составляют львиную долю налоговой нагрузки.

Авансы и поэтапная приёмка добавляют хронологической путаницы. Деньги получены сегодня, работы закрыты через три месяца, материалы закуплены вчера, а списаны будут после подписания окончательного акта. Бухгалтер балансирует между желанием ускорить признание выручки и требованием осмотрительности, между авансовым НДС и моментом возникновения налоговой базы. Если к этому добавить, что один и тот же заказчик может авансировать сразу несколько объектов с разной степенью готовности, учётная политика превращается из документа в живой организм, который нужно постоянно подкармливать актуальными решениями.

А теперь о правилах игры. Нормативная база строительного учёта сегодня напоминает реконструируемое здание: часть конструкций ещё советские, часть — свежие федеральные стандарты, и инженерная мысль призвана совместить их так, чтобы не рухнула крыша. Основной несущей стеной выступает Федеральный закон №402-ФЗ «О бухгалтерском учёте», задающий общие принципы. На него опираются два ключевых стандарта последних лет: ФСБУ 26/2020 «Капитальные вложения» и ФСБУ 28/2023 «Основные средства». Именно они пере-

определили подходы к формированию стоимости строящегося объекта, к моменту перевода затрат в состав основных средств и к амортизации. Если раньше бухгалтер мог относительно вольно манипулировать лимитами и сроками, то теперь лимит стоимости основных средств и элементы амортизации требуют тщательного расчёта и раскрытия.

Рядом, словно старые, но ещё крепкие колонны, стоят ПБУ 2/94 «Учёт договоров строительного подряда» и ПБУ 18/02, которое в 2023 году сменил новый ФСБУ 18/2023 «Налог на прибыль». ПБУ 2/94, несмотря на возраст, остаётся главным ориентиром для признания выручки и расходов по длительным договорам — и именно здесь возникает болезненный стык с налоговым учётом. Налоговый кодекс, главы 21 и 25, существует в собственной логике, и Минфин с ФНС исправно выпускают письма, разъясняющие, как эту логику применять, если вы строитель, а не, скажем, продавец молока. Региональные особенности иногда подбрасывают сюрпризы в виде пониженных ставок или особых требований к отчётности, но они лишь добавляют деталей к общей картине.

На этом стыке и рождается принцип соответствия — или, точнее, искусство управлять несоответствием. Бухгалтерский учёт стремится показать экономическую суть: выручку признают по мере готовности, затраты аккумулируют на счетах капитальных вложений, резервы создают под предвидимые убытки. Налоговый же учёт живёт кассовой и нормативной логикой: доходы часто привязаны к подписанным актам, расходы нормируются, амортизация начисляется по жёстким группам. Между двумя этими вселенными неизбежно зияют временные разницы — те самые, которые по ФСБУ 18/2023 превращаются в отложенные налоговые активы и обязательства.

Представьте себе долгострой. В бухгалтерской отчётности компания показывает прибыль по степени готовности, потому что каркас здания возведён на сорок процентов, и услуги оказаны. В налоговой декларации дохода пока нет, так как акт сдачи-приёмки этапа заказчик подпишет только через полгода. Возникает вычитаемая временная разница, а с ней — отложенный налоговый актив. Это не абстрактная цифра в балансе, а реальный инструмент планирования: если компания не сформирует такой актив, чистая прибыль окажется занижена, и собственники могут принять неверное решение о дивидендах. Если сформирует неправильно — получит искажённую отчётность и претензии аудиторов.

Вести отдельный учёт в строительной организации — всё равно что держать в голове две параллельные истории об одном и том же объекте. В одной истории материалы списаны по средней себестоимости и включены в незавершёнку, в другой — часть материалов ещё висит в остатках, потому что налоговый метод списания другой. На один и тот же кран начислена разная амортизация. И замыкает этот дуализм требование формировать полноценные регистры налогового учёта, которые не дублируют бухгалтерские проводки, а живут самостоятельной жизнью, подчиняясь 25-й главе НК.

Это напряжение системы — не баг, а данность, с которой научились работать практики. Острота добавляется тем, что строительный рынок не прощает бухгалтерской неспешности. Тендер выигран на минимальной марже, и любая ошибка в учёте авансового НДС или момента признания расходов может сожрать эту маржу целиком. Я видел компанию, которая блестяще сдала объект в срок, но прогорела на налоговых доначислениях из-за того, что субподрядчик не подтвердил объёмы, а акты КС-2 и КС-3 были подписаны без оглядки на проектную смету. Инспектор просто сказал: «У вас в смете сто кубов бетона, а по бумагам списано сто двадцать — откуда двадцать?». Ответ «подвезли дополнительно» без изменения проектной документации не сработал. Пришлось снимать вычеты и платить недоимку.

Путь преодоления — не в создании непробиваемых инструкций, а в выстраивании живой, дышащей системы учёта, где данные от прораба доходят до главбуха без искажений, где каждый понимает цену документа. Когда инженер ПТО осознаёт, что написанный им объём в процентке — это не просто цифра для справки, а налоговое событие, тогда и разрыв между

бухгалтерским и налоговым учётом перестаёт быть полем боя и становится управляемой тканью проекта. В этой ткани нити нормативных требований переплетаются с реалиями котлована, и мастерство специалиста в том, чтобы узор получился прочным, а не разошёлся при первой же проверке.

Такова анатомия строительного учёта на уровне общих принципов. Дальше мы погрузимся в детали: как работают договоры строительного подряда, как дышит учёт материалов, как грамотно выстроить взаимодействие с субподрядчиками, чтобы не остаться с пустыми налоговыми вычетами и репутационными потерями. Но уже сейчас ясно главное: учёт в стройке — не функция, а зеркало бизнес-процессов. И зеркало это, увы, кривое, если в него смотрят по отдельности директор, юрист и бухгалтер. Выпрямление этого зеркала — задача, которая и делает нашу профессию искусством.

Часть 2. Учётная политика: фундамент корректного отражения операций

Если строительный учёт — это зеркало бизнес-процессов, то учётная политика — материал, из которого отлита рама этого зеркала. Кривая рама даст искажение при любом качестве стекла. Я не случайно начинаю разговор о практике именно с этого документа, хотя многие руководители привыкли относиться к нему как к формальной папке, которую аудитор просит показать раз в год, а бухгалтер обновляет копипастом из прошлогоднего приказа. В строительстве такая беспечность может стоить компании налоговой переквалификации всей цепочки затрат. И тогда уже неважно, насколько блестяще вы закрыли объект — финансовая отчётность окажется фикцией, а инвесторы начнут задавать неприятные вопросы.

Суть учётной политики в стройке проста до парадокса: она заполняет те пустоты, которые законодатель сознательно или невольно оставил для профессионального суждения. Налоговый кодекс говорит «прямые расходы относите к незавершёнке», но кто именно из строителей относится к прямым — водитель бетономешалки, прораб на двух объектах одновременно или начальник участка, который неделю сидит на совещаниях в офисе? Закон молчит. И эта тишина стоит денег. Если компания сама не определит границу, её определит налоговый инспектор. Определит, разумеется, не в вашу пользу.

Поэтому первый и самый болезненный раздел политики — демаркационная линия между прямыми и косвенными расходами. Для строительной организации это не бухгалтерская абстракция, а ежедневный управленческий выбор. Материалы, ушедшие в тело здания, — однозначно прямые. Зарплата монтажников, которые третий месяц варят каркас, — тоже. Амортизация башенного крана, который обслуживает одну площадку, — прямая. Но вот уже экскаватор перебрасывают с объекта на объект каждые две недели. Услуги субподрядчика, который делает электрику на трёх корпусах одновременно, — как их разорвать между объектами? Охрана стройплощадки ночью — это прямые затраты или косвенные? Содержание офиса генподрядчика?

Ответ не лежит на поверхности, он вырабатывается через критерий экономической связи. Прямыми признаются те затраты, которые можно без натяжки, напрямую соотнести с конкретным объектом. И здесь начинается самое интересное: критерий этот должен быть не просто продекларирован, а описан с той степенью детализации, которая исключит двойное толкование. Одна известная мне компания прописала в политике буквально следующее: «Прямыми расходами объекта признаются затраты, по которым в первичном документе указан шифр данного объекта». Просто. Прозрачно. И не подкопаешься. Другая пошла сложнее, создав трёхуровневую систему: прямые индивидуальные, прямые распределяемые и косвенные. Первые сразу падают на объект, вторые разносятся пропорционально метрам, третьи списываются в периоде. Оба варианта рабочие, если они описаны без люфта.

Распределение косвенных расходов — это вообще отдельная драма. База распределения может быть разной. Кто-то привязывается к доле прямых затрат, логика понятна: чем дороже объект в строительстве, тем больше он потребляет общехозяйственных ресурсов. Другие используют площадь объектов, и в этом есть своя правда: на содержание квадратного метра административного здания и производственного цеха уходит принципиально разное количество управленческого внимания. Третьи берут за основу нормо-часы, отражая трудоёмкость. Четвёртые — сумму оплаты труда. Спор о том, какая база справедливее, вечен, как сам строительный рынок. Но беда не в выборе, беда — в непоследовательности. Если сегодня вы распределяете пропорционально прямым затратам, а завтра — по площади, инспектор немедленно спросит: «А почему?». И ответ «нам так удобнее» не пройдёт. Учётная политика требует посто-

яинства — того самого, которое в английском accounting называется consistency и которое у нас часто путают с косностью. Это не косность, это страховка от произвола.

Периодичность распределения тоже должна быть зафиксирована. Ежемесячное распределение даёт более ровную картину рентабельности, но создаёт огромную расчётную нагрузку. Распределение по завершении этапа проще, но может исказить финансовый результат промежуточных периодов. Компании, которые ведут сразу десяток объектов, обычно выбирают ежемесячный ритм и автоматизируют расчёт, потому что иначе управленческая отчётность превращается в тыкву: вроде бы объект прибыльный, а цифры показывают убыток только потому, что косвенные расходы ещё не разнесены.

Теперь о доходах. Признание выручки по договорам строительного подряда — узел, в котором сходятся и бухгалтерские стандарты, и налоговые риски. ПБУ 2/94 даёт два ориентира: «по мере готовности» и «по завершении работ». Первый метод — процент выполнения — идеологически красив. Вы показываете выручку постепенно, отражая экономическую суть длительного проекта. Но красота требует жертв. Процент готовности надо чем-то измерять. Доля понесённых затрат в общей сметной стоимости? Экспертная оценка технического надзора? Физический объём выполненных работ? Каждый способ тянет за собой верификационные проблемы. Я видел проект, где заказчик и подрядчик полгода спорили о проценте готовности фундамента, потому что в смете работы были описаны обобщённо, а в реальности часть скрытых работ уже выполнили, но не оформили. Бухгалтер в этой ситуации сидел между двух огней: выручку признавать страшно, не признавать — искажение отчётности.

Метод «по завершении» проще как топор. Подписали акт — отразили выручку. Нет акта — нет выручки. Но на трёхлетнем проекте это означает, что два года компания будет показывать одни убытки, накапливая затраты в незавершёнке, а на третий год — взрывной рост прибыли. Для публичной отчётности это катастрофа. Для внутреннего управления — тоже. Поэтому большинство средних и крупных строителей выбирают «процент выполнения», но с оговорками: метод прописывается не для всей компании, а для конкретных типов договоров, и обязательно указывается, как именно измеряется готовность. Длина формулировки в приказе об учётной политике прямо пропорциональна спокойствию главного бухгалтера в период сдачи отчётности.

Незавершённое производство в строительстве — это не просто сальдо по счету 20. Это материализовавшаяся неопределённость. Пока акт КС-2 не подписан, всё, что сделано на объекте, формально ещё не продано. Оценка НЗП может производиться по фактическим затратам — тогда мы тупо аккумулируем всё, что потратили. Может — по нормативной себестоимости, что требует развитой системы сметного нормирования. Может — по прямым затратам, что упрощает учёт, но снижает информативность баланса. Выбор между этими методами — это выбор между детализацией и трудоёмкостью. Крупный холдинг с собственной сметной службой потянет нормативный метод и получит прозрачную картину отклонений факта от сметы. Небольшая компания, у которой «смета» лежит в голове директора, скорее выберет фактические затраты и не прогадает, если фактические затраты не начнут вдруг расти быстрее рынка.

Списание НЗП в себестоимость реализованных работ — момент истины. После подписания акта КС-2 накопленные затраты должны уйти в дебет счёта 90. И тут политика должна чётко определить: списываем ли мы все затраты сразу или часть оставляем на будущие этапы? Если объект сдаётся поэтапно, то и НЗП должно закрываться поэтапно, по мере подписания актов. Если списать всё сразу, нарушится принцип соответствия доходов и расходов, что аудитор немедленно отметит в отчёте.

Документооборот — кровеносная система учётной политики. Можно написать идеальные методики, но если первичка гуляет по компании две недели, а акты от субподрядчиков приходят с реквизитами, не совпадающими с договорами, вся стройная конструкция рухнет. Поэтому политика должна перечислять обязательные документы не просто списком, а с тре-

бованиями к оформлению. Договор, акт, накладная, счёт-фактура или универсальный передаточный документ — это скелет. Журналы работ, общие и специальные, — мышцы, доказывающие реальность операций. Требование к реквизитам: подписи с расшифровками, даты, не противоречащие логике процесса, сроки составления, порядок исправления ошибок. Я помню случай, когда компания проиграла суд из-за того, что в учётной политике не был прописан порядок исправлений в первичных документах, и бухгалтер просто переделал акт задним числом. Суд признал это не исправлением ошибки, а подлогом.

Электронный документооборот сегодня уже не экзотика, а необходимость. Учётная политика должна определить правила игры: использование квалифицированной электронной подписи, форматы файлов, совместимые с системами контрагентов и налоговой, порядок архивирования. Отсутствие этих норм ведёт к хаосу, когда часть документов в облаке, часть на сервере, а часть вообще в почте у уволившегося инженера ПТО.

Утверждение и изменение учётной политики — это ритуал, которым нельзя пренебрегать. Приказ руководителя фиксирует дату введения в действие. Изменения возможны, но не произвольны: смена законодательства, изменение условий деятельности или выявление существенных искажений. Причём, внимание: если меняется законодательство, новые правила применяются с даты вступления закона в силу. Если же компания просто передумала — только с начала следующего отчётного года. Эта асимметрия часто становится ловушкой. Компания обнаружила в середине года, что выбранный метод распределения косвенных расходов даёт дикие искажения. Исправить хочется немедленно. Но нельзя — придётся терпеть до декабря, а с января вводить новую редакцию приказа. Все изменения должны быть документально зафиксированы и доведены до ответственных сотрудников. Это не формальность: если главбух поменял методику, а прораб продолжает закрывать наряды по-старому, учётная политика существует только на бумаге, и при проверке налоговая будет ориентироваться на фактический порядок учёта, а не на красиво оформленный приказ.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.