

Корпоративный шантаж / пресечение

Ситуация ▶ Мажоритарного акционера шантажирует миноритарный акционер, вынуждающий выкупить у него пакет акций по явно завышенной цене. В своем обращении к шантажисту крупный акционер заявляет о том, что времена изменились и шантажом ему ничего не добиться. Будет правильнее сесть за стол переговоров.

Цель ▶ Заставить миноритарного акционера отказаться от шантажа и вызвать у него желание начать цивилизованные переговоры.



Место

Комната для переговоров. Беседа происходит при свидетелях – юристе, финансовом директоре или, возможно, начальнике службы безопасности.

Вербальные средства

Речь быстрая. Интонация часто меняется. Выделенные слова произносятся немного громче остальных.

(Холодным, бесстрастным, деловым тоном.) Уважаемый... <имя, отчество>!

С 1 апреля 2007 года вступили в силу антирейдерские поправки к законодательству. В соответствии с ними я, как обладатель крупнейшего пакета, обязан выкупить у вас ваш миноритарный пакет. А вы – обязаны мне его продать. В течение шести месяцев. Если за это время мы не договоримся о цене, дело поступит в суд, и уже он будет определять реальную стоимость ваших акций. Поэтому та деятельность, которую вы развили – <конкретные факты>, чтобы дискредитировать нашу компанию, подорвать доверие к менеджменту, сорвать договора, направлена прежде всего **(пауза; раздельно, громко, интонация повышается) против вас.**

(Со снисходительной интонацией.) Чем ниже будет рыночная оценка акций, которую произведет эксперт суда, тем **меньше денег вы получите** за свой пакет. Так же как и другие миноритарные акционеры, которых вы пытаетесь перетянуть на свою сторону.

(Пауза; улыбаясь, шутливым тоном.) Смотрите, могут и побить.

(Вновь холодным, бесстрастным, деловым тоном.) Есть еще одно замечательное нововведение – все споры хозяйствующих субъектов, связанные с разделом собственности, переведены в сферу действий районных судов. Опротестовать судебное решение, как раньше, вы не сможете – оно будет окончательным, а суд просто определит цену вашего пакета.

(Тон снисходительный.) И поверьте, в данной ситуации все на моей стороне – и **суд**, и **бизнес-сообщество**, и **работники предприятия**. Рейдеры и гринмейлеры сейчас не в моде – они вне закона. Вспомните, Виктор Батурин, брат жены Лужкова, год пытался что-то получить от сестры. И ничего не добился. А он был вице-президентом компании.

(Со снисходительной улыбкой, тоном старшего товарища, беседующего с неразумным подростком.) Очень жаль, но вы зря потратили время и усилия. Факты вещь упрямая, обстоятельства, увы, против вас.

Поэтому я вам лично предлагаю успокоиться и сесть за стол переговоров. Вы потратили определенную сумму на приобретение пакета акций, у вас были расходы, связанные с получением информации, и так далее. Давайте все это сложим, и если сумма будет не запредельная, я вам ее **компенсирую**.

(Пауза; с доброй улыбкой.) И даже **добавлю немного** – за потраченные нервы и время. Я не иронизирую, говорю совершенно серьезно, поскольку и сам ценю свои нервы и время. Это и будет самый разумный, цивилизованный выход из нашей ситуации.

(Негромко, холодно и очень спокойно.) А прикидывать, что я смогу извлечь из этой земли, из этих стен и потенциала в дальнейшем, – это уже исключительно мое дело. Кто больше вложил, тот больше и получает.

(Пауза; с улыбкой.) Подумайте, и давайте займемся делом. ■

Невербальные средства

Поведением подчеркивается несерьезное отношение к ситуации. Мажоритарный акционер заходит в комнату для переговоров на короткое время, говорит не присаживаясь, таким образом возвышаясь над сидящим собеседником.

Внешний вид

Повседневный деловой костюм, который выглядит и сидит безупречно. Светлые тона нежелательны.