

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования «Южно-Уральский государственный университет»  
(национальный исследовательский университет)  
Высшая школа экономики и управления  
Кафедра «Прикладная экономика»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ  
Заведующий кафедрой, д.э.н.  
доцент

\_\_\_\_\_ Т.А. Худякова  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2020 г.

Установление цены контракта на производство  
строительно-монтажных работ

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА  
К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ  
ЮУрГУ– 38.03.01.2020.261.ПЗ ВКР

Руководитель работы  
к.э.н, доцент  
\_\_\_\_\_ Бородин С.И.  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2020 г.

Автор работы  
студент группы ЭУ-503  
\_\_\_\_\_ Сенькина Д.И.  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2020 г.

Нормоконтролёр,  
ст. преподаватель  
\_\_\_\_\_ Н.В. Тихонова  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2020 г.

Челябинск 2020

## АННОТАЦИЯ

Сенькина Д.И. Установление цены контракта на производство строительного-монтажных работ. – Челябинск: ЮУрГУ, ЭУ-503, ПЭ, 2020, 82. с., 8 ил., 10 табл., библиогр. список – 80наим.

В выпускной квалификационной работе на основе анализа проведения строительного-монтажных работ в ООО «Водоканалстрой-2» предложен план мероприятий по изменению существующих методов определения начальной (максимальной) цены контракта на производство строительного-монтажных работ.

В первой главе были раскрыты понятие установления цены контракта, обоснование начальной (максимальной) цены контракта, а также изучены подходы к обоснованию начальной (максимальной) цены контрактов и изучен международный опыт установления цены контракта.

Во второй главе был проведен анализ ООО «Водоканалстрой-2» при установлении цены контракта. Для этого была дана характеристика хозяйственной деятельности ООО «Водоканалстрой-2», проанализирована деятельность ООО «Водоканалстрой-2», а также проведен анализ формирования цены контракта ООО «Водоканалстрой-2».

В третьей главе были разработаны рекомендации по изменению существующих методов определения начальной (максимальной) цены контракта.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	8
1 УСТАНОВЛЕНИЯ ЦЕНЫ КОНТРАКТА	
1.1 Составление обоснования начальной (максимальной) цены контракта .....	9
1.2 Нормативно - правовые акты начальной (максимальной) цены контракта.....	12
1.3 Подходы к обоснованию начальной (максимальной) цены контракта международный опыт установление    цены контракта .....	22
1.4. Особенности строительства при установлении начальной (максимальной)    цены контракта.....	24
2 АНАЛИЗ ООО «ВОДОКАНАЛСТРОЙ-2» ПРИ УСТАНОВЛЕНИИ ЦЕНЫ КОНТРАКТА	
2.1 Характеристика хозяйственной деятельности ООО «Водоканалстрой-2».....	30
2.2 Метод определения    сметная    стоимости строительно- монтажных работ ООО «Водоканалстрой-2».....	35
2.3 Анализ формирования цены контракта ООО «Водоканалстрой-2» .....	43
3 РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ИЗМЕНЕНИЮ СУЩЕСТВУЮЩИХ МЕТОДОВ    ОПРЕДЕЛЕНИЯ НАЧАЛЬНОЙ (МАКСИМАЛЬНОЙ) ЦЕНЫ КОНТРАКТА НА ПРОИЗВОДСТВО СТРОИТЕЛЬНО- МОНТАЖНЫХ РАБОТ	
3.1 Определение основных недостатков существующих практик факторов цены контракта строительно-монтажных работ.....	50
3.2 Направления снижения сметной стоимости строительства, как основа для формирования договорных цен ООО «Водоканалстрой-2».....	53
3.3 Рекомендации по совершенствованию методов определения цены контракта ООО «Водоканалстрой-2».....	61
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	67
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	73

## ВВЕДЕНИЕ

**Актуальность темы** обосновывается тем, что ценовая политика является важным элементом общей финансовой политики компании, поскольку уровень цен на продукцию, продаваемую организацией, напрямую влияет на такие важные показатели, как выручка и прибыль.

Ценовая стратегия – это возможный уровень, направление, скорость и частота колебаний цен в соответствии с рыночными целями коммерческой компании. Различные критерии могут быть использованы для классификации ценовых стратегий, ориентированных на спрос.

**Цель исследования** – разработка комплекса мероприятий по установлению цены контракта, осуществляемого в ООО «Водоканалстрой-2».

### **Задачи работы:**

- раскрыть понятие установления цены контракта;
- научиться обосновывать начальную (максимальную) цену контракта;
- определить требования и нормативные правовые акты для оценки ремонтно-строительных работ в ориентировочных ценах;
- изучить подходы к обоснованию начальной (максимальной) цены контрактов, международный опыт установления цены контракта;
- дать краткую характеристику ООО «Водоканалстрой-2»;
- исследование эффективности деятельности ООО «Водоканалстрой-2»;
- провести анализ метода определения сметная стоимости строительно-монтажных работ ООО «Водоканалстрой-2»;
- разработать мероприятия по корректировке цены контракта;
- произвести перерасчет стоимости основных недостатков существующих практик и факторов цены контракта строительно-монтажных работ.

**Объект работы** – ООО «Водоканалстрой-2».

**Предмет исследования** анализ формирования цены контракта в ООО «Водоканалстрой-2».

Методы исследования – методы эмпирического и теоретического познания (сравнение, наблюдение), а также приёмы (анализ, обобщение, системный подход и синтез).

Практическая значимость исследования состоит и заключается в разработке предложений по совершенствованию методов определения цены контракта ООО «Водоканалстрой-2».

Теоретической основой исследования послужили работы отечественных и зарубежных авторов по применению аутсорсинга, среди которых можно выделить Д. Б. Лаврентьев, И.Н. Половцев, А. А. Кузьменков, Е.Г. Емельянова, А.В. Федорова, Е. В. Бондаренко.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав, поделенных на параграфы, заключения и библиографического списка.

## 1 УСТАНОВЛЕНИЯ ЦЕНЫ КОНТРАКТА

### 1.1 Составление обоснования начальной (максимальной) цены контракта

Начальной (максимальной) ценой контракта является ценовой лимит, указанный в уведомлении о контракте, контрактной документации, приглашении к участию в закрытой покупке. Эта цена определяется при определении поставщика (по контракту) на конкурсной основе.

Цена контракта, заключенного с одним поставщиком, является фиксированной ценой, определяемой и обосновываемой заказчиком.

Начальная(максимальная) цена контракта устанавливается при создании графика заказа, подготовке уведомления о контракте и документации заказа. Результат определения начальной (максимальной) цены контракта отражен в этих документах. Кроме того, если цена изменяется во время процесса покупки, соответствующие корректировки также вносятся в график.

Обоснование начальной (максимальной) цены контракта – это процесс определения максимальной покупательской стоимости покупателем, выше которого он не сможет заключить договор с потенциальным поставщиком [14].

Изучим все этапы подтверждения начальной максимальной цены контракта на основе 44 – Федерального закона, включая примеры подтверждения начальной (максимальной) цены контракта заключенного с поставщиком. Первоначальная стоимость напрямую зависит от ограничений, которые существуют при выборе процедуры определения подрядчика. Например, если первоначальная максимальная стоимость превышает 500 000 рублей, клиент не имеет права запрашивать котировки. Цена также влияет на сроки проведения процедуры. Например, для электронных аукционов с первоначальной стоимостью более 3 миллионов рублей срок подачи заявок составляет не менее 15 дней с даты уведомления, а при стоимости менее 3 миллионов рублей – не менее 7 дней.

С 01.07.2018 вступила в силу норма о сроках рассмотрения первых частей заявок на участие в электронном аукционе [3]. Так, при стоимости закупки

меньше 3 миллионов рублей срок принятия решения о допуске к торгам не может превышать 1 рабочий день.

Одновременно с этим с июля начальная (максимальная) цена контракта стала влиять и на обязанность государственных заказчиков по установлению обеспечения заявок требовать от участника обеспечить предложение.

Расчет и обоснование начальной (максимальной) цены контракта по 44–Федеральному закону осуществляет заказчик. Затем он вносит информацию о ценовом ограничении закупки в план – график [3]. Обоснование в плане-графике на 2020 год всех заказчиков находится в реестре Единой информационной системы.

Информация о начальной стоимости контракта должна соответствовать расчетам в документации. Реалии отличаются от планов, поэтому зачастую заказчики корректируют эту информацию и, как следствие, должны изменить калькуляцию. Для расчета заказчик использует рекомендованную Минэкономразвития форму. В ней он отражает весь процесс вычисления, реквизиты подтверждающих документов, указывает дату подведения итогов, а также фиксирует другую необходимую информацию.

Однородные товары – это товары, могут иметь сходные характеристики и состава на аналогичных материалов, что позволяет им выполнять те же функции и (либо) быть коммерчески взаимозаменяемыми. При определении однородности товаров учитываются их качество, репутация на рынке, страна происхождения [3].

Однородная работа, услуги – это признанные работы, услуги, которые, хотя и не идентичны, имеют схожие характеристики, позволяя их коммерческую и либо функциональную взаимозаменяемость. При определении однородности работ учитываются их качество, репутация на рынке, а также тип работ, услуг, их размер, уникальность и коммерческий обмен.

Коммерческие и (либо) экономические условия поставки товаров, труда, услуг признаются сравнимыми, в случае отличия между критериями, при том, что они не оказывают значительного влияния на соответствующие результаты либо эти

различия могут быть учтены с использованием соответствующих корректировок подобных обстоятельств [9].

Выявление однородности товаров, работ, услуг для удовлетворения потребностей государства и муниципалитетов, сопоставимость коммерческих и либо финансовых условий для поставки товаров, работ, услуг осуществляется в соответствии с методическими рекомендациями, предусмотрено в части 20 этой статьи.

Правительство РФ имеет право устанавливать конкретные разновидности, группы товаров, видов использования, услуг для удовлетворения потребностей штатов и муниципалитетов, исчерпывающий перечень источников информации, которые могут быть использованы для определения цены контракта, заключенного с поставщиком (подрядчиком, исполнителем).

Методические рекомендации по применению методов определения начальной (максимальной) цены контракта, заключаемого с единым поставщиком (подрядчиком, исполнителем), начальной цены труда, единицы товара и услуг устанавливаются агентством федеральный орган исполнительной власти по регулированию системы закупок [3].

Высший исполнительный орган государственной власти субъекта Российской Федерации может, дать в дополнение к методическим рекомендациям по использованию методов определения начальной (максимальной) цены контракта. Поставщики определяют цены труда, единицы товара, услуги для удовлетворения потребностей дочерних предприятий.

Функции установления начальной (максимальной) цены контракта, включенного с единственным поставщиком (подрядчиком), начальной цены работы, единицы товара либо услуг по закупке товаров, работ, услуг, охватываемых приказом государства об обороне для удовлетворения федеральных потребностей, определяются в соответствии с федеральным законом от 29 декабря 2012 г. 275 – Федеральный закон «Об оборонном заказе» [5].



Сведения об определении цены договора, заключаемого с поставщиком, подрядчиком на приобретение жилых помещений, отвечающих критериям классификации в качестве стандартной квартиры, установленным уполномоченным федеральным органом исполнительной власти и построенным на переданных участках единым институтом по разработке квартир для бесплатного пользования либо сдачи в аренду для строительства стандартных квартир для комплексного освоения территории, включая строительство стандартного жилья, либо для строительства минимально необходимого количества стандартного жилья, для комплексного освоения территории, которая включает в себя совместное строительство необходимого минимального объема типового жилья и другого жилищного строительства, в соответствии с Федеральным законом от 24 июля 2008 г. 161– Федеральный закон «О помощи в строительстве жилья» определяет конкретный федеральный закон [6].

Сведения об определении цены договора, заключаемого с подрядчиком на выполнение работ, связанных с регулярной перевозкой пассажиров и багажа наземным и городским автомобильным транспортом, определяются федеральным законом, который регулирует отношения при организации регулярных перевозок пассажиров и багажа автомобильный транспорт и городской электрический наземный транспорт.

## 1.2 Нормативно-правовые акты о начальной (максимальной) цены контракта

Одним из главных принципов начальной (максимальной) цены контракта – данное вычисление котировочной стоимости, где непременно применяются справочных документов либо данных о документах, на которых базируются вычисления. Доступные доводы в информационно-телекоммуникационной сети («Интернет»), не учитывает имена поставщиков (подрядчиков, исполнителей), предоставивших надлежащие сведения.

Предусмотрены в настоящем Федеральном законе № 44 [3] , цена договора с поставщиком, обуславливается с заказчиком применяя следующие методы из представленных на рисунке 1.1.

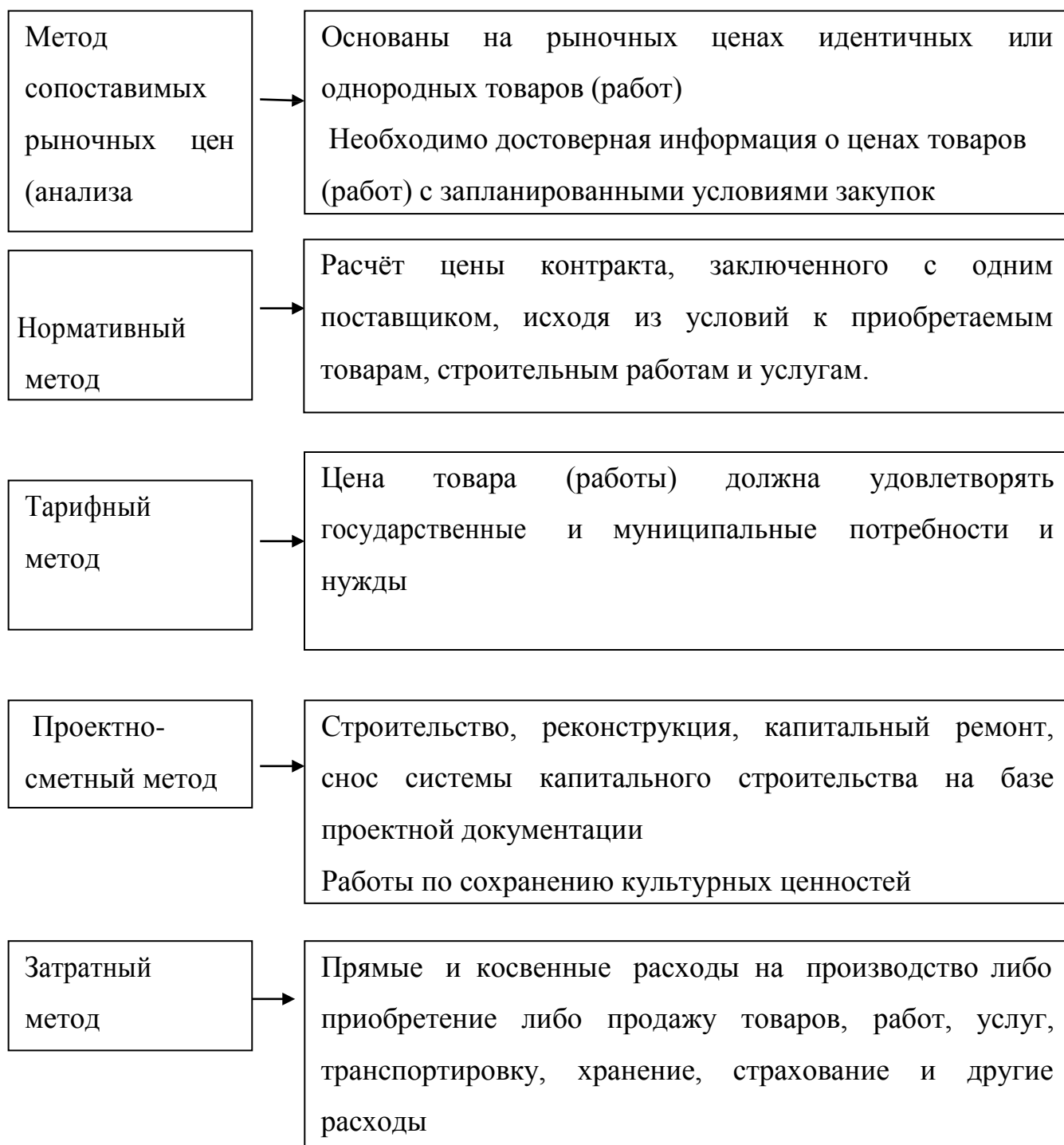


Рисунок 1.1 – Методы определения цены контракта [3]

Заказчик может получить информацию об прибыли для определенного сектора деятельности на базе рассмотрения контракта, размещенного на сайте, и других доступных для общественности источников информации, включая информацию от ценовых агентств, итоги изучения рынка, а также инициированные клиентом.

Если невозможно запросить начальную (максимальную) цену контракта, заказчик имеет право применять иные методы. В этом случае заказчик обязан указать причину невозможности применения этих методов в определении начальной (максимальной) цены контракта.

Идентичные товары, работы, услуги – это признанные товары, работы, услуги, которые имеют главные свойства, которые их характеризуют. Не принимаются во внимание небольшие отличия во внешнем виде этих продуктов. При определении идентичности работ и услуг учитываются характеристики подрядчика, исполнителя и его коммерческая репутация на рынке [3].

Правительство РФ имеют законное право для определения сферы деятельности, в которых при закупках устанавливается порядок определения начальной цены контракта, заключенного с поставщиком, устанавливается начальная цена за единицу продукции, работ, услуг и федеральных органов исполнительной власти [8].

В информации и документах, подлежащих размещению в единой информационной системе в соответствии с настоящим Федеральным законом, начальная цена единица товаров, работ, услуг, максимальная величина договорной цены (в случае количества доставленных товаров, объем выполняемых работ, оказание услуг не могут быть определены) указаны с использованием единой информационной системы.

Если количество доставленного товара, объем выполняемых работ, оказание услуг не может быть определено заказчиком, с учетом требований, изложенных в ст. 19 настоящего Федерального закона для товаров, рабочей силы и услуг, приобретаемых заказчиком (включая максимальную цену товаров, рабочей силы).

Для осуществления закупки рекомендуется выполнить следующую последовательность действий представленных на рисунке 1.2.

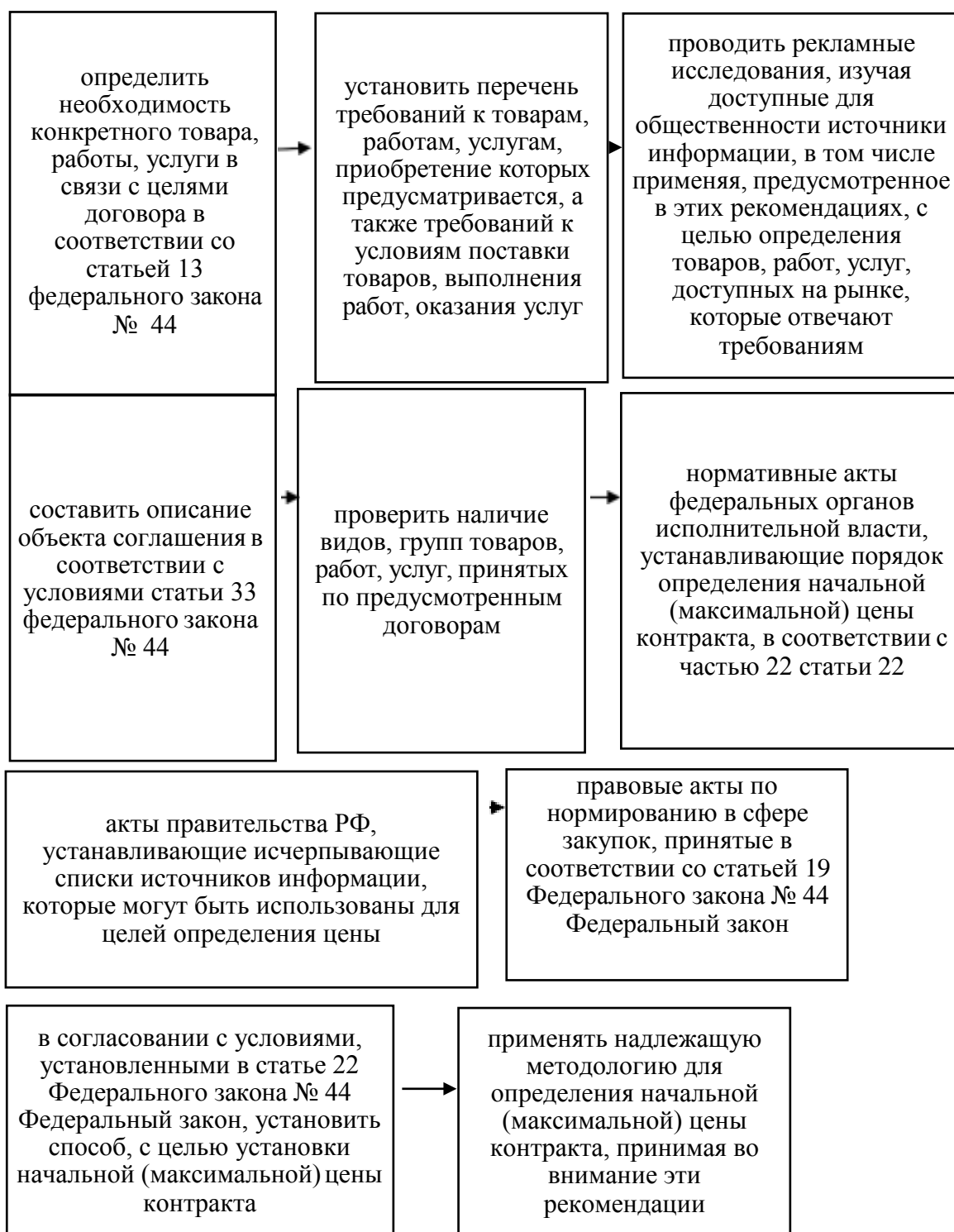


Рисунок 1.2 – Последовательность действий осуществления закупки [3]

Услуг, и либо нормативных затрат на выполнение функций государственных органов, государственных органов внебюджетных фондов, муниципальных органов определяется начальная цена единицы товара, рабочей силы, услуги, начальная цена этих единиц, максимальная стоимость контрактной цены и обоснование цены единицы в соответствии с этой статьей товаров, работ, услуг.

Положения настоящего федерального закона, касающиеся использования начальной (максимальной) цены контракта, в том числе исчисления суммы обеспечения или исполнения контракта, применяются до максимальной стоимости контрактной цены, если этот федеральный закон не предусматривает иное.

Метод сопоставимых рыночных цен заключается в установлении начальной (максимальной) цены контракта на базе данных о рыночных ценах (в дальнейшем называемой информацией о ценах) для товаров, работ, схожих услуг, запланированных для покупки, или, при отсутствии подобных товаров, строительство.

Данная методика является приоритетным с целью установления, также обоснования начальной (максимальной) цены контракта. Использование других методов допускается в случаях, предусмотренных частями 7–11 статьи 22 Федерального закона № 44 – Федеральный закон [11].

Чтобы определить начальной (максимальной) цены контракта методом сопоставимых рыночных цен (анализ рынка), рекомендуется определить [12]:

- товары, работы, услуги, представленные на рабочем рынке соответствующе описанию объекта договора;
- товары, работы, услуги, наиболее соответствующие описанию объекта договора.

Униформа такова:

- товары, которые, хотя и не идентичны, но имеют сходные характеристики и состоят из подобного компонента, что позволяет им выполнять те же функции могут быть экономически взаимозаменяемыми.

- при определении однородности товаров учитываются их качество, репутация на рынке, страна происхождения;
- работы, услуги, не идентичны, но имеют сходные характеристики, что позволяет им быть коммерчески и (либо) функционально взаимозаменяемыми.

При определении однородности работ учитываются качество, репутация на рынке, тип работ, услуг, объем, эксклюзивность и коммерческая взаимозаменяемость.

С целью предоставления сведений о ценах, затрагивающих товаров, рабочей силы и услуг, для установки начальной (максимальной) цены контракта, рекомендуется осуществить ряд последующих операций на рисунке 1.3.

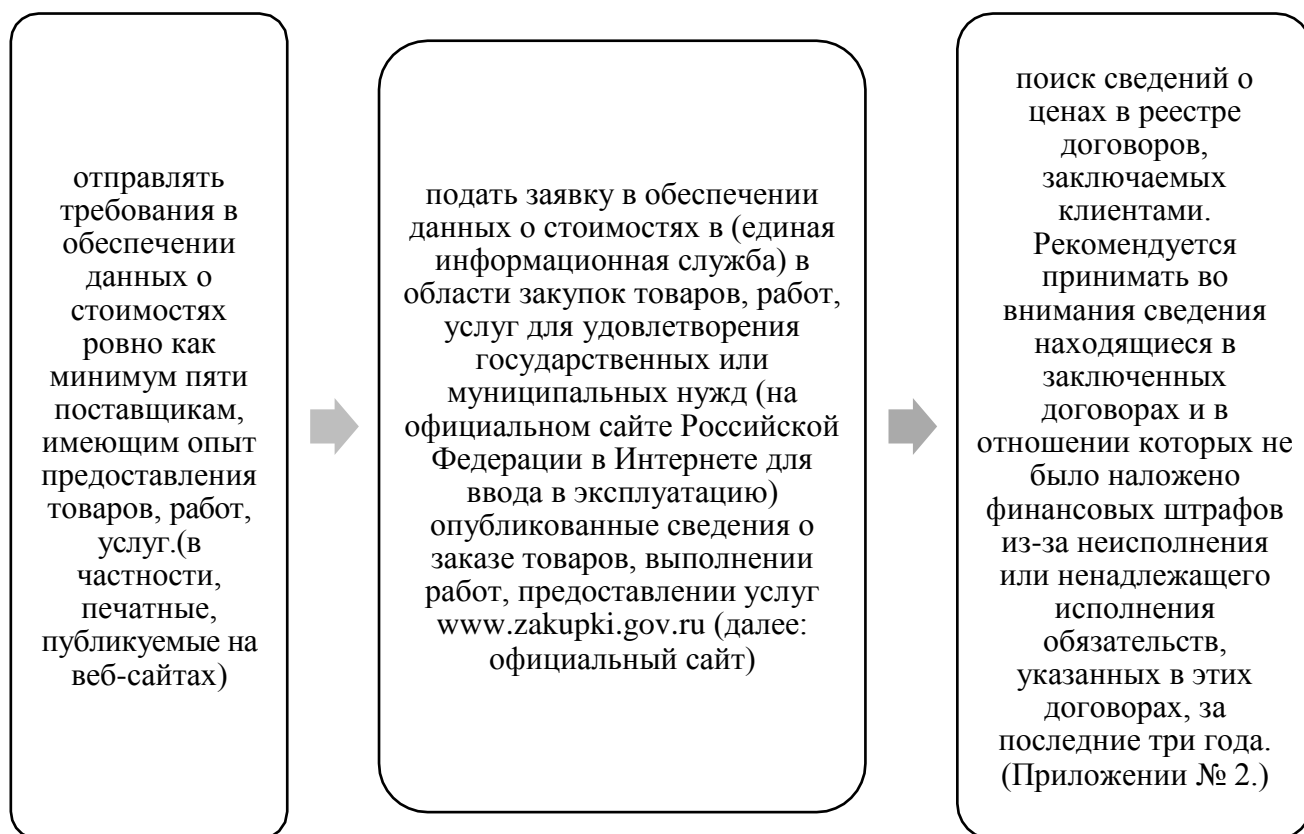


Рисунок 1.3 – Алгоритм предоставления сведений о ценах, затрагивающих товаров, рабочей силы и услуг, для установки цены [3]

Запрос информации о ценах, концентрируемый допустимому поставщику, и либо запрос информации о ценах, опубликованный в единой информационной службе (на официальном сайте или на других сайтах) либо в прессе представлено на рисунке 1.4 [6].

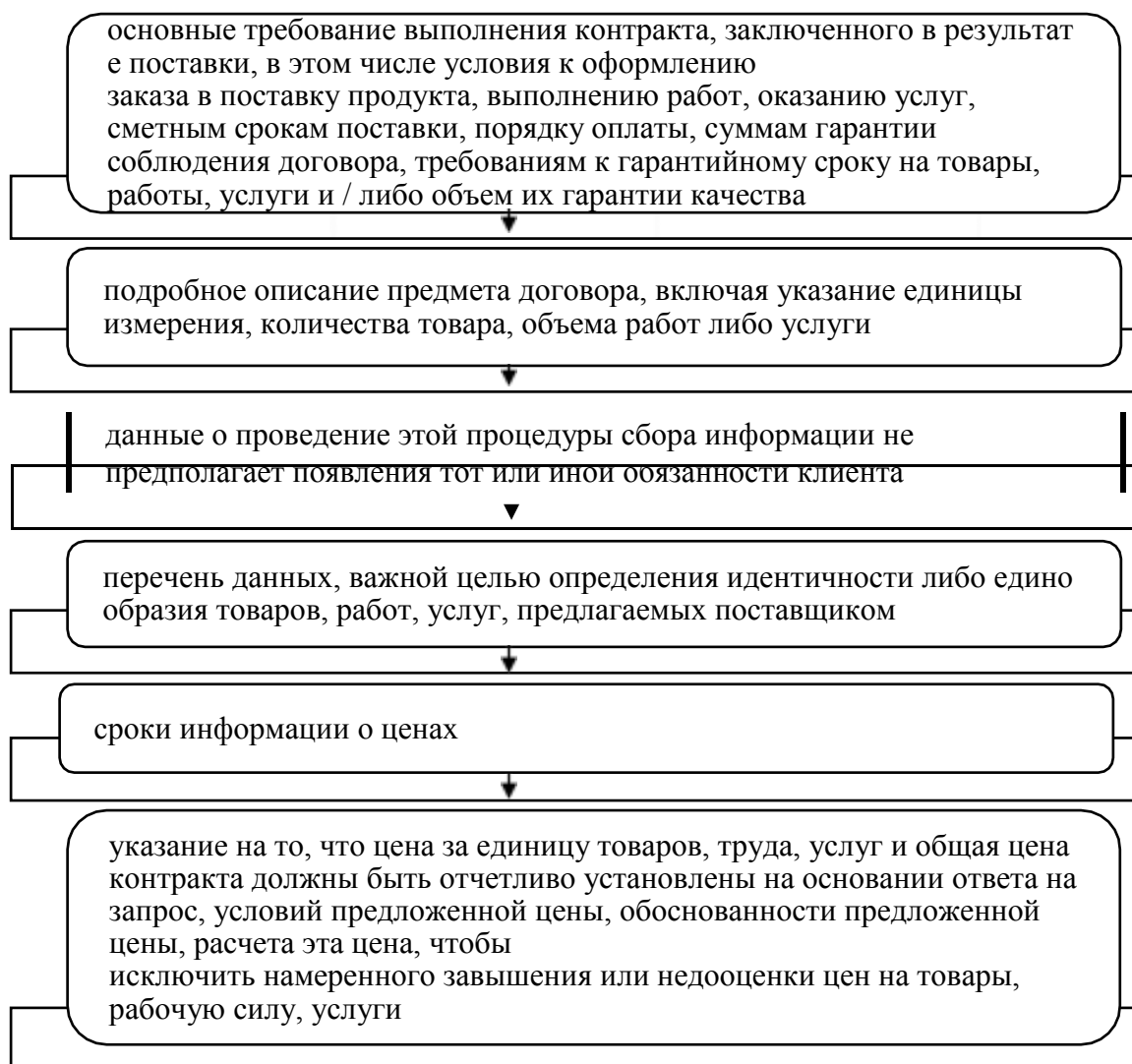


Рисунок 1.4 – Запрос информации о ценах, концентрируемый допустимому поставщику, либо запрос информации о ценах, опубликованный в единой информационной службе [6]

По инициативе клиента уполномоченный орган, в том числе на основании договора, может проводить маркетинговые исследования с целью получения

информации о цене, нужной с целью установления начальной (максимальной) цены контракта. Рекомендуется просмотреть результаты этого исследования рынка с другими источниками информации о ценах при условии, что метод оценки указан в отчетах о результатах.

При подаче запроса в данные об тарифах вероятным поставщика рекомендуется отправлять этот запрос, в том числе поставщикам, которые за последние три года до принятия решения начальной (максимальной) цены контракта имели опыт наблюдения за аналогичными соглашениями, заключенными с заказчиком и (либо) другими заказчиками без наложения штрафов на поставщика в случае несоблюдения либо ненадлежащего исполнения обязательств, предусмотренных соответствующим договором.

Рекомендуется, чтобы запрос, предусмотренный в пункте 3.7.2 этих рекомендаций, был схож содержанию запроса, предустановленного в пункте 3.7.1 этих рекомендаций.

Рекомендуется, чтобы все документы, содержащие информацию о цене, приобретенную согласно запросу, перечисленную в разделах 3.7.1 и 3.7.2 настоящих рекомендаций, были отражены в административной работе клиента, уполномоченного органа и уполномоченного учреждения применены в расчетах начальной максимальной ценой контракта.

Не рекомендуется применять сведения об стоимостях с целью расчета начальной (максимальной) цены контракта:

- без расчета цены товаров, труда, услуг;
- отправлено людьми, чья сведения находится в реестре недобросовестных поставщиков;
- содержаться в документах, которые клиент получил по запросу, и не соответствовать требованиям, установленным клиентом для содержания этих документов;
- получены из анонимных источников.



В случае если сведения об стоимостях с источников, перечисленных в разделе 3.7 настоящих рекомендаций, используется для определения начальной (максимальной) цены контракта, рекомендуется, чтобы цены на товары, трудовые ресурсы и услуги были включены в коммерческие и (либо) финансовые условия поставки в соответствии с процедурой в разделе 3.16 настоящих рекомендаций. сравнимы со критериями покупок, задуманных с целью приведения товаров, работ, услуг и цен из предыдущих периодов (более шести месяцев с даты определения начальной (максимальной) цены контракта к нынешней степени стоимости, равно как данное учтено в пункте 3.18 настоящих рекомендаций.

Коммерческие и (либо) экономические условия поставки товаров, исполнения работ также предложения услуг признаются сравнимыми, в случае если отличия среди данных критериев никак не оказывают большого влияния в надлежащие результаты либо если эти различия могут быть приняты во внимание, корректируя эти условия.

Пользуясь информации о ценах, клиент, уполномоченный орган могут также корректировать цену товаров, работ и услуг в соответствии способ покупки, послуживший источником информации о цене товара, работа, услуги. Рекомендован данный порядок[10]:

- покупка была произведена в рамках предписания, немаловажно принять во внимание, чтобы цены на товары, рабочую силу, услуги при необходимости не увеличивались более чем на 10%;
- покупка была осуществлена путем запроса котировок, запроса услуг важно, чтобы цена товаров, рабочей силы, услуг при необходимости не была увеличена более чем на 17%;
- покупка была совершена во время аукциона; рекомендуется, чтобы цены на товары, рабочую силу, услуги при необходимости не увеличивались более чем на 13%;
- покупка была совершена поставщиком – цена товаров, работ и услуг в

соответствии с настоящим пунктом не является адекватной.

Вытекают рекомендации, для того чтобы стоимости, применяемые в расчетах начальной (максимальной) цены контракта, были скорректированы с учетом условий планируемой покупки, для которой определен начальной (максимальной) цены контракта, с применением коэффициентов или признаков для пересчета стоимости на товары, работы, услуги с учетом различий в характеристиках товаров, коммерческие условия и (либо) финансовые поставки товаров, работ, услуг.

Установить список и значимость данных коэффициентов, применяемых в расчетах, в этом числе на почве рассмотрения контрактов, ранее заключенных в интересах клиента и указанных в обосновании начальной (максимальной) цены контракта. При применении этих коэффициентов могут быть приняты во внимание следующие условия [11]:

- срок действия контракта;
- сроки и размер обеспечения качества;
- появление новых (либо исключение ранее поставленных) предметов (товаров, работ, услуг) в общем объеме закупок;
- количество товаров, объем работ, услуг;
- наличие и размер аванса по договору;
- изменение основной номенклатуры (конфигурации, состава работ, услуг)
- адрес доставки;
- в связи с изменением удельного веса различных предметов (товаров, работ, услуг) в общем объеме закупок;
- изменение курсов валют (для покупки импортной продукции);
- дополнительный перечень (оборудование)
- изменение в налогообложении;
- сумма обеспечения исполнения контракта;
- изменение таможенных пошлин.

### 1.3 Подходы к обоснованию начальной (максимальной) цены контракта международный опыт установление цены контракта

Заключение интернационального анализа и навык установления стоимости в п оставляемую и покупаемую продукцию выявили, что в странах Евросоюза «стартовая цена» является эквивалентом «начальной цены контракта». Данная цена может или не может быть опубликована.

Минимальная цена – это максимальная цена, которую клиент готов принять, показав конкурентно способное утверждение.

В директивах и руководствах ЕС также указывается начальная цена государственного контракта. Начальная цена государственного контракта - это общая стоимость контракта, которая обязана содержать практические и потенциальные платежи согласно договору в протяжении всего времени его воздействия [13].

Эксперты в свою очередь приняли решение принять во внимание результат Франции (MINEFI), где установлены так называемые «приблизительные внутренние цены», которые являются аналогом скрытых резервных цен.

Государственные заказчики и поставщики могут по-разному воспринимать справедливость и адекватность цен.

Формирование цен больше рыночного баланса возможно послужит причиной к неоправданным затратам государственных денег.

Помимо этого, подрядчик будет нести обязательства за принадлежность ко общегосударственной сфере и скорее всего, будет нести ответственность перед Комитетом Конгресса и Генеральным инспектором [19].

С целью для того чтобы сформировать справедливую обстановку с клиентом и поставщиком, уровень стоимостей обязан являться реальным, для того чтобы продавец имел возможность осуществить все без исключения условные требования.

Способы расчетов и оценок единой рациональной стоимости соглашения, договора содержат соответствующее разновидности финансовых расходов представлены на рисунке 1.5.

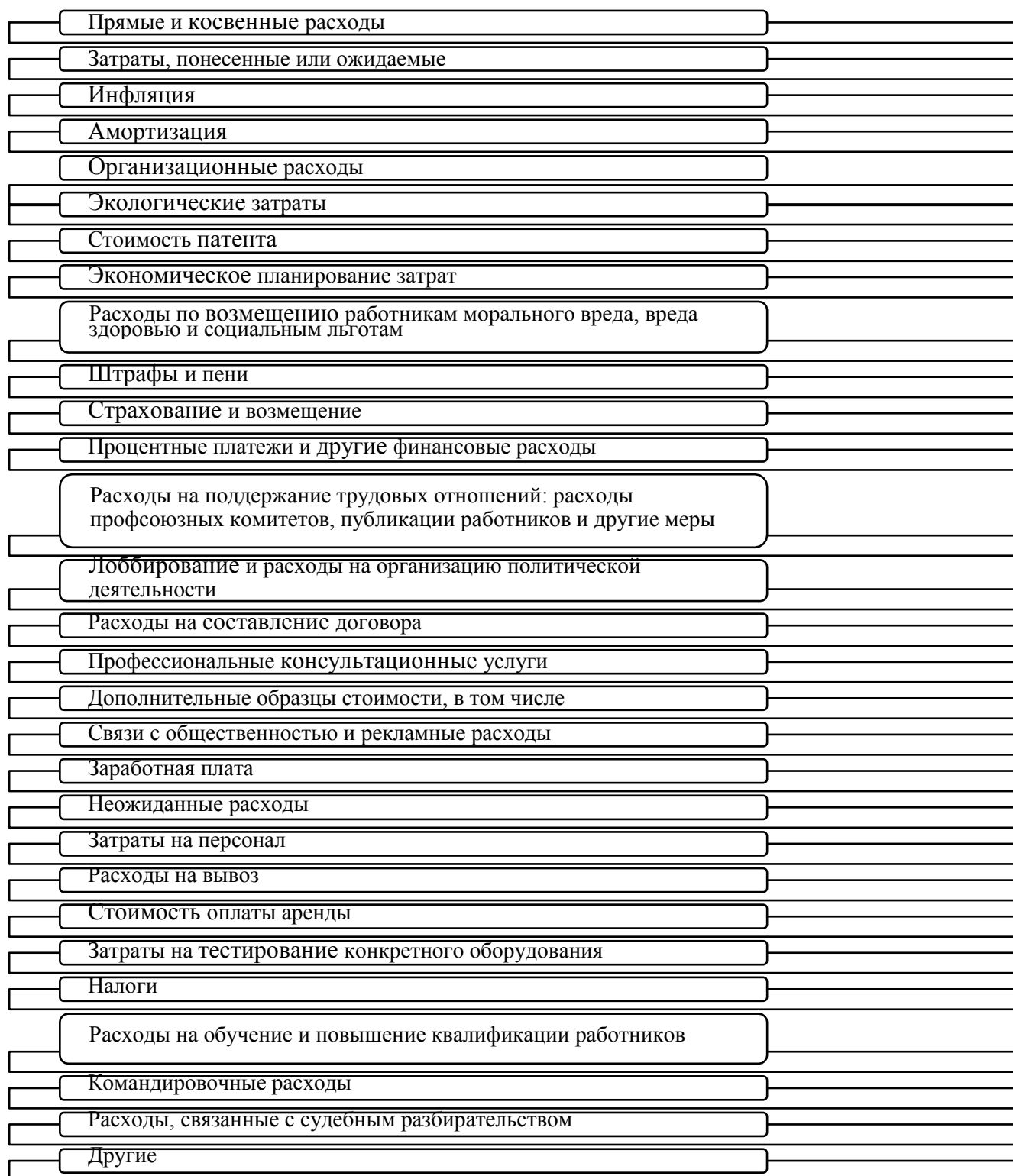


Рисунок 1.5 – Разновидности финансовых расходов договора[2]

Основные реципиенты этих исследований были наиболее желательными. Эта проблема послужила условием появления «инновационного» подхода.

Инновационный подход был разработан и продвигался главным образом консалтинговыми фирмами, основываясь на реальных потребностях бизнес-сообщества. Этот подход ориентирован на активную работу в двух основных областях [28]:

- применение факторных моделей в этой ситуации является логичным оправданным шагом, поскольку значения большинства коэффициентов, включенных в модель, являются объективными значениями, значения которых возможно постоянно рассчитывать в основе сведений с открытых источников;

- эти показатели включают уровень инфляции, рост показателей естественных монополий, темпы роста средней заработной платы в отрасли либо регионе и так далее.

#### 1.4 Особенности строительства при установлении начальной (максимальной) цены контракта

На момент заключения договора на строительство стороны в основном определяют цену работ.

В целях установления стоимости рабочей силы рассчитывается расчетная цена строительства. Он включает в себя стоимость материалов, оборудования, вознаграждения для сотрудников и вознаграждения для подрядчика.

Подрядчик должен осуществлять строительные работы также исполнять надлежащие деятельность в согласовании со тех. документацией и сметами, в соответствии с пунктом 1 статьи 743 Гражданского кодекса РФ [1].

Смета обычно разрабатывается подрядчиком. В нем, исходя из проектных данных, рассчитаем стоимость строительства. Здесь согласно п. 1 ст. 746 ГК РФ также учитывается размер вознаграждения подрядчика [1].

Цена работы может быть примерной (открытой) или солидной. Но, в случае если в уговоре никак не отмечено, какая стоимость обусловлена, она станет расцениваться как фиксированная.

Фиксированная цена не меняется в течение всего периода строительства. Поэтому он связан с конкретным сроком. Разница между этой ценой и фактической стоимостью строительства, доход застройщика. Поэтому он заинтересован в снижении стоимости строительства. Однако меры по снижению затрат не должны ставить под угрозу качество работ и материалов. Если фактическая стоимость строительства превышает фиксированную цену, подрядчик должен возместить разницу за свой счет [13].

Точная цена контракта может быть установлена в результате открытого тендера либо в пределах утвержденных строительных смет. Кроме того, эта цена может быть определена на основе оценок ранее построенного аналогичного объекта с учетом текущего уровня цен, для которого используются коэффициенты пересчета для предполагаемой стоимости строительства.

Основой для определения фиксированной цены обычно является предполагаемая стоимость строительства объекта (работы), рассчитанная на базовом уровне цен. И тогда он пересчитывается с использованием специальных коэффициентов, которые устанавливают региональные центры для ценообразования в строительстве.

При заключении договоров на объекты, которые строятся за счет бюджетных либо внебюджетных средств, стоимость рабочей силы, определяется по фиксированной цене.

Цена открытого контракта указывается на этапе строительства, поскольку возникают затраты, которые изначально не были включены в цену контракта. Это может быть связано с изменением цен и тарифов на строительные материалы с дополнительными работами, которые подрядчик обязан подтвердить любые изменения в стоимости документов.

Если начальная цена значительно возрастает, подрядчик обязан своевременно сообщить об этом заказчику. Заказчик, в свою очередь, имеет право отказаться от договора, оплатив уже выполненную часть работ.

Основой формирования договорных цен на строительство, как уже упоминалось выше, является расчетная стоимость, которая показывает, сколько заказчик должен заплатить за строительство объекта. Действующая система ценообразования и сметного регулирования строительства включает в себя стандарты, оцененные государством, и другие оценочные нормативные документы (далее – оценочные стандарты), необходимые для определения сметной стоимости строительства.

Постановлением Государственного комитета РФ по строительству, жилищно-коммунальному хозяйству (от 15 марта 2004 года № 15/1 ) об утверждении и внедрении методики определения себестоимости строительных изделий в Российской Федерации принята методика определения себестоимости строительных изделий [20].

Указ №. 15/1 устанавливает, что положения, содержащиеся в этой методологии, применяются ко всем компаниям в строительном комплексе Российской Федерации при определении затрат на строительство новых зданий, реконструкцию, расширение и техническое перевооружение существующих компаний, зданий и сооружений, выполнение ремонтно-наладочные работы независимо от источников финансирования, проводимых на территории Российской Федерации, но кроме того присутствие создания стоимости на строительную продукцию также в расчетах за произведенные работы. Но утверждения данной методологии носят необязательный характер.

Основная функция предлагаемых стандартов заключается в определении нормативного размера ресурсов, в наименьшей степени требуемого и необходимого для исполнения надлежащего вида работ, в качестве основных принципов с целью дальнейшего перехода к показателям цены.

Предполагаемые стандарты делятся на следующие виды [28]:

- ГСН – государственные сметные нормативы;
- ОСН – отраслевые сметные нормативы;
- ИСН – индивидуальные сметные нормативы;
- ТСН – территориальные сметные нормативы;
- ФСН – фирменные сметные нормативы.

Государственные, производственно-промышленные, территориальные, отраслевые и индивидуальные оценочные нормы образуют систему ценообразования и сметного регулирования в строительстве.

При отсутствии расчетных норм и цен отдельных стандартов в действующих сборниках по технологиям работы, предусмотренным в проекте, допускается разработка соответствующих индивидуальных оценочных норм и цен за единицу, которые утверждаются заказчиком (инвестором) в рамках проекта (рабочий проект). Индивидуальные расчетные тарифы и цены разрабатываются с учетом конкретных условий работы со всеми усложняющими факторами.

Использование оценочной компании и индивидуальных стандартов для определения стоимости строительства, финансирование которого осуществляется с привлечением федерального бюджета, рекомендуется после согласования с соответствующим уполномоченным федеральным органом исполнительной власти в области строительства.

Ориентировочная стоимость в методологии определения стоимости строительных изделий – это сумма денег, необходимая для завершения строительства в соответствии с проектными материалами. В то же время сметные расходы являются основой для определения стоимости капитальных вложений, финансирования строительства, оценки стоимости строительных изделий, заключенных договоров. Для выполнения работ покрытие расходов на приобретение оборудования и его доставку на строительную площадку, а также возмещение прочих затрат средств, указанных в сводной смете.



Основой для определения сметной стоимости являются следующие как показано на рисунке 1.6 [43].

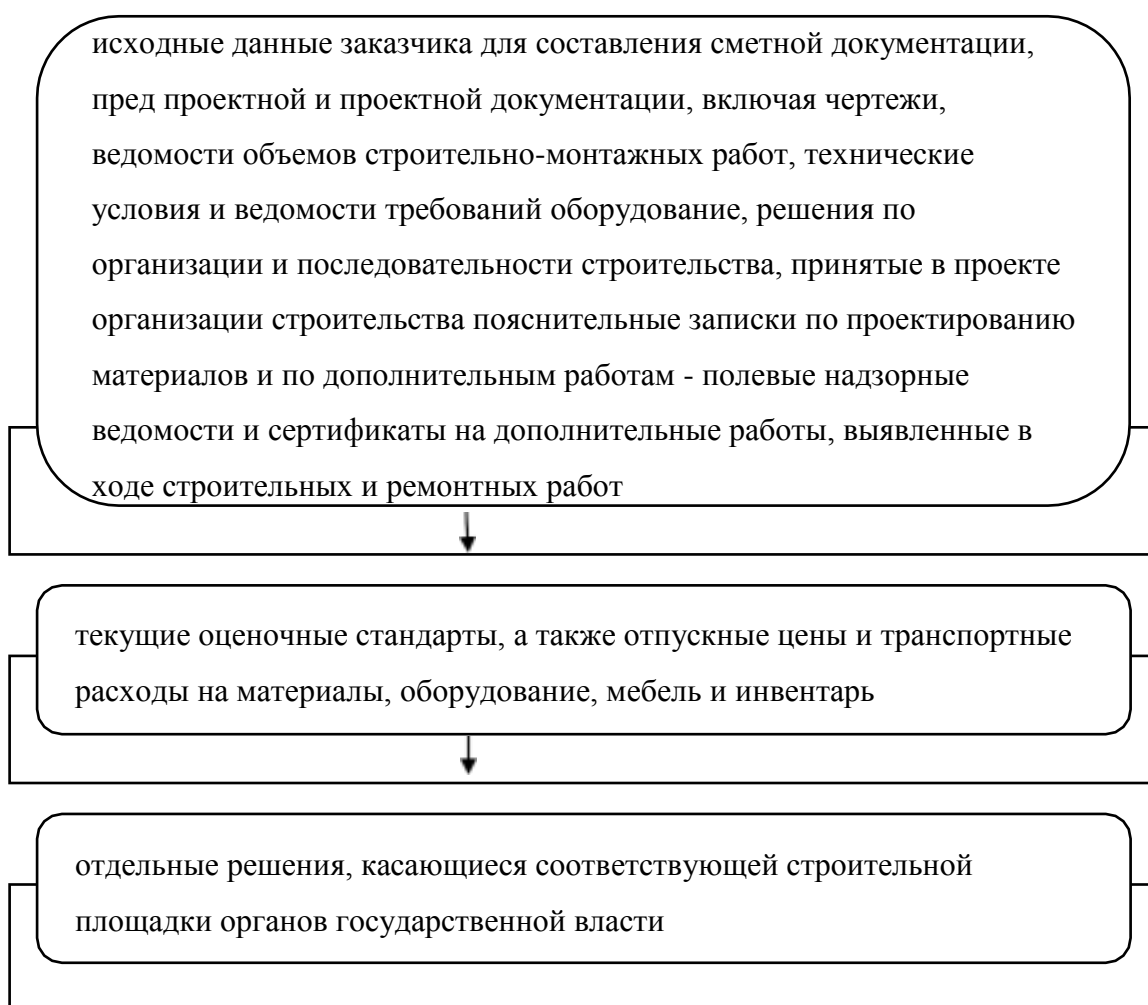


Рисунок 1.6 – Основа для определения сметной стоимости [43]

Как уже упоминалось, топ-менеджеры на начальном этапе строительного планирования решили на основе очень общей информации выбрать организационные формы и методы строительно-монтажных работ. Если выбор в пользу той или иной формы, принимая во внимание особенности предстоящей работы, можно составить списки названий и расчетные сметы – документы, которые необходимы для расчета предполагаемой стоимости будущих основных средств. В дальнейшем реализация проекта будет ориентирована на строгое

выполнение сметных расходов. Эта оценка точно показывает, сколько финансовых ресурсов используется для создания основных средств.

Вывод по первому разделу

Для унификации подхода к формированию (начальной (максимальной) цены контракта, подписываемого с единственным поставщиком) при исполнении покупок в соответствии с Федеральным законом №44 «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» изобретены методические советы с методами и формулами расплаты [52].

Начальная (максимальная) цена контракта рассчитывается на основе информации о рыночных ценах на идентичные либо однородные работы, товары или услуги. Собрать требуемые данные законодатель предлагает следующими способами: направить запросы не менее чем 5 поставщикам изучаемого товара; опубликовать запрос в единой информационной системе; найти данные в реестрах контрактов заказчиков; получить информацию из общедоступных источников.

## 2 АНАЛИЗ ООО «ВОДОКАНАЛСТРОЙ-2» ПРИ УСТАНОВЛЕНИИ ЦЕНЫ КОНТРАКТА

### 2.1 Характеристика хозяйственной деятельности ООО «Водоканалстрой-2»

ООО «Водоканалстрой – 2» действует с 03 мая 2017 г., основной государственный регистрационный номер присвоен 03 мая 2017 г. регистратором Межрайонная инспекция Федеральной налоговой службы № 17 по Челябинской области. Руководитель организации: директор Слабженинов Александр Николаевич [64].

Компания ООО «Водоканалстрой-2» – выполнение строительно-монтажных работ, проектно-строительная фирма.

Направление: строительно-монтажные работы

Подкатегории: строительство и проектирование инженерных коммуникаций; Системы отопления, водоснабжения, канализации.

Адрес: 454087, Челябинск, ул. Братская 2Д, офис 1.

Основная цель данной системы – получение прибыли.

Данная цель закреплена в Уставе предприятия. Вся деятельность компании направлена на достижение, так либо иначе, основной цели.

ООО «Водоканалстрой-2» предлагает своим клиентам широкий спектр услуг:

- компания в полном объеме выполняет строительно-монтажные работы любой степени сложности;
- осуществляет весь цикл работ от проектирования и согласования до строительства и обслуживания;
- предоставляет гарантии на все виды работ;
- строительство магистральных трубопроводов (В1, К1, К2, ТС и т.д.);
- строительство внутриплощадочных сетей (В1, К1, К2, ТС и т.д.);
- специальные инженерные объекты (ЛОС, ВНС, КНС и т.д.);
- прохождение коммерческой и государственной экспертизы объектов;
- согласование ОПС КГ А, ГУП «Водоканал», ГУП «ТЭК» ОАО «Тепловые Сети» и т.д.;

- подготовка акта выбора под линейный объект;
- производство отделочных работ;
- монтаж инженерного оборудования зданий и сооружений;
- эксплуатация инженерных сетей и сооружений.

ООО «Водоканалстрой-2» предлагает комплексные решения для очистки сточных вод с использованием современных установок и оборудования. Системы очистки воды и сточных вод ООО «Водоканалстрой-2» используются для ежедневной очистки большого количества галлонов воды. Если существует необходимость сократить расходы, улучшить качество промывной воды или упростить соблюдение экологических норм, системы очистки воды или сточных вод, ООО «Водоканалстрой-2» может предоставить все необходимые услуги:

- системы очистки воды;
- системы ионного обмена и обратного осмоса;
- микрофльтрационные системы;
- обычные системы.

Бухгалтерский учет в организации ООО «Водоканалстрой-2» осуществляется бухгалтерией предприятия в строгом соответствии с действующим законодательством (Положение согласно Федерального закона от 6 декабря 2011 г. № 402- Федеральный закон «О бухгалтерском учете» по ведению Бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ и плана счетов по журнально-ордерной системе с применением компьютерной обработки.

Бухгалтерский учет в своей деятельности строго руководствуется Федеральным законом «О бухгалтерском учете», правилами бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации и другими нормативными документами. Счета не должны принимать документы, противоречащие закону. Ответственность за организацию бухгалтерского учета на предприятии, соблюдение законодательства при совершении коммерческих операций возлагается на директора, назначившего главного бухгалтера.

Бухгалтерский учет – это его ответственность. Бухгалтерский учет представлен двумя работниками: главным бухгалтером и кассовым бухгалтером.

В ООО «Водоканалстрой-2» используется простейшая, линейно-организационная структура управления ввиду малого размера компании и относительно небольшого штата сотрудников указана на рисунке 2.7.

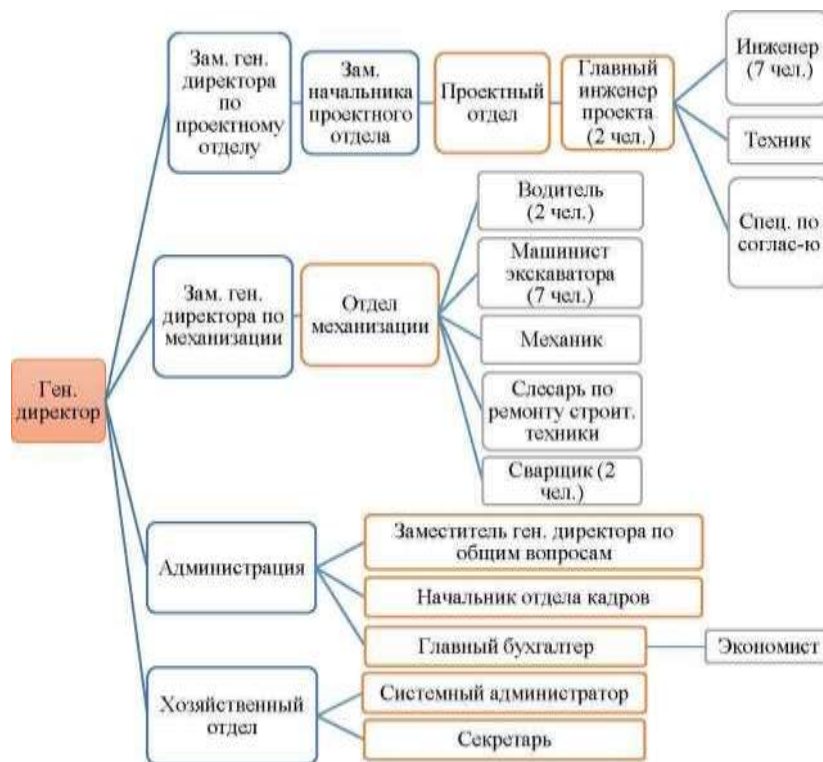


Рисунок 2.7 – Организационная структура ООО «Водоканалстрой-2»

Генеральный директор ООО «Водоканалстрой-2» является ключевой управляющей фигурой в компании, осуществляет руководство производственной и финансово-хозяйственной деятельностью Общества, а также организует эффективную работу его структурных подразделений (отделов).

Рисунок 1.1 наглядно демонстрирует организационную структуру компании, которая состоит из четырех отделов:

- проектный отдел;
- отдел механизации;
- администрация;
- хозяйственный отдел.

Проектный отдел является техническим центром ООО «Водоканалстрой-2» и выполняет следующие функции:

- разработка комплексной проектной документации по инженерным коммуникациям;
- разработка технико-коммерческих предложений;
- согласование проектной документации с надзорными органами;
- контроль за ходом выполнения монтажных работ;
- экспертиза готовых объектов.

Проектный отдел имеет своего руководителя в лице заместителя генерального директора по проектному отделу. Он имеет подчиненного в лице заместителя начальника проектного отдела. Наличие двух руководителей в структуре данного отдела обусловлено необходимостью постоянного контроля за ним ввиду его важности для деятельности компании.

В отделе трудятся два главных инженера, в чьи должностные обязанности входит обеспечение высокого технико-экономического уровня объектов проектирования и качества разрабатываемой проектной документации.

Инженеры-проектировщики в количестве 7 человек непосредственно занимаются разработкой проектной документации для инженерных сетей.

Техник под руководством специалистов с более высокой квалификацией выполняет отдельные проектные работы в соответствии с техническими требованиями и стандартами.

Специалист по согласованию занимается работой с проектной документацией, взаимодействует с надзорными органами, сопровождает процессы согласования проектных решений, получает необходимые документы от соответствующих ведомств. Отдел механизации осуществляет реализацию решений, разработанных проектным отделом и подчиняется заместителю генерального директора по механизации. Отдел осуществляет организацию бесперебойной, высокопроизводительной и экономичной работы автомобильной и дорожно-строительной техники при строительстве, а также распределяет все виды машин и

оборудования для проведения строительно-монтажных работ. В отделе механизации работают два сварщика, которые осуществляют сварочные работы со сложными инженерными конструкциями. Семь машинистов экскаватора осуществляют управление экскаваторами для разработки грунтов при строительстве инженерных сетей. Механик и слесарь по ремонту строительной техники отвечают за безаварийную работу имеющегося на предприятии оборудования, соблюдение правил его эксплуатации, а также за его своевременное техническое обслуживание и качественный ремонт.

В должностные обязанности двух водителей в отделе механизации входит выполнение требования от своего руководителя, в том числе доставка необходимого оборудования и инвентаря для строительства инженерных систем.

В состав администрации входит начальник отдела кадров, осуществляющий разработку кадровой политики, организацию подбора и аттестации персонала, а также анализ работы кадров.

Заместитель генерального директора по общим вопросам обеспечивает организацию хозяйственной деятельности и решает вопросы, непосредственно с ней связанные, а также отвечает за эффективное взаимодействие и работу подчиненных. Ключевой задачей главного бухгалтера в компании является контроль за формированием учетной политики, ведение бухгалтерского учета, предоставление полной и достоверной отчетности в установленные сроки. В подчинении у главного бухгалтера находится экономист, который занимается ведением бухгалтерского учета, а также анализом финансово-хозяйственной деятельности компании.

Хозяйственный отдел состоит из двух работников: секретаря и системного администратора. Секретарь отвечает за обеспечение управленческой и административной деятельности компании. Системный администратор осуществляет контроль за информационной безопасностью компании.

## 2.2 Метод определения сметной стоимости строительно-монтажных работ ООО «Водоканалстрой-2»

Составляя сметы на строительные работы компания – подрядчик и инвестор зачастую используют несколько методов по определению сметной стоимости, исходя из экономической ситуации, а также конкретных условий договора[50].

Итоговые значения зависят от рыночных цен. Использование базисно компенсационной методики составления смет предполагает полную компенсацию реальных издержек, понесенных подрядчиком за счёт стороны заказчика [53].

Анализ состава и размещения имущества организации проводится в виде горизонтального и вертикального анализа. Горизонтальный анализ – это динамический анализ показателей. Здесь вы можете установить абсолютные приращения и темпы роста. Горизонтальный анализ активов организации представлен в таблице 2.1

Таблица 2.1 – Горизонтальный анализ имущества ООО «Водоканалстрой-2» за 2017–2019 годы

Актив	Остатки по балансу, тыс. руб.			Абсолютное изменение, тыс. руб.		Темп роста, %	
	2017	2018	2019	2018	2019	2018	2019
1. Внеоборотные активы, в том числе:	5	418	787	413	369	8 360,00	188,28
Основные средства	5	418	787	413	369	8 360,00	188,28
2. Оборотные (текущие) активы, в том числе:	5	21 759	32 592	21 754	10 833	435 180,00	149,79
Запасы	0	599	4 549	599	3 950	0,00	759,43
Дебиторская задолженность	5	20 175	22 794	20 170	2 619	403 500,00	112,98
Финансовые вложения	0	949	1 531	949	582	0,00	161,33
Денежные средства	0	37	3 695	37	3 658	0,00	9 986,49
Прочие оборотные активы	0	0	23	0	23	0,00	0,00
Баланс	10	22 177	33 378	22 167	11 201	221 770,00	150,51



Данные анализа из таблицы 2.1 говорят о следующем.

В 2019 году произошел рост стоимости внеоборотных активов средств за счет приобретения основных средств, данное обстоятельство можно охарактеризовать в качестве положительной тенденции в работе предприятия, так как приобретение основных средств влияет на рост производственного потенциала компании.

За 2019 год произошел рост оборотных средства на 10 833 тыс. руб. или на 49,79%. Данное изменение произошло по причине ускорения темпов прироста мобильных активов в сравнении с темпами прироста совокупной стоимости активов, что, в свою очередь, произошло по причине роста величины запасов на 3 950 тыс. руб.

В течении анализируемого периода величина дебиторской задолженности возросла (на 2 619 тыс. руб.), что является негативной тенденцией. Это произошло скорее всего по причине проблем, которые связаны с оплатой продукции (работ, услуг) организации. Горизонтальный анализ пассивов предприятия представлен в таблице 2.2.

Таблица 2.2 – Горизонтальный анализ источников «Водоканалстрой-2»  
за 2017–2019 годы

Пассив	Остатки по балансу, тыс. руб.			Абсолютное изменение, тыс.руб.		Темп роста, %	
	2017	2018	2019	2018	2019	2018	2019
1. Собственный капитал, в т. ч.:	10	60	-859	50	- 919	600,00	-1 431,67
Уставный капитал	10	10	10	0	0	100,00	100,00
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	0	50	-869	50	- 919	0,00	-1 738,00
2. Долгосрочные обязательства	0	0	0	0	0	0,00	0,00
3. Краткосрочные обязательства, в том числе:	0	22 117	34 236	22 117	12 119	0,00	154,79
заемные средства	0	15	120	15	105	0,00	800,00
кредиторская задолженность	0	22 102	34 116	22 102	12 014	0,00	154,36
Валюта баланса	10	22 177	33 378	22 167	11 201	221 770,00	150,51

Данные анализа из таблицы 2.2 говорят о следующем.

В 2019 году произошло снижение собственного капитала на – 919 тыс. руб. или на – 1 531,67%, что является очень негативным моментом изменения имущественного состояния организации. На данное обстоятельство повлиял рост стоимости непокрытого убытка на – 919 тыс. руб.

Величина долга по краткосрочным кредитам и займам увеличилась на 12 119 тыс. руб. или на 54,79%. Рост долга обусловлен увеличением суммы заемных средств на 105 тыс. руб. или на 700%. А также за счет роста размера кредиторской задолженности в 2019 году на 12 014 тыс. руб. или на 54,36%.

Также следует отметить, что предприятие финансирует в настоящее время свою деятельность за счет кредиторов, так как кредиторская задолженность больше дебиторской. Размер дополнительного финансирования составляет 34 236 тыс. руб.

В этой связи следует сделать вывод, что, несмотря на уменьшение собственного капитала произошло снижение явление кредиторской задолженности.

В 2019 году произошло уменьшение суммы резервов, в том числе суммы нераспределенной прибыли, уменьшение их общей стоимости на – 919 тыс. Руб. И общей суммы непокрытого убытка – 869 тыс. Руб. Это обстоятельство в целом можно охарактеризовать как негативную тенденцию, поскольку уменьшение резервов, средств, возникновение непокрытых убытков может указывать на неэффективность организации.

Вертикальный анализ отражает структуру активов организации и источников их возникновения. Вертикальный анализ свойства ООО «Водоканалстроя-2» показан в Таблице 3.

Из таблицы 3 видно, что общая стоимость имущества в 2019 году составила 33 378 тыс. Руб. Доля оборотных активов в структуре активов организации составила 97,65%, а долгосрочных активов – 2,36%. Это означает, что большую часть структуры общих активов составили оборотные активы, что, в свою очередь,

ускорило оборачиваемость средств, что указывает на применение компанией политики интенсивного управления активами. Формирование оборотных активов обусловлено в основном дебиторской задолженностью на общую сумму 22 794 тыс. руб.

Таблица 2.3 – Вертикальный анализ имущества «Водоканалстрой-2» за 2017–2019 годы, в %

Актив	Остатки по балансу, тыс. руб.			Удельный вес, %			Изменение доли, %	
	2017	2018	2019	2017	2018	2019	2018	2019
1. Внеоборотные активы, в том числе:	5	418	787	50,00	1,88	– 2,36	– 48,12	0,47
Основные средства	5	418	787	50,00	1,88	– 2,36	– 48,12	0,47
2. Оборотные (текущие) активы, в том числе:	5	21 759	32 592	50,00	98,12	97,65	48,12	– 0,47
Запасы	0	599	4 549	0,00	2,70	13,63	2,70	10,93
Дебиторская задолженность	5	20 175	22 794	50,00	90,97	68,29	40,97	– 22,68
Финансовые вложения	0	949	1 531	0,00	4,28	4,59	4,28	0,31
Денежные средства	0	37	3 695	0,00	0,17	11,07	0,17	10,90
Прочие оборотные активы	0	0	23	0,00	0,00	0,07	0,00	0,07
Баланс	10	22 177	33 378	100	100	100		

Структура активов (таблица 2.3), в которой высокий удельный вес задолженности (68,29%) и низкий уровень денежных средств (11,07%) является показателем ухудшения состояния предприятия в области расчетов с потребителями. Основные средства в общей структуре активов выросли на 0,47%. Это может говорить об развитии предприятия, капитальных вложениях. Дебиторская задолженность очень снизилась в 2019 году (–22,68%), что свидетельствует о необходимости дальнейшего углубленного анализа ее состава и структуры. Доля денежных средств выросла на 10,90%. Анализ активов

показывает рост удельного веса внеоборотных средств на 0,47%, что случилось по причине роста стоимости основных средств на 0,47%

Высокий удельный вес оборотных средств в активах (свыше 70%) говорит о ведении предприятием агрессивной политики управления активами.

Вертикальный анализ источников предприятия представлен в таблице 2.4.

Исходя из таблицы 2.4 видно, что в структуре собственного капитала наибольший удельный вес имеет непокрытый убыток, а уставный капитал имеет минимальный удельный вес (0,03%).

Также отметим, что в 2019 году задолженности по долгосрочным заемным средствам предприятие не имеет, она не имела место быть во всем рассматриваемом периоде, это говорит о том, что предприятие не прибегает к долгосрочным кредитам и займам.

Таблица 2.4 – Вертикальный анализ источников ООО «Водоканалстрой-2» за 2017–2019 годы, в %

Пассив	Остатки по балансу, тыс. руб.			Удельный вес, %			Изменение доли, %	
	2017	2018	2019	2017	2018	2019	2018	2019
1. Собственный капитал, в т.ч.:	10	60	– 859	100,00	0,27	– 2,57	– 99,73	-
Уставный капитал	10	10	10	100,00	0,05	0,03	– 99,95	-0,02
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	0	50	– 869	0,00	0,23	– 2,60	0,23	-
2. Долгосрочные обязательства, в т. ч.	0	0	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
3. Краткосрочные обязательства, в т. ч.	0	22117	34 236	0,00	99,73	102,57	99,73	2,84
заемные средства	0	15	120	0,00	0,07	0,36	0,07	0,29
кредиторская задолженность	0	22 102	34 116	0,00	99,66	102,21	99,66	2,55
Валюта баланса	10	22 177	33 378	100,00	100,00	100,00	-	-

Удельный вес заемных средств в структуре пассивов увеличился и составил 120 тыс. руб. (0,36% от общей величины пассивов). Рост заемных средств может

привести к росту уровня его финансовых рисков и может оказать отрицательное влияние на финансовую устойчивость.

Собственного капитал имеет отрицательную величину, что является негативном моментов в динамике имущественного положения. Данное обстоятельство случилось по причине роста величины непокрытого убытка.

Удельный вес заемных краткосрочных средств в структуре источников формирования в 2019 году выросла до 102,57%, так как за счет данной статьи баланса собственно и сформирован пассив. Преимущественно краткосрочные средства представлены кредиторской задолженностью, по которой наблюдается также рост удельного веса вырос до 102,21%.

Динамику краткосрочных обязательств следует рассматривать в увязке с показателями прибыли и реализации. Увеличение краткосрочных обязательств может происходить по причине роста объемов реализации и иметь в качестве основного направления максимизацию прибыли. В случае, когда темпы роста выручки, прибыли и краткосрочных обязательств одинаковы либо темп роста прибыли (выручки) больше, то роста краткосрочных обязательств оценивается позитивно.

Если обратить внимание на общее изменение резервов и нераспределенной прибыли можно увидеть, что за 2017 – 2019 годы их общая доля до отрицательной, что можно назвать негативной тенденцией, ведь снижение резервов, фондов и нераспределенной прибыли может говорить о неэффективности работы ООО «Водоканалстрой-2».

Удельный вес краткосрочных кредитов и займов в пассивах составляет более 90%, что говорит о ведении предприятием политики управления пассивами агрессивного типа.

Основные аналитические возможности отчета о финансовых результатах основаны на данных модуля №. 2, можно оценить прибыль организации (таблица 2.5).

Таблица 2.5 – Оценка структуры отчета о финансовых результатах источников  
ООО «Водоканалстрой-2» за 2017–2019 годы, в %,

Показатели	Стоимостная оценка			Темп роста, %	Удельный вес, %		Изменение (+,-)
	2018	2019	(+,-)		2017	2019	
Выручка	16 588	41 844	25 256	252,25	100	100	0
Себестоимость продаж	16 852	36 882	20 030	218,86	101,59	88,14	- 13,45
Валовая прибыль	235	4 962	4 727	2 111,49	1,42	11,86	10,44
Коммерческие расходы	0	0	0	0	0,00	0,00	0,00
Управленческие расходы	1 962	4 268	2 306	217,53	11,83	10,20	- 1,63
Прибыль (убыток) от продаж	- 2 197	694	2 891	-	-13,24	1,66	14,90
Доходы от участия в других организациях	0	0	0	0	0,00	0,00	0,00
Проценты к получению	0	0	0	0	0,00	0,00	0,00
Проценты к уплате	0	0	0	0	0,00	0,00	0,00
Прочие доходы	3 062	135	- 2 927	4,41	18,46	0,32	- 18,14
Прочие расходы	799	1 595	796	199,62	4,82	3,81	- 1,00
Прибыль (убыток) до налогообложения	66	- 766	- 832	- 1 160,61	0,40	- 1,83	- 2,23
Отложенные налоговые активы	0	0	0	0	0,00	0,00	0,00
Отложенные налоговые обязательства	0	0	0	0	0,00	0,00	0,00
Текущий налог на прибыль	10	127	117	1 270,00	0,06	0,30	0,24
Прибыль (убыток) от обычной деятельности	6	25	19	416,67	0,04	0,06	0,02
Чистая прибыль (убыток)	50	- 918	-968	-1 836,00	0,30	- 2,19	- 2,50

Данные анализа в таблице 2. 5 указывают на следующее.

Основной доход компания получает от выручки от продаж.

В отчетном году это было 41 844 тыс. Руб.

Валовая прибыль от реализации продукции (услуг) составила 4 727 тыс. Руб.

Как видно из расчетов, выручка от реализации продукции компании в отчетном периоде увеличилась на 25 256 тыс. Руб. или 152,25%, а основные расходы – на 20 030 тыс. руб. или 118,86%.

Темпы роста выручки выше, чем темпы роста затрат, что свидетельствует о рациональном и эффективном использовании финансовых и трудовых ресурсов.

Поскольку в абсолютном выражении выручка увеличилась больше себестоимости, валовая прибыль компании увеличилась на 4 727 тыс. Руб. или 2 011,49%.

Управленческие расходы увеличились на 2 306 тыс. руб. или 117,53%, несмотря на это, его доля в структуре выручки снизилась с 11,83% до 10,20% (-1,63%).

Прибыль от продаж увеличилась на 2 891 тыс. Руб. и это было положительно в 2019 году.

Прибыль до налогообложения снизилась на 832 000 руб. На это повлияло снижение прочих доходов на 2 927 тыс. руб. и рост прочих расходов на 796 тыс. руб.

Рассматривая расчеты, доля производственных издержек в обороте снизилась на 13,45%, что означает снижение себестоимости продукции и снижение эффективности основной деятельности организации. ,

Часть валовой прибыли в обороте также увеличилась на 10,44%, однако доля облагаемых лиц снизилась, что негативно характеризует эффективность бизнеса.

Недостатком – это незначительное снижение доли чистой прибыли в выручке - это говорит о том, что в целом эффективность всех финансово-хозяйственных операций предприятия несколько снизилась, образовался непокрытый убыток.

Подводя итоги анализа, можно сделать вывод, что в настоящее время маркетинговая ситуация для предприятия развивается достаточно благоприятно. На это указывает устойчивый рост продаж. Также эти признаки указывают на достаточно высокий уровень конкурентоспособности реализуемой продукции и эффективную маркетинговую деятельность руководства организации. В целом рыночную деятельность организации можно считать эффективной, что открывает для нее определенные перспективы, что поможет укрепить рыночные позиции в будущем. В то же время уменьшение валюты баланса указывает на снижение

производственных мощностей предприятия, что подтверждает формирование непокрытого убытка. В своей деятельности компания не использует собственные основные средства, но использует заемные средства, и уровень дебиторской задолженности также слишком высок.

Из положительных моментов также следует отметить рост стоимости основных средств за счет приобретения основных средств.

Из негативных моментов следует отметить рост дебиторской задолженности, также следует отметить, что предприятие финансирует в настоящее время свою деятельность за счет кредиторов, так как кредиторская задолженность больше дебиторской. Также в 2019 году произошло снижение суммы собственного капитала за счет образования непокрытого убытка.

### 2.3 Анализ формирования цены контракта ООО «Водоканалстрой-2»

Участник торгов, с которым заключен договор, обязан составить гарантию исполнения договора в порядке, предусмотренном в томе 1 и в этом пункте тома 2, на сумму: 6 590 000,00 рублей.

В случае выплаты авансового платежа в размере, превышающем указанный размер обеспечения исполнения обязательств по Договору, Подрядчик обязуется соответственно увеличить размер обеспечения исполнения обязательств по Договору, таким образом, чтобы размер обеспечения исполнения обязательств по Договору был не менее суммы выплачиваемого Заказчиком авансового платежа

В случае если обеспечение представляется в виде гарантийного платежа, участник конкурса, с которым заключается договор, перечисляет сумму денежных средств, указанную в п.6 Тома 2, на счет: расчетный счет дирекции по строительству ООО «Водоканалстрой-2».

Банковская гарантия (банковские гарантии) должна (должна) содержать следующие условия для выполнения поручителем своих обязательств:

– если принципал не выполнил работу, предусмотренную договором (не доставил товар, не оказал услуги);



- если принципал нарушил конечные или промежуточные сроки выполнения работ (оказания услуг), срок поставки товара не является ошибкой заказчика;
- если принципал нарушил сроки, установленные заказчиком для устранения выявленных им недостатков в выполненной работе;
- если принципал плохо выполнил работу, предусмотренную договором.

Срок выполнения работ:

Начало выполнения работ: с момента заключения Договора.

Окончание выполнения работ: 15.10.2020г

Место выполнения работ: 454087, Челябинск, ул. Братская 2Д, офис 1.

Порядок оплаты работ:

По соглашению сторон заказчик имеет право внести предоплату в размере не более 30% от стоимости материалов, которые должны быть предоставлены поставщиком по настоящему Договору (в соответствии с п. 3.1. настоящего Соглашения), после подписания договора и обеспечения исполнения обязательств по договору:

- предоплата производится заказчиком на основании выставленного исполнителем счета;
- авансовый платеж производится заказчиком;
- возврат авансового платежа поставщиком производится в следующем порядке: пропорционально от фактического ежемесячного исполнения, принятого Заказчиком, до полного зачисления аванса, но не менее 30% фактического ежемесячного исполнения;
- в соответствии с графиком досрочного погашения;
- в случае неисполнения или частичного неисполнения работы в соответствии с настоящим Соглашением, авансовые платежи, сделанные ранее, должны быть возвращены подрядчиком на текущий счет заказчика в течение 5 (пяти) рабочих дней с даты, на которую установлен крайний срок выполнения работ учрежден в соответствии с рабочей программой;

– окончательная оплата производится при наличии выставленного счета и счета-фактуры путем перечисления денежных средств на расчетный счет Поставщика либо иным, незапрещенным законодательством способом, в течение 60 (Шестидесяти) календарных дней после подписания Заказчиком Акт приема-передачи товара (форма №ТОРГ 1).

В настоящее время осуществляется расчет цены контракта в ООО «Водоканалстрой-2» используется метод определения начальной (максимальной) цены контракта – «Метод сопоставимых рыночных цен (анализ рынка)»

Обоснование выбранного метода обоснования начальной (максимальной) цены контракта производится посредством наличия информации о рыночной стоимости идентичных товаров (работ, услуг) [37].

Заказчик самостоятельно определяет количество запросов, которые необходимы для определения начальной (максимальной) цены контракта согласно П. 3.7.1 Приказа Минэкономразвития России от 02.10.2013 № 567 [8].

Для определения стоимости закупки заказчику следует использовать не менее трех цен, предлагаемых различными поставщиками. В данном обосновании были выбраны следующие поставщики материалов:

№1 ООО «Строй-М»;

№2 ООО «СМППР»;

№3 ООО «Стройка-Лаб».

Все поставщики имеют в наличии необходимые материалы для проведения черновых строительных работ, а именно [41]:

- смесь «Рольбанд» при указанной толщине слоя до 2 см;
- пескобетон П800 при указанной толщине слоя до 5 см;
- бетоноконтракт «AURO».

Коммерческие предложения поставщиков содержат указание на конкретные товары, имеющие товарный знак, модель и другие параметры. Все товары идентичны.

Цена анализируемых контрактов может быть увеличена в зависимости от способа проведенного заказа [42]:

- конкурс – стоимость может быть увеличена не более чем на 10 %;
- аукцион – 13 %;
- запрос котировок – 17 %;
- запрос предложений – 17 %;
- у единственного поставщика – не подлежит корректировке.

Средняя арифметическая цена ( $\bar{C}$ ) была рассчитана по формуле 1 [60]:

$$\bar{C} = (c_1 + c_2 + c_3) / n, \quad (1)$$

где  $c_1, c_2, c_3$  – цена за материал у каждого поставщика;

$n$  – количество поставщиков

Предоставленные цены не должны значительно различаться между собой. К примеру, при предложении одного поставщика за товар 100 рублей, а другого — 1 000 рублей показатели будут считаться неоднородными и не могут использоваться при расчете цены контракта. Для этого заказчику необходимо рассчитать коэффициент вариации, который не должен превышать 33 %.

Коэффициент вариации цен ( $V_{\%}$ ) рассчитывается следующим образом (формула 2)[60]:

$$V_{\%} = \alpha / \bar{c} \cdot 100, \quad (2)$$

где  $V_{\%}$  – коэффициент вариации;

$\alpha$  – среднее квадратическое отклонение;

$\bar{c}$  – средняя цена;

Расчет начальной (максимальной) цены контракта производится по формуле 3[60]:

$$НМЦК = v / n \cdot i = c_i, \quad (3)$$

где  $v$  – количество (объем) закупаемого товара (работы, услуги);

$n$  – количество значений, используемых в расчете;

$i$  – номер источника ценовой информации;

$c_i$  – цена единицы

Результаты расчетов сведены в таблицу 2.6

Таблица 2.6 – Обоснование начальной (максимальной) цены контракта  
строительного черного материала в ООО «Водоканалстрой-2»

Наименование расходных материалов	Количес тво закуп аемы х матер иалов	Количес тво источни ков ценовой информа ции	Цены поставщиков (исполнителей, подрядчиков) за единицу товара (работы, услуги), рублей			Однородность совокупности значений выявленных цен, используемых в расчете цены			Начальн ая (максим альная) цена контрак та
			Источник цены №1	Источник цены №2	Источник цены №3	Сред няя ариф метич еская цена за ед.	Средне е квадра тичное отклон ение	коэф фици ент вариа ции цен	
Смесь «Рольбанд» при указанной толщине слоя до 2 см	15	3	7 802	8 284	8 043	8 043	341	4	120 645

Окончание таблицы 2.6

Наименование расходных материалов	Количество закупаемых материалов	Количество источников ценовой информации	Цены поставщиков (исполнителей, подрядчиков) за единицу товара (работы, услуги), рублей			Однородность совокупности значений выявленных цен, используемых в расчете цены			Начальная (максимальная) цена контракта
			Источник цены №1	Источник цены №2	Источник цены №3	Средняя арифметическая цена за ед.	Среднее квадратичное отклонение	коэффициент вариации цен	
Пескобетон П800 при указанной толщине слоя до 5 см	2	3	3 162	3 357	3 260	3 260	138	4	6 519
Бетоконтакт«AU RO»	15	3	276	293	285	285	12	4	4 270
ОБЩАЯ НМЦК, руб.									131 434

Дата окончания подачи заявок: 14 часов 00 мин. «11» марта 2020 г.

Метод сопоставимых рыночных цен (анализ рынка) является приоритетным способ определения начальной (максимальной) цены контракта для ООО «Водоканалстрой-2».

Таким образом, контракт может быть заключен с поставщиком №1 ООО «Строй-М» (общая стоимость за материалы 127 494 руб.) и поставщиком №3 ООО «Стройка-Лаб» (общая стоимость за материалы 131 440 руб.).

Вывод по второму разделу

В настоящее время маркетинговая ситуация для предприятия развивается достаточно благоприятно. На это указывает устойчивый рост продаж. Также эти признаки указывают на достаточно высокий уровень конкурентоспособности реализуемой продукции и эффективную маркетинговую деятельность руководства организации. В целом рыночную деятельность организации можно

считать эффективной, что открывает для нее определенные перспективы, что поможет укрепить рыночные позиции в будущем. В то же время уменьшение валюты баланса указывает на снижение производственных мощностей предприятия, что подтверждает формирование непокрытого убытка. В своей деятельности компания не использует собственные основные средства, но использует заемные средства, и уровень дебиторской задолженности также слишком высок.

Из положительных моментов также следует отметить рост стоимости основных средств за счет приобретения основных средств.

Из негативных моментов следует отметить рост дебиторской задолженности, также следует отметить, что предприятие финансирует в настоящее время свою деятельность за счет кредиторов, так как кредиторская задолженность больше дебиторской. Также в 2019 году произошло снижение суммы собственного капитала за счет образования непокрытого убытка.

В настоящее время расчет цены контракта в ООО «Водоканалстрой-2» осуществляется с использованием метода определения начальной (максимальной) цены контракта – «Метод сопоставимых рыночных цен (анализ рынка)»

Обоснование выбранного метода обоснования начальной (максимальной) цены контракта производится посредством наличия информации о рыночной стоимости идентичных товаров (работ, услуг). Метод сопоставимых рыночных цен (анализ рынка) является приоритетным способом определения начальной (максимальной) цены контракта для ООО «Водоканалстрой-2» в соответствии с 44-Федерального закона.

## РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ИЗМЕНЕНИЮ СУЩЕСТВУЮЩИХ МЕТОДОВ ОПРЕДЕЛЕНИЯ НАЧАЛЬНОЙ (МАКСИМАЛЬНОЙ) ЦЕНЫ КОНТРАКТА ООО «ВОДОКАНАЛСТРОЙ-2»

### 3.1. Определение недостатков существующих практик и факторов формирования цены контракта ООО «Водоканалстрой-2»

Выбор метода напрямую связан с тем, что заказчик собирается закупить. Приоритетным является метод сопоставимых рыночных цен (анализа рынка). Для каждого из них установлены свои правила в части сбора информации о цене объекта закупки. Нередко ООО «Водоканалстрой-2» эти правила нарушает [49].

Запрашивая цены, нужно максимально подробно описать объект закупки. Если упустить какие-то характеристики, проверяющие могут посчитать, что поставщикам предоставлена неполная информация. Следовательно, предложенные ими цены могут быть неактуальными. Такие случаи в практике ООО «Водоканалстрой-2» были.

Например, в одной закупке ООО «Водоканалстрой-2» не указал в запросе коммерческого предложения порядок поставки товара, оплаты, формирования цены, а также условия гарантии. В Федеральном Казначействе посчитали, что на полученные цены опираться нельзя.

ООО «Водоканалстрой-2» не может нести ответственность за то, что поставщик прислал нереальные цены. Вместе с тем ООО «Водоканалстрой-2» должен приложить все усилия, чтобы выбрать авторитетных поставщиков. В соответствии с рекомендациями Минэкономразвития, они должны обладать опытом по поставке нужного товара.

Имеют место быть случаи, когда ООО «Водоканалстрой-2» пренебрег этим моментом и в итоге расчет производил по недостоверному предложению поставщика, не имеющего отношения к объекту закупки.

Бывают случаи, когда у контролеров возникают претензии, в ситуациях, когда ООО «Водоканалстрой-2» подходил к выбору слишком формально.

Поэтому лучше провести хотя бы минимально возможную проверку добросовестности поставщиков. На сайте Налоговой службы есть сервис по предоставлению выписки из реестра юридических лиц, а также множество полезных ссылок для проверки. Таким образом, представляется возможным, выявить является ли поставщик, чье предложение компания рассматривает, действующей организацией, а также выявить негативный статус организации (ликвидация или банкротство). Также следует проверять фактический вид деятельности, о которой заявляет поставщик, тем самым, осуществляя проверку действительно ли поставщик занимается деятельностью, о которой заявляет. Данные моменты следует проводить в целях убедит демонстрации серьезного подхода выбору поставщиков проверяющим и другим лицам.

Таблица 2.7 – Методы обоснования начальной (максимальной) цены контракта в зависимости от вида деятельности заказчика

Название метода	Когда применять
Метод сопоставимых рыночных цен (метод анализа рынка)	Приоритетный метод. Применяется на хорошо развитых рынках, где есть не менее 5 поставщиков
Нормативный метод	Для объектов, для которых установлены предельные цены (статья 19 закона 44-ФЗ)
Тарифный метод	Для объектов, в отношении стоимости которых установлены тарифы
Проектно-сметный метод	При закупке строительных и ремонтных работ, контрактов на реконструкцию, работ по сохранению объектов культурного наследия
Затратный метод	Если остальные методы применить невозможно или их нужно дополнить
Иной метод	Когда вышеперечисленные методы не подходят. Требуется обоснование

Данные таблицы 2. 7 свидетельствуют, что ООО «Водоканалстрой-2» наиболее предпочтительным будет проектно-сметный метод обоснования начальной (максимальной) цены контракта. Несмотря на это, в настоящий момент организация использует «Метод сопоставимых рыночных цен (метод анализа рынка)», что является не совсем верным. Это является недостатком формирования



НМЦК в деятельности ООО«Водоканалстрой-2». При применении проектно-сметного метода берется сметная стоимость из проектной документации.

Поручениями Президента РФ приказ № 1381ГС от 17.07.2019 г. поставлена задача к 1 января 2020 года выпустить обновлённую федеральную сметно-нормативную базу строительства включающую в себя сметные нормативы, учитывающие использование новых технологий строительства, технологических и конструктивных решений, а также современных строительных материалов, изделий, конструкций и оборудования.

С 1 июля 2019 года произошли изменения в системе закупок строительных работ (от 01.05.2019 № 71–Федерального закона). Изменились методики расчета начальной (максимальной) цены контракта и сметы контракта (Федеральный закон от 27.06.2019 № 151 ). С выходом Постановления Правительства РФ от 15 мая 2019 г. № 604 произошли изменения в правилах мониторинга цен строительных ресурсов и индексации сметной стоимости[43].

При исполнении контракта расчеты за выполненные работы осуществляются в пределах общей цены работ по смете контракта.

В смете контракта необходимо предусматривать распределение цены контракта по физически измеримым параметрам объекта строительства (его конструктивным частям, комплексам или видам работ).

Ввиду этого при расчете начальной (максимальной) цены контракта ООО «Водоканалстрой-2»сталкивается с риском зависить или занизить стоимость закупки, с соответствующими материальными последствиями; допустить в описании неточности, которые позволят поставить предмет закупки, не соответствующий потребностям ООО «Водоканалстрой-2». В свою очередь добросовестный поставщик из-за недостатка всей полноты информации, который, по идее, за счет повышения качества и снижения цены должен бороться за право осуществления поставки, на практике оказывается в сложной ситуации. Он не может прогнозировать, чего ему ожидать от заказчика, и как следствие – жестче держит максимальную цену, не решаясь на уступки.

Также в ООО «Водоканалстрой-2» был обнаружен ряд ошибок при расчете начальной (максимальной) цены. Стандартизация конкурсной аукционной документации и разработка типовых документов может помочь такие ошибки амортизировать. При составлении стандартизированного технического задания необходимо прописывать разные нюансы товара или услуги, которая востребована поставщиком, например, если речь идет о продаже автомобиля, указать, что он должен быть чистым на момент продажи. Также для ООО «Водоканалстрой-2» необходимо использовать такой инструмент как «Справочник предметов государственной закупки (СПГЗ)», который содержит конкретные характеристики продукции.

Наборы характеристик товара позволяют определить, что конкретно покупает ООО «Водоканалстрой-2». Также в данном направлении развивается и каталог товаров, работ, услуг, о котором так много говорят представители руководства Федерального казначейства и Минфина России.

### 3.2 Направления снижения сметной стоимости строительства, как основа для формирования договорных цен ООО «Водоканалстрой-2»

Снижение сметной стоимости – это лишь снижение потенциальных затрат на работы. Департамент ценообразования и городского зонирования Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства РФ рассмотрел обращение, направленное в Министерство строительства России письмом из правительственного аппарата Российская Федерация от 27 апреля 2020 г. № Р16-23472, и отчеты в пределах юрисдикции [54].

В соответствии с ч. 1 ст. 8.3 Градостроительного кодекса РФ, согласно которому сметные издержки на все виды ремонта и постройки зданий культурных традиций и наследия финансируются из бюджетной системы РФ и юридические лица, созданные субъектами РФ, муниципалитетами, участие в уставном (акционерном) капитале которых, из которых субъекты РФ, муниципалитеты составляют более 50%.

Ориентировочные стандарты, единичные тарифы и их отдельные компоненты, а также приказы о включении их в федеральный реестр стандартов оценки размещены на официальном сайте Министерства строительства России в сети интернет.

В соответствии с Планом мероприятий по совершенствованию ценообразования в строительной отрасли РФ, утвержденным Правительством РФ 22 октября 2019 г. № 9580, приказами Минстроя России от 26 декабря 2019 г. № 871, № 872, № 873, № 874, № 875 и № 876 (далее Приказы № 871–876), утверждена федеральная сметно-нормативная база (ФСНБ–2020), включающая сметные нормативы, единичные расценки и отдельные составляющие к ним, учитывающие использование новых технологий строительства, технологических и конструктивных решений, а также современных строительных материалов, изделий, конструкций и оборудования, а также результаты гармонизации государственных, территориальных (ТСН–2001 для города Москвы) и отраслевых сметных нормативов крупных компаний с государственным участием[68].

Приказы № 871 – 876 размещены 26 декабря 2019 г. на официальном сайте Минстроя России и вступили в силу 31 марта 2020 года.

Решением Министерства строительства Российской Федерации от 8 апреля 2020 года № 195, постановления Министерства строительства России «Об утверждении сметных нормативов» от 30 декабря 2016 года. № 1038 и «Об утверждении цен за единицу продукции федерального правительства, ориентировочные» Федеральные государственные цены «на материалы, изделия, конструкции и оборудование, используемые в строительстве, ориентировочные федеральные цены на эксплуатацию строительных машин и транспортных средств, ориентировочные федеральные цены на перевозку строительных товаров» от 30 декабря 2016 года. № 1039 (далее – заказы № 1038 и 1039), дополнения и изменения к заказам № 1038 при № 1039 недействительны.

В п. 1 статьи 3 Федерального закона от 26 июля 2017 г. № 191 Федеральный закон «О внесении изменений в Кодекс Российской Федерации о

урбанизме и признании отдельных положений законодательных актов Российской Федерации (далее - Федеральный закон № 191– Федеральный закон), а также другие стандарты оценки которые включены в Федеральный реестр стандартов оценки до 30 Сентябрь 2017 года или утвержденный органами исполнительной власти субъектов РФ должны быть выполнены такие критерии как:

- включение в определенном порядке данных о определенных оценочных стандартах;
- размещение в федеральной государственной информационной системе ценообразования при построении расчетных цен на строительные ресурсы;
- вступление в силу сметных норм.

Таким образом, до тех пор, пока не будут выполнены условия, изложенные в пункте 1 статьи 3 Федерального закона № 191– Федеральный закон, промоутер имеет право применять единичные территориальные цены (далее именуемые ТЕР), которые применяются органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации при составлении бюджетных прогнозов. Он был утвержден в соответствии с процедурой, ранее установленной 3 июля 2016 года, которая была включена в Федеральный реестр стандартов оценки, и государственный контрольный орган имеет право проверять и оценивать расчеты включены в оценочную документацию, чтобы определить, соответствуют ли они данному ТЕР.

В соответствии со статьей 8 ч. 2 Кодекса сметные издержки на строительство подлежит контролю корректности его определения при анализе проектной документации муниципальными специалистами, в том числе по не превышению общего норматива от стоимости строительства в случаях, определяемых правительством РФ при доле бюджета свыше 50% в уставном капитале муниципальных образований.

В соответствии с пунктом 20 (1) Положения об организации и экспертизе состояния результатов проектной документации и инженерных изысканий, утвержденного правительством РФ от 5 марта 2007 г. N 145 (далее – Правила ),

если расчетная стоимость строительства рассчитывается в соответствии с правилами федеральных единичных тарифов, включая их отдельные компоненты, в соответствии со стандартами бухгалтерского учета, информация о которых включена в федеральный реестр стандартов бухгалтерского учета и (либо) оценочных цен проекта, с учетом оценки. Было подсчитано, что представление оценок для проверки оценки определяется после корректировки оценки с учетом текущих цен на дату отправки разработчику (техническому заказчику).

В соответствии с пунктом 27 (3) регламента оценка сметных затрат включает изучение и оценку расчетов, включенных в сметную документацию, для определения их соответствия утвержденным стандартам оценки, федерального тарифа, включая его отдельные компоненты, оценку стандарты и информация о нормативах федерального реестра оценки физический объем работ, проектные, организационные, технологические и другие решения, предусмотренные проектной документацией, а также положение о том, что сметные расходы на строительство не должны превышать, реконструкция с использованием комплексных нормативных строительных цен[80].

Последовательность формирования цены договора поставки на предоставление стройматериалов представлена на рисунке 3.8.

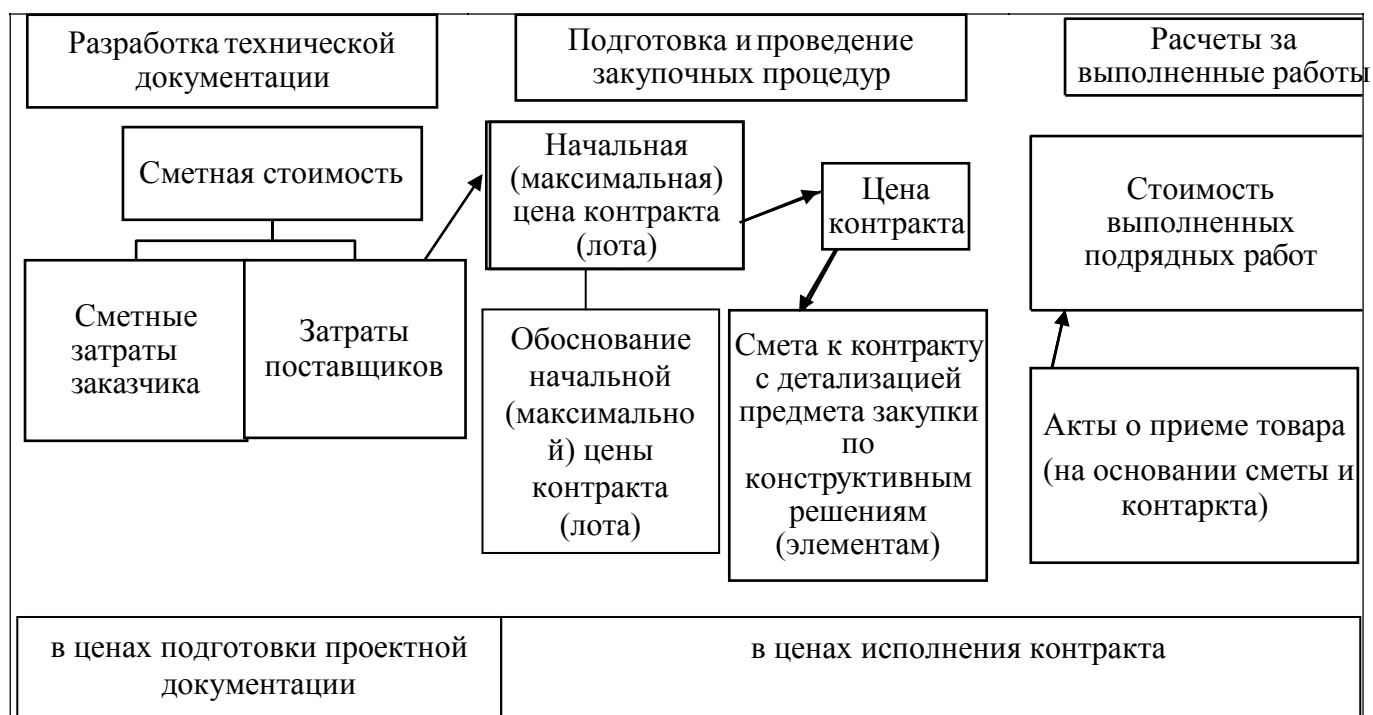


Рисунок 3.8 – Последовательность формирования цены договора поставки на предоставление стройматериалов[77]

Таким образом, для начало необходимо составить смету затрат на новое строительство (таблица 3.8).

Таблица 3.8 – Сметная стоимость нового строительства 4200 кв.м. (исходные данные)

Наименование	Уд.вес, в %	Стоимость
1. Затраты на проектирование	3,5	3 414 941
2. Материалы	34,6	34 149 415
3. Расходы на оплату труда	12,7	12 521 452
4. Расходы на эксплуатацию оборудования	17,3	17 074 707
5. Прочие прямые затраты	0,7	682 988
6. Итого прямые затраты	68,7	67 843 504
7. Накладные расходы	6,9	6 829 883
8. Всего	75,6	74 673 386
9. Сметная прибыль	11,3	11 201 008
10. НДС	13,0	12 881 159
11. Полная стоимость	100,0	98 755 554

Ориентировочный срок реализации проекта 2-4 года.

При экономии затрат на проектирование стоимость строительства увеличивается очень часто. Это в основном связано с поспешностью, отсутствием опыта или отсутствием полноценного персонала дизайнеров при организации дизайна.

Согласно стоимости проекта, стоимость строительства объекта составляет 3–10%. Эта градация связана с различными целями, сложностью объектов, размером проекта (количество разделов проектной документации) и условиями строительства. В нашем случае был получен минимальный процент от стоимости проекта к стоимости строительства. Это связано с необходимостью разработки секций, необходимых только для возведения здания, отсутствием динамических нагрузок и другим дополнительным назначением здания. Ориентировочная стоимость строительства, выполненная до подготовки проектной документации, определяет максимальную стоимость строительства и осуществляется с использованием агрегированных показателей.

Далее проводится подготовка и проведение закупочных процедур, в частности формирование начальной (максимальной) цены контракта.

Цена договора для строительства объектов формируется в следующей последовательности:

- подготовка исходных данных;
- определение начальной цены в ходе проведения закупочных процедур;
- формирование контрактной цены и подготовка сметы к договору поставки при заключении контракта.

Формула расчета начальной цены договора (формула 4 ) [83]:

$$Ц_{нач} = С_{тек} \cdot И_{тек} / И_{псд} \cdot И_{деф} , \quad (4)$$

где  $Ц_{нач}$  – начальная цена договора;

$С_{тек}$  – сметная стоимость работ в текущем уровне цен на момент выпуска проектно-сметной документации;

$И_{тек}$  – индекс пересчета сметной стоимости на момент проведения переговоров или объявления торгов;

Ипсд– индекс пересчета сметной стоимости на момент выпуска проектно-сметной документации;

Идеф. – индекс-дефлятор на планируемую дату окончания работ подрядчиком.

Индекс изменения стоимости проектных работ для строительства II квартал 2020 г. составляет 4,37 [84]. Индекс пересчета сметной стоимости на момент выпуска проектно-сметной документации составляет 5,59 [84]. Индекс дефлятор составляет 1,048 в 2020 году [84].

Тогда:

$$Ц_{нач} = 98\,755\,554 \cdot 4,37/6,02 \cdot 1,048 = 75\,129\,025 \text{ руб.}$$

Таким образом определяется начальная максимальная цена контракта.

Коэффициент снижения начальной цены договора определяется по следующей формуле 5 [83]:

$$K_{сн} = Ц_{тв.дог} / Ц_{нач}, \quad (5)$$

где  $K_{сн}$  – коэффициент снижения начальной цены договора;

$Ц_{тв.дог.}$  – твердая договорная цена;

$Ц_{нач.}$  – начальная цена договора.

Тогда:

$$K_{сн} = 98\,755\,554 / 75\,129\,025 = 1,31$$

В качестве одного из вариантов рекомендуется определять стоимость выполненных работ по следующей формуле 6 [83]:

$$Ц_{вып.} = C_{тек} \cdot I_m \cdot I_{деф} \cdot K_{сн}, \quad (6)$$

где  $Ц_{вып.}$  – стоимость выполненных работ;

$C_{тек}$ – сметная стоимость работ в базисном уровне цен на 01.01.2000г.;



$I_T$  – индекс пересчета сметной стоимости на момент проведения переговоров или объявления торгов;

$I_{\text{деф}}$  – индекс-дефлятор на планируемый период выполнения работ подрядчиком, принятый при расчете начальной цены договора;

$K_{\text{сн}}$  – коэффициент, учитывающий снижение победителем торгов или переговоров начальной цены договора.

Тогда:

$$C_{\text{вып.}} = 16\,404\,577 \cdot 4,37 \cdot 1,048 \cdot 1,31 = 98\,419\,023 \text{ руб.}$$

Цена выполнения является максимальной ценой контракта.

Расчеты следует проводить в твердых ценах, тогда заказчик будет защищен от рисков возможного удорожания строительства, связанного, в частности, с увеличением объема подлежащих выполнению работ.

Подрядчик же, заключая договор на условиях твердой цены, принимает на себя риски, связанные с возможным удорожанием строительства вследствие того, что фактический объем выполненных работ окажется больше того, который учитывался при заключении договора. В связи с этим в цене договора при его заключении, как правило, предусматривается резерв средств на непредвиденные работы и затраты.

Принятие подрядчиком рисков, связанных с возможным удорожанием строительства, при заключении договора на условиях твердой цены компенсируется отсутствием у заказчика в силу п. 6 ст. 709 Гражданского кодекса Российской Федерации [1] права требовать уменьшения цены договора, когда объем фактически выполненных работ оказался меньше того, который учитывался при заключении договора. В этих случаях вознаграждение подрядчика за выполнение работ окажется больше за счет сокращения издержек.

Вместе с тем, все риски неисполнения обязанности по организации и осуществлению приемки результата работ по умолчанию несет заказчик (постановление Президиума РФ от 03.12.2013 № 10147/13).

### 3.3 Рекомендации по совершенствованию методов определения цены контракта ООО «Водоканалстрой-2»

Оптимизация проектных решений в строительстве имеет высокий потенциал и важно учитывать фактор максимального влияния предлагаемых мер, в частности, оптимизировать в первую очередь те решения, которые обеспечат достижение наибольшего эффекта. Оптимизации проекта нового строительства подразумевает альтернативные решения, которые позволяют достичь экономического эффекта для заказчика.

Отметим, что одним из достаточно важных факторов выбора технико-технологических решений в проектах строительства малоэтажного жилья считается определение конструктивных элементов зданий, где применение инновационных (или новых) решений позволит получить максимальный экономический эффект от их внедрения [3]. Очевидно, что наибольшую целесообразность для оптимизации представляют те конструктивные элементы зданий, которые имеют наибольшую долю по их стоимости относительно стоимости всего здания.

Из данных вышеприведенного системного анализа проектно-сметной документации жилых домов малоэтажных комплексов можно сделать вывод о наиболее затратных элементах здания (видов работ), для которых оптимизация в виде альтернативных решений может быть предложена в первую очередь, поскольку улучшение характеристик проекта по этим элементам приведет к более эффективному распределению ресурсов и создаст условия увеличения величины экономического эффекта в большей степени, чем для этапов работ, занимающих меньшую долю в структуре общих затрат проекта. В смете затрат к таким расходам относятся расходы на оплату труда (12,7%), материалы (34,6%) и расходы на эксплуатацию оборудования (17,3%). Таким образом целесообразнее всего искать пути оптимизации сметы за счет статьи «Материалы».

Таблица 3.9 – Стоимость материалов по самым объемным статьям

Показатели	Проект с базовыми решениями		Проект с альтернативными решениями		Эффективность	
	Решение	Стоимость, тыс. руб.	Решение	Стоимость, тыс. руб.	тыс. руб.	%
Ограждающие конструкции и перегородки	Плиты гипсовые однослойные	12 286 550	Блоки газобетонные с низкой плотностью, 400 мм	9 830 475	– 2 456 075	– 20,0
Стеновые панели	Кирпич + утепление	10 534 245	Изолирован. металл. панели	4 357 425	– 6 176 820	– 58,6
Наружная отделка	Каменная выкладка	5 663 151	Блоки из керамики низко теплопроводные	4 356 270	– 1 306 881	– 23,1
Фундаменты	ФБС + Цокольная стенка, кер. кирпич (М125), 120 мм	5 665 469	Фундаментальный блок из фибры + Цокольная стенка, кер. кирпич (М125), 120 мм	3 258 741	– 2 406 728	– 42,5
Итого		34 149 415		21 802 911	– 12 346 504	– 36,2

Таким образом, при определении стоимости контракта для одного и того же здания, но для двух разных проектов (только в части материалов) экономия составила 12 346 504 руб. Или 12,5% от общей стоимости строительства. Как уже упоминалось выше – затраты на проектирование варьируются от 3 до 10%, а в нашем случае средний показатель составляет 3%. При уменьшении стоимости проектирования стоимость строительства чаще всего увеличивается. Это происходит в основном из-за спешки, отсутствия опыта или нехватки дизайнерских кадров в организации дизайна. В приведенном выше примере виртуальные риски неправильного расчета разработчиками исходной спецификации и учета всех конструкций, необходимых для нормальной работы обслуживающего персонала, не были приняты во внимание. Максимальные

затраты идут на ограждающие конструкции (стеновые панели). Поскольку здание утеплено, было рассмотрено несколько вариантов стен здания:

- кирпич + утепление, что значительно увеличит время строительства здания, и экономическая выгода не будет значительной;
- изолированные железобетонные панели – значительно увеличивают нагрузку на несущие элементы здания;
- изолированные металлические панели – их стоимость по сравнению с сэндвич панелями незначительна.

Таким образом, наиболее оптимальными по цене и качеству оказались изолированные металлические панели

Таблица 3.10– Основные технико–экономические показатели проекта в базовых и с учетом альтернативных решений

Показатели	Проект с базовыми решениями	Проект с альтернативными решениями
Сметная стоимость (общая), млн. руб.	98 755	86 409
Сметная стоимость 1 кв.м. площади, тыс. руб.	23,51	20,57
Общий срок реализации проекта, лет	3,5	2,8
Экономический эффект (общий) по проекту в целом, млн. руб.	– 12 346 504	
Эффективность альтернативных решений, в %	12,5	

СМР на этапе строительства объекта в соответствии с требованиями СРО подразумевает риски, которые необходимо страховать:

- страхование гражданской ответственности членов СРО;
- страхование имущества строительного предприятия;
- страхование СМР;
- страхование транспорта;
- страхование работников от несчастных случаев;
- медицинское страхование всего коллектива [69].

Соответственно страховым случаем является наступление обязанности страхователя произвести оплату за вред, причиненный жизни, здоровью или имуществу третьих лиц, а также окружающей среде [7].

После определения более точного количества материалов, затраты рассчитываются для всех видов услуг, в зависимости от рынка материалов и услуг в регионе. Базовая стоимость разработки проектной документации показывает примерную стоимость документации. Это может измениться как вверх, так и вниз. Это связано с дополнительными факторами, которые учитывают различные внутренние факторы (наличие подъемников и их свойства, агрессивность окружающей среды, возможность увеличения грузоподъемности) и внешние факторы (снежные и ветровые зоны, сейсмика, сложные грунтовые условия). Каждая высококвалифицированная проектная организация в ходе своей работы разрабатывает методологию для определения стоимости услуг по дизайну без влияния на бюджет компании. Мы определяем процентное соотношение затрат на отдельные этапы строительства к общей стоимости строительства. Расчет проводится только для окончательного варианта конструкторской документации. Геотехнические исследования, проектные работы и вертикальное расположение территории обобщаются на подготовительном этапе.

Вывод по третьему разделу

В результате проведенного исследования в ООО «Водоканалстрой-2» был обнаружен ряд ошибок при расчете начальной (максимальной) цены.

Для ООО «Водоканалстрой-2» наиболее предпочтительным будет проектно-сметный метод обоснования НМЦК. Несмотря на это, в настоящий момент организация использует «Метод сопоставимых рыночных цен (метод анализа рынка)», что является не совсем верным. Это является недостатком формирования цены в деятельности ООО «Водоканалстрой-2». При применении проектно-сметного метода берется сметная стоимость из проектной документации.

Стандартизация конкурсной аукционной документации и разработка типовых документов может помочь такие ошибки амортизировать. При составлении стандартизированного технического задания необходимо прописывать разные нюансы товара или услуги, которая востребована поставщиком, например, если речь идет о продаже автомобиля, указать, что он должен быть чистым на момент продажи. Также для ООО «Водоканалстрой-2» необходимо использовать такой инструмент как «Справочник предметов государственной закупки (СПГЗ)», который содержит конкретные характеристики продукции.

Наборы характеристик товара позволяют определить, что конкретно покупает ООО «Водоканалстрой-2». Также в данном направлении развивается и каталог товаров, работ, услуг, о котором так много говорят представители руководства Федерального казначейства и Минфина России.

Для ценовой политики договора по строительству объектов формируется в следующей последовательности: необходимо подготовить исходные данные ;определение начальной цены в ходе рассмотрения закупочных процедур; – формирование цены контракта и подготовка сметы к договору поставки при заключении контракта. Исходя из этого алгоритма была посчитана общая Сметная стоимость нового строительства, которая составила 98 755 554руб., НМЦК минимальная составила 75 129 025 тыс. руб., максимальная – 98 419 023 тыс. руб. Одна из самых затратных статей сметы оказалась «Материалы». Было решено за счет нее оптимизировать стоимость сметы. При определении стоимости контракта для одного и того же здания, но для двух разных проектов (только в части материалов) экономия составила 12 346 504 руб. Или 12,5% от общей стоимости строительства. Как уже упоминалось выше – затраты на проектирование варьируются от 3 до 10%, а в нашем случае средний показатель составляет 3%. При уменьшении стоимости проектирования стоимость строительства чаще всего увеличивается. Это происходит в основном из-за спешки, отсутствия опыта или нехватки дизайнерских кадров в организации дизайна. В приведенном выше примере виртуальные риски неправильного

расчета разработчиками исходной документации и всех конструкций, необходимых для работы обслуживающего персонала, не были приняты во внимание. Максимальные затраты идут на ограждающие конструкции (стеновые панели). Поскольку здание утеплено, было рассмотрено несколько вариантов стен здания:

- кирпич + утепление, что значительно увеличит время строительства здания, и выгода экономическая не будет такой значительной;
- изолированные железобетонные панели – значительно увеличивают нагрузку на несущие элементы здания;
- изолированные панели из металла – по сравнению с сэндвич панелями их стоимость незначительна.

Таким образом, наиболее оптимальными по цене и качеству оказались изолированные металлические панели.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Ценообразование в строительстве – это механизм построения стоимости услуг и материалов в хозяйственном магазине. Ценовая политика в строительной отрасли является частью общей ценовой политики и основана на принципах ценообразования, которые являются общими для всех отраслей. Цена – это экономическая категория и инструмент промышленного развития, который представляет собой денежное выражение стоимости единицы строительных товаров.

Цена услуг и продуктов на рынке является одним из важнейших показателей, оказывающих существенное влияние на экономическое положение компании. Все основные показатели производственной деятельности компании (объем капитальных вложений, издержки производства, производительность труда, капиталоемкость и т. д.) связаны с ценами и зависят от них. Цена является основой для планирования и финансирования капитальных вложений, расчета эффективности инвестиционных проектов, организации производственно-внутренних экономических связей, оценки результатов деятельности предприятия и расчета экономических последствий от внедрения новых технологий.

Основным инструментом определения цены либо стоимости строящихся объектов является удельная норма (стоимость) конкретного вида строительномонтажных работ, серии элементарных технологических операций либо отдельного элемента конструкции. Цена за единицу может быть стандартной либо индивидуальной; Индивидуальные сборы обычно взимаются за крупные заводы, которые построены с использованием нетрадиционных строительных технологий или механизмов, когда большинство строительных материалов производится непосредственно на месте. Цены за единицу включают только прямые расходы. Планируемые сбережения, косвенные расходы и налоги учитываются в расчетном расчете.



В 2019 году произошел рост стоимости вне оборотных активов средств за счет приобретения основных средств, данное обстоятельство можно охарактеризовать в качестве положительной тенденции в работе предприятия, так как приобретение основных средств влияет на рост производственного потенциала компании. Также данное изменение говорит о росте платежеспособности.

За 2019 год произошел рост оборотных средства на 10 833 тыс. руб. либо на 49,79%. Данное изменение произошло по причине ускорения темпов прироста мобильных активов в сравнении с темпами прироста совокупной стоимости активов, что, в свою очередь, произошло по причине роста величины запасов на 3950 тыс. руб.

В течении анализируемого периода величина дебиторской задолженности возросла (на 2 619 тыс. руб.), что является негативной тенденцией. Это произошло скорее всего по причине проблем, которые связаны с оплатой продукции (работ, услуг) организации, либо по причине активного предоставления кредита покупателям предприятия, т.е. отвлечением части текущих активов и иммобилизации части оборотных средств из производственного процесса.

Удельный вес заемных средств в структуре пассивов увеличился и составил 120 тыс. руб. (0,36% от общей величины пассивов). Рост заемных средств может привести к росту уровня его финансовых рисков и может оказать отрицательное влияние на финансовую устойчивость.

Собственного капитал имеет отрицательную величину, что является негативном моментов в динамике имущественного положения. Данное обстоятельство случилось по причине роста величины непокрытого убытка.

Удельный вес заемных краткосрочных средств в структуре источников формирования в 2019 году выросла до 102,57%, так как за счет данной статьи баланса собственно и сформирован пассив. Преимущественно краткосрочные средства представлены кредиторской задолженностью, по которой наблюдается также рост удельного веса вырос до 102,21%.

Динамику краткосрочных обязательств следует рассматривать в увязке с показателями прибыли и реализации. Увеличение краткосрочных обязательств может происходить по причине роста объемов реализации и иметь в качестве основного направления максимизацию прибыли. В случае, когда темпы роста выручки, прибыли и краткосрочных обязательств одинаковы либо темп роста прибыли (выручки) больше, то роста краткосрочных обязательств оценивается позитивно.

Если обратить внимание на общее изменение резервов и нераспределенной прибыли можно увидеть, что за 2017–2019 годы их общая доля до отрицательной, что можно назвать негативной тенденцией, ведь снижение резервов, фондов и нераспределенной прибыли может говорить о неэффективности работы ООО «Водоканалстрой-2».

Удельный вес краткосрочных кредитов и займов в пассивах составляет более 90%, что говорит о ведении предприятием политики управления пассивами агрессивного типа.

Валовая прибыль от реализации продукции (услуг) составила 4 727 тыс. Руб.

Как показывают расчеты, выручка от реализации продукции компании за рассматриваемый период увеличилась на 25 256 тыс. Руб. либо на 152,25%, а основные расходы – на 20 030 2 тыс. руб. или 118,86%.

Темпы роста доходов выше, чем темпы роста затрат, что свидетельствует о рациональном и эффективном использовании финансовых и трудовых ресурсов.

Поскольку в абсолютном выражении выручка увеличилась больше себестоимости, валовая прибыль предприятия увеличилась на 4 727 тыс. Руб. либо 2011,49%.

Расходы на управление увеличились на 2306 тыс. Руб. то есть с 117,53%, несмотря на это, их доля в структуре доходов снизилась с 11,83% до 10,20%. (-1,63%).

Прибыль от продаж увеличилась на 2891 тыс. Руб. и был положительным в 2019 году.

Однако прибыль до налогообложения снизилась на 832 000 руб. На это повлияло снижение прочих доходов на 2 927 тыс. Руб. и рост прочих расходов на 796 тыс. руб.

Как показывают расчеты, доля производственных издержек в продажах снизилась на 13,45%, что означает снижение себестоимости производственных мощностей и снижение эффективности основного бизнеса компании.

Доля валовой прибыли в продажах также увеличилась на 10,44%, однако доля налогоплательщиков снизилась, что негативно характеризует эффективность деятельности компании.

В результате проведенного исследования в ООО «Водоканалстрой-2» был обнаружен ряд ошибок при расчете начальной (максимальной) цены.

Для ООО «Водоканалстрой-2» наиболее предпочтительным будет проектно-сметный метод обоснования цены контракта. Несмотря на это, в настоящий момент организация использует «Метод сопоставимых рыночных цен (метод анализа рынка)», что является не совсем верным.

Это является недостатком формирования начальной (максимальной) цены контракта в деятельности ООО «Водоканалстрой-2». При применении проектно-сметного метода берется сметная стоимость из проектной документации.

Стандартизация конкурсной аукционной документации и разработка типовых документов может помочь такие ошибки амортизировать.

При составлении стандартизированного технического задания необходимо прописывать разные нюансы товара или услуги, которая востребована поставщиком, например, если речь идет о продаже автомобиля, указать, что он должен быть чистым на момент продажи.

Также для ООО «Водоканалстрой-2» необходимо использовать такой инструмент как «Справочник предметов государственной закупки (СПГЗ)», который содержит конкретные характеристики продукции.

Наборы характеристик товара позволяют определить, что конкретно покупает ООО «Водоканалстрой-2». Также в данном направлении развивается и каталог

товаров, работ, услуг, о котором так много говорят представители руководства Федерального казначейства и Минфина России.

Цена договора для строительства объектов формируется в следующей последовательности: подготовка исходных данных; определение начальной цены в ходе проведения закупочных процедур; – формирование контрактной цены и подготовка сметы к договору поставки при заключении контракта.

Исходя из этого алгоритма была посчитана общая Сметная стоимость нового строительства, которая составила 98 755 554руб., цена контракта минимальная составила 75 129 025 тыс. руб., максимальная – 98 419 023 тыс. руб. Одна из самых затратных статей сметы оказалась «Материалы». Было решено за счет нее оптимизировать стоимость сметы.

При определении стоимости контракта для одного и того же здания, но для двух разных проектов (только в части материалов) экономия составила 12 346 504 руб. Или 12,5% от общей стоимости строительства. Как уже упоминалось выше – затраты на проектирование варьируются от 3 до 10%, а в нашем случае средний показатель составляет 3%. При уменьшении стоимости проектирования стоимость строительства чаще всего увеличивается. Это происходит в основном из-за спешки, отсутствия опыта или нехватки дизайнерских кадров в организации дизайна. В приведенном выше примере виртуальные риски неправильного расчета разработчиками исходной спецификации и учета всех конструкций, необходимых для нормальной работы обслуживающего персонала, не были приняты во внимание. Максимальные затраты идут на ограждающие конструкции (стеновые панели). Поскольку здание утеплено, было рассмотрено несколько вариантов стен здания:

- кирпич + утепление, что значительно увеличит время строительства здания, и экономическая выгода не будет значительной;
- изолированные железобетонные панели – значительно увеличивают нагрузку на несущие элементы здания;

– изолированные металлические панели – их стоимость по сравнению с сэндвич панелями незначительна.

Таким образом, наиболее оптимальными по цене и качеству оказались изолированные металлические панели

Экономический эффект (общий) по проекту в целом составил 12 346 504 млн. руб. Эффективность альтернативных решений составила 12,5% .

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (Часть первая) от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ (с изм. от 29.07.2017 г.) [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «Гарант»: <http://base.garant.ru/10164072> – (Дата обращения: 01.04.2020).
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 г. № 117-ФЗ (ред. от 19.02.2018 г.) [Электронный ресурс] // [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_28165](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165) – (Дата обращения: 02.04.2020).
3. Абрютина М. С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учебно-практическое пособие / М. С. Абрютина, А. В. Грачев. – М.: Изд-во «Дело и сервис», 2017. – 272 с.
4. Аверина О. И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник / О. И. Аверина, В. В. Давыдова, Н. И. Лушенкова. – М.: КноРус, 2017. – 432 с.
5. Александров О. А. Экономический анализ: Учебное пособие / О. А. Александров, Ю. Н. Егоров. – М.: Инфра-М, 2018. – 288 с.
6. Алексеева А. И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / А. И. Алексеева, Ю. В. Васильев, А. В. Малеева, Л. И. Ушвицкий. – М.: КноРус, 2018. – 720 с.
7. Артеменко В. Г. Экономический анализ: Учебное пособие / В. Г. Артеменко, Н. В. Анисимова. – М.: КноРус, 2018. – 288 с.
8. Анциферова И.В. Бухгалтерский финансовый учёт [Электронный ресурс]: учебник/ Анциферова И.В. – Электрон. текстовые данные. – М.: Дашков и К, 2015. – 556 с. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/5241.html>. – ЭБС «IPRbooks».
9. Анущенко К.А. Финансово-экономический анализ [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Анущенко К.А., Анущенко В.Ю. – Электрон. текстовые данные. – М.: Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2012. – 256 с. – Режим

доступа: <http://www.iprbookshop.ru/5990>. – ЭБС «IPRbooks».

10. Аунапу Э.Ф. Антикризисное управление [Электронный ресурс]: учебник/ Аунапу Э.Ф. – Электрон. текстовые данные. – Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2019. – 313 с. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/79765.html>. – ЭБС «IPRbooks». – (Дата обращения: 01.05.2020).

11. Балабанов И. Т. Анализ и планирование финансов хозяйствующего субъекта: Учебное пособие / И. Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 2018. – 179 с.

12. Басовский Л. Е. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие / Л. Е. Басовский, Е. Н. Басовская. – М.: ИнфраМ, 2012. – 366 с.

13. Бирюков В. А. Теория экономического анализа: учебник / В. А. Бирюков, П. Н. Шаронин. – М.: МГУП им. Ивана Федорова, 2011. – 568 с.

14. Брусов П. Н. Финансовый менеджмент. Долгосрочная финансовая политика. Инвестиции (для бакалавров) / П. Н. Брусов, Т. В. Филатова. – М.: КноРус, 2019. – 304 с.

15. Беспалов М. В. Финансово-экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций (анализ деловой активности): Учебное пособие / М. В. Беспалов. – М.: Инфра-М, 2018. – 526 с.

16. Белая, М.А. Методика чтения бухгалтерского баланса [Электронный ресурс] / М.А. Белая // Молодой ученый. – 2016. – № 3 (107). – С. 470-472. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=25452686>. – Научная электронная библиотека «eLIBRARY».

17. Болдырев, В.Н. Анализ финансовой устойчивости коммерческой организации: современные подходы и их оценка [Электронный ресурс]: учебное пособие / В.Н. Болдырев, О.В. Кудряшова, М.А. Шаталов. – Воронеж: Воронежский экономико-правовой институт, 2016. – 63 с. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=25020067>. – Научная электронная библиотека «eLIBRARY». – (Дата обращения: 28.04.2020).

18. Большешапова, А.И. Роль диагностики финансового состояния экономического субъекта в обеспечении финансовой устойчивости [Электронный ресурс] / А.И. Большешапова // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. – 2016. – № 24. – С. 110-114. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=25448102>. – Научная электронная библиотека «eLIBRARY». – (Дата обращения: 27.04.2020).

19. Вартанов А. С. Экономическая диагностика деятельности предприятия: организация и методология: Учеб. пособие / А. С. Вартанов. – М.: Финансы и статистика, 2018. – 326 с.

20. Васильева Л. С. Анализ хозяйственной деятельности: учебник / Л. С. Васильева, М. В. Петровская. – М.: Кнорус, 2018. – 606 с.

21. Воронина М.В. Финансовый менеджмент [Электронный ресурс]: учебник для бакалавров/ Воронина М.В. – Электрон. текстовые данные.– М.: Дашков и К, 2015. – 399 с. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/35327.html>. – ЭБС «IPRbooks». – (Дата обращения: 17.04.2020).

22. Герасимова Е. Б. Теория экономического анализа: Учебное пособие / Е.Б. Герасимова, В.И. Бариленко, Т.В. Петрусевич. – М.: Инфра-М, 2018. – 622 с.

23. Грязнова А. Г. Финансы / А. Г. Грязнова, Е. В. Маркина. – М.: Финансы и статистика, 2018. – 496 с.

24. Гинзбург А. И. Экономический анализ: Предмет и методы. Моделирование ситуаций. Оценка управленческих решений: Учебник для вузов / А. И. Гинзбург. – СПб.: Питер, 2018. – 448 с.

25. Головачев А.С. Экономика организации (предприятия) [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Головачев А.С. – Электрон. текстовые данные. – Минск: Вышэйшая школа, 2015. – 688 с. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/48023>. – ЭБС «IPRbooks». – (Дата обращения: 15.04.2020).

26. Дыбаль С. В. Финансовый анализ. Теория и практика. / С. В. Дыбаль. – М.: Бизнес-пресса, 2018. – 336 с.



27. Джикиева, И. В. Анализ ликвидности и финансовой устойчивости предприятия [Электронный ресурс] / И. В. Джикиева // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. – 2016. – № 26. – С. 158-162. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=25448071>. – Научная электронная библиотека «eLIBRARY».

28. Долматова О.В. Анализ хозяйственной деятельности по отраслям. Управленческий анализ [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Долматова О.В., Сысоева Е.Н.– Электрон. текстовые данные.– Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2019.– 148 с.– Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/79764.html>.– ЭБС «IPRbooks». – (Дата обращения: 15.04.2020).

29. Дорман В.Н. Коммерческая организация. Доходы и расходы, финансовый результат [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Дорман В.Н. – Электрон. текстовые данные. – Екатеринбург: Уральский федеральный университет, ЭБС АСВ, 2016. – 108 с. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/66537.html>. – ЭБС «IPRbooks». – (Дата обращения: 15.04.2020).

30. Давыдянц Д. Е. Показатели и оценка эффективности экономики в условиях рыночных отношений / Д. Е. Давыдянц – Ставрополь: Ставролит, 2018. – 492 с.

31. Долан Э. Дж. Рынок: микроэкономическая модель / Долан Э. Дж., Линдсей Д. Е.; общ. ред. Лисовика Б., Лукашевича В.; пер. с англ. В. Лукашевича. – М.: ИНФРА-М, 2018. – 496 с.

32. Зайцев Н. Л. Экономика промышленного предприятия / Н. Л. Зайцев. – М.: ИНФРА-М, 2018. – 414 с.

33. Егорова, А.А. Сущность финансового состояния и его характеристики [Электронный ресурс] / А. А. Егорова // Economics. – 2016. – № 1 (10). – С. 59-63. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=25468037>. – Научная электронная библиотека «eLIBRARY».

34. Ефимов О.Н. Банкротство и антикризисное управление [Электронный ресурс]: электронное учебное пособие/ Ефимов О.Н. – Электрон. текстовые

данные. – Саратов: Вузовское образование, 2016. – 372 с. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/50615>. – ЭБС «IPRbooks». – (Дата обращения: 15.04.2020).

35. Ковалев В. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / В. В. Ковалев, О. Н. Волкова. – М.: Проспект, 2018. – 424 с.

36. Кравченко Л. И. Анализ хозяйственной деятельности: учебник. – 6-е изд., перераб. / Л. И. Кравченко. – М.: Новое знание, 2018. – 526 с.

37. Кандрашина Е.А. Финансовый менеджмент [Электронный ресурс]: учебник/ Кандрашина Е.А. – Электрон. текстовые данные.– Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2019. – 200 с. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/79827.html>. – ЭБС «IPRbooks». – (Дата обращения: 11.04.2020).

38. Куликова, Г. А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: теоретические и прикладные аспекты его проведения с использованием средств информационных технологий [Электронный ресурс]: учебное пособие / Г. А. Куликова, Г. А. Горбаткова. – Брянск: Новый проект, 2016. – 231 с. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=24733337>. – Научная электронная библиотека «eLIBRARY». – (Дата обращения: 11.04.2020).

39. Ключкова, Е.Н. Экономика организации: Учебник для СПО / Е.Н. Ключкова, В.И. Кузнецов, Т.Е. Платонова. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 447 с.

40. Кнышова, Е.Н. Экономика организации: Уч. / Е.Н. Кнышова, Е.Е. Панфилова. - М.: Форум, 2018. - 352 с.

41. Котерова, Н.П. Экономика организации: Учебник / Н.П. Котерова. - М.: Academia, 2017. - 240 с.

42. Лопарева, А.М. Экономика организации (предприятия): Учебно-методический комплекс / А.М. Лопарева. - М.: Форум, НИЦ Инфра-М, 2013. - 400 с.

43. Курс по анализу финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Электронный ресурс]/ – Электрон. текстовые данные. – Новосибирск: Сибирское университетское издательство, Норматика, 2017. – 118 с. – Режим доступа:

<http://www.iprbookshop.ru/65157.html>. – ЭБС «IPRbooks»

44. Кушу С.О. Финансовый менеджмент [Электронный ресурс]: учебное пособие для обучающихся по направлениям подготовки бакалавриата «Экономика», «Менеджмент»/ Кушу С.О. – Электрон. текстовые данные. – Краснодар, Саратов: Южный институт менеджмента, Ай Пи Эр Медиа, 2018. – 65 с. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/79918.html>. ЭБС «IPRbooks». – (Дата обращения: 13.04.2020).

45. Луппол, Е. М. Теоретические основы обеспечения финансовой безопасности предприятия [Электронный ресурс] / Е. М. Луппол // Научная дискуссия: инновации в современном мире. – 2016. – № 2-1 (45). – С. 103-107. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=25461518>. – Научная электронная библиотека «eLIBRARY». – (Дата обращения: 13.04.2020).

46. Мазурова И. И. Анализ эффективности деятельности предприятия: учебное пособие / И. И. Мазурова, Н. П. Белозерова, Т. М. Леонова, М. М. Подшивалова. – СПб.: СПбГУЭФ, 2018. – 113 с.

47. Мокропуло, А.А. Управление прибылью [Электронный ресурс]: конспект лекций для магистрантов направления подготовки 080100 – Экономика, магистерской программы «Экономическая теория и финансово-кредитные отношения»: учебное пособие/ Мокропуло А.А. – Электрон. текстовые данные. – Краснодар: Южный институт менеджмента, 2013. – 41 с. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/25992.html>. – ЭБС «IPRbooks». – (Дата обращения: 13.04.2020).

48. Макконнелл К. Р. Экономикс: учебник / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю. – М.: ИНФРА-М, 2018. – 983 с.

49. Мокропуло А.А. Управление финансовыми результатами предприятия [Электронный ресурс]: учебное пособие для студентов-бакалавров, обучающихся по направлению подготовки «Экономика» (профиль «Финансы и кредит»)/ Мокропуло А.А., Строгонова Е.И.– Электрон. текстовые данные.– Краснодар, Саратов: Южный институт менеджмента, Ай Пи Эр Медиа, 2017.– 82 с.– Режим

доступа: <http://www.iprbookshop.ru/67215.html>. – ЭБС «IPRbooks». – (Дата обращения: 14.04.2020).

50. Никулина Н.Н. Финансовый менеджмент организации. Теория и практика [Электронный ресурс]: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Менеджмент организации»/ Никулина Н.Н., Суходоев Д.В., Эриашвили Н.Д. – Электрон. текстовые данные.– М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – 511 с. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/71231.html>. – ЭБС «IPRbooks». – (Дата обращения: 14.04.2020).

51. «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» Федеральный закон от 05.04.2013 N 44-ФЗ (ред. от 24.04.2020) [Электронный ресурс] // [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW52144](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW52144). – (Дата обращения: 02.04.2020).

52. О формах бухгалтерской отчетности организаций: Приказ Минфина России от 2 июля 2010 г. № 66н (ред. от 06.05.2015 г.) [Электронный ресурс] // [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_103394](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_103394) – (Дата обращения: 20.04.2020).

53. Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации: Приказ Минфина России от 29.07.1998 г. № 34н (ред. от 29.03.2017 г.) [Электронный ресурс] // [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_20081](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_20081). – (Дата обращения: 20.04.2020).

54. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99)»: Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 г. № 43н (ред. от 08.11.2010 г.) [Электронный ресурс] // [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_18609](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_18609). – (Дата обращения: 18.04.2020).

55. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы

организации» ПБУ 10/99: Приказ Минфина России от 06.05.1999 г. № 33н (ред. от 06.04.2015)

56. Питер Этрилл Финансовый менеджмент и управленческий учёт для руководителей и бизнесменов [Электронный ресурс]/ Питер Этрилл, Эдди Маклейни – Электрон. текстовые данные. – М.: Альпина Паблишер, 2017. – 648 с. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/58567.html>. – ЭБС «IPRbooks». – (Дата обращения: 15.04.2020).

57. Парушина, Н.В. Экономический анализ (курс для бакалавров) / Н.В. Парушина. - М.: КноРус, 2017. - 167 с.

58. Погорелова, М.Я. Экономический анализ: теория и практика: Учебное пособие / М.Я. Погорелова. - М.: Риор, 2015. - 144 с.

59. Прыкина, Л.В. Экономический анализ предприятия: Учебник для бакалавров / Л.В. Прыкина. - М.: Дашков и К, 2016. - 256 с.

60. Румянцева, Е.Е. Экономический анализ: Учебник и практикум для академического бакалавриата / Е.Е. Румянцева. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 381 с.

61. Русакова, Е.В. Комплексный экономический анализ деятельности предприятия: Учебное пособие / Е.В. Русакова. - СПб.: Питер, 2018. - 208 с.

62. Райзберг Б. А. Курс экономики: учебник / Б. А. Райзберг. – М.: ИНФРА-М, 2018. – 720 с.

63. Романова Л. Е. Анализ хозяйственной деятельности / Л. Е. Романова – М.: Юрайт-Издат, 2018. – 220 с.

64. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие – 7-е изд., испр. / Г. В. Савицкая. – Мн.: Новое знание, 2019. – 704 с.

65. Соломатин А. Н. Экономика, анализ и планирование на предприятии торговли: учебник для вузов / А. Н. Соломатин. – СПб.: Питер, 2019. – 560 с.

66. Суслов, С. А. Повышение экономической эффективности производства и переработки зерна: монография / С. А. Суслов, А. Е. Шамин. – Княгинино: Нижегородский государственный инженерно-экономический институт, 2018. – 192 с.

67. Селезнева Н.Н. Финансовый анализ. Управление финансами [Электронный ресурс]: учебное пособие для вузов / Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. – Электрон. текстовые данные. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 639 с. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/52066>. – ЭБС «IPRbooks». – (Дата обращения: 16.04.2020).

68. Стешин А.И. Информационные системы в организации [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Стешин А.И. – Электрон. текстовые данные.– Саратов: Вузовское образование, 2019. – 194 с. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/79629.html>. – ЭБС «IPRbooks». – (Дата обращения: 19.04.2020).

69. Турманидзе Т.У. Финансовый менеджмент [Электронный ресурс]: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям/ Турманидзе Т.У., Эриашвили Н.Д. – Электрон. текстовые данные. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 247 с. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/34529>. – ЭБС «IPRbooks». – (Дата обращения: 19.04.2020).

70. Уильям Детмер Производство с невероятной скоростью [Электронный ресурс]: улучшение финансовых результатов предприятия/ Уильям Детмер, Эли Шрагенхайм – Электрон. текстовые данные. – М.: Альпина Паблишер, 2016. – 331 с. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/48597.html>. – ЭБС «IPRbooks». – (Дата обращения: 20.04.2020).

71. Фидельман Г.Н. Альтернативный менеджмент: Путь к глобальной конкурентоспособности [Электронный ресурс]/ Фидельман Г.Н., Дедиков С.В., Адлер Ю.П. – Электрон. текстовые данные. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2019.– 186 с. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/83079.html>. – ЭБС «IPRbooks». – (Дата обращения: 20.04.2020).

72. Фондоотдача [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.polytech21.ru/rekomendatsii-po-oformleniyu>. – Экономический словарь. – (Дата обращения: 20.03.2020).

73. Троянова Е. Н. Совершенствование методов управления эффективностью

деятельности предприятия в современных экономических условиях: монография / Е. Н. Троянова. – Саратов: КУБиК, 2018. – 185 с.

74. Чайковская Н.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие/ Чайковская Н.В., Панягина А.Е.– Электрон. текстовые данные.– Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2019.– 226 с.

75. Чечевицина Л. Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности / Л. Н. Чечевицина. – М.: Инфра-М, 2018. – 352 с.

76. Чалдаева, Л.А. Экономика предприятия: Учебник для академического бакалавриата / Л.А. Чалдаева. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 410 с.

77. Швецов, А. С. Анализ финансовых ресурсов хозяйствующих субъектов [Электронный ресурс] / А. С. Швецов // Интеллектуальный потенциал XXI века: ступени познания. – 2016. – № 31. – С. 119-123. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=25501758>. – Научная электронная библиотека «eLIBRARY».

78. Шеремет А. Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебник / А. Д. Шеремет. – М.: Инфра-М, 2018. – 415 с.

79. Шерстюкова, А. В. Механизмы устойчивости малого бизнеса [Электронный ресурс] / А. В. Шерстюкова // В сборнике: Прорывные экономические реформы в условиях риска и неопределенности. Сборник статей Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор: А. А. Сукиасян. – 2016. – С. 190-193. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=25131382>. – Научная электронная библиотека «eLIBRARY».

80. Шмаков, А.В. Экономический анализ права: Учебное пособие / А.В. Шмаков. - М.: Магистр, 2018. - 316 с.