



29 Чем ограничения для «ильфов» помогут национальным юридическим фирмам

28 Почему российские собственники не горят желанием создавать наследственные фонды

30 Зачем участникам судебных дел развивать актерский талант

Весь мир в одном смартфоне

Рынок приложений в России стремительно меняется. Цифровые платформы ускоряют рост и предлагают потребителям получать услуги «в одном флаконе» — для этого они активно переориентируют их на использование суперприложений. Выигрывать в конкурентной борьбе за пользователя крупным игрокам может помочь и новый порядок предустановки российского софта на смартфоны. Руководитель антимонопольной практики адвокатского бюро «Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры» (АБ ЕПАМ) **Наталья Коростелева** и партнер бюро **Евгений Большаков** рассказали, в чем супераппы опасны для монополизации рынка и не пора ли призвать на помощь ФАС.

— экспертное мнение —

Монополии пришли в смартфон

Прежде чем обсуждать, являются ли супераппы угрозой для конкуренции и нужно ли регулятору вмешиваться сейчас, когда цифровые экосистемы начали активно продвигать такие платформы на рынок, разберемся с терминологией. Суперапп (от англ. «supertapp» — «суперприложение») — это приложение, удовлетворяющее несколько разных потребностей одной потребительской группы, что прежде делали два и более отдельных сервиса. Наиболее понятным примером может служить преобразованная «Яндекс.Такси» в суперприложение «Яндекс Go», которое помимо якорной услуги по заказу такси теперь включает еще и каршеринг, доставку еды из ресторанов, курьерские услуги и ряд других функций.

С другой стороны, по свидетельству самого «Яндекса», суперапп — важный шаг в борьбе за «первый экран» мобильного телефона. Место на нем ограничено, и пользователь, как правило, ставит туда наиболее часто используемые программы.

Но не каждое приложение экосистемы, входящее в суперапп, одинаково востребовано у пользователей и само по себе попадает на «первый экран», да и вообще на устройство клиента. Сперва нужно сформировать у пользователя потребность получить услугу, для которой оно используется, а затем выиграть конкурентную борьбу за скачивание из магазина приложений.

Суперприложение решает эту проблему как для пользователя, так и для самой экосистемы: на экране мобильного телефона уменьшается количество иконок, а пользователям не требуется «свайпить» в разные стороны при попытке отыскать нужный сервис. В противном случае есть риск потерять аудиторию для всех сервисов, входящих в суперапп. Экосистема, в свою очередь, решает вопрос с формированием потребности в использовании сервисом без жесткой конкурентной борьбы, когда приложение уже загружено на устройство.

Битва за пользователя

Понятно, что с созданием новой многофункциональной платформы появилось огромное количество технических сложностей, связанных с интеграцией разных сервисов и их представлением в наиболее удобном для пользователя виде. В таком разрезе создание супераппа или развитие каждого отдельного сервиса — это сугубо внутреннее дело экосистемы, которое никак не должно влиять на регулятора или законодателя.

С другой стороны, в отдельных случаях продвижение суперприложения потенциально может служить эффективным способом устранить конкуренцию.

Например, корневой сервис «Яндекс Go» — это такси. По оценкам ФАС России, «Яндекс.Такси» — доминант на рынке услуг агрегаторов такси, что подтверждает недавнее размещенное в открытом доступе исследование соответствующего рынка. Это значит, что у пользователей есть явный и устойчивый спрос на этот сервис и они, очевидно, нуждаются в его наличии на устройстве. Причем во многих случаях приложение для вызова такси окажется на «первом экране» смартфона.

При этом на рынках доставки или каршеринга «Яндекс» сталкивается с более мощной конкуренцией со стороны других игроков. Так, по данным мартовского исследования Дептранса, на московском рынке каршеринга «Яндекс.Драйв» уступает «Делимобилу». Похожая ситуация складывается с приложениями «Яндекс.Лавка» и «Яндекс.Еда». Потребность пользоваться для получения данной услуги именно сервисом «Яндекс» не так очевидна, как в случае с заказом такси, а значит, меньше стимулов загружать на телефон и помещать на «первом экране» именно его.

Что происходит при объединении доминирующего сервиса «Яндекс.Такси» и сервисов менее популярных? Во-первых, их неизбежно скачивают вместе с приложением такси. Во-вторых, у тех, кто уже имел «Яндекс.Такси» на телефоне, приложение при обновлении дополнилось функционалом еще нескольких сервисов того же бренда; сами ав-



ПРЕДОСТАВЛЕНА Е. ЕГОРОВ, ПУГИНСКИЙ, АФАНАСЬЕВ И ПАРТНЕРЫ



ПРЕДОСТАВЛЕНА Е. ЕГОРОВ, ПУГИНСКИЙ, АФАНАСЬЕВ И ПАРТНЕРЫ

торы статьи, будучи пользователями смартфонов, некоторые приложения «Яндекса» впервые увидели в телефоне именно таким образом.

В результате такой плотной «связки» на смартфоне пользователей появляются новые приложения в составе супераппа. Потребитель более не решает, каршеринг какой компании он хочет скачать и где именно заказать продукты — обновившийся телефон принял решение за потребителя. Прорастающий из этого вывод доказан практикой антимонопольных разбирательств всего мира: пользователи всегда активнее используют уже установленные в телефоне сервисы. Если качество работы установленной программы их устраивает, то потребитель не загружает новые. Такой принцип спирали для уже установленной программы по сравнению с любой новой — именно поэтому в иностранных юрисдикциях отдельные правообладатели платят производителям смартфонов огромные деньги за то, чтобы быть предустановленными на устройство по умолчанию.

Первый и самый важный шаг сделан: пул сервисов попал на устройство. Осталось немного: убедить потребителя хотя бы попробовать его без каких-либо дополнительных усилий по созданию новых учетных записей, которых потребуют другие приложения. И как только потребитель попробует этот легкодоступный «плод», экосистема получает самое главное — пользовательский портрет, который она использует для улучшения всех сервисов, приобретая преимущество в конкурентной борьбе. Таким образом, уже «на старте» происходит мощный задел на будущее для совершенствования своих приложений.

Еще раз проследим цепочку: благодаря доминирующему приложению суперапп попадает на смартфон пользователя, а вместе с ним — и менее популярные сервисы в его составе, после чего потребитель начинает пользоваться ими чаще, чем конкурирующими сервисами, которые еще не загружены. Следовательно, их доля рынка растет, а конкуренты теряют позиции.

Не без туч на горизонте

На наш взгляд, есть достаточно оснований считать, что «связывание» программ в одном супераппе, когда одним из приложений является доминирующий на рынке продукт, потенциально может оказать негативное влияние на конкурентную ситуацию.

Дополнительно усугубить ее может попадание суперприложения в обязательную предустановку.

Напомним, что на всех смартфонах после 1 июля 2021 года должны быть предустановлены российские программы согласно утвержденному правительством РФ перечню. В него входят не любые российские приложения, а те, которые имеют определенное назначение (карты, поисковые системы, голосовые помощники, мессенджеры, социальные сети).

Первоначальная идея закона — дать российским пользователям доступ к российским программам, а их правообладателям — плацдарм для эффективной конкуренции с мировыми лидерами (такими как Google и Facebook). Можно также отметить, что мировые корпорации реализуют как стратегии супераппов, так и стратегии технологического связывания различных приложений.

Меняется ли подход с появлением суперприложений? Представляется, что да. Если, например, приложение «ВКонтакте» дополнится новыми функциями, перекочевавшими из менее популярных у пользователей сервисов, эти сервисы также автоматически попадут на устройство. Поскольку эти сервисы не подлежат отдельной предустановке на устройство (так как она происходит согласно упомянутому выше ограниченному перечню), их конкуренты не имеют даже потенциального шанса инициировать свое включение в перечень и окажутся в явно ущемленном положении на самом старте.

Результат неоднозначен: положения о предустановке (за счет по большому счету ожидаемого технического решения отдельных игроков) могут стать не только инструментом борьбы за развитие ответственного ИТ-сектора, но и ограничителем

конкуренции между национальными игроками. Вероятно, такая логика при принятии закона не закладывалась.

Собрать конструктор правильно

Первая мысль конкурентов, развивающих отдельные сервисы, — последовать удачному примеру и тоже создать суперапп. Возникает вопрос: что не дает им сделать свое суперприложение? Полагаем, что кроме технологических сложностей, которые в данном случае можно оставить за кадром, эффективно реализовать такую стратегию мешает отсутствие доминирующего сервиса или их достаточного разнообразия, которые можно объединить с точки зрения потребительской полезности. Если ни одно из приложений не является своего рода рыночным стандартом и его наличие на устройстве не воспринимается как абсолютно необходимое, концепция может и не сработать.

Неужели даже востребованные моносервисы проигрывают в борьбе с супераппами? Если есть спрос, то не за горами и предложение. Если потребитель хочет все «в одном флаконе» — поехать на такси за кофе, а в это время посмотреть кино, он получит этот продукт. Например, телекоммуникационные операторы отреагировали на потребность получать не связь, а возможность слушать музыку и смотреть кино: на рынке появились услуги связи «в пакете» с условно бесплатным доступом к популярным онлайн-кинотеатрам и стриминговым сервисам, которые телекому не потребовалось создавать самостоятельно.

Что решит регулятор?

Две же поставить запятую в предложении «запретить нельзя разрешить» в разрезе существования супераппов вообще и предварительно устанавливаемых в частности?

Очевидно, что сфера функционирования суперприложений требует внимания регулятора. Будет ли это регуляторика полного запрета, табу предварительной установки сервиса в составе супераппов или же определения правил функционирования таких приложений — вопрос, на который необходимо ответить как можно быстрее, поскольку супераппы могут повлиять на конкуренцию уже сейчас.

Возможно, что вездесущая «рука рынка» в условиях разумных правил функционирования сможет подтолкнуть различные моносервисы к созданию собственных суперприложений — но не на базе одной экосистемы, а на основе потребности рынка. Объединение различных сервисов в пакет, уникальный по потребительским свойствам, заложит основу для качественного новой конкуренции.

Сейчас мы находимся в точке вероятного роста рынка, но по какому пути он пойдет — эксплуатации доминирования или новой системы конкуренции — пока неизвестно. Нам остается с интересом ждать, куда качнутся весы.

Век токена не видать

— технологии —

В мае прошлого года проект TON (Telegram Open Network) прекратил работу по решению американского суда: основатель Telegram Павел Дуров объявил о закрытии блокчейн-платформы, в которую было вложено \$1,7 млрд инвестиций. Работа над проектом включала создание собственной криптовалюты Gram, но Комиссия по ценным бумагам и биржам США (SEC) признала ее ценной бумагой, и суд запретил деятельность платформы. Несмотря на то что Telegram согласился вернуть покупателям цифровых активов \$1,22 млрд, у части из них остаются вопросы к компании. Был ли проект заранее обречен и каким образом компания планирует возвращать средства — главные темы, которые сегодня волнуют инвесторов.

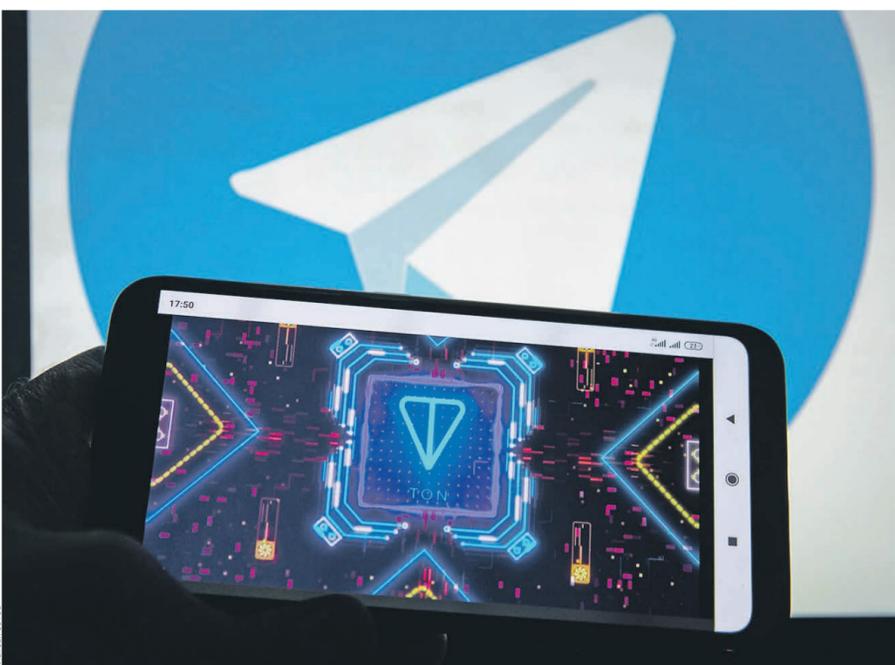
SEC заподозрила умысел

В начале 2018 года основатель мессенджера Telegram Павел Дуров объявил о старте ICO: компания намеревалась создать блокчейн-платформу TON для выпуска собственной криптовалюты Gram. Финансирование планировалось завершить до 31 октября 2019 года, но 11 октября Telegram Group Inc получил иск от Комиссии по ценным бумагам и биржам США о приостановке ICO. Регулятор посчитал, что токены, которые предлагались инвесторам, представляли собой ценные бумаги и регистрация процесса проходила с нарушением законодательства США.

В рамках судебного разбирательства SEC предоставила документы, отражающие операции по продаже токенов Gram, которые произошли уже после окончания ICO. По правилам SEC токены могут быть проданы ранним инвесторам при соблюдении процедуры Regulation D — она предусматривает, что инвесторы не будут прямо или косвенно перепродавать токены до официального запуска платформы.

Telegram признал, что продавал бумаги ранним инвесторам, но утверждал, что зарегистрировал их в упрощенном порядке в соответствии с Regulation D. По мнению SEC, эти сведения позволяли сделать ряд предположений: руководство Telegram знало о намерении инвесторов заработать на перепродаже токенов еще до старта проекта, вторичный рынок криптовалюты сформировался почти сразу, а механизм ее ценообразования был организован таким образом, что поощрял инвесторов перепродавать токены — и все это нарушало положения Regulation D.

В SEC считали, что Павел Дуров понимал: возможность приобрести криптовалюту Gram как простое средство хранения — недостаточный аргумент, чтобы привлечь от инвесторов \$1,7 млрд. И по этой причине Telegram создал структуру, позволяющую покупателям цифровых активов использовать токен для спекуляций и получать максимальную выгоду при его перепродаже. Суд согласился с логикой регулятора и временно запретил проект.



Telegram привлек в блокчейн-платформу TON \$1,7 млрд, но был вынужден закрыть проект по требованию американских регуляторов. Инвесторы проекта недовольны

В июне 2020 года SEC и мессенджер заключили мировое соглашение, по условиям которого Telegram обязался вернуть инвесторам \$1,22 млрд из \$1,7 млрд (72% от изна-

чальных вложений), а также выплатить штраф в размере \$18,5 млн.

Пункт о целесообразности

Вопрос, который сегодня волнует многих инвесторов, — на что конкретно были потрачены их средства.

На январском допросе, который состоялся в Дубае в рамках разбирательства с SEC, Павел Дуров расска-

зал, что в 2018–2019 годах компания израсходовала на TON не менее \$218 млн. При этом, по его словам, затраты на TON и Telegram нельзя четко разграничить: оба проекта используют одно и то же оборудование, разработчиков и поставщиков. Часть миллиардных инвестиций, привлеченных для блокчейн-платформы, планировалось также отдать на раз-

витие мессенджера. По утверждению господина Дурова, укрепление бренда Telegram усилило бы спрос и доверие к TON, поскольку за обоими проектами стоит одна команда.

Несколько лет назад Павел Дуров уже судился с инвесторами. В 2014 году фонд UCP, возглавляемый Ильей Щербовичем и на тот момент владевший 48% «ВКонтакте», обратился с иском в Верховный суд Виргинских островов: истец утверждал, что господин Дуров использовал ресурсы социальной сети для создания конкурентного продукта — Telegram — и тем самым нарушил права фонда как акционера компании. Фонд просил суд обязать Павла Дурова передать мессенджер на баланс «ВКонтакте» и выплатить компенсацию в размере 500 млн руб. В ответ господин Дуров совместно с Mail.ru Group (ей принадлежало 52%) подал встречный иск, где оспаривал сделку, в результате которой UCP стал совладельцем соцсети. В итоге сторонам удалось договориться: Mail.ru Group выкупила у UCP 48% акций «ВКонтакте» за \$1,47 млрд, и после сделки фонд отказался от претензий к Павлу Дурову.

В случае с TON за два года было потрачено почти \$0,5 млрд привлеченных средств. Договор с инвесторами TON содержит пункт о целесообразности трат, который можно трактовать как свободу компании расходовать деньги инвесторов по личному усмотрению. Верна ли такая трактовка по форме, Telegram и покупателям его криптовалюты еще предстоит установить. Кому-то, возможно, в судебном порядке.

ЮРИДИЧЕСКИЙ БИЗНЕС

«Собственнику бизнеса пока приходится полагаться на тех, кто сменит его у руля»

Российский бизнес всерьез обеспокоен вопросом защиты активов и их передачи по наследству. До настоящего времени владельцы крупных состояний пользовались уже опробованными в других юрисдикциях зарубежными инструментами. Но российский законодатель работает над альтернативными решениями, обсуждению которых участники ПМЮФ-2021 посвятили целую сессию. Уже три года назад в Гражданском кодексе появился наследственный фонд, но популярность этого института в России крайне низка. Чем вызвана небольшая востребованность российских фондов по сравнению с иностранными аналогами, «Ъ» рассказали юристы из Bryan Cave Leighton Paisner (Russia) LLP — управляющий партнер **Андрей Гольцблат** и руководитель практики семейного, наследственного и трудового права **Надежда Илюшина**. Несмотря на сырую правовую базу, использование наследственных фондов может принести бизнесу немалую пользу.



— от первого лица —

— Три года назад в Гражданском кодексе появился институт наследственного фонда. Как вы считаете, этот инструмент упростили для россиян передачу активов в наследство?

НАДЕЖДА ИЛЮШИНА: Вероятно, законодатель рассчитывал создать в российском правовом поле некий аналог зарубежного траста, но в получившемся результате явно прослеживается национальный колорит.

Особенность российского фонда в том, что документы, которые регулируют его работу (устав, правила управления и пр.), утверждаются при жизни наследодателя, однако сама структура возникает только после его смерти. Собственник активов фиксирует распоряжение о создании фонда в своем завещании, а непосредственная регистрация происходит при главном участии третьего лица — нотариуса, который обязан подать соответствующее заявление после открытия наследства.

В отличие от зарубежного «брата», отечественный фонд может быть только персональным — создать семейную структуру в российских реалиях пока нельзя. Зато среди его преимуществ стоит отметить отсутствие требований к минимальному размеру уставного капитала.

С иностранными трастами наши фонды роднит то, что они выполняют роль «наследника по завещанию»: после смерти владельца активы отходят непосредственно фонду, не распределяясь между конкретными наследниками. Такой подход позволяет избежать имущество от раздела, а наследники и выгодоприобретатели будут иметь право на получение дохода от деятельности фонда, согласно утвержденным правилам.

Если речь идет о наследовании крупного успешного бизнеса с изрядными оборотами, но потомки основателя не хотят продолжать его дело, то передача долей участия конкретным преемникам может причинить компании вред (к примеру, неопытные наследники могут одобрить инициативы, разрушительные для бизнеса, или заблокировать принятие нужных решений). Создание

фонда решает эту проблему: бизнес полностью переходит к нему и управляется в едином русле, что при должном подходе позволяет компании и дальше процветать без корпоративных конфликтов.

— Существует ли правовое регулирование российских наследственных фондов — насколько четким и понятным его можно назвать?

АНДРЕЙ ГОЛЬЦБЛАТ: Откровенно говоря, пока оно смотрится довольно сырым. С момента внедрения инструмента прошло три года, и за это время не появилось ни внятной судебной практики, ни хотя бы комментариев со стороны тех, кто разрабатывал документы, регулирующие работу фонда после его создания. Сам процесс создания выглядит более или менее понятным, но на следующих этапах возникают вопросы, и ответов на них пока нет.

Взять, к примеру, ситуацию с долгами наследодателя. При отсутствии фонда наследники наследуют как активы наследодателя, так и его долги: и после смерти владельца бизнеса кредиторы могут взыскать эти долги с преемников, в том числе за счет наследственного имущества. После создания фонда наследником имущества будет являться именно он, и остается неясным, как в таком случае реализуется механизм взыскания долгов наследодателя, если последний не урегулировал этот вопрос в документах. Если в распоряжение фонда также переходят и деньги, то теоретически можно погасить долг из них. Но что если денежных средств окажется недостаточно или фонду отписано только имущество? В этом случае придется погасить долг из прибыли? Пока мы можем только гадать.

Другой интересный пример. По закону наследодатель вправе утвердить устав фонда и правила управления им, а также определить лиц, назначаемых в руководящий состав, или порядок, в котором их выбирают.

Что именно мы можем прописать в правилах управления фондом? Каким образом будут отбираться кандидаты в состав органов управления? Каковы в этой части пределы диспозитивности наследодателя и можно ли изменить структуру и систему органов

управления, если они выбраны неудачно? Ведь пока протестировать работу фонда возможно только после смерти его учредителя, а устав и прочие документы получаются изменены только через суд — и то лишь в случаях, если управление фондом на прежних условиях стало невозможно по обстоятельствам, которые нельзя было объективно учесть в момент написания документов...

Очевидно, что сформированной практики управления фондами в России на данный момент нет.

Кроме того, непростой задачей может стать поиск кандидатов на управляющие позиции фонда — им должен быть опытный человек, способный вести крупный бизнес и при этом не имеющий личного корыстного интереса.

Без ответа остается и ряд других вопросов: насколько легко передать в российский наследственный фонд зарубежные активы (к примеру, обратная ситуация возможна далеко не всегда)? Возможно ли в уставных документах фонда заранее урегулировать порядок и принципы, по которым он будет голосовать по корпоративным вопросам компании как участник или акционер? Существуют ли способы контролировать лиц, входящих в органы управления фондом? Можем ли мы обязать фонд испрашивать согласие выгодоприобретателей на совершение некоторых сделок?

И это лишь малая часть «белых пятен». Возможно, на часть из них мы, как опытные юристы, дадим ответ и сегодня, но это будет теория, не подкрепленная практикой. А фонду придется работать уже после смерти владельца бизнеса.

— Наследственные фонды сегодня популярны в России?

А. Г.: Не особенно. По данным статистики, за время существования этой концепции на территории страны было принято около 100 распоряжений о создании фонда. Сколько из них действительно было создано, как они сработали на практике и управляет ли как-то из этих структур именно крупным бизнесом — на данный момент неизвестно.

Поначалу мы обсуждали с некоторыми клиентами возможность использовать рос-

сийский фонд в качестве инструмента наследственного планирования. Но никто из них не встретил эту идею с энтузиазмом, и мы решили пока не заострять внимание клиентов на этой концепции.

— Можете ли вы выделить основные причины, по которым идея с российским фондом не находит отклика у клиентов?

Н. И.: Таких причин несколько. Первая из них — проблема с обязательной долей в наследстве. Право на нее имеют несовершеннолетние или нетрудоспособные дети наследодателя, родители или иждивенцы, находившиеся на его содержании в течение последнего года.

Рассмотрим пример, когда наследодатель указывает своего несовершеннолетнего сына в качестве выгодоприобретателя фонда, то есть сын приобретает права или некий (возможно, весьма щедрый) доход, при этом бизнес будет неделимо принадлежать фонду. Но обязательный наследник по закону имеет право отказаться от статуса выгодоприобретателя и заявить о выделении ему обязательной доли в бизнесе. Если его усилия увенчаются успехом и он получит положенную ему долю — тогда, по сути, глобальная задумка о создании фонда и обеспечении неделимости управления бизнесом теряет всякий смысл.

Мы пока не знаем, как будут развиваться события, если объявится «неожиданный» обязательный наследник, не упомянутый в качестве выгодоприобретателя. Заявиться в состав выгодоприобретателей фонда не получится: закон этого не предусматривает. Как будут обеспечиваться его права? В зарубежной судебной практике наследники периодически поднимают вопросы о минимости фонда и утверждают, что его создание — это попытка обойти обязательные гарантии. Как пойдут дела в российской практике — пока неизвестно.

Во-вторых, как упоминалось выше, наследодатель при жизни определяет лиц, которые войдут в состав органов управления фондом, или порядок их выбора. Когда собственник умирает, нотариус должен направить в государственный орган заявление на

регистрацию фонда, а перед этим — выйти на связь с кандидатами в органы управления и предложить им соответствующие позиции. По закону, если кандидаты отказываются занять свои посты и органы управления сформировать не получается, нотариус не имеет права направлять документы на создание и регистрацию фонда. Вероятнее всего, в этом случае наследственное имущество распределится среди наследников по закону, то есть в равных долях.

Другая ситуация: фонд создан, но в органах управления нет кворума. В таком случае фонд должен быть ликвидирован через год, и возникает тот же вопрос: зачем затевалось мероприятие по его созданию? Есть ли в нем смысл и как себя при этом будет чувствовать бизнес?

В-третьих, наследодателей сейчас очень сильно смущает невозможность создать фонд при жизни: посмотреть, как он будет работать, увидеть недочеты или пробелы в документации, убедиться, что внутренние процессы отлажены эффективно. Проверить, не вредит ли что-то бизнесу и как справляются со своими задачами те, кто входит в управление фондом, а при необходимости — сменить управляющих.

Многим небезразлично, что произойдет с компанией после их ухода, но собственнику бизнеса пока приходится полагаться на тех, кто сменит его у руля. В случае если документы по фонду будут подготовлены некорректно, это может повлечь куда большие проблемы с бизнесом и имуществом, чем если бы фонда не было вообще — вот только наследодатель уже не сможет на это повлиять.

— В июне Госдума во втором чтении приняла законопроект о возможности создания личных «прижизненных» фондов. Как вы оцениваете перспективы этого правового института?

Н. И.: Действительно, такой законопроект существует и речь в нем идет о личных фондах. Суть документа в том, что владельцы бизнеса смогут создавать фонды при жизни и озвученное выше сомнение о невозможности протестировать фонд, пока собственник жив и здоров, станет неактуальным.

Фонд будет владеть имуществом, а собственник сможет войти в состав коллегиального исполнительного органа или попечительского совета и изменить документы фонда, если увидит в них пробелы или неэффективно работающие процессы. После смерти такие изменения будут возможны лишь по решению суда и в строго ограниченных случаях.

В документах учредитель фонда вправе предусмотреть условие, что после его смерти фонд не может быть ликвидирован по решению органов управления. В отличие от наследственного, личный фонд может быть учрежден супругами, которые передают ему совместное имущество. И изменить устав после смерти учредителя не получится.

Но и тут не обошлось без нюансов — например, стоимость имущества, передаваемого фонду, не должна быть ниже 100 млн руб. — такой бизнес уже можно назвать довольно крупным. Кроме того, учредитель «прижизненного» фонда несет субсидиарную ответственность по обязательствам фонда в течение трех лет со дня его создания, и, наоборот, в течение этого срока фонд несет ответственность по обязательствам учредителя. Если кредиторы по объективным причинам не могли обратиться с требованиями к личному фонду или его учредителю, указанный срок может быть продлен до пяти лет.

А. Г.: Регулирование «прижизненных» фондов видится нам чуть более четким, чем наследственных. Посмотрим, в каком виде законопроект будет окончательно принят и отважатся ли владельцы крупного бизнеса довериться новому инструменту.

Юлия Карапетян

Век токена не видать

— технологии —

Как уже сообщал «Ъ», Павел Дуров предлагал следующий план возврата инвестиций: компания намеревалась выплатить американским инвесторам 72% вложенных средств, а инвесторы из других стран могли согласиться на ту же долю или предоставить мессенджеру средства в кредит и в течение года получить 110% первоначальных вложений. Инвесторы рассматривали разные стратегии выхода из ситуации: забрать деньги, переформировать вложенные средства в качестве кредита для Telegram или действовать через суд.

В числе тех, кто принял решение судиться с мессенджером, инвестиционный фонд Da Vinci Capital — в конце февраля 2021 года его юристы отправили Павлу Дурову уведомление о намерении подать иск (letter before claim) к TON Inc. и Telegram Inc. По словам главы фонда Олега Железова, претензии по проекту также есть у американских и европейских инвесторов.

Нюансы правовой подготовки

По мнению американского регулятора, Telegram должен был оформить продажу Gram как сделку с ценными бумагами, то есть раскрыть информацию о финансовом положении, бизнесе, менеджменте и ри-

сках в соответствии с законодательством Соединенных Штатов. Неверный порядок регистрации токенов стал одной из причин, по которой платформа TON не запустилась. Возможно, в этом случае полезно было бы зарегистрировать Gram по примеру Ethereum — как security-токены (цифровые аналоги ценных бумаг).

Рассчитывали ли Telegram на то, что столь громкое дело не попадет в поле зрения регулятора? Опрошенным «Ъ» юристам эта версия кажется маловероятной, ведь к 2018 году практика насчитывала множество более мелких проектов, которые SEC обязала либо закрыть, либо зарегистрировать в соответствии с правилами. И после ужесточения политики SEC серьезные ICO-проекты принимали решение о выпуске токенов только после того, как получали официальный юридическое заключение о статусе своей криптовалюты.

Эксперты утверждают: либо Telegram организовал правовую подготовку проекта из рук вон плохо, либо, наоборот, в деле действовали очень хорошие юристы. В пользу второго предположения говорит, в частности, пункт договора о целесообразности трат: он защищает Telegram от необходимости возврата всех инвестиций в случае, если по каким-то юридическим причинам проект так и не удастся запустить.

«По ряду причин не запуститься может любой проект», — рассуждает Евгений Зандман, управляющий партнер блокчейн-фонда BR Capital. — В случае с TON не совсем понятно, что именно способствовало его закрытию».

Одна из причин, как полагает Зандман, то, что проект фактически не прошел юридический due diligence. «Однако слабо верится, что для крупной международной платформы не было сделано всех необходимых шагов и проверок на этапе подготовки и перед привлечением миллиардных инвестиций. В этом случае мне, как инвестору TON, хочется задать руководителю проекта вопрос: если было известно, что он не запустится, зачем они собирали инвестиции и на что потратили средства?» — говорит он.

Советник гендиректора «Ай кью джи» управления активами» Евгений Долинский считает, что перед запуском проекта Telegram и инвесторы достаточно тщательно оценили юридические и регуляторные риски, однако это не лишает их права отстаивать свои интересы. «Конечно, у судебных притязаний инвесторов есть предел — к примеру, они не могут предъявить компании иски с требованием о полной реализации проекта. Но исходя из обязательств, которые принял на себя Telegram, кредиторы вправе требо-

вать возмещения ущерба, в том числе в судебном порядке», — говорит он.

Несмотря на то что с моральной точки зрения стратегию Telegram можно оценить по-разному, шквала разъяренных инвесторов нет, и отсутствие объемной кампании пока говорит в пользу Павла Дурова, добавляет господин Долинский: «Вероятно, кредиторы не теряют надежд потому, что TON — перспективный актив и в ходе IPO его стоимость может вырасти до \$100 млрд. И именно потенциалом возможного заработка объясняется благосклонность инвесторов».

«Не покупатели токенов Gram должны нести убытки из-за решений, которые компания приняла без согласования с ними», — уверен генеральный директор и основатель PayQRaleb Марков. — Даже если предположить, что никто, включая руководство мессенджера, не предвидел такого развития событий и Telegram действительно хотел реализовать блокчейн-проект по выпуску токенов, то он все равно виноват. На мой взгляд, мессенджер должен вернуть инвесторам все вложенные деньги и самостоятельно нести убытки в рамках оговоренной деятельности».

Пункт инвестиционного договора о том, что часть средств будет тратиться на Telegram, покупатели токенов восприни-

мали нормально, но только в разрезе того, что он станет площадкой для масштабирования блокчейн-сети TON и токенов Gram. «Популярность мессенджера была важна для инвесторов потому, что повышала стоимость токена, его развитие в отрыве от этих факторов их не интересовало», — объясняет господин Марков. Он считает, что за счет полученных средств пользовательская база Telegram выросла вдвое, но инвесторы не получают от роста актива никакой выгоды, хотя, по сути, его профинансировали.

«Как невозврат 28% соотносится с тем, что части инвесторов предлагают переформировать вложения в заем под 110%? С одной стороны, компания говорит, что денег у нее нет, а с другой — через год готова заплатить даже больше. Год прошел — зачем нужна была эта вилка?» — задается вопросом господин Марков. «На практике многие инвесторы структурировали свои сделки с Telegram через крупные инвестиционные фонды, которые не особенно пострадали от закрытия проекта, и неохотно помогают кредиторам. Поэтому многие вынужденно выбрали вариант забрать 72%, хотя хотели оформить заем под 110%. Но Telegram в принципе не стоило предлагать такое неэтичное и необоснованное решение», — заключает он.

Анна Миронова

Review



Страховка от банкротства

Несмотря на то что закон о наследственных фондах по управлению имуществом был принят еще в 2018 году, граждане России долгое время не имели права создавать подобные структуры при жизни. Впрочем, в июне Госдума в первом чтении одобрила законопроект, который предлагает ввести в Гражданский кодекс понятие личного фонда. По мнению советника, директора департамента корпоративного права компании PKT **Елены Кравцовой**, его эффективность как инструмента защиты активов близка к идеальной, но кредиторам следует быть начеку: потенциальные должники могут использовать этот способ недобросовестно.

— сегмент рынка —

Неожиданный подарок

Угроза банкротства бизнеса в последние годы становится для предпринимателей все более серьезной. Причин тому множество: остались в прошлом примитивные схемы вывода активов, успешно спасавшие их от кредиторов еще каких-то десять лет назад. Субсидиарная ответственность, которую поначалу воспринимали как некую абстракцию, сегодня превратилась в неизбежный grand finale любой серьезной процедуры банкротства. Кредиторы отработали методы розыска активов за рубежом. Судебная практика усердно закручивает гайки, не позволяя уйти от ответственности ни косвенным бенефициарам, участие которых в бизнесе не прослеживается по документам, ни даже их наследникам (известный пример — решение Верховного суда РФ по делу «Амурского продукта»). Единственное жилье должника, чей иммунитет от взыскания еще недавно казался незлыблемым, в свете свежей позиции Конституционного суда (постановление от 26 апреля №15-П) также может быть утрачено в результате банкротства.

В таких условиях одной из причин, по которой у владельца любого бизнеса болит голова, становится защита его имущества от возможных последствий корпоративного или личного банкротства. Создать «кубышку», до которой в случае краха бизнеса не доберутся кредиторы, он стремится максимально надежным способом — чтобы эту нерушимую скалу не могли пошатнуть сколь угодно радикальные сдвиги в практике.

И, что довольно неожиданно на фоне общей направленности практики, именно такой надежный способ предпринимателям недавно «подарило» Федеральное собрание. Законопроект под номером 1172284-7 о внесении изменений в Гражданский кодекс был принят Госдумой 9 июня и уже получил одобрение профильного и правового комитетов Совета Федерации (что с высокой вероятностью гарантирует принятие закона, который в таком случае вступит в силу с 1 марта следующего года). Документ вводит в российское законодательство понятие личных фондов.

Судя по всему, этот новый многообещающий институт будет в высшей степени интересен любому крупному и даже среднему собственнику, даже несмотря на то что для эффективного применения он потребует значительных организационных усилий и без преувеличения мастерского составления документов. А вот потенциальные кредиторы бизнеса, прежде всего бан-

ки, насторожатся: теперь их перспективы дотянуться до активов должника и погасить свои требования ощутимо сужаются.

Применение на деле

Законопроект расширяет существующий с 2018 года институт наследственных фондов, позволяя передать имущество минимальной стоимостью 100 млн руб. (определенной по результатам оценки) в управление фонду уже при жизни его учредителя, а не только по завещанию. Наследственные фонды теперь становятся разновидностью личных.

Первое, что заслуживает внимания, — то, насколько широкие возможности по структурированию и управлению фондами открывает документ. К примеру, учредитель самостоятельно устанавливает правила управления фондом, формирует его руководящие органы, определяет выгодоприобретателей или порядок их выбора, более того, он и сам может стать таковым. Личный фонд может вести предпринимательскую деятельность и создавать дочерние общества, а условия его управления учредитель вправе изменить в любой момент.

Очевидно, что такая структура, — прекрасный способ обособить свое имущество, как персональное, так и коммерческое. А сопутствующая свобода действий, с которой основатель может управлять им и определять порядок использования получаемых доходов, даже выше аналогичных опций акционера или участника в хозяйственном обществе.

Казалось бы, если связь учредителя с фондом столь тесна, логичным шагом со стороны законодателя было бы предусмотреть защиту от злоупотреблений, чтобы этот механизм не служил способом спрятать имущество от кредиторов. Однако документ ограничивает возможность привлечь фонд к субсидиарной ответственности по долгам основателя сроком на три года с момента его создания (в исключительных случаях этот срок может быть увеличен до пяти лет). После этого, как бы ни менялись условия его управления и состав выгодоприобретателей, переданные фонду активы надежно защищены от взыскания. И если состоятельный гражданин намерен использовать фонд именно в качестве страховки от будущих неприятностей в бизнесе, а не инструмента для решения сиюминутных задач по выводу собственности, этот срок не станет большой проблемой. Главное — заблаговременно заняться вопросом «наполнения» фонда, ведь споры по взысканию долгов, по итогу которых кредиторы

получают возможность искать и отвоевывать активы, часто занимают сопоставимое время.

Не отвечает фонд и по долгам выгодоприобретателей. Кредиторы в рамках процедур банкротства, привлечения к субсидиарной ответственности или взыскания убытков могут претендовать лишь на доходы, которые поступают от личного фонда самому учредителю или иным выгодоприобретателям. При этом учредитель, как отмечалось выше, способен в любой момент перенаправить эти денежные потоки другим лицам. И все, что останется кредиторам, — надеяться на формирование судебной практики, которая расценит подобные действия как злоупотребление правом.

Конфиденциальность условий управления — еще одна особенность личных фондов, превращающая их в идеальное средство для защиты активов. Правило о конфиденциальности сформулировано в законопроекте без всяких исключений, и получить секретные сведения окажется трудной задачей не только для сторонних кредиторов, но и для финансового управляющего самого должника (если учредителя признают банкротом).

Есть риск, что наличие у бенефициара должника личного фонда может стать инструментом для преумощенного удовлетворения требований одних кредиторов в ущерб другим — как до, так и во время банкротства. То есть окажется именно тем злоупотреблением, с которым так активно борется вся банкротная практика. Ведь учредитель не теряет права изменить порядок управления фондом таким образом, чтобы выгодоприобретателем стало связанное с дружественным кредитором лицо, а у остальных кредиторов не будет ни законных средств оспорить подобное решение, ни шанса оперативно о них узнать.

Ответственный подход

Рекомендация напрашивается сама собой: всем собственникам активов, которые занимаются бизнесом, стоит самым серьезным образом рассмотреть вопрос о переводе части состояния в личные фонды. В том виде, в каком данный институт описан в законопроекте, он предоставляет беспрецедентные для российского права гарантии защиты имущества.

Конечно, грядущее правоприменение по сложившейся традиции внесет свои коррективы и практика может ограничить использование новой конструкции в явно незаконных целях. Но даже в этом случае личный фонд сохранит значительные преимущества перед альтернативными способами обособления акти-



вов, например реоформления их на офшорные компании или номинальных владельцев.

Несмотря на гибкость закона, собственник должен ответственно отнестись к формированию устава и условий управления фондом. При помощи этих документов закон позволяет изменить практически любое правило его работы: от распределения доходов и имущества до порядка ликвидации. И поскольку фонд создается на длительный срок, эти вопросы нужно сформулировать с учетом всех будущих вариантов развития событий. А юридическим компаниям полезно уже сегодня начать готовиться к предоставлению соответствующих услуг, ведь от грамотного правового подхода зависит то, насколько действенным окажется обсуждаемый инструмент.

С другой стороны, реальным и потенциальным кредиторам следует обращать особое внимание на контрагентов, формирующих личные фонды, и четко осознавать возможные риски применения подобных схем. Вероятно, через несколько лет, когда первые личные фонды отметят свой трехлетний юбилей, дающий им иммунитет от ответственности, нас ждет немало интересных споров о пределах законного и добросовестного применения этого механизма. Но такой сценарий стоит держать в уме уже сейчас: помнить о нем при выдаче кредитов или подписании долгосрочных договоров и разрабатывать средства, позволяющие минимизировать риск сокрытия активов от взыскания.

Юридический бизнес

«Деиelfизация» экономики

Сложное международное положение, гибридные войны, глобальная политическая конкуренция не могут не сказаться на российском юридическом рынке. Не будем лукавить: несмотря на жалобы участников, местный юридический бизнес сейчас регулируется мало, самоорганизуется не слишком активно, а дискуссии строятся в основном вокруг внутрикорпоративных тем, не слишком интересных широкой публике. Возможно, настало время поднять по-настоящему важный вопрос, значение которого выходит далеко за пределы внутрицеховых споров: каковы сегодня роль и значение зарубежных юрфирм («ильфов»), а также степень их проникновения в российскую экономику и через нее — в геополитику?

— мнение —

Некоторое время назад я беседовал с одним моим давним знакомым, крупным английским юристом, и наш small talk довольно быстро скатился к вопросам регулирования юридического рынка. «Я вообще не понимаю, почему ваш регулятор не додумался „деиelfизировать“ экономику (to unelf the landscape)?» — воскликнул мой собеседник. Несмотря на радикально левые для юриста взгляды (впрочем, среди западных интеллектуалов они до сих пор распространены), такой поворот беседы меня несколько обескуражил. Выходит, что один из ярких представителей западного юридического бизнеса сам говорит о том, что его коллег в России следует, переводя употребленный им неологизм на хлесткий язык Хрущева, «распогонить и разламписать»?

В течение долгого времени у нас считалось хорошим тоном преклоняться перед «ильфами», перенимать у них стандарты работы и всячески брать с них пример. На заре развития российского юридического рынка такой подход был необходимостью, а затем стал потребностью, обусловленной широкими международными связями, беспрецедентными трансграничными контактами российских бизнесменов, зарубежным финансированием и повсеместной работой по английскому праву. Сегодня ситуация трансформировалась: открытость сменилась закрытостью, искренность — подозрительностью и недоверием,

на смену дружелюбию и желанию сотрудничать пришли нескрываемое раздражение и взаимное недовольство. Экономика и бизнес, разумеется, не остались в стороне от этих процессов, причем те страны, которые хотели бы воздержаться от участия в подобных играх, рано или поздно вынуждены следовать примеру большинства. Общие стандарты рушатся, экономики закрываются (и коронавирус лишь усугубил повальную сегрегацию и изоляционизм), а повсеместные гибридные войны то и дело перерастают в полномасштабные вооруженные конфликты.

Не важно, кто здесь прав, а кто виноват — дело не в политике, а в самом тренде, описанном выше. Хоть сколько-нибудь заметные предприятия вынуждены играть по всеобщим правилам, почти никогда не основанным на чисто экономической логике, в результате высокоинтеллектуальный бизнес неизбежно попадает под удар и проникается атмосферой подозрительности и недоверия. Взять хотя бы хрестоматийный кейс бездоказательного запрета продуктов «Лаборатории Касперского» для американских госорганов, многочисленные санкции в высокотехнологичной сфере (в области «софта», «железа», авторских прав) — это уже не разовые акции, а яркая тенденция.

Недавнее постановление правительства РФ №622 «Об ограничениях на предоставление информации и документации аудиторской организации, индивидуальному



аудитору», ограничивающее доступ международных аудиторов к чувствительной информации российских госорганов и госкорпораций, — явление того же порядка (при всех оговорках о том, что никто толком не знает, как именно его исполнять). Сегодня правительства разных стран все меньше доверяют друг другу и все больше преисполняются обоснованных подозрений в том, что бизнес-структуры могут (а часто и напрямую обязаны) передавать чувствительную информацию о потенциальном или реальном противнике или конкуренте, «куда следует». Почему же не проявить последовательность, ограничив международные юридические фирмы, работающие в России? Наш юридический рынок отрегулирован слабо, многочисленные потенциальные модели его развития конкурируют между собой, сообщество бурлит, а ослабленные кризисом национальные фирмы, несмотря на громкие победы реля-

ции, в частных разговорах рассказывают о не самой радужной реальности.

С моей точки зрения, регулятор вполне способен убит двух зайцев, выставив для «ильфов» в России определенные ограничения: с одной стороны, он может помочь национальному юрбизнесу в сложные времена, а с другой — ограничить для компаний, слабо контролируемых местными властями, возможности по сбору чувствительной информации. Разумеется, мне известно, что бизнес «ильфов» структурирован таким образом, что юридически он в большинстве случаев не отличим от «рульфов». Подобные формальности научились обходить, да и последовательной риторики чиновников хватило бы для того, чтобы запустить «деиelfизацию»: крупный бизнес и госкорпорации привыкли считать неформальные сигналы и на всякий случай действовать так, словно эти сигналы уже имеют силу закона. В этом смысле публичные окрики и, к примеру, запуск

рабочей группы по указанной теме, ее регулярные заседания и подробное освещение хода работ в профессиональных СМИ могли бы сослужить отечественному юрбизнесу хорошую службу. В конце концов, чем он хуже аудиторского?

Подобные разговоры давно не новость. В 2015 году ныне покойный экс-сенатор Евгений Тарло пытался ограничить работу «ильфов» на территории РФ, но тогда его инициативу не поддержали — даже несмотря на то, что профессиональное сообщество, не стесняясь в выражениях, обсуждало как минимум спорные результаты Cleary Gottlieb и Baker Botts в деле «Россия против бывших акционеров ЮКОСа». Возможно, пришло время вспомнить о старых спорах и проявить последовательность, тем более что за последние годы мир не приблизился к взаимопониманию и не проникся взаимным доверием.

Александр Московкин,
«Российская газета»

Review

Активы сыграют в прятки

Привлечь к ответственности реального бенефициара с каждым годом становится все легче. Претендовать на его имущество могут кредиторы компании, контролирующие органы, банки и деловые партнеры. Попытки «спрятать» активы в последнюю минуту обычно бесполезны, а чаще — незаконны, и только своевременно принятые меры помогут не потерять бизнес. О плюсах и минусах наиболее популярных способов защиты активов и о том, как они работают на практике, рассказал управляющий партнер юридической компании «Лемчик, Крупский и партнеры» **Андрей Крупский**.



ФОТОГРАФИЯ: ЛЕВИЧЕНКО, ФОТОГРАФИЯ: КОЛОДЯКОВ

— мнение —

Риск на пороге

Если бы в начале своей карьеры российские бизнесмены знали обо всем многообразии оснований, за которые их можно привлечь к ответственности, вероятно, бизнеса в стране было бы куда меньше, чем показывает статистика. Тем предпринимателям, которые уже состоялись, тем более есть что терять, и они хотят максимально полно защититься от потери активов.

Но попасть в «зону риска» легче, чем кажется. Например, может выясниться, что при использовании методов снижения налоговой нагрузки компания недоплатила налоги, и виновное в этом лицо рискует подвергнуться не только уголовному преследованию, но и в дальнейшем получить от государства гражданский иск о возмещении убытков.

Также на активы могут претендовать кредиторы, ведь долги компании можно взыскать с топ-менеджеров и собственников не только при банкротстве фирмы, но и в случае, если она уже исключена из ЕГРЮЛ. Кроме того, руководителя могут привлечь к ответственности по иску самой компании — и это еще один подводный камень.

Первое, что стараются сделать оппоненты должника, — доказать его связь с тем или иным активом. Для того чтобы ее скрыть, существует несколько способов.

Брак как «подушка безопасности»

Если потенциальный должник оказался в сложной ситуации и при

этом состоит в браке, то он может спасти семейную собственность, переоформив ее на супруга при помощи соглашения о разделе имущества. Такой документ можно составить не только будучи в браке, но и после развода, он позволяет четко разграничить права: супруги могут прописать в нем доли в каждом объекте либо определить раздельный режим владения. В 2019 году Верховный суд РФ разрешил включать в соглашение и личное добрачное имущество: теперь должник может наполовину обезопасить его от претензий кредиторов и арбитражного управляющего. Однако ту собственность, которую супруги получили в наследство, разделить нельзя.

Составляя документ, лучше избегать существенной диспропорции долей разделенного имущества и соблюдать принцип соразмерности, иначе кредиторы могут оспорить перевод активов. Одновременно можно инициировать развод в суде: он придаст соглашению дополнительный «реальный» штрих и покажет кредиторам, что стороны не намеревались ущемлять их права. Затем имущество следует оценить, нотариально удостоверить и зарегистрировать право собственности на разделенные активы в Росреестре.

Важно, чтобы после развода каждый супруг содержал свои активы самостоятельно — это позволит доказать их обособленность. Ведь если при анализе банковских выписок арбитражные управляющие обнаружат общие расходы, они могут сделать вывод о мнимости совершенной сделки. Соглашение о разделе имуществ-

ва, как и любую сделку, можно оспорить в суде в установленный законом срок исковой давности — он составляет три года.

Продать нельзя подарить

Весьма популярный способ защиты актива — его продажа дружественному лицу. Вероятность оспаривания этой и других сделок зависит от даты ее заключения: договор можно оспорить либо за стандартные три года, либо в течение десяти лет после подписания — если кредиторы докажут, что истинной целью купли-продажи было сокрытие имущества.

Чтобы в будущем вам не пришлось подтверждать реальность сделки, стоит учесть несколько рекомендаций. Во-первых, цена в договоре должна соответствовать рыночной. Во-вторых, на роль покупателя лучше привлечь лицо, способное объяснить происхождение средств, на которые оно приобретает имущество. Если договор оплачивается в наличном порядке, передачу денег и оформление расписки лучше проводить в присутствии нотариуса. Если же для расчета выбрана безналичная форма, то здесь стоит предпочесть фактическое перечисление денег со счета покупателя продавцу, а их возврат осуществить в наличной форме.

Еще один вариант «разорвать» связь между владельцем и активом — подарить его.

Но тут важно помнить, что в течение десяти лет с момента совершения любой сделки кредиторы могут попробовать оспорить ее по нормам ГК РФ, и анализ судебной практики

показывает, что в случаях применения к КДЛ субсидиарной ответственности договор дарения оспаривается чаще других, а кредиторы открыто расценивают его как операцию по выводу активов. При этом они обязаны доказать, что сделка совершалась именно в целях уклонения от уплаты долга. Считается, что должник злоупотребляет правом, если отчуждает имущество в период, когда уже отвечает признакам неплатежеспособности, договор совершен на нерыночных условиях (то есть причиняет ущерб), а сторона по сделке знала о ситуации должника.

В целом дарение сложно назвать надежным способом спасти имущество, и прибегать к нему рекомендуется только в крайних случаях.

Залог страхует от потери

От форс-мажора и риска утратить контроль над имуществом нельзя защититься на сто процентов, но способы подстраховаться все-таки есть. Один из наиболее эффективных — залог.

Например, вы можете выдать покупателю (родственнику или знакомому) заем с оформлением залога на приобретаемую недвижимость. Размер займа, который прописывается в договоре, будет приблизительно равен стоимости имущества. По сути, эта сделка является «безденежной», то есть вместо фактической передачи средств оформляется лишь расписка в их получении.

Преимущество этого варианта в том, что актив нельзя реализовать без согласия залогодержателя. Недостаток — возможность отследить связь между ним и реальным владельцем. Поскольку сведения о залоге отражаются в ЕГРН, они доступны неограниченному кругу лиц. Если залогодержатель окажется родственником лица, контролирующего должника (КДЛ), то кредиторы, обнаружив запись о залоге интересующего их имущества, могут попытаться признать ее мнимой. Поэтому в качестве залогодержателя или залогодателя целесообразно ставить лицо, не связанное с КДЛ напрямую.

Заем покупателю можно выдать и без оформления залога — в этом случае контроль над продаваемой собственностью снижается, но одновременно такой ход является и

преимуществом, поскольку кредиторы не найдут связь между КДЛ и залогодавцем. Расписку, подтверждающую оплату, можно оформить с открытой датой — она «подстелет соломку» на случай мошенничества доверенного лица.

В качестве дополнительной страховки формальный собственник актива и реальный бенефициар могут заключить опционное соглашение. В этом случае, если наступит срок возврата имущества истинному владельцу, а номинальный держатель по каким-то причинам не захочет его переоформить, сделку возможно будет совершить без фактического присутствия второй стороны. Опционное соглашение неупублично, конфиденциально и заключается в нотариальном порядке.

Траст не догонят

Если потенциальный должник владеет имуществом за рубежом и отдельные его объекты задекларированы в разных странах, это означает, что у налоговых органов есть информация об иностранных счетах, с которых оплачивались их покупки и содержание. Соответственно, владелец рискует получить требования по взысканию долгов за счет такого имущества, особенно если в реестр кредиторов войдет налоговая служба.

Для защиты иностранной собственности можно использовать разные варианты, аналогичные российским: раздел и продажу, залог и прочее. Порядок их оформления и реализации зависит от особенностей законодательства той страны, в которой находится имущество. Но одним из самых эффективных, удобных и конфиденциальных инструментов является траст — при его использовании активы приобретают особый статус.

Суть траста в том, что его имущество не принадлежит ни учредителю (он теряет право собственности на него с момента передачи имущества управляющему), ни доверительному собственнику-трасти (он только управляет этим имуществом и является формальным держателем титула на активы), ни бенефициарам до даты прекращения траста.

Несмотря на то что траст не является юридическим лицом, на его имя может быть открыт отдельный счет, он может иметь собственные обязательства и осуществлять инвестиции.

Имущество, которое передается в траст, перестает быть собственностью учредителя, и, следовательно, его невозможно конфисковать или потребовать выплату из траста в качестве компенсации по иску к учредителю или бенефициару. Оно также отделено и от активов доверительного собственника, и на него нельзя обратить взыскание, связанное с его долгами.

Доверительный собственник инвестирует предоставленные в его распоряжение средства по собственному усмотрению, но в рамках условий трастового соглашения. Помимо соглашения учредитель обычно передает доверительному собственнику меморандум, содержащий его пожелания по управлению имуществом, который, впрочем, не является юридически обязывающим документом. Учредитель также вправе назначить гаранта траста, который контролирует деятельность доверительного собственника и может при необходимости заменить его на другого.

Бенефициар может получать доходы от активов траста, но не вправе ими распоряжаться, то есть у него сложно их отобрать. Что касается выплат бенефициару, то их сроки и размеры также определяются трастовым соглашением и могут быть поставлены в зависимость от определенных событий. В итоге все имущество, включая доходы от инвестиций, но за вычетом управленческих расходов, должно перейти в распоряжение бенефициара.

Для наиболее эффективной защиты иностранных активов, как правило, используют безотзывный траст — в этом случае после подписания трастового соглашения полный контроль над имуществом переходит к управляющему. С одной стороны, такую потерю контроля можно отнести к плюсам, ведь она ограждает переданные в траст активы от кредиторов. С другой стороны, создать и содержать безотзывный траст — удовольствие дорогостоящее. А из-за того что учредитель теряет юридический титул владения активами, продать имущество тоже будет непросто.

Главный принцип, на котором строится защита активов, — своевременное планирование и профилактика. Если заранее просчитать все возможные риски потери имущества и озонотить ликвидацией «тонких мест», можно избежать многолетних судов, сохранив активы и время.

Юридический бизнес

Суд — театр, но не все в нем актеры

«Этот стон у них песней зовется» — жалобы театралов о том, что годных и интересных постановок давно не видно, звучат уже не первый год. Иногда я, как человек «из среды», готов с этим утверждением согласиться, но чаще хочется написать грустно-язвительный пассаж: не там вы, граждане, ищите. За огнем, убедительностью и лицедейским талантом нужно идти в суды.

— мнение —

Громкий судебный процесс доставляет не меньше удовольствия, чем хороший спектакль, и не беда, что актеры временами недотягивают. Если зритель смотрит неудачную постановку в стенах классического театра, он тверд и бескомпромиссен: он встает и уходит, не оглянувшись. Другое дело — суд: здесь убедительная игра участников заворачивает, разжигает интерес и заставляет остаться, чтобы увидеть, чем все закончится.

Многообразие жанров позавидуют самые искушенные ценители. В асортименте есть нравоучительные пьесы, например уже ставший классическим процесс «Березовский vs Абрамович». С позиции дня сегодняшнего кажется, что этот суд проходил в Лондоне совсем неслучайно, ведь это чистейший Шекспир, причудливо осовремененная постановка «Венецианского купца». В ней Шейлок, некогда ссужавший Антонио деньгами, требует свой фунт плоти, но в итоге сам едва не оказывается осужденным, ведь втолковать людям под нафталиновыми буклями значение слов «крыша» и «откат» не так-то легко.

Хватает на этой сцене и абсурда: постановка, главная роль в которой отдана Алексею Навальному, напоминает бесконечно длющийся кафианский «Процесс». Сна-

чала герой, не понимающий сути предъявленных обвинений, пытается убедить судей в несправедливости назначенного ему ареста, затем уже сам обличает коррупцию представителей власти, а суд называет «продажной сворой».

Или взять историю с «милициардером» Захарченко — несомненный трагифарс и мой любимый процесс. Именно в нем я с интересом обнаружил своеобразный субтитрут скудеющей театральной жизни. Да и как было пропустить тот факт, что дома у служителя порядка находят столько денег, сколько не поместилось бы в твою стандартную квартиру полезной, или, как оказывается, бесполезной, площадью 40 кв. м?

Все это напоминает дословную постановку Джанни Родари в провинциальном ТюЗе. Этакая «Страна лжецов» с единственным законом «кто не врет, тот нездоров». Тут и черные банкиры Горбунцов, Антонов и Чувилин, из-за усердно даваемых показаний все как один достойные роли короля Джакомо. И несправедливо осужденные вроде Калиморо, который, медленно сходя с ума, мяукает в унисон со своими сокамерниками-кошками. И непонятно зачем оказавшийся в суде строитель мостов и железных дорог Маркелов из «1520» — этакий художник Бананито, рисующий оживающие картинки.

В этой постановке не хватает только одного — главного героя, благородного юноши Джельсомино с чистым голосом и таким же сердцем. Но процесс очевидно близится к завершению: от королевства Джакомона осталась лишь одна колонна, всем опостыела былая ложь, собаки перестали мяукать, а пираты — именовать себя в собственных показаниях честными людьми, ведь даже они иногда надевают свою истинную одежду.

Но главным, что по-прежнему определяет интерес зрителя к спектаклю, остаются не режиссура, декорации или сценарий, а игра актеров. И по иронии судьбы именно в ней российские суды уступают нашим театрам. Когда речь идет о по-настоящему резонансных делах, быть просто хорошим адвокатом или прокурором недостаточно — нужно быть убедительным, последовательным и логичным в особом, «театральном» смысле. Сценический талант часто влияет на исход дела не меньше, чем способность четко излагать доказательства, выстраивать канву обвинения или защиты. Особенно это касается процессов, где та или другая сторона не богата на объективные доказательства собственной точки зрения — к примеру, вор или взяточник не пойман на месте преступления с полицим, показания свидетелей, равно как и их личности, вызывают сомне-



ния, а позиция обвинения основывается лишь на косвенных данных.

В отсутствие неоспоримых доказательств уровень актерского мастерства оставляет желать лучшего. Временами, когда сторона обвинения это понимает, она, не скрывая раздражения, в рамках своих процессуальных возможностей пытается «направить» свидетелей в нужное русло — и само это действие способно развлечь любого зрителя. Странность и абсурдность происходящего в зале суда заставляют публику испытывать нешу-

точные эмоции: можно наслаждаться путаными показаниями свидетелей, удивленной реакцией многочисленных слушателей, а также постепенно подступающим осознанием, что обвинители, видимо, не припасли для зрителя ничего интересного или убедительного.

И поэтому искушенный и чуткий к фактуре российский зритель давно не заходит в восторженном захлеб: «голые» эмоции ушли, и ему остается только удивляться театральнойности происходящего. Которую, однако, не следует трактовать как одно-

значное доказательство вины: кроме того, что свидетельские показания со стороны кажутся пустышкой, они ухитряются не только звучать, но и выглядеть забько. Наблюдая за их выступлениями в суде, хочется воскликнуть классическое: «Не верю!»

И под занавес, перед тем как все мы отправимся обсуждать очередную постановку, хочется напомнить зрителям и судьям лишь о том, что перед нами не маски, роли или сценические амплау, а жизни и судьбы живых людей.

Владимир Николаев