

## Создание компании в Швейцарии

Иногда Швейцария представляется как прекрасная альтернатива для создания компании. В действительности, несмотря на то, что Швейцария находится в самом центре Западной Европы, она не входит в состав Европейского Союза, но при этом до настоящего момента пользуется основными его преимуществами за счет множества двусторонних договоров, подписанных с этой страной. Кроме того, в Швейцарии сохранилась своя собственная твердая и стабильная валюта – франк. Она настолько твердая, что с недавнего времени зафиксированы отрицательные процентные ставки по депозитам, что также означает, что процентные ставки по кредитам в настоящее время весьма привлекательны.

Для создания компании в Швейцарии, предпринимателя могут мотивировать и другие факторы, например:

- Стабильная и благоприятная система налогообложения
- Возможность сотрудничества с высшими школами, некоторые из которых признаны на международном уровне
- Возможность трудоустройства мультиязычного персонала
- Относительно гибкое трудовое законодательство по сравнению с законодательством Евросоюза
- Высокие зарплаты при приемлемых взносах в фонды соцстрахования
- Стабильная политическая система
- Эффективная система образования
- В некоторых случаях – ярлык «Swiss Made» («Сделано в Швейцарии»)
- Отсутствие коррупции или незначительная коррупция (6-я из наименее коррумпированных стран согласно рейтингу стран по индексу восприятия коррупции за 2018 год, опубликованному *Transparency International*).
- Высокий уровень жизни

Таким образом, если предприниматель все-таки примет решение учредить компанию той или иной организационно-правовой формы в Швейцарии, первым шагом, зачастую сложным и решающим, является поиск надежного банковского партнера. То есть, прежде всего, необходимо связаться с выбранным Вами банком и назначить там встречу! Например, я часто сталкивался с ситуациями, когда предприниматели учреждали компанию совместно со своим нотариусом, открывали консигнационный счет в том или ином банке, и в ходе своей деятельности наталкивались на препятствие в виде блокирования капитала по причине отсутствия банковского партнера, готового их принять.

Другие же считают, что успешно избежали этого необходимого этапа, приобретая существующую, но недействующую компанию. Но это решение не является оптимальным, поскольку банк, узнав о приобретении компании, может заблокировать денежные средства до проведения новой проверки *соответствия требованиям*, что также может повлечь за собой отказ!

Следовательно, назначьте встречу с руководством Вашего банка, представьтесь, объясните, какие цели Вы преследуете в Швейцарии, укажите происхождение денежных средств, которые могут быть использованы для оплаты капитала, а также расскажите о возможном в будущем

движении денежных средств (происхождение/целевое назначение капитала), желательно чтобы средства не перемещались через территории, подвергнутые эмбарго (Северная Корея, Иран, Крым (по-прежнему на данный момент), Судан, Сомали, Ливия и т.д.). Если одним из акционеров является ПЗЛ (политически значимое лицо), это может в некоторой степени усложнить ход дела; то же самое касается, например, акционеров-граждан США (обжегшись на молоке, дуешь и на воду!).

В целом, если собственник предприятия в обозримом будущем планирует разместиться в собственном или арендованном помещении (пусть даже небольшом), а также нанять персонал, то шансы на получение уведомления банка с положительным решением будут увеличены. Поскольку банки в последнее время очень пристально следят за так называемыми «местными» компаниями. В некоторых случаях частные банки могут более охотно вступать в коммерческие отношения, но так как зачастую они не специализируются на коммерческой деятельности, стоимость обслуживания счета может оказаться достаточно высокой и/или банк потребует право на пользование денежными средствами, находящимися под его управлением, что не всегда желательно при начале коммерческой деятельности в другой стране!

Я уделил большое внимание вопросу банка, но это действительно очень важно! Успешно пройдя этот этап, Вы сможете быстро двигаться вперед!

Следующий этап: встреча с нотариусом, который подготовит проект устава и учредительный договор.

На этом этапе нотариус, после получения всей необходимой информации, как правило, вручает Вам проект в течение следующей недели.

Помимо прочего, нотариус должен знать, каково Ваше решение по следующим пунктам:

- Организационно-правовая форма (АО (SA) – акционерное общество, ООО (Sàrl) – общество с ограниченной ответственностью и т.д.) при этом 100'000 швейцарских франков для АО и 20'000 швейцарских франков для ООО. В случае открытия ООО, компания должна обнародовать состав акционеров (на веб-сайте коммерческого регистра). Что касается АО, то здесь, наоборот, информация о составе акционеров за пределы компании не разглашается.
- Размер капитала, количество акций, контактная информация учредителей; часто предприниматели стремятся сократить капитал насколько это возможно, но таким действиям часто препятствуют налоговые нормы. Дело в том, что акционерный капитал компании должен соответствовать масштабам ее деятельности. Этот критерий зачастую применяется в экономической реальности, и стартовый капитал может очень быстро оказаться недостаточным.
- Юридический адрес компании и цель ее деятельности
- Имена лиц, которые будут управлять компанией в будущем, а также способ управления (порядок подписей). Внимание: согласно швейцарскому праву, как минимум один руководитель должен быть прописан в Швейцарии и должен иметь возможность обязывать компанию договорами (путем проставления личной подписи), что побуждает предпринимателя искать доверенное лицо в Швейцарии. В действительности, это доверенное лицо будет иметь практически всю полноту

полномочий в отношении компании, но при этом также будет нести ответственность за все риски (банкротство, налоговое бремя, уголовная ответственность и т.д.).

- Юридическое название (наименование) – нотариус проверит, не занято ли выбранное наименование; название может быть выбрано произвольно, но не должно вводить сторонних лиц в заблуждение.

Для оплаты акционерного/уставного капитала на сегодняшний день существует два варианта:

- Оплата наличными: денежная сумма (в швейцарских франках) переводится на консигнационный счет; она также может быть переведена в иностранной валюте, однако, если на дату создания компании при пересчете на швейцарские франки не достигается установленная сумма акционерного капитала, нотариус не сможет продолжить работу, даже если не хватает всего лишь одного франка.
- Оплата в натуральной форме: оплата всего или части акционерного капитала осуществляется путем внесения материальных ценностей, векселей и прочего. Этот процесс несколько усложняется тем, что такие взносы подлежат проверке на их ценность и ликвидность. Стоимость этой операции увеличивается за счет оплаты деятельности нотариуса и вмешательства аудитора. Кроме того, возникает дополнительный вопрос наличия свободных денежных средств, необходимых для бесперебойного функционирования предприятия.

И, наконец, остается только назначить встречу у нотариуса для подписания учредительных документов; если учредители не могут присутствовать или испытывают затруднения с тем, чтобы явиться на подпись, они могут оформить доверенность в пользу доверенного лица, которое подпишет документы вместо них. Примечание: если учредители находятся за границей, оригинал доверенности необходимо заверить и апостилировать, а затем передать нотариусу.

В заключении отмечу, что некоторые подвергнутся искушению приобрести существующую компанию определенной организационно-правовой формы под видом «компании-пустышки», т.е. недействующей компании. На эту тему можно написать отдельную статью, в которой, на мой взгляд, можно было бы продемонстрировать, что вытекающие из этого налоговые и правовые риски намного превышают риски, связанные с учреждением новой компании.