

АЛРУД

alrud.ru

ИССЛЕДОВАНИЕ 2.0

Личные фонды в России



Исследование-2025

Данное исследование является продолжением первого исследования личных фондов, опубликованного АЛРУД в апреле 2025 года, и содержит в том числе анализ динамики создания и использования личных фондов за год.

Обращаем внимание, что изложенный анализ основан на данных из открытых источников, а также информации, полученной от респондентов анонимного опроса. Необходимо учитывать, что законодательное регулирование и судебная практика могут быстро меняться. Настоящее исследование — документ исключительно информационного характера, и его авторы не несут ответственность за последствия, возникшие в результате принятия решений на его основе.

Правообладатель исследования — юридическая фирма АЛРУД. Будем благодарны за упоминание АЛРУД в качестве автора исследования при его цитировании. Если вы не являетесь средством массовой информации, просим согласовать с АЛРУД публичное использование исследования, обратившись по адресу: marketing@alrud.com.

Данные в исследовании актуальны на 08 апреля 2026 г.

Методология исследования

Команда АЛРУД провела кабинетное исследование, в рамках которого:

1. **Проанализировала данные о личных фондах**, созданных в период с марта 2022 по начало апреля 2026 года.

Источники данных



ЕГРЮЛ



СПАРК



КонсультантПлюс



Иные открытые
источники

2. **Провела опрос** среди участников процесса создания личных фондов и управления ими.

Респонденты



Учредители личных фондов

и руководители их семейных офисов



Владельцы активов,

рассматривающие возможность создания личного фонда,
и руководители их семейных офисов



Профессионалы-консультанты:

представители банков, советники, нотариусы, юристы

Содержание

5	Четыре года существования личных фондов в России
18	Личные фонды в гражданском обороте: обзор судебной практики
30	Создание личного фонда глазами владельцев капитала и профессиональных участников рынка
47	Главные выводы
50	Стандарты структурирования личных фондов
54	Чек-лист по созданию личного фонда
57	Типовые архитектуры личных фондов
61	Универсальные принципы структурирования личных фондов



АЛРУД

Четыре года существования личных фондов в России

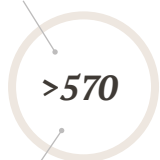
Рост личных фондов в 3 раза за год



фондов создано
в 2025 году

Личные фонды
08.04.2026 г.

2 наследственные



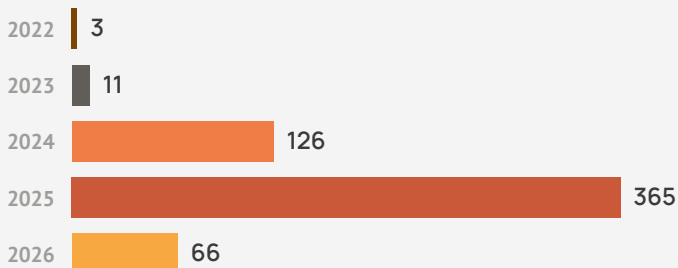
4 международные

На 08 апреля 2026 года, согласно ЕГРЮЛ¹, в России зарегистрировано более 570 личных фондов, что в три раза больше, чем годом ранее. Около 65% всех фондов было создано в 2025 году. В это число входят также наследственные фонды, которые являются разновидностью личных. С 2018 года зарегистрировано всего 3 наследственных фонда, один из которых был ликвидирован в 2023 году. Международных личных фондов на сегодняшний день в России 4, три из них зарегистрированы в Калининградской области, и один — в Приморском крае. Еще три международных личных фонда были созданы и ликвидированы в 2024 году. Всего за период существования инструмента были ликвидированы 4 личных фонда (не включая ликвидированные международные личные фонды).

2025 год стал годом взрывного роста — было создано 365 личных фондов, что существенно больше, чем за все предыдущие годы суммарно. С начала 2026 года было зарегистрировано 66 фондов.

С августа 2024 года законодательно разрешено не раскрывать данные об учредителях личных фондов, поэтому отследить количество совместных и единоличных фондов невозможно.

Динамика создания личных фондов



¹ В рамках исследования данные по личным фондам из ЕГРЮЛ были дополнительно обработаны. Поскольку реестр формируется постоянно, общая выгрузка может содержать неточности или быть неполной.

Москва и Петербург — лидеры по количеству зарегистрированных личных фондов

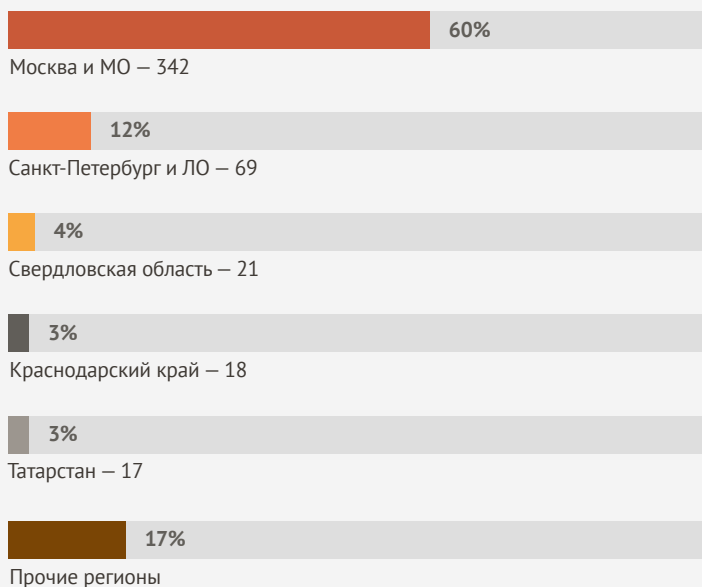


личных фондов
зарегистрировано
в Москве и Петербурге

Подавляющее большинство личных фондов зарегистрированы в Москве и Московской области: 342, это в 3 раза больше, чем год назад. На втором месте по-прежнему Санкт-Петербург и Ленинградская область — здесь зарегистрировано 69 личных фондов, рост за год в 3,5 раза. Таким образом, на столицы приходится около 73% всех существующих на сегодня личных фондов.

Регионы представлены в значительно меньшей степени. На третьем месте Свердловская область: 21 фонд, рост в 5 раз год к году. Краснодарский край и Республика Татарстан: 18 и 17 фондов (в 2025 году было по 5 фондов).

Регионы-лидеры по числу личных фондов в 2026 году



Далее следуют Ростовская область: 8, Чеченская Республика: 7, Нижегородская область, Пермский край: 6, Иркутская, Калининградская, Новосибирская области и Республика Башкортостан: 5.

Менее пяти личных фондов зарегистрировано в Удмуртии, Бурятии, Мордовии, Дагестане, Калмыкии, Воронежской, Омской, Ульяновской, Вологодской, Тульской, Челябинской, Самарской, Ярославской, Брянской, Рязанской, Владимирской, Астраханской, Липецкой, Кемеровской, Курганской, Оренбургской, Пензенской, Тюменской областях, Забайкальском, Красноярском, Хабаровском, Ставропольском, Алтайском, Приморском краях, Республиках Алтай, Кабардино-Балкария, Крым и в городе Севастополе.

За минувший год, с марта 2025 года личные фонды впервые появились в Чеченской Республике, Дагестане, Калмыкии, Удмуртии, Мордовии, Республике Алтай, Республике Крым, Севастополе, Иркутской, Воронежской, Тульской, Самарской, Брянской, Владимирской, Астраханской, Липецкой, Кемеровской, Курганской, Оренбургской, Пензенской, Тюменской областях, Алтайском, Ставропольском и Приморском краях.



География личных фондов. Топ-16 регионов.

на 08.04.26	на 15.04.25	Регион
342	105	Москва и МО
69	20	Санкт-Петербург и ЛО
18	5	Краснодарский край
17	5	Республика Татарстан (Татарстан)
21	4	Свердловская область
8	5	Ростовская область
7	0	Чеченская Республика
6	1	Нижегородская область
6	2	Пермский край
5	0	Иркутская область
5	3	Калининградская область
5	2	Новосибирская область
5	4	Республика Башкортостан
3	0	Воронежская область
3	1	Забайкальский край
3	0	Удмуртская Республика

Начали появляться фонды

**с признаками регистрационных рисков,
но пока их менее 1%**

На момент проведения исследования в ЕГРЮЛ выявлено три личных фонда с отметками о недостоверности сведений, из которых три связаны с информацией о месте нахождения фонда и одна — с информацией об управляющем фондом.

Характер отметок показывает, что часть фондов создается с нарушением базовых требований к юридическим лицам, что потенциально может повлечь ограничения в операционной деятельности, повышенное внимание со стороны контролирующих органов, а также риски признания структуры недобросовестной.



Несмотря на незначительную долю, это является важным индикатором того, что при массовом росте рынка начинают появляться ошибки и особое значение приобретает соблюдение базовых требований к «юридической гигиене» фонда — корректный адрес, достоверные сведения об органах управления и реальное присутствие. Игнорирование этих факторов может нивелировать преимущества использования личного фонда как инструмента структурирования

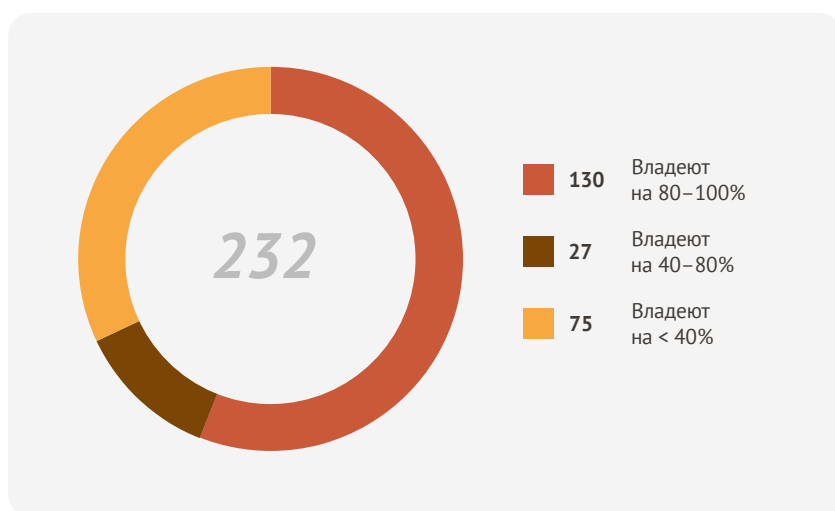
19% личных фондов

владеют долями в уставном капитале ООО

активов.

108 фондов (19%) владеют долями в уставном капитале обществ с ограниченной ответственностью (ООО), согласно публичным данным ФНС и СПАРК. Из них 44 владеют долями более, чем в одном ООО и 18 – более, чем в трех ООО. 114 (20%) фондов не раскрывают информацию о владении долями в ООО. Годом ранее процент владеющих долями в ООО составлял 29 от общего числа зарегистрированных личных фондов. Можно предположить, что новые фонды чаще формируются за счет других активов, например, акций АО, денежных средств, недвижимости.

В общей сложности количество ООО, в которых личные фонды владеют долями, составляет 232. Чаще всего фонды контролируют мажоритарную долю: 130 обществ принадлежат личным фондам на 80–100%, 27 – на 40–80%, и еще в 75 доли личных фондов составляют менее 40%.



Для личных фондов
в ООО

68,5%

Москва и МО

74,4%

СПб и ЛО

96%

Татарстан

Владение долями в ООО

Примечательно, что в Москве и Московской области доля участия личных фондов в уставном капитале ООО в среднем ниже (68,5%), чем в других регионах – лидерах по числу фондов: в Санкт-Петербурге и Ленинградской области средняя доля владения составляет 74,4%, в Татарстане 96%. Это указывает на более концентрированное владение активами в регионах.

Личные фонды начали выступать правообладателями исключительных прав на товарные знаки. За двумя фондами уже зарегистрированы товарные знаки (один и более), еще два фонда подали в общей сложности более десяти заявок на регистрацию.

В этом году мы также проанализировали виды деятельности фондов, заявленные при регистрации: более 65% личных фондов указали в качестве основного вида деятельности «Другие виды деятельности по управлению активами». Около 10–15% фондов занимаются арендой и управлением собственным или арендованным недвижимым имуществом. Фонды, которые предоставляют прочие финансовые услуги или управляют фондами, составляют около 5%. Другие виды деятельности в меньшей степени заявляются как основные.

10–15%

Аренда, управление имуществом

5%

Финуслуги, управление фондами

65%

Другие виды деятельности по управлению активами

Основной вид деятельности фондов

Такая статистика указывает на преобладание персональных или семейных структур управления капиталом, а не публичных

Доступные данные об активах фондов

12%

Фондов раскрывают
финансовые показатели

инвестиционных инструментов.

Активы большинства фондов исчисляются сотнями миллионов рублей, но есть единичные фонды с активами в десятки миллиардов. Большинство таких крупных фондов зарегистрированы в Москве и Санкт-Петербурге.

Финансовые показатели большинства личных фондов недоступны для анализа, данные есть лишь по 12% от всех фондов. Чистая прибыль и денежный поток сильно различаются, некоторые фонды убыточны.

Показатель	Диапазон	Среднее значение
Чистая прибыль	от -5 931 000 Р (убыток) до 430 693 000 Р	~ 34 млн Р
Чистые активы	от -16 101 000 Р (убыток) до 89 008 160 000 Р	~ 6,3 млрд Р
Денежный поток	от -98 118 000 Р (убыток) до 5 012 745 000 Р	~ 455 млн Р

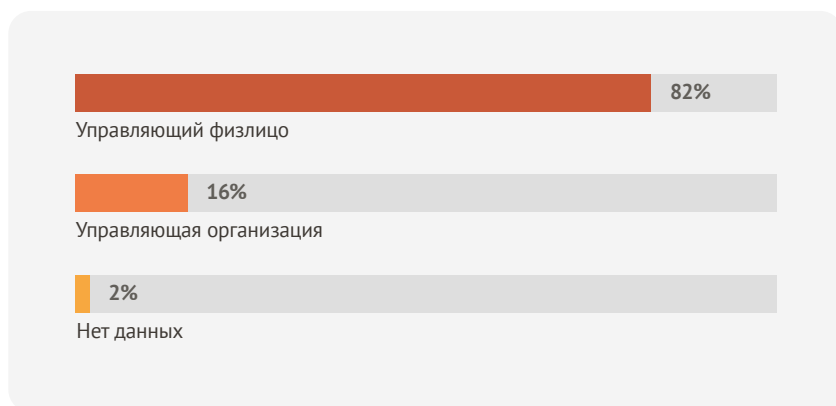
Источник: справочно-аналитическая система СПАРК (только по фондам, раскрывшим данные).

Более 80% личных фондов управляются физическими лицами

Финансовые показатели личных фондов

Большинство личных фондов в России управляется физическими лицами (82%), что отражает ориентацию на персональное и семейное управление капиталом. В 16% личных фондов, преимущественно крупных или более сложных, функции единоличного исполнительного органа выполняет управляющая компания, обеспечивая формализацию и профессионализацию процессов управления активами. Один фонд управляется ИП, и еще по 11 фондам (2%) нет информации об управляющих.

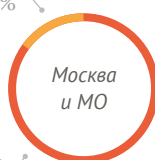
В общей сложности в ЕГРЮЛ содержатся упоминания 44 управляющих компаний. Это говорит о существовании рынка профессиональных провайдеров управления личными фондами, однако их доля пока невелика.



Управление
фондами

юридическое лицо

15%



85%

физическое лицо

юридическое лицо

30%



70%

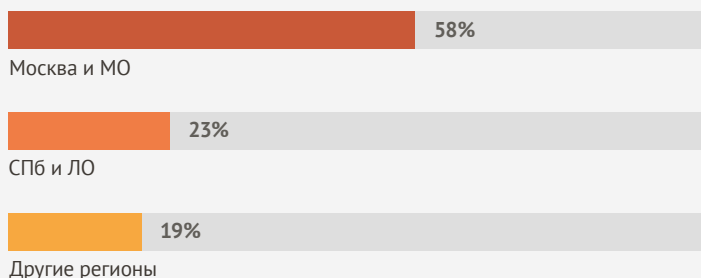
физическое лицо

Управление личными фондами

Рынок личных фондов пока сохраняет «частно-персональный» характер, а профессиональная институциональная инфраструктура находится на ранней стадии развития. На практике управляющие компании привлекаются преимущественно для фондов с более сложной структурой активов или инвестиционных портфелей.

В структуре управления также наблюдаются различия между столицей и регионами: в 85% фондов, зарегистрированных в Москве и МО, управляющим выступает физическое лицо, в 15% — юридическое; в Санкт-Петербурге и Ленинградской области это соотношение 70% к 30% соответственно. В остальных регионах из ТОП-10 по числу зарегистрированных фондов (включая Краснодарский край, Татарстан и Свердловскую область) управление практически полностью сосредоточено у физических лиц, а привлечение профессиональных управляющих организаций носит единичный характер.

Из всех личных фондов, управляемых юридическими лицами, 58% находятся в Москве и Московской области, 23% — в Санкт-Петербурге и Ленинградской области, и 19% — в остальных регионах.



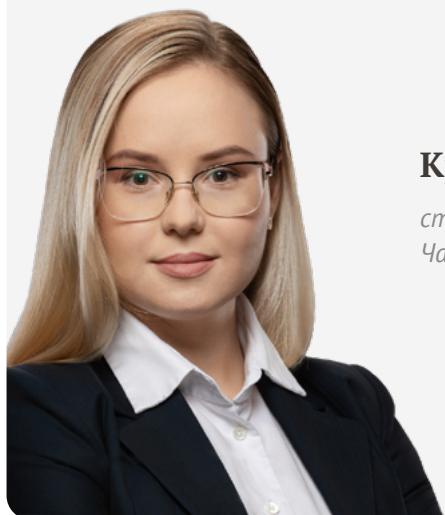
География личных фондов под управлением организаций

Такая модель отражает уровень развития финансовой инфраструктуры и сложность активов. В столичных регионах сосредоточены более крупные и диверсифицированные состояния, что может повышать спрос на профессиональное управление, налоговое планирование и использование более сложных структур. В регионах фонды чаще формируются вокруг конкретных активов или локального бизнеса и как правило управляются физическими лицами при ограниченном присутствии управляющих компаний.

В ЕГРЮЛ также встречаются управляющие компании, создавшие несколько фондов без активного участия в бизнесе. Это может быть связано с особенностями структурирования: такие фонды чаще используются для консолидации и управления инвестиционными портфелями или коммерческой недвижимостью. В случаях же когда фонд создается под конкретный операционный бизнес, на практике управление обычно передается доверенному физическому лицу.

«Найдет ли бизнес в фондах искомую стабильность и альтернативу зарубежным структурам? На сегодня за внушительной цифрой в миллиарды аккумулированных активов стоит большая ответственность: рынок начинает сталкиваться с первыми регуляторными рисками и вопросами достоверности передаваемых в реестры данных. Также мы видим, как 2025 год ознаменовал начало экспансии инструмента: личные фонды впервые зарегистрированы в 24 новых регионах.

Кроме этого, формируется профессиональная инфраструктура управления фондами. Рынок перешел из стадии эксперимента (2022–2023 гг.) в стадию массового запуска, и теперь главная задача — обеспечить личным фондам стабильную правовую среду, чтобы регуляторные особенности и технические ошибки не препятствовали решению задач учредителей. Пока наблюдается, что развитие инфраструктуры (правоприменение, стандарты структурирования, налоговая определенность) существенно отстает от темпов роста рынка».



Кристина Гончарова

*старший юрист практики
Частных клиентов*

The background image shows two marble busts in a workshop. The larger bust on the left is a classical-style head with curly hair, shown in profile. The smaller bust on the right is a more modern-looking head. They are surrounded by stone shavings and a tray of small stone blocks in the foreground.

Личные фонды в гражданском обороте

Количество судебных разбирательств

с участием личных фондов выросло в три раза

Количество дел

7

2023–2024 гг.

23

2025–2026 гг.

Личные фонды в России перешли в фазу активного роста и начинают играть роль полноценных участников гражданского оборота. Количество судебных разбирательств с их участием за последний год выросло в три раза. В 2023–2024 годах было зафиксировано 7 дел с участием личных фондов, в 2025–2026 годах — 23. Однако правовой режим остается во многом неопределенным: ключевые вопросы решаются через разъяснения Минфина и формирующую судебную практику.

Основные риски сосредоточены в налоговой сфере, управлении фондом и операциях с недвижимостью.

Самые распространенные виды споров с участием личных фондов

налоговые и имущественные

Большинство личных фондов в России функционируют как пассивные держатели активов и собственники имущества, а не как активные участники предпринимательской деятельности. Об этом можно судить по структуре судебной практики: 40% всех разбирательств с участием личных фондов приходится на налоговые споры, еще 32% — на имущественные споры в гражданско-правовой плоскости. Наиболее распространенные предметы: налоговый режим, кадастровая стоимость, регистрация прав, вопросы эксплуатации недвижимости. Еще 14% судебных разбирательств связаны с ликвидацией личных фондов, в том числе по инициативе самих учредителей.

Ключевые зоны риска



Налоги



Управление фондом

Операции
с недвижимостью

На договорные споры, характерные для зрелых институтов, приходится всего 7%. Отсутствуют сложные категории: бенефициарные споры, споры между наследниками, споры, связанные с субсидиарной ответственностью, оспариванием контроля над фондом.

Структура судебной практики



Налоговый режим личных фондов

зона правовой неопределенности

Регулирование в сфере налогового режима личных фондов преимущественно развивается через разъясняющие письма (soft law) и судебную практику, что создает риски и неопределенность для участников.

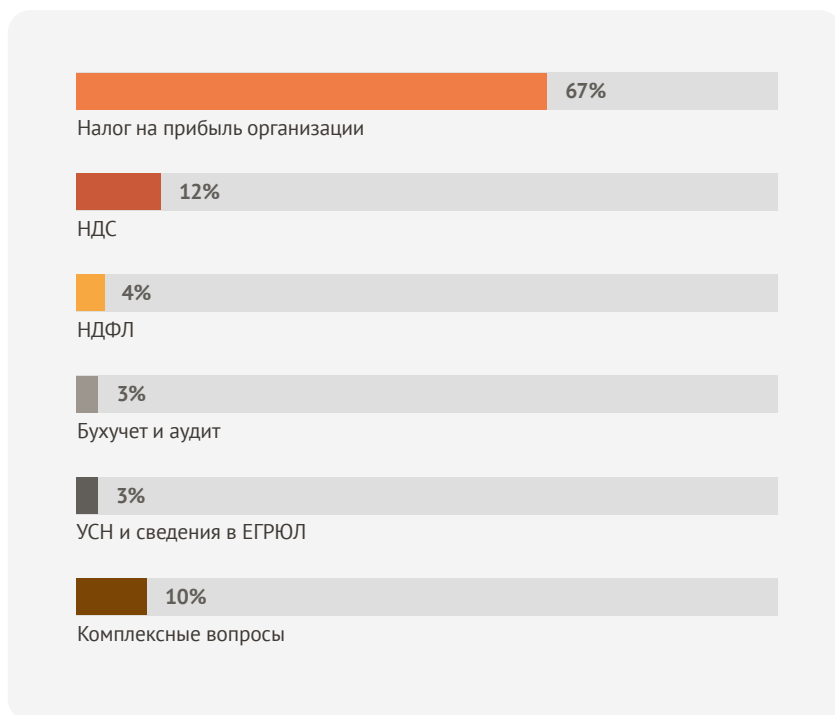
Количество писем Минфина России, посвященных вопросам личных фондов, заметно росло в последние три года. С 2023 года было выпущено 67 писем, из них 1 — в 2023 году; 19 — в 2024 году; 45 — в 2025 году.

45 писем (67%) касаются вопросов налога на прибыль организаций. Наибольшее количество разъяснений касается вопроса применения льготной ставки в размере 15% по налогу на прибыль. Другой популярной темой писем являются налоговые последствия передачи имущества в личный фонд и получения доходов от личного фонда.

Далее по распространенности следуют письма, посвященные НДС, НДФЛ, вопросам бухгалтерского учета и аудита, УСН и сведений в ЕГРЮЛ. Семь писем (10%) носят комплексный характер.

ФНС за все время выпустила 1 письмо от 30.08.2024 № KB-4-14/9963@ «О государственной регистрации личных фондов».

Письма Минфина за 2023–2025 годы



При этом регулирование реактивно (ex post), а не проактивно. Письма Минфина — это ответы на вопросы, а не системная модель. Кроме того, есть примеры, когда органы пересматривали свою позицию под давлением рынка.

Ранее Минфин России придерживался позиции, согласно которой доходы личных фондов от продажи долей и акций российских компаний не относились к перечню пассивных доходов личного фонда для целей применения льготной ставки по налогу на прибыль. Такой подход зачастую подрывал доверие к преимуществам личного фонда как инструмента налогового планирования. Однако впоследствии Минфин скорректировал свою позицию в пользу учета таких доходов при определении доли пассивных доходов личного фонда, поскольку в пп. 4 п. 2 ст. 284.12 Налогового кодекса РФ не уточняется категория акций (долей).

Фактически рынок развивается в условиях case-by-case регулирования, где ключевые параметры режима определяются через письма Минфина и судебные решения, а не через стабильную нормативную конструкцию. Это увеличивает транзакционные издержки и может влиять на предсказуемость инструмента для рынка.

Отсутствие сложных «внутренних» конфликтов

указывает на недостаточную «нагрузку» личных фондов временем и капиталом

На текущем этапе судебные споры идут «вокруг» фондов, то есть ограничены вопросами их операционной активности и взаимодействия с третьими лицами. При этом отсутствуют споры «внутри» фондов: между участниками, учредителями, наследниками. Это может быть связано как с относительной молодостью института, так и с возможностью для фондов предусматривать передачу «внутренних споров» на рассмотрение в арбитраж (третейское разбирательство).

Прослеживается сочетание высокой заинтересованности участников и относительно низкой институциональной зрелости, что важно учитывать при оценке возможностей инструмента.

Пределы участия личного фонда в обязательствах третьих лиц

Судебная практика формирует подход, согласно которому личные фонды должны действовать в рамках целей управления переданными активами.

«Личный фонд не может являться гарантом исполнения обязательств третьего лица, поскольку это не соответствует некоммерческому характеру деятельности фонда».



Это важный сигнал рынку: личные фонды должны действовать в рамках целей управления переданными активами и, как показывает судебная практика, не вправе выступать гарантом по чужим обязательствам.

Первый конфликт вокруг передачи активов и мировое соглашение

Определением Арбитражного суда города Санкт-Петербурга и Ленинградской области от 25.02.2026 по делу № А56-92055/2025 утверждено мировое соглашение по спору о признании недействительной притворной сделки по безвозмездной передаче имущества в пользу личного фонда, где личный фонд выступал ответчиком.

Суть спора заключалась в том, что передача недвижимого имущества в фонд была оформлена как безвозмездная, однако изначально стороны договорились о возмездном характере, и сделка была направлена на фактическую продажу недвижимости. В рамках мирового соглашения фонд признал притворный характер сделки и стороны согласовали условия купли-продажи имущества.

Кейс с притворной сделкой имеет существенное значение, однако в связи с утверждением мирового соглашения позиция суда по существу спора не была сформирована.



Передача имущества в личный фонд может быть предметом оспаривания. В свою очередь, это риск для структурирования и потенциальная зона налоговых и банкротных споров.

Ликвидация личных и наследственных фондов

формирование практики

В судах общей юрисдикции уже формируется практика, связанная с расформированием созданных фондов. В силу п. 11 ст. 123.20–4 ГК РФ ликвидация личного фонда осуществляется исключительно в судебном порядке, что предопределяет обязательное участие суда даже при отсутствии спора.

Практика показывает, что в значительной части дел судебное разбирательство носит формальный (бесспорный) характер: стороны не возражают против ликвидации, а суд фактически подтверждает наличие предусмотренных законом оснований.

Анализ судебных дел позволяет выделить несколько типовых оснований ликвидации личных и наследственных фондов:

Типовые основания ликвидации личных и наследственных фондов

☐ **Отсутствие деятельности и утрата экономической целесообразности.**

Суды удовлетворяют требования о ликвидации фонда в ситуации, когда фонд фактически не ведет деятельность, отсутствуют расходы и финансово-хозяйственная активность или учредитель приходит к выводу о нецелесообразности дальнейшего существования фонда. В таких случаях позиция учредителя и отсутствие возражений со стороны иных лиц играют ключевую роль.

Пример

Решение Симоновского районного суда г. Москвы от 14.10.2024 по делу № 2-9002/2024 (УИД 77RS0024-02-2024-015345-27)

14.10.2024 по делу № 2-9002/2024 было вынесено первое судебное решение, подтвердившее возможность ликвидации личного фонда по воле учредителя при нецелесообразности дальнейшего управления и фактическом отсутствии деятельности фонда.

Учредитель фонда обратился в суд с требованием о ликвидации структуры, ссылаясь на отсутствие реальной деятельности и нецелесообразность дальнейшего управления имуществом. У фонда отсутствовали расходы и неисполненные обязательства, возражения третьих лиц не поступили.

Итог: суд удовлетворил иск, назначил ликвидатора и установил срок процедуры в 12 месяцев.

☐ Невозможность формирования или функционирования органов управления.

Отдельная категория дел связана с невозможностью обеспечить функционирование фонда. Это случаи отказа назначенного исполнительного органа от выполнения функций при отсутствии альтернативных кандидатур.

Неспособность сформировать или поддерживать органы управления делает дальнейшее существование фонда невозможным и рассматривается судами как основание для его ликвидации.

В практике уже зафиксирован случай, когда суд признал необходимость ликвидации личного фонда в связи с тем, что человек, назначенный президентом личного фонда отказался от его управления.

Пример

Решение Хамовнического районного суда г. Москвы от 19.12.2025 по делу № 2-3839/2025 (УИД 77RS0030-02-2025-008623-06)

Заинтересованное лицо обратилось в суд с иском о ликвидации фонда из-за невозможности обеспечить его работу. Иных кандидатур, кроме той, что отказалась осуществлять функции единоличного исполнительного органа, на должность президента личного фонда у учредителей не было.

Сложность: отсутствие штата сотрудников, финансовой деятельности и имущества, достаточного для реализации целей фонда.

Итог: суд удовлетворил иск и подтвердил — неспособность сформировать органы управления и отсутствие реальной возможности обеспечить деятельность фонда делают его дальнейшее существование невозможным и являются законным основанием для ликвидации.

☐ Недостаточность имущества для достижения целей фонда.

В качестве еще одного основания для ликвидации суды рассматривают случаи, когда имущества фонда недостаточно для осуществления целей деятельности фонда, а вероятности получения имущества в будущем нет. Так, в рассмотренном выше примере, изучив финансовые документы фонда, суд пришел к выводу о нехватке имущества последнего и принял решение о его ликвидации.

☐ Достижение целей фонда.

Для наследственных фондов применяется классическое основание ликвидации: достижение целей, закрепленных в условиях управления фондом. В таких случаях ликвидация рассматривается как завершение жизненного цикла фонда.

Важно, что личный фонд не является «необратимой конструкцией» — его деятельность может быть прекращена в установленном законом порядке (путем ликвидации). Ликвидация личного фонда носит судебный, но зачастую бесспорный характер. При этом формируется достаточно гибкий и прагматичный подход судов к основаниям ликвидации: оцениваются не только формальные основания, но и фактическая деятельность фонда, а также допускается ликвидация фонда по инициативе учредителя даже при отсутствии прямого указания в законе.

Примером реализации подхода на практике выступает завершение жизненного цикла фонда в связи с полной реализацией воли его создателя.

Пример

*Решение Мещанского
районного суда
г. Москвы от
13.06.2024 по делу
№ 2а-0672/2024
(УИД 77RS0016-02-
2024-002574-61)*

Директор наследственного фонда обратилась в суд с иском о ликвидации фонда, созданного на основании завещания, ввиду выполнения фондом всех закрепленных в условиях управления целей.

Итог: суд удовлетворил иск и назначил ликвидатора, оценив доказательства исполнения фондом предусмотренных условиями управления задач.

«Развитие личных фондов сегодня во многом опирается на индивидуальные разъяснения регулятора, а не на сформированную систему. Мы видим, что большинство судебных разбирательств сосредоточено в налоговой и имущественной плоскостях: владельцы капитала фактически вынуждены в частном порядке подтверждать свое право на предусмотренные законом льготы и корректную оценку активов. Для формирования доверия рынку необходим переход от soft law к единой и предсказуемой нормативной базе.

Судебная практика уже дает важные ориентиры. Это подтверждает особый статус инструмента: он предназначен исключительно для сохранения и приумножения частного капитала. Прочность институтов будет проверена временем, когда практика перейдет от споров «вокруг» фондов по операционным вопросам к бенефициарным спорам, спорам между наследниками, спорам, связанным с субсидиарной ответственностью».

Кира Егорова

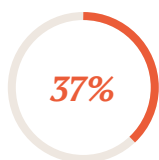
*советник практики
Частных клиентов*



АЛРУД



Создание личного
фонда глазами
владельцев капитала
и профессиональных
участников рынка



уже учредили
личный фонд



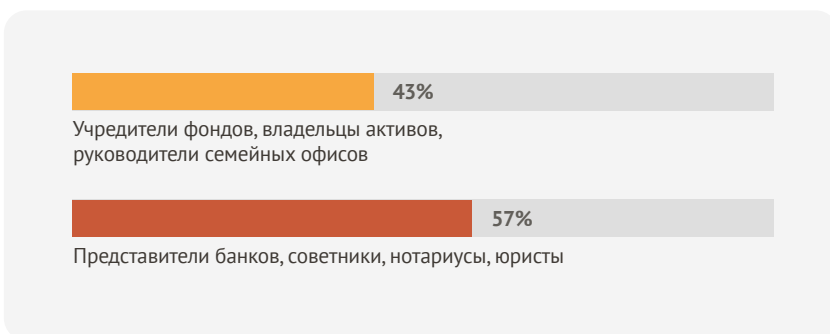
имеют активы
>10 млрд ₽



консультанты участ-
вуют в организации
личных фондов

Для того, чтобы выяснить, как изменилось отношение к созданию личных фондов, АЛРУД провел опрос. Участниками стали учредители и представители личных фондов, владельцы активов, рассматривающие возможность создания личного фонда, а также руководители их семейных офисов (43% опрошенных) и профессионалы-консультанты: представители банков, советники, нотариусы, юристы (57% опрошенных). В этом году опрос объединил большее количество респондентов за счет возросшего числа учредителей личных фондов — общее количество участников увеличилось почти в два раза по сравнению с первым исследованием.

Респонденты



По результатам опроса 2026 года у 37% респондентов личный фонд уже учрежден. Из всех владельцев активов 5% инициировали работу по созданию личного фонда и 5% рассматривают эту возможность. У 26% участников опроса объем активов составляет от 1 до 10 млрд рублей, у 32% — более 10 млрд рублей.

36% профессионалов-консультантов заявили, что успели провести консультацию по созданию личного фонда для свыше 20 потенциальных учредителей, и 76% консультантов участвуют в организации личных фондов для своих клиентов.

От налогов к защите наследия

приоритеты поменялись

Использование налоговых льгот с помощью личного фонда уже не является ключевым драйвером. В прошлом году налоговую оптимизацию в числе трех ключевых целей создания личного фонда назвали 33% учредителей, тогда как в этом году она не прозвучала.

Зато почти все респонденты, уже создавшие личный фонд, считают, что закрыли данным инструментом задачу планирования наследования (86%) — годом ранее преемственность владения была приоритетом лишь для 30% учредителей. Еще 57% уверены, что защитили таким образом активы от внешних факторов, в 2025 году на это рассчитывали 33% учредителей. Также в прошлом году 30% участников опроса создавали фонд для повышения конфиденциальности владения. При существенно большей выборке в текущем году, почти каждый третий (29%) считает эту задачу полностью реализованной.

На сегодня 14% опрошенных владельцев капитала создали личный фонд в том числе для благотворительных инициатив и уверены, что инструмент оправдывает себя в решении этой задачи. Интересно, что в 2025 году благотворительность ни для одного респондента не была мотивом для создания фонда.

57% респондентов выделяют как решенную с помощью личного фонда задачу организации управления активами таким образом, чтобы оно продолжалось даже в случае смерти учредителя, и позволяло финансово обеспечивать семью. Для сравнения — в прошлом году так отвечали 67% опрошенных.

Почти все опрошенные учредители фондов (и их управляющие) связывают продолжение использования личного фонда с развитием законодательства и налоговым регулированием в отношении данного инструмента.

Учредители личных фондов

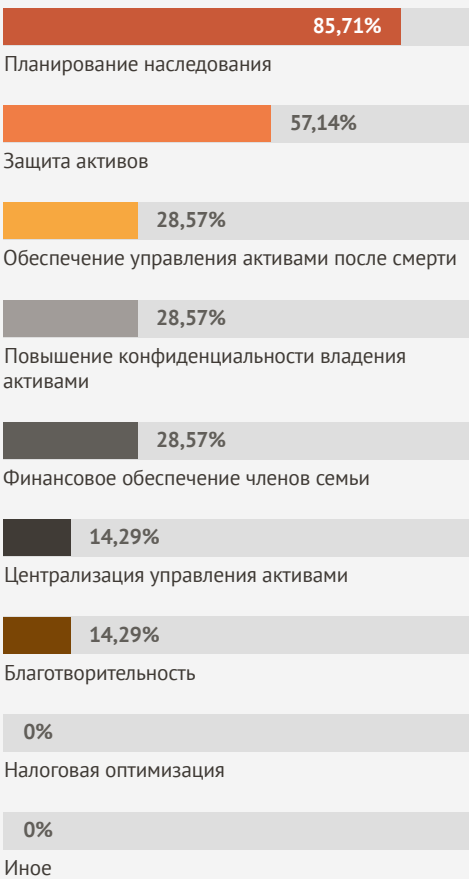
2025 год

Какие задачи Вы хотели решить с помощью создания личного фонда? *



2026 год

Какие задачи Вы считаете решенными с помощью создания личного фонда? *



*Выбор до 3-х вариантов ответа.

Тех владельцев капитала, кто еще рассматривает возможность создания личного фонда, на данный момент в равной степени подталкивают к этому решению ощущение экономической нестабильности (42%), санкционные риски (17%) и необходимость защитить активы от притязания третьих лиц (42%). Потребность передать активы по наследству отметили четверть респондентов. Это разнится с результатами первого опроса: в 2025 году все потенциальные учредители, только планирующие создание фонда, хотели прежде всего организовать через него передачу наследства. Также на второй план отошла потребность в использовании налоговых льгот — в этом году оптимизацию в числе причин создать личный фонд назвали лишь 16% участников против 25% в прошлом году.

Такая статистика говорит о росте осведомленности владельцев активов о возможностях личного фонда с одной стороны, и большем фокусе на форс-мажорных сценариях с другой стороны.

Владельцы активов

2025 год

Какие задачи Вы планируете решить с помощью создания личного фонда? *



2026 год

Какие факторы подталкивают Вас к созданию фонда? *



*Выбор до 3-х вариантов ответа.

Профессионалы-консультанты

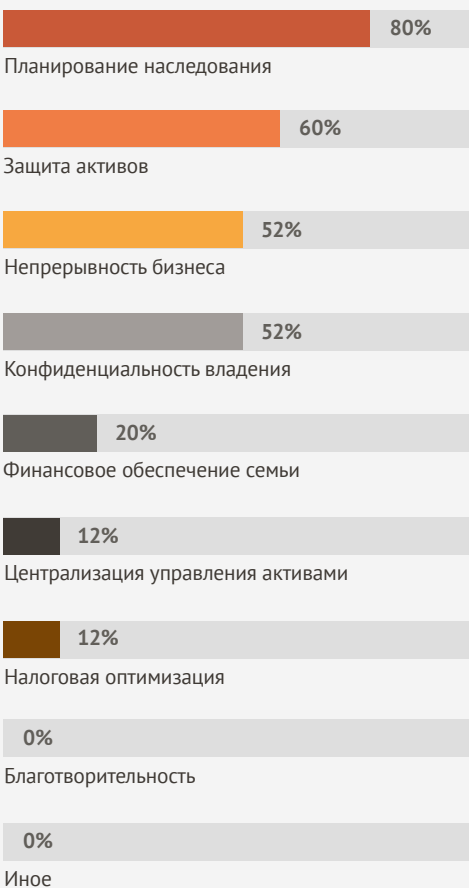
2025 год

Какие задачи клиенты хотят решить с помощью создания личного фонда? *



2026 год

Какие задачи клиенты чаще всего хотят решить с помощью личного фонда? *



*Выбор до 3-х вариантов ответа.

Консультанты наблюдают картину, которая скорее совпадает с мнением учредителей, а не приоритетами тех, кто только намеревается создать фонд. К специалистам чаще приходят с задачей планирования наследования (80% против 45% в прошлом году) и обеспечения защиты активов (60% против 45% в прошлом году).

Вероятно, такие различия вызваны тем, какие цели в качестве основных транслируют представители владельцев капитала, обращаясь к профессионалам рынка, возможно сознательно при этом упрощая их.

Следующие по популярности потребности — конфиденциальность владения (52%) и непрерывность бизнеса (52%). Эти показатели сохранились с прошлого года.

В ожидании прецедентов

Знание о личных фондах растет, но кейсов в судебной практике недостаточно для полного доверия к инструменту

Сложности при создании личного фонда испытывали 86% опрошенных в 2026 году — в то время как годом ранее о трудностях заявляли все опрошенные. Самые частые проблемы: взаимодействие с банками и финансовыми организациями (57%) и пробелы в нормативной базе (57%).

Главными барьерами для владельцев капитала, которые еще не учредили личный фонд, остаются дефицит информации об инструменте (58%) и малая практика его применения (50%). Несмотря на это, понимание того, как инструмент функционирует в России, становится глубже: в 2025 году недостаток информации и новизну инструмента считали препятствием 75% опрошенных владельцев активов.

Владельцы активов

2025 год

Что останавливает Вас от создания личного фонда? *



2026 год

Какие факторы сдерживают Вас от создания фонда? *



*Выбор до 3-х вариантов ответа.

Большинство консультантов соглашается, что новизна инструмента и недостаток судебной практики, касающейся личных фондов, часто останавливают клиентов от их создания (в 68% и 60% случаев соответственно). Однако данный показатель сейчас значительно ниже, чем в 2025 году, когда об отсутствии зрелости судебной и нотариальной практики в области личных фондов заявляли 80% специалистов. Кроме этого, консультанты наблюдают, как снижается страх потери контроля над активами. Теперь он ограничивает в своем решении клиентов 40% профессионалов против 64% в прошлом году.

Механизм понятен, интересуют детали

Кто и как будет управлять фондом, спрашивает почти каждый владелец капитала

Механизм работы и структурирования личного фонда сегодня понятен 63% владельцев активов. 21% респондентов признались, что для них механизм скорее непонятен.

Консультанты отмечают, что клиентов часто интересует, как будет осуществляться управление фондом (68%), как устроен механизм фонда (52%) и каковы налоговые последствия его создания (44%). Консультанты обращают пристальное внимание на то, как именно организованы активы клиентов. 64% консультантов не готовы рекомендовать использование личного фонда, если структура активов не подходит под этот инструмент.

Профессионалы-консультанты

2025 год

Какие риски ваши клиенты выделяют на этапе создания личного фонда чаще всего? *



*Выбор до 3-х вариантов ответа.

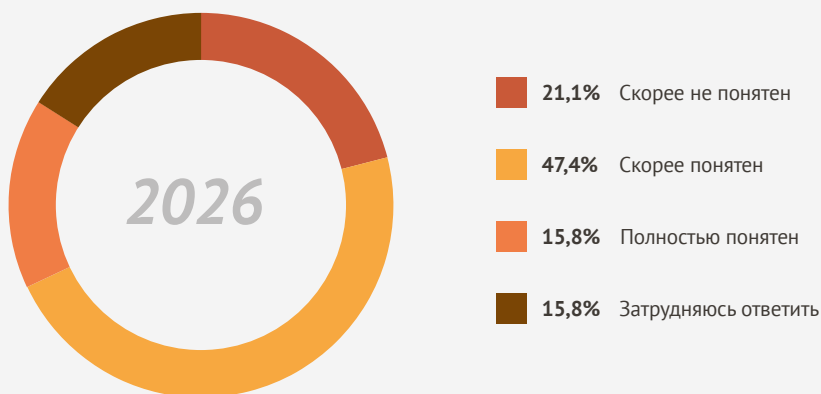
2026 год

Какие факторы чаще всего останавливают клиентов? *



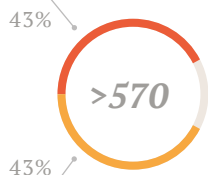
Учредители личных фондов и владельцы активов

Насколько Вам понятен механизм работы личного фонда?



Учредители выбирают разные структуры активов

1/2 активов
передали фондам

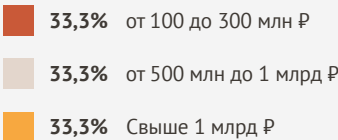
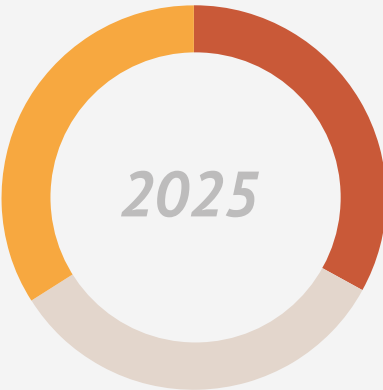


1/4 активов
передали фондам

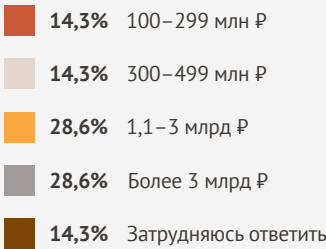
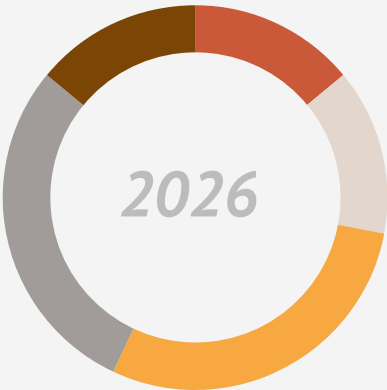
43% опрошенных учредителей уже передали в личный фонд от 25% до 50% своих активов. Другие 43% пока остановились на объеме, оцениваемом в не более чем 25% их состояния. 85% опрошенных поместили в фонды доли в ООО, акции, 71% — права на жилую недвижимость или денежные средства. 57% уже отдали под управление более 1 млрд рублей (это на 17% больше, чем в прошлом году). Кроме этого, 57% владельцев капитала планируют передачу в фонд дополнительных активов.

Учредители личных фондов

Какой суммарный объем активов Вы аккумулируете в личном фонде?



Какой суммарный объем активов аккумулирован или планируется аккумулировать в фонде?



Мнения о готовности передавать в фонды любые активы разделились: 17% учредителей или будущих учредителей планируют передать в фонд от 51% до 75% активов и 17% готовы передать только минимум — до 25%.

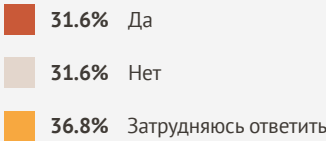
Чаще всего через этот инструмент планируют аккумулировать доли в ООО, акции, жилую недвижимость и денежные средства.

Учредители личных фондов
и владельцы активов

Какую долю своих активов Вы планируете передать в личный фонд?



Есть ли активы, которые Вы принципиально не готовы передавать в личный фонд?



У 32% всех опрошенных учредителей и потенциальных учредителей нет активов, которые они принципиально были бы не готовы передавать в личный фонд. Но столько же опрошенных признали, что не готовы передавать в личный фонд определенные виды активов: среди них чаще всего называли иностранные активы, недвижимость и бизнес. Остальные участники опроса затруднились с ответом.

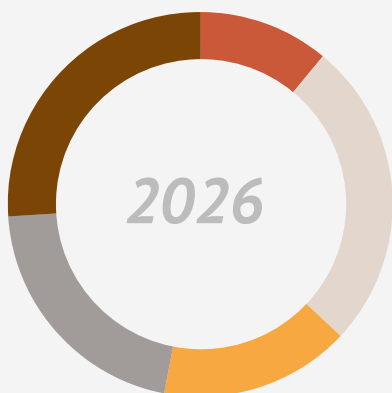
Фонд как платформа

для вовлечения членов семьи в управление

Больше половины владельцев активов уже привлекают семью к управлению активами. При этом интересно, что мнение о том, готовы ли наследники управлять активами прямо сейчас, разделяется. 36% владельцев капитала считают, что их наследники не готовы или готовы частично, и только 21% думает, что их семья готова. На практике в полной готовности семьи управлять капиталом не уверен никто.

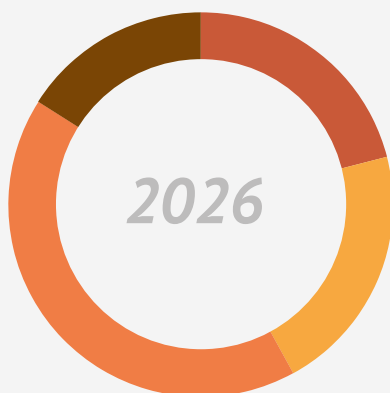
Учредители личных фондов и владельцы активов

Насколько, по Вашему мнению, наследники готовы управлять активами?



- 10,5% Совсем не готовы
- 26,3% Скорее не готовы
- 15,8% Относятся нейтрально
- 21% Скорее готовы
- 26,3% Затрудняюсь ответить

Как Вы относитесь к вовлечению наследников в управление активами?



- 21,1% Это необходимо
- 21,1% Желательно, но необязательно
- 42,1% Каждый наследник должен прийти к этому решению самостоятельно
- 15,8% Затрудняюсь ответить

При этом только 21% респондентов считает, что вовлекать наследников в управление необходимо. Еще 21% считает, что это желательно, пусть и необязательно. Большинство все же пришло к выводу, что каждый наследник должен самостоятельно решить, управлять ему активами или нет.

Доверяют теории, опасаются недостатка практики

36% опрошенных владельцев капитала доверяют личному фонду как инструменту, лишь 5% опрошенных заявили, что скорее не доверяют. Остальные респонденты относятся к нему нейтрально или затруднились с ответом. В числе главных проблем перечислили:



Недостаток регулирования и практики управления личными фондами



Риск изменения законодательства



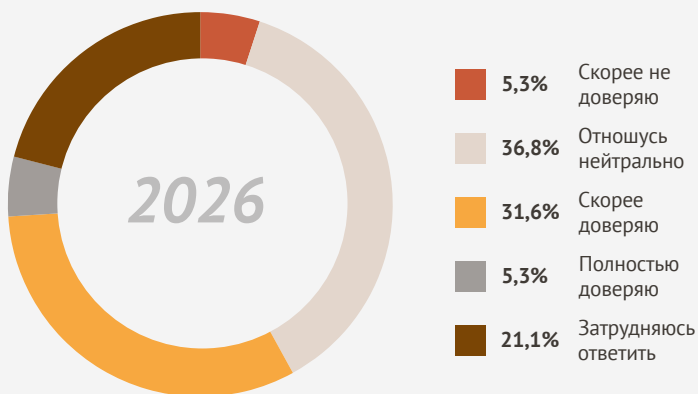
Возможное ужесточение налогового режима

Консультанты в большинстве частично или полностью согласились с тем, что в России получится сформировать культуру контроля и защиты капитала с помощью личных фондов, если будут введены методические рекомендации по созданию фондов.

А в своей позиции по поводу необходимости лицензирования исполнительных органов фондов консультанты полярно разошлись: 40% поддерживают такую инициативу и 36% скорее не поддерживают.

Учредители личных фондов и владельцы активов

*Насколько Вы доверяете институту
личных фондов?*



Главные выводы

от «безопасной гавани» к планированию благополучия семьи и бизнеса

1

Российский рынок личных фондов перешел к фазе осознанного прагматизма

Сначала этот инструмент воспринимался скорее как способ обеспечить семью в случае смерти владельца активов и оптимизировать налоговую нагрузку. В 2026 году эти мотивы потеряли актуальность: ни один учредитель не выделил налоговую оптимизацию как решенную фондом задачу и только 12% консультантов говорят, что налоговый режим — драйвер для их клиентов. Сейчас большинство намерено создавать личные фонды, чтобы защитить активы от различных рисков и общей экономической нестабильности. В дополнение к этому 85% учредителей фондов заявили, что инструмент в первую очередь обеспечил им преемственность владения капиталом, тогда как ранее эта задача считалась решенной у 30% тех, кто создавал свой фонд.

2

Ни один респондент не уверен на 100%, что семья готова встать у штурвала прямо сейчас

Это делает личный фонд незаменимым механизмом «мягкого» транзита, при котором профессиональное управление отделено от права на получение дохода с активов. Логично, что наряду с этим растет интерес к тому, как в итоге будет устроено управление фондом (68%) и как работает его механизм (52%) — в конечном счете, для собственника сегодня важнее построить систему, которая будет эффективно работать в автономном режиме, с устойчивым финансовым результатом и без бремени операционных решений.

3

Уровень доверия к институту личного фонда среди респондентов достиг 36%

Это является нормальным показателем для столь молодого инструмента. Однако это доверие сопровождается и вполне конкретными опасениями.

Главные стоп-факторы

2025 Отсутствие информации

2026

- Общие пробелы в законодательстве, и ожидания его изменений;
- Недостаток судебной практики;
- Бюрократические и практические сложности при взаимодействии с банками и финансовыми организациями

Кроме этого, у владельцев капитала и консультантов есть запрос на профессионализацию управления — через методические рекомендации и использование специализированных организаций, которые будут управлять фондами.

В связи с этим особенно интересен срез респондентов, принявших участие в опросе: преимущественно это владельцы капитала объемом более 3 млрд руб. Они почувствовали интерес к переводу своих активов в единую юридическую структуру.

4

Институт личных фондов в России на практике доказывает свою состоятельность в качестве механизма для консолидации активов

Но владельцы пока осторожны — не готовы передавать в личные фонды более 50% своих активов. При этом они экспериментируют со сложной структурой, уверенно сочетая и денежные средства, и акции, и, что довольно неожиданно, жилую недвижимость. Период «знакомства» окончен: капитал готов оставаться в юрисдикции, но требует от закона более понятных правил игры.

«Можно говорить о том, что в России мы вступили в период осознанной консолидации, структуризации и управляемой передачи по наследству частного капитала. Личные фонды играют в этом процессе заметную роль, становясь все более востребованным инструментом.

При этом доверие к личным фондам как институту пока не в полной мере сформировано. Остаются лакуны в законодательстве, судебная практика не обширна. Одновременно с институциональной инфраструктурой развивается и готовность владельцев более системно подходить к управлению своими состояниями и подготовке наследников».

Максим Алексеев

*Старший партнер, руководитель
практики Частных клиентов*



АЛРУД

Стандарты структурирования личных фондов

Рынок демонстрирует существенный рост интереса к личным фондам и увеличение их количества. Стимулом является не только изменение законодательства, но и формирование спроса на инструмент: первое поколение собственников подошло к этапу передачи капитала.

При этом, складывающаяся судебная практика говорит о наличии системных проблем: налоговые споры, оспаривание сделок по передаче активов, формальные ликвидации фондов, невозможность формирования органов управления. Регулирование же остается фрагментарным и во многом развивается через разъяснения и судебные решения.

В этих условиях становится очевидным:

личный фонд — это не «коробочное решение», а сложная юридическая структура. Проблемы могут сформироваться уже на этапе создания, поэтому заложенные при учреждении фонда правила во многом определяют его дальнейшую судьбу. Изменение этих параметров впоследствии может быть ограничено или потребовать фактического переструктурирования фонда.

Наш большой опыт сопровождения проектов по созданию личных фондов показывает, что устойчивые конструкции формируются не за счет искусственного усложнения юридической техники, а за счет **четкой проработки основных параметров фонда до его учреждения**, среди которых: цели фонда, логика прав выгодоприобретателей, модель управления, механизмы контроля и разрешения конфликтов, а также сценарии долгосрочного функционирования.

Создание фонда — не регистрационная процедура, а последовательность управленческих решений, каждое из которых влияет на его дальнейшую устойчивость.

Практика показывает, что большинство проблем личных фондов являются следствием ошибок, допущенных в нескольких ключевых моментах:

1

Целеполагание. Попытка созданием личного фонда одновременно решить разнонаправленные задачи (сохранение бизнеса, гибкость управления, равное распределение активов) может приводить к противоречивым юридическим конструкциям.

2

Статус выгодоприобретателей. Недостаточная проработка условий выплат, их характера и возможности изменения круга лиц выгодоприобретателей напрямую влияет на устойчивость фонда и увеличивает риск конфликтов.

3

Модель управления. Большинство системных рисков связано со структурой управления фондом. Например: избыточная концентрация полномочий у директора или их чрезмерное ограничение; формальные органы контроля без реальных механизмов влияния; отсутствие процедур разрешения тупиковых ситуаций; отсутствие механизмов «доформирования» коллегиальных органов при выбытии их членов; вопросы проведения заседаний коллегиальных органов и пр.

4

«Интеграция» фонда с активами. Ее недостаточность может стать проблемой, особенно если речь идет об операционном бизнесе. Наличие бизнес-партнеров, корпоративных соглашений, ограничений на отчуждение активов требует синхронизации структуры фонда с корпоративными структурами. Игнорирование этих факторов приводит к конфликту между логикой фонда и логикой бизнеса.

5

Сценарное моделирование. Фонд должен быть устойчив не только в штатных, но и в специфических ситуациях, которые с высокой вероятностью возникают на практике: смена поколений, утрата

интереса наследников к управлению, необходимость продажи активов, внутренние конфликты по вопросам управления фондом и активами «под ним».

Отсутствие проработанных сценариев чаще всего приводит к последствиям, уже фиксируемым в судебной практике — от ликвидации фондов до оспаривания сделок с их участием.

На рынке постепенно должен формироваться де-факто стандарт структурирования личных фондов: фонд создается как настраиваемая система с заранее заданными параметрами, а не как универсальная юридическая оболочка.

АЛРУД

Чек-лист по созданию
личного фонда

Ключевые вопросы для учредителя

Перед созданием фонда важно не просто определить его параметры, а зафиксировать ответы на ряд принципиальных вопросов.

1

Цели фонда

- ☐ Приоритет отдается наследственному планированию, управлению бизнеса или сохранению капитала
 - ☐ На какой срок создается фонд: бессрочный или ограниченный
-

2

Активы

- ☐ Какие активы передаются в фонд и требуют ли они операционного управления
 - ☐ Существуют ли ограничения, связанные с корпоративной структурой или партнерами
-

3

Выгодоприобретатели

- ☐ Кто получает экономическую выгоду и на каких условиях
 - ☐ Должны ли выплаты быть фиксированными или зависеть от результатов фонда или действий самих выгодоприобретателей
 - ☐ Допускается ли изменение круга выгодоприобретателей и при каких условиях
-

4

Контроль и управление

- ☐ Сохраняет ли учредитель контроль над фондом и в какой форме
- ☐ Кто принимает ключевые решения после выхода учредителя
- ☐ Будут ли механизмы ограничения полномочий органов и какие именно (например, в случае форс-мажора в фонде может создаваться совет выгодоприобретателей-наследников)

5

Конфликтные сценарии

- ☐ Как принимаются решения при разногласиях
- ☐ Предусмотрены ли механизмы разрешения тупиковых ситуаций

6

Стратегии выхода

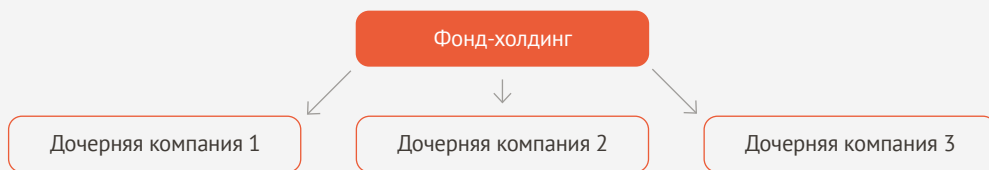
- ☐ Возможна ли ликвидация фонда и при каких условиях
- ☐ Что происходит с активами при ликвидации фонда

Практика показывает, что отсутствие четких ответов на эти вопросы является одной из ключевых причин возникновения проблем на стадии функционирования фонда.

Типовые архитектуры личных фондов

В зависимости от ответов на принципиальные вопросы на практике мы успешно формируем различные модели фондов.

Фонд-холдинг



Цель

Консолидация активов и получение пассивного дохода при минимальной вовлеченности в управление.



Особенности

- Основной приоритет: стабильность и простота.
- Как правило, не требует сложной структуры органов управления, а в случае непредвиденных обстоятельств, касающихся учредителя, – ликвидируется.



Важно избежать

Недооценка будущих сценариев: наследование, продажа.

Личный фонд «до события»



Цель

Управление активами до наступления определенного события: достижение наследниками установленного возраста и пр.



Особенности

Ликвидируется после события.



Важно избежать

Некорректно заданные условия ликвидации, отсутствие гибкости.

Благотворительная модель



Цель

Работа на благо общества после форс-мажора с учредителем.



Важно избежать

Несоответствие целей реальному целеполаганию и управлению, потеря контроля над активами.

Фонд для ближайших поколений

Предполагает более сложную структуру управления и контроля. На практике мы структурируем, минимум, три разновидности таких фондов:

Сохранение бизнеса (lock-up модель)

Цель

Сохранить бизнес и избежать его дробления

Особенность

Активы нельзя продавать в течение определенного периода

Стратегия controlled exit

Правила продажи активов



Наступление форс-мажора



Продажа активов



Распределение прибыли между выгодоприобретателями

Персонализированная модель распределения

В случае возникновения непредвиденных обстоятельств разные активы закрепляются за разными выгодоприобретателями. Могут дополнительно учитываться семейные обстоятельства:

- защита интересов супругов;
- наследников, проживающих за рубежом и их налоговые статусы и пр.



Важно избежать

Избыточная жесткость требований и паралич управления после события с учредителем.

Многопоколенческий фонд



Цель

Долгосрочная конструкция по аналогии с зарубежными практиками.



Особенности

- требования к выгодоприобретателям: возраст, опыт, квалификация, репутация и пр.;
- разделение экономических и корпоративных прав. Пример: право голоса в органах управления закрепляется за одним представителем ветви «наследника», даже если экономическая доля делится между несколькими его детьми или внуками.



Важно избежать

Усложнение структуры, условий управления, внутренних документов фонда.

Каждая из указанных моделей требует собственной настройки механизмов управления, контроля и распределения прав.

Универсальные принципы структурирования личных фондов

Независимо от выбранной модели, наша практика позволяет выделить ряд универсальных принципов.

Баланс контроля и гибкости

Избыточные ограничения могут блокировать деятельность фонда, тогда как недостаточный контроль приводит к утрате управляемости.

Реально функционирующие органы управления

Формальное наличие органов без рабочих механизмов принятия решений может являться одной из причин последующей ликвидации фонда.

Сценарная устойчивость

Фонд должен быть адаптирован к различным жизненным ситуациям, включая конфликты и изменение состава выгодоприобретателей.

Интеграция с бизнес-структурами

При наличии операционного бизнеса необходимо учитывать корпоративные договоренности и возможность участия фонда в них.

Продуманная стратегия выхода

С учетом складывающейся судебной практики ликвидация фонда должна рассматриваться как один из базовых сценариев, а не как исключение.

Итог

Личный фонд — это не универсальный инструмент, а индивидуально настраиваемая конструкция, эффективность которой напрямую зависит от глубины предварительной и постоянной проработки.

Рынок демонстрирует одновременно высокий спрос на личные фонды и рост числа вопросов при их использовании. В этих условиях ключевым фактором становится не сам факт создания фонда, а **качество его архитектуры и способность учитывать реальные сценарии его функционирования**.

Личный фонд — не столько юридическая форма, сколько инструмент стратегического управления капиталом.

О компании

>34

*лет успешного опыта
консультирования
на российском
и международном
рынках*

16

партнеров

>120

юристов

19

*практик по ключевым
бизнес-направлениям*

АЛРУД — ведущая независимая юридическая фирма в России, предоставляющая комплексные правовые решения для бизнеса. АЛРУД более 30 лет сопровождает крупнейшие российские и международные компании, помогая им успешно адаптироваться к новым вызовам и находить стратегические возможности для роста. Фирма объединяет одну из самых сильных команд на рынке с глубоким отраслевым и международным опытом.

АЛРУД поддерживает стратегические инициативы клиентов по трансформации бизнеса и развитию на новых рынках, помогает в управлении правовыми рисками. Фирме доверяют лидеры индустрий, таких как: энергетика и природные ресурсы, фармацевтика и здравоохранение, финансы, промышленность, розничная торговля, технологии и медиа, телекоммуникации, транспорт и логистика.

Практики и индустрии

- Административное регулирование бизнеса
- Антикризисное управление, экономические санкции и комплаенс
- Антимонопольное регулирование
- Банковское и проектное финансирование
- Защита данных и кибербезопасность
- Интеллектуальная собственность
- Искусственный интеллект
- Коммерческое право
- Корпоративное право, Слияния и поглощения
- Международный арбитраж
- Налогообложение
- Недвижимость
- Пищевая промышленность
- Правовое регулирование стратегических инвестиций
- Разрешение споров
- Реструктуризация и банкротство
- Рынки капитала
- Телекоммуникации, медиа и технологии
- Таможенное право и ВЭД
- Трудовое право
- Уголовное право, комплаенс и расследования
- Фармацевтика и здравоохранение
- Финансовые технологии
- **Частные клиенты**
- Энергетика, природные ресурсы и инфраструктура

Лидирующие позиции в рейтингах:

**ПРАВО
300**

Expert

**Chambers
AND PARTNERS**

**WWL
AWARDS
Russia**

Best Lawyers®

THE LAWYER
European Awards

Коммерсантъ®

IFLR

Legal500



Максим Алексеев

*Старший партнер,
руководитель практики
Частных клиентов*

malekseyev@alrud.com



Кира Егорова

*Советник практики
Частных клиентов*

kegorova@alrud.com



Кристина Гончарова

*Старший юрист практики
Частных клиентов*

kristina.goncharova@alrud.com



Светлана Розова

*Юрист практики
Частных клиентов*

srozova@alrud.com



alrud.ru

info@alrud.com

+7 495 234 96 92

Москва, ул. Лесная, дом 7, этаж 12