



ЗАХИСНИЙ МЕХАНІЗМ

АЛІНИ ПЛЮЩ

Управління приватним капіталом — не надто поширене явище на ринку юридичних послуг України. Але останнім часом власники бізнесу почали розуміти необхідність розмежування власних активів та активів своїх компаній. Це зумовлює формування окремого напрямку у сфері юридичних послуг — практики з управління приватним капіталом.

Про те, чого прагнуть власники бізнесу, які у них побоювання та як політична ситуація вплинула на розвиток практики управління приватним капіталом, розповіла радник ЮФ Sayenko Kharenko Аліна ПЛЮЩ

Пані Аліно, чим займається ваша практика і чим вона виділяється з-поміж інших?

Практика управління приватним капіталом виокремилася з корпоративної практики. Раніше ми працювали над спільними проектами: реорганізували групи компаній, створювали структури для власників. Проте останнім часом актуальною тенденцією стало відокремлення особистих активів від бізнес-активів. Протягом останніх років до нас дедалі частіше почали звертатися бенефіціари великого та середнього бізнесу з метою структурування активів, не пов'язаних з бізнесом. Саме тому ми прийняли рішення виділити ці питання в самостійну практику.

У нашій практиці ми створюємо трасти, фонди, допомагаємо структурувати особисті та сімейні активи. Наші клієнти дедалі частіше замислюються над тим, що буде з їхніми дружинами, дітьми та іншими родичами, якщо з ними щось трапиться. Досить часто виникають питання правильного оформлення і передачі не лише українських, а й іноземних активів, оскільки далеко не завжди дружини та діти знають усі подробиці бізнесу своїх чоловіків та батьків.

Багато заможних клієнтів також зацікавлені у створенні спеціальних фондів для забезпечення майбутнього своїх дітей. Адже батьки хочуть бути впевненими, що їхні діти здобудуть гідну освіту та не витратять марно гроші, зароблені ними. Створення подібних фондів є однією з поширених послуг, яку практика управління приватним капіталом надає нашим клієнтам.

Мене часто критикують за те, що я нібито відлякую клієнтів, коли запитую у них, чи подумали вони про те, що буде, коли їх не стане. Мало хто над цим замислюється, однак з віком наші клієнти все частіше починають порушувати ці питання. Власники бізнесу хочуть бути впевненими, що у будь-якому випадку їхні діти отримають кошти для забезпечення необхідних умов життя, і при цьому такі кошти будуть захищені від невиправданих витрат та ризиків, пов'язаних із бізнесом.

Сучасне законодавство України не передбачає гнучких механізмів для забезпечення інтересів майбутніх поколінь. Тому ми використовуємо англійське право, яке, між іншим, дозволяє використовувати трастові декларації та документи, які закріплюють побажання клієнтів щодо використання їхніх активів. Такі документи дозволяють встановити порядок передачі активів родичам та нащадкам у такий спосіб, що найбільше підходить саме для цього клієнта. Деякі наші клієнти звертаються з проханнями передбачити відповідні механізми на будь-які випадки життя (наприклад, встановити суму, яку отрима-

ють їхні нащадки у випадку першого, другого або третього шлюбу, зафіксувати суми або відсоток від доходу, який отримуватиме кожен нащадок після досягнення ним певного віку або для здобуття освіти тощо). Більшість клієнтів хочуть бути впевненими у найменших дрібницях.

На жаль, бувають ситуації, коли щось трапляється з нашими клієнтами, і при цьому їхні сім'ї абсолютно не готові перейти на себе ведення бізнесу. У результаті вони стають жертвами недобросовісних та шахрайських дій з боку менеджменту компаній. Оскільки такий ризик існує, завжди є можливість передбачити механізми захисту прав та інтересів нащадків, і наше завдання допомогти клієнтам чітко та коректно оформити свої побажання щодо власних активів.

Наш український бізнес уже готовий до таких цивілізованих підходів?

Хочеться вірити, що бізнесмени принаймні почали замислюватися над цим. Насамперед це пов'язано з тим, що українські бізнесмени першого покоління вже досягли того віку, коли люди частіше замислюються про майбутнє своїх дітей та онуків.

Я багато років працювала в Англії. Там це взагалі дуже поширена практика. У більшості людей є сімейні трасти, де вони та їхні діти виступають як бенефіціари. При цьому частину активів вони вносять у траст ще на початку кар'єри. В Україні такі тенденції з'явилися зовсім недавно. Якщо раніше цими питаннями переймався лише великий бізнес, нині ми вже бачимо, що власники середнього і навіть малого бізнесу починають також порушувати ці питання, хочуть все правильно структурувати — і приходять до нас. Річ у тім, що часто представники бізнесу звертаються безпосередньо до іноземних компаній, які не знають особливостей нашого, українського, законодавства. У той же час ми допомагаємо структурувати бізнес без порушень положень національного законодавства, зокрема в галузі валютного регулювання.

На мою думку, наша перевага — це команда, члени якої багато років працювали в іноземних юридичних фірмах, мають досвід складання документів згідно з іноземним, насамперед англійським, правом. Крім того, ми розмовляємо з нашими клієнтами однією мовою в усіх сенсах цього слова. Ми допомагаємо їм, пояснюємо і виступаємо посередниками між клієнтами та великими іноземними трастовими компаніями. Звичайно, людям важко ось так взяти і віддати все своє майно іншим людям в управління та перестати бути юридичним власником. У нас більше звикли до використання

➤ **ЗАВЖДИ Є МОЖЛИВІСТЬ**
➤ **ПЕРЕДБАЧИТИ**
МЕХАНІЗМИ ЗАХИСТУ
ПРАВ ТА ІНТЕРЕСІВ
НАЩАДКІВ

механізму номінального володіння, але сьогодні всі починають розуміти, що така структура є ненадійною та не забезпечує належного захисту інтересів бенефіціарів. Тому починають від цього відходити, створюючи структури, які гарантують захист та безпеку активів, зокрема трасти, фонди та сімейні офіси.

Ваші клієнти насамперед — власники бізнесу?

Наші клієнти — власники бізнесу, і не лише великого, але й середнього та навіть малого. Це — бенефіціари, які засновували свій бізнес. Вони здебільшого хочуть, щоб їхні діти вчилися за кордоном, мали можливість придбати нерухомість та, можливо, отримати право постійного проживання — у цьому ми також їм допомагаємо.

Раніше клієнти вважали, що бізнес — це «я», і всі особисті активи також тримали в структурі бізнесу. Але тепер вони прагнуть, щоб пов'язані з бізнесом ризики не могли зашкодити їхнім особистим активам, розуміючи, що такі активи потрібно тримати окремо від бізнес-активів. Наприклад, у нас були клієнти, які всі будинки, автомобілі та інші особисті активи тримали на одній компанії, потім ця компанія ставала суб'єктом судових розглядів, на майно накладалися арешти і клієнти втрачали все своє майно. Тепер вони розуміють, що це неправильно, і відокремлюють особисті активи від бізнесу.

➤ **У НАС БІЛЬШЕ ЗВИКЛИ
ДО ВИКОРИСТАННЯ
МЕХАНІЗМУ НОМІНАЛЬНОГО
ВОЛОДІННЯ, АЛЕ ТАКА
СТРУКТУРА Є НЕНАДІЙНОЮ**

Які основні послуги надає практика управління приватним капіталом?

Якщо до нас звертається клієнт, який хоче створити певну структуру, щоб забезпечити майбутнє своїх дітей, ми допомагаємо йому вибрати найбільш зручну юрисдикцію (у випадку, якщо він хоче створити іноземний фонд або траст) та передати туди активи з дотриманням вимог українського законодавства. Також ми займаємося підготовкою всіх необхідних для цього документів, тобто трастової декларації чи трастового договору та листа з побажаннями (letter of wishes). Якщо власники бізнесу є діловими партнерами, допомагаємо в укладанні акціонерної угоди, оскільки потрібно правильно зафіксувати їхні відносини, дивідендну політику, порядок управління та механізм прийняття рішень.

У нас також багато проектів, у яких ми допомагаємо вирішувати сімейні питання, оскільки люди одружуються, укладають шлюбні договори, розлучаються, вирішують, з ким залишаються проживати діти тощо. Найчастіше ми займаємося подібними проектами за участю іноземного елемента, адже у цьому випадку клієнт потребує комплексного підходу, який враховував би особливості як українського, так і іноземного законодавства.

Чим вам особисто цікава ця практика?

Я люблю цю практику через те, що в її основі лежить величезна довіра з боку клієнта. Коли працюєш з великою корпорацією, то це не так відчутно. А коли працюєш з власниками бізнесу, вони довіряють тобі своє особисте життя. Наприклад, одна моя клієнтка говорить, що я про

її активи знаю більше, ніж чоловік та син, оскільки перш ніж структурувати приватний капітал, юристові потрібно дізнатися про різні проблеми, причому не лише пов'язані з бізнесом, а й про сімейні.

Мені набагато більше подобається працювати в цій практиці, ніж винятково в корпоративній, оскільки в останній величезна конкуренція, весь час відбуваються якісь тендери, і клієнт часто обирає тих, хто пропонує меншу ціну. А тут зовсім по-іншому: якщо клієнт працює з тобою п'ять років і ти знаєш про нього багато конфіденційної інформації, він не піде до когось іншого просто тому, що хтось запропонував меншу вартість юридичних послуг. Так стається тому, що нас пов'язують не лише ділові, а й просто довірчі та інколи дружні стосунки.

Звісно, є проблема залучення нових клієнтів. Дуже складно, щоб тобі почали довіряти, а якщо немає довіри, ми не можемо, на жаль, запропонувати клієнту якісний продукт. Дуже важливою є співпраця всередині фірми — клієнти, які давно працюють з нами в інших практиках, консультуються і з особистих питань. Практика у нас невелика, в ній працює кілька людей. Це пояснюється тим, що клієнти не хочуть ділитися своїми проблемами з іншими особами. Вони, навпаки, просять, щоб про це знала я і максимум ще один-два юристи, які працюють у моїй команді.

А як останні події в країні вплинули на ситуацію? Наскільки вона стала затребуваною: це радше бажання чи вже потреба?

Думаю, що це стає потребою, оскільки дедалі більше людей звертаються до нас. Насамперед у них є побоювання щодо своєї родини, тому намагаються хоча б захистити дітей та онуків. Тобто якщо раніше вони це питання відкладали на потім, то у зв'язку із подіями в країні люди почуваються невпевнено і хочуть подбати про своїх нащадків уже тепер.

Які перспективи цієї практики на українському ринку юридичних послуг?

Упевнена, що ця практика активно розвиватиметься з кожним роком. Але це послуга, яку особливо не розрекламуєш. Клієнти спілкуються між собою і розповідають своїм друзям-колегам про те, як це працює. Люди бачать, що все нормально, нічого не сталося, нікого не ошукали, активи не забрали. Річ у тім, що не всі знають про інструменти, які пропонують іноземні трастові компанії зі сталими традиціями, які працюють на цьому ринку вже багато років.

Що мені подобається, так це те, що кожний продукт нашої практики — унікальний, створюється під кожну конкретну ситуацію, для кожного клієнта ми розробляємо індивідуальне рішення, виходячи з його особистих потреб. Але якщо ще три роки тому, коли ми починали, у нас було двоє-троє клієнтів, то тепер їх стає набагато більше. Думаю, найближчими роками практика активно розвиватиметься, а потім стане такою ж звичною як, наприклад, практика корпоративного права.



Напевне, можна говорити про конкурентну перевагу, якщо фірма супроводжує не тільки бізнес, а й приватні проекти клієнтів?

Так, це стратегія, яку ми обрали. Коли десять років тому наша фірма з'явилася, вона займалася здебільшого транзакційною роботою, угодами M&A та проектами у банківському секторі. Однак з часом наші партнери прийняли рішення будувати фірму повного циклу, щоб ми могли обслуговувати клієнтів з усіх питань. Тому почалось розширення, з'явилися нові практики, у тому числі й практика управління приватним капіталом, адже коли всі питання можна вирішити в одному місці — не потрібно звертатися до інших юристів, а це є важливим для розвитку фірми в цілому.

Це практика молода, але чи можна вже зараз говорити про якісь тенденції, властиві саме для українського ринку?

Остання тенденція сьогодні — посилення вимог у зв'язку із санкціями. Наприклад, якщо український громадянин вирішить відкрити рахунок в іноземному банку, перед ним постане багато труднощів, оскільки нині іноземні банки та секретарські компанії дуже підозріло ставляться до українських активів і взагалі до України.

Іноземці побоюються, що ця людина може бути асоційована з людьми, які перебувають у списку санкцій, хоча цей список нараховує лише близько 200 фізичних та юридичних осіб. Однак ці санкції поширюються і на інших осіб та компанії, що асоціюються з ними. Що таке «асоційований» — ніде не визначено, це вирішується в кожному конкретному випадку, тому іноземні банки, напри-

клад швейцарські, в більшості випадків ставляться дуже обережно до українських клієнтів: раптом виявиться, що особа є родичем когось із списку. Тому багато з іноземних банків та секретарських компаній нині воліють взагалі не працювати з Україною. Проте у нас з ними хороші стосунки, тож коли ми рекомендуємо наших клієнтів, нам усе ж таки вдається переконати іноземців у добропорядності клієнта. Але останнім часом нам доводиться витрачати набагато більше зусиль, щоб переконати, що на нашого клієнта санкції не поширюються і що це надійний клієнт.

Стало також більше координаційної роботи з іноземними банками, іноземними секретарськими компаніями. Ми їм пояснюємо, що у нас відбувається, в чому суть операцій з українськими активами, чим займається наш клієнт, що являє собою його бізнес.

Сьогодні нашим клієнтам дуже важливо створювати собі правильний міжнародний імідж. Якщо раніше на це не дуже звертали увагу, то тепер клієнти знають, що їм потрібна бездоганна міжнародна репутація.

Дуже непросто, коли у наших клієнтів є активи в Криму. Іноземні компанії просто не хочуть мати справу з клієнтами, навіть якщо вони володіють такими активами вже тривалий час. Зрозуміло, що іноземцям складно з цим розбиратися, тому їм необхідна наша допомога. Це робота, яку теж хтось має виконувати. Тенденції нерадичні, бо суть санкцій зовсім в іншому — повернути незаконно виведені кошти, зберегти суверенітет України. На жаль, на практиці від них інколи страждає український бізнес, який ніякого відношення до цього не має.