МОСКОВСКАЯ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА

Комитет МТПП по развитию инвестиционной среды для бизнеса

Предложения и комментарии по итогам заседания «Долговая нагрузка бизнеса: банкротство или есть альтернатива?»

Москва

Июнь 2026

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ 3

ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ БАНКРОТСТВА И СВЯЗАННЫХ С НИМ РИСКОВ 5

Общая проблематика 5

Проблема 1. Отсутствие анализа кредиторской задолженности 6

Проблема 2. Неконтролируемая дебиторская задолженность 7

Проблема 3. «Затоваривание» и неликвидные запасы 7

Проблема 4. Персональные риски контролирующих должника лиц 8

Реструктуризация кредита как инструмент урегулирования задолженности 11

Предложения 14

ДИАГНОСТИКА НАЛОГОВЫХ УЯЗВИМОСТЕЙ БИЗНЕСА В ЦЕЛЯХ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ НЕПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ И БАНКРОТСТВА 15

Общая проблематика 15

Всегда ли банкротство неизбежно? 15

Предложения 19

БАНКРОТСТВА УПРАВЛЯЮЩИХ ОРГАНИЗАЦИЙ И ТСЖ: ПРАВОВЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ДЛЯ РЫНКА УПРАВЛЕНИЯ МНОГОКВАРТИРНЫМИ ДОМАМИ, ЗАЩИТА ПРАВ СОБСТВЕННИКОВ 20

Общая проблематика 20

Основные факторы банкротств 20

Предложения 21

ОЧЕРЕДНОСТЬ УДОВЛЕТВОРЕНИЯ НАЛОГОВЫХ ТРЕБОВАНИЙ В ДЕЛЕ О БАНКРОТСТВЕ 22

Общая проблематика 22

Предложения 23

НЕБАНКОВСКИЕ ФОРМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ 24

Общая проблематика 24

Основные виды небанковских форм финансирования 24

Национальные проекты 25

Предложения 26

СПИСОК СОКРАЩЕНИЙ 26

ЭКСПЕРТЫ 29

ВВЕДЕНИЕ

14 мая 2026 г. в Московской торгово-промышленной палате по инициативе Комитета по развитию инвестиционной среды для бизнеса при участии Совета ТПП РФ по финансовому рынку и инвестициям совместно с Комитетом МТПП по вопросам разрешения долговых споров и укрепления платежной дисциплины субъектов предпринимательской деятельности состоялось заседание на тему: «**Долговая нагрузка бизнеса: банкротство или есть альтернатива?**»[1].

Дискуссия собрала экспертов – практиков, специализирующихся в сфере банкротств предприятий и физических лиц.

Сегодня российский бизнес переживает не самые простые времена. Как пишет Форбс, в начале 2026 года уже закрылись 209 000 малых и средних бизнесов[2], при этом серьезные проблемы испытывают сферы ретейла, бьюти-услуг и общепита. Среди основных факторов, влияющих на закрытие бизнеса, эксперты называют высокую ключевую ставку, переход населения от потребительской к сберегательной модели экономического поведения[3], снижение спроса, снижение покупательной способности, повышение арендных ставок, рост конкуренции с маркетплейсами, налоговые изменения в виде увеличения НДС до 22%, кадровый дефицит.

Вместе с тем «*количество коммерческих организаций, прекративших деятельность в связи с решением о ликвидации, в первом квартале 2026 года составило 6,4 тыс., что на 1,1% меньше, чем в первом квартале 2025 года (6,3 тыс.). В том числе количество коммерческих организаций, прекративших деятельность в первом квартале 2026 года в связи с ликвидацией в порядке банкротства, уменьшилось в сравнении с аналогичным периодом 2025 года на 10,5% - до 1 231 компании*», согласно данным, опубликованным Интерфакс[4].

---

[1] «Эксперты МТПП рассмотрели возможности выхода бизнеса из долгов без банкротства», 14.05.2026 г., сайт МТПП,
URL: https://mostpp.ru/news/investicii-i-finansy/eksperty-mtpp-rassmotreli-vozmozhnosti-vykhoda-biznesa-iz-dolgov-bez-bankrot/?b24form_user=2.72659-1779979884-96355208017451ebb47eb16682e59a85472557a132a6b8d8b12ece46281069c1

[2] А.Цвиткун, «Мира, в котором мы начинали, нет»: бренды и заведения, закрывшиеся в 2026 году», 14.05.2026 г., Forbs, Сетевое издание «forbes.ru»,
URL: https://www.forbes.ru/svoi-biznes/560817-mira-v-kotorom-my-nacinali-net-brendy-i-zavedenia-zakryvsiesa-v-2026-godu

[3] Галина Бабич, «Почти половина россиян откладывают пятую часть доходов», 30.04.2026 г., Интернет-портал «Российской газеты»,
URL: https://rg.ru/2026/04/30/sygrali-v-zapase.html?ysclid=mpbbx3m2we428609200&utm_referrer=https%3A%2F%2Fya.ru%2F

[4] «Количество созданных в РФ за I квартал компаний сократилось на 27% год к году», 10 апреля 2026 г., Сетевое издание «Интерфакс.ру»,
URL: https://www.interfax.ru/business/1083264?ysclid=mpb8t2gxz8600411690

Как видим, статистика на текущий момент не позволяет сделать однозначные выводы, т.к. по сравнению с предыдущим аналогичным периодом 2025 года количество банкротств уменьшилось. Однако по данным ФНС России и «*количество коммерческих организаций, внесенных в госреестр РФ как вновь созданные, в первом квартале 2026 года составило 33,4 тыс., что на **26,8% меньше**, чем в первом квартале 2025 года (45,6 тыс.)*»[5]. При этом эксперты считают, что тенденция на уход бизнеса с рынка продолжится и далее.

Дополнительные «штрихи к портрету» дает статистика дефолтов по долговым бумагам (облигации и цифровые финансовые активы) за 1-ый квартал 2026 г., зафиксированная в отношении 29 эмитентов (16 эмитентов за аналогичный период годом ранее), которую приводит РБК на основе данных Cbonds: «*157 кредитных событий против 54 за тот же период прошлого года. Согласно методике Cbonds, к кредитным событиям относятся технические (деньги выплачены, но не в установленные сроки) и фактические дефолты (деньги не выплачены совсем), а также реструктуризации*»[6].

Настоящий документ отражает позиции участников заседания по вопросам текущего состояния сферы банкротств предприятий в России и предложения по его дальнейшему развитию.

С уважением,

Вовк Анна Мартиновна
Председатель Комитета МТПП по развитию инвестиционной среды для бизнеса

Приходина Юлия Александровна
Зам. Председателя Комитета МТПП по развитию инвестиционной среды для бизнеса

[5] «Количество созданных в РФ за I квартал компаний сократилось на 27% год к году», 10 апреля 2026 г., Сетевое издание «Интерфакс.ру»
URL: https://www.interfax.ru/business/1083264?ysclid=mpb8t2gxz8600411690

[6] М.Мордовина, «Число допустивших дефолты российских компаний подскочило вдвое», 03.04.2026 г., информационное агентство «РБК»,
URL: https://www.rbc.ru/finances/03/04/2026/69ce6f7a9a7947b778396592?ysclid=mpb7t6zyie689756045

ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ БАНКРОТСТВА И СВЯЗАННЫХ С НИМ РИСКОВ

Общая проблематика

Многих проблем удалось бы избежать, если бы предприниматели уделяли достаточное внимание превентивной диагностике бизнеса на наличие рисков неплатежеспособности или банкротства.

Однако весьма распространенным и весьма ошибочным подходом является игнорирование предбанкротных признаков, расчет на «самоурегулирование» ситуации и недооценка серьезности проблем.

Пассивная стратегия в преддверии банкротства влечёт потерю контроля над процедурой и наступление субсидиарной ответственности контролирующих лиц.

Важно понимать, что:

(i) кредиторы вправе инициировать процедуру банкротства юридических лиц при наличии задолженности от 2 млн руб. (ст.ст. 3, 6 Закона о банкротстве);

(ii) контролирующие должника лица рискуют субсидиарной ответственностью уже на стадии «ползучей неплатежеспособности» (ст. 61.11. Закона о банкротстве);

(iii) расторжение ключевых контрактов на стадии кризиса влечёт риск квалификации действий как преднамеренное банкротство (ст. 196 УК РФ) и исключает возможность введения внешнего управления ввиду отсутствия перспективы восстановления платежеспособности;

(iv) наличие неликвидных товарных запасов (затоваривание) создаёт риск включения указанного имущества в конкурсную массу по заниженной стоимости;

(v) вывод активов и сокрытие имущества влекут оспаривание сделок на основании ст. 61.2. Закона о банкротстве, взыскание убытков с контролирующих лиц и возможную уголовную ответственность по ст.ст.195 и 196 УК РФ.

(vi) Любые действия и сделки, связанные с урегулированием (управлением) кредиторской или дебиторской задолженностей,

решением проблемы «затоваривания» и т.п. должны осуществляться в строгом соответствии с законом, быть возмездными, рыночными, иметь хозяйственную цель и экономическую целесообразность (обоснованность) и документальное подтверждение! В противном случае возникают риски оспаривания сделок по ст.ст. 61.2. и 61.3. Закона о банкротстве, взыскания убытков с контролирующих должника лиц и привлечения к уголовной ответственности.

Проблема 1. Отсутствие анализа кредиторской задолженности

Предприятия часто не представляют реальную структуру своего долга. **До** появления признаков банкротства необходимо осуществить (и далее регулярно проводить мониторинг):

- ✓ Полную инвентаризацию кредиторской задолженности (сроки, штрафы, пени, залоги)
- ✓ Классификацию кредиторов по поведению:
  - готовые к переговорам
  - жесткие
  - спорные (при наличии разногласий по суммам задолженности)
- ✓ Оценку риска инициирования банкротства каждым из кредиторов

Кредиторская задолженность **подлежит анализу и реструктуризации** с использованием законных инструментов:

- ✓ реструктуризация долга (отсрочка, рассрочка)
- ✓ цессия
- ✓ новация
- ✓ зачёт встречных требований
- ✓ отступное
- ✓ факторинг
- ✓ мировое соглашение
- ✓ утверждение графика погашения долга

Проблема 2. Неконтролируемая дебиторская задолженность

Дебиторская задолженность — это актив, которым необходимо управлять до наступления признаков банкротства. Наличие неуправляемой дебиторской задолженности в рамках процедуры банкротства означает следующее:

- после введения процедуры банкротства дебиторская задолженность перестает быть собственностью предприятия и рассматривается как часть конкурсной массы, что практически полностью исключает ее внесудебное урегулирование и взыскание;

- при отсутствии претензионной работы дебиторы затягивают платежи;

- конкурсный управляющий самостоятельно взыскивает дебиторскую задолженность:

а) в удобном для него графике (не в интересах бизнеса);
б) с отнесением расходов на конкурсную массу;
в) часто — через суды, что затягивает процедуру;

- компания теряет возможность взаимодействовать с дебиторами по поводу контрактов, скидок, товарных кредитов;

- в результате деньги «зависают» у дебиторов, конкурсная масса не пополняется, процедура затягивается, расходы растут.

Законные инструменты управления дебиторской задолженностью:

- ✓ Претензионная работа (досудебное урегулирование)
- ✓ Уступка права требования (цессия)
- ✓ Зачет встречных обязательств
- ✓ Факторинг (продажа долга профессиональному участнику)

<u>В отношении действующих контрактов:</u>

- ✓ Анализ убыточности / невыгодности исполнения
- ✓ Расторжение по соглашению сторон или через суд

Проблема 3. «Затоваривание» и неликвидные запасы

В бизнесе достаточно распространенной является ситуация, при которой на балансе предприятия годами числятся залежалые товары, материалы, готовая продукция.

Почему это опасно перед банкротством:

- имущество включается в конкурсную массу;

- имущество реализуется по бросовым ценам (часто ниже себестоимости);

- кредиторы получают контроль над ликвидной частью;

- конкурсный управляющий оспаривает сделки по реализации запасов, как подозрительные (по ст. 61.2. Закона о банкротстве).

Законные способы работы с затовариванием до банкротства:

- ✓ Проведение независимой оценки реальной ликвидности запасов
- ✓ Уценка в соответствии с учетной политикой
- ✓ Реализация по рыночной цене (не ниже) через открытые торги или добросовестных контрагентов
- ✓ Передача в переработку / обмен / зачет встречных требований (с документальным подтверждением)

Проблема 4. Персональные риски контролирующих должника лиц

КДЛ в ряде случаев могут быть привлечены к субсидиарной и/или уголовной ответственности, например, если их действия (бездействие) привели к невозможности полного погашения требований кредиторов.

Основные персональные риски КДЛ:

а) Широкий круг КДЛ. Согласно Постановлению Пленума ВС РФ №41 и Постановлению Пленума ВС РФ №53 к КДЛ могут быть отнесены не только директор и мажоритарный участник (акционер), но и бенефициары, мажоритарный кредитор, единственный (основной) контрагент, а также третьи лица и выгодоприобретатели, извлёкшие выгоду из убыточных сделок должника[7].

Общий принцип признания лиц КДЛ изложен в абз.2 п. 3 Постановления Пленума ВС РФ № 41, в соответствии с которым под контролирующими должника лицами понимаются лица, **имеющие фактическую возможность определять действия юридического лица вне зависимости от формально-юридических признаков аффилированности,** в том числе возможность

[7] См. п.3 Постановления Пленума ВС РФ №41 и п.7 Постановления Пленума ВС РФ №53.

давать указания лицам, входящим в состав органов управления должника (пункт 1 статьи 61.10 Закона о банкротстве, пункт 3 статьи 53.1, пункт 1 статьи 67.3 ГК РФ), и обладающие возможностью **контролировать использование вложенных в должника средств** и **получать прибыль (бенефициарный интерес)**, размер которой заранее не определен и потенциально не ограничен (пункт 1 статьи 50, пункт 1 статьи 67 ГК РФ).

б) Субсидиарная ответственность вне процедуры банкротства. Верховный Суд Российской Федерации в «Обзоре практики рассмотрения арбитражными судами дел по корпоративным спорам о субсидиарной ответственности контролирующих лиц по обязательствам недействующего юридического лица» (утв. Президиумом ВС РФ 19.11.2025), определил, что **контролирующие лица могут быть привлечены к субсидиарной ответственности в случае исключения хозяйственного общества из Единого государственного реестра юридических лиц** как недействующего юридического лица, **если в результате их поведения осуществление расчетов с кредиторами указанного общества стало невозможным** (абз.1 п.1).

в) Презумпция вины при утрате документов. Отсутствие документов бухгалтерского учета и (или) отчетности либо иных документов, обязательных к хранению, означает, что полное погашение требований кредиторов предполагается невозможным по вине КДЛ.

В соответствии с подп.2 и подп.4 п.2 ст.61.11. Закона о банкротстве **пока не доказано иное, предполагается, что полное погашение требований кредиторов невозможно вследствие действий и (или) бездействия контролирующего должника лица** в случае если к моменту вынесения определения о введении наблюдения (либо ко дню назначения временной администрации финансовой организации) или принятия решения о признании должника банкротом **отсутствуют документы бухгалтерского учета и (или) отчетности или документы**, **хранение которых являлось обязательным** в соответствии с законодательством Российской Федерации об акционерных обществах, о рынке ценных бумаг, об инвестиционных фондах, об обществах с ограниченной ответственностью, о государственных и муниципальных унитарных предприятиях и принятыми в соответствии с ним нормативными правовыми актами.

г) Молчание играет против ответчика. Отказ лица по неуважительным причинам от предоставления отзыва на заявление о привлечении его к субсидиарной ответственности (см. п. 2 ст. 61.15 и п.4. ст.61.16 Закона о банкротстве), равно как и уклонение от дачи пояснений относительно причин банкротства должника и особенностей осуществления им хозяйственной

деятельности в преддверии банкротства суд может расценить как косвенное подтверждение лицом обстоятельств, на которых основано заявление о привлечении его к ответственности и переложить на него бремя доказывания в обособленном споре[8].

д) Ответственность номинального руководителя. Номинальный руководитель в определенных случаях может нести с фактическим руководителем субсидиарную ответственность, а также отвечать солидарно.

Согласно п.6 Постановления Пленума ВС РФ №53 номинальный руководитель (формально входящий в состав органов юридического лица, но не осуществлявший фактическое управление), например, полностью передоверивший управление другому лицу на основании доверенности либо принимавший ключевые решения по указанию или при наличии явно выраженного согласия третьего лица, не имевшего соответствующих формальных полномочий (фактического руководителя), **не утрачивает статус контролирующего лица, поскольку подобное поведение не означает потерю возможности оказания влияния на должника и не освобождает номинального руководителя от осуществления обязанностей по выбору представителя и контролю за его действиями (бездействием), а также по обеспечению надлежащей работы системы управления юридическим лицом** (пункт 3 статьи 53 ГК РФ).

В этом случае, по общему правилу, **номинальный и фактический руководители несут субсидиарную ответственность**, предусмотренную статьями 61.11 и 61.12 Закона о банкротстве, а также ответственность, указанную в статье 61.20 Закона о банкротстве, солидарно (абзац первый статьи 1080 ГК РФ, пункт 8 статьи 61.11, абзац второй пункта 1 статьи 61.12 Закона о банкротстве).

е) Уголовная ответственность. УК РФ предусматривает уголовную ответственность КДЛ по ч.1.1., ч.2.1., ч.4 и ч.5 ст.195 **за неправомерные действия при банкротстве** (например, за сокрытие имущества, сведений о его размере, передачу имущества во владение иным лицам, отчуждение или уничтожение имущества должника, сокрытие, уничтожение, фальсификацию бухгалтерских и иных учетных документов, неправомерное удовлетворение имущественных требований отдельных кредиторов за счет имущества должника заведомо в ущерб другим кредиторам, если эти действия совершены при наличии признаков банкротства и причинили крупный ущерб) и по ч. 2 ст.196 УК РФ за **преднамеренное банкротство** - совершение действий (бездействия), заведомо влекущих неспособность юридического лица или гражданина, в том числе индивидуального предпринимателя, в полном объеме

[8] См. п. 56(1) Постановления Пленума ВС РФ №53

удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей, если эти действия (бездействие) причинили крупный ущерб.

Рекомендации по снижению персональных рисков:

- ✓ своевременно подавать отзыв на заявление о привлечении к субсидиарной ответственности и давать пояснения в обособленном споре относительно причин банкротства должника и особенностей осуществления им хозяйственной деятельности в преддверии банкротства – процессуальная пассивность толкуется против ответчика;
- ✓ обеспечивать аккуратное ведение, сохранность и передачу арбитражному управляющему бухгалтерской и иной обязательной документации;
- ✓ совершать сделки только на возмездных, рыночных условиях, с деловой целью и документальным подтверждением, не допуская вывода активов;
- ✓ при появлении признаков неплатежеспособности своевременно исполнять обязанность по обращению в суд;
- ✓ не принимать на себя «номинальные» руководящие роли и привлекать профильных юристов на ранней стадии.

Реструктуризация кредита как инструмент урегулирования задолженности

Одним из инструментов урегулирования проблемной задолженности является реструктуризация кредита - изменение существенных условий кредитного договора, позволяющее заемщику исполнять обязательства в более благоприятном режиме. Это не признак поражения и не списание долга, а инструмент восстановления платежеспособности работающего предприятия, испытывающего временные затруднения, а нередко - единственный шанс сохранить компанию, активы и репутацию.

Результаты реструктуризации кредита отражаются в кредитной истории заемщика как изменение условий договора, что воспринимается банками заметно позитивнее, чем длительные просрочки или попытки кредиторов инициировать банкротство.

С конца 2024 года в банковском секторе формируется устойчивый тренд на реструктуризацию: Банк России последовательно переводит ее из «опции» в обязательный инструмент управления рисками.

На законодательном уровне изменения происходят поэтапно. В апреле 2020 г. в период пандемии COVID-19 заемщики впервые получили возможность воспользоваться так называемыми «кредитными каникулами», под которыми понимается льготный период кредитования, в течение которого заемщик вправе в любой момент в течение времени действия такого договора обратиться к кредитору с требованием об изменении его условий, предусматривающим приостановление исполнения заемщиком своих обязательств на срок, определенный заемщиком.[9]

Затем данный опыт был продолжен в марте 2022 г.[10] - соответствующие изменения были внесены в Федеральный закон «О внесении изменений в Федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» и отдельные законодательные акты Российской Федерации в части особенностей изменения условий кредитного договора, договора займа» от 03.04.2020 № 106-ФЗ[11].

А 1 октября 2025 года вступил в силу Федеральный закон от 31.07.2025 № 276-ФЗ «Об особенностях изменения условий договора кредита (займа) по требованию заемщика - субъекта малого и среднего предпринимательства или заемщика - физического лица, применяющего специальный налоговый режим «Налог на профессиональный доход», предусматривающий порядок предоставления кредитных каникул для самозанятых и субъектов МСП[12].

Что касается статистики, то в 2025 году спрос на изменение условий кредитования со стороны субъектов МСП вырос на 68% - до 280,9 тыс. заявок, по сравнению с предыдущим годом[13], однако в общей доле поданных заявок

[9] Федеральный закон от 03.04.2020 N 106-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» и отдельные законодательные акты Российской Федерации в части особенностей изменения условий кредитного договора, договора займа" (редакция №1 от 03.04.2020 г.), КонсультантПлюс,
URL: https://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&n=349323&base=LAW&from=521675-39&rnd=sLo9LKVKOsRzJiJv1#49MFLKVeaaL9rMlu

[10] «Как получить кредитные каникулы в 2022 году», сайт Государственной Думы Российской Федерации, URL: http://duma.gov.ru/news/53700/

[11] Федеральный закон "О внесении изменений в Федеральный закон "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)" и отдельные законодательные акты Российской Федерации в части особенностей изменения условий кредитного договора, договора займа" от 03.04.2020 N 106-ФЗ, КонсультантПлюс, URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_349323/

[12] «С 1 октября самозанятые и субъекты малого и среднего предпринимательства могут оформить кредитные каникулы», 10.10.2025 г., сайт ФНС России,
URL: https://www.nalog.gov.ru/rn46/news/activities_fts/16554473/?ysclid=mpgr3yslpm148666090

[13] «Кредитование МСП в 2025 году: айсберг кредитного риска», 07.04.2026 г., сайт АО «МСП Банк»,
URL: https://mspbank.ru/news/Kreditovanie-MSP-v-2025-godu-aysberg-kreditnogo-riska/

количество заявок на предоставление кредитных каникул на основании Федерального закона № 276-ФЗ достаточно небольшое – 5%. При этом банки с осторожностью подходят к одобрению заявок (удовлетворено около 39% по итогам 2025 г.)[14].

Банки не всегда идут навстречу заемщикам. Основные причины отказа:

1. Несвоевременное обращение. Главная причина отказа – на момент реструктуризации, как правило, у заемщика не должно быть просроченной задолженности.

2. Внутренние процессы банка. Менеджеры или кредитующее подразделение не всегда видят необходимость реструктуризации или не заинтересованы в ней.

3. Изменение структуры обеспечения. Реструктуризация обычно требует дополнительных залогов, поручительств и ковенант; это позволяет банку сохранить рыночную ставку по реструктурируемой ссуде, но заемщиками воспринимается как попытка «забрать бизнес».

4. Сложная структура сделки. При работе с несколькими кредиторами с разными требованиями переговоры усложняются и затягиваются, а обеспечения на всех не хватает, при этом единая практика комплексного урегулирования отсутствует.

Вероятность положительного решения повышается, если заемщик:

1. начинает диалог с банком до наступления просрочки, оптимально - за 2-3 месяца до ожидаемого кассового разрыва;

2. готовит реалистичный план восстановления (прогноз денежных потоков, новые контракты, сценарий выхода из кризиса);

3. использует активы и права требования как рычаг восстановления;

4. на ранней стадии привлекает профильных специалистов и консультантов. Например, Фонд содействия кредитованию малого бизнеса Москвы (Московский гарантийный фонд) бесплатно помогает субъектам МСП, которым необходимо пересмотреть условия по кредиту.

См. Аналитический обзор ООО «НРА» «Кредитование МСП в 2025 году: Айсберг кредитного риска», апрель 2026 г.,
URL: https://mspbank.ru/upload/medialibrary/ecf/nra-kreditovanie_msp_2025%20(1).pdf

[14] Иван Романов, «Айсберг кредитного риска» угрожает российским банкам», 07.04.2026, сайт «Качественный продукт», URL: https://кпродукт.рф/айсберг-кредитного-риска-угрожает/?ysclid=mpgwqd7paw404072003

При этом важно реалистично оценивать ситуацию: в среднем от полугода до года после начала нового срока исполнения обязательств бизнес будет малопривлекательным для новых кредиторов.

Предложения

В целях предупреждения банкротств предприятий, повышения финансовой и юридической грамотности руководителей и собственников бизнеса по теме банкротства, предлагается:

1. Ввести обязательное информирование (в последующем обучение с соответствующей сертификацией) руководителей компаний (генеральных директоров, финансовых директоров и главных бухгалтеров) о всех показателях предбанкротного состояния и всех законных процедурах выхода из сложившейся ситуации.

2. Внедрить меры профилактики банкротств: расширение осведомленности предпринимателей (руководителей и собственников бизнеса) о предбанкротных состояниях и процедурах выхода из сложившейся ситуации; разработать и внедрить методические рекомендации, включающие описание превентивных мер в целях избежания банкротства, основных шагов при появлении первых признаков банкротства и т.п.; регулярно с привлечением экспертов проводить мероприятия просветительского характера, направленные на разъяснение мер профилактики банкротств и необходимых шагов в случае возбуждения дела о банкротстве.

3. Обязать предпринимателей и консультантов, ведущих юридическую практику по консультированию физических и юридических лиц по вопросам управления кредиторской и дебиторской задолженностями проходить обязательную / добровольную сертификацию на предмет соответствия действующему законодательству в целях повышения качества оказываемых услуг и уменьшения рисков мошеннических действий при реализации механизмов реструктуризации (зачет, цессия, новация, отступное и т.д.).

ДИАГНОСТИКА НАЛОГОВЫХ УЯЗВИМОСТЕЙ БИЗНЕСА В ЦЕЛЯХ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ НЕПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ И БАНКРОТСТВА

Общая проблематика

Многих проблем можно избежать, уделяя достаточное внимание превентивной диагностике налоговых рисков, способных привести к доначислениям и, как следствие, к банкротству.

Основу такой диагностики составляют так называемые маркеры (показатели), при достижении которых налоговые органы относят компанию к «красной зоне».

Благодаря программно-техническим средствам (АИС «Налог-3»[15], АСК НДС-3) налоговые органы в постоянном режиме располагают детализированной картиной по каждому бизнесу и выявляют признаки схем получения необоснованной налоговой выгоды.

Отдельный риск — недостаточная проверка контрагентов: при выявлении у контрагента признаков необоснованной налоговой выгоды под подозрение попадают все его связи, а опровержение претензий требует значительных временных и финансовых ресурсов и не гарантирует результата.

ФНС России[16] и другие ведомства (например, ресурс Федеральной службы судебных приставов «Узнай о своих долгах»[17] или сервис «Проверка контрагента», реализуемый на цифровой платформе МСП.РФ[18]) существенно расширили доступный для этого инструментарий.

Важно оценивать отношения с контрагентом и «глазами налоговой» — именно здесь возникают такие критерии, как использование технических компаний и фирм - «однодневок» для занижения налоговой базы.

Всегда ли банкротство неизбежно?

Сегодня важнейший актив бизнеса - достоверная информация о собственных налоговых уязвимостях. Тот, кто видит свои риски раньше налоговых органов - управляет такими рисками, тот, кто позже - управляет уже

[15] URL: https://www.nalog.gov.ru/rn77/about_fts/gos_inf/aisnalog3/?ysclid=mpfhktqj2q875810449
[16] Предоставление сведений из ЕГРЮЛ/ЕГРИП в электронном виде:
URL: https://egrul.nalog.ru/index.html?amp;&ysclid=mpfdwsdafy798417742
Сервис «Прозрачный бизнес»: URL: https://pb.nalog.ru/
[17] https://fssp.gov.ru/?ysclid=mpfdap9amx123108032
[18] https://мсп.рф/services/counterparty/promo/

последствиями: актом выездной налоговой проверки, субсидиарной ответственностью и банкротством.

Приказом ФНС России от 30.05.2007 № ММ-3-06/333@ «Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок» утверждены «**Общедоступные критерии самостоятельной оценки рисков для налогоплательщиков, используемые налоговыми органами в процессе отбора объектов для проведения выездных налоговых проверок»**[19].

Данные критерии, используемые налоговыми органами в процессе отбора объектов для проведения выездных налоговых проверок, позволяют осуществлять **проведение налогоплательщиком самостоятельной оценки рисков по результатам своей финансово-хозяйственной деятельности**.

К указанным критериям относятся:

1. Налоговая нагрузка у данного налогоплательщика ниже ее среднего уровня по хозяйствующим субъектам в конкретной отрасли (виду экономической деятельности).

2. Отражение в бухгалтерской или налоговой отчетности убытков на протяжении нескольких налоговых периодов (в течение 2-х и более календарных лет).

3. Отражение в налоговой отчетности значительных сумм налоговых вычетов за определенный период (доля вычетов по НДС от суммы начисленного с налоговой базы налога равна либо превышает 89% за период 12 месяцев).

4. Опережающий темп роста расходов над темпом роста доходов от реализации товаров (работ, услуг).

5. Выплата среднемесячной заработной платы на одного работника ниже среднего уровня по виду экономической деятельности в субъекте Российской Федерации.

6. Неоднократное приближение к предельному значению установленных НК РФ величин показателей, предоставляющих право применять налогоплательщикам специальные налоговые режимы.

7. Отражение индивидуальным предпринимателем суммы расхода, максимально приближенной к сумме его дохода, полученного за календарный год.

[19] URL: https://www.nalog.gov.ru/rn77/about_fts/docs/3897151/?ysclid=mpff3y7rjr874305420

8. Построение финансово-хозяйственной деятельности на основе заключения договоров с контрагентами-перекупщиками или посредниками («цепочки контрагентов») без наличия разумных экономических или иных причин (деловой цели).

Обстоятельства, свидетельствующие о получении налогоплательщиком необоснованной налоговой выгоды, указанные в Постановлении Пленума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 12.10.2006 № 53.

9. Непредставление налогоплательщиком пояснений на уведомление налогового органа о выявлении несоответствия показателей деятельности, и (или) непредставление налоговому органу запрашиваемых документов, и (или) наличие информации об их уничтожении, порче и т.п.

10. Неоднократное (два и более случая с момента государственной регистрации юридического лица) снятие с учета и постановка на учет в налоговых органах налогоплательщика в связи с изменением места нахождения («миграция» между налоговыми органами).

11. Значительное отклонение уровня рентабельности по данным бухгалтерского учета от уровня рентабельности для данной сферы деятельности по данным статистики.

12. Ведение финансово-хозяйственной деятельности с высоким налоговым риском.

ФНС России приводит также перечень признаков, которые налогоплательщику рекомендуется исследовать при оценке налоговых рисков, потенциально связанных с характером взаимоотношений с некоторыми контрагентами, включая следующие:

- отсутствие личных контактов руководства (уполномоченных должностных лиц) компании-поставщика и руководства (уполномоченных должностных лиц) компании-покупателя при обсуждении условий поставок, а также при подписании договоров;

- отсутствие документального подтверждения полномочий руководителя компании-контрагента, копий документа, удостоверяющего его личность;

- отсутствие документального подтверждения полномочий представителя контрагента, копий документа, удостоверяющего его личность;

- отсутствие информации о фактическом местонахождении контрагента, а также о местонахождении складских и/или производственных и/или торговых площадей;

- отсутствие информации о способе получения сведений о контрагенте (нет рекламы в СМИ, нет рекомендаций партнеров или других лиц, нет сайта контрагента и т.п.);

- отсутствие информации о государственной регистрации контрагента в ЕГРЮЛ (общий доступ, официальный сайт ФНС России www.nalog.ru).

Наличие подобных признаков свидетельствует о высокой степени риска квалификации подобного контрагента налоговыми органами как проблемного (или «однодневки»), а сделки, совершенные с таким контрагентом, сомнительными.

Также ФНС России указывает на дополнительные факторы, повышающие такие риски, в частности это:

- наличие в договорах условий, отличающихся от существующих правил (обычаев) делового оборота;

- отсутствие очевидных свидетельств (например, копий документов, подтверждающих наличие у контрагента производственных мощностей, необходимых лицензий, квалифицированных кадров, имущества и т.п.) возможности реального выполнения контрагентом условий договора, а также наличие обоснованных сомнений в возможности реального выполнения контрагентом условий договора с учетом времени, необходимого на доставку или производство товара, выполнение работ или оказание услуг;

- отсутствие реальных действий плательщика (или его контрагента) по взысканию задолженности. Рост задолженности плательщика (или его контрагента) на фоне продолжения поставки в адрес должника крупных партий товаров или существенных объемов работ (услуг);

- выпуск, покупка/продажа контрагентами векселей, ликвидность которых не очевидна или не исследована, а также выдача/получение займов без обеспечения;

- и др.

Подчеркнем, что обозначенные выше критерии и признаки, утвержденные ФНС России, являются общедоступными и предполагается, что налогоплательщик, используя их, может осуществлять «самодиагностику», во избежание рисков претензий со стороны налоговых органов. Однако подобная регулярная и глобальная проверка требует от предпринимателя отвлечения определенных материальных, технических и трудовых ресурсов.

Предложения

Анализ современных тенденций в налоговом администрировании убедительно показывает, что в условиях цифровизации и высокотехнологичных аналитических систем ФНС России ключевым активом для бизнеса становится своевременная и полная информация о собственных налоговых уязвимостях. Незамеченные сигналы, возникающие из сомнительных контрагентов, скрытой аффилированности или финансовых аномалий, формируют длинную цепочку рисков, кульминацией которой может стать банкротство и субсидиарная ответственность.

В связи с этим, рекомендуется на системном уровне переориентировать управленческую парадигму бизнеса с реактивного устранения последствий на превентивную диагностику. Это предполагает:

1. Проведение разъяснительной работы с предпринимателями, направленной на необходимость своевременной и регулярной диагностики рисков собственного бизнеса и рисков, связанных с контрагентами;

2. Активное внедрение в практику бизнеса инструментов и внутренних регламентов, позволяющих оценивать деятельность компании и её контрагентов «глазами налоговой службы» с использованием аналогичных критериев, логики и глубины анализа связей. Только комплексный подход, основанный на строгой управленческой дисциплине и цифровой диагностике, позволит эффективно управлять налоговыми рисками, предотвращая критические последствия и подтверждая, что банкротство является управляемым риском, а не неизбежностью;

3. Разработку и внедрение комплексного автоматизированного (возможно, с применением технологий искусственного интеллекта) механизма самодиагностики состояния собственного бизнеса в том числе на наличие рисков неплатежеспособности и банкротства и постоянного мониторинга состояния бизнеса с целью обнаружения рисковых факторов и принятия необходимых превентивных мер, а также проверки контрагентов с учетом признаков и обстоятельств, указанных ФНС России.

БАНКРОТСТВА УПРАВЛЯЮЩИХ ОРГАНИЗАЦИЙ И ТСЖ: ПРАВОВЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ДЛЯ РЫНКА УПРАВЛЕНИЯ МНОГОКВАРТИРНЫМИ ДОМАМИ, ЗАЩИТА ПРАВ СОБСТВЕННИКОВ

Общая проблематика

Сегодня в системе ЖКХ наблюдаются системный кризис и колоссальная судебная нагрузка. В 2024 году жилищные споры составляли 27% от всей судебной нагрузки. При этом, как пишут «Известия», «*количество судебных споров с участием ТСЖ последовательно увеличивается на протяжении последних пяти лет: с 608 в 2021 году до 4062 в 2025-м*»[20].

Банкротство управляющих организаций и ТСЖ перешло из разряда единичных случаев в системную проблему рынка. Согласно статистике, которую приводит «Коммерсантъ», «*количество действующих управляющих многоквартирными домами (МКД) сокращается. …в декабре 2025 года число таких компаний достигло 106,4 тыс., что на 2,3% меньше год к году… Статистика ликвидаций более впечатляющая — их число по итогам 2025 года выросло на 68% год к году… Подсчеты Rusprofile указывают, что сейчас в процессе ликвидации, банкротства или реорганизации в 2,8 раза больше УК, чем было ликвидировано в прошлом году.*»[21].

Основные факторы банкротств

Взыскания со стороны РСО являются основной причиной неплатежеспособности управляющих организаций и ТСЖ. На фоне роста задолженности населения за ЖКУ обязанность управляющих организаций рассчитываться с РСО приводит к кассовым разрывам, что является прямым путем к банкротству.

Финансовая модель большинства ТСЖ несостоятельна: медианное отношение долга к выручке составляет 2,61 (долг в 2,6 раза выше годовой

[20] Яна Штурма, «Дом столбом: число судов с ТСЖ выросло почти в семь раз» 13.05.2026, «Известия», URL: https://iz.ru/2095725/iana-shturma/chislo-sudov-s-tszh-vyroslo-pochti-v-sem-raz
[21] Екатерина Геращенко, «Квитанции долетели до УК», 12.05.2026 г., Сетевое издание «Коммерсантъ», «Коммерсантъ. Недвижимость», URL: https://www.kommersant.ru/doc/8590907

выручки), а «у 19,9% ТСЖ долг превышает выручку более чем в 30 раз».[22] При этом «совокупный долг ТСЖ по итогам 2024 года достиг 76,38 млрд руб.».[23]

Изменения в налоговом законодательстве (обязанность платить НДС для организаций на УСН при годовом доходе свыше 20 млн рублей) также нанесли критический удар по финансовой стабильности управляющих организаций. Невозможность включать косвенный налог НДС в плату за содержание жилья собственникам помещений без проведения общих собраний собственников наряду с экономически необоснованной платой приводит к прямым убыткам управляющих. И это происходит на фоне роста иных налогов, ФОТ и кадрового голода. Разрыв между реальными расходами на обслуживание многоквартирных домов (с учетом налогов и МРОТ) и собираемостью платы с населения будет стремительно расти, ускоряя переход управляющих организаций и ТСЖ в стадию несостоятельности.

Почти 69% ТСЖ вообще не имеют имущества на праве собственности, а у остальных это уборочный инвентарь в лучшем случае. Единственный актив при банкротстве — дебиторская задолженность собственников помещений, взыскание которой крайне затянуто и требует больших судебных издержек. В результате требования кредиторов (в первую очередь РСО) остаются нереализованными.

Увеличение госпошлин в 10 раз привело к росту судебных издержек. При этом сроки рассмотрения дел могут затягиваться из-за оспаривания, а исполнение решений нередко затруднено из-за неплатежеспособности граждан. Фактически судебная и судебно-исполнительная система перестают быть эффективными инструментами для урегулирования мелких и однотипных споров в сфере ЖКХ, поэтому управляющие организации начинают концентрироваться на крупных задолженностях. При этом рост судебных издержек и низкая результативность взыскания также усиливают кассовый разрыв, провоцируя банкротство управляющих организаций.

Предложения

Учитывая вышеизложенное, предлагается рассмотреть возможность о принятии следующих мер, направленных на улучшение ситуации на рынке ЖКХ:

[22] Марина Трубилина, «Разрабатывается законопроект о ТСЖ: Что он изменит», 20.05.2026 г., «Российская газета»,
URL: https://rg.ru/2026/05/20/ne-sosed-a-tovarishch.html?ysclid=mpg0b0ao64709610136&utm_referrer=https%3A%2F%2Fya.ru%2F
[23] Там же.

1. **Незамедлительное решение вопроса об основах ценообразования на рынке управления**. Решение данного вопроса критически необходимо для формирования экономически обоснованной платы за содержание жилья, гарантирующей покрытие реальных затрат управляющих организаций и качественное обслуживание жилищного фонда.

2. **Полное освобождение платы за жилищные услуги от НДС, учитывая высокую социальную значимость сферы и риски перекладывания налоговой нагрузки на граждан.** Подобное поручение было дано в 2025 году Президентом России в части управляющих организаций на УСН[24], но так и не было выполнено. Налоговое бремя в виде НДС ведет к прямым убыткам управляющих организаций и ТСЖ, так как налог невозможно включить в плату без согласия собственников жилья. Это ускоряет их банкротство и угрожает ростом платы для населения.

3. **Внедрение институтов альтернативного урегулирования споров с РСО, включая утверждение для участников рынка ЖКХ типовых третейских и медиативных оговорок.** Альтернативное урегулирование споров снизит число разбирательств, издержки и частично предотвратит банкротства.

ОЧЕРЕДНОСТЬ УДОВЛЕТВОРЕНИЯ НАЛОГОВЫХ ТРЕБОВАНИЙ В ДЕЛЕ О БАНКРОТСТВЕ

Общая проблематика

На практике на текущий момент сохраняется неопределенность в вопросе, какие налоговые обязательства, возникающие при реализации имущества должника, должны удовлетворяться за счет залоговой выручки, как текущие платежи или как реестровые требования.

Во многом такая ситуация связана с противоречием между официальной позицией ФНС России и сформулированными конструкциями Конституционного суда Российской Федерации и Верховного суда Российской Федерации, а также официальной позицией Минэкономразвития по корректировке законопроекта №532703-8 «О внесении изменений в Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)».[25] Согласно

[24] Перечень поручений по итогам заседания Президиума Госсовета "О развитии инфраструктуры для жизни" (утв. Президентом Российской Федерации 21 мая 2025 г.), подп. «и» п.4.
URL: http://kremlin.ru/acts/assignments/orders/76989

[25] Законопроект № 532703-8 «О внесении изменений в Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» (в части приоритетности удовлетворения требований об уплате налогов)
URL: https://sozd.duma.gov.ru/bill/532703-8

Пояснительной записке, данный законопроект направлен на урегулирование вопросов, связанных с очередностью удовлетворения требований об уплате налогов и иных обязательных платежей в деле о банкротстве, в соответствии с правовыми позициями Конституционного Суда Российской Федерации, обеспечение баланса частных и публичных интересов.

Однако дата рассмотрения данного законопроекта Государственной Думой в первом чтении до сих пор не определена (с даты внесения законопроекта в Государственную Думу прошло более 2-х лет).

За последние два года существенно усилились позиции ФНС в реестре требований кредиторов за счет, в частности, сложившегося правоприменения п.2.1 ст.73 НК РФ, позволяющего поднимать налоговые требования выше в установленной очередности (за счет их установления как залоговых).

Предложения

1. Необходима стабильность и законодательная определенность в вопросе очередности удовлетворения налоговых требований в деле о банкротстве. В этой связи необходимо доработать законопроект №532703-8 «О внесении изменений в Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)». В рамках доработки законопроекта целесообразно провести его дополнительное обсуждение с участием ТПП РФ, МТПП, РСПП, ФНС России, Минэкономразвития, Банка России, представителей кредиторов, арбитражных управляющих и экспертного сообщества.

2. Восстановленный НДС требует специального и предсказуемого законодательного регулирования. Порядок удовлетворения требований по восстановленному НДС должен быть прямо закреплен в законе с учетом момента возникновения налоговой обязанности и момента принятия налогового вычета. Необходимо исключить ситуацию, при которой восстановленный НДС во всех случаях получает более высокий приоритет независимо от экономической природы обязательства. И требуется дифференцированный подход в части разграничения налога на прибыль, возникающего от реализации имущества должника (третья очередь реестра), и налога на прибыль от текущей деятельности должника (пятая очередь текущих требований).

3. Необходимо предотвратить риск тотального налогового залога за счет ограничения использования механизмов, позволяющих поднимать налоговые требования выше в установленной очередности кредиторов, принципами соразмерности, публичности, судебного контроля и защиты прав добросовестных кредиторов.

НЕБАНКОВСКИЕ ФОРМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ

Общая проблематика

Значительная часть предпринимателей не знает о небанковских возможностях привлечения финансирования. Сегодня реализуется множество программ поддержки бизнеса: гранты, субсидии, компенсация затрат, со-финансирование проектов. У каждого формата финансирования есть свои особенности, но важно, чтобы современные предприниматели имели представление о максимально широком наборе доступных инструментов.

При этом даже осведомлённые предприниматели в силу консервативного подхода нередко остаются верны традиционному банковскому кредитованию, хотя за последние годы финансово-инвестиционный инструментарий существенно расширился.

Основные виды небанковских форм финансирования

- ✓ использование собственных средств (все виды основного и дополнительного капитала)
- ✓ привлечение прямых инвестиций (акции/доли, IPO, SPO, M&A, LBO)
- ✓ проектное финансирование (SPV, СОПФ, СФО, партнерские финансы)
- ✓ мезонинное финансирование (долевое + долговое)
- ✓ некредитное финансирование (заем, лизинг, факторинг, франчайзинг)
- ✓ финансирование институциональных инвесторов (фонды капитала)
- ✓ коллективные инвестиции (паевые и акционерные инвестиционные фонды)
- ✓ федеральные, региональные и отраслевые программы и проекты развития
- ✓ государственные институты развития и меры поддержки
- ✓ финансирование проектов Таксономии технологического суверенитета
- ✓ финансирование в рамках ГЧП (ПромГЧП, СЗПК, СПИК, КИП, концессия)

- ✓ контрактное и офсетное финансирование
- ✓ корпоративное отраслевое финансирование, инвестиционное товарищество
- ✓ долговые ценные бумаги (облигации, векселя, закладные)
- ✓ венчурное финансирование
- ✓ субсидии, гранты
- ✓ краудфинансирование
- ✓ выпуск цифровых активов (ЦФА и УЦП)

Национальные проекты

Национальные проекты - один из ключевых инструментов достижения утвержденных Президентом России национальных целей развития, и реализации программы социально-экономического развития России до 2030 года.

На сегодняшний день реализуется порядка 20 национальных проектов[26], среди которых: «Инфраструктура для жизни», «Туризм и гостеприимство», «Эффективная и конкурентная экономика», «Международная кооперация и экспорт», «Экономика данных и цифровая трансформация государства», «Эффективная транспортная система», «Новые технологии сбережения здоровья», «Беспилотные авиационные системы», «Средства производства и автоматизации», «Технологическое обеспечение биоэкономики» и др.

Например, национальный проект «Эффективная и конкурентная экономика» открывает российским предпринимателям доступ к десяткам бесплатных сервисов и множеству услуг. Среди инициатив данного нацпроекта – «Малое и среднее предпринимательство», в рамках которого предприниматели могут получить услуги в центрах «Мой бизнес».

Кроме того, различные варианты поддержки предпринимателей в онлайн-формате собраны на цифровой платформе МСП.РФ[27], на которой доступно множество сервисов для бизнеса на любом этапе развития: меры поддержки бизнеса (с опцией персонального подбора с учетом специфики конкретного бизнеса), экспресс-консультации по поддержке бизнеса, старт бизнеса онлайн, бизнес-обучение, оценка рынка и расчет бизнес-плана, подбор

[26] https://национальныепроекты.рф/?ysclid=mpipljtm1z582074583
[27] https://мсп.рф/?ysclid=mpipvrkyfz995813551

и получение микрофинансирования, льготное кредитование технологических компаний, проверка контрагента и многое другое.

Предложения

1. Необходимо проводить регулярную разъяснительную работу среди предпринимателей обо всех существующих сегодня форматах финансирования бизнеса и проектов, с описанием условий предоставления такого финансирования, обязательств получателя, рисков и т.д.

2. Предлагается создать интернет - ресурс, на котором будут аккумулированы все возможные, регулярно актуализируемые форматы финансирования для российского бизнеса с опцией подбора оптимальных вариантов под конкретный запрос.

СПИСОК СОКРАЩЕНИЙ

ГК РФ – Гражданский кодекс Российской Федерации

ГЧП – государственно-частное партнёрство

ЖКУ – жилищно-коммунальные услуги

ЖКХ – жилищно-коммунальное хозяйство

Закон о банкротстве - Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)»

КДЛ – контролирующие должника лица

КИП – кластерная инвестиционная платформа

МСП – малое и среднее предпринимательство

НК РФ - Налоговый кодекс Российской Федерации

Постановление Пленума ВС РФ № 41 - Постановление Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 23.12.2025 № 41 «Об установлении в процедурах банкротства требований контролирующих должника лиц и аффилированных лиц должника»

Постановление Пленума ВС РФ № 53 - Постановление Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 21.12.2017 № 53 «О некоторых вопросах, связанных с привлечением контролирующих должника лиц к ответственности при банкротстве»

ПромГЧП — государственно-частное партнёрство в сфере промышленности

РСО – ресурсоснабжающие организации

СЗПК – Соглашение о защите и поощрении капиталовложений

СОПФ - специализированное общество проектного финансирования

СПИК – специальный инвестиционный контракт

СФО – специализированное финансовое общество

ТСЖ – товарищества собственников жилья

УК РФ – Уголовный кодекс Российской Федерации

УЦП – утилитарные цифровые права

ЦФА – цифровые финансовые активы

IPO – *англ. initial public offering*, первичное публичное размещение ценных бумаг

LBO - *англ. leveraged buyout,* покупка инвестором компании за счет заемных средств

M&A – *англ. mergers and acquisitions,* сделки слияний и поглощений компаний

SPO – *англ. secondary public offering,* вторичное публичное размещение ценных бумаг

ЭКСПЕРТЫ

Бежан Андрей Викторович, к.ю.н., учредитель «Камертон.Тех», управляющий партнер адвокатского бюро «БВМП».

Вовк Анна Мартиновна, председатель Комитета МТПП по вопросам развития инвестиционной среды для бизнеса, управляющий партнер АО «А.Консалт».

Гамза Владимир Андреевич, к.ю.н., к.э.н., член Правления ТПП РФ, Председатель Совета ТПП РФ по финансовому рынку и инвестициям, член Правления РСПП.

Зуев Димитрий Юрьевич, управляющий партнер ООО «ПД-Групп».

Киракосян Сусана Арсеновна, к.ю.н., доцент, зам. председателя Комитета ТПП РФ по предпринимательству в сфере ЖКХ - руководитель Подкомитета по развитию бизнеса в сфере управление жилой недвижимостью, член Экспертного совета Комитета Госдумы РФ по строительству и ЖКХ.

Приходина Юлия Александровна, заместитель Председателя Комитета МТПП по развитию инвестиционной среды для бизнеса, член Совета ТПП РФ по креативным индустриям.

Просвирин Дмитрий Викторович, управляющий партнер ЮК «Центральный округ».

Хлебников Тимур Дмитриевич, индивидуальный предприниматель.