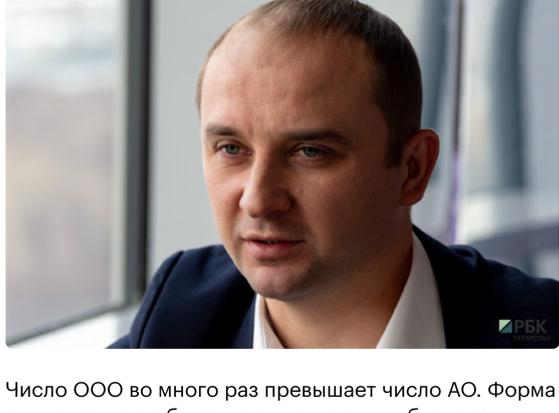




Компетенция, Татарстан, 07 дек, 06:32

Материалы подготовлены редакцией партнерских проектов РБК+.

АО или ООО: какую организационно-правовую форму выбрать для бизнеса



Число ООО во много раз превышает число АО. Форма акционерного общества открывает для бизнеса глобальные перспективы, отметил глава компании «Евроазиатский Регистратор», которая работает на рынке ценных бумаг 20 лет

С 2020 года реестродержатели (регистраторы) получили полномочия по регистрации выпусков акций, размещаемых при создании акционерных обществ. Как рассказал в интервью РБК Татарстан Генеральный директор компании «Евроазиатский Регистратор» Артур Аптралов такая форма организации как АО позволяет не только обеспечить устойчивость бизнеса, но и открывает перспективы по выходу на мировой уровень.

— Какие услуги оказывает бизнесу компания «Евроазиатский Регистратор»?

Основная деятельность компании «Евроазиатский Регистратор» связана с ведением и хранением реестров владельцев ценных бумаг акционерных обществ. Дополнительно мы оказываем весь спектр консалтинговых услуг в сфере корпоративного права: сопровождение процедуры регистрации дополнительных выпусков акций, ведение проектов по выкупу ценных бумаг, содействие в раскрытии информации, организация собраний акционеров, обеспечение безопасной сделки (сделка эскроу). Кроме того, с января 2020 года регистраторы получили полномочия по регистрации выпуска акций, размещаемых при учреждении акционерного общества.

— Что значит, получили полномочия по регистрации выпусков акций? Разве не Банк России регистрирует выпуски акций?

Регистраторов наделили полномочиями, которые позволяют в режиме «единого окна» совершить действия, связанные с регистрацией выпуска акций, размещаемых среди учредителей. Клиенту не нужно обращаться в Банк России, решение о регистрации акций принимает регистратор. Мы сами готовим пакет учредительных документов, регистрируем выпуск акций, сами подаем документы на регистрацию в ФНС. При этом клиенту не нужно оплачивать государственные пошлины, не нужно ехать в ФНС или к нотариусу. Весь процесс занимает порядка 7 дней. Клиенту достаточно одного визита к регистратору.

— Насколько данный рынок является конкурентным?

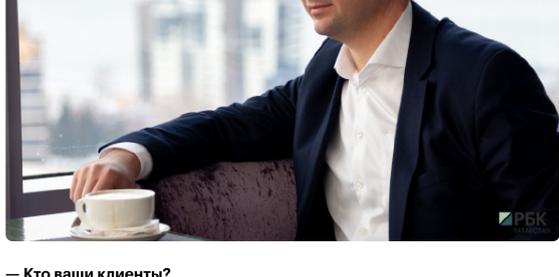
Начну с того, что деятельность регистраторов регулируется Банком России. Чтобы вести реестры акционерных обществ, необходима лицензия Банка России. В России на сегодня работают порядка 30 таких компаний. На первый взгляд, количество регистраторов невелико, и на рынке есть место для новых игроков. Однако ЦБ предъявляет к регистраторам жесткие требования, которым непросто соответствовать. К примеру, собственные средства должны быть не менее 100 млн рублей, сотрудники регистратора должны соответствовать квалификационным требованиям.

Регистраторы, не выдерживая регуляторных требований и конкуренции, либо прекращают свою деятельность, либо присоединяются к более крупным игрокам. В этой связи мне особенно приятно отметить, что «Евроазиатский Регистратор» остается на рынке более 20 лет. Компания была создана в Республике Татарстан. Фактически, мы являемся единственным региональным регистратором в Приволжском ФО. Мы доказали свою надежность временем.

— Почему бизнесу важно выбрать надежного регистратора?

Регистратор для акционерных обществ — это, практически, как банк для компаний, которые, начиная свой бизнес, подбирают партнера, который будет им максимально близок, удобен и надежен — будет соответствовать требованиям компании. Защита прав собственности традиционно большой вопрос.

Для чего, собственно, нужен регистратор? Регистратор ведет реестр владельцев акций, а также учет перехода прав собственности на акции. Все акции выпущены в бездокументарной форме, поэтому реестр акционеров — это единственное подтверждение, кому и сколько акций принадлежит. Очень важным фактором является сохранность реестра, куда вписаны реальные владельцы акций компании, т.е. ее акционеры. Кроме того, в случае если акционерам будет причинен ущерб, связанный с учетом акций, то регистратор несёт солидарную ответственность вместе с АО. Именно поэтому огромное значение приобретает надежность и ответственность регистратора.



— Кто ваши клиенты?

Наши основные клиенты — это акционерные общества. Среди наших клиентов есть крупные нефтяные и нефтехимические компании, сельхозпроизводители, банки, холдинги, среди которых: АО «ТАИФ», ПАО «Нижнекамскнефтехим», ПАО «Казаньоргсинтез», ПАО «Татнефть», АО «Агрохолдинг Красный Восток», АО «Холдинговая компания «Ак Барс». Также нашими клиентами являются представители среднего и малого бизнеса. Среди наших клиентов есть АО с уставным капиталом 10 тыс. руб. Для нас важен каждый клиент.

Также нашими клиентами являются акционеры, владеющие акциями компаний, которые были когда-то приватизированы, либо созданы или реорганизованы. В качестве примера можно привести работу с «Казаньоргсинтез», «Нижнекамскнефтехим» и «Татнефть» — эти АО являются публичными, их акции торгуются на фондовом рынке. Следовательно, люди, которые хотят продать или купить данные акции, обращаются к нам и мы перерегистрируем право собственности в реестре.

— Внесла ли пандемия коррективы в вашу работу и работу ваших клиентов?

Пандемия многому нас научила. «Евроазиатский Регистратор», в большинстве случаев, оказывает услуги, которые подразумевают прямое общение с людьми. И медицинская маска на лице нашего клиента стала символом, который подвиг нас на ускорение внедрения новых цифровых сервисов, личных кабинетов для акционеров и эмитентов.

В качестве сравнения: сейчас для большинства людей банк — это уже не офис обслуживания и даже не банкомат, а приложение в смартфоне. Пандемия ускорила реализацию уже имевшихся у нас планов по развитию цифровых сервисов. В 2021 году решением общего собрания учредителей «Евроазиатского Регистратора» был утвержден стратегический план развития на 5 лет, предусматривающий развитие цифровых решений. Уверен, что сервисы будут востребованы нашими клиентами.

— Работая с компаниями, возникает ощущение, что основная масса хозяйствующих субъектов предпочитает форму ООО форме АО. Так ли это? В чем преимущество такой формы как акционерное общество?

По статистике, количество созданных ООО на несколько порядков превышает число акционерных обществ. Но тем не менее уровень доверия к акционерным обществам гораздо выше, чем к обществам с ограниченной ответственностью.

Преимущества АО очевидны: во-первых, активы, которые использует АО в своей деятельности, надежно защищены.

В ООО, например, в большинстве случаев участник вправе в любое время выйти из общества и потребовать выплатить ему действительную стоимость доли. В АО акционер не имеет права предъявлять аналогичное требование.

Во-вторых, в АО гарантируется конфиденциальность информации об акционерах, которая хранится в реестре. Информация об участниках ООО содержится в ЕГРЮЛ и является общедоступной.

В-третьих, это мобильность бизнеса. В ООО при смене участников необходимо вносить изменения в ЕГРЮЛ. Государственная регистрация вышеуказанных изменений может занимать до 15 дней, так как сделки, направленные на отчуждение доли участника в уставном капитале ООО требуют дополнительных документов и подлежат нотариальному удостоверению.

В случае же изменения состава акционеров максимальный срок, в течение которого в реестре оформляется право собственности на акции, составляет 3 дня. А если клиент владеет акциями, которые торгуются на фондовом рынке, то купля-продажа акций через брокера и его мобильное приложение происходит буквально пару кликами на экране смартфона.

В целом, форма АО является признанной во всем мире. Если у предпринимателей есть планы выхода на мировой уровень и рынки, привлечение иностранных инвестиций, то это только в форме акционерного общества.

— Вы вступили в должность руководителя компании, какие основные задачи вы ставите перед собой?

Мое избрание на должность Генерального директора «Евроазиатского Регистратора» инициировано в рамках политики преемственности, реализуемой в нашей компании. Профессиональный и жизненный опыт зрелого поколения делают нашу компанию стабильной, а энергия и творческий подход молодых сотрудников способствует ее развитию. Моими предшественниками была создана клиентоориентированная культура, в центре внимания которой клиент с его насущными интересами. Считаю важным поддерживать и в дальнейшем развивать это направление, а также направить свои усилия на расширение спектра оказываемых услуг и дальнейшее развитие цифровых решений.

