

**Хабибуллина Диана Ильдусовна**

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

**НАСЛЕДОВАНИЕ БИЗНЕСА В РОССИЙСКОМ ПРАВЕ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ  
ОСНОВЫ И ПРОБЛЕМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ****Аннотация**

Исследуются теоретические основания и ключевые противоречия правового регулирования наследования предпринимательских активов в России. Анализируются коллизии, возникающие при переходе имущества умершего предпринимателя к правопреемникам, рассматриваются особенности наследования корпоративных прав и характеристики основных инструментов наследственного планирования. Обосновывается потребность в создании специального правового режима передачи коммерческих структур, учитывающего как имущественную, так и организационную составляющую предпринимательского комплекса.

**Ключевые слова:** наследование бизнеса, универсальное правопреемство, корпоративные права

Когда умирает владелец действующего предприятия, его наследники сталкиваются с задачей, к решению которой действующее право не вполне готово. Передача бизнеса в порядке правопреемства затрагивает интересы широкого круга участников гражданского оборота, в том числе работников, контрагентов, кредиторов и членов семьи. При этом законодательство регулирует данную сферу фрагментарно, опираясь на общие нормы о наследовании, которые создавались без учёта специфики коммерческих активов. Особенно ощутимо это проявляется там, где ценность предприятия определяется нематериальными факторами, плохо поддающимися стандартным правовым механизмам.

В отечественной правовой науке вопросы наследования предпринимательских активов исследовались достаточно продуктивно, хотя многие ключевые проблемы по-прежнему остаются дискуссионными. Д. В. Ли фиксирует системный характер пробелов в регулировании данной сферы, указывая на несоответствие между нормативной базой и реальными потребностями предпринимательского оборота [14, с. 947]. Э. В. Мирзоев, в свою очередь, акцентирует внимание на правовой неопределённости, в которой оказываются правопреемники умершего индивидуального предпринимателя [15, с. 70].

Формально всё выглядит достаточно просто. Ст. 1110 ГК РФ закрепляет принцип универсального правопреемства, предполагающий переход всего имущества умершего к наследникам одновременно, в неизменном виде и как единое целое [2].

Применительно к предпринимательским активам этот принцип работает с существенными оговорками.

С точки зрения гражданского права, имущественный комплекс индивидуального предпринимателя не обособлен юридически. В отличие от предприятия как объекта прав по ст. 132 ГК РФ, личные активы физического лица и его коммерческие ресурсы образуют единую имущественную массу без правового разграничения. Производственное оборудование, товарные запасы, исключительные права на результаты интеллектуальной деятельности и личное имущество предпринимателя переходят к правопреемникам в идентичном правовом режиме, хотя их экономическая роль совершенно различна.

Куда острее стоит вопрос о праве на продолжение деятельности. Ст. 23 ГК РФ связывает возможность ведения предпринимательства без образования юридического лица с государственной регистрацией конкретного физического лица, и эта связь не передаётся по наследству [1]. Правоспособность прекращается со смертью гражданина, а вместе с ней прекращается и предпринимательский статус. Наследники, намеренные продолжить дело умершего, обязаны пройти самостоятельную регистрацию.

Между смертью предпринимателя и официальной регистрацией правопреемника возникает период правовой неопределённости. Предприятие формально прекратило существование как субъект деятельности, но фактически продолжает работать. Каждый день промедления оборачивается утратой деловых связей, клиентуры и стоимости накопленного.

В поисках выхода из этой ситуации закон предлагает доверительное управление наследственным имуществом в соответствии со ст. 1173 ГК РФ. Нотариус или исполнитель завещания вправе передать активы умершего управляющему, который будет вести деятельность в интересах правопреемников до завершения оформления прав. Т. Новикова, исследуя данный инструмент, приходит к выводу о его недостаточной пригодности для управления действующим предприятием, поскольку нотариус лишён необходимой экономической компетенции для оценки параметров бизнеса, а временный характер управления исключает долгосрочное планирование [16, с. 23].

Совершенно иначе устроено наследование корпоративных прав. Смерть участника хозяйственного общества не парализует само юридическое лицо, которое продолжает функционировать независимо от изменений в составе участников. Доля в

уставном капитале или акции переходят к правопреемникам как единые объекты гражданских прав, воплощающие весь комплекс правомочий участника корпорации, и именно в этом ключевое преимущество корпоративной формы перед статусом индивидуального предпринимателя при передаче бизнеса по наследству.

Согласно п. 8 ст. 93 ГК РФ, доля в уставном капитале общества с ограниченной ответственностью переходит к наследникам свободно, если только устав не предусматривает необходимость согласия остальных участников. Когда участники отказывают в таком согласии, общество обязано выплатить правопреемнику действительную стоимость доли, рассчитанную по данным бухгалтерской отчетности за последний отчетный период. Именно здесь и проявляется структурная слабость механизма, поскольку реальное финансовое положение общества и его официальные отчетные данные способны расходиться весьма значительно.

За этим расхождением стоит проблема информационной асимметрии, которая в литературе оценивается как одна из наиболее острых при правопреемстве корпоративных прав. Г. В. Величкин убедительно показывает, что до официального вступления в права наследник лишён закреплённого в законе права требовать корпоративную документацию у общества, тогда как действующие участники располагают полными сведениями о финансовом состоянии компании [7, с. 100]. Это открывает возможности для систематического занижения выплачиваемой компенсации, а правопреемник лишён доступа к информации, необходимой для её оспаривания.

Вопрос о праве наследника на информацию заслуживает отдельного законодательного внимания. В. О. Вяткин рассматривает это право, как предпосылку всех иных наследственных прав в корпоративных отношениях [8, с. 66]. Оценить бизнес и принять взвешенное решение о вступлении в общество без корпоративной документации попросту невозможно.

При наследовании акций акционерного общества ситуация в целом складывается мягче. Акции публичного общества переходят к правопреемникам без каких-либо ограничений, тогда как устав непубличного общества вправе предусматривать преимущественное право других акционеров на их приобретение [3]. Ю. С. Кривицкая, проводя сравнительный анализ российского и зарубежного регулирования, фиксирует, что в ряде иностранных правовых порядков механизмы защиты наследников при переходе акций разработаны значительно детальнее [13, с. 86].

За последние несколько лет российское наследственное право существенно обогатилось инструментами, ориентированными на потребности владельцев бизнеса. Федеральный закон от 29 мая 2019 года ввёл в оборот наследственный договор и совместное завещание супругов, а институт личного фонда, легализованный ФЗ от 04 декабря 2018 года № 424-ФЗ, предложил качественно новый подход к сохранению активов на длительном горизонте [5]. В. В. Гущин и А. В. Добровинская рассматривают наследственное планирование семейного бизнеса как самостоятельное профессиональное направление, где знание корпоративного, налогового и семейного права одинаково важно [11, с. 107]. Прежний разрозненный подход здесь уже не работает.

По своей природе традиционное завещание плохо приспособлено к задаче передачи бизнеса. Отчуждатель вправе отменить его в любой момент без уведомления предполагаемых правопреемников, что исключает стабильность в отношениях сторон. Правила об обязательной доле способны нарушить тщательно выстроенный план передачи активов, если среди претендентов окажутся нетрудоспособные иждивенцы, не имеющие ни интереса к бизнесу, ни необходимой компетенции для участия в его управлении.

Значительно более подходящим инструментом выглядит наследственный договор. А.М. Рабец подчёркивает, что его главное преимущество состоит в двусторонней обязательности, поскольку после заключения договора отчуждатель не вправе отказаться от него в одностороннем порядке, что создаёт для приобретателя правовую определённость, недостижимую при односторонних завещательных распоряжениях [17, с. 92]. Е.В. Киселева при этом обращает внимание на ограничения, сопряжённые с этим механизмом, в частности на необходимость раскрытия перед приобретателем информации о составе и стоимости передаваемых активов, что нередко противоречит интересам отчуждателя в сохранении конфиденциальности [12, с. 73].

Куда более радикальное решение предлагает институт личного фонда. По оценке Е. М. Глушковой, именно этот инструмент наиболее органично сочетает сохранение бизнеса как единого целого с гибким распределением доходов среди выгодоприобретателей [9, с. 30]. Передача активов в собственность фонда при жизни учредителя исключает их дробление между наследниками и обеспечивает управленческую преемственность.

Вместе с тем использование личного фонда сопряжено со значительными финансовыми издержками, делающими его практически недоступным для субъектов малого предпринимательства. Содержание органов управления фондом, оплата услуг профессиональных управляющих, соблюдение требований законодательства о некоммерческих организациях формируют постоянную нагрузку на имущество. И.Е. Рудик, анализируя практику применения данного механизма, полагает, что для небольших компаний он скорее избыточен, нежели целесообразен, и потому нуждается в адаптации для более широкого круга владельцев бизнеса [18, с. 33]. В.В. Горбатова дополнительно указывает, что соотношение личного фонда с иными инструментами наследственного планирования пока не получило достаточного осмысления в доктрине [10, с. 754].

При всём расширении доступных правовых инструментов системные пробелы в регулировании никуда не исчезли. Наиболее острым из них остаётся отсутствие механизма, позволяющего наследникам легально продолжить деятельность умершего индивидуального предпринимателя в течение переходного периода. В.О. Вяткин аргументированно предлагает предусмотреть временное право на продолжение предпринимательской деятельности без регистрации сроком до шести месяцев, квалифицировав соответствующие действия правопреемников как правомерные [8, с. 66].

Не менее острой остаётся проблема унификации методологии оценки предприятий для наследственных целей. В спорах о действительной стоимости доли стороны традиционно представляют конкурирующие экспертные заключения, расхождение между которыми бывает многократным. Э. В. Мирзоев фиксирует, что отсутствие единых критериев учёта нематериальных активов, деловой репутации и клиентской базы делает каждое такое разбирательство непредсказуемым [15, с. 72]. Отдельную проблему представляет оценка гудвилла, методология которой в российской правовой практике до сих пор не систематизирована.

Отдельную и пока плохо решённую задачу представляет правопреемство в отношении цифровых активов. М. В. Смирнов указывает, что ни действующее наследственное законодательство, ни Федеральный закон от 31.07.2020 № 259-ФЗ не содержат специальных норм о переходе цифровых финансовых активов к наследникам, хотя практическая значимость этого вопроса уже очевидна [20, с. 31]. Отсутствие доступа к электронным кошелькам, закрытым ключам и учётным записям

на торговых платформах превращает значительную часть наследства в юридически недостижимую для правопреемников.

Глядя на совокупность рассмотренных проблем, можно предположить, что наследственное право в его нынешнем виде создавалось для иной экономической реальности. Г. Ф. Шершеневич ещё в начале XX века настаивал на том, что торговое предприятие требует особого правового режима, учитывающего его нематериальные составляющие, в том числе деловую репутацию и ценность фирменного обозначения [21, с. 230]. Та же логика, перенесённая в современный контекст, ставит на повестку создание комплексного специального регулирования передачи коммерческих структур, которое явно запаздывает за развитием экономических отношений. А. А. Середа констатирует, что особенности правового регулирования наследования бизнеса находятся лишь в начале своего осмысления [19, с. 22].

### **Список использованных источников**

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая): федер. закон от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 25.11.2025) // Собрание законодательства Российской Федерации. 1994. № 32. Ст. 3301.

2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть третья): федер. закон от 26.11.2001 № 146-ФЗ (ред. от 08.08.2024) // Собрание законодательства Российской Федерации. 2001. № 49. Ст. 4552.

3. Федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» // Собрание законодательства РФ. 1996. № 1. Ст. 1.

4. Федеральный закон от 08.02.1998 № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» // Собрание законодательства РФ. 1998. № 7. Ст. 785.

5. Федеральный закон от 04.12.2018 № 424-ФЗ «О личных фондах» // Официальный интернет-портал правовой информации. URL: <http://www.pravo.gov.ru>.

6. Федеральный закон от 31.07.2020 № 259-ФЗ «О цифровых финансовых активах, цифровой валюте и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. 2020. № 31. Ст. 5023.

7. Величкин, Г. В. Наследственный договор как способ наследования корпоративных прав / Г. В. Величкин // Вестник МГПУ. Сер. «Юридические науки». 2024. № 4 (56). С. 99-106.

8. Вяткин, В. О. Наследственная стратегия и другие инструменты наследственного планирования / В. О. Вяткин // Имущественные отношения в Российской Федерации. 2024. № 2 (269). С. 64-77.

9. Глушкова, Е. М. Личные фонды как новый инструмент сохранения бизнеса при его наследовании / Е. М. Глушкова // Нотариальный вестник. 2023. № 1. С. 28–38.

10. Горбатова, В. В. Соотношение институтов личного наследственного фонда, завещания, наследственного договора, договора доверительного управления имуществом / В. В. Горбатова // Аллея науки. 2025. Т. 1. № 3 (103). С. 752-757.

11. Гущин, В. В. Наследственное планирование семейного бизнеса / В. В. Гущин, А. В. Добровинская // Образование и право. 2021. № 7. С. 106–110.

12. Киселева, Е. В. Особенности регулирования института наследственного договора в российском праве / Е. В. Киселева // Юридические исследования. 2024. № 7. С. 70-78.

13. Кривицкая, Ю. С. Сравнительно-правовой анализ наследования семейного бизнеса в России и за рубежом в условиях искусственного интеллекта / Ю. С. Кривицкая // Форум цивилистов: материалы VIII Международной научно-практической конференции. Ростов-на-Дону: ИПК РГЭУ (РИНХ), 2025. С. 85-88.

14. Ли, Д. В. Отдельные проблемы правовой регламентации наследования бизнеса / Д. В. Ли // Экономика и социум. 2023. № 5-1 (108). С. 947-950.

15. Мирзоев, Э. В. Правовые проблемы, возникающие при наследовании бизнеса индивидуального предпринимателя / Э. В. Мирзоев // Пролог: журнал о праве. 2025. № 2 (46). С. 68-76.

16. Новикова, Т. Договор доверительного управления наследственным имуществом / Т. Новикова // Жилищное право. 2024. № 2. С. 23-24.

17. Рабец, А. М. Наследственный договор в современной России: вопросы теории и практики / А. М. Рабец // Законы России: опыт, анализ, практика. 2024. № 7. С. 92–93.

18. Рудик, И. Е. Личный фонд как инструмент наследственного планирования / И. Е. Рудик // Наследственное право. 2022. № 2. С. 33-34.

19. Середа, А. А. Особенности правового регулирования наследования бизнеса / А. А. Середа // Наука и образование: отечественный и зарубежный опыт: материалы 80-й Международной научно-практической конференции. Белгород: ГиК, 2025. С. 21-24.

20. Смирнов, М. В. Пробелы законодательного регулирования оборота цифровых активов и альтернативные процедуры «наследования» доменных имён без участия нотариуса / М. В. Смирнов // Нотариальный вестник. 2021. № 1. С. 30-39.

21. Шершеневич, Г. Ф. Учебник русского гражданского права (по изданиям 1912 и 1914–1915 гг.): в 2 т. Т. 1 / Г. Ф. Шершеневич. Москва: Статут, 2021. 838 с.