



ФРАНЦУЗСКОЕ ПРАВО

Ирина Сидорова – адвокат Парижской коллегии. По первому образованию филолог-романист, преподаватель латыни, по второму – юрист. Ведет частную юридическую практику во Франции с 2001 года. Мы побеседовали с Ириной о французских налогах, виде на жительство и офшорах.

Интервью: Николай Николаев

Ты можешь помочь своим клиентам вывести капиталы из России и вложить их в офшоры?

Такой вопрос мне мои клиенты никогда четко не задают. Если меня попросят дать совет о необходимости вывода денег, то я отвечу, что никак помочь им не могу. Выводом капиталов я не занимаюсь, офшорами тоже. Во Франции «офшор» – это нарицательное слово, за которое можно попасть за решетку очень быстро.

Почему?

Потому что во Франции существуют правила Евросоюза. Согласно этим правилам в Европе ведется строжайший контроль за отмыванием денег. Что означает отмывание денег? Это, во-первых, деньги, которые были получены незаконным способом, то есть путем торговли оружием, контрабандой, организацией сети проституции и т.д. И второе замечание нелегальных денег – это деньги, которые не были задекларированы, то есть доходы, с которых не были уплачены налоги. И вот этот второй аспект отмывания такого рода денег сейчас очень болезненный. Офшорные вопросы я не рассматриваю. Я помогаю решить вопросы вложения денег в объекты недвижимости или промышленные объекты. При этом на мне лежит обязанность проверки чистоты денег, поэтому я отношусь очень серьезно к своим клиентам. Я должна проверить происхождение денег у клиента и, хуже того, в случае подозрительного происхождения этих денег я должна, не предупреждая клиента, донести об этом в соответствующие французские органы. Что, конечно, является предательством по отношению к клиенту. Скажу честно, у меня таких случаев не было никогда.

Не является ли это нарушением правил профессиональной этики со стороны адвоката?

Безусловно, это требование идет в противоречие с основополагающим принципом профессии адвоката – соблюдением профессиональной тайны клиента. Во Франции профессиональная тайна адвоката ставится во главу угла и строго защищается законом: адвокат не имеет права сообщать третьему лицу о деле, которое он ведет, даже с разрешения клиента. Естественно, сейчас это правило все чаще и чаще нарушается, например, в уголовных делах, когда адвокат обсуждает свое дело в прессе. Для меня мой клиент стоит превыше всего, даже моих личных интересов. Если я его взяла, то должна защитить полностью. За прошедшие три года, с тех пор как на нас было возложено это правило, было всего одно заявление такого рода от адвоката. Есть такая организация – «Тракфин», она занимается расследованием финансовых преступлений. «Тракфин» считает, что все адвокаты прикрывают своих клиентов, и теперь дело доходит до того, что проводятся обыски у некоторых адвокатов.

А нельзя подать в суд на «Тракфин»?

Нет. Были решения Европейского суда, согласно которым, в случае конфликта двух интересов, один из которых интерес государства, а другой – профессиональный интерес защиты клиента, превышает государственный. Соответственно, профессиональная тайна отступает. Этот касается где-то около 10 профессий, среди которых: агенты по обмену валюты, нотариусы, геометры, бухгалтеры и т.д. Что касается нотариусов, то они очень жестко к этому относятся и выдают своих клиентов очень быстро. Может быть, потому что не такие доверительные отношения с клиентами. Когда клиент ко мне приходит, моя задача – проработать вопрос так, чтобы и нотариус был доволен, и все остальные тоже. По счастью, у меня не было клиентов с незаконно заработанными деньгами. Мне

даже нравится, что все приходят и говорят: «У меня есть деньги с подтверждением правомерности, помогите мне во Франции их вложить по закону». Такая вот последняя тенденция: все хотят, чтобы все было сделано по правилам.

Получается, ты помогаешь клиентам юридически оформлять их инвестиции во Франции?

У меня есть три направления. Одно – это ведение коммерческих и частично гражданских споров в судах. В основном это вопросы между французскими и российскими клиентами. Как ни странно, часто французские компании не платят российским компаниям, честно исполнившим свои обязательства. Соответственно, я отстаиваю интересы российских клиентов во французских судах. Российским клиентам трудно донести вопрос международного дела до французского суда, ведь тут своя специфика. Меня радует, что за все время моей адвокатской практики я ни разу не видела решения французского суда, которое было бы направлено против клиента только потому, что это российский клиент. Это коммерческие вопросы, и решение выносится исключительно на нейтральной базе, на чисто правовых принципах. Второй вопрос – это полученное удовлетворительное решение исполнить. Нужно найти активы у противника и эти активы арестовать, потому что, как правило, расставаться с ними проигравшие не хотят. Поэтому можно посоветовать российским партнерам обеспечивать исполнение обязательств заранее по контракту, насколько можно, и не ждать, что это будет оплачено когда-то. Даже если французские компании находятся здесь и их можно найти, это совсем не значит, что они будут готовы расстаться с деньгами, пусть даже суд обяжет их это сделать. Это одно из направлений. Другое – это консалтинговые



услуги. Это касается бизнесменов, которые приезжают во Францию и хотят проконсультироваться о том, как инвестировать во Францию, как получить вид на жительство, какое будет налогообложение. Это очень важный вопрос. Многие в России думают, что, чтобы стать налоговым резидентом в другой стране, необходимо прожить в ней полгода. Все считают это правило непреклонным. На самом деле, французское налоговое правило более широкое и всеобъемлющее. То есть правило срока проживания на территории какой-то страны является вторичным критерием. Основной же критерий – это наличие экономических и жизненных интересов в этой стране. Соответственно, если русский бизнесмен во Франции покупает или просто снимает виллу, где живут его жена и дети, которые ходят во французскую школу, то центр жизненных интересов такого бизнесмена смещается во Францию, даже если он приезжает сюда всего на один день раз в три месяца. Поэтому он становится налоговым резидентом Франции и должен декларировать все свои доходы во Франции каждый год. Декларировать – это не значит платить, а именно этого опасаются российские бизнесмены: что им сразу придется платить налоги во Франции. Но задача налогового консультанта, адвоката и состоит в том, чтобы помочь правильно оформить налоговую декларацию таким образом, чтобы заплатить налогов как можно меньше в соответствии с существующими международными конвенциями

и договорами о двойном налогообложении. В этом отношении франко-российская конвенция 1996 года довольно интересна для российских бизнесменов, у которых есть источники дохода в России по некоторым пунктам и которые проживают во Франции. Для них может оказаться более выгодным иметь источники доходов в России, нежели во Франции. Здесь задача адвоката – отработать этот вопрос и защитить клиента перед налоговой службой. Потому что налоговая служба, естественно, не знакома со всеми этими конвенциями, и нужно им все это объяснять.

Известны случаи, когда налоговая инспекция начинала дергать людей, просто снимающих или покупающих дом во Франции...

Это не удивительно. Во-первых, налоговая инспекция получает все копии договоров купли-продажи, которые она в последние два года, с тех пор как у государства нет ни копейки, читает с особым усердием с целью определить, являются ли эти люди налоговыми резидентами Франции или нет. Особенно, если речь идет об иностранцах. Но общего правила здесь нет. Надо анализировать конкретную ситуацию: что эти иностранцы делают, какие у них интересы, есть ли у них абонемент в фитнес-клуб, есть ли у них здесь машина. Совокупность критериев может привести к тому, что этот человек может рассматриваться как налоговый резидент. Поэтому я всегда говорю клиентам: прежде чем что-то делать, придите и проконсультируйтесь с адвокатом,

а не с каким-то людьми, которые говорят, что они кем-то были и что-то знают. Не стоит решать налоговые вопросы с риэлторами. Ко мне приходят клиенты, пострадавшие от такой риэлторской «экспертизы». Получается ведь как: риэлторы наобещают всего, потом, получив комиссию, благополучно исчезают, а расстроенный клиент приходит к адвокату. Он, уже обжегшись, торгуется за каждый цент, не понимая, что адвокат защищает его интересы и несет профессиональную ответственность за то, что сделает. Профессиональная ответственность во Франции довольно жесткая.

Один мой знакомый купил ресторан под Парижем. Продавцы посоветовали ему взять одного с ними адвоката для оформления контракта. Он согласился. После завершения сделки выяснилось, что на ресторане висит миллионный долг. А вся юридическая ответственность была уже на нем...

Покупка бизнеса – очень серьезный момент. Прежде всего надо провести аудит: какие есть договоры, какие идут процессы, каковы административные вопросы. Когда покупается ресторан, то может быть масса вопросов со стороны администрации: терраса неправильно вынесена, клиенты курят не там и так далее. Это серьезный вопрос. Второй момент – необходимость проверить бухгалтерию. После того, как проводится аудит, клиент решает окончательно, покупает он или нет. И тогда заключается договор покупки, с полностью детализированной гарантией актива и пассива. Это означает, что если через три года после покупки будет какая-то проблема с налоговой инспекцией, потому что пять лет назад была недоплачен или неправильно рассчитан НДС, то покупатель может обратиться к продавцу и просить оплатить эту разницу. И в таком случае продавец обязан это сделать. Это очень важно. У моих клиентов с ресторанами часто возникают проблемы. Вот недавно просто вытягивала клиента, который был оставлен с назначенным адвокатом противоположной стороны управляющим, оказавшимся просто бомжом. Он его, естественно, выгнал, а без него невозможно было ничего сделать, так как без подписи управляющего нельзя руководить компанией. Была катастрофа. Кроме того, продавцы его обманули насчет оборота ресторана.

Француз?

Корсиканцы.

В последнее время из разговоров с россиянами во Франции у меня сложилось впечатление, что сегодня обмануть русского – национальный спорт у французов, в особенности на Лазурном берегу.

Такое происходит со всеми иностранцами-новичками в любой другой стране. В свое время сколько французов ездили

в Советский Союз, сколько они туда вложили денег, и сколько этих денег пропало, сколько прогорело предприятий. То же самое происходит и во Франции. Только во Франции это еще более изощренно, потому что юридическая система сложнее.

И россияне попадают на деньги, и происходит это часто потому, что они приходят с посредниками, какими-то молодыми девочками и мальчиками, которые мало что знают, а хотят просто получить свою комиссию. Российский клиент со своей стороны не знает, насколько сложны экономическая французская структура, и работа компании: она обязана платить налоги, даже если ничего не зарабатывает, а также должна заполнять декларации. Как правило, все закручивается так, что покупатель наш приходит в себя через два года и вынужден раскручивать этот гордиев узел, порой ценой роспуска компании.

Подобные вещи происходят потому, что, во-первых, россияне слишком доверчивы, а во-вторых, потому, что выбирают первое, что предложили. Мне часто пишут люди: нам очень нравится Франция, мы хотим купить что-нибудь во Франции для проживания. Где? Как же я могу за вас решить? Вам надо несколько раз приехать во Францию, пожить здесь, тогда вы поймете, где вы хотели бы жить. А с бизнесом намного сложнее.

А сейчас больше интереса к покупке жилья или бизнеса по сравнению с тем, что было два года назад?

Я бы сказала, что намного меньше. В связи с санкциями, с политической ситуацией мы находимся в кризисе. Мне об этом говорят не только мои коллеги адвокаты, но и нотариусы. А это первый сигнал – ведь сделка по недвижимости не обязательно идет через адвоката, но всегда через нотариуса. Пока почти ничего не происходит, наблюдается спад. Это связано, в частности, с обвалом рубля.

Насколько значительно русское влияние на французский рынок недвижимости?

Возможно, это влияние ощущается в сегменте недвижимости класса «люкс». Россияне, как правило, покупают недвижимость определенной стоимости, недоступной средним французам. Да даже среди французам с определенным бюджетом кандидатов не так-то и много. Кроме того, из Франции наблюдается большой отток жителей с высокими доходами, вплоть до дохода в 500 тыс евро. Люди покидают Францию из-за ужесточения налоговой системы. Многие уезжают в Бельгию, потому что это рядом, это франкоговорящая страна, где дети могут продолжать учебу в школе. Кто-то выбирает Англию. Те, кому позволяет кошелек, уезжают в Швейцарию. Но Швейцария сейчас ужесточила правила

приема даже богатых людей. Французы уезжают. Квартиры 150–200 кв. метров в Париже освобождаются, и если они не совсем люксового уровня, то покупателей на них нет.

При этом в Париже очень сложно снять квартиру?

Абсолютно так – нехватка жилья. Эта проблема остается актуальной даже для французов. Разумеется, россиянин, который приезжает и не имеет во Франции ни поручителя, ни счета в банке, фактически не может решить этот вопрос. Я бы ему порекомендовала решать этот вопрос через специализированные агентства недвижимости, которые помогут снять квартиру на короткий срок. Они получают гарантию на банковский счет, и когда уже человек окажется во Франции, ему следует открыть счет. Только после этого он может начинать искать что-либо серьезное. Такая же проблема и при аренде коммерческого помещения. Открывается компания с российскими участниками, у которых есть разрешение на ведение бизнеса и больше ничего нет, а снять помещение для них практически невозможно, потому что арендатор очень боится, что через три месяца ему никто не будет платить. И он часто просит заблокировать в банке годовую стоимость оплаты аренды. Это большая проблема. Поэтому мы открываем компанию с французским юридическим адресом, под которую можно арендовать помещение. Снятие хотя бы комнаты уже придает определенный вес компании. Важен также уставный капитал, потому что на это смотрят кредиторы. Сейчас можно открыть компанию с капиталом в 1 евро или 1000 евро — это несерьезно. Капитал в 10.000 евро приобретает какой-то вес. Видно, что чем больше уставный капитал, тем больший вес у компании. Крупные компании с уставным капиталом в 20 миллионов евро вызывают уверенность и серьезное отношение.

А какой бизнес пользуется наибольшей популярностью у русских во Франции?

Безусловно, гостиничный и ресторанный. Хотя я всегда удивляюсь удали российских бизнесменов, которые бросаются в омут, не глядя вокруг себя. Подобный бизнес требует владения этим вопросом. А вкладывать и оставлять на управление кому-то – это очень опасно. Нужно доверять этому человеку, его компетенции, его честности. Потому что, увы, много примеров российских компаний с французскими управляющими, которые каким-то образом доводили компанию до банкротства, предоставляя при этом весомые аргументы. Но компании ликвидировались, и деньги по 700 тысяч и больше пропадали. Просто сказали: «До свидания, закрыто.» Если вы

вкладываете деньги в бизнес, то вам нужно этим заниматься. Если вы не управляете, то необходимо стоять над менеджером каждый день, следить и знать, что он делает. Это очень сложный бизнес. Вот сейчас поступает все больше и больше заказов на вложение денег, которые будут приносить интерес без головной боли. Например, вложение денег в офис для аренды или в парковку. Недвижимость, которая будет стоять с закрытой дверью, тоже больше никого не интересует, за исключением единичных богатых людей, желающих просто себе купить «витрину».

То есть россияне продолжают вкладывать деньги во Францию?

Несмотря ни на что Франция остается прекрасной страной. Я уверена, что жесткая налоговая система будет смягчена. Хотя бы потому, что несколько лет назад Франция ввела так называемую «голдэн карт»: при инвестиции во Францию более 10 миллионов евро (не в недвижимость, а в работающий бизнес) человеку и его семье предоставляется карта резидента на 10 лет.

Разве нет такого правила, что при покупке недвижимости ты получаешь вид на жительство?

Во Франции этого правила нет. Это возможно в Испании, где тут же выдают карту или хотя бы шенгенскую визу. Во Франции можно быть владельцем любых активов, но это еще не значит, что вы имеете право находиться в стране больше того срока, который вам разрешен.

Получается, что если имеешь квартиру, то могут и не дать визу?

Могут не дать. Если выяснят, что кандидатура представляет какую-то опасность для французского государства. На моей памяти такого не было. Как только клиенты покупают большую недвижимость, они сами идут во французское консульство в своей стране и тут же получают визу, то есть помощь адвоката тут не нужна. Но отказать могут, и хочется посоветовать клиентам, которым нравится Франция, прежде всего проработать налоговый аспект. Купив недвижимость, надо знать, сколько она будет стоить, помимо прямых расходов на дом. Сейчас, например, увеличивается на 20 процентов налог на проживание на так называемые вторичные резиденции – определенный тип недвижимости, которая не является основным местом проживания и расположена, скажем, в таких географических зонах, как Лазурный берег и Париж. А это может существенно ударить по кошельку.