



Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Юридический бизнес

Четверг 13 мая 2021 №79 (7041 с момента возобновления издания)

kommersant.ru



14 Почему гражданский иск в уголовном процессе приводит к аресту частных активов

15 Кто поможет инвесторам вернуть деньги, если эмитент — банкрот

15 Россия не планирует ослаблять контроль за оттоком капитала

Дети капитала

Для владельцев капиталов текущий год обещает быть непростым: условия трансграничного налогового планирования ужесточились, зарубежные банки все чаще требуют подтвердить источники дохода, а если захочется передать бизнес наследникам — идеального механизма для этого в российском праве по-прежнему нет. Юристы считают, что на фоне недавних законодательных изменений собственникам бизнеса лучше пересмотреть свою стратегию владения активами, и объясняют, как обеспечить преемственность имущества после смерти бенефициара.

— сегмент рынка —

Регуляторные процедуры

В текущем году для владельцев капиталов существенно изменился ландшафт налогового планирования: вступило в силу большое число поправок в области российского налогообложения.

К числу наиболее значимых из них игроки юридического рынка отнесли пересмотр соглашений об избежании двойного налогообложения (всего их у России более 80) с рядом стран, которые используются в качестве классических холдинговых юрисдикций для владения российским бизнесом. С 1 января изменилось соглашение с Кипром, в прошлом году поправки были согласованы с Люксембургом и Мальтой. Вступивший в силу новый налог на доходы в виде дивидендов, переводимые из России на счета за рубежом, составляет 15% против предыдущих 5–10%. Сейчас переговоры об аналогичном пересмотре действующего соглашения ведутся с Нидерландами, но, вероятно, приведут к его денонсации, прогнозирует партнер практики по оказанию услуг частным клиентам Tomashevskaya & Partners Андрей Шпак.

Партнер налоговой и юридической практики PwC в России Екатерина Лазорина отмечает, что инвесторы, использующие Кипр, пока не торопятся массово покидать эту юрисдикцию из-за опасений, что соглашения с другими странами также изменятся. «Ряд инвесторов (если речь идет о компаниях с российскими акционерами) переходит в Россию или использует прозрачный подход для дивидендных выплат», — говорит она. Также, по ее словам, собственники недвижимости начали рассматривать альтернативные механизмы для вложений, например паевые фонды: ЗПИФ позволяет устранять двойное налогообложение, и инвестор уплачивает налог только при выходе из инвестиции.

Частных инвесторов коснулось еще одна поправка — введение нового режима налогообложения для физических лиц. Максимальная ставка НДФЛ при доходе свыше 5 млн руб. повысилась до 15%, также введен налог с вкладов свыше 1 млн руб. По мнению аналитиков, у этого новшества есть «побочный эффект»: доступ физиков в информации о доходах российских налогоплательщиков стал существенно шире.

Изменилась льгота по долгосрочному владению акциями: российские физические лица и компании получили право без налога продавать акции иностранных компаний, находящиеся в их собственности пять и более лет. Андрей Шпак отмечает, что теперь у инвесторов будет больше возможностей для налогового планирования, если они решат реструктурировать портфель.

Сюрпризом для российских налоговых резидентов стали перемены в законодательстве о контролируемых иностранных компаниях (КИК). Ранее налоговая инспекция не требовала подавать отчетность по КИК, если прибыль такой компании оказывалась ниже порогового значения. С 2021 года отчетность нужно подавать в КИК случае, даже если годовая прибыль в люксов составила менее 10 млн руб. Одновременно резко повысились санкции за неподачу уведомления: теперь размер штрафа составляет 1 млн руб. на одну компанию для каждого акционера (если считать штрафы за неподачу как уведомления, так и отчетности). «По нашему опыту многие российские владельцы капитала, ранее „прятавшиеся“ от российских



налоговых органов в силу незначительности штрафов для иностранных компаний без прибыли, в этом сезоне раскрыли свои незадекларированные КИК как раз под воздействием новых штрафов, а часть наших клиентов воспользовалась новым режимом „фиксированного налога“, — сообщает господин Шпак. По мнению Екатерины Лазориной, отечественные ставки фиксированного налога и НДФЛ относительно невысоки по сравнению с мировыми и это создает благоприятные условия для того, чтобы граждане, проживающие за рубежом, возвращались в Россию. «Воспользуются ли они этой возможностью — покажет время», — говорит она.

Знаковым 2021 год стал и для сферы информационно-технологий: в результате «налогового маневра» российские IT-компании из числа разработчиков ПО, баз данных и электронной продукции получили сверхльготный режим с возможностью платить налог на прибыль по ставке 3% (вместо базовых 20%) и страховые взносы по ставке 7,6% (вместо 30,2%) с одновременным ограничением льгот по НДС при лицензировании программного обеспечения. Предполагается, что государственные меры поддержки поспособствуют снижению оттока IT-компаний из российской юрисдикции.

Неприятной неожиданностью для бизнеса стало изменение порядка налогообложения дивидендов, выводимых за рубеж. В мае прошлого года Минфин опубликовал законопроект, который почти обнулял возможность использования так называемого сквозного подхода — применения ставки 0% вместо 13% на дивиденды в адрес иностранной компании, если фактически правом на них обладает налоговый резидент РФ. После обсуждения проекта закона с бизнес-сообществом ведомство установило переходный период: льготы по дивидендам для иностранных компаний, ставших российскими резидентами, и льготы по дивидендам для российских компаний, полученным по «сквозному подходу», сохраняются до конца 2023 года. Как полагает Екатерина Лазорина, в результате этих изменений российский бизнес получит потенциал к упрощению операционных структур.

Доходы попросят обосновать

В нынешнем году активы россиян начали жестче контролировать не только на родине, но и за рубежом. По мнению руководителей практики по оказанию услуг частным клиентам Tomashevskaya & Partners Нелли Томашевской, ключевой риск для состоятельных лиц — это превращение денег из «абсолютной ценности» в условный актив, доступ к которому можно потерять в любой момент, если история происхождения их средств покажется безынформационному банковскому клерку недостаточно убедительной.

А банковский комплаенс с каждым годом все серьезнее требует от клиентов обосновывать источники дохода, иногда вынуждая их подтверждать законность даже незначительных переводов. По мнению анали-

тиков, возросшая строгость банков во многом связана с ужесточением позиции регуляторов: «Например, за последние десять лет сумма претензий регуляторов разных стран к одним лишь швейцарским банкам превысила \$10 млрд», — комментирует Нелли Томашевская.

Практикующие юристы говорят, что российский клиент допускает как минимум две ошибки, которые обеспечивают ему повышенное внимание иностранных банков. Во-первых, еще недавно многие из клиентов, управляя капиталом и активами, задачу «заплатить поменьше налогов, а в идеале — не платить их вообще» видели одной из основных. И решение этой задачи нередко требовало разрыва между формой транзакции и ее экономическим смыслом. Во-вторых, российские клиенты, не слишком вникая в детали комплаенса, склонны делегировать эти вопросы своим подчиненным, а к запросам дополнительной информации со стороны банков и контролирующих органов относятся довольно пренебрежительно. «По итогу на фоне растущих рисков банкам проще отказать в обслуживании, чем разбираться в историях о происхождении денег с необъяснимыми поворотами, разрывами или несоответствиями, какими бы причинами они ни вызывались», — резюмирует госпожа Томашевская.

Обмен информацией между налоговыми органами разных стран постоянно совершенствуется, и задача спрятать активы за рубежом от российских проверяющих органов становится все сложнее, а отдача от нее — ниже. «На этом фоне, как ни странно, налоговые декларации превращаются в один из ключевых источников подтверждения законности происхождения средств, а стратегия многих российских владельцев капитала постепенно смещается от „безналоговой“ к „низконалоговой“, в рамках которой российские 15% НДФЛ, а тем более 6% для ИП выглядят по меркам более чем конкурентоспособно», — говорит Андрей Шпак.

Риски подтверждения легальности применены и к наследству — оно перестает быть основанием для безболезненного принятия капитала и автоматического получения доступа к деньгам. Наследники часто не знают, каким образом зарабатывалось состояние, и обосновать его «чистоту» им бывает куда сложнее, чем изначальному бенефициару. «Если в состав наследства входят денежные средства на счетах в зарубежных банках — нужно заранее сообщить менеджеру банка о потенциальных наследниках, предусмотреть возможность их доступа к информации о счетах и документах, подтверждающих вложение и легальность денег. Именно наследникам придется доказывать банку законность происхождения капитала, а это может занять время», — советует партнер «Аснис и партнеры» Кира Коруна.

Подстраховаться при передаче

Повышенный интерес со стороны банков — лишь часть разноплановых проблем,

которые сопровождают наследование больших «русских» состояний. Чтобы нивелировать хотя бы часть из них, бенефициару, планирующему передачу активов, для начала полезно определить состав, стоимость и местонахождение имущества, а также предусмотреть механизм раскрытия информации о его составе собственным наследникам. «Нередко они этого не знают, а нотариус не уполномочен заниматься розыском наследственной массы», — объясняет Кира Коруна.

Сложности при планировании может вызвать и сам состав преемников. Среди них могут оказаться лица с обязательной долей в наследстве — такое условие может сделать невозможным передачу бизнеса конкретному лицу, указанному бенефициаром, отмечает заведующий МГКА «Бюро адвокатов» «Де-юре» Никита Филиппов. Не стоит забывать о необходимости выделения доли второго супруга в совместно нажитом имуществе, обязательствах перед иждивенцами или партнерами по бизнесу. В конце концов, наследников может быть просто много.

Для того чтобы наследники в будущем могли войти в бизнес, юристы рекомендуют заранее синхронизировать с наследственными инструментами всю корпоративную документацию. К примеру, уставы и соглашения участников фирмы могут содержать запреты на вступление в бизнес третьих лиц. «Такие положения часто пишутся сделочными юристами без оглядки на жен и наследников», — предупреждает партнер юридической фирмы «Петроль, Чиликов» Олеся Петроль. И владельцу, перед которым стоит задача передать компанию, следует проанализировать корпоративные документы, а при необходимости — переработать их. «Здоровая корпоративная структура — реальный совет директоров, продуманное распределение компетенций между органами управления, система сдержек при принятии решений — то, что может помочь бизнесу нормально функционировать после смерти бенефициара», — добавляет госпожа Петроль.

Иногда наследники по закону получают значительные активы в отсутствие не только корпоративных структур, но и простого завещания. Результат такой передачи плачевен: стоимость имущества в ходе распределения между преемниками может снизиться как минимум вполтину. Если наследование происходит по российскому праву, одна из причин такого итога в том, что наследники приобретают долю в каждом из наследуемых активов. «Если делятся недвижимостью бизнес, а наследников много и они хотят, активы блокируются на многие годы: адекватного механизма выхода из deadlock (англ. «тупик, безвыходное положение»). — „Б“ в российском праве нет. Бизнес за это время может рухнуть», — говорит Олеся Петроль.

Проблемой может стать и возраст преемников: на сделки с имуществом несовершеннолетних требуется согласие органов опеки,

а это усугубляет deadlock. Если же в наследственную массу попадают активы, расположенные в странах с высоким наследственным налогом (США, Великобритания, Испания, Франция), перед распределением их между наследниками государство может забрать до 40–60% от наследства.

Избежать этих проблем помогло бы элементарное составление завещания в одной или нескольких юрисдикциях, уверены юристы.

Еще одна головная боль в передаче бизнеса — использование родственников и друзей в качестве номинальных держателей активов. Зачастую это происходит вообще без оформления каких-либо договоренностей», — сетует Олеся Петроль. Поскольку в России не существует понятия номинала, наследников поджидают следующие риски: во-первых, после смерти бенефициара доверенные лица могут отказаться раскрывать свое владение и передавать им активы. Во-вторых, номинал может умереть раньше бенефициара, и тогда даже при наличии завещания в пользу истинного владельца имущества наследники номинала могут предъявить претензии на активы, предупреждает Кира Коруна.

Оптимальный траст

Опрошенные „Б“ эксперты считают, что идеального механизма передачи бизнеса по наследству в российских законах пока не существует. И собственник, который планирует передать свое состояние следующим поколениям, оказывается перед выбором: или раздать наследникам конкретное имущество с возможностью управлять им, как заблагорассудится, или же разместить активы в зарубежных фондах и страхах — впоследствии наследники будут получать выплаты от этих структур, но имуществом распоряжаться не смогут. «Если воля наследодателя в том, чтобы не дать наследникам быстро разбазарить активы, вариант с иностранными структурами остается приоритетным, если не единственным», — считает Олеся Петроль.

Хорошим выбором будет классический трастовый фонд, учрежденный и работающий по английскому праву — по мнению управляющего партнера АБ «Юшин и партнеры» Анатолия Юшина, он вполне отвечает сегодняшним требованиям рынка.

Имущество, переданное в траст, по российскому праву не включается в наследственную массу: оно выбывает из собственности наследодателя, и его передача преемникам не будет ограничена нормами о наследовании. «Это позволяет преодолеть неустраняемые недостатки российского законодательства, в том числе правила об обязательной доле в наследстве и необходимости выделения обязательной доли супруга», — комментирует Никита Филиппов. Передача актива в траст также позволит избежать уплаты налога на наследство, который за рубежом достаточно высок, подсказывает Кира Коруна.

ЮРИДИЧЕСКИЙ БИЗНЕС

«Иногда нужно проиграть маленькую битву, чтобы выиграть большую войну»

Уголовные дела все чаще используются в разрешении корпоративных споров, и арест имущества граждан и компаний становится популярной обеспечительной мерой. О том, как защитить частные активы, какова вероятность оспорить арест активов, если он все же случился, и почему иногда возмещение ущерба по уголовному делу — правильный шаг к спасению бизнеса, рассказывает партнер, руководитель уголовно-правовой практики АБ «Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры» **Виктория Бурковская**.

— практика —

Инструмент для сбора доказательств

— В последние годы растет применение уголовных мер воздействия в отношении состоятельных, а также наиболее богатых россиян — как владеющих большими бизнесами, так и вышедших из них. Как вы считаете, с чем это связано? — Действительно, в последнее десятилетие мы наблюдаем, что роль уголовного судопроизводства в разрешении корпоративных конфликтов и самых разнообразных экономических споров неоправданно возросла. К сожалению, сегодня стороны используют уголовные дела в качестве инструмента по сбору доказательств для российских и зарубежных арбитражных процессов, а также для ареста активов обвиняемого и третьих лиц в целях обеспечения гражданского иска. Практика последних лет — это легализация доходов, полученных псевдоперпевшими в результате их незаконного участия в предпринимательской деятельности.

Одна из причин, по которой уголовный процесс набирает популярность, основывается на сборе доказательств. В России как в гражданском, так и в арбитражном процессах нет процедуры раскрытия доказательств, в то время как в процессе стран общего права (Великобритания, США) истец и ответчик по запросу суда обязаны полностью раскрыть все доказательства, имеющие отношение к спору. Адвокаты при этом действуют в

интересах суда, и участники процесса могут быть уверены, что существенные для дела документы не пропадут, а суд, исходя из всех обстоятельств, примет взвешенное и обоснованное решение. Если судебное разбирательство происходит в России или любой другой точке планеты, а доказательств или свидетели по нему находятся в Америке, сторона может направить запрос в американский суд, который при определенных условиях обяжет сторону раскрыть информацию, а свидетелей — пройти deposition (допрос свидетелей адвокатами).

В России стороны, будучи ограниченными в средствах сбора доказательств в ходе гражданского и арбитражного процесса, вынуждены прибегать к уголовному процессу — он позволяет произвести выемку документов или допрос свидетелей, чтобы затем использовать их в российском или зарубежном судебном деле. Нужно отметить, что в английских процессуальных правилах существует прямой запрет (под угрозой уголовного ответственности) на несанкционированное использование раскрытых доказательств в других делах.

Противоположные подходы

— Арест активов граждан и компаний повсеместно используется в России в качестве обеспечительной меры по уголовным делам. Какие активы и за что могут арестовать?

— Существует тенденция, с которой мы в последнее время часто сталкиваемся: бывшие чиновники, которые покинули государственную службу достаточно давно, но при этом в период, когда ограничения антикоррупционного законодательства о конфликте интересов уже начали действовать, неожиданно начинают добиваться возбуждения уголовных дел в России, а кроме того, и предъявлять иски за рубежом.



Понячу такие случаи удивляли, но сегодня иностранные юрисдикции уже совершенно серьезно рассматривают вопросы о предоставлении владения российским активом со стороны бывшего государственного деятеля. Зачастую активы связан с его должностными обязанностями, и речь идет о нарушении законодательства о коррупции и госслужбе.

На сегодняшний день СКР сформировал два противоположных подхода. С одной стороны, участились процессы, схожие с делом экс-министра по делам «Открытого правительства» Михаила Абызова: это волна исков Генеральной прокуратуры об изъятии имущества у должностных лиц и членов их семей в связи с нарушением законодательства о коррупции. В 100% случаев эти иски основаны на материалах уголовных дел, которые используются еще до проверки их судом и вынесения приговора. И здесь возникает правовой парадокс: гражданский суд выносит решение об изъятии имущества на основании произвольно выбранных материалов из уголовного дела, не прошедших судебную проверку в уголовном процессе, и устанавлива-

ЧЕК-ЛИСТ: ОЦЕНКА РИСКА ПОТЕРИ АКТИВОВ

1. Имеется ли гражданско-правовой конфликт, который может стать поводом для уголовного преследования?
2. Есть ли основания для гражданского иска в уголовном деле?
3. Есть ли совпадающие по предмету и основаниям гражданско-правовые споры?
4. Можно ли урегулировать гражданско-правовой конфликт, чтобы усилить позицию защиты по уголовному делу?
5. Если собственники или топ-менеджеры находятся под арестом — оцените, может ли урегулирование гражданско-правового конфликта отразиться на изменении меры пресечения и как именно?
6. Признан ли потерпевшим тот, кто подавал заявление о возбуждении уголовного дела?
7. Есть ли вероятность, что уголовное дело не будет прекращено и дойдет до суда, несмотря на урегулирование гражданско-правового спора?
8. Каким в этом случае может быть приговор суда и как он отразится на бизнесе?

ет некий факт, который может иметь преюдициальное значение для последующего уголовного дела.

С другой стороны, формируется практика, когда бывший чиновник заявляет о том, что якобы передал бизнес в доверительное управление (при этом оставаясь фактическим владельцем компании), и требует многомиллиардных компенсаций вреда. По сути, таким образом через гражданский иск в уголовном процессе легализуется то имущество, на которое он претендует в результате незаконного участия в предпринимательской деятельности.

Наконец, помимо того, что в уголовном процессе можно заявить гражданский иск и получить арест на имущество, в октябре 2020 года Верховный суд РФ закрепил новую практику рассмотрения уголовных дел: теперь участники процесса могут заявлять гражданский иск в размере, многократно превышающем ущерб. Проблема в том, что арест имущества в уголовном процессе накладывается на всю заявленную сумму и мы получаем эффективный инструмент давления в бизнес-конфликте — к примеру, при аресте акций компании она может оказаться на грани банкротства из-за невозможности собственников привлечь финансирование под обеспечение в виде этих акций.

Практически все современные кредитные договоры содержат оговорку о том, что банки в случае возбуждения уголовного дела и предъявления обвинения бенефициару компании, как правило, имеют право досрочно взыскать весь кредит. Поэтому один лишь факт возбуждения

уголовного дела в отношении конкретного лица может привести к требованию досрочно погасить кредит и, как следствие, к потере активов.

Вместе с активами и акциями компаний арестовываются и их счета. Несмотря на многочисленные прямые запреты подобных действий в случаях, когда они полностью парализуют бизнес, правоохранительные органы и суды продолжают разрешать такие аресты.

— Какова вероятность оспорить арест актива?

— Сегодня на рынке возникла непростая ситуация: из-за того что уголовные процессы длятся годами (иногда до постановления приговора может пройти пять лет), огромный объем имущества третьих лиц оказывается арестованным под гражданские иски, и снять с него арест практически невозможно — во многом из-за неверной оценки акций компаний. Методические рекомендации Генеральной прокуратуры от 2004 года говорят, что прокурор, поддерживая ходатайство следователя об аресте акций, должен оценивать их или исходить из их рыночной стоимости. Но судебная практика Московского региона идет по пути их номинальной оценки — и подобный подход при ущербе размером в условные 100 млн руб. позволяет арестовать акции фирмы ценой в несколько миллиардов. Эти решения не меняются, позволяя сколь угодно долго удерживать актив в рамках уголовного дела из-за того, что оспаривание ареста в рамках уголовного процесса практически бесполезно.

Приморским инвестициям грозит строгий режим

— вектор —

Разговоры о необходимости структурной перестройки экономики и «слезания с сырьевой иглы» в России ведутся давно. С тех же времен пишутся статьи о том, насколько важную роль в этих процессах играют зарубежные инвестиции, приток которых за последние несколько лет резко упал.

ЕУ в ежегодно проводимой работе «Исследование инвестиционной привлекательности стран Европы» отмечает, что по количеству проектов и общей инвестиционной активности Россия продолжает показывать отрицательную динамику. Падение привычно связывают с геополитическими рисками, но у этой медали есть и другая сторона. Так, ожидалось, что частный капитал из КНР станет основным источником иностранных вливаний в Дальневосточном регионе, но китайские бизнесмены опасаются незаконного уголовного преследования со стороны российских силовиков. Пример известного в Приморье китайского инвестора Шэнь Юньюе, приговоренного по обвинению в даче взятки, показывает, что им действительно есть чего бояться.

Гражданин КНР Шэнь Юньюе обосновался в России больше десяти лет назад. В 2011 году он переехал жить в Уссурийск, открыл в городе производственный технопарк, а через несколько лет, получив статус резидента Свободного порта Владивосток, выкупил цеха местного завода по ремонту комбайнов. Общая сумма личных средств, которые китайский предприниматель вложил в проекты, превысила \$10 млн. Также господин Юньюе интересовался туристическим бизнесом: в 2014 году он профинансировал во Владивостоке строительство гостиницы, но позже выяснилось, что объект был возведен с нарушением требований. Как ранее писал «Ъ», местные чиновники так долго согласовывали изменения в документации, что региональный стройнадзор в судебном порядке потребовал от инвестора снести отель. Для ускорения процесса Шэнь Юньюе начал искать юриста, который помог бы законно преодолеть административные препоны.

Таким юристом (как полагает защита — случайно) оказался некий Игорь Филонов. Шэнь Юньюе заключил с ним договор об оказании юридических услуг, по которому выплатил аванс в размере 500 тыс. руб. — позже следствие представило эту сумму как часть заранее оговоренной взятки в особо крупном размере, якобы предназначавшейся руководителю приморской инспекции стройнадзора. По утверждению адвокатов инвестора, не имеющий юридического образова-



ния Игорь Филонов спланировал провокацию преступления и действовал под руководством правоохранителей (см. «Ъ» от 9 сентября 2020 года).

В январе 2018 года Шэнь Юньюе был задержан, ему предъявили обвинение в совершении преступления по ч. 5 ст. 291 УК РФ (дача взятки в особо крупном размере через посредника). С тех пор, уже больше трех лет, он остается под стражей в СИЗО №2 г. Уссурийска. В ноябре 2019 года Уссурийский районный суд Приморского края признал предпринимателя виновным в даче взятки в особо крупном размере должностному лицу за выдачу разрешения на строительство здания и приговорил к девяти годам лишения свободы в исправительной колонии строгого режима, а также уплате 25 млн руб. штрафа.

Защита Шэнь Юньюе обжаловала это решение в Приморском краевом суде. Адвокаты, представляющие интересы осужденного, утверждали, что обвинение основывалось только на противоречивых показаниях Игоря Филонова. Сам же Филонов в ходе судебных заседаний давал показания о том, что речь шла именно о получении разрешения на строительство, а не о даче взятки. Кроме того, свидетели со стороны обвинения не

смогли подтвердить намерение Шэнь Юньюе подкупить нужного чиновника. По мнению адвокатов, оперативниками в отношении их подзащитного была совершена провокация, а в материалах дела отсутствуют достоверные и допустимые доказательства его вины. Штраф и срок лишения свободы, назначенные судом, юристы также полагали несправедливыми и чрезмерными, как и постоянное продление срока содержания под стражей, из-за чего у подсудимого обострились хронические заболевания.

Однако суд апелляционной инстанции посчитал полностью доказанными как факт коррупции, так и отсутствие провокации в действиях правоохранителей. Показания Игоря Филонова суд признал достоверными и не нашел оснований для его оговора в адрес китайского бизнесмена. Адвокаты Шэнь Юньюе подали на это решение кассационную жалобу, 19 апреля 2021 года ее рассмотрел Девятый кассационный суд общей юрисдикции города Владивостока. В результате определение Приморского краевого суда от 2 октября 2020 года было отменено, а уголовное дело направлено на новое апелляционное рассмотрение в ином составе суда. «В связи с этим в настоящее время приговор

в отношении нашего подзащитного считается все еще не вступившим в законную силу», — говорит адвокат китайского инвестора управляющий партнер санкт-петербургского офиса коллегии адвокатов Pen & Paper Алексей Добрынин.

Защитники предполагают, что одним из оснований для такого решения послужили доводы жалобы об излишне вмененных действиях и неправильной квалификации преступления, инкриминируемого Шэнь Юньюе. Еще на этапе апелляционного обжалования представители инвестора помимо прочих многочисленных доводов в пользу невиновности их подзащитного указывали, что деяние, в котором он обвиняется, ошибочно квалифицируется как оконченное преступление. «Согласно нормам уголовного закона, оно — если бы было совершено — могло быть квалифицировано лишь как покушение на дачу взятки: Игорь Филонов, который, по версии следствия, являлся посредником в передаче взятки, обратился в правоохранительные органы, и денежные средства не дошли до должностного лица, которому якобы предназначались», — утверждает Алексей Добрынин. «Кроме того, у этого должностного лица (как и в целом у возглав-

ляемого им ведомства — Инспекции регионального строительного надзора и контроля в области долевого строительства Приморского края) отсутствовали необходимые полномочия для оформления разрешения на строительство гостиницы, что также не позволяло квалифицировать инкриминируемое преступление как оконченное», — добавляет адвокат.

Вдобавок юристы подчеркивали: ни за выдачу заключения о соответствии гостиницы требованиям технических регламентов, ни за отзыв искового заявления со стороны приморского стройнадзора Шэнь Юньюе взятку не давал, и следствие ошибочно включило эти действия в объем обвинения. «Их не подтвердил даже единственный свидетель обвинения провокатор Игорь Филонов, то есть следствие нафантазировало их и вменило нашему подзащитному совершенно необоснованно», — говорит господин Добрынин.

Эти доводы разделил в своем особом мнении один из судей Приморского краевого суда, а затем в суде кассационной инстанции поддержал и прокурор.

Несмотря на попытки либерализации Уголовного кодекса и декриминализации экономических преступлений, в арсенале силовых ведомств сохраняются инструменты давления на бизнес, и в борьбе с незаконным уголовным преследованием честным иностранным инвестором остается надеяться на помощь суда. Адвокаты Шэнь Юньюе рассчитывают на то, что при пересмотре приговора суд апелляционной инстанции не ограничится вышеуказанными доводами, а внимательно исследует все аргументы защиты, сопоставит их с имеющимися доказательствами и примет решение об оправдании бизнесмена.

Сам Шэнь Юньюе в разговоре с «Ъ» выразил благодарность коллегии судей, которая рассмотрела кассационную жалобу. «Они проявили настоящую независимость и беспристрастность. Поддерживая жалобу, они защитили мои права человека, а также права и интересы иностранных бизнесменов, инвестирующих в Россию. Хочу еще раз подчеркнуть, что это полностью сфальсифицированное дело, ловушка, устроенная для меня местным отделом ФСБ и Филоновым, который представился и вел себя как юрист только для того, чтобы забрать у меня деньги, а затем заявить об этом как о взяточничестве. Я хочу привлечь внимание общественности к этому несправедливому делу и призвать контролирующие органы проверить деятельность правоохранителей в Уссурийске. Я надеюсь, что правда восторжествует», — не сдается господин Юньюе.

Владимир Николаев

Review

Облигациям нашли представителя

Российский рынок облигаций переживает небывалый наплыв частных инвесторов, однако у такого быстрого роста есть и обратная сторона — риск дефолта эмитента. Не растеряться в условиях кризиса и максимально снизить риск дефолта инвестору поможет представитель владельцев облигаций — фигура, сравнительно новая для российских сделок. О влиянии этого института на российский рынок долгового капитала, психологии участников заемных отношений и способах разрешения конфликтов между эмитентами и сообществом инвесторов рассказывает партнер юридической фирмы РКТ Иван Гулин.

— рынки капитала —

Рост вопреки кризисам

Российский рынок облигаций сравнительно молод. После распада СССР публичными займами занималась государственная власть — к примеру, в 1995 году Москва выпускала жилищные облигации совместно с Инкомбанком, а годом позже государство поручилось по облигациям РАО ВСМ для строительства высокоскоростной железнодорожной магистрали. Однако этот инструмент не оправдал ожиданий инвесторов: приведя к дефолтам, отказам от исполнения поручительств и громким судебным процессам, облигации государственного займа подорвали веру бизнеса в долговый рынок, и после памятного экономического кризиса 1998 года их выпуск почти прекратился.

В целях возрождения рынка правительство РФ в июне 1999 года выпустило Постановление №696 — по нему налоговые ставки для эмитентов снижались на сумму процентов, которые они выплачивали владельцам облигаций. Такие налоговые послабления позволили выйти на фондовый рынок банкам и голубым фишкам.

Компаниям второго эшелона также требовались средства на модернизацию бизнеса, однако банки не были готовы выдавать долгосрочные кредиты по приемлемым ставкам. На фоне низкой доходности банковских вкладов и государственных займов, которая к тому же съедалась инфляцией, корпоративные облигации казались частному инвестору привлекательными. Так рынок облигаций получил новую жизнь и сравнительно мирно просуществовал до 2008–2009 годов, пока не грянул мировой экономический кризис. Тогда множество эмитентов, среди которых были как банки, так и небанковские финансовые организации, прекратили платить по своим обязательствам. Ужесточение государственного регулирования на ситуацию не повлияло.

Следующим драйвером роста стал выход на фондовый рынок инвесторов-нерезидентов. После того как в 2012 году усилиями НРД и клиринговых компаний Euroclear и Clearstream российская фондовая биржа была интегрирована с рынками Лондона и Нью-Йорка, объемы торгов увеличились — доля нерезидентов—владельцев государственных облигаций выросла с 3,7% до 25% и по сей день остается таковой.

Балансировка риска и весомые преимущества

По данным Московской биржи, количество частных инвесторов за последние шесть лет выросло в десять раз: с 1,1 млн человек в 2016 году до 10,3 млн человек в 2021 году, а лидерами по количеству открытых для них брокерских счетов стали «Сбер», «Тинькофф», ВТБ, БКС и Альфа-банк. В прошлом году число частных инвесторов, зарегистрировавшихся на Мосбирже, составило рекордные 5 млн человек. В такой активности отчасти повинен налоговый вычет, который за счет инвестиций в фондовый рынок позволяет вернуть до 52 тыс. руб. уплаченного НДФЛ в год. Дополнительным стимулом можно назвать и большую работу по борьбе с инвестиционными стереотипами, которую брокеры «Тинькофф» и Альфа-банка провели с населением. Ведь сегодня как никогда просто получить доступ к бирже, установив удобное приложение и заключив договор с брокером, больше не нужно посещать офис и проходить утомительные процедуры установки торгового терминала.

10,5% — такова сегодняшняя доля частных инвесторов в объеме торгов облигациями. Инвесторы используют этот инструмент в качестве балансировки риска: в облигациях их привлекает доходность, которая выше банковских вкладов, а также относительно невысокий риск потери средств по сравнению с акциями или деривативами.

За последние десять лет объемы выпуска корпоративных облигаций на рынке выросли вдвое: с 13% от ВВП в 2009 году (2,5 трлн руб.) до 29% в 2020 году (16,3 трлн руб.). Согласно исследованиям Мосбиржи, облига-



ции укрепляют свои позиции и среди других инструментов займа — кредитов и векселей: в 2009 году доля облигаций по сравнению с кредитами составляла в займах компаний всего 16%, а в прошлом году взлетела до 29%. В то же время на вторичном рынке облигаций объемы торгов за несколько лет упали почти в два раза, что свидетельствует о его недоразвитости.

Рост первичного рынка объясняется рядом факторов: отсутствием зависимости от одного кредитора, который может переуступить долг недружественной структуре, возможностью привлечь средства на очень длительный срок и управлять долгом через досрочное погашение и плавающую ставку. Выпуск облигаций создает публичную кредитную историю, повышает узнаваемость бренда и не требует обеспечения (как правило, хватает лишь поручительства). Корпоративные облигации позволяют быстро и просто получить доступ к рынку капитала, не изменяя и не перераспределяя владение бизнесом.

Благодаря своим преимуществам рынок облигаций сегодня привлекает как эмитентов, так и инвесторов.

Стресс инвестору не товарищ

Однако статистически рост облигационного рынка ведет и к росту числа дефолтов, в том числе оконча-

тельных: согласно данным Мосбиржи, их количество за последние два года увеличилось с 12 до 68. Причинами могли послужить нестабильная экономика, политическая обстановка и пандемия COVID-19.

При дефолте многими инвесторами овладевает страх потерять вложенное. Для тревоги бывает достаточно одних лишь слухов о банкротстве эмитента. Они приводят к паническим продажам и падению стоимости облигаций, что только усугубляет ситуацию: инвесторы перестают верить, что компания вернет им обещанное. Например, летом прошлого года на слухах о банкротстве виртуального мобильного оператора и СМС-агрегатора «Дани Колл» можно было наблюдать повышенные объемы торгов при падении стоимости облигации в три раза, что говорит о массовой продаже бумаг.

Среди инвесторов встречаются и такие, кто видит шанс преумножить свой капитал, получив в распоряжение имущество компании как в мировом порядке, так и путем враждебного поглощения или в процедуре банкротства. Наша компания столкнулась с ситуацией, когда инвестор целенаправленно приобретал облигации эмитента-банкрота с дисконтом свыше 95% от их номинальной стоимости: в результате этого плана он стал мажоритарным кредитором

и получил контроль над банкротством эмитента, а затем в ходе банкротной процедуры — почти все деньги, вырученные от продажи его имущества. Прибыль инвестора превысила расходы в десятки раз, что с лихвой окупило приобретение облигаций.

Подобные бумаги относятся к категории «мусорных» — высокорисковых, не имеющих рейтинга, необеспеченных или преддефолтных. Истории заработка на них производили фурор в биржевом сообществе. К примеру, за счет сделок с ними один из трейдеров Goldman Sachs Group Inc. в 2016 году заработал более \$100 млн прибыли для банка, а основатель рынка «мусорных облигаций» финансист и филантроп Майкл Милкен к середине 1980-х стал причиной волны враждебных слияний и поглощений на американском рынке.

Поэтому в условиях кризиса эмитента владельцы облигаций встают перед выбором: извлекаться от облигаций на вторичном рынке, продавая их по дешевке и фиксируя убыток, либо наращивать долю, выкупая их с дисконтом. Выбирая второй путь, владелец рассчитывает взыскать с эмитента больше, чем потратил на приобретение бумаг.

Обезвредить эмитента

Приближаясь к дефолту, эмитент оценивает расстановку сил: кто владеет облигациями? Есть ли иные кредиторы? Каковы их цели и объединили ли они свои усилия? На основе ответов разрабатывается стратегия очистки имущества от облигационного долга — зачастую его приобретают по заниженной стоимости через контролируемое банкротство.

Если владелец облигаций не получает обещанного от эмитента, он обращается в суд. От подачи иска до получения исполнительного листа проходит не менее полутора, и эмитент может пытаться затянуть разбирательство. К моменту обращения к приставам возможны два сценария: либо имущества уже нет, а эмитент начал ликвидацию, либо он находится в банкротстве, в котором уже выстроилась очередь из кредиторов — как подконтрольных ему, так и независимых.

Чтобы увеличить шансы на победу, владельцы облигаций могут заранее объединить свои усилия и действовать сообща. Вначале стоит проанализировать текущее положение эмитента: взыскивают ли кредиторы задолженность, кто они и аффилированы ли они с эмитентом; взыскивает ли дебиторскую задолженность сам эмитент? Это поможет определить, какой стратегии придерживаться эмитент: бездействует, готовится к банкротству или планирует по-

гасить долг. Затем нужно выработать тактику: владельцы могут скоординированно обратиться с иском или в качестве временной меры попросить запретить ликвидацию компании и наложить арест на деньги и имущество. Также они могут подать совместное заявление о банкротстве. Но самостоятельная защита займет много времени, потребует опыта по возврату активов, подготовки, значительных затрат ресурсов и сил.

Представитель спешит на помощь

Оптимальный вариант — воспользоваться гарантированной законом квалифицированной юридической поддержкой представителя владельцев облигаций. Сведения о его существовании есть в сети Интернет, но по факту о нем знают немногие. Представитель проводит собрания владельцев, информирует их о нарушенных правах, защищает их интересы в суде, при этом его услуги оплачиваются за счет эмитента.

Представителя назначает эмитент, иногда — в обязательном порядке, однако владельцы облигаций могут переизбрать его в любой момент. Если представитель зависим от эмитента и назначается им в расчете на возможное банкротство, он будет играть роль барьера между сторонами конфликта: взыщет с эмитента долг и подаст заявление о банкротстве только ради того, чтобы контролировать судебный и банкротный процессы, не допуская владельцев к участию. В подобных случаях и может потребоваться переизбрание.

Представитель с опытом в банкротстве, действующий в интересах владельцев, понимает психологию эмитента: от признаков подготовки к банкротству до способов спрятать активы компании. Обладая познаниями, ресурсами и опытом, он способен выстроить стратегию возврата долга: заблокировать или отклонить план эмитента, оспорить сомнительные сделки, найти утраченные активы, определить конечных выгодоприобретателей и привлечь их к ответственности, а кроме того, не допустить в банкротство кредиторов с «нарисованными» требованиями. Есть вероятность, что представитель поможет путем замещения активов создать на основе имущества эмитента новый бизнес, собственниками которого могут стать владельцы облигаций. Такая помощь позволит владельцам получить то, на что они рассчитывали, а возможно, и заработать, следуя завету Уоррена Баффетта: «Правило номер один для всех инвесторов: никогда не терять свои деньги. Правило номер два: ни при каких обстоятельствах не забывать правило номер один».

Офшоры выходят из тени

— мнение —

Современные бизнес-модели сформировались еще в начале 2000-х, но с годами их экономическая привлекательность падает, и выводить средства через офшоры становится невыгодно. Вектор изменения налогового законодательства и война, которую Россия объявила «бегству» капитала, вынуждают собственников бизнеса искать новые подходы к международному структурированию активов. О том, как выбрать верную юрисдикцию, рассказывает управляющий партнер Rights Business Standard АШОТ СЕРОПЯН.

Борьбу с оттоком капитала в России начали еще в 2014 году, но последний год выдался особенно щедрым на законодательные новеллы и закручивание гаек по отношению к офшорным активам.

Предполагалось, что принятые ранее меры — создание особых зон, введение обязательной отчетности об иностранном имуществе, возможность легализовать капитал путем подачи декларации об амнистии — помогут сохранить деньги в стране. Но особого успеха они не имели: по данным ЦБ РФ, только в 2020 году из России вывели \$47,8 млрд, годом ранее эта цифра составляла \$22,1 млрд. Планируется, что новые меры поменяют условия игры и сделают вывод средств через офшоры экономически нецелесообразными.

В первую очередь на решение этой задачи направлены усилия Минфина по пересмотру международных соглашений об избежании двойного налогообложения. Протоколы об изменении соглашений уже подписаны с Кипром, Люксембургом и Мальтой — теперь доходы в виде процентов и дивидендов, уходящие



в эти юрисдикции, будут облагаться по ставке 15%, как и внутри страны. Возможно, это стимулирует бизнес сменить юрисдикцию на более выгодную. Если же государство-партнер посчитает, что предложенные корректировки повредят его внутреннему бизнесу, и откажется изменять соглашение, Россия готова расторгнуть его в одностороннем порядке.

Следствием глобального тренда на «чистую» экономику стала не только растущая налоговая прозрачность, но и создание публичных реестров бенефициаров компаний. Этот шаг может спровоцировать очередной передел собствен-

ности, и бизнес пока предпочитает сохранять анонимность конечных владельцев, переезжая в более защищенные юрисдикции. Скрывать информацию становится все труднее — в марте текущего года решение о создании такого реестра принял Кипр, аналогичные планы вынашивают Британские Виргинские Острова и другие известные офшоры. Несмотря на то что каждая юрисдикция будет самостоятельно определять уровень доступа к реестру, полностью закрытые реестры вскоре исчезнут.

Ожидается, что донастройка налогового законодательства, которую

президент анонсировал 21 апреля в послании Федеральному собранию, также усилит давление на корпоративный сектор. В канву грядущих реформ вписывается и прогрессивное налогообложение прибыли, которая выводится в офшоры — внеusti соответствующий законопроект в Госдуму планируется сразу после майских праздников.

Пока не ясно, каких компаний коснутся изменения — только тех, кто полностью выводит свой капитал за рубеж, или же реформа затронет и госкорпорации с иностранными «дочками». Нет причин сомневаться, что эту инициативу утвердят, а контроль за перемещением денег усилится. Из-за того что компаниям придется уплачивать в РФ повышенный налог на прибыль, использование зарубежных юрисдикций обесмыслится.

Курс на усиленный контроль за движением капитала стартовал в 2020 году после мартовского обращения президента — именно тогда он обнародовал первые поручения по изменению международных соглашений. На фоне обещаний по поддержке бизнеса и народа мало кто обратил внимание, что налоговые изменения планируется сохранить, сделав их некой «точкой невозврата». Важно понимать, что Россия не ослабит контроль за оттоком капитала до тех пор, пока не отработает лучшие практики налогообложения, а обнародованные меры — лишь «затишье перед бурей».

В свете последних событий бизнесу придется выбирать новые стратегии структурирования активов. На первый взгляд логичным решением будет сменить юрисдикцию и зарегистрировать в другой стране новое юридическое лицо. Среди факторов, которые при этом стоит учесть, можно выделить capital gain

и exit tax (налоговые ставки на капитал и так называемый налог на выход, который компании уплачивают, покидая отдельные страны). Затем стоит проверить, каковы в выбранной юрисдикции налоговые льготы, ставки на дивиденды и проценты (и сопоставить их с российскими), а также оценить ее политический вес и риски скорого изменения соглашений с РФ. Но соблюдение этого «чек-листа» все равно не дает гарантий, что в ближайшем будущем новая юрисдикция не получит «письмо счастья» от российского Минфина.

Перед тем как окончательно выбрать стратегию, имеет смысл определиться с приоритетом: либо конфиденциальность и сокрытие информации, либо минимизация денежных потерь.

Если анонимность была главной причиной использовать офшор, то, невзирая на повальное создание реестров бенефициаров, компанией можно продолжать владеть тайно, но платить за это придется дороже. Способ полностью легален, поскольку ни одна из названных «контролирующих» мер не обязывает раскрыть конечного владельца, но перед его применением нужно погасить все российские налоговые долги, а в случае введения прогрессивной шкалы — учесть повышение налоговой ставки.

Если цель оптимизировать налоговые потери и вывести деньги из компании оказывается для собственника важнее других, то имеет смысл структурировать бизнес на родине. Сегодня в России есть масса легальных инструментов, повышающих эффективность налогового планирования без привлечения иностранных элементов, например территории опережающего социально-экономического развития,

соглашения об инвестициях, особые экономические зоны, специальные административные зоны (САР) или их комбинации.

Особый интерес у бизнеса вызывает использование специальных административных зон. Летом прошлого года о своей редомициляции на островах Октябрьский объявила Lenta Ltd (ранее она базировалась в Нидерландах), а в марте стало известно о первой международной компании, которая напрямую перерегистрировалась в отечественный САР с Британских Виргинских Островов.

Присутствие в САР дает ряд преимуществ — например, сохраняется возможность облагать налогом дивиденды от российских компаний по ставке 0%. И хотя речь о других налоговых льготах пока не идет, Минэкономразвития намерено и дальше улучшать условия работы компаний внутри юрисдикции, стимулируя бизнес переходить в отечественные офшоры.

Сегодня бизнес опасается переезжать в Россию, прежде всего из-за сомнений по поводу качества юридической защиты активов. Бытует мнение, что созданные в РФ экономические зоны, так активно анонсируемые и презентуемые властями, на деле лишь прикрытие, и при переводе в САР компанию ждут проблемы. Собственники также боятся, что в случае полного перевода бизнеса на российскую территорию не смогут воспользоваться преимуществами англосаксонской системы права. Но опыт других партнеров, грамотное сопровождение процесса редомициляции и хорошие консультанты помогут справиться с недоверием. На наших глазах формируется новая экономическая реальность, и лучшим решением будет приспособиться к ней.

ЮРИДИЧЕСКИЙ БИЗНЕС

Резидент уполномочен заявить

Индустрия управления капиталом привыкла к постоянным вызовам, но в последнее время рынки лихорадит все сильнее. Мир активно борется за глобальное раскрытие информации, низконалоговые юрисдикции вводят правила фактического присутствия, зарубежные банки внимательно смотрят на репутацию клиентов. В какую сторону дует ветер для частных лиц из России? Представители юридической фирмы Tomashevskaya & Partners партнер, руководитель практики частных клиентов **Нелли Томашевская** и партнер практики частных клиентов **Андрей Шпак** выделили пять неочевидных трендов в структурировании активов российских собственников.

— тенденции —

Сеанс принудительной честности

Российские владельцы капитала традиционно рассматривают мировые финансовые центры в Европе как некую «безопасную гавань», где можно спокойно и надежно хранить свободные средства, отложенные на случай, если в России что-то пойдет не так.

Однако мы наблюдаем ужесточение банковского комплаенса и фокуса финансовых регуляторов (таких как FINMA в Швейцарии или FCA в Великобритании) на усилении борьбы с отмыванием денег, особенно в банках, работающих с состоятельной клиентурой. Причем сам факт нахождения денег в банке не означает автоматической индальгенции, и новые, повышенные требования к обоснованию источников происхождения средств могут быть применены к российскому клиенту в любой момент. Триггером может стать что угодно: от желания клиента сделать крупный перевод до появления негативной информации в прессе. В результате зарубежная «кубышка» из абсолютного актива превращается в несколько условный.

Для многих российских собственников, заработавших свои состояния пять-десять лет назад, когда требования к обоснованию источников происхождения капиталов были мягче, такая ситуация становится проблемой.

Они обнаруживают, что попытки применить к их капиталам свежие стандарты доказывания законности происхождения средств не всегда успешны. Выясняется, что в прошлом они не слишком-то следили за соответствием формы и сути конкретных транзакций, а проверка показывает, что по многим старым компаниям отсутствуют отчетность и документы. Учитывая, что активная фаза проверки может длиться пару недель, за которые не всегда удается собрать даже те документы, что есть по факту, собственник оказывается в ситуации, когда он не может убедительно ответить на вопросы регулятора. Это может привести к блокировке и дальнейшей потере средств и даже персональным штрафам и санкциям со стороны регулятора.

Кроме того, ряд операций, которые российские владельцы капитала склонны считать безопасным каналом для передачи средств (наследство, подарки или неожиданно удачные инвестиции), специально отмечается финансовыми регуляторами



Нелли Томашевская

как «области повышенного риска» и привлекает более серьезные проверки со стороны банков.

Чтобы этого избежать, мы обычно рекомендуем своим клиентам не ждать, когда «грянет гром», и заранее готовить обоснование источников происхождения средств — так называемый защитный файл». Например, можно подготовить отчетность по тем компаниям, которые были источником происхождения средств, и проработать ответы на вероятные вопросы финрегулятора. Один из возможных практических тестов — попробовать перевести часть капитала в новый банк и пройти там процедуру приема клиента (KYC). Если возникли сложности — это сигнал, что превентивные меры надо усилить.

Фокус на репутации

Принимая решения по вопросам соответствия клиентов антиотмывочным законам, банки и финансовые регуляторы все чаще опираются на негативную информацию, появляющуюся в СМИ. Для многих российских бизнесменов это существенный фактор риска. Истории, когда возбуждение уголовного дела используется как инструмент давления в рамках корпоративного спора, для

России не редкость. Но если сам бизнесмен может воспринимать такое событие как рутину, то швейцарского банкира эта информация не обрадует вплоть до решения повысить профиль риска, начать расследование или заблокировать средства.

Что в такой ситуации можно порекомендовать клиентам, особенно тем, кто имеет партнерский бизнес с риском возникновения корпоративного спора? Активно управлять своей репутацией, в том числе пользуясь услугами профильных PR-специалистов и агентств, и участвовать в социально значимых и общественно полезных проектах. Тогда, даже если негативная информация появится в публичном поле, она купируется «позитивом», а это снизит риск блокировки средств.

От безналогового статуса к низконалоговому

Еще недавно многие российские владельцы крупного капитала предпринимали попытки управлять своими активами из разных стран так, чтобы избежать любого резидентства и полностью освободиться от налогов, в крайнем случае — уплачивать их по минимуму. Некоторые исповедуют такой подход до сих пор, и на первый взгляд для него хватает возмоз-



Андрей Шпак

ностей: одни регулярно переезжают из страны в страну, другие стараются построить структуру своей бизнес-империи таким образом, чтобы «изображать» управление из более низконалоговых юрисдикций.

Но теперь в свете обмена информацией между налоговыми органами разных стран становится все труднее прятать активы. Для получения льгот приходится доказывать, что компания не «пустышка», и подтверждать определенный уровень экономического присутствия, включая наличие специалистов с соответствующей квалификацией, принимающих реальные решения.

Кроме того, ужесточение комплаенса — новый глобальный тренд, и на его фоне налоговые декларации становятся одним из ключевых источников, подтверждающих законное происхождение денег. А реальное присутствие в подходящей зарубежной юрисдикции, как и получение там зарплат, может помочь обосновать эту законность. Иными словами, талант полностью уходить от налогообложения теперь может превратиться из преимущества в проблему: все меньше банков готовы работать с клиентами, не способными документально обосновать, в какой стране они платят налоги.

В своей практике мы видим, как фокус постепенно смещается на «низконалоговое» планирование — в этом случае владелец капитала пытается обеспечить разумный уровень налогообложения с учетом своих фактических обстоятельств.

Свобода без границ

По мере роста благосостояния у многих российских владельцев капитала возникает желание путешествовать по миру без визовых ограничений.

Популярным решением была покупка гражданства в одной из стран Европы в обмен на инвестиции, и до начала пандемии таких вариантов хватало. Но их практическая реализация сопровождалась множеством нарушений, и сегодня большинство из этих программ отменены. Стало понятно, что новое гражданство уязвимо к изменению политической ситуации и его могут забрать так же легко, как дали. Кроме того, карантинные ограничения, в том числе в рамках стран Шенгенской зоны, показали, что не существует универсального решения, гарантирующего въезд в любую страну в любой момент.

В нашей практике мы наблюдаем, как у клиентов растет интерес к

«смешанным» решениям, когда вместо того, чтобы искать идеальный второй паспорт, они участвуют в нескольких программах получения гражданства или ВНЖ. По отдельности эти программы безупречны, но в совокупности они позволяют «закрыть» потребность клиента комфортно перемещаться по миру в привязке к тем юрисдикциям, которые ему особенно важны.

Выбор в пользу России

В последние годы российские собственники осознали, что создание иностранного холдинга и заключение с партнерами акционерного соглашения по английскому праву не гарантируют, что активы в России будут защищены.

Мы встречали немало историй, когда владельцы активов прописывали некие идеальные конструкции на уровне кипрского холдинга, но не учитывали, как они реализуются на уровне российского ООО. И, к сожалению, в дальнейшем решали проблемы в отечественных судах.

Для многих оказывается открытием, что спор в английском суде — процесс сложный и дорогой: его стоимость может достигать нескольких миллионов фунтов стерлингов. Если бенефициар не готов к крупным потенциальным тратам, в случае судебного конфликта он рискует остаться без защиты.

Следует учитывать, что исполнение решений английских судов в отношении имущества, находящегося за пределами Великобритании, выглядит довольно проблематичным. И если случился спор, а вы не продумали стратегию получения активов «на выходе», к концу процесса оппонент может благополучно перепрыгнуть их в юрисдикцию, откуда их будет трудно «достать». И после многолетних судов у вас на руках окажется лишь бесполезная бумажка.

Прозрачность владения в зарубежных юрисдикциях растет, а управлять иностранными компаниями становится все сложнее — виной тому и карантинные ограничения, и санкционные войны. На этом фоне усиливается интерес собственников к инструментам, которые позволяют конфиденциально владеть активами внутри страны и грамотно защищать их — таким, например, как ЗАО и ЗПИФ. Реформа гражданского законодательства 2014–2015 годов заметно сократила отставание российского права от зарубежных практик, и этим прогрессом стоит воспользоваться.

«Иногда нужно проиграть маленькую битву, чтобы выиграть большую войну»

— практика —

По каким статьям чаще возбуждают уголовные дела?

— Наиболее распространенными статьями стали мошенничество (ст. 159 УК РФ), присвоение и растрата, разные виды хищений, злоупотребление полномочиями. К сожалению, по-прежнему часто возбуждают дела о мошенничестве в предпринимательской деятельности, невзирая на масштабные законодательные реформы, предусматривающие за хищения особые режимы ответственности. Эти нормы живут на бумаге, но на практике не работают. Правоохранители продолжают ориентироваться главным образом на возможный размер наказания, поскольку он влияет на тяжесть преступления, а она, в свою очередь, учитывается судом при избрании меры пресечения на старте процесса.

Фактического владельца не спрятать

— Возможно ли уберечь от ареста частные активы?

— Как правило, арест касается частных активов не только подозреваемых граждан, но и членов их семей. Важно помнить, что под ними понимаются не только супруги, дети, сестры и братья, но и родители супругов и даже лица, не принадлежащие к кругу близких родственников. Аресту предшествуют обыски у указанных лиц.

Сегодня невозможно спрятать активы, перевесив их на бабушку или сестру жены: если в дальнейшем у этого лица не установят наличие достаточного дохода, совершенно не важно, на кого записано имущество — на это ориентируется даже Пле-



нум ВС РФ. В случае, когда фактическим владельцем роскошного двухэтажного пентхауса в центре Москвы записан водитель с доходом 80 тыс. руб. в месяц, очевидно, что даже квартплата за этот объект будет для него непосильной ношей. Органы следствия примутся выяснять, кто проживает в этом объекте, кто несет реальные издержки по его содержанию и так далее, в результа-

те чего фактический владелец будет установлен, а объект — заморожен.

Худой мир лучше уголовного процесса

— Уголовное преследование — это всегда потеря активов или можно попытаться защитить их? — Хороший вопрос, и ответ на него таков: вся соль — в правильной оценке рисков. Большинство управ-

ленческих решений принимается с учетом оценки приобретения или отчуждения актива. А почти все российские уголовные дела между хозяйствующими субъектами связаны именно с выяснением, дорого или дешево отчуждался тот или иной актив, верно или неверно оценивались акции при соглашении об отступном. То есть это всегда вопрос цены.

При возникновении вопроса об оценке можно применять гражданско-правовой подход: по его смыслу независимая оценка действительна до тех пор, пока суд не установит обратное. А уголовно-правовой подход, по сути, подразумевает, что оценку в РФ защитить невозможно. Поэтому что следователи будут квалифицировать не факт признания ее действительности судом, а факт ее независи-

мости, к примеру выяснять, имело ли место то обстоятельство, что в предварительном договоре купли-продажи стороны согласовали стоимость актива, а через два месяца появилась оценка, корреспондирующая обговоренной сумме. В таком случае оценка с большой вероятностью не будет признана независимой.

Кроме того, при оценке рисков стоит учитывать, что преюдициальное значение решений арбитражных и гражданских судов с 2011 года сведено в российский уголовном процессе почти к нулю.

Встречаются фантастические правовые ситуации — например, при споре между двумя бизнес-партнерами один из них заявляет в гражданском процессе, что долг перед ним урегулирован в полном объеме, что подтверждается судебными решениями. А в уголовном процессе он отрицает погашение той же задолженности и заявляет еще один иск на ту же сумму. Такие истории развиваются параллельно в рамках «вертикали» единой судебной власти.

Я убеждена, что стороны должны уметь договариваться: худой мир в российской действительности лучше уголовного процесса. И, как ни странно, иногда возмещение вменяемого по делу ущерба без признания вины — это способ за счет существенных потерь предотвратить еще больший вред и защитить свой актив. Такой ход решает вопрос с гражданским иском в уголовном процессе, снимает арест имущества, облегчает изменение меры пресечения, что тоже позволяет сохранить бизнес, хотя на какой-то короткий момент возмещение вреда кажется поражением. Иногда нужно проиграть маленькую битву, чтобы выиграть большую войну.

Владимир Николаев

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 населению 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 облагавшиеся 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 неподачи 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 заперестали сообщением 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. Такие 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 заработал и начал приносить первые плоды. В результате обработки данных у многих граждан либо обнажились проблемы «давно 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 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 обеспеченные бизнесмены 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 займет больше полугода. Для компании, управляемой собственником в «ручном режиме», такой срок безвластия часто оказывается фатальным. За это время менеджмент или конкуренты фактически заведуют бизнесом и оставляют вступающему в права наследнику лишь юридическое лицо, максимально отягощенное долгами. Надеяться на то, что проверенные годами сотрудники сохранят лояльность семье основателя, не стоит — нет никаких гарантий, что их преданность распространится на наследников.

Еще одно неожиданное для преемников 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 женства, с которыми владелец бизнеса не оформлял отношения, и иждивенцы, которых он содержал при жизни. Иногда повлиять на распределение наследства может и вдова, подпадавшая под влияние третьих лиц. Претендентов становится больше, и расчет основателя о том,



Роман Баханцев

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, грешит 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 вопросам 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 предусмотре-

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 —

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 за наследником умершего перешли права на его долю в бизнесе. «Если участники не дадут такого согласия, наследник вправе получить действительную рыночную стоимость этой доли, аналогично участнику, 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 для 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 высокую 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 страхнуть с них пыль и организовать выставку», — полагает Олеся Петроль.

Арт-инвестиции, как и любые другие, требуют проверки на безопасность и грамотного due diligence, особенно если предмет искусства приобретался у частного лица, а не аукционного дома. Юристы советуют провести экспертизу стоимости и подлинности вещи, проверить права продавца, исключительные права на произведение и выявить претензии третьих лиц. Также стоит определиться с тем, 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 Петроль.

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 в помощь 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

юридический бизнес

Два правильных вопроса

В деле написания юридических статей для деловой прессы важно не только регулярно тренироваться, но и знать азы составления текста. Если перед тем, как сесть за стол, ответить себе на несколько простых вопросов, подготовить качественный материал будет проще.

— колонка редактора —

Наверное, нет юриста, который не сталкивался бы с такой ситуацией: маркетолог принес запрос на публикацию статьи в крупном СМИ, а у вас как раз есть отличный инфоповод, куча знаний по теме и вагон времени до дедлайна. Вот оно, медиасчастье! Воодушевленный, вы стараетесь, пишете материал, он обещает быть четким и звонким, насыщенным терминологией, но при этом понятным и школьнику, и директору завода... А на выходе получается тяжелая, нудная статья из Большой Советской энциклопедии.

Вздыхнув, вы отправляете материал редактору СМИ, он возвращает его вам искромсанным до неузнаваемости, вы злобно пьете пустырник, он — коньяк, число правок зашкалило за полсотни, а дедлайн закончился еще вчера. В итоге текст все-таки выходит, но в последний момент, а редактор и автор полны взаимного недовольства. Бывает, что из-за нехватки времени юрист поручает писать текст штатному пиарщику или маркетологу — в таких случаях обоюдное недовольство сторон можно возводить в степень. Однако ощущения, что вы готовите публикацию наощупь и двигаетесь по тексту как по минному полю в лапах, можно избежать, если идти шаг за шагом.

Шаг первый. Задаемся вопросами

Итак, если вы юрист, твердо вознамерившийся написать статью в СМИ, но ваш мозг уже неделю чихнет над пустой страницей Word или в готовом материале вам что-то неуловимо не нравится, это значит, что внутри у вас нет четкого алгоритма работы и ответов на два важных вопроса.

На всевозможных форумах и конференциях эксперты регулярно вы-

пытывают у юридической публики: «Зачем вы пишете статью в то или иное медиа?» Считается, что в осознанном ответе на этот вопрос и кроется секрет писательского успеха. На самом деле ваше «зачем» может быть каким угодно: затем, чтобы насолить конкуренту, потешить собственное тщеславие, найти потенциального работодателя или порадовать маму. Причины, по которым автор пишет текст,— это его личное дело.

А два вопроса, которыми действительно стоит задаться,— «кому» вы адресуете свой текст и «как» вы это делаете.

Шаг второй. Определяем адресата

Выясняем, «кому мы пишем». Любый текст — это рассказ, и верный тон будет зависеть от того, кого вы назначите в читатели. Представьте аудиторию, которая вам интересна. Юридическое сообщество или бенефициары бизнеса? Потенциальные инвесторы или вчерашние банкроты? Какое улучшение вы привнесете в их мир, какую правовую проблему решите, чтобы после публикации они бросились искать вас?

Что делать надо: определить, кто ваша целевая аудитория, и сразу писать для нее. Что делать не надо: пытаться объять необъятное и писать универсальный текст для всех. Обычно получается пропагандистско-назидательный жидкий суп объемом в половину газетного листа, читать который мучительно скучно.

Как только вы определились с адресатом, переходите к вопросу «как писать». Здесь можно действовать по следующему алгоритму.

Шаг третий. Выстраиваем структуру

Начало, середина и конец — основа основ всех историй мира: пост в



из личного архива

Facebook, научная статья или пяти-томный роман должны чем-то начинаться, логично продолжаться и, ко всеобщему счастью, заканчиваться. А тезис, антитезис и синтез — фундамент всех журналистских, да и не только, текстов. В той юридической истории, которую вы рассказываете, оба этих постулата можно совместить.

«Мы тут о серьезных вещах говорим, а не байки травим», — сердито возражат юристы. Но дело в том, что вы всегда независимо от выбранных информационных площадок действительно рассказываете людям историю, в которой передаете свой профессиональный опыт. И ваш адресат обратит внимание на текст, где герои похожи на него, находятся в аналогичной с ним ситуации, со сходными задачами и препятствиями, а потом ему станет любопытно, какое развитие получит этот сюжет и какие действия юристов приведут (или нет) к достижению конечной цели.

То есть специализированный текст, который вы пишете, следует

четко структурировать: он должен содержать правовую проблему, контрпроблему, понятный конфликт и итоговое юридическое решение.

Шаг четвертый. Находим врага

Кстати, о конфликтах. Вам будет гораздо проще создать динамичную и интересную юридическую историю, если вы покажете в ней противостояние. Антагониста реально отыскать в тексте на любую правовую тему. В злобные противники можно записать ФНС, российские суды, антимонопольную службу, коронавирус и даже революционные идеи Октября — лишь бы рассказчик (вы) или адресат могли проявить в борьбе с ним свои лучшие профессиональные качества и добиться какого-то результата.

Шаг пятый. Вычищаем терминологию

Одно из главных условий для создания хорошего текста: люди, ко-

торым он адресован, должны понимать, о чем идет речь.

В случае, если материал будут читать коллеги по юридическому цеху, допустимо использовать профессиональный сленг (но избыливающие сложными терминами статьи лучше размещать в специализированных правовых источниках). Если же вы пишете для бизнес-СМИ, юридизмов лучше избегать. Постарайтесь звучать как хороший друг, а не как искусственный legal-интеллект с металлом в голосе.

Важно помнить, что главная цель текста — не показать клиенту, какой вы умный (потому что он все равно полагает себя умнее), а продемонстрировать, какую конкретную болезненную проблему он решит с помощью ваших юристов. От обилия слов «эскроу», «эстоппель» и «редомициляция» клиент отложит газету и попытается продышать паническую атаку, а вот фраза «благодаря нам спор завода N с банком X завершился мировым соглашени-

ем» заставит его подумать: кажется, здесь мне помогут.

Шаг шестой. Не искажаем факты

Никогда и нигде. Не приписывайте себе заслуг конкурентов, не выдумывайте несуществующих должностей, не вуалируйте неудач, не пытайтесь казаться профессиональнее, чем вы есть на самом деле. Казалось бы, очевидный пункт, но многие юристы злоупотребляют всем этим в текстах, которые присылают в СМИ.

Итог у подобного кокетства чаще всего плачевный, возможных финалов — два. Вариант первый: журналист выпустит текст в вашей версии, получит гневное письмо от второй стороны с указанием на ошибку, отповедь от руководства, пятно на собственной репутации и заречется связываться с вами повторно. Вариант второй: журналист заметит искажение фактов еще до публикации текста, исправит ошибку, получит гневное письмо уже от вас и заречется связываться с вами повторно.

Все сказанное относится как к рекламным, так и к редакционным текстам.

Еще раз: не искажайте факты в свою пользу. Никогда.

И, наконец, шаг седьмой. Упрощаем

Готовый текст должен отлежаться хотя бы сутки. Утром за чашечкой кофе пробегитесь по нему свежим взглядом и беспощадно отрежьте все красоты и повторы, непонятные читателю слова замените на максимально близкие по смыслу синонимы, проверьте логику повествования, а затем вычитайте еще раз. Теперь текст можно отправлять редактору. Его задача — проверить фактологию и поправить стилистику, чтобы текст «звучал», ведь у хорошего текста всегда есть темп, ритм и личная внутренняя музыка, благодаря которой он читается на одном дыхании.

Итогом использования алгоритма могут стать соблюденные дедлайны, качественный контент и долгая благодарная дружба с редакцией юридического СМИ. Fecit, cui profluit.

Юлия Карапетян

20 ЛЕТ

РЕГИОН

СЕРВИС

ПРАВО^{RU} 300

РЕЙТИНГ ЮРИДИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ РОССИИ

« Крупнейшая региональная юридическая фирма в России »

The LEGAL 500

« Надежная команда юристов, знающих особенности каждого дела, способная решать комплексные задачи »

RANKED IN EUROPE CHAMBERS

ATTORNEYS AT LAW REGIONSERVICE

« Заслуживает уважения их подход к разрешению споров, географический охват, глубокая специализация »

Коммерсант.ru

« Лидер рынка юридических услуг и одна из лучших команд судебных юристов в России »

TOP 20 Forbes

лучшие юридические компании России

« В топ-5 по эффективности и участию в рассмотрении крупнейших споров »

ФЕДЕРАЛЬНАЯ ПАЛЛАТА АДВОКАТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

НАЦИОНАЛЬНАЯ ПРЕМИЯ В ОБЛАСТИ АДВОКАТУРЫ АДВОКАТСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

« Высокий профессиональный авторитет, выдающиеся достижения в области организации адвокатской деятельности »

МОСКВА – ЕКАТЕРИНБУРГ – ТЮМЕНЬ – ТОМСК – КЕМЕРОВО

www.regionservice.com

реклама

deciso – [решительно, смело]