

Review

В гостях хорошо, а дома дороже

Активная борьба с бегством капитала, которая в нынешнем году продолжается в России, заметно осложнила жизнь состоятельных лиц. Налоговая служба стремится сильнее контролировать бизнес, а попытки россиян спрятать личные деньги в зарубежных юрисдикциях рискуют подпасть под антиотмывочные проверки иностранных банков. Если же собственник решает передать бизнес наследникам, он сталкивается с несовершенством отечественных правовых институтов. Защитить свои активы хотят многие владельцы капитала, поэтому «Ъ» поговорил с партнерами юридической фирмы VKNK law firm **Романом Баханцом, Любовью Коченьковой и Романом Хаминским**, которые знают, как помочь частным клиентам пережить этот год без последствий.

— анализ —

— Расскажите о новеллах законодательства в области работы с российским частным клиентом. Чем рискует большинство состоятельных россиян уже завтра?

ЛЮБОВЬ КОЧЕНЬКОВА: Точкой старта основных изменений в налогообложении частных клиентов можно считать март 2020 года, когда президент выступил с обращением к нацию РФ в связи с распространением по стране COVID-19. В течение года было принято большинство из запланированных нововведений.

В 2021 году изменились правила налогообложения доходов, полученных с депозитов и инвестиций: под прицел попали доселе ничем не облагаемые процентные доходы, полученные от банковских вкладов и счетов, государственных, муниципальных и некоторых корпоративных облигаций.

В отношении компаний, зарегистрированных на Кипре, Мальте и в Люксембурге, отменены налоговые льготы при перечислении доходов из России (для Люксембурга новые правила начнут действовать с 2022 года). Ставка налога у источника повысилась до 15–20% по сравнению с ранее действующими 0–5%. Исключения сохранились, но в основном они касаются институциональных предприятий.

Также в конце прошлого года были приняты изменения в НК РФ, связанные с повышением ставки НДФЛ до 15%, введением «фиксированного» налога на прибыль контролируемых иностранных компаний (КИК) и новых штрафов в отношении неподдачи уведомлений о КИК и их финансовой отчетности.

Отзвуки новой фискальной политики, заданной в прошлом году, уже начали проявляться. Так, многие частные клиенты ощутили на себе усиленное внимание ФНС, в отношении физических лиц возросло количество выездных налоговых проверок. Период, который может быть исследован в рамках проверки, не должен превышать три календарных года. Примечательно, что налоговые инспекции присылали налогоплательщикам соответствующие уведомления за несколько дней до Нового года, тем самым увеличивая глубину проверки вплоть до 2017 года.

Вскоре СМИ заперезали сообщениями о том, что с 1 февраля 2021 года ФНС открыла в России новую специализированную налоговую инспекцию по крупнейшим налогоплательщикам — физическим лицам. В обязанности новой структуры входит администрирование состоятельных граждан, которые имеют доходы свыше 500 млн руб., заграничные счета, КИК, а также осуществляют налогооблагаемые операции инвестиционного характера.



Любовь Коченькова

Помимо этого с марта текущего года расширились полномочия ФНС в отношении банковской тайны: теперь налоговики смогут получать больше сведений о российских банковских счетах граждан. Также механизмы предположительно свидетельствуют о том, что ведомство крайне заинтересовано отслеживать операции на счетах в реальном времени — и чем раньше, тем лучше.

Контроль налоговиков за иностранными счетами также упрощается — автоматический обмен информацией между странами заработка и начал приносить первые плоды. В результате обработки данных у многих граждан либо обнажились проблемы «давнио минувших дней» (с незадекларированными счетами, зарубежными активами и операциями и пр.), либо возникли новые — например, ФНС нашла несоответствия между заявленными техническими сведениями (номерами счетов, датами открытия или закрытия и т. д.) и теми, которые содержатся в базах иностранных банков.

Жизнь состоятельных лиц усложнилась и с введением нового формата ежегодных отчетов о движении денежных средств по зарубежным счетам — с начала 2021 года правительство РФ изменило эти формы уже дважды. Теперь ФНС желает знать не только об изменении баланса на счетах в иностранных банках или иных организациях финансового рынка, но и быть в курсе движения финансовых активов, например ценных бумаг или долей в капитале.

Очевидно, что с каждым годом налоговые службы все сильнее стремятся контролировать сверхбогатых и состоятельных лиц. Налоговый мир меняется — многие действия могут повлечь за собой проверки, вызовы на допросы или дачу письменных пояснений, и цена ошибки высока. В будущем новые тренды, возможно, распространятся на более широкий круг налогоплательщиков, и обеспеченным бизнесменам уже сегодня стоит подумать о вариантах реструктуризации своих доходов и активов.

— Каковы основные способы структурирования компаний и активов при их передаче по наследству? Существуют ли в российском наследственном праве адекватные механизмы для передачи бизнеса?

РОМАН БАХАНЦЕВ: Вопрос передачи бизнеса по наследству все чаще занимает умы российских предпринимателей. Даже если предположить, что часть из них живет по принципу «после меня хоть потоп» и не задумывается, в чьи руки перейдут бразды правления их детищем, остальные так или иначе ломают голову над планом преемственности компании.

Российское право предлагает собственнику четыре работающих механизма: наследование по закону, по завещанию, наследственный договор или наследственный фонд.

У первого варианта есть серьезные минусы: во-первых, долгий срок вступления в наследство — даже при отсутствии споров процесс занимает больше полугода. Для компании, управляемой собственником в «ручном режиме», такой срок безвластия часто оказывается фатальным. За это время менеджмент или конкуренты фактически завладевают бизнесом и оставляют вступающему в права наследнику лишь юридическое лицо, максимально отягощенное долгами. Надеяться на то, что проверенные годами сотрудниками сохранят лояльность семье основателя, не стоит — нет никаких гарантий, что их преданность распространится на наследников.

Еще одно неожиданное для преемника препятствие на пути к наследству, которое часто встречается на практике, — корпоративные правила компании, прописанные в уставе. К примеру, по ним смена участника без согласия остальных партнеров по бизнесу окажется невозможной. В таком случае наследник получает лишь текущую стоимость своей доли, определяемую по бухгалтерской отчетности, а она обычно бывает далека от справедливой — как в моменте, так и с учетом перспектив развития компании. Корпоративные препятствия возможно выявить и устранить еще при жизни основателя — если, конечно, он поставит перед юристами такую задачу. К сожалению, многие считают ее лишней, предполагая, что передача бизнеса пойдет по пути наследования по закону или завещанию.

Третий недостаток наследования по закону — ожесточенные споры между наследниками, как известными, так и теми, что объявляются уже после открытия наследства. Это могут быть дети от женщины, с которыми владелец бизнеса не оформлял отношения, и иждивенцы, которых он содержал при жизни. Иногда повлиять на распределение наследства может и вдова, подпавшая под влияние третьих лиц. Претендентов становится больше, и расчет основателя о том,



Роман Баханец

кому достанется бизнес, оказывается далек от реальности. Победу в суде может одержать наиболее агрессивный наследник, обладающий средствами для ведения затяжной юридической войны.

Наследование по завещанию, как ни странно, обладает теми же минусами, что и наследование по закону: не преодолевает корпоративные ограничения, требует долгим сроком вступления в права, а воля бенефициара по выбору наследника, который продолжит его дело, не является абсолютной и может быть оспорена заинтересованными лицами в соответствии с российским законодательством.

Наследственный договор представляет собой аналог завещания, с которым соглашаются подписавшие его наследники. Судебная практика по этому направлению пока не сложилась.

Наследственный фонд помимо уже перечисленных недочетов имеет серую зону создания. Он возникает после открытия наследства и может «не создаться» не только в случае противодействия заинтересованных лиц, но и по совершенно формальным причинам, например из-за нарушения требований к оформлению или того, как эти требования трактует регистрирующий орган. Кроме того, исправить ошибку и заново подать документы на его регистрацию уже не получится. Отсутствие юридической и судебной практики по вопросу создания или разрушения таких фондов делает этот инструмент довольно сомнительным.

Экспресс-анализ способов наследования в российском праве свидетельствует, что все они не слишком удобны для обеспечения преемственности в бизнесе и его надежной передачи наследникам.

Сегодня российское право нуждается в аналоге английского траста, поскольку только структурирование активов через такой «семейный траст» позволяет обеспечить бесповоротную преемственность при смене владельцев бизнеса, а также предусмо-

треть практически любые дополнительные правила и права для следующих поколений. Этот способ лишен и вышеупомянутых недостатков.

Однако создание института российских трастов и появление лицензируемых «трасти» должно подкрепляться надежной судебной системой, которой бы доверяли собственники. Поскольку в перспективе ближайшего десятилетия мы вряд ли увидим такой прогресс, для обеспечения преемственности российский бизнес продолжит использовать иностранное право.

— Расскажите о рисках, которым в 2021 году подвержены зарубежные активы россиян. В каких случаях частные клиенты могут столкнуться с необходимостью объяснить происхождение средств на иностранных счетах?

РОМАН ХАМИНСКИЙ: Среди рисков, которым в 2021 году подвержены зарубежные активы россиян, стоит выделить три основных. Первый из них — повышение налогообложения частных лиц: теперь состоятельные соотечественники будут уплачивать НДФЛ по ставке 15% с общего дохода, полученного из разных юрисдикций. Для разовых доходов, например при дарении или продаже недвижимости, в виде исключения сохраняют ставку 13%. В Госдуме уже внесен законопроект о повышении прогрессивной шкалы налогообложения до 35%.

ФНС также разрабатывает нормы, которые обяжут частных инвесторов декларировать цифровые деньги и уплачивать налог с доходов. На ряд вопросов, возникающих в этой сфере, законодатель еще не ответил: нет определенности насчет формы декларирования криптоактивов, фактического объема штрафов и санкций, также не ясно, нужно ли будет уплачивать налог с изменения стоимости. Но поскольку с 1 января 2021 года криптовалюта по закону приравнивается к имуществу, очевидно, что российским налоговым резидентам все-таки придется декларировать доход от сделок с ней.

Следующая, отдельная область рисков — это комплаенс операций и сделок контролируемых иностранных компаний. У любой иностранной компании где-то должен быть открыт счет — на этом этапе в игру вступают проверка благонадежности бенефициара и глобальное антиотмывочное AML-регулирование, поэтому объяснить зарубежному банку, откуда и почему на него поступают десятки миллионов долларов, все же придется. Если этого не сделать, велик риск потерять актив и получить заморозку счетов с неясным итогом разбирательства и большими расходами на адвокатов.

Хотя в мире еще есть юрисдикции, где сохраняется возможность принять средства на счет с мини-



Роман Хаминский

мальным пакетом документов, они обычно отличаются нестабильным политическим режимом и изменчивыми правилами игры. В результате деньги можно просто потерять из-за прихода новой власти, «отключения от доллара» или резкой смены регулирования под давлением глобальных игроков.

Важно понимать, что, даже если владелец капитала «решил» вопрос с банком и в ближайшие три-пять лет имеет возможность получать на счет иностранной компании крупные суммы денег, это не панацея. И в момент выплаты дивидендов на личный счет даже с последующей уплатой НДФЛ бенефициару не удастся избежать вопросов банка о виде экономической деятельности, который позволил аккумулировать миллионы долларов.

Третий риск связан с повышенным санкционным давлением со стороны Запада и вероятностью отключения России от системы SWIFT — в этих условиях может пострадать российский бизнес, работающий на международных рынках, и бенефициары с активами в различных юрисдикциях.

От санкций можно понести ущерб, даже не находясь в черном списке, и дело способно закончиться блокировкой счета. Своевременная диагностика бизнес-структур и личных активов на предмет их соответствия нормам мирового санкционного комплаенса — своеобразный must have сегодняшних дней, но на практике значительная часть бенефициаров узнает о подобных проблемах по факту заморозки активов либо блокировки валютной транзакции банком-корреспондентом. Поэтому так важно проводить подробный due diligence контрагентов и устанавливать конечных бенефициаров сделок.

Для частных лиц, которые рискуют подпасть под персональные санкции, разумным выглядит совет рассмотреть дискреционные конструкции и механизмы для обеспечения сохранности своих активов.

Юридический бизнес

Дети капитала

— сегмент рынка —

с13 Решить по-русски

Работающих правовых механизмов, которые помогают обеспечить преемственность бизнеса, в России не так уж много. Основным из них юристы считают наследственный фонд — он учреждается нотариусом после смерти наследодателя на основании завещания. Цель этого института, с одной стороны, передать бизнес в руки профессиональных управляющих, а с другой — юридически гарантировать, что будущие наследники получат доходы от активов, размещенных в фонде.

Отчасти его можно рассматривать как кальку английского траста, но, по мнению аналитиков, в сравнении с зарубежными аналогами он обладает рядом значительных недостатков: создается посмертно, не позволяет преодолеть правило об обязательной доле в наследстве, для него не предусмотрено налоговых льгот, практика применения отсутствует, а правовое регулирование содержит пробелы.

Популярность приходит к этому институту медленно — с 2018 года создается около 500 фондов в год,

при этом что по состоянию на 2021 год среднее количество юридических лиц в России превысило 3 млн. Тем не менее российский траст известен состоятельным россиянам: по словам юристов, его используют влиятельные персоны, попавшие в санкционный список.

Владелец капитала, который состоит в браке, также может подписать со своим супругом совместное завещание или брачный договор — они позволяют распорядиться бизнесом и заранее согласовать доли с остальными наследниками и супругом. Но если спутник жизни переживет наследодателя, он сможет изменить или отменить эти документы, предупреждает Никита Филиппов.

Также наследователь вправе составить завещание или наследственный договор, назначить доверительного управляющего или заключить с партнерами по бизнесу корпоративное соглашение, которое бы устранило разногласия между ними и наследниками.

Преемственность бизнеса можно предусмотреть и в уставе компании. Анатолий Юшин рекомендует прописать в нем возможность по-

лучения согласия иных участников фирмы на то, чтобы к наследникам умершего перешли права на его долю в бизнесе. «Если участники не дадут такого согласия, наследник вправе получить действительную рыночную стоимость этой доли, аналогичную участию, выходящему из капитала ООО», — предлагает он. Никита Филиппов, наоборот, рекомендует предусмотреть в уставе условие, по которому наследники могут входить в состав компании независимо от согласия других участников.

Юристы подчеркивают, что перечисленные механизмы передачи бизнеса по наследству, кроме доверительного управления, — явление России достаточно новое и российское наследственное право требует дальнейшей модернизации.

Альтернативные инвестиции

Стремясь сохранить капиталы, рациональные российские инвесторы ищут способы диверсифицировать портфель. Популярной альтернативой традиционным вложениям в последнее время становятся инвестиции в искусство, если судить по

новостям о громких судебных делах или арестах кредиторами собраний частных музеев.

Помимо того что арт-вложения обозначают принадлежность инвестора к определенной культурной элите, они могут приносить высокий доход. «Огромное количество предметов искусства находится в частных руках, лежит «в сундуках» и коммерчески не используется. При определенной повестке и медиа-поддержке для умножения стоимости достаточно будет стянуть с них пыль и организовать выставку», — полагает Олеся Петров.

Арт-инвестиции, как и любые другие, требуют проверки на безопасность и грамотного due diligence, особенно если предмет искусства приобретается у частного лица, а не аукционного дома. Юристы советуют провести экспертизу стоимости и подлинности вещи, проверить права продавца, исключить претензии третьих лиц. Также стоит определить, как будет проходить структурирование сделки (покупатель будет приобретать объект лично или через специально созданную

структуру). «Ошибки при покупке, скажем, картины, предположительно вышедшей из-под кисти всемирно известного художника, могут повлечь миллионные потери», — предупреждает Олеся Петров.

Часть инвесторов предпочитает вкладываться в проблемные и стрессовые активы — предприятия, которые находятся в предбанкротном состоянии или продаются на торгах в ходе банкротства. Партнер юридической компании «Сотби» Антон Красников рассказывает, что в практике их фирмы наиболее востребованы услуги по «борке» активов, например формированию единого имущественного комплекса, искусственно разделенного прежним собственником между несколькими юридическими лицами, «глубокому» due diligence, разработке корпоративных и налоговых механизмов для реализации сделок, а также их непосредственному сопровождению.

По словам господина Красникова, большинство инвесторов предпочитает не покупать проблемный долг, а инвестировать непосредственно в актив, приобретая его с торгов в ходе процедуры банкротства.

«Это, пожалуй, наиболее безопасный способ покупки имущества должника: публичный характер торгов и их процедура, строго регламентированная законом, минимизируют риски возможного оспаривания сделки», — говорит юрист.

Генеральный директор инвестиционной платформы INCROWD Виль Шафеев рассчитывает, что в ближайшем будущем число проблемных активов увеличится, а осторожность рынка по отношению к ним упадет. «Наша платформа включена в реестр операторов инвестиционных платформ ЦБ РФ и способна реализовать совершенно разные проекты: от привлечения капитала для покупки предметов искусства при помощи NFT-токенов до срочного сбора средств на исполнение государственного контракта. Однако сейчас мы сосредоточились на работе над проектами, связанными с недвижимостью банкротов», — говорит он. По мнению господина Шафеева, инвестиции в коммерческую и жилую недвижимость банкротов достаточно прозрачны и несут минимальное количество рисков.

Юлия Карапетян