

Юридический бизнес

Лист ожидания

Вопросы преемственности и наследования бизнеса обсуждаются все чаще: состоятельные россияне начинают задумываться о надежном сохранении капитала, формируя тем самым рынок соответствующих услуг. Тенденция к передаче бизнес-активов супругу при разделе имущества набирает обороты, наследственный фонд еще рано считать популярным способом передачи наследства, а интерес к семейным офисам с учетом все увеличивающейся налоговой нагрузки будет возрастать — к таким выводам пришли опрошенные «Ъ» эксперты.

— передача активов —

Узкий круг

Индустрия управления благосостоянием переживает сегодня очередную трансформацию. Переходы к новым жизненным этапам вынуждают владельцев капитала одновременно решать большое количество разноплановых задач: от организационно-административного сопровождения до международного налогового планирования и compliance. Неудивительно, что в какой-то момент состоятельный клиент задумывается о желании нанять команду профессиональных консультантов, способных решать широкий спектр вопросов семьи и бизнеса. На помощь ему приходят семейные офисы — подразделения компаний, управляющие частными капиталами одной (классический вариант family office) или нескольких состоятельных семей (multi-family office).

Количество вопросов, в которых family office способен упростить клиенту жизнь, весьма велико. «Если раньше речь шла в основном о финансово-аналитических, брокерских вопросах, создании, структурировании и обслуживании компаний, ценных бумаг, то в последние несколько лет, в особенности после появления такого понятия, как «контролируемые иностранные компании», а также изменений в наследственном законодательстве, актуальными стали вопросы налогового и наследственного планирования», — говорит Галина Павлова, управляющий партнер адвокатского бюро «Павлова и партнеры».

Российские семейные офисы имеют свои особенности. Среди них руководитель практики разрешения

споров юридической фирмы «Баргест» Дарья Спиркина называет «преобладание задачи сохранения капитала семьи над его приумножением, а также пока еще редкое использование такого инструмента дополнительной мотивации сотрудников семейного офиса, как совместные и импакт-инвестиции (impact investing)». При этом степень «приближенности» сотрудников семейного офиса и погруженности их в дела семьи независимо от порядка организации и структурирования самого семейного офиса превращает их, по сути, в личных сотрудников владельца бизнеса, отмечает она. Поэтому степень доверия и соблюдения сотрудниками, предоставляющими услуги family office, должного уровня конфиденциальности представляют существенным условием. «На практике бывали случаи оформления управленческих должностей, пакета акций на таких сотрудников, а затем разбирательства наследников с «доверителями». Обращение за такими услугами к специализированной, зарекомендовавшей себя компании может увеличить степень безопасности для бизнеса», — делится наблюдениями госпожа Павлова.

Что касается компаний, позиционирующихся как multi-family office и предоставляющих услуги не одному, а нескольким бенефициарам, то их появление, по мнению юристов, стало результатом потребности владельцев бизнеса в сокращении расходов на содержание самостоятельного семейного офиса при одновременном сохранении и расширении уровня и спектра оказываемых экспертных услуг. Выбирая мультисемейный офис, клиент получает возможность «привлекать большее ко-

личество специалистов в различных отраслях права, а также финансистов, аудиторов, консультантов по ценным бумагам и так далее», поясняет Галина Павлова.

Связанные одной сетью

Все более актуальными для крупных клиентов, заработавших свое состояние в 1990-е годы, становятся проблемные вопросы преемственности бизнеса, которые имеют как психологическую, так и юридическую природу. С одной стороны, часто встречающаяся неготовность владельца капитала отдать бразды правления преемникам связана с целым комплексом причин: от особенностей выстраивания бизнеса в определенный временной период и на определенных личных отношениях до сомнений, а справятся ли наследники с этой задачей. С другой стороны, сегодняшнее состояние отечественного наследственного права не предоставляет крупным собственникам должной гибкости при планировании наследования «вдолгую».

По мнению партнера, руководителя практики частных клиентов адвокатского бюро ЕПАМ Дениса Архипова, по-прежнему сохраняет актуальность структурирование владения личными активами через зарубежные фидуциарные структуры (трасты и семейные фонды). «Разница в том, что если раньше эти инструменты использовались преимущественно в целях налогового планирования, то сейчас в основном для наследования и защиты активов». Также господин Архипов отмечает интерес клиентов и к новым российским инструментам наследования, например появившимся в сентябре 2018 года наследственным фондам.

Однако он считает, что говорить об устойчивом тренде преждевременно: «Пока мы не видим большого интереса к посмертным наследственным фондам. Ждем, когда законодатель разрешит создавать фонды прижизненные».

Дарья Спиркина полагает, что практику применения отдельных положений о наследственных фондах необходимо формировать индивидуально, «в результате тесной работы завещателей с нотариусами для исключения возникновения ситуаций, связанных с процедурными проблемами в создании наследственного фонда после смерти завещателя». «Такая ситуация, например, может иметь место при отказе лица, указанного в решении об учреждении фонда, войти в состав органов фонда и невозможности сформировать органы фонда в соответствии с решением об учреждении фонда. В этом случае, а также на случай отсутствия выражения волеизъявления указанных лиц или их смерти в решении об учреждении фонда рекомендуется максимально подробно и емко прописать запасные варианты формирования состава его органов», — говорит юрист.

Ничего личного

В процессе работы бизнеса его владельцы стараются тщательно просчитать все риски, но без внимания часто остается один чрезвычайно непредсказуемый момент — правовые последствия брачно-семейных отношений. Соглашение о разделе имущества или брачный договор, несмотря на ограниченное количество норм, регулирующих эти правовые инструменты, позволяют супругам достаточно полно договориться на



счет имеющегося или будущего имущества, приобретенного в браке, но и здесь не обходится без подводных камней. «Брачные договоры, заключенные в соответствии с российским законодательством, не признаются и не исполняются автоматически, к примеру, в европейских странах, — замечает партнер, руководитель практики частных клиентов юридической фирмы ЮСТ Татьяна Старикова. — Как известно, в состав совместно нажитого имущества все чаще включаются иностранные активы: объекты недвижимости, ценные бумаги. В таких случаях супругам приходится дополнительно проходить формальное закрепление договоренностей в отношении иностранных активов в соответствии с легальной процедурой государства, на территории которого эти активы находятся».

По словам Дениса Архипова, в бюро также наблюдают рост обращений, при которых стороны, заключающие брачный договор в России, хотя бы он сохранил свою силу и на территории другой страны, куда они планируют переехать на ПМЖ: «По сути, удостоверимый российским нотариусом брачный договор должен отвечать не только российским императивным требованиям, но и иностранным, которые зачастую достаточно сильно разнятся. Например, мы уже делали брачные договоры с приездом на переезд в Англию, Австралию».

При разрешении споров о разделе совместно нажитого имущества эксперты отмечают набирающую популярность тенденцию к передаче бизнес-активов супругу — участнику, который осуществляет бизнес-процессы компании и отвечает за результаты ее работы.

«Поскольку отношения, возникающие по поводу перехода доли в ООО к другому супругу, не являющемуся участником общества, в случае раздела имущества супругов не урегулированы законом прямо, суды все чаще исходят из того, что с учетом экономической сущности ООО как объединения лиц, при котором личности участников общества имеют значение, законодатель установил определенные правила для приобретения прав участника общества, — приводит пример Татьяна Старикова. — Если участники общества не согласуют принятие другого супруга в состав участников (что при наличии разногласий между супругами очень прогнозируемо), он должен получить компенсацию исходя из действительной/рыночной стоимости доли в уставном капитале ООО. Таким образом, супруг, претендующий на получение части доли в уставном капитале ООО, вправе рассчитывать на получение половины стоимости доли в виде денежной компенсации и не вправе в суде ставить вопрос о признании его участником общества, если против этого возражают другие участники».

При этом эксперты подчеркивают: приобретая при разделе долю в компании, супруг получает и обязанность одновременно уплатить другому супругу денежную компенсацию, которая по общему правилу составляет половину рыночной стоимости имущества, полученного при разделе. Зачастую это приводит к неизбежной продаже бизнес-активов, и подобный исход раздела с высокой вероятностью приводит к прекращению деятельности компании или значительному снижению ее эффективности.

Юлия Карапетян

СЕМЕЙНЫЕ СПОРЫ С ИНОСТРАННЫМ ЭЛЕМЕНТОМ

ФИЛИПП РЯБЧЕНКО, старший партнер юридической фирмы БИЗЛ, — о причинах сохранения за Великобританией статуса наиболее привлекательной юрисдикции для разрешения споров о разделе активов при расторжении брака.



элементом, указано, что «цель части III не состоит в том, чтобы позволить супругу в местной юрисдикции изъять активы, в которой одна сторона изо всех сил бежит от английского правосудия, а другая, напротив, старается задержать или удержать спор в Англии. Причины такого поведения сторон могут быть несколько, и для каждого конкретного спора они свои. Например, в семейных спорах это более щедры и даже в некоторых случаях более справедливый подход английских судов к разделу имущества и защите менее финансово защищенного супруга».

— **А какие основания у российских граждан требовать рассмотрения дела в Англии?**
— Английский суд, равно как и российский в аналогичной ситуации, безусловно, возьмется рассматривать дело, если речь идет о недвижимом имуществе на территории Великобритании, если стороны договорились, что по условиям соглашения споры должны быть переданы на рассмотрение английского суда. Эти случаи понятны и не нуждаются в детальном разъяснении.

Говоря о семейных разбирательствах, английский суд может принять дело к рассмотрению, если установит, что Англия была или стала у стороны спора центром интересов. В понимании английского суда центр интересов может включать проживание, наличие постоянной работы, друзей и так далее. Словом, все, что могло бы подтвердить, что Англия — это «дом» для заявителя. Формальным критерием в данном случае может являться проживание в Англии в течение 12 месяцев.

— **В чем заключаются особенности подходов английских судов к разделу активов семейных пар?**
— Особенности рассмотрения семейных споров состоят в том, что Англия имеет благоприятный правовой режим для дополнения иностранных судебных решений в соответствии с ч. III Закона о бракоразводных и семейных разбирательствах 1984 года (Закон MFPA).

И несмотря на то что в деле Агбае, на которое ссылаются английские суды при разрешении споров с иностранным

от сторон полного раскрытия активов. Игнорирование или сокрытие информации об активах от суда может привести к привлечению к ответственности и сказаться на конечном результате («дело Ахметова» и другие).

— **Существуют ли в практике английских судов примеры по спорам российских граждан в Англии, когда английский суд брался пересматривать решения российских судов о разделе имущества или соглашения супругов?**

— Безусловно, такие примеры есть. Как я уже указывал, если супруг или супруга получают согласие на рассмотрение спора по ч. III Закона о бракоразводных и семейных разбирательствах от 1984 года, шансы на пересмотр решения или соглашения достаточно высоки.

В деле российских граждан Васильевой и Шемякина суд в 2019 году не признал мировое соглашение о разделе имущества, заключенное в суде РФ, и дал супруге разрешение повторно изучить вопрос справедливости данного соглашения. Основным аргументом для пересмотра стало то, что при заключении соглашения в российском суде супруга не обладала всей информацией об активах семьи, которые были прямо или косвенно оформлены на супруга.

Аналогичный подход был применен в деле Вилиновой против Вилинова (2019 год). Суд негативно отнесся к попытке супруги оказать давление на супруга путем подачи исков к ней подконтрольными ему компаниями, а также к отказу от раскрытия информации об активах. Суд дал возможность супруге требовать справедливости по английским стандартам.

В то же время по делу россиянки под условными псевдонимами «З. против З.», рассмотренному в 2017 году, суд посчитал, что соглашение о разделе имущества является справедливым на момент его заключения (основание (тест) дело Radmacher (formerly Granatino) v Granatino [2010] UKSC 42). В указанном деле ключевыми стали сразу несколько факторов: наличие квалифицированной юридической помощи у обеих сторон, полное раскрытие информации об имуществе. Кроме того, в качестве аргумента против пересмотра суд обратил внимание на недобросовестное поведение жены, выразившееся в длительной (более пяти лет) задержке подачи заявления в английский суд.

Ознакомившись с практикой английских судов с участием российских граждан, стоит обратить внимание на следующее: английское законодательство и правоприменительная практика не стоят на месте, и английские суды все чаще принимают к рассмотрению дела российских граждан с целью пересмотра российских решений по всем вытекающим последствиям для сторон.

«ЮРИСТ ЗАНИМАЕТСЯ НЕ „ТУШЕНИЕМ ПОЖАРА“, А РАЗРАБОТКОЙ „МЕР ПРОТИВОПОЖАРНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ“»

Управляющий партнер адвокатского бюро «Казakov и партнеры» ДМИТРИЙ КАЗАКОВ — о нетипичной для юристов роли «мировотворцев» при поиске правильных правовых решений, стратегической важности определения границ соблюдения закона и повышении уровня «правовой осознанности» бизнеса.



— **Адвокатское бюро «Казakov и партнеры» имеет репутацию консультанта крупных энергетических корпораций. Это была изначально выбранная специализация?**

— С момента учреждения бюро в 2003 году мы не ставили юридическую практику в рамках узкой специализации. Однако благодаря доверию ряда крупных игроков энергетической отрасли мы действительно сформировали обширную экспертизу по консультированию представителей национального сырьевого сектора. Более того, некоторые наши правовые решения разработаны специально под запросы участников рынка, а положение консультанта с отраслевыми знаниями задает высокий стандарт профессионального отношения к каждому поручению. В целом блок консультирования энергетических компаний сейчас составляет около 34% от нашей практики.

— **Кем являются клиенты практики частных лиц — они изначально незнакомы с бюро или сотрудничали в роли сотрудников, бенефициаров корпоративных клиентов?**

— Систематическое сотрудничество с корпоративными клиентами, которое может длиться и более десятилетия, порой и правда создает формат доверительных отношений, при которых высокооплачиваемый сотрудник или акционер обращается в бюро за решением своих личных правовых задач. Так мы быстро пришли к пониманию необходимости работать по принципу «одного окна», когда менеджмент корпоративного клиента имеет возможность получать у нас квалифицированную помощь по юридическим вопросам личного характера. Например, до создания практики уголовного права мы рекомендовали клиентам других адвокатов, но пришли к пониманию необходимости развития собственного сильного направления для защиты по экономическим делам именно по настоянию клиентов: «Нет, мы привыкли к вашим стандартам работы». Немаловажную роль здесь играет и вопрос доверия.

Однако сложно воспринимать подобные обращения как тенденцию или канал продаж: подавляющее число частных лиц, чьи интересы мы представляем, обратились в бюро по совету других юристов, наших клиентов или партнеров. Стоит отметить, что последние время дают пользу и маркетинговые инструменты. Порой потенциальные клиенты приходят в результате самостоятельного изучения сайтов и материалов нескольких юридических фирм.

— **На каких задачах сейчас в первую очередь сконцентрирована практика частных клиентов?**

— Как и вчера, это вопросы семейного права, включая «раздел» детей, наследство, вопросы уголовного характера — их сегодня явно больше, вопросы, связанные с «наследием корпоративного прошлого» — речь идет прежде всего о субсидиарной ответственности лиц, влияющих на принятие бизнес-решений, принимаемых коммерческими организациями, и, конечно, налоговые вопросы.

Управление активами — во вторую очередь. Для клиентов сегодня актуальны вопросы юридического сопровождения активов и использованием различных структур владения, включающие анализ текущей структуры владения и ее оптимизацию. С этим тесно связаны и вопросы планирования наследования, и вопросы регулирования благотворительной деятельности и личного банкротства.

— **Как с годами меняется правовое сознание клиентов и, соответственно, их запросы на юридические услуги?**

— Стоит отметить, что в последнее время бизнес становится более зрелым с точки зрения правосознания и внимательного отношения к собственности. Появляются все больше частных клиентов, которые приходят с проблемной ситуацией, а с большим желанием не допустить ее возникновения. В этом режиме взаимодействия с клиентом юрист занимается не «тушением пожара», а детальной разработкой «мер противопожарной безопасности».

— **Приведите, пожалуйста, примеры из практики работы с частными клиентами.**

— Наглядный пример — брачные договоры. Еще до вступления в брак или на его раннем этапе мы помогаем все предусмотреть, максимально учесть интересы клиента, защитить все созданное им, правильно распределить имущественные балансы в семейных отношениях.

Другой пример — сопровождение частных инвестиций, которое включает полный

предварительный анализ рисков: от налоговых до политических. Разумеется, и санкции накладывают отпечаток на бизнес частных клиентов и, соответственно, на те задачи, которые перед нами ставятся. Мы решаем их кропотливо и внимательно.

— **Таким образом, клиент становится более искусственным в юридических вопросах. Для каких целей тогда привлекаются консультанты?**

— Хороший консультант или адвокат помогает в вопросах стратегических и вопросов повышенной категории сложности.

Стратегически важно определить для клиента границы соблюдения закона сейчас и в будущем. Тонкая граница между соблюдением закона и его нарушением, как правило, не так очевидна для клиента, не обладающего нужным объемом знаний и практики. Но она очевидна для нас, поскольку наша рутинная работа — готовить эти «контурные карты». Клиент просто следует нашим рекомендациям и не приходит потом с проблемой, которая могла бы возникнуть при более легкомысленном отношении.

Сопровождая частных клиентов, нередко мы выступаем в роли менторов, занимаясь поиском верных правовых акцентов, балансов в межличностных отношениях больших корпораций, за которыми стоят обычные люди. Не всегда судебное дело — способ решения проблемы. Иногда более действенным становится разговор, совещание и иной путь к диалогу. Тут наш опыт также становится незаменимым подспорьем.

— **Как осуществляется взаимодействие практик уголовного права и частных клиентов? Какие задачи выполняет каждая из них при защите прав клиента в рамках уголовного дела?**

— Хотелось бы сразу отметить, что для клиента однозначно лучше, если в его случае подобное взаимодействие вообще не требуется, потому что ни один частно-правовой вопрос независимо от его финансовой значимости не сравнится с проблемой уголовно-правового характера, где речь идет о посягательстве на публичные интересы и соответствующей ответственности за это. Думаю, вряд ли кто-то станет спорить, что свобода (в широком смысле слова) и репутация имеют наивысшую цену. Однако не всем везет, и, конечно, когда юрист видит, что ситуация «деликатная» и риски в том числе касаются уголовной ответственности, принимаются все меры, направленные на помощь клиенту. Здесь речь идет как об индивидуальной работе, так и о командной: нередко возникает ситуация, где проблема комплексная и требуется многогранный подход с привлечением специалистов других, не уголовных направлений. Однако надо понимать, что, если вы обратились за помощью, когда уголовное дело уже возбуждено, гораздо труднее, что называется, «выйти сухим из воды».