

Хабибуллина Диана Ильдусовна

студент магистратуры
Московский университет им. С.Ю. Витте
Москва, Россия

Егерова Олеся Александровна

Заведующий кафедрой гражданского права
и процесса, доцент кафедры гражданского
права и процесса
Московский университет им. С.Ю. Витте
Москва, Россия

НАСЛЕДСТВЕННОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ СЕМЕЙНОГО БИЗНЕСА: СРАВНИТЕЛЬНО-ПРАВОВОЙ АНАЛИЗ РОССИЙСКОГО И ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА**Аннотация**

Статья посвящена анализу проблем наследственного планирования семейного бизнеса в Российской Федерации и сопоставлению национального регулирования с зарубежными правовыми системами. Отмечается, что российское законодательство ограничивается общими положениями наследственного и семейного права и не учитывает специфику бизнеса как особого объекта гражданских прав. Выявлены противоречия между нормами семейного и корпоративного права, а также низкая эффективность института наследственных фондов. Сравнительный анализ зарубежных моделей показывает, что устойчивость семейных предприятий обеспечивается сочетанием договорных механизмов и налоговых стимулов. На основе выявленных различий формулируются предложения по совершенствованию российского законодательства, включая закрепление категории «семейный бизнес» в ст. 128 ГК РФ, принятие специального федерального закона и внедрение договорных конструкций, обеспечивающих долгосрочную преемственность предпринимательства.

Ключевые слова: наследственное планирование, семейный бизнес

Семейный бизнес занимает значимое место в экономике, сочетая предпринимательскую эффективность с сохранением традиций и передачей опыта от поколения к поколению. Данное направление предпринимательства нуждается в эффективном наследственном планировании, которое в российском законодательстве пока не получило достаточного развития.

Вопросы преемственности бизнеса при смерти собственника или изменении семейного статуса остаются одними из наиболее проблемных направлений правового регулирования. Гражданский кодекс Российской Федерации (далее – ГК РФ [3]), определяя в ст. 128 состав объектов гражданских прав, не упоминает бизнес как самостоятельный имущественный комплекс. Нормы ГК РФ о наследовании (ст. 1110-1185 ГК РФ) закрепляют общий порядок перехода имущественных прав, однако не учитывают специфики бизнеса как особого объекта правопреемства [4]. В соответствии со ст. 1110 ГК РФ наследование представляет собой переход имущества умершего к другим лицам в порядке универсального правопреемства, то есть в

неизменном виде и как единое целое. Однако применительно к бизнесу такой подход оказывается ограниченным, поскольку предпринимательская деятельность не сводится лишь к совокупности имущественных объектов. Она охватывает систему организационного управления, корпоративные права, договорные обязательства и трудовые отношения, которые должны быть сохранены и согласованно упорядочены для обеспечения непрерывности хозяйственной деятельности.

Семейный кодекс Российской Федерации также не содержит специальных норм, посвященных бизнесу как объекту совместной собственности супругов. В соответствии со ст. 34 СК РФ общим имуществом супругов признаются доходы каждого из них от предпринимательской деятельности, а также приобретенные за счет этих доходов вещи и имущественные права. Вместе с тем правовой режим самого бизнеса, включая долю в ООО, акции АО или имущественный комплекс ИП, прямо не урегулирован. Статья 37 СК РФ закрепляет возможность признания личного имущества одного из супругов совместным в случае существенного увеличения его стоимости за счет вложений другого супруга, однако закон не устанавливает критериев «существенности» таких вложений.

Также существенной проблемой выступает несогласованность семейного и корпоративного регулирования. Законодательство, определяющее деятельность ООО и АО допускает возможность ограничения перехода долей и акций к новым лицам, включая супругов и наследников [5]. Вследствие этого при разделе имущества либо при наследовании нередко складывается ситуация, при которой закон формально признает за супругом или наследником право на долю, однако устав общества фактически препятствует его реализации. Подобное противоречие порождает конфликты между интересами семьи и интересами других участников хозяйственного общества.

Попытка закрепить институт наследственного планирования в российском законодательстве нашла выражение во введении наследственных фондов, предусмотренных ст. 123.20-1, 123.20-11 ГК РФ. Их сущность заключается в том, что после смерти наследодателя имущество передается в управление специально созданному юридическому лицу, которое осуществляет деятельность в интересах выгодоприобретателей, включая членов семьи наследодателя. Несмотря на очевидный потенциал данного института, его практическое применение развито еще недостаточно. Услуги по созданию и сопровождению наследственных фондов

характеризуются высокой стоимостью, имеется устойчивое опасение, что последняя воля наследодателя может быть нарушена или искажена на стадии исполнения, и доверие к подобной форме управления пока не сформировано.

Между тем, наследственное планирование бизнеса выполняет несколько значимых функций. Прежде всего, оно направлено на защиту имущественных интересов наследников и членов семьи предпринимателя. Одновременно с этим обеспечивается сохранение хозяйствующего субъекта как действующей структуры, что предотвращает его ликвидацию на стадии раздела наследственной массы. Кроме того, механизм наследственного планирования служит гарантией прав и законных интересов контрагентов, кредиторов и работников, которые могут оказаться нарушенными при внезапном прекращении деятельности предприятия. Также сохранение преемственности бизнеса приобретает особое значение для устойчивости национальной экономики, поскольку именно семейные предприятия зачастую формируют основу малого и среднего предпринимательства [1, с. 142]. В государствах с развитой правовой системой создание специальных механизмов наследственного планирования, начиная от семейных соглашений и заканчивая наследственными фондами, стало существенным фактором, обеспечивающим долговременное существование компаний и их успешное функционирование на протяжении нескольких поколений.

Выявленные пробелы российского законодательства и несогласованность норм семейного и корпоративного права формируют риск утраты предприятия при разводе или смерти собственника. В такой ситуации особую значимость приобретает обращение к зарубежному опыту, в котором выработаны действенные механизмы обеспечения преемственности, требующие изучения и адаптации к отечественной правовой системе.

Зарубежный опыт наследственного планирования семейного бизнеса показывает, что во многих странах общим элементом является использование договорных механизмов и налоговых стимулов [2, с. 146]. Наследники освобождаются от уплаты налога либо получают значительные льготы при условии сохранения деятельности предприятия, а семейные соглашения заранее фиксируют правила управления и распределения долей, предотвращая конфликты. В Германии особое значение имеют наследственные договоры, закрепленные в Гражданском уложении,

которые придают воле собственника обязательную силу и обеспечивают стабильность управления компанией после его смерти.

В Италии устойчивость преемственности достигается через нотариально удостоверенные семейные протоколы, исключающие возможность их произвольного изменения и тем самым создающие надежную основу для сохранения бизнеса. Во Франции преемственность семейного бизнеса обеспечивается с помощью «пакта Дютрей». Такое соглашение заключается между собственником предприятия и его наследниками еще при жизни первого и предусматривает существенные налоговые льготы при переходе бизнеса по наследству. Основным условием предоставления льготы является сохранение наследниками участия в управлении компанией на протяжении установленного законом срока, что стимулирует не только формальное обладание долями, но и реальное вовлечение семьи в предпринимательскую деятельность. Предотвращается вынужденная продажа предприятий ради уплаты налогов, обеспечивается сохранение стабильности семейных компаний.

В США наследственное планирование семейного бизнеса строится преимущественно на использовании трастовых конструкций. Их правовая природа позволяет собственнику еще при жизни определить порядок управления компанией, закрепить правила распределения доходов и предусмотреть механизмы защиты имущественных интересов наследников. В отличие от завещания, вступающего в силу только после смерти владельца и подверженного риску оспаривания, траст действует непрерывно, обеспечивая устойчивость и гибкость управления. Он объединяет элементы доверительного управления и наследственного регулирования, что делает его универсальным инструментом долгосрочного сохранения семейного бизнеса и минимизирует вероятность корпоративных конфликтов.

В Китае устойчивость семейного бизнеса во многом обусловлена отсутствием налога на наследство и дарение. Такой подход позволяет передавать предприятия между поколениями без дополнительных финансовых издержек и исключает необходимость распродажи активов для покрытия налоговых обязательств. Благодаря этому создаются условия для долгосрочного сохранения компаний в семье, что одновременно укрепляет национальную экономику. Государство рассматривает семейные предприятия как значимый элемент социально-экономической стабильности, поэтому поддержание их преемственности приобретает не только частное, но и общественное значение.

Сравнительный анализ показывает, что зарубежные правовые системы рассматривают наследственное планирование как самостоятельный институт, обеспечивающий сохранение бизнеса и предотвращающий его утрату при смене поколений. В основе этих систем лежит сочетание договорных механизмов и налоговых стимулов. Наследственные договоры, семейные протоколы, трастовые конструкции и специальные пакты позволяют заранее упорядочить переход прав и закрепить правила управления компанией, а налоговые льготы снижают финансовую нагрузку на наследников.

В России договорные формы, которые в Европе и США помогают минимизировать риски конфликтов между наследниками, отсутствуют, а налоговое регулирование не предусматривает стимулов для сохранения предприятия. В результате преемственность бизнеса остается незащищенной, наследование нередко сопровождается корпоративными конфликтами и вынужденной ликвидацией компаний. Соответственно, различие между российской и зарубежными моделями проявляется не только в объеме доступных механизмов, но и в самом подходе к решению вопроса. Для зарубежных стран наследственное планирование является долгосрочной стратегией сохранения бизнеса, тогда как в России оно сохраняет фрагментарный характер и остается подчиненным общим нормам наследственного и семейного права.

Таким образом, проведенное исследование позволяет утверждать, что сохранение и развитие семейного бизнеса в России невозможно без создания комплексной системы наследственного планирования. Действующее законодательство лишь частично регулирует возникающие отношения и не учитывает специфики бизнеса как объекта гражданских прав. В результате преемственность предпринимательской деятельности остается малоэффективной и нередко приводит к корпоративным конфликтам или утрате действующих предприятий.

Выявленные пробелы свидетельствуют о необходимости модернизации правовой базы. В частности, логичным направлением является закрепление в ст. 128 ГК РФ категории «семейный бизнес», что позволит рассматривать его как единый имущественный комплекс. Необходимым условием законодательного закрепления понятия семейного бизнеса является принятие Федерального закона «О семейном предпринимательстве в Российской Федерации», в котором должны быть определены

особенности его функционирования и нормативно оформлены механизмы правопреемства.

Существенную роль в укреплении института преемственности может сыграть развитие действующих конструкций, прежде всего наследственных фондов, которым необходимы упрощенные процедуры и законодательные гарантии соблюдения воли наследодателя. Перспективным направлением является также внедрение договорных моделей, аналогичных зарубежным семейным протоколам, что позволит заранее урегулировать условия передачи долей и порядок управления предприятием.

В целом, развитие законодательства должно быть направлено на формирование целостного механизма, объединяющего нормы гражданского, семейного и корпоративного права. Только при такой комплексной модернизации возможно обеспечить устойчивое развитие семейного бизнеса, его преемственность и значимый вклад в социально-экономическую стабильность страны.

Список использованных источников

1. Гущин В.В. Наследственное планирование семейного бизнеса // Семейный бизнес и качество правовой среды. – Москва: Общество с ограниченной ответственностью «Проспект», 2023. – С. 141-150.
2. Махова А.В. Семейный бизнес: отечественный и зарубежный опыт // Тенденции развития науки и образования. – 2023. – № 99-4. – С. 145-148. – DOI: 10.18411/trnio-07-2023-229. – EDN: DDZEQA.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 31.07.2025) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.08.2025) // Собрание законодательства РФ. 1994. № 32. Ст. 3301.
4. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть третья) от 26.11.2001 № 146-ФЗ (ред. от 08.08.2024) // Собрание законодательства РФ. 2001. № 49. Ст. 4552.
5. Федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ (ред. от 31.07.2025, с изм. от 25.09.2025) «Об акционерных обществах» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2025) // Собрание законодательства РФ. 1996. № 1. Ст. 1; Федеральный закон от 08.02.1998 № 14-ФЗ (ред. от 31.07.2025) «Об обществах с ограниченной ответственностью» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2025) // Собрание законодательства РФ. 1998. № 7. Ст. 785.