



Вектор наследия

Забота о своем бизнесе – это значительно больше, чем решение вопросов, как успешно и безопасно вести его сейчас или в обозримом будущем. Это обязательно долгосрочные планы и их юридическое оформление!

В России наблюдается активный период передачи бизнеса от основателей молодому поколению. Собственники, которые начинали в 1990-х годах, отходят от дел в силу возраста. Вопрос наследия (планирования сохранения и передачи активов) в нашей стране очень отстает от других стран.



Олег КИМЯШОВ, клиентский эксперт в области сохранения бизнес-активов и личного имущества. Опыт на юридическом рынке более 8 лет. Собственник и партнер двух юридических компаний. Основатель и руководитель проекта «Антихрупкость бизнесмена». Имеет опыт предпринимательства и работы топ-менеджером в крупных компаниях. Получил бизнес-образование MBA Executive. Прошел банкротство одного из бизнесов.



НОВАЯ РУБРИКА 2021/22

«БЕЗОПАСНОСТЬ БИЗНЕСА»

НУЖНО ПРИНЯТЬ ЗА ОСНОВУ, ЧТО МИР ПОСТОЯННО МЕНЯЕТСЯ. НИКТО НЕ МОЖЕТ ТОЧНО ПРЕДСКАЗАТЬ БУДУЩИЕ СОБЫТИЯ И ИХ ПОСЛЕДСТВИЯ.

Бизнесмен должен закладывать дополнительную устойчивость, руководствуясь не только тотальным снижением затрат. Он должен вносить изменения, отслеживать новые тенденции и связанные с ними риски.

Внимание собственников к ключевым рискам, которые необходимо учитывать, позволит прожить этот и последующие годы безопасно.

**Читайте в журнале «Навигатор ювелирной торговли»
в рубрике «БЕЗОПАСНОСТЬ БИЗНЕСА»**

Темы:

- ▶ Психология бизнесмена и наследство. Почему важны ценности и долгосрочное планирование?
- ▶ Основные тенденции по привлечению собственников к субсидиарной ответственности.
- ▶ Основы сохранения, защиты и контроля над личными активами в России и за рубежом.
- ▶ Бизнес переходит в онлайн-формат отношений с потребителем и управления компанией. Что нужно знать и отслеживать?
- ▶ Налоговое структурирование в условиях введения маркировки товаров, системы отслеживания импортируемых оптом товаров и контроля дробления бизнеса.
- ▶ Юридическое сопровождение отношений с партнерами для минимизации рисков для бизнеса.

Журнал «Навигатор ювелирной торговли» и проект «Антихрупкость бизнесмена» представляют рубрику «Безопасность бизнеса».

Читайте в журнале и на сайте njt.ru



Олег КИМЯШОВ, основатель проекта «Антихрупкость бизнесмена»:

«Проект «Антихрупкость бизнесмена» создан на основе моего личного опыта как бизнесмена, историй моих друзей и десятков предпринимателей, которым наша команда спасала активы.

Проект направлен на смену приоритета – с тушения пожара на плановую работу, которая поможет его избежать. Больше половины проблем вытекает из игнорирования или непонимания бизнесменом своих рисков, а не ошибок его команды или привлеченных экспертов.

Как правило, бизнесмен не имеет возможности тратить столько времени, сколько тратят наши аналитики на анализ внешних рисков. В нашем проекте мы:

- даем дополнительную сжатую информацию о важных изменениях за пределами его компании и рынка;
- помогаем выстроить точки контроля рисков в бизнесе и личных активах;
- даем инструменты снижения рисков, решаем индивидуальные задачи и, конечно, тушим пожары, так как независимо от наших рекомендаций не все им следуют.

Среди основных причин, по результатам исследований, преобладают ментальные:

- сам не получил бизнес по наследству и не обязан передавать;
- не готов обдумывать негативные сценарии для себя;
- наследство плохо отразится на детях;
- налог на наследие 0% (в некоторых странах налог достигает 40%).

Дополнительными проблемами является отсутствие у молодого поколения серьезных экономических кризисов в опыте работы и



система управления компанией, ориентированная на личные качества основателя.

Проблемы наследия

На этом фоне количество споров за наследство постоянно растет. А примеров громких дел становится все больше. Оснований множество: начиная от признания недействительности завещания и появления внебрачных детей до перевода долгов на наследников и узурпирования власти в бизнесе менеджментом или партнерами.

Примеры последних лет

1. Вдова миллиардера Дмитрия Босова, которого нашли мертвым в 2020 году, не смогла получить контроль над компанией «Сибантрацит». Она работала коммерческим директором и прекрасно знала бизнес. Хотела продолжить дело супруга. Но в итоге компанию раздели между всеми наследниками: родители, четыре ребенка от прошлых браков, супруга и несовершеннолетняя дочь. Наследники не смогли договориться об управлении компанией и приняли решение о ее продаже.

Подробно читайте «Коммерсантъ» от 20.05.21.





ПРИ СОСТАВЛЕНИИ ЗАВЕЩАНИЯ НА ЛИЧНОЕ ИМУЩЕСТВО НЕОБХОДИМО УЧИТЫВАТЬ СЕМЕЙНОЕ ПРАВО. ЕСЛИ ПЕРЕДАЕТСЯ БИЗНЕС, ТО И КОРПОРАТИВНОЕ ПРАВО. ОТДЕЛЬНО НЕОБХОДИМО РАССМОТРЕТЬ ЗАДАЧУ ОГРАНИЧЕНИЯ ПЕРЕДАЧИ ВОЗМОЖНЫХ ДОЛГОВ, КОТОРЫЕ МОГУТ ПЕРЕЙТИ ВМЕСТЕ С НАСЛЕДСТВОМ.

4. Борис Александров умер в ноябре 2020 года, и в его компании разгорелся корпоративно-наследственный конфликт. Самому Александрову принадлежали права на основные товарные знаки группы – «Рост-агроэкспорт» и «Б.Ю. Александров». Незадолго до смерти бизнесмен передал их дочери Екатерине Александровой. 100% акций основной операционной компании «Ростагро-экспорт» принадлежало партнеру Александрова Юрию Изачику. По устной договорен-

2. После смерти от сердечного приступа известного девелопера Сергея Амелина управляющим бизнеса стала Анна Маркова (бывший вице-губернатор Санкт-Петербурга), поскольку согласия между наследниками не было. И хотя суд вынес решение передать матери бизнесмена, его вдове и дочери по 1/3 бизнеса, споры с управляющим за активы продлились еще 4 года.

3. Когда наследники стали разбираться с имуществом после смерти Гранта Безрученко, который в 1990-е основал и далее оставался мажоритарным владельцем сети аптек «Имплозия», выяснилось, что все имущество оформлено на юридических лиц, которых контролирует его родной брат. У основателя «Имплозии» осталось восемь детей, а его наследство, оцененное судебными экспертами, составляет более 1,5 млрд рублей. Вдову с детьми, которая хотела получить долю своего наследства в виде денежных средств, встречным иском выселяют из единственной квартиры. Основания – квартира куплена на юридическое лицо (контролируется братом Гранта Безрученко), хотя и на семейные деньги.





ности с Александровым Изачик после ухода бизнесмена передал 85% акций компании пяти ключевым топ-менеджерам. Однако через год он заявляет о недействительности сделок и пытается вернуть акции себе. Идет ряд судебных и уголовных дел.

5. Самая громкая история, за которой сейчас следит профессиональный юридический мир, разворачивается за наследство основателя империи Natura Siberica Андрея Трубникова, который неожиданно скончался в январе 2021 года. Компания с оборотом более 14 млрд рублей с продажами во многих странах мира выдерживала на жестком косметическом рынке конкуренцию с глобальными игроками и теперь разрушается на глазах.

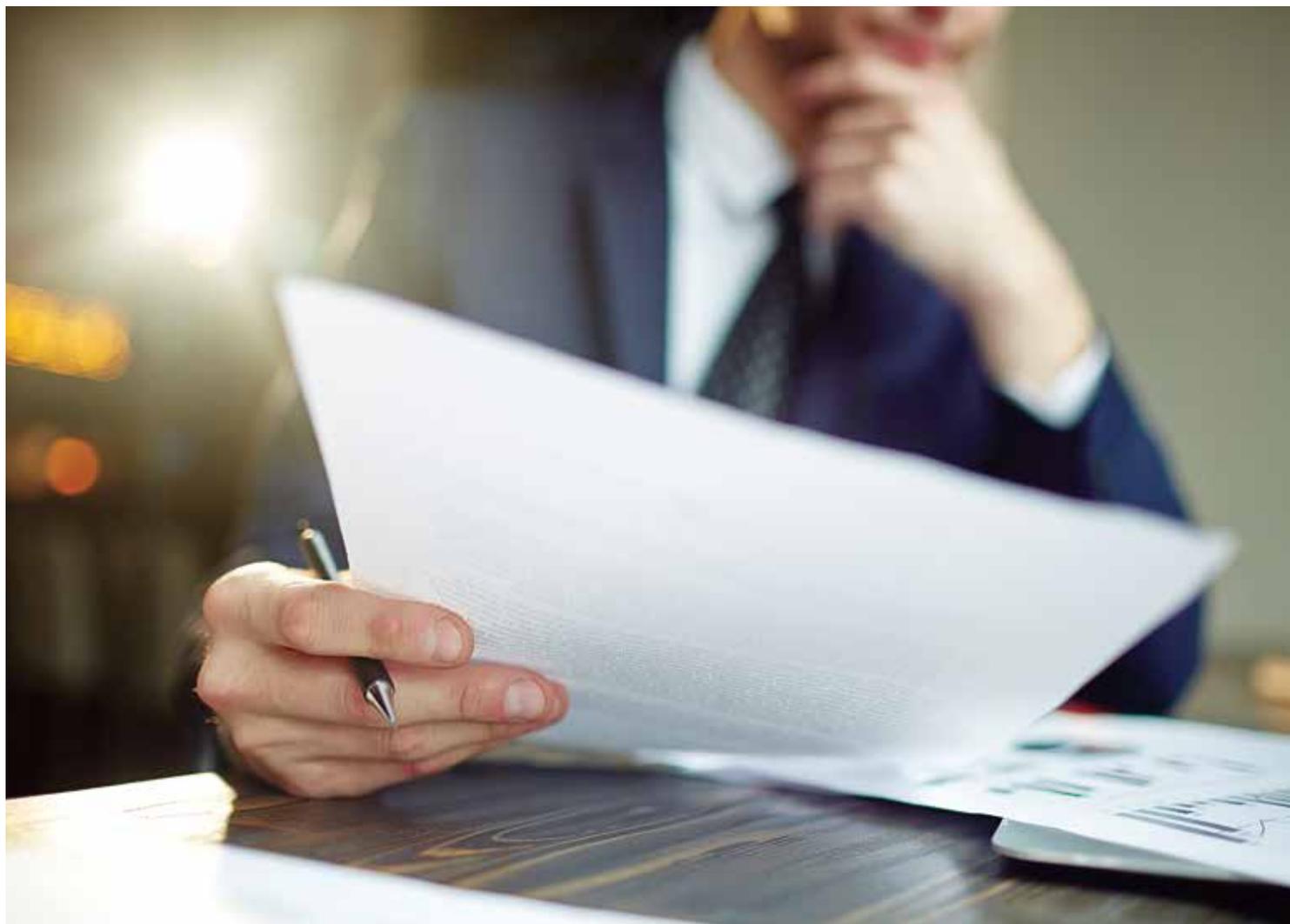
Первая жена Ирина Трубникова, которой принадлежало 40% компании, захватила

операционный контроль, назначив своего доверенного управляющего. Оформила распределение долей у нотариуса, получив в совокупности вместе с детьми более 70% компании. Остальные наследники не согласились с таким поворотом событий и своими долями, обратившись в суды.

За полгода споров компания лишилась половины команды центрального офиса, магазины начали закрываться, а в суде идет более 50 споров различной направленности.

Завещание и корпоративный договор

Лучшее решение, кому и как передать наследство, может принять только наследодатель, который смог добиться финансового успеха и обре-





сти активы. Он понимает свой бизнес лучше всех.

При составлении завещания на личное имущество необходимо учитывать семейное право, а если передается бизнес, то и корпоративное право. Различается право на наследование долей, акций и наследование корпоративных прав, которые вытекают из владения долями и акциями. Отдельно необходимо рассмотреть задачу ограничения передачи возможных долгов, которые могут перейти вместе с наследством.

Чтобы исключить оспаривание завещания, наследодатель может провести медицинскую экспертизу состояния своего психического здоровья, обеспечить видео- и аудиофиксацию процесса оформления завещания и надежное хранение этих документов, чтобы наследники могли ими воспользоваться в случае возникновения спора.

При наследовании бизнеса назначается доверительный управляющий, который занимается делами компании до вступления в наследство преемников. Задача управляющего – сохранение стоимости наследства, а его права по умолчанию равны правам умершего акционера. Бизнесмен может указать конкретного управляющего и ограничить его полномочия в завещании.

При управлении бизнесом с партнерами важно прописать права, которые получают наследники. Это зависит и от готовности других партнеров работать с наследниками, так как это другие люди, со своими приоритетами, опытом. Чтобы избежать самого распространенного конфликта, когда наследник требует денежную долю от стоимости компании, необходимо прописать заранее эту процедуру.

Один из неплохих вариантов сохранить для наследника возможность получать прибыль от бизнеса – это оформление интеллектуальных прав и собственности компании на отдельные фирмы. Это исключит необходимость для наследника вникать в операционный бизнес и не будет мешать менеджменту управлять компанией.



ЛУЧШЕЕ РЕШЕНИЕ, КОМУ И КАК ПЕРЕДАТЬ НАСЛЕДСТВО, МОЖЕТ ПРИНЯТЬ ТОЛЬКО НАСЛЕДОДАТЕЛЬ, КОТОРЫЙ СМОГ ДОБИТЬСЯ ФИНАНСОВОГО УСПЕХА И ОБРЕСТИ АКТИВЫ. ОН ПОНИМАЕТ СВОЙ БИЗНЕС ЛУЧШЕ ВСЕХ.

Кроме устава российским законодательством предусмотрен Корпоративный договор, о котором подробно рассказывалось в статье «Корпоративный договор как инструмент сохранения бизнеса». Он значительно расширяет возможности фиксирования договоренностей.



Подробнее читайте № 9, 2021, «Навигатор ювелирной торговли»

Новый инструмент наследования

С 1 марта 2022 года заработает новый закон о личном фонде – аналоге зарубежных трастов. Это некоммерческая организация, которой собственник может передать свое личное имущество, назначить управляющего и выгодоприобретателей. Один из наиболее важных моментов: субсидиарная ответственность учредителя не распространяется на



имущество фонда по истечении 3 лет с момента передачи. Для бизнесменов с легально приобретенным имуществом, без текущих долгов это хороший инструмент, чтобы ограничить риски от предпринимательской деятельности, неожиданной смерти или тяжелого бракоразводного процесса.

Ограничение! Сумма фонда должна составлять не менее 100 млн рублей. Лоббирование и принятие этого закона свидетельствует о том, что крупный и средний бизнес понимают важность сохранения активов, а государство не хочет, чтобы эти активы передавались в управление иностранным трстам, как это происходит сейчас.

Если у вас остались вопросы или есть необходимость в структурировании активов для наследования, пишите на мою почту okimyashov@gmail.com или в мессенджерах, телефон: 8 (925) 740-28-84. ●



СПРАВКА

Очередность наследования по закону в отсутствие завещания:

1. Наследники первой очереди – супруг/супруга (в текущем браке), дети (в том числе от разных браков или внебрачные), родители.
2. Наследники второй очереди – полнородные и неполнородные братья и сестры наследодателя, его дедушка и бабушка как со стороны отца, так и со стороны матери.
3. Наследники третьей очереди – полнородные и неполнородные братья и сестры родителей наследодателя (дяди и тети наследодателя).



НАВИГАТОР ЮВЕЛИРНОЙ ТОРГОВЛИ

**ЖУРНАЛ «НАВИГАТОР ЮВЕЛИРНОЙ ТОРГОВЛИ» –
 первое профессиональное издание о технологиях
 и культуре продаж ювелирных изделий**

Профессионалы для профессионалов – таков формат журнала «Навигатор ювелирной торговли».

21 год подряд мы ставим перед собой одну цель – помогать строить успешный ювелирный розничный бизнес. Поэтому мы пишем о лучшем, передовом, прогрессивном и оригинальном.

Мы берем за основу знания, которые являются драйверами развития ювелирной торговли в современном мире. Мы продолжаем работать и совершенствоваться!

ПОДПИСКА 2022

**С нового, 2022 года журнал «Навигатор ювелирной торговли»
 ДОСТУПЕН В ТРЕХ ФОРМАТАХ: печатной, электронной и аудиоверсии**

В КАЖДОМ НОМЕРЕ – АКТУАЛЬНЫЕ ТЕМЫ В НАШИХ НОВЫХ И ПОСТОЯННЫХ РУБРИКАХ!

- ▶ «Маркетинг»
- ▶ «Уникальное торговое предложение»
- ▶ SMM
- ▶ «Финансы и налоговая безопасность»
- ▶ «Личная эффективность»
- ▶ «Управление персоналом»
- ▶ E-commerce
- ▶ «Закон и право», «Технологии»
- ▶ «Обучение персонала» и другие

«Навигатор ювелирной торговли» – это опыт специалистов и экспертное мнение профессионалов ювелирного рынка.

СТОИМОСТЬ ГОДОВОЙ ПОДПИСКИ-2022 (10 НОМЕРОВ)

ПЕЧАТНАЯ версия	ЭЛЕКТРОННАЯ версия	ПЕЧАТНАЯ+ЭЛЕКТРОННАЯ версии
6990 руб.	5590 руб.	9750 руб.

Доступ ко всем журналам на сайте – с 2001 до 2020 года

Вы хотите получать знания от лучших профессионалов и ведущих экспертов?
ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ, ЧИТАЙТЕ И СЛУШАЙТЕ!!

ОФОРМИТЬ ПОДПИСКУ: 8 (925) 316-60-50; info@mail.ru; njt.ru