юридический бизнес

КИАР

Фонд на черный день

С 2024 года в России зарегистрировано более 900 личных фондов: инструмент, задуманный как отечественный аналог трастов и семейных холдингов, быстро нашел свою аудиторию. Но она шире, чем принято считать: в зоне риска сегодня не только бенефициары, но и наемные директора, с которых за пять лет взыскано порядка 259 млрд руб. убытков и субсидиарной ответственности. Эксперты АБ КИАП — партнер, руководитель практик «Корпоративное право и M&A» и «Частный капитал» **Антон Самохвалов** и советник **Екатерина Спахова** — разбираются, как личный фонд может защитить семейные активы управленца и почему выстраивать такую защиту нужно заранее.



Антон Самохвалов



Екатерина Спахова

— тенденции —

На фоне изменений геополитического и экономического ландшафта бенефициары бизнеса стали активнее искать новые способы структурирования владения бизнесом. И в качестве такого способа может выступать личный фонд — сравнительно новый для российского правопорядка механизм владения активами, с 2024 года набравший заметную популярность: по данным ЕГРЮЛ, к октябрю этого года личных фондов в России зарегистрировано свыше 900.

Этот инструмент активно обсуждается в профессиональной среде. Пока в юридическом и бизнес-сообществе личный фонд воспринимается скорее как российский аналог персонального холдингового механизма — инструмента, ориентированного прежде всего на лиц с уровнем благосостояния UHNW (UHNWI; при этом личный фонд нередко рассматривают как альтернативу традиционным английским трастам и европейским фондам.

Репутация и популярность этого инструмента во многом объясняются набором его преимуществ. Базовые защитные механизмы его конструкции включают в себя конфиденциальность, гибкость в наследственном планировании и управлении, налоговую эффективность на этапе создания личного фонда и при распределении средств выгодоприобретателям (стоит отметить, что сейчас ведется работа по пересмотру порядка налогообложения личных фондов).

Распространено мнение, что личный фонд может быть полезен исключительно бенефициарам крупного и верхней части среднего бизнеса. Действительно, зарубежные персональные структуры исторически были доступны и популярны в основном среди HNW-лиц, а издержки на создание и обслуживание такой структуры делали их малодоступными для более широкого круга. Российский личный фонд устроен иначе: «порог входа» в размере 100 млн руб. в текущих реалиях уже не выглядит непреодолимым, а с учетом роста стоимости, к примеру, объектов недвижимости в крупных городах вполне вероятно, что совокупная рыночная стоимость некоторых квартир или загородных домов может превышать эту цифру. Поэтому личный фонд оказывается доступен значительно более широкой аудитории, чем принято считать.

Между тем интерес к минимизации экономических рисков и защите персональных активов выходит далеко за пределы круга собственников бизнеса. Анализ корпоративного законодательства и судебной практики показывает, что наиболее уязвимой с точки зрения рисков является позиция наемного менеджера — генерального директора. Он управляет компанией и одновременно сталкивается с постоянно растущим уровнем персональной ответственности, которая из года в год становится все ощутимее.

Подтверждение этого вывода все чаще звучит и на профильных мероприятиях: на одной из сессий ПМЮФ представители ЦБ РФ, юридического сообщества и бизнеса отметили рост числа судебных споров о взыскании убытков и привлечении директоров к ответственности. Динамика прослеживается и в статистике: согласно данным из публичных источников, совокупный объем взысканий с руководителей и контролирующих лиц за последние пять лет достиг порядка 259 млрд руб. (включая субсидиарную ответственность и убытки). При этом доля удовлетворенных исков к менеджменту превышает 50%, что свидетельствует о последовательном ужесточении правоприменительной практики.

В кризисные периоды, когда регулирование и практика меняются крайне стремительно и уследить за всеми риск-факторами становится практически невозможно, лица, наиболее подверженные рискам, должны в первую очередь задумываться об обеспечении безопасности своих личных и семейных активов. Одно неверное решение директора — и под риском взыскания могут оказаться его персональные активы и имущество семьи, если защитный контур владения не был продуман заранее.

Личный фонд может служить эффективным инструментом защиты персональных активов топ-менеджеров. Вместе с тем степень такой защищенности напрямую зависит от корректности оформления структуры: пороки при создании фонда и передаче в него активов могут существенно снизить его защитные свойства. Это подтверждают отдельные судебные споры — так, в деле № А55-19202/2026 рассматривается ситуация, в которой активы в личный фонд были переданы накануне предъявления ФНС требований о привлечении к субсидиарной ответственности. В другом деле, № А65-30020/2026, ставится вопрос о привлечении самого личного фонда к ответственности по долгам его учредителя. При этом оба случая не следует считать показательными: в них либо имелись пороки при создании ЛФ (в предбанкротный период), либо еще не истек трехлетний срок, по прошествии которого закон исключает ответственность личного фонда по обязательствам учредителя.

Формирование устойчивой судебной практики требует времени, однако это не лишает личный фонд практической ценности: инструмент можно эффективно использовать в тех целях, для которых он создавался. В пояснительной записке к законопроекту о личных фондах отмечено, что такой инструмент необходим исключительно для обособления конкретного имущества и эффективного управления им в соответствии с задачами, определенными его учредителем.

Исходя из целевого назначения личного фонда, инструмент позволяет не только сохранить персональные активы, но и обеспечить их передачу следующим поколениям, снизив риски, сопряженные с управленческой позицией в бизнесе. При этом важно учитывать, что конструкция фонда не является универсальным решением. Такую защитную архитектуру следует продумать заблаговременно — ее нельзя выстраивать уже после появления рисков привлечения к ответственности. Практика показывает, что юридически грамотная проработка структуры владения актуальна не только для собственников бизнеса, но и для лиц, принимающих в этом бизнесе управленческие решения.