

О ПРАВОВЫХ ИНСТРУМЕНТАХ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ ХОЗЯЙСТВУЮЩИМИ СУБЪЕКТАМИ

Сморчкова Л.Н.¹, Запольский С.В.²

Ключевые слова: хозяйствующие субъекты, финансовые проблемы, налоговая нагрузка, НДС, УСН, налог на прибыль, ключевая ставка, оборотный капитал, финансовая устойчивость, банкротство, налоговые риски.

Аннотация

Цель: определить и классифицировать кризисные факторы в деятельности хозяйствующих субъектов в текущем периоде экономического развития в условиях санкционной политики коллективного Запада и проведения СВО.

Метод: применяется метод статистического наблюдения, нормативно-догматическое толкование, метод математической экстраполяции.

Результат: сформулированы рекомендации по использованию правовых инструментов для преодоления кризисных явлений и действия неблагоприятных экономических факторов в деятельности предприятий.

Практическая значимость: рекомендации не требуют изменения законодательства и могут быть реализованы в распорядительном порядке.

DOI: 10.24412/2226-0692-2026-2-116-121

Введение

Современная российская экономика характеризуется высокой плотностью финансовых ограничений, воздействующих на хозяйствующих субъектов. Организация или индивидуальный предприниматель вынуждены принимать решения не только исходя из рыночного спроса, себестоимости и конкуренции, но и с учетом постоянного изменения налоговых правил, стоимости кредитных ресурсов, динамики инфляции, ограничений внешних расчетов, требований цифрового администрирования и повышенного внимания государства к прозрачности финансовых потоков.

В таких условиях финансовая проблема бизнеса перестает быть узким вопросом недостатка денежных средств. Она приобретает системный характер: прибыль может сохраняться в бухгалтерском смысле, но ликвидность ухудшается; выручка может расти номинально, но реальная маржа сокращается из-за роста НДС, процентных расходов, логистических затрат и заработной платы; компания может формально соблюдать налоговое законодательство, но оставаться в зоне риска из-за спорной квалификации операций, дробления бизнеса, выбора контрагентов или отсутствия достаточного документального подтверждения деловой цели.

Цель настоящей статьи состоит в комплексной характеристике ключевых финансовых проблем хозяйствующих субъектов в России в 2026 году. Для достижения этой цели рассматриваются налоговые изменения 2025—2026 годов, влияние денежно-кредитной политики и ключевой ставки на финансирование бизнеса, проблема оборотного капитала, судебно-правовые риски и направления адаптации предпринимательских моделей.

1. Понятие финансовых проблем хозяйствующих субъектов

Под хозяйствующими субъектами в настоящей статье понимаются коммерческие организации, индивидуальные предприниматели и иные участники экономического оборота, осуществляющие самостоятельную деятельность, направленную на производство, реализацию товаров, выполнение работ, оказание услуг или извлечение дохода иным законным способом. Их финансовые проблемы образуют совокупность обстоятельств, при которых нарушается или существенно усложняется нормальное воспроизводство денежных потоков, необходимых

¹ Сморгчкова Лариса Николаевна, доктор юридических наук, доцент, ведущий научный сотрудник сектора административного права и административного процесса Института государства и права Российской академии наук, г. Москва, Российская Федерация. E-mail: adminlaw@igpran.ru

² Запольский Сергей Васильевич, доктор юридических наук, профессор, заслуженный юрист РСФСР, главный научный сотрудник сектора административного права и административного процесса Института государства и права Российской академии наук, г. Москва, Российская Федерация. E-mail: zpmoscow@mail.ru

для исполнения налоговых, договорных, кредитных, трудовых и инвестиционных обязательств.

В научном и прикладном смысле такие проблемы следует отличать от разовых кассовых разрывов. Кассовый разрыв может быть устранен краткосрочным заемным финансированием, отсрочкой платежа или ускорением взыскания дебиторской задолженности. Системная финансовая проблема выражается глубже: в снижении рентабельности, ухудшении структуры баланса, росте доли обязательных платежей, сокращении инвестиционного горизонта и повышении вероятности налогового или банкротного спора.

Для современной России характерна многоставность финансовых затруднений. Налоговые изменения воздействуют на цену и маржу; ключевая ставка — на стоимость капитала и инвестиционные решения; инфляция и зарплатная конкуренция — на себестоимость; судебная практика — на предсказуемость договоров и налоговой квалификации; цифровизация контроля — на требования к документообороту и доказательственной базе. Поэтому финансовая устойчивость хозяйствующего субъекта в 2026 году определяется не только размером прибыли, но и качеством финансового управления.

2. Налоговая повестка 2025–2026 годов как фактор финансового давления

Налоговая повестка стала одним из центральных источников финансовой напряженности для бизнеса. Наиболее заметными изменениями являются повышение основной ставки налога на прибыль организаций с 20% до 25% с 2025 года, повышение основной ставки НДС с 20% до 22% с 2026 года, расширение круга плательщиков НДС среди организаций и индивидуальных предпринимателей на УСН, а также уточнение специальных налоговых режимов, налоговых вычетов и правил учета расходов.

Повышение ставки налога на прибыль до 25% усилило значение налогового учета расходов, амортизационной политики, инвестиционного налогового вычета и трансфертных внутригрупповых решений. Для компаний с устойчивой прибылью это изменение непосредственно сокращает чистую прибыль, доступную для дивидендов, инвестиций и формирования резервов. Для предприятий с низкой маржей эффект проявляется иначе: даже небольшое увеличение налоговой нагрузки снижает способность финансировать оборотный капитал и обслуживать долг.

Повышение НДС до 22% оказывает более сложное влияние. Формально НДС является косвенным налогом, но в хозяйственной практике вопрос о том, кто фактически несет увеличение ставки, зависит от эластичности спроса, структуры договоров, возможности пересмотра цены и наличия у покупателя права на вычет. Если рынок не позволяет переложить налог на конечную цену, дополнитель-

ная нагрузка ложится на поставщика через снижение маржи. Если переложение возможно, возрастает цена для покупателя и потребителя, что может ограничивать спрос.

Особенно чувствительными стали изменения для плательщиков УСН. С 2025 года организации и ИП на УСН при превышении установленного порога доходов признаются плательщиками НДС. В 2026 году порог освобождения от НДС снижен до 20 млн рублей, в 2027 году — до 15 млн рублей, а с 2028 года — до 10 млн рублей. Эта конструкция меняет экономику малого бизнеса: налогоплательщик, ранее строивший модель на простом учете и отсутствии НДС, вынужден учитывать счета-фактуры, декларации, выбор между ставками 5%, 7% и общепринятыми ставками с вычетами, влияние «входного» НДС и переговоры с контрагентами.

Для малого бизнеса проблема состоит не только в размере налогового платежа, но и в административной цене перехода. Появляется необходимость перенастроить учетную политику, договорные формы, кассовую технику, первичные документы, электронный документооборот и ценовую модель. Ошибка при выборе ставки НДС или порядке учета входного налога может привести к недоимке, пеням, блокировке расчетов и спору с налоговым органом.

Налоговая нагрузка становится также индикатором контрольного риска. ФНС ежегодно публикует среднеотраслевые показатели налоговой нагрузки и рентабельности, которые используются налогоплательщиками для самостоятельной оценки риска выездной проверки. В результате предприятие должно оценивать не только абсолютную сумму налогов, но и свое положение относительно отраслевого профиля [1]. Слишком низкая налоговая нагрузка при высокой выручке, резком росте вычетов или значительных операциях с сомнительными контрагентами повышает вероятность контрольного внимания [2].

3. Ключевая ставка и стоимость заемного капитала

Второй ключевой блок финансовых проблем связан со стоимостью денег. По состоянию на 19 мая 2026 года ключевая ставка Банка России составляет 14,5% годовых. Ее уровень остается высоким для большинства инвестиционных проектов, особенно в отраслях с длинным производственным циклом, высокой долей заемных средств и отложенной окупаемостью.

Для хозяйствующих субъектов ключевая ставка важна не только как макроэкономический показатель. Через процентные ставки банков она влияет на цену краткосрочного кредита, кредитных линий, факторинга, лизинга, проектного финансирования, облигационных заимствований и реструктуризации долга. Повышенная стоимость капитала вынуждает предприятия откладывать инвестиции, сокращать

складские запасы, уменьшать отсрочки покупателям и жестче управлять дебиторской задолженностью.

При высокой ключевой ставке возникает эффект процентного прессинга. Даже если компания сохраняет операционную прибыль, существенная часть денежного потока направляется на обслуживание долга. В наиболее уязвимом положении оказываются предприятия, накопившие обязательства в период более дешевого кредита, а затем столкнувшиеся с необходимостью рефинансирования по более высоким ставкам [3]. Это усиливает риск технических дефолтов, переговоров о реструктуризации и банкротных заявлений.

Банк России указывает, что в корпоративном сегменте доля проблемной задолженности на 1 апреля 2026 года в целом не изменилась и составила 3,9%, однако в сегменте малого и среднего бизнеса доля таких кредитов с начала 2025 года выросла с 5,9% до 7,6%. Эти данные показывают, что системный кризис корпоративного кредита не сформировался, но у МСП запас прочности сокращается быстрее. Именно малые и средние предприятия чаще имеют меньшую переговорную силу перед банками и поставщиками, менее диверсифицированную клиентскую базу и ограниченные возможности привлечения капитала.

Кредитная проблема не сводится к ставке по договору. Она включает требования к залогу, ковенанты, лимиты выдачи, оценку долговой нагрузки, валюту обязательств, график платежей и доступность рефинансирования. Чем выше неопределенность макроэкономики и отрасли, тем выше требования банков к качеству заемщика [4]. Поэтому финансовая устойчивость в 2026 году тесно связана с прозрачностью отчетности, управляемостью денежного потока и качеством коммуникации с кредиторами.

4. Инфляция, издержки и сжатие маржи

Третья группа проблем связана с ростом издержек. Для бизнеса инфляция проявляется не только в изменении общего индекса потребительских цен, но и в конкретных статьях себестоимости: сырье, оборудование, комплектующие, логистика, аренда, коммунальные платежи, фонд оплаты труда, страховые взносы, ИТ-инфраструктура и услуги подрядчиков. Даже при стабильной выручке увеличение себестоимости сокращает операционную маржу и делает компанию более чувствительной к кассовым разрывам.

Банк России в апреле 2026 года отмечал, что показатели устойчивого роста цен остаются выше целевого уровня, а текущий рост цен по отдельным компонентам превышает 4% в годовом выражении. Для предприятий это означает необходимость регулярного пересмотра цен, но такая возможность ограничена спросом и конкуренцией. В отраслях с жесткими контрактами или государственными заказчиками перенос издержек в цену особенно затруднен.

Отдельное значение имеет рост затрат на труд. Дефицит квалифицированных кадров в промышленности, строительстве, транспорте, ИТ, логистике и услугах усиливает зарплатную конкуренцию. С одной стороны, повышение оплаты труда поддерживает внутренний спрос; с другой — увеличивает постоянные расходы бизнеса. Для компаний с низкой производительностью труда это превращается в проблему финансовой устойчивости: зарплаты растут быстрее, чем выработка и цена реализации.

Логистические и внешнеэкономические ограничения также влияют на финансовое положение хозяйствующих субъектов. Перестройка цепочек поставок требует авансирования, увеличения складских запасов, работы через новых посредников, дополнительных расходов на сертификацию, страхование, валютный контроль и платежную инфраструктуру [5]. Эти затраты не всегда видны в налоговой отчетности как отдельный риск, но существенно ухудшают денежный цикл.

5. Договорные и судебные-правовые риски

Современные финансовые проблемы хозяйствующих субъектов имеют выраженное правовое измерение. Налоговое изменение само по себе не всегда автоматически трансформируется в цену договора. Это особенно важно для действующих договоров, заключенных до изменения налоговых правил. Постановление Конституционного Суда РФ от 25 ноября 2025 года № 41-П сформировало значимую позицию: при изменении налогового законодательства и возникновении обязанности поставщика уплатить НДС отсутствие адаптационного механизма может нарушать баланс интересов сторон. До законодательного урегулирования поставщик при определенных условиях вправе требовать увеличения цены в пределах половины соответствующей суммы налога, если дальнейшее исполнение договора лишает его того, на что он рассчитывал при заключении договора, а покупатель не имеет права на вычет.

Данная позиция имеет прямое значение для бизнеса в условиях повышения НДС до 22%. Участники оборота должны заранее определять, включает ли цена налоги, как распределяется риск изменения налогового законодательства, возможен ли пересмотр цены, какой порядок уведомления и подтверждения дополнительных расходов применяется. Отсутствие таких условий превращает налоговое изменение в судебный риск [6, 8].

Налоговая судебная практика также влияет на финансовые решения. В Обзоре Верховного Суда РФ от 13 декабря 2023 года по вопросам оценки обоснованности налоговой выгоды систематизированы подходы к применению статьи 54.1 НК РФ. Для хозяйствующих субъектов это означает, что экономия на налогах признается допустимой лишь при реальности операций, наличии деловой цели и отсутствии

искусственного искажения фактов хозяйственной деятельности [9]. Чем сложнее цепочка контрагентов, тем выше значение доказательств фактического исполнения, коммерческой логики сделки и разумности выбора партнера.

Судебно-правовая проблема проявляется и в банкротстве. При ухудшении финансового состояния компании риск несостоятельности затрагивает не только должника, но и контролирующих лиц, кредиторов, подрядчиков и налоговые органы. Практика Верховного Суда РФ по спорам о несостоятельности показывает усиление внимания к поведению контролирующих лиц, своевременности обращения в суд, сохранности документации и недопущению вывода активов. Поэтому финансовые проблемы хозяйствующего субъекта должны рассматриваться не как внутренний вопрос менеджмента, а как потенциальная зона юридической ответственности [2].

Особое место занимает Постановление Конституционного Суда РФ от 21 января 2025 года № 2-П, связанное с проверкой норм НК РФ о доходах и реализации. Оно подтверждает, что налоговое право нуждается в точном разграничении экономического содержания операции и ее юридической формы. Для бизнеса это означает необходимость аккуратного структурирования операций, особенно при безвозмездных передачах, компенсациях, внутригрупповых расчетах и применении специальных режимов.

6. Отраслевые и субъектные различия

Финансовые проблемы по-разному проявляются в зависимости от масштаба и отрасли бизнеса. Крупные компании имеют больший доступ к банковскому и облигационному финансированию, могут перераспределять денежные потоки внутри группы, использовать казначейские функции и профессиональные налоговые службы. Однако они более заметны для контроля, чаще связаны с государственными закупками, проектным финансированием и сложными внутригрупповыми операциями [10].

Малые и средние предприятия более гибки в операционных решениях, но сильнее зависят от текущей ликвидности. Для них снижение порога освобождения от НДС на УСН означает не только дополнительный налоговый режим, но и изменение всей модели взаимодействия с контрагентами. Если покупатель является плательщиком НДС, он может быть заинтересован в вычете и требовать счета-фактуры; если покупатель — физическое лицо или неплательщик НДС, повышение цены может снизить спрос. Поэтому малый бизнес оказывается между фискальной нагрузкой и ограниченной платежеспособностью клиента.

В строительстве и инвестициях финансовые проблемы связаны с высокой долговой нагрузкой, проектным циклом и зависимостью от спроса на не-

движимость [11]. В промышленности — с импортом оборудования, запасами комплектующих и долгими инвестиционными циклами. В торговле — с высокой чувствительностью потребителя к цене и необходимостью финансировать склад. В IT и услугах — с зарплатной конкуренцией, налоговыми льготами и риском изменения режима поддержки. В сельском хозяйстве — с сезонностью, ценовой волатильностью и зависимостью от субсидий, кредитных программ и логистики.

7. Цели правовой работы

Цели правовой работы в хозяйствующих субъектах следовало бы подразделить на следующие направления.

Первое состоит в налоговом моделировании, преследующее последствия выбора режима налогообложения, ставки НДС, инвестиционного вычета, распределения расходов, работы с авансами и условий договоров. Налоговая экономия допустима, если она основана на реальном экономическом содержании и деловой цели, но становится угрозой, если строится на искусственном документообороте [12].

Второе направление — управление ликвидностью. В 2026 году особую ценность приобретает платежный календарь, стресс-тестирование кассовых разрывов, контроль дебиторской задолженности, лимиты отсрочек покупателям, инвентаризация складских запасов и регулярный анализ налогового календаря. Налоговый платеж, зарплата, проценты по кредиту и расчеты с поставщиками должны рассматриваться как элементы единой системы денежного потока.

Третье направление — договорная работа. В договорах целесообразно прямо закреплять, включает ли цена НДС и иные налоги, как изменяется цена при изменении налогового законодательства, какие документы подтверждают дополнительные расходы, допустима ли индексация и как распределяются риски изменения ставки. Для долгосрочных контрактов это становится не формальностью, а инструментом предотвращения финансовых споров.

Четвертое направление — управление долговой нагрузкой. Бизнес должен оценивать не только текущую процентную ставку, но и сценарии ее изменения, срок долга, возможность досрочного погашения, ковенанты, залоговую структуру, концентрацию кредиторов и доступность альтернативного финансирования [13]. В ряде случаев предпочтительнее не наращивать долг, а пересмотреть инвестиционный план, отказаться от низкомаржинальных заказов или изменить политику запасов.

Пятое направление — правовой и налоговый комплаенс. Проверка контрагентов, подтверждение фактического исполнения, хранение первичных документов, деловая цель операций, контроль взаимозависимости и прозрачность расчетов должны быть встроены в финансовое управление [14]. Это не ис-

ключает предпринимательский риск, но снижает вероятность того, что обычная хозяйственная трудность перерастет в налоговый спор или банкротную ответственность.

Заключение

Финансовые проблемы хозяйствующих субъектов в современной России имеют комплексный характер. Их нельзя свести только к налогам, ключевой ставке или инфляции. Налоги задают обязательный фискальный контур; ключевая ставка определяет цену времени и заемного капитала; инфляция изменяет себестоимость; судебная практика формирует пределы допустимого распределения рисков; цифровизация контроля повышает требования к доказательственной дисциплине.

В 2026 году наиболее значимыми вызовами для бизнеса выступают повышение НДС до 22%, снижение порогов освобождения от НДС для УСН, сохранение высокой стоимости кредитных ресур-

сов, рост издержек, увеличение значения налогового комплаенса и банкротных рисков. При этом финансовая устойчивость не означает отсутствия долгов или налоговой нагрузки. Она означает способность предприятия прогнозировать обязательства, своевременно корректировать цены и договоры, сохранять положительный денежный поток и доказывать экономическую обоснованность своих решений.

Перспективная модель поведения хозяйствующего субъекта должна строиться на соединении финансового анализа, правового проектирования и налогового планирования [5, 11]. Предприятие, которое рассматривает налоговую реформу, ключевую ставку и судебную практику как внешние случайные обстоятельства, будет реагировать с опозданием. Предприятие, которое заранее включает эти факторы в бюджетирование, договорную политику и управление рисками, получает шанс не только сохранить устойчивость, но и усилить конкурентную позицию в период структурной перестройки экономики.

Литература

1. Васянина Е.Л. Фискальное право России. Монография. М. Контракт. 2013.
2. Быков В.П., Высоцкая О.С. и др. О недействительности сделок, совершенных юридическими лицами, гражданами и индивидуальными предпринимателями в процедурах банкротства. М. Новый Индекс. 2025.
3. Рубцова Н.В. Механизм правового регулирования предпринимательской деятельности. Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора юридических наук. Екатеринбург. 2023.
4. Литовцева Ю.В., Никитина А.В. Можно ли в банкротстве изменить сумму налоговых обязательств? // Налоговед. 2026. № 4. С. 49.
5. Запольский С.В. Хозяйствующие субъекты в системе отношений по управлению экономикой. § 1.4. в монографии «Административно-правовые средства обеспечения устойчивого экономического развития Российской Федерации». Под общей редакцией В.Н. Плигина. ООО «Русайнс». 2025. С. 72-83.
6. Щукина Т.В. Административно-правовое регулирование и административно-правовые отношения в промышленности. § 3.2 в монографии «Административно-правовые отношения в отраслях экономики». Под общей редакцией М.Н. Кобзарь-Фроловой. Воронеж. Научная книга. 2023. С. 184.
7. Лобачев А.А. Налоговый контроль как институт административного права // Публичное право сегодня. 2026. № 1 (27). С. 119-128.
8. Назаренко Б.А. Трансформация законодательства о налогах и сборах в условиях применения антикризисных мер: теоретико-правовые проблемы // Финансовое право. 2017. № 5. С. 32-33.
9. Гавричков С.В. Обеспечение иска в гражданском процессе по делам, вытекающим из банковских правоотношений. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата юридических наук. Москва. 2025.
10. Максимов С.В. Теоретическая модель декартелизации в условиях цифровой экономики. Монография. М. 2024.
11. Бочкарева Е.А. Финансовый мониторинг в некредитных организациях: анализ современных тенденций законодательного регулирования // Мониторинг правоприменения. № 1 (58). 2026. С. 40-47.
12. Козырин А.Н. Право на изменение срока исполнения налоговой обязанности // Законы России: опыт, анализ, практика. 2018. № 2. С. 27-40.
13. Назаренко Б.А. Трансформация законодательства о налогах и сборах в условиях применения антикризисных мер: теоретико-правовые проблемы // Финансовое право. 2017. № 5. С. 32-33.
14. Сбежнев В.А. Специфика налога на сверхприбыль // Налоги. 2024. № 1. С. 6.

ON LEGAL INSTRUMENTS FOR THE PREVENTION OF FINANCIAL RISKS BY ECONOMIC ENTITIES

Smorchkova L.N.³, Zapolsky S.V.⁴

Keywords: *business entities, financial problems, tax burden, VAT, simplified tax system, income tax, key rate, working capital, financial stability, bankruptcy, tax risks.*

Abstract

The goal is to identify and classify crisis factors in the activities of economic entities in the current period of economic development in the context of the sanctions policy of the collective West and the conduct of the special military operation.

Method – the method of statistical observation, normative-dogmatic interpretation, and the method of mathematical extrapolation are used.

As a result, recommendations are formulated on the use of legal instruments to overcome crisis phenomena and the effect of unfavorable economic factors in the activities of enterprises.

Practical significance – the recommendations do not require changes in legislation and can be implemented in an administrative manner.

References

1. Vasianina E.L. Fiskal'noe pravo Rossii. Monografiia. M. Kontrakt. 2013.
2. Bykov V.P., Vysotskaia O.S. i dr. O nedeistvitel'nosti sdelok, sovershennykh iuridicheskimi litsami, grazhdanami i individual'nymi predprinimateliami v protsedurakh bankrotstva. M. Novyi Indeks. 2025.
3. Rubtsova N.V. Mekhanizm pravovogo regulirovaniia predprinimatel'skoi deiatel'nosti. Avtoreferat dissertatsii na soiskanie uchenoi stepeni doktora iuridicheskikh nauk. Ekaterinburg. 2023.
4. Litovtseva Iu.V., Nikitina A.V. Mozhno li v bankrotstve izmenit' summu nalogovykh obiazatel'stv? // Nalogoved. 2026. No. 4. S. 49.
5. Zapolskii S.V. Khoziaistvuiushchie sub"ekty v sisteme otnoshenii po upravleniiu ekonomikoi. § 1.4. v monografii "Administrativno-pravovye sredstva obespecheniia ustoiuchivogo ekonomicheskogo razvitiia Rossiiskoi Federatsii". Pod obshchei redaktsiei V.N. Pligina. OOO "Rusains". 2025. S. 72-83.
6. Shchukina T.V. Administrativno-pravovoe regulirovanie i administrativno-pravovye otnosheniia v promyshlennosti. § 3.2 v monografii "Administrativno-pravovye otnosheniia v otrasliakh ekonomiki". Pod obshchei redaktsiei M.N. Kobzar'-Frolovoi. Voronezh. Nauchnaia kniga. 2023. S. 184.
7. Lobachev A.A. Nalogovyi kontrol' kak institut administrativnogo prava // Publichnoe pravo segodnia. 2026. No. 1 (27). S. 119-128.
8. Nazarenko B.A. Transformatsiia zakonodatel'stva o nalogakh i sborakh v usloviakh primeneniia antikrizisnykh mer: teoretiko-pravovye problemy // Finansovoe pravo. 2017. No. 5. S. 32-33.
9. Gavrichkov S.V. Obespechenie iska v tsivilisticheskom protsesse po delam, vytekaiushchim iz bankovskikh pravootnoshenii. Avtoreferat dissertatsii na soiskanie uchenoi stepeni kandidata iuridicheskikh nauk. Moskva. 2025.
10. Maksimov S.V. Teoreticheskaiia model' dekartelizatsii v usloviakh tsifrovoi ekonomiki. Monografiia. M. 2024.
11. Bochkareva E.A. Finansovyi monitoring v ne kreditnykh organizatsiiakh: analiz sovremennykh tendentsii zakonodatel'nogo regulirovaniia // Monitoring pravoprimeniia. No. 1 (58). 2026. S. 40-47.
12. Kozyrin A.N. Pravo na izmenenie sroka ispolneniia nalogovoi obiazannosti // Zakony Rossii: opyt, analiz, praktika. 2018. No. 2. S. 27-40.
13. Nazarenko B.A. Transformatsiia zakonodatel'stva o nalogakh i sborakh v usloviakh primeneniia antikrizisnykh mer: teoretiko-pravovye problemy // Finansovoe pravo. 2017. No. 5. S. 32-33.
14. Sbezheev V.A. Spetsifika naloga na sverkhpribyl' // Nalogi. 2024. No. 1. S. 6.



³ Larisa N. Smorchkova, Dr.Sc. of Law, Associate Professor, Leading Researcher of the Sector of Administrative Law and Administrative Procedure of the Institute of State and Law of the Russian Academy of Sciences, Moscow, Russian Federation. E-mail: adminlaw@igpran.ru

⁴ Sergey V. Zapolsky, Dr.Sc. of Law, Professor, Honored Lawyer of the RSFR, Principal Researcher of the Sector of Administrative Law and Administrative Procedure of the Institute of State and Law of the Russian Academy of Sciences, Moscow, Russian Federation. E-mail: zpmoscow@mail.ru