



# Дорожная карта защиты активов

## Почему для ювелиров задача сохранения активов сегодня возросла многократно?

Прошло время первоначального накопления капитала. Вероятность заработать столько же активов снижается по мере роста активов для большинства. В том числе это связано и с возрастом основателей, и с изменением рыночных условий.

Предприниматель с большими активами становится «мишенью» для ФНС, рейдеров и конкурентов. Сохранить, а не приумножить – лозунг сегодняшнего дня!



Олег КИМЯШОВ, клиентский эксперт в области сохранения бизнес-активов и личного имущества. Основатель и руководитель проекта «Антихрупкость бизнесмена». Получил бизнес-образование MBA Executive



# НОВАЯ РУБРИКА 2021/22 ГОДА

## «БЕЗОПАСНОСТЬ БИЗНЕСА»

**НУЖНО ПРИНЯТЬ ЗА ОСНОВУ, ЧТО МИР ПОСТОЯННО МЕНЯЕТСЯ. НИКТО НЕ МОЖЕТ ТОЧНО ПРЕДСКАЗАТЬ БУДУЩИЕ СОБЫТИЯ И ИХ ПОСЛЕДСТВИЯ.**

Бизнесмен должен закладывать дополнительную устойчивость, руководствуясь не только тотальным снижением затрат. Он должен вносить изменения, отслеживать новые тенденции и связанные с ними риски.

Внимание собственников к ключевым рискам, которые необходимо учитывать, позволит прожить этот и последующие годы безопасно.

**Читайте в журнале «Навигатор ювелирной торговли»  
в рубрике «БЕЗОПАСНОСТЬ БИЗНЕСА»**

### Темы:

- ▶ Психология бизнесмена и наследство. Почему важны ценности и долгосрочное планирование?
- ▶ Основные тенденции по привлечению собственников к субсидиарной ответственности.
- ▶ Основы сохранения, защиты и контроля над личными активами в России и за рубежом.
- ▶ Бизнес переходит в онлайн-формат отношений с потребителем и управления компанией. Что нужно знать и отслеживать?
- ▶ Налоговое структурирование в условиях введения маркировки товаров, системы отслеживания импортируемых оптом товаров и контроля дробления бизнеса.
- ▶ Юридическое сопровождение отношений с партнерами для минимизации рисков для бизнеса.

Журнал «Навигатор ювелирной торговли» и проект «Антихрупкость бизнесмена» представляют рубрику «Безопасность бизнеса».

**Читайте в журнале и на сайте [njt.ru](http://njt.ru)**



## Переходим от эмоционального восприятия к рациональному

Тема защиты активов для многих новая. Поэтому первое, что мы думаем по этому поводу, – это сложно, или невозможно, или дорого, или меня обойдет стороной. Но задайтесь простым вопросом: как изменится ваша жизнь, если вы лишитесь большинства текущих активов? Это точка хрупкости, которая приведет к невозможным потерям и эмоциональной жесткой депрессии.

В статье мы коротко осветим путь, по которому может пройти каждый. Возьмите лист бумаги и ручку – сейчас вы убедитесь, что совсем небольшое усилие воли и немного затраченного времени изменят риски и внутреннюю тревогу.

### 1. Составляем список угроз

На данном этапе вы описываете все угрозы и страхи, которые вы видите или ощущаете. Страхи не рациональны, но описав их, вы доберетесь до причин, которые их вызывают, и добавите это в список.

#### Примеры:

- защита от изъятий в судебной системе, когда не за мошенничество, а за предпринимательский риск присуждают субсидиарную ответственность;
- защита от ошибок налоговых консультантов или самого предпринимателя, который снижает налоговую нагрузку;
- защита от рейдерства или корпоративных конфликтов;
- защита от действий государства, которое вводит новые условия ведения бизнеса или создает ситуацию, когда ставка кредитования вырастает с 9 до 25%;
- разлад со второй половиной в семье;
- риски войны за наследство при детях от разных браков.

### Олег КИМЯШОВ, основатель проекта «Антихрупкость бизнесмена»:

«Проект «Антихрупкость бизнесмена» создан на основе моего личного опыта как бизнесмена, историй моих друзей и десятков предпринимателей, которым наша команда спасала активы.

Проект направлен на смену приоритета – с тушения пожара на планомерную работу, которая поможет его избежать. Больше половины проблем вытекает из игнорирования или непонимания бизнесменом своих рисков, а не ошибок его команды или привлеченных экспертов.

Как правило, бизнесмен не имеет возможности тратить столько времени, сколько тратят наши аналитики на анализ внешних рисков. В нашем проекте мы:

- даем дополнительную сжатую информацию о важных изменениях за пределами его компании и рынка;
- помогаем выстроить точки контроля рисков в бизнесе и личных активах;
- даем инструменты снижения рисков, решаем индивидуальные задачи и, конечно, тушим пожары, так как независимо от наших рекомендаций не все им следуют.

### 2. Выявляем точки хрупкости

По составленному ранее списку оцениваем угрозы с точки зрения возможного ущерба. Важно оставить не более 3–5 критических угроз. Ключевая идея – есть риски, ущерб от которых вы не сможете восполнить и которые приведут к кардинальному снижению уровня жизни и/или невозможности вести бизнес.

Если список будет больше, вы не сможете построить эффективную защиту. Здесь тоже



работает правило Паретто – 20% угроз несут 80% ущерба.

На основе списка критических угроз формулируем точки хрупкости. Все сценарии развития событий предсказать нельзя и подстраховаться под них соответственно тоже. Но можно выявить слабые места и их усилить. Тогда сценарии, которые вы даже не предполагали, не нанесут критического ущерба.

Например, вы используете несколько ИП, часть из которых принадлежит вашим хорошим знакомым. На всех ИП хранятся остатки товаров, которые составляют большинство ваших активов.

Допустим, вы прописали угрозы: доначисления налогов и недружественное поведение ваших знакомых.

Точка хрупкости в данном случае – выбранная структура вашего бизнеса, где активы лежат в операционных юридических лицах, тесно связанные с конкретным физическим лицом.

При этом вы крайне редко рассматриваете вариант смерти физического лица, который влечет блокировку движения активов на полгода до вступления в наследство

и проблемы с построением отношений с наследниками.

*Какие проблемы бывают с наследством бизнеса мы освещали в статье «Вектор наследия» (№ 11–12, 2021, «Навигатор ювелирной торговли»).*

### 3. Составляем список того, что защищаем

На данном этапе вспоминаем все активы, которые есть у вас и вашего супруга. Отдельным списком описываем все сделки, которые были заключены за последние 2 года, так как есть риск их оспаривания при наступлении неблагоприятных событий.

**В этот список рекомендуем включать:**

- несколько жилых домов в личном или совместно нажитом владении;
- единственное жилье площадью от 150–200 м<sup>2</sup> со стоимостью от 15–20 млн рублей;
- коммерческую недвижимость в семейном владении;
- доли в разных компаниях с реальной стоимостью;
- движимое имущество;
- дорогие произведения искусства и ювелирные изделия;
- сделки за последние три года по всем вышеперечисленным активам.

### 4. Определяем стадию актуальности задачи

Таблица ниже поможет вам определить основные направления действий. Примерный бюджет указан исходя из опыта и может быть выше, если бизнес достаточно большой и содержит множество юридических лиц.

Рекомендуем в вашем бизнес-плане или бюджете движения денежных средств запланировать бюджет на защиту. Предприниматели бросают на «авось» ситуацию или ищут дешевых (ключевой критерий) юристов, так как ограничены в средствах. Это, как правило, приводит к негативным последствиям.





СТАДИЯ	ПРИЗНАКИ	НЕОБХОДИМЫЕ ДЕЙСТВИЯ	БЮДЖЕТ ЗАЩИТЫ
<b>Все хорошо</b>	Ликвидность хорошая, конфликтов с третьими лицами нет, есть внутренние опасения, основанные на оценке внешних угроз	Поиск «точек хрупкости», рационализация опасений в описание рисков, построение схемы защиты и ее реализация	<b>100 000–300 000 рублей</b> (консультации, договорная работа, нотариальные услуги, регистрационные услуги)
<b>Продолжительный кризис</b>	Повторяющийся кассовый разрыв, затяжной корпоративный конфликт, серьезная болезнь	Быстрый анализ угроз и построение дорожной карты, мировые переговоры, немедленная реализация превентивных мер защиты	<b>300 000–800 000 рублей</b> (экспертная поддержка принимаемых решений, переговоры с третьими лицами, сдерживание юридической активности противной стороны, договорная работа, проведение сделок)
<b>Идет атака</b>	Риски реализовались и противная сторона начала активные действия	Защита строится главным образом на просчетах атакующей стороны. Строится стратегия защиты и возможного перехода в атаку, просчитывается, чем возможно пожертвовать, чтобы не потерять многое	<b>От 800 000 до 4 000 000 рублей</b> (юридический анализ, экспертная поддержка, судебные процессы во всех инстанциях, многоступенчатые цепочки защиты активов)

## 5. Выбираем уровень защиты

- **Стать «невидимым» для большинства возможных противников**

Если в вас не видят привлекательную добычу, уровень риска изъятия активов резко снижается, так как теряется смысл продолжительной юридической работы. В народе это называется «пройти ниже радаров».

- **Дополнительно создать временной буфер для решения проблем или защиты активов**

В этом случае вы заранее создаете барьеры, преодоление которых занимает у ваших противников значительное время. Можно растянуть возможность добраться до ваших активов до двух лет. Это дает прекрасное поле для маневров. Можете успеть договориться, найти альтернативное решение кризиса, увести активы дальше.

- **Построить заранее полноценную юридическую защиту**

Это наиболее безопасный вариант, хотя и дороже остальных. Но помним, что стоимость предварительной защиты редко превышает 0,5% стоимости активов. То есть дорого. В данном случае очень относительное понятие и попадает в размер изменения текущей рыночной стоимости ваших активов.

## 6. Рисуем круги доверия

Напишите, на кого вы можете рассчитывать в каждом круге. С партнерами вы можете объединяться для совместной защиты активов.

- 1-й круг: ваша семья и самые близкие люди;
- 2-й круг: близкие друзья и зависимые от вас сотрудники;
- 3-й круг: деловые партнеры.

## 7. Дополнительные факторы

- Оценка потребности использования активов в перспективе 3–5 лет;
- если несколько бизнесов, ограничьте негативное влияния проблем с одного бизнеса на другие;
- пропишите страновые и валютные риски для долгосрочного использования активов;
- выделите самостоятельный доход для вашей семьи, независимый от вас, или отложите средства минимум на шесть месяцев проживания.

По итогам первых семи пунктов у вас в одном месте сложены все факторы, которые необходимо учитывать для подбора инструментов защиты.



## 8. Инструменты

Ниже перечислен ВСЬ спектр инструментов, которые вам доступны. Часть вам знакомы и просты в использовании. Часть требуют привлечения специалистов. Вам достаточно знать, что эти инструменты есть. Они проверены временем и работают на многих других предпринимателей.

### Список защитных инструментов:

- оформление на супругу, брачный договор, развод;
- для большого жилья: прописывание родственников, выделение долей собственникам;
- залоговое кредитование, купля-продажа третьим лицам с отсрочкой исполнения, включая договора опциона;
- закрытые паевые инвестиционные фонды, личные фонды (с марта 2022 года), договора доверительного управления, некоммерческие пенсионные фонды, трасты;
- перекрестное владение ООО, создание АО, корпоративный договор, совет директоров.

В заключение отметим, что защита личных активов начинается с других важных блоков, которые должны присутствовать в той или иной степени в бизнесе. Ниже приведена общая схема. Если каких-то блоков на текущий момент у вас нет, это повод задуматься над их необходимостью. 🌐

### ПИРАМИДА ЗАЩИТЫ АКТИВОВ

#### Финансовая и налоговая безопасность:

- снижение прошлых рисков
- контроль текущих и будущих рисков
- управленческий учет

#### Корпоративная безопасность:

- владельческий контроль активов (финансы, юридическая структура, ИТ)
- корпоративные отношения (устав, корпоративный договор, совет директоров)
- наследственные отношения

#### Имущественная безопасность:

- активы бизнеса
- активы собственника и семьи

Как обычно, вы можете писать нам на адрес [info@anhbusiness.ru](mailto:info@anhbusiness.ru), звонить по номеру 8 (495) 740-2884 или писать на данный номер в любом мессенджере. Всегда будем рады помочь.