

АКЦИОНЕР

МНЕНИЕ

Как рядовой акционер, работающий на комбинате и владеющий двумя десятками акций, хотел бы выразить свое мнение по поводу кампании скупки акций ОАО «ММК» и высказать некоторые предложения.

СДЕЛАЕМ ТАК, ЧТОБЫ АКЦИОНЕР ЧУВСТВОВАЛ СЕБЯ АКЦИОНЕРОМ НА ДЕЛЕ

Вообще, продажа и скупка акций — это нормальный рыночный процесс. Во всем цивилизованном мире вторичная эмиссия акций — дело обычное, но тщательно контролируемое со стороны акционерного общества. То есть предприятие, устойчиво работающее, заботится о том, чтобы контрольный пакет акций оставался в его руках. Возникновение же господ со стороны и прочих владельцев крупных пакетов — не такое уж безобидное дело. Хорошо, когда к руководству компанией приходят специалисты или люди, которым есть что предложить, а вот людей, которые хотят только получить максимум выгоды для себя, не заботясь о будущем, к делу допускать не следовало бы.

Сейчас, при грядущей деноминации, вложение денег в акции предприятий — это золотая жила. Номинал акций в связи с инфляцией не изменился, он был установлен в 1991 году, когда 1000 рублей были довольно солидной суммой. В этом же номинале наши акции останутся и после деноминации рубля. Покупая сейчас акции по 50 и 100 тысяч рублей, люди, вложившие в них деньги, получат по крайней мере десятикратное увеличение капитала. И никакого фининспектора за спиной по поводу кругленького счета в банке!

Это одна сторона вопроса.

Вторая сторона касается продажи акций.

Почему мы, акционеры, продаем акции? Нужны деньги, последует ответ. Для чего?

Как правило, деньги, полученные от продажи акций, идут на покупку крупных вещей: телеаппаратуры, мебели, дорогостоящей бытовой техники, или же чтобы добавить на приобретение автомобиля, квартиры, для расчета с долгами, возникшими из-за задержек зарплаты. Мне кажется, редко у кого продажа акций связана с нехваткой денег на питание.

Третья сторона. Чем отличается рядовой акционер, имеющий в своем распоряжении 20-50 акций, от человека, продавшего свои акции? Тем, что владелец акций получает символические дивиденды по привилегированным акциям, а обыкновенные акции держит, надеясь на лучшие времена. Хорошо, что есть еще акционеры, верящие в лучшее, они не материализуют свою часть собственного предприятия в те же телевизоры, мебель и прочее.

Что же в этой ситуации предлагает нам акционерное общество? Уговаривает не продавать на сторону, пугает чужими дядями, увещевает: потерпите, мол, ведь мы медленно, но идем в гору. Но за 70-летнюю историю СССР нас много раз уговаривали, заставля-

ли и пугали. Это приучило людей к тому, что каждый надеется на себя. А в нынешних условиях человек хочет жить хорошо уже сейчас, а не когда-то в будущем. Потому и поступают люди нередко вопреки всякой логике, исходя из сиюминутной выгоды.

Но давайте задумаемся вот над чем. Если люди все же продают акции и нередко на сторону, в ущерб акционерному обществу, что мы можем противопоставить и предложить взамен столь скоропалительным действиям? Я понимаю, что предложить высокие дивиденды мы пока не можем, это пока нереально. Вступить в гонку с другими скупщиками? Это не такое уж легкое состязание, когда за их спинами стоят люди с огромными свободными капиталами, а нам приходится, наверное, отвлекать часть наших оборотных средств, оголяя производство. Хотя мы вынуждены все-таки участвовать в этой гонке. Так что же можно предложить более радикального?

Давайте сделаем так, чтобы акционер все-таки почувствовал себя акционером. А для этого ему надо предоставить определенные льготы. Что же это за льготы?

Можно разработать систему льготного кредитования, чтобы акционер, заложив свои акции, мог получить кредит, но не под банковский процент, а под значительно меньший. И пенсионер тоже мог бы взять ссуду, опять же под свои акции. Суммы кредитов и ссуд нужно сделать выгодными в зависимости от пакета акций, условий, сроков, социального положения (относительно к пенсионерам). Надо также изыскать возможность, чтобы продавать акционерам товары со скидкой в 10-30% (от нормальных цен — не от «Розторговских»).

В этом случае средства не будут изыматься из нашего оборота, а будут приносить деньги, проценты от кредитов и ссуд (пусть небольшой, но все-таки доход).

Заклучая договора о предоставлении ссуд, кредитов, можно предусмотреть возможность частичного погашения долга акциями по их рыночной стоимости или как-то иначе. Следует предусмотреть и право первой инстанции, т. е. акционер, заключивший договор, не имеет права продавать акции на сторону в течение срока действия договора, а если все-таки продает, то в первую очередь обращается в компанию, с которой заключил договор.

При всем этом нужно свести к минимуму бюрократическую волокиту, предоставив возможность оформлять все стороны договора в одном месте, скажем, в «МеКоме». Придя туда, человек заключает договор, а выче-

ты из его зарплаты, пенсии и т. д. — это уже дело компании.

Второй путь выхода из сложившейся ситуации можно назвать путем трансформации или перераспределения. Не секрет, что больший интерес для скупщиков представляют обыкновенные акции. Для рядового же акционера — как раз наоборот. Обыкновенные акции — это пока лишь право голоса, которым, в лучшем случае, пользуется доверенное лицо, чаще всего руководитель или «МеКом». Поэтому можно наряду со скупкой акций, организовать и их обмен, то есть менять обыкновенные акции на привилегированные, но не по номиналу, а по рыночной стоимости. Например, за одну обыкновенную акцию давать от полутора до двух с половиной привилегированных акций.

Смысл такого обмена — концентрация голосующих акций в руках акционерного общества, в то время как акционеры получают дополнительные акции, по которым выплачиваются хоть небольшие, но дивиденды. Опять же не нужно привлекать денежные ресурсы для сбора контрольного пакета голосующих акций.

Третий путь в данной ситуации является, на мой взгляд, новаторским и требует более детальной проработки. Речь идет о создании в городе своеобразной биржи ценных бумаг. Здесь название «биржа» носит чисто условный характер. Суть же состоит в следующем.

В период приватизации госсобственности было создано много различных чековых фондов, фирм, АО и т. д. И сейчас у людей на руках находится огромное количество их акций, полученных в обмен на ваучеры. Лежат эти «ценные» бумаги мертвым грузом, плохо покупаются и почти не приносят дохода. Можно попробовать выйти на переговоры с этими фирмами и договориться об обмене их акций на наши. То есть мы организуем покупку их акций здесь, на местах, в области и т. д., а они покупают наши акции в центре. Затем осуществляем обмен на взаимовыгодных условиях. Тем самым мы сможем вернуть часть наших акций обратно, но и фонды, я думаю, получат определенную выгоду.

Конечно же, это не панацея, но, по моему, можно подумать над тем, что я пытался предложить. Если же найдутся заинтересованные лица, я всегда готов для встречи, для более детальной проработки того или иного пути. Ведь все выше сказанное нужно воспринимать как идею, а на ее основе можно уже более детально заниматься этими проблемами.

А. ПЕЛЕПЛИН,
работающий акционер
ОАО «ММК».

ВОПРОС-ОТВЕТ

Акционерное общество вынесло решение об увеличении уставного капитала. Каков порядок регистрации и какими нормативными актами это регулируется?

В. СЕРГИЕНКО, акционер.

Эмиссия акций

Общий порядок увеличения уставного капитала акционерных обществ регулируется статьей 100 ГК РФ, а также законом «Об акционерных обществах». Акционерное общество вправе увеличивать уставный капитал путем увеличения номинальных стоимостей акций или выпуска дополнительных акций. В случае увеличения уставного капитала путем выпуска дополнительных акций в некоторых случаях необходимо зарегистрировать проспект эмиссии.

Порядок подготовки и регистрации проспекта эмиссии определен в законе «О рынке ценных бумаг» от 22.04.96 г. № 39-ФЗ, а также в Постановлении ФКЦБ (Федеральной комиссии по ценным бумагам) РФ от 17.09.96 № 19 и Распоряжении ФКЦБ РФ № 60-р от 26.02.97 г. По общему правилу, проспект эмиссии необходим в случае проведения открытой подписки на акции либо в случае, если число учредителей превышает 500 и (или) номинальная стоимость выпуска (объем эмиссии) превышает 50 тысяч минимальных размеров оплаты труда. В настоящее время регистрацию осуществляет Департамент ценных бумаг и финансово-

го рынка Минфина, однако для некоторых предприятий установлена обязательная регистрация в ФКЦБ.

Решение о проведении эмиссии акций общества, а в случае необходимости и проспект эмиссии следует зарегистрировать в соответствующих регистрирующих органах, созданных при администрации. Стоимость регистрации на сегодняшний день составляет около 100 тысяч.

При увеличении уставного капитала акционерного общества путем увеличения номинальной стоимости акций налогообложению подлежит разница между заявленной эмитентом суммой выпуска акций нового номинала и величиной уставного капитала до его увеличения.

Налог на операции с ценными бумагами взимается в соответствии с законом «О налоге на операции с ценными бумагами». Ставка налога определена в 0,8% номинальной суммы выпуска.

Налог на операции с ценными бумагами, осуществленные в иностранной валюте, исчисляется в рублях в пересчете по курсу, установленному ЦБ РФ и действующему на дату регистрации эмиссии.

БУКВАРЬ

Если вы хотите купить или продать свою квартиру, то идите в агентство по недвижимости, либо обращайтесь к посредникам, которых вам посоветовали знакомые или сослуживцы по работе. В народе таких людей называют частными или «черными» маклерами. Риэлторы говорят, что связываться с такими людьми, все равно что играть в рулетку. Но ведь и в нее кто-то выигрывает, иначе бы все казино закрылось. Так кто же такой этот пресловутый «черный» маклер и насколько можно ему доверять?

«Черный» маклер

Началась частная маклерская эпопея еще в старые, брежневские времена. Поначалу эти люди помогали развезти-свезти, а затем, получив некоторый опыт и навыки, стали помогать с куплей-продажей недвижимости. И не без успеха. Заниматься продажей недвижимости — дело чрезвычайно выгодное, проценты большие (в среднем маклер имеет от 5 до 10 процентов от каждой сделки). Правда, и официальный, не «черный», — столько же. Заработки их примерно одинаковы. Если бы «черные» маклеры брали за свои услуги слишком много, к ним бы не обращались. Они вынуждены подстраиваться под расценки официально зарегистрированных риэлторских фирм.

«Черный» маклер — это человек, у которого нет не только офиса, но порой и адреса. Это своего рода человек-невидимка. Поэтому работать с такими людьми так же опасно, как давать проходимость денег в рост. Но тем не менее, даже при обилии фирм по торговле недвижимостью люди к ним обращаются. Возникает закономерный вопрос: почему? А потому, что работают эти маклеры нередко оперативнее иных фирм. За счет чего? Многие только за счет своих тесных связей с криминальными структурами. Те, в свою очередь, повсюду имеют подкупленных информаторов (РЭУ, милиция, паспортный стол, нотариус и т. д.), которые оперативно находят им тот или другой вариант.

Кроме того, «черные» маклеры обычно работают с людьми, не сведущими в ценах и спросе. Основной контингент клиентов у «черных» маклеров — это пожилые одинокие люди, нередко алкоголики. Как находят? Ходят по дворам, питейным заведениям, изучают объявления в газетах о приобретении и продаже недвижимости. Иному человеку жить все равно где. Главное, чтобы рядом был винный магазин. Поэтому криминальных проявлений при общении с «черными» маклерами в последние годы стало значительно меньше. Сейчас нет необходимости кого-то убивать, чтобы завладеть квартирой. Большая разница между покупкой и продажей (к примеру, покупают у забулдыги или пенсионера за 7 тысяч долларов, а продают за 20) помогает им безбедно существовать и без криминала.

Но надо сказать, что на приманку «черных» маклеров попадают не только опустившиеся люди, но и вполне приличные и уважаемые граждане. Но очень уж беспечные. Как это происходит? Пристраивается «черный» маклер к фирме. К примеру, заводит там приятеля или становится нештатным агентом. Затем он звонит и приглашает клиента встретиться. Встреча обычно проходит перед дверью риэлторской фирмы, но нередко клиента проведут в здание и даже принимают в отдельном кабинете. Но чаще «черный» маклер говорит, что в данный момент все кабинеты заняты, и с согласия клиента начинает обсуждение сделки прямо на диване в коридоре. Поддавшись обаянию маклера, продавец и покупатель недвижимости даже не интересуются, работает ли такой человек в фирме или нет. Беспечность нередко играет с ними злую шутку.

Но в то же время не каждая сделка кончается плохо. Прогорает примерно одна из четырех-пяти. Естественно, что не все «черные» маклеры жулики. Многие честно отработав свой гонорар. Но самое неприятное для продавца и покупателя то, что «черный» маклер, будучи одиночкой, не способен обеспечить полную безопасность сделки. Он не может в достаточной мере проверить ее юридическую чистоту. К примеру, состоит ли продавец квартиры на учете в психиатрическом диспансере, либо признан лишь частично дееспособным.

Поэтому, прежде чем обратиться за помощью к «черному» маклеру, подумайте, а стоит ли игра свеч. Он может быть порядочным человеком, но гарантировать безупречность сделки не в состоянии. Но если уж свела судьба с частным агентом, то постарайтесь хоть подстраховаться. Попросите его показать вам паспорт, спишите адрес и не поленитесь удостовериться, что человек, которому вы вернете немалую сумму, там проживает. Не лишне будет узнать мнение о нем соседей. Уж они-то вам дадут точный портрет проживающего в их дворе человека.

М. РАЗДОЛЬСКИЙ,
главный эксперт Московской центральной
биржи недвижимости.

