

глава департамента управления благосостоянием и фидуциарных услуг Oracle Capital Group

# Наследование активов: дела семейные

Еще недавно вопрос грамотной передачи бизнеса детям не входил в число приоритетных для казахстанских предпринимателей. Данная тема по-настоящему начала остро вставать только в последние пять-семь лет. Объяснить это довольно просто: в СССР частная собственность была под запретом и лишь начиная с 90-х годов в странах постсоветского пространства стали происходить существенные законодательные изменения, связанные с владением имуществом на праве собственности. При этом необходимо упомянуть, что многие казахстанские бизнесмены в период первоначального накопления капитала были сравнительно молоды и проблемы наследования не имели для них первоочередного значения.

В настоящий же момент, когда их средний возраст достиг 45–50 и более лет, а наследники подросли и могут начать участвовать в управлении семейным бизнесом, ситуация поменялась. Основной задачей стало не быстро заработать, а создать механизмы, посредством которых состояние управляется надлежащим образом, работает и будет работать на благо следующих поколений.

Международные исследования говорят о том, что 70% обеспеченных семей теряют большую часть своего состояния к третьему поколению. В половине случаев это результат неподготовленности наследников, отсутствия доверия между ними и неинформированности.

Актуальные вопросы, с которыми сталкиваются главы семей, задумываясь о преемственности в бизнесе, это грамотное управление и структурирование. Они позволяют распределить роли каждого члена семьи, разграничить ответственность за принятие



“**70% ОБЕСПЕЧЕННЫХ СЕМЕЙ ТЕРЯЮТ БОЛЬШУЮ ЧАСТЬ СВОЕГО СОСТОЯНИЯ К ТРЕТЬЕМУ ПОКОЛЕНИЮ**”

решений, создать «подушку финансовой безопасности» в случае каких-либо форс-мажорных ситуаций, определить, как происходит финансирование основных семейных нужд. При этом важно понимать, что проблемы передачи бизнеса охватывают не только юридический аспект, но и культурный, психологический, социальный. Например, как вырастить достойных наследников, как принять на себя управление бизнесом, как не потерять и приумножить состояние, доставшееся от родителей.

Привычные способы передачи благосостояния последующим поколениям, а именно завешание и наследование по закону, не всегда могут разрешить все проблемы, связанные с наследованием такого сложного и комплексного актива, как бизнес. В западных юрисдикциях для грамотной передачи активов наследникам существует проверенный инструментарий, состоящий из частных семейных фондов и трастов. Целью их создания, как правило, является защита активов от необоснованных претензий третьих лиц, поддержание качественного уровня жизни семьи в долгосрочной перспективе, обеспечение преемственности владения бизнесом. В странах с долгой историей капитализма на протяжении нескольких столетий они работают на защиту семейных интересов от поколения к поколению. Казахстанские клиенты получили доступ к международному инструментарию консолидации, обеспечения сохранности и успешного планирования благосостояния всего несколько лет назад.

С моей точки зрения, траст и частный семейный фонд полезны, только когда переданные в них активы грамотно структурированы именно с целью передачи детям и внукам. Члены семьи могут и не вовлекаться в повседневные дела, но в связи с часто встречающейся разобщенностью отдельных элементов бизнеса встает вопрос информированности наследников о его составе и месте нахождения активов. Траст и частный семейный фонд помогают справиться с этой задачей и консолидировать все семейные бизнес-активы, а также создать структуру для стратегического принятия решений и распределить роль каждого члена семьи. **■**