НАИК
НАЦИОНАЛЬНАЯ АССОЦИАЦИЯ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ КОМПАНИЙ

АНАЛИТИКА

МОНИТОРИНГ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПОДРЯДЧИКОВ

Инфраструктурный барометр

Октябрь 2026 года

Динамика задолженности и обязательств дорожно-строительных компаний — членов НАИК: март → август 2026 и годовая траектория с I квартала 2025 года

nainfracom.ru

Главное

Прогноз апрельского обзора о риске каскадных банкротств реализовался за полгода. Подрядчики продолжают выполнять работы, но не могут предъявить их к оплате, хуже обслуживают уже взятые кредиты и теряют доступ к банковским гарантиям.

×2,2

выросла просроченная задолженность по кредитам за полгода

доля в кредитном портфеле: 2,4% → 4,7%

1 → 9

компаний получили отказы банков в выдаче или продлении гарантий

из 22 ответивших; март → август 2026

4

организации — члены НАИК в банкротных процедурах или под угрозой их введения

на 1 октября 2026 года

+20,8 %

рост непредъявленной к оплате выручки за полгода

199,7 млрд руб. в августе 2026

263,9 млрд ₽

обязательства выборки превышают её дебиторскую задолженность

711,8 против 447,9 млрд руб.

80,5 млрд ₽

18 госконтрактов расторгнуты заказчиками в одностороннем порядке

по пяти компаниям выборки

Что изменилось с весны

Узкое место сместилось: не оплата принятых работ (+5,6% за полгода), а их приёмка — непредъявленная выручка растёт в разы быстрее (+20,8% за полгода, +281% за год по весеннему ядру).

Появились два явления, которых весной не было: отказы банков в гарантиях как отраслевой барьер и топливный шок июня–июля.

Первоочередная мера

Приёмка и оплата выполненных работ с коэффициентом 0,8 при положительном заключении экспертизы по технической части — до завершения проверки достоверности сметной стоимости (изменения в ПП РФ № 1066).

Полный перечень из 15 предложений НАИК — в разделе «Проблемы и решения».

> **Как читать цифры**
>
> Показатели — абсолютные остатки задолженности на отчётные даты по парной выборке из 16 компаний, ответивших в марте и августе 2026 года. Часть прироста объясняется сезонным ростом объёмов производства. Там, где это принципиально для вывода, ограничение оговорено отдельно (см. «Методологическая оговорка»).

СОДЕРЖАНИЕ

01 Введение и показатели март → август 2026 — с. 3

02 Годовая траектория весеннего ядра — с. 4

03 Основные выводы — с. 5–6

04 Проблемы и решения: 15 инициатив НАИК — с. 7–10

05 Методологическая оговорка — с. 11

01 Введение

Обзор подготовлен по данным членов НАИК, предоставивших сведения о финансово-хозяйственной деятельности по состоянию на март и на август 2026 года. Весеннее исследование (апрель 2026) сравнивало I квартал 2025 года с I кварталом 2026 года по восьми компаниям; настоящее исследование сопоставляет март 2026 года с августом 2026 года.

Августовский опрос охватил 22 организации. Сопоставление динамики построено по 16 компаниям, ответившим в обеих волнах, — ниже приводятся только парные значения. Одна компания с экстремальной динамикой показателей (дебиторская задолженность +98% за полгода) исключена из расчётов по задолженности; по показателю отказов в банковских гарантиях она учитывается.

Шесть компаний выборки являются системообразующими организациями дорожного строительства. Участники исследования представлены во всех восьми федеральных округах и ведут деятельность в 25 субъектах РФ.

ВЫБОРКА В ЦИФРАХ

Совокупная выручка	**378 млрд ₽**
доля от Федерального дорожного фонда (1,4 трлн ₽)	≈ 27%
доля дорожного рынка с региональными фондами (3,3 трлн ₽)	11,5%
Налоговые отчисления в бюджет, в год	**≈ 54,4 млрд ₽**
при средней налоговой нагрузке отрасли «Строительство» 14,4% от оборота (ФНС, 2025)	
Сотрудников	**≈ 40 тыс.**
Федеральных округов / субъектов РФ	**8 / 25**
Системообразующих организаций	**6**

Основные показатели ФХД компаний, март → август 2026

Парные значения по 16 компаниям, млрд руб.

ПОКАЗАТЕЛЬ	МАРТ 2026	АВГУСТ 2026	Δ, %
Задолженность по зарплате	1,47	1,51	+3,0
Задолженность по налогам и сборам	3,23	2,67	−17,5
Дебиторская задолженность	**387,7**	**447,9**	**+15,5**
в т.ч. непредъявленная к оплате выручка	165,3	199,7	+20,8
в т.ч. долг заказчиков за принятые работы	82,1	86,7	+5,6
Кредиторская задолженность (прочая)	**426,7**	**495,0**	**+16,0**
Задолженность по кредитам	**170,9**	**191,0**	**+11,8**
в т.ч. просроченная	4,02	8,95	+122,8
Задолженность по лизингу	**34,1**	**25,7**	**−24,7**
в т.ч. просроченная	0,22	0,38	+69,1
Компаний, получивших отказы банков в выдаче / продлении БГ (из 22 ответивших)	1	9	1 → 9

Источник: опросы НАИК, март и август 2026 г. Коралловым выделены показатели, рост которых усиливает риск; снижение налоговой и лизинговой задолженности не является однозначно позитивным сигналом (см. выводы 3 и 4).

02 Годовая траектория

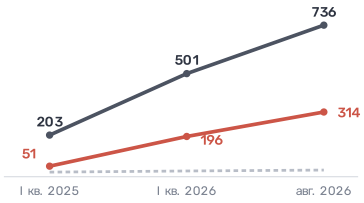
Восемь компаний весеннего ядра прослежены до августа: одна в августе не ответила (банкротная процедура), ещё одна исключена из последней строки как экстремальное наблюдение. Млрд руб.

Период	Дебиторская задол-женность	в т.ч. непредъ-явленная выручка	в т.ч. долг заказчиков	Кредиты	в т.ч. просро-ченные	Лизинг	Налоги и сборы	Зарплата
I кв. 2025 (8 комп.)	202,5	51,3	22,0	187,0	не собир.	13,6	2,9	1,41
I кв. 2026 (8 комп.)	500,7	195,6	27,5	188,3	9,0	46,8	3,8	1,06
Август 2026 (7 комп.)	736,3	313,9	31,7	185,9	8,95	36,1	1,4	0,87
Год к году (8 комп.)	**+147%**	**+281%**	**+25%**	**+0,7%**	**—**	**+244%**	**+31%**	**–25%**
Полгода (7 комп.)	**+55%**	**+71%**	**+15%**	**+1,4%**	**×2,2**	**–22%**	**–48%**	**–13%**
Полгода, без экстремальной (6 комп.)	**+15%**	**+27%**	**+32%**	**+0,7%**	**×2,2**	**–23%**	**–48%**	**–13%**

Источник: опросы НАИК, апрель и август 2026 г. Просрочка по кредитам: 4,0 → 8,95 млрд руб. у одних и тех же компаний за полгода. Август 2026 — 7 компаний без компании в банкротстве; последняя строка — 6 компаний без компании с экстремальной динамикой.

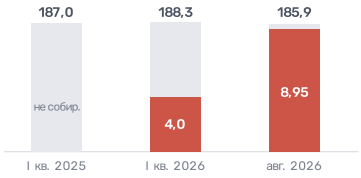
Дебиторская задолженность

млрд руб.; серый — всего, коралловый — непредъявленная выручка, пунктир — долг заказчиков



Кредиты и просрочка

млрд руб.; серый — портфель, коралловый — просрочка у тех же компаний (масштаб ×6)



Отказы в банковских гарантиях

компаний из 22 ответивших



у 6 из 9 — ни одного раскрытия гарантии в 2025–2026 гг.

Что показывает годовая траектория

Прогноз реализовался. «Риск каскадных банкротств в горизонте 1–2 лет» из апрельского обзора реализовался за полгода: две компании выборки в банкротных процедурах, 18 расторгнутых контрактов на 80,5 млрд руб., раскрыто гарантий на 4,8 млрд руб.

Кредиты: не берут новых — не обслуживают старые. Кредитный портфель за год не вырос (+0,7%), но за полгода просрочка по нему удвоилась у одних и тех же компаний.

Налоги гасят в приоритете. Задолженность по налогам за год выросла на 31%, а за полгода упала на 48%: после возбуждения налоговым органом дела о банкротстве одного из подрядчиков остальные стали гасить бюджет в первую очередь, жертвуя обслуживанием кредитов и лизинга.

Техника возвращается лизингодателям, численность сокращается. Лизинг за год вырос в 3,4 раза, за полгода сократился на 22% при росте просрочки. Задолженность по зарплате снижается оба периода (–25% за год, –13% за полгода) при росте всех остальных обязательств — это указывает на сокращение численности.

Уточнение к весенней интерпретации: узкое место — приёмка, а не оплата

Весной рост дебиторской задолженности объяснялся задержкой расчётов со стороны заказчиков. Годовая траектория показывает иное: долг заказчиков за принятые работы растёт умеренно (+25% за год, +15% за полгода), а непредъявленная к оплате выручка — в разы (+281% и +71%). Сдерживает приёмку корректировка проектной документации, экспертиза и проверка достоверности сметной стоимости. Поэтому первоочередная мера — приёмка и оплата с коэффициентом 0,8 до завершения проверки сметы.

03 Основные выводы

01

+20,8%

непредъявленная к оплате выручка за полгода

Кассовый разрыв продолжает углубляться

Дебиторская задолженность (+15,5%) и особенно непредъявленная к оплате выручка (+20,8%) растут быстрее, чем задолженность по зарплате (+3,0%). Это прямое продолжение тенденций апрельского обзора: подрядчики выполняют работы, но не получают оплату вовремя, а замороженная выручка нарастает опережающими темпами.

02

2,4 → 4,7%

доля просрочки в кредитном портфеле

Компании не просто больше занимают — они хуже обслуживают уже взятые кредиты

Круг компаний с просроченными кредитами расширяется: за полгода в него вошли два крупных подрядчика. Просрочка по парной выборке выросла более чем вдвое (+122,8%) при умеренном росте самого портфеля (+11,8%); доля просроченной задолженности удвоилась — это не только рост от низкой базы. По полной выборке рост просрочки скромнее (+17%), поскольку одна из компаний с просрочкой в марте в августовском опросе не участвовала. Это ключевой качественный сдвиг, и он тревожнее, чем рост номинального долга.

03

–17,5%

задолженность по налогам и сборам

Снижение налоговой задолженности — скорее перераспределение приоритетов, чем улучшение дисциплины

На фоне резкого роста просроченных кредитов и лизинга сокращение налоговой задолженности может отражать не улучшение платёжной дисциплины, а перераспределение платежей: компании гасят налоги в первую очередь (под угрозой блокировки счетов ФНС), жертвуя обслуживанием кредитов и лизинга. Это предположение, а не установленный факт: данные не позволяют однозначно установить причину — нужна проверка на уровне отдельных компаний.

04

0,65 → 1,5%

доля просрочки в лизинговом портфеле

Лизинг: центр стресса сместился от объёма к просрочке

Портфель лизинговой задолженности сократился на 24,7% (предположительно, из-за возвратов техники и завершения части договоров), но просроченная часть выросла на 69,1%. Предположительно, компании обслуживают меньший портфель хуже, чем раньше.

05

9 из 22

компаний с отказами в БГ; более 120 случаев

Отказы банков в гарантиях стали системным барьером для всей отрасли

Это новое явление, отсутствовавшее в апрельском обзоре. В марте об отказах в выдаче / продлении БГ сообщила одна компания (9 случаев), в августе — девять компаний из 22 ответивших; у шести из них нет ни одного раскрытия гарантии за 2025–2026 годы. Подрядчики с чистой историей получают отказы с формулировкой об отнесении дорожно-строительной отрасли к рисковой — не из-за финансового состояния конкретной компании, а вследствие цепной реакции после односторонних отказов заказчиков и раскрытий гарантий у других участников рынка; отдельные компании сообщают о приостановке выдачи гарантий системно значимыми банками. Это ограничивает способность даже финансово устойчивых подрядчиков участвовать в новых госконтрактах: без БГ нет допуска к контракту.

06

4

организации НАИК под угрозой банкротства на 1 октября 2026

Каскадные банкротства начались, и их триггер — односторонние расторжения

В отношении 2 подрядчиков введена процедура банкротства, в отношении ещё 2 возбуждено производство. Расторжения, стоящие за этими процедурами, носят системный характер: по пяти компаниям выборки заказчики в одностороннем порядке расторгли 18 государственных контрактов на 80,5 млрд руб., половина объёма — федеральные заказчики.

12,5 млрд ₽
требования заказчиков к компаниям в банкротных процедурах или на их пороге (возврат авансов и штрафы)

20 млрд ₽
недофинансирование тех же контрактов из-за разрыва между прогнозной инфляцией и фактическим удорожанием (9 из 18 заключены до 2022 г. в твёрдой цене)

Неотработанный аванс, ставший триггером раскрытия гарантии и банкротства, меньше суммы, которую подрядчик недополучил.

07

263,9

млрд ₽ — превышение обязательств над дебиторской задолженностью

Подрядчики финансируют текущую деятельность за счёт роста собственных обязательств

Совокупные обязательства выборки по кредиторской задолженности, кредитам и лизингу (711,8 млрд руб.) на 263,9 млрд руб. превышают дебиторскую задолженность (447,9 млрд руб.) — то есть источником оборотных средств являются не поступления от заказчиков, а наращивание долга.

Обязательства и дебиторская задолженность, август 2026, млрд руб.



08

щебень, арматура, энергоносители

Удорожание ресурсов и отставание прогнозной инфляции усиливают кассовый разрыв

Рост цен на основные ценообразующие ресурсы и отставание фактической инфляции от прогнозной, заложенной в цену контракта, продолжают негативно влиять на финансовое положение подрядчиков.

04 Проблемы и решения: системные меры и инициативы НАИК

№	ПРОБЛЕМА	ПРЕДЛАГАЕМОЕ РЕШЕНИЕ
	НЕКОРРЕКТНОЕ ОПРЕДЕЛЕНИЕ СМЕТНОЙ СТОИМОСТИ СТРОИТЕЛЬСТВА	
1	**Нормативные зарплаты в НМЦК не соответствуют рынку** Для расчёта НМЦК применяются утверждённые зарплаты, а также рассчитанные с их использованием нормативы сметной прибыли и накладных расходов, не соответствующие рыночным реалиям.	Учёт реалистичных данных по зарплате при формировании НМЦК — в том числе корректировка системы и Правил мониторинга цен строительных ресурсов (**ПП РФ № 1452**) для использования сведений ФНС России о фактически выплачиваемых зарплатах. Внесение изменений в **Методику № 534/пр** в части применения данных ФНС по зарплатам.
2	**Индексы-дефляторы занижают цену контрактов** Применяемые индексы-дефляторы Минэкономразвития не учитывают реальную структуру себестоимости строительства (реконструкции, капремонта), что приводит к некорректному определению стоимости объекта и занижению цены государственных (муниципальных) контрактов.	СРОЧНАЯ МЕРА Принять постановления Правительства РФ (аналоги **ПП РФ № 680** и **ПП РФ № 1315**) с усреднённым коэффициентом удорожания и проиндексировать цену контрактов. СИСТЕМНАЯ МЕРА Ввести механизм формульной цены контракта — обязательный ежеквартальный пересчёт цены с использованием актуальных индексов-дефляторов.
3	**Данные для НМЦК устаревают** • ОЗП утверждаются по данным за прошедший год, публикуются в текущем (на практике — к середине года) и применимы только к новым проектам без проектной документации; • цены ресурсов во ФГИС ЦС появляются с опозданием в среднем на 3 месяца, что задерживает расчёт индексов изменения сметной стоимости Минстроя.	Сократить цикл сбора данных с квартального до месячного — хотя бы для номенклатуры с высокой волатильностью (металлопрокат, кабельная продукция, топливо, отдельные стройматериалы), меняя только периодичность, а не методологию. • автоматизировать подачу данных через интеграцию с учётными системами крупных производителей и поставщиков; • ускорить и алгоритмизировать верификацию данных; • передать часть функции оперативного мониторинга по наиболее чувствительным ресурсам региональным органам исполнительной власти.
4	**Разночтения в расчёте индекса прогнозной инфляции** Заказчики и органы финансового контроля по-разному определяют период выполнения работ при расчёте индекса: по продолжительности согласно ПОС или по срокам контракта, установленным с учётом доведённых лимитов бюджетных обязательств.	Установить, что период выполнения работ для расчёта индекса прогнозной инфляции определяется исходя из лимитов бюджетных обязательств, доведённых до заказчика на срок исполнения контракта в соответствии с бюджетным законодательством РФ.

№	ПРОБЛЕМА	ПРЕДЛАГАЕМОЕ РЕШЕНИЕ
5	**Нет механизма приёмки работ до завершения экспертизы сметы** Отсутствует возможность принять и частично оплатить в пределах цены контракта работы, по которым согласована откорректированная техническая часть проектной документации, но экспертиза сметной документации ещё не завершена.	ПЕРВООЧЕРЕДНАЯ МЕРА Внести изменения в **ПП РФ от 29.06.2023 № 1066** «О типовых условиях контрактов…» — установить возможность приёмки и оплаты выполненных работ с коэффициентом 0,8 при положительном заключении государственной экспертизы по технической части проектной документации, до результатов проверки достоверности сметной стоимости.
6	**Понижающие коэффициенты к НМЦК без изменения объёмов работ** Заказчики применяют понижающий коэффициент к НМЦК без изменения видов и объёмов работ.	Законодательство о закупках и Методические рекомендации по определению НМЦК (**приказ Минэкономразвития от 02.10.2013 № 567**) не предусматривают произвольных понижающих коэффициентов, поэтому нормативный запрет невозможен. Предлагается поручить Минфину и Минэкономразвития России направить в ФОИВы консолидированную позицию об исключении случаев применения понижающих коэффициентов к НМЦК на строительство, реконструкцию и капремонт объектов капитального строительства.
7	**Контракты заключаются по устаревшей проектной и сметной документации** Государственные контракты на строительство, реконструкцию и капремонт объектов транспортной инфраструктуры заключаются с использованием устаревшей документации.	Установить, что период от утверждения сметной документации экспертизой до даты определения НМЦК не может превышать 9 месяцев.
8	**НДС с аванса изымает 22% оборотных средств** Подрядные организации, получившие авансовые платежи, возвращают в бюджет 22% всей суммы аванса в виде НДС.	Распространить **п. 13 ст. 167 НК РФ** на все контракты в сфере строительства (не только в рамках ГОЗ) со сроком выполнения работ и ввода объекта более 6 месяцев — без дополнительного подтверждения длительности цикла.
9	**Средства доходят до подрядчиков с задержкой** Процедуры доведения средств по контрактам затянуты вследствие длительного межведомственного согласования в Реестре объектов капитального строительства.	Оптимизировать регламенты РОКС: сократить сроки и количество внутренних согласующих этапов для ускорения доведения средств.

№	ПРОБЛЕМА	ПРЕДЛАГАЕМОЕ РЕШЕНИЕ
10	**Требования о возврате средств по итогам проверок** По результатам проверок контрольно-надзорных органов подрядным организациям от заказчиков поступают требования о возврате средств в бюджет.	Установить запрет взыскания сумм с подрядных организаций — стороны по контракту, если в ходе контрольных мероприятий: • работы выполнены и приняты заказчиком без замечаний в соответствии с условиями контракта; • расходы по контракту соответствуют заключению государственной экспертизы; • выявленные нарушения связаны с некорректным определением НМЦК. Для устранения разночтений в правоприменении внести изменения в законодательство (в части БГ, страхования, НМЦК, Кинф и проч.). Ввести в 2027 году мораторий на проверки в сфере транспортного строительства в отношении заказчиков и подрядчиков (Счётная палата РФ, контрольно-счётные палаты субъектов, Федеральное казначейство и его территориальные органы, органы Прокуратуры, ФНС и её территориальные органы).
11	**Нет механизма компенсации опережающего роста цен на ресурсы** Отсутствует механизм увеличения цены контракта для компенсации подрядчикам опережающего роста цен на строительные ресурсы: эффективная антикризисная мера — **ПП РФ № 1315** — отменена.	СРОЧНАЯ МЕРА Принять постановления Правительства РФ (аналоги **ПП РФ № 680** и **№ 1315**) с усреднённым коэффициентом удорожания и проиндексировать цену контрактов. СИСТЕМНАЯ МЕРА Ввести механизм формульной цены контракта (см. п. 2).
12	**Обеспечение контрактов недоступно и не компенсируется** • сложность компенсации подрядчикам затрат на БГ и страхование; • отказ банков от выдачи БГ целой отрасли; • отсутствие альтернативных механизмов обеспечения, кроме внесения денег на счёт.	Внести изменения в законодательство РФ в части: • системы оценки, позволяющей системообразующим компаниям с высоким рейтингом не предоставлять обеспечение по контракту; • обязанности заказчика не требовать обеспечения, если средства подлежат казначейскому сопровождению; • снижения размера обеспечения гарантийных обязательств по мере истечения гарантийного срока на отдельные виды работ; • корректировки **Методики № 421/пр** — обязательный учёт затрат на банковские гарантии и страхование.

№	ПРОБЛЕМА	ПРЕДЛАГАЕМОЕ РЕШЕНИЕ
13	**Авансы до 50% больше не предусмотрены** На 2026 год не продлена норма, позволявшая получателям средств федерального бюджета предусматривать в контрактах с казначейским сопровождением авансовые платежи до 50% суммы контракта в пределах доведённых лимитов бюджетных обязательств.	Принять постановление Правительства РФ, аналогичное **ПП РФ от 13.05.2025 № 638** «О приостановлении действия абзаца четвёртого подпункта “а” и подпункта “б” пункта 18 Положения о мерах по обеспечению исполнения федерального бюджета…».
14	**Смета не учитывает реальные затраты на перевозку грузов** **Недогруз самосвалов и КДМ.** Сметные цены ФГИС ЦС на перевозку (самосвалы 15 и 30 т) рассчитаны на полную паспортную загрузку, тогда как закон запрещает превышать допустимую массу и осевую нагрузку (**ч. 30 ст. 31 № 257-ФЗ, ПП № 2060**). **Платные дороги.** Проезд по платному участку может быть заложен в ПОС, если сокращает плечо доставки, но тариф оператора включить в смету нельзя. **Притрассовые дороги.** Экспертиза исключает их из сметы: они прокладываются в полосе отвода и формально учтены нормой на временные здания и сооружения (**подп. «х» п. 16 Методики № 332/пр**).	Ввести коэффициент использования грузоподъёмности в **Методику № 421/пр** и в сметные цены на перевозку (**Методика № 517/пр**). Дополнить **Методику № 421/пр** порядком включения затрат на проезд по платным участкам при обосновании в ПОС. Дополнить **п. 18 Методики № 332/пр**: выделить притрассовые дороги в отдельную категорию затрат.
15	**Сметная прибыль не является прибылью в экономическом смысле** Сметная прибыль в строительстве по государственному заказу носит компенсационный характер; плата за предпринимательский риск сметой не предусмотрена.	Ввести понятие «предпринимательский доход» (премия за риск) отдельной статьёй в ССРСС: ориентир 10% к себестоимости СМР по аналогии с проектными работами (**Методика № 707/пр**), с коэффициентами по сложности и виду объекта 7–15%: Ремонт и капремонт дорог — 7% Строительство дорог — 10% Мосты, развязки — 12% Особо опасные, технически сложные (ст. 48.1 ГрК) — 13% Уникальные (ст. 48.1 ГрК) — 15% Арктика, сложная геология — +2 п.п. Вывести затраты на пополнение оборотных средств из сметной прибыли в отдельную статью; расчёт — по ставке и графику финансирования, по видам кредитов. Изменить базу исчисления сметной прибыли при РИМ — от прямых затрат.

05 Методологическая оговорка

Абсолютные остатки, а не нормированные показатели

Представленные данные отражают абсолютные остатки задолженности на отчётные даты. Выборка не включает сведения о выручке и объёмах выполненных работ за сопоставимые периоды, что не позволяет нормировать дебиторскую задолженность и непредъявленную выручку на объём деятельности компаний.

Рост этих показателей в августе по сравнению с мартом может частично объясняться сезонным увеличением объёмов строительного производства (пик сезона приходится на лето–осень). Приведённые темпы прироста следует читать не только как самостоятельное свидетельство ухудшения платёжной дисциплины заказчиков, но и как изменение абсолютных остатков. Там, где это принципиально для вывода, ограничение оговорено отдельно.

Отказы в гарантиях — по числу компаний

Показатель отказов в банковских гарантиях приведён по числу компаний, а не случаев, поскольку компании считают случаи по-разному (по заявкам, по банкам, по контрактам).

Непредъявленная к оплате выручка

Выполненные, но не предъявленные к оплате заказчику работы. Показатель в опросе не детализирован по причине неполучения оплаты (ожидание экспертизы или корректировки проектной документации; ненаступление предусмотренного контрактом этапа приёмки; работы приняты, но не оплачены) — такая детализация материалами обзора не предусмотрена.