

Как изменилось структурирование для частных лиц за 10 лет: 2016-2026



Круглова Людмила

1 мар

За последние десять лет подходы к владению и управлению личными активами изменились почти так же кардинально, как за первые десять лет существования постсоветской России.

Десятилетие 2016 – 2026 стало периодом, когда «классическая» архитектура владения активами (офшорная компания + зарубежный банк + номинальные сервисы + траст) утратила статус универсального решения.

Этому способствовали сразу несколько факторов: радикальный рост налоговой прозрачности (стандарты ОЭСР, BEPS-повестка), ужесточение банковского комплаенса, повышение репутационной токсичности офшорных инструментов и общее снижение доверия к ним. Отдельно необходимо упомянуть влияние развития российских антиофшорных механизмов (КИК и др.), и, конечно – санкционный шок 2022 г.

Кроме «внешних» факторов, на изменение моделей структурирования активов повлияло «взросление» владельцев. К концу десятилетия те, кто начинал бизнес в России в девяностых, подошли к возрасту, когда приоритеты сдвигаются в сторону стабильности и сохранения вместо бесконечного скоростного преумножения. Многие начинают думать о преемственности, о том, что останется после них. **В результате в частных структурах на первый план вышла управляемость активов в стресс-сценариях. Приоритетом стало снижение рисков – от налоговых до санкционных. И в отдельном фокусе – предсказуемость наследования и семейного управления.**

Как итог под воздействием внешних и внутренних факторов «мода» на модели владения сместилась от зарубежных оболочек (иностранные холдинги, трасты, частные фонды – как офшорные, так и респектабельные) к российским конструкциям. Центральное место заняли закрытые паевые инвестиционные фонды (ЗПИФ) и личные фонды. Ниже – обзор основных этапов развития структурирования активов 2016–2026 и выводы, которые важны при выборе инструментов сегодня.

2016 – 2018: ЗАВЕРШЕНИЕ ПЕРИОДА «МОДЫ» НА ОФШОРЫ И ТРАСТЫ

В 2016 – 2018 гг. и долгое время до этого периода для многих состоятельных владельцев стандартом считались зарубежные структуры владения. Их выбирали по трем причинам: доступ к международной финансовой инфраструктуре, привычная практика private banking и высокая конфиденциальность.

«Золотым стандартом» для HNWI того периода были:

- владение операционным бизнесом и инвестициями через иностранные холдинговые компании (иногда — многоуровневые цепочки);
- трасты и частные фонды (private foundations) под наследование и семейные правила управления.

При этом эпоха «налогового офшорного романтизма» к концу десятилетия уже практически завершилась. Структуры вынужденно адаптировались к требованиям банков. Даже максимально конфиденциальные трасты в рамках комплаенс-процедур начали раскрывать информацию о бенефициарах, об источниках средств. Сами бенефициары начали привыкать к тому, что в той или иной юрисдикции, но все-таки надо платить налоги.

Тем не менее это период, когда даже для структурирования российских активов российские же инструменты применялись весьма ограниченно.

Во-первых, в российском праве в то время отсутствовал инструмент, сопоставимый с трастом / фондом для управления семейным капиталом.

Если говорить о частных некоммерческих активах – удобные модели владения ими в российском правовом поле фактически отсутствовали.

Действовавшие уже в тот период ЗПИФ имели ограниченное применение, не были удобными для структурирования активов по ряду причин (об этом – ниже).

Хозяйственные общества (ООО, АО) предназначены для ведения бизнеса, но не для того, чтобы быть «сейфом для хранения» некоммерческих активов и личного пользования ими собственником. И хотя российская практика знает примеры владения такими активами, как яхты, частные воздушные суда через российские общества – такая модель владения не всегда и не для всех активов является оптимальной. Связано это с особенностями налогового учета, операционными, рейдерскими и иными рисками.

В конце десятых некоторое время существовал миф о том, что владение активами через некоммерческие организации (НКО) – уникальный, безопасный вариант. Однако даже при не самом детальном изучении особенностей деятельности НКО становится понятно: некоммерческие организации (кроме, пожалуй, кооперативов) совершенно не предназначены для владения активами. Владение через НКО – неудобная и во многом рискованная модель: отсутствие у НКО собственников, невозможность использования активов и получаемых доходов иначе, кроме как на уставные (общепользные) цели, правило о передаче активов НКО при ее ликвидации в государственную собственность – все это делает активы в собственности НКО уязвимыми для внешних рисков в российской действительности. А заблуждение об уникальности НКО выросло во многом из распространенных в то время мифологизированных сведений о формах владения, которые используются некоторыми состоятельными людьми.

Во-вторых, сохранялись опасения о нестабильном правоприменении, рисках корпоративных конфликтов и рейдерских захватов при владении активами через российские компании.

В-третьих, российские оболочки воспринимались как менее удобные для международных сделок и инвестиций, широко распространенных на тот период.

2018-2021: «МЯГКИЙ РАЗВОРОТ» ПОД ДАВЛЕНИЕМ НАЛОГОВОГО И БАНКОВСКОГО КОНТРОЛЯ

Нередко складывается впечатление, что применение иностранных инструментов российскими собственниками «сломалось» только из-за санкций в 2022 г. В реальности трансформация отношения к ним началась раньше и шла по трем направлениям.

От «номинальности» к подтверждаемой субстанции

Для банков и налоговых органов перестало быть достаточным формальное владение через цепочку компаний. На практике усилился запрос на:

- понятную деловую цель структуры;
- доказуемые управленческие решения и экономическую связь с юрисдикцией;
- прозрачность конечного владельца.

Нормативно эта логика подпитывалась глобальной BEPS повесткой и автоматическим обменом.

Банки как «первый фильтр»

В международных центрах комплаенс стал основным фактором доступности услуг. FATCA – один из примеров того, как налоговые требования напрямую превращаются в банковский фильтр: иностранные финансовые институты обязаны идентифицировать и раскрывать информацию о счетах и структурах, связанных с американскими налогоплательщиками.

В AML-части усилилось значение бенефициарной прозрачности. Европейские директивы закрепили обязанность государств создавать реестры бенефициарных владельцев и определили сроки их внедрения.

Параллельно на уровне FATF обсуждался риск де-рискинга: банки сокращали отношения там, где риск комплаенса был выше ожидаемой прибыли.

Российский слой банковского контроля

Не менее значимой стала логика усиления комплаенса в России: кредитные организации работают в рамках 115-ФЗ и обязаны идентифицировать клиентов, представителей, выгодоприобретателей и бенефициарных владельцев, а также оценивать операции с точки зрения AML-рисков.

В результате владельцы активов столкнулись с «двойным контролем»: зарубежный и российский комплаенс.

Все это изменило требования к документированию структуры владения и источника средств, а также к прогнозируемости транзакций.

Как итог: иностранные структуры не исчезли, но перестали быть «простыми». Они стали требовать регулярного поддержания признаков реальности, поддержания устойчивых отношений с финансовой инфраструктурой. Ужесточение требований банков и финансовых посредников к раскрытию конечных владельцев, расширение автоматического обмена налоговой информацией (CRS), рост требований к substance – все это спровоцировало рост стоимости создания и сопровождения иностранных владельческих структур. Для многих семей это стало сигналом: владение должно быть не только «красивым на схеме», но и работающим, устойчивым к внешним требованиям, имеющим реальную инфраструктуру.

Параллельно российское государство предлагало механизмы «легализации» и пересборки, которые должны были стимулировать перенос части структуры в РФ без резких движений.

При этом основные инструменты, которые создавались или совершенствовались в РФ, касались структурирования владения бизнесом. Да, для бизнесмена его бизнес – тоже его личный «частный» актив, особенно если речь идет о семейном бизнесе. Тем не менее, стоит сказать, что новинки того времени, такие как САР и механизм редомициляции в большей степени применимы именно при перемещении в РФ компаний, занимающихся бизнесом.

Однако для структурирования владения именно частными, некоммерческими активами, в начале двадцатых годов все чаще стали использовать ЗПИФ.

Благодаря ряду изменений, произошедших в регулировании ЗПИФ в тот период, инструмент стал более удобным для владения активами. ЗПИФ уже тогда стал многими восприниматься как удобная (хотя и далеко не идеальная) модель владения.

Долгое время ключевая практическая проблема ЗПИФ как инструмента владения была в том, что при прекращении участия в фонде и погашении паёв экономическая логика упиралась в необходимость «выхода в денежную форму». Если базовый актив – доля в бизнесе или объект недвижимости, это создавало сложности: требовалась продажа (вместе с необходимостью «прогонять» деньги), возникали рыночные риски, налоговые последствия (НДС на уровне ЗПИФ и НДФЛ на уровне пайщика), а также вопросы скорости реализации.

Существенный поворот произошел с 1 февраля 2021 г.: был отменен законодательный запрет на выдел имущества из ЗПИФ для квалифицированных инвесторов.

Возможность выдела имущества в натуре резко повысила привлекательность ЗПИФ как инструмента владения. Пайщики получили возможность выйти из фонда без обязательной конвертации базового актива в деньги, что как

минимум сняло издержки, связанные с необходимостью временного «изъятия» из оборота денежных средств на оплату имущества, сократило сроки реализации.

Тем не менее, из-за ряда правовых и регуляторных особенностей ЗПИФ не стал заменой трасту:

- фонд предполагает наличие только пайщиков, но не выгодоприобретателей: тех, кто не вкладывая ничего в фонд, могут рассчитывать на выплаты или иметь какие-то права на имущество фонда;
- сложная система передачи паев, требующая в большинстве случаев участия брокера и возмездности (причем на рыночном уровне);
- риск возникновения существенных налоговых издержек при формировании ЗПИФ имуществом за счет образования налогооблагаемой материальной выгоды;
- невозможность получения из ЗПИФ имущества в собственность или в пользование бесплатно (даже пайщику), кроме случая погашения пая или реального выкупа актива по рыночной стоимости.

В 2021 г. был принят закон №287-ФЗ, который утвердил создание в правовой системе РФ нового института: личного фонда. Вступили в силу положения о личных фондах в марте 2022 г. Однако только после того, как налоговое законодательство в 2024 г. было скорректировано под «потребности» и «смыслы», заложенные в концепцию личных фондов, началось их практическое развитие.

2022–2026: «ПРИНУДИТЕЛЬНАЯ ДЕОФШОРИЗАЦИЯ» И ПЕРЕНОС ВЛАДЕНИЯ В РФ

С 2022 г. резко «ломается» инфраструктура: банковские расчеты, брокерское обслуживание, корпоративные действия в «недружественных» юрисдикциях, риск одностороннего отказа от обслуживания даже без формального включения в списки. В этот момент юридическая конструкция владения стала вторичной по отношению к доступу к активу и возможности им распоряжаться.

На структуру владения и сделки повлияли специальные меры и временные режимы и контрсанкционные меры РФ.

Для практики это означало: структура должна учитывать не только гражданско-правовую логику, но и режим ограничений по контрагентам, юрисдикциям, операциям и типам активов.

ПОЧЕМУ ЗПИФ СТАЛ МАССОВЫМ РЕШЕНИЕМ 2022+

В сложившемся стресс-сценарии, до того, как стали повсеместно регистрироваться в 2024-2025 годах личные фонды, ЗПИФ оказался одним из самых удобных владельческих инструментов:

- позволяет собрать активы в российском контуре с профессиональным управлением;
- дает пай как «удобную единицу» владения для дальнейшего перераспределения и наследования;
- облегчает разделение периметров (операционный бизнес / личные активы / инвестиции);
- обеспечивает анонимность перед внешним миром за счет конфиденциального реестра пайщиков;
- при ряде условий комфортен с точки зрения налогообложения.

У ЗПИФ, как отмечалось ранее, остались минусы, препятствующие их повсеместному применению в структурировании частных активов. Однако паевые фонды имеют перспективы развиваться как инструмент владения частными активами. Реальность этих перспектив напрямую зависит от того, будут ли приняты запретительные меры, которые превратят ЗПИФы обратно в инструмент исключительно коллективных инвестиций. Реализацию этих мер в законодательстве уже несколько обсуждают Минфин и Центральный банк.

ЛИЧНЫЕ ФОНДЫ: РОССИЙСКИЙ ОТВЕТ НА ТРАСТОВУЮ ЛОГИКУ СЕМЕЙНОГО УПРАВЛЕНИЯ.

Личный фонд, как институт, стал важнейшим ответом на давний запрос: построить механизм семейного управления и наследования «по сценарию» внутри российского права.

Закон установил входной порог: стоимость имущества, передаваемого при создании личного фонда, должна быть не менее 100 млн руб. (по рыночной оценке). С практической точки зрения это сразу позиционировало личный фонд как инструмент для среднего и крупного капитала.

Личный фонд помогает решить в российском периметре задачи, которые раньше часто закрывались иностранными трастами и фондами:

- настройка гибких правил управления активами и принятия решений;
- широкая вариативность и гибкость решений об условиях получения выгод бенефициарами (выплаты, ограничения, сценарии);
- снижение риска конфликтов наследников и разрыва управления;
- защита активов от негативных обстоятельств, в которые могут попасть бенефициары и учредитель;
- защита активов от необдуманных решений бенефициаров;
- защита бенефициаров и их имущественных интересов от внешних факторов (в частности защита имущественных интересов несовершеннолетних выгодоприобретателей в случае смерти учредителя).

Выше перечислены лишь некоторые общие задачи, которые может решить личный фонд. В целом, самым главным его недостатком сейчас является отсутствие правоприменительной практики. В сочетании с достаточно «свободными» нормами, очерчивающими лишь общие контуры работы личных фондов, и оставляющими большую вариативность при формировании документов фонда, условий управления – это вызывает справедливые опасения у экспертов и собственников.

Следует отметить, что российские личные фонды имеют важную особенность. Налоговое их регулирование сформировано таким образом, чтобы пользователи этого инструмента максимальным образом были «привязаны» к РФ. Особые комфортные условия налогообложения во многом работают лишь в случае, если выгодоприобретатели, получающие доход от личных фондов, были, во-первых, близкими родственниками учредителя, во-вторых, российскими налоговыми резидентами. В противном случае, получая при жизни учредителя доходы, вместо отсутствия налога, такие выгодоприобретатели вынуждены будут уплачивать налог в размере 30% (нерезиденты) или до 22% (резиденты – не родственники учредителя).

Тем не менее, несмотря на эту и множество других, часто неприятных налоговых особенностей, личные фонды стали в последнее время объектом максимального интереса и достаточно обширного применения. Лавинообразный рост количества зарегистрированных личных фондов (на текущий момент их около 600) подтверждает заинтересованность собственников в этом инструменте.

ПЕРСПЕКТИВЫ 2026+: ВЕРНУТСЯ ЛИ ИНОСТРАННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ И ЧТО БУДЕТ С РОССИЙСКИМИ

Иностранные инструменты: останутся, но сменят нишу

Офшоры, трасты и иностранные фонды из поля зрения и интересов российских собственников не исчезли. Но их применение в 2026 году чаще оправдано, когда у семьи действительно международная жизнь и активы: иностранная недвижимость, бизнес за рубежом, гражданство другой страны, ВНЖ или аналогичные разрешения, наследники в разных странах – всё, что составляет понятие «центр жизненных интересов».

Однако ключевое условие теперь другое: готовность жить в реальности CRS/AEOI, AML-контроля, реестров бенефициаров, FATCA-подобных режимов и общего де-рискинга банков. «Классическая офшоризация ради тишины» стала существенно менее жизнеспособной: слишком много точек контроля и слишком высокая инфраструктурная зависимость.

При этом, учитывая санкционную повестку, для собственников активов с российскими фамилиями (а тем более – с российскими паспортами), перечень возможных юрисдикций для структурирования активов существенно сузился. Теперь в этом перечне лидируют страны «ближнего зарубежья», частично азиатского региона, а также персидского залива, предлагающие фонды, трасты и различные холдинговые структуры, в том числе подчиняющиеся английскому праву. У многих экспертов реальная применимость английского права в этих случаях вызывает сомнения. Однако фактическое блокирование более респектабельных привычных юрисдикций вынуждает многих идти на риск и испытывать на практике правоприменение Катара, ОАЭ, Казахстана, Гонконга и прочих стран, готовых работать с лицами, имеющими «в анамнезе» связь с Россией.

Российские инструменты: ЗПИФ и личный фонд как стандарт для «российского периметра»

Итак, к 2026 году в российском праве сформировался набор, которого не было десять лет назад:

- ЗПИФ как оболочка владения активами с профессиональным управлением, конфиденциальным владением и комфортным налогообложением.
- личный фонд как гибкий инструмент семейного управления и наследования, решающий задачи защиты активов, защиты интересов семьи, дающий определенную степень конфиденциальности и удобное (при правильном структурировании) налогообложение.

ГЛАВНЫЙ ВЫВОД ДЕСЯТИЛЕТИЯ

Структура владения перестала быть «про налоги и конфиденциальность». Главная задача структурирования частных активов теперь – это устойчивость: способность владеть, управлять, совершать сделки и передавать активы при изменении внешних условий – от комплаенса до санкций и ограничительных режимов.

Трансформация 2016 – 2026 — это не смена «модных» юрисдикций, а смена правил игры. Сначала налоговая прозрачность (BEPS, CRS) и банковский комплаенс лишили смысла многие «молчаливые» структуры. Затем российская деофшоризация (КИК и др.) сделала иностранный контур объектом системного контроля. Наконец, санкции 2022 года превратили вопрос инфраструктуры в вопрос выживания структуры.

На этом фоне российские инструменты перестали быть «планом Б».

ЗПИФ усилился как оболочка владения и имеет перспективы к расширению применения в структурировании частных активов, если эту тенденцию не «сломают» очередные изменения в регулировании.

Личный фонд в ближайшие годы должен закрыть давний запрос на семейное управление и сценарное наследование внутри России.

А для тех, у кого остались, расширяются или только появляются центры жизненных интересов за пределами РФ, есть возможности по использованию иностранных структур, хотя часто и не настолько респектабельных и предсказуемых как десять лет назад.