

СЕМЕЙНЫЕ БИЗНЕС-ЦЕННОСТИ

ПЕРЕДАЧА БИЗНЕС-АКТИВОВ ПО НАСЛЕДСТВУ И СЕМЕЙНАЯ ПРЕЕМСТВЕННОСТЬ С КАЖДЫМ ГОДОМ НАБИРАЮТ ПОПУЛЯРНОСТЬ СРЕДИ БИЗНЕСМЕНОВ. ВМЕСТЕ С ТЕМ, ПОМИМО ВЫБОРА ФОРМЫ НАСЛЕДОВАНИЯ, НУЖНО УЧЕСТЬ МНОЖЕСТВО НЮАНСОВ, В ТОМ ЧИСЛЕ ОСОБЕННОСТИ ЮРИСДИКЦИЙ, А ТАКЖЕ ВЗАИМООТНОШЕНИЯ С ДРУГИМИ СОБСТВЕННИКАМИ КОМПАНИИ, КОТОРЫЕ НЕ ВСЕГДА ПОДДЕРЖИВАЮТ ПОДОБНЫЕ ИНИЦИАТИВЫ.

МАРИЯ КУЗНЕЦОВА

Согласно опросу Deloitte, 30% бизнесменов предпочли бы передать право собственности на компанию и управление ею членам семьи, 15% предпочли бы передать только управление и 20% — передать только право собственности. Таким образом, 65% бизнесменов предпочли бы сохранить семейную преемственность. В центре управления благосостоянием и филантропии бизнес-школы «Сколково» говорят о двух позитивных сценариях по передаче бизнеса через поколение. Первый связан с подготовкой будущего преемника с детства, когда он растет «внутри» организации, и второй — когда потенциальный наследник реализуется в другой сфере, а впоследствии приходит в компанию родителей в качестве бизнес-партнера. Иными вариантами распоряжения собственным бизнесом могут стать передача управления профессиональному менеджменту (при этом семья сохраняет контроль над бизнесом), выход на фондовый рынок, слияние с инвестором, МВО (покупка доли компании собственным менеджментом), а также продажа стратегическому партнеру.

Форм и вариаций передачи активов по наследству в России существует несколько: завещание, совместное завещание, наследственный договор, а также наследственный фонд. Все эти инструменты предполагают совершение наследодателем каких-либо действий, в частности, подготовку текста волеизъявления, нотариальное или иное удостоверение воли. «Если наследодатель не выбрал ни один из механизмов и никак при жизни не выразил свою волю, то наследование будет происходить по закону», — уточняют в FTL Advisers. Обязательная доля в наследстве предусмотрена для лиц на иждивении, нетрудоспособных детей, супругов или родителей. «Правда, при наследовании по завещанию или договору эта доля меньше, чем при наследовании по закону», — добавляет старший юрист налоговой практики Capital Legal Services Екатерина Смолова. При этом, если обычное завещание наследодатель может менять или отменять сколько угодно раз и об этом никто не узнает, то в случае совместного завещания каждый из наследодателей также может отменять в своей части, но об этом будет уведомлен второй наследодатель.

Относительно других форм завещания, новеллой российского законодательства является наследование по договору, в рамках которого наследник выполняет по распоряжению наследодателя определенное действие и после смерти последнего приобретает право собственности на указанное в договоре имущество. «Договор определяет круг наследников, порядок перехода прав на имущество и другие условия. При этом наследодатель вправе



ФОРМ И ВАРИАЦИЙ ПЕРЕДАЧИ АКТИВОВ ПО НАСЛЕДСТВУ В РОССИИ СУЩЕСТВУЕТ НЕСКОЛЬКО: ЗАВЕЩАНИЕ, СОВМЕСТНОЕ ЗАВЕЩАНИЕ, НАСЛЕДСТВЕННЫЙ ДОГОВОР, А ТАКЖЕ НАСЛЕДСТВЕННЫЙ ФОНД

отказаться от договора в одностороннем порядке или продать наследуемое имущество», — говорит госпожа Смолова.

Если речь идет о зарубежных активах, то спектр инструментов может быть шире, в частности, можно использовать трасты или семейные фонды — инструменты, которые давно и довольно успешно применяются при планировании наследования. «Семейные фонды — это весьма давний и зарекомендовавший себя инструмент для зарубежного наследственного планирования. Суть его состоит в том, что непосредственно вступления в наследство не происходит. Фонд — это внедренный в континентальное право институт траста, в котором, как известно, нет момента перехода актива в рамках наследования», — уточняют в FTL Advisers, добавляя, что траст или фонд не прекращает свое существование со смертью учредителя — лишь включается предусмотренный последним механизм осуществления выплат бенефициарам. Госпожа Смолова добавляет, что фонды имеют множество недостатков вследствие недостаточности регулирования, например, невозможность создания супругами одного фонда для общего имущества и отсутствие законодательного закрепления особенностей налогообложения фондов. Поэтому эксперты советуют подходить с особой тщательностью как к вопросу учреждения, так и к вопросам детализации тестов трастовых документов.

Бизнес первого поколения — как многие называют наш частный бизнес — не привык включать планирование преем-

ственности в список важных вопросов. В Deloitte советуют сначала определить цель, далее выбрать решение для передачи бизнеса, разработать план преемственности, а также выработать модель корпоративного управления. «Если наследодатель был единоличным владельцем предприятия, то наследник получает все 100% бизнеса (долей или акций). Сложности возникают, когда у бизнеса есть другие участники», — указывает госпожа Смолова.

Так, многие партнеры по бизнесу, на момент создания не хотят в будущем иметь дело с иными лицами — как просто третьими лицами, так и потенциальными наследниками. И зачастую могут стоять ограничительные моменты, например, требование получения согласия остальных участников для допуска нового или недопуск наследников и выплата им, к примеру, действительной стоимости долей. «Как мы видим из практики, вопросы наследования в большинстве случаев игнорируются на этапе бизнес-планирования, так как бизнес считается отдельной частью активов, а наследство относят к структурированию именно личных активов. Полагаем, что это в корне неверно и вопросы наследования и допуска будущих поколений к бизнесу не должны игнорироваться именно в рамках корпоративного структурирования», — подчеркивают в FTL Advisers. Аналогичное регулирование предусмотрено при наследовании долей в полном товариществе — для наследования необходимо согласие товарищей. В связи с этим эксперты настаивают на

включении желаемых условий о наследовании долей или паев в устав.

Среди прочих проблем — незнание всех активов и их местонахождения, различия в законодательном регулировании наследования разных юрисдикций (что порой приводит к неисполнимости завещания), «неожиданный» наследник, возникающие все чаще вопросы об источниках дохода наследодателя, использование суррогатов завещаний, а также налоговые проблемы в стране местонахождения актива: у наследников может не быть в свободном обращении такого количества средств, которое могло бы покрыть необходимые расходы, что может привести к кассовому разрыву.

«В Великобритании, например, по общему правилу наследство, находящееся на территории страны, облагается налогом, ставка которого сейчас составляет 40% от рыночной стоимости имущества на день смерти наследодателя», — поясняет госпожа Смолова. Еще один случай — наследование долгов, превышающих унаследованные активы, когда становится выгоднее отказаться от наследства, нежели принимать его. Также наследодателям важно строить бизнес не на устных, а на письменных договоренностях. Помимо формальных проблем, могут также возникнуть сложности социального характера, связанные с непростыми отношениями между членами семьи, несоответствием взглядов на ведение бизнеса у разных поколений, незаинтересованностью преемников в продолжении семейного дела, а также отсутствием необходимых навыков ведения бизнеса у преемников, говорят в Deloitte. При этом, согласно опросам ведущих консалтинговых компаний, менее трети руководителей полагают, что их семьи единодушны относительно развития бизнеса.

Для того чтобы минимизировать возможные проблемы, собеседники издания советуют произвести инвентаризацию активов (в виде карты активов, обязательств и их аллокации), а также проанализировать уже предпринятые действия — то есть сделать так называемый стресс-тест. «Собственник готовит план, как он хочет, чтобы активы были распределены. И эти три составляющие „накладываются“ друг на друга. Таким образом, можно посмотреть, как будут распределены данные конкретные активы, если оставить все как есть, то есть не делать ничего дополнительно к тому, что уже было сделано. В 99% случаев ожидаемое и желаемое собственников не совпадают с действительностью», — объясняют в FTL Advisers. Вовремя сделанный стресс-тест позволит предпринять все необходимые шаги и внести поправки, что убережет наследников от дополнительных нервов, хлопот, а также финансовых затрат. ■