

ИНОСТРАНЦЫ ПОКИДАЮТ КРЕСЛА СОВЕТЫ ДИРЕКТОРОВ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ СИЛЬНО ИЗМЕНИЛИСЬ

РЕЙТИНГ

Елена Шмелева

Советы директоров (СД) крупнейших российских компаний в 2015 году претерпели существенные изменения, показало исследование Ассоциации независимых директоров (АНД). Их составы изменились на 26%. При этом число членов в них выросло на 28%, в то время как количество иностранных независимых директоров снизилось на 9%. Глава Brunswick Rail, независимый директор ряда крупных компаний, Пол Остинг признался «РГ», что в кризисные времена фокус на вопросах управления зачастую ослабевает, а Россия как раз находится в состоянии экономической нестабильности: «Потребность в иностранных директорах снижается еще и потому, что сегодня наблюдается уменьшение числа сделок с участием России на мировых рынках капитала, а ценность иностранных директоров для российских компаний в первую очередь связана с их международным опытом и управленческой экспертизой».

МНОГИЕ ИНОСТРАННЫЕ ДИРЕКТОРА ИСЧЕРПАЛИ СВОЙ СРОК НЕЗАВИСИМОСТИ, ИМЕННО В ЭТОТ МОМЕНТ ПРОИСХОДИТ ЕСТЕСТВЕННАЯ РОТАЦИЯ

Однако президент Российского союза промышленников и предпринимателей Александр Шохин считает, что многие иностранные директора исчерпали свой срок независимости, именно в этот момент происходит естественная ротация, а для новых иностранных кандидатов в советы директоров сейчас не самое лучшее время для того, чтобы присоединиться. Многие из них ждут, когда наступит лучшее время в отношениях между Россией и Западом.

В любом случае, в АНД сделали вывод, что крупнейшие российские компании пока не соответствуют рекомендациям нового Кодекса корпоративного управления, согласно которому не менее трети состава советов должны составлять независимые директора. «Кризисные явления в экономике, усложнение доступа к финансированию, санкции, тенденция на суверенизацию листинга и «бизнес-прописки» — эти и другие обстоятельства могут стать причиной снижения компаниями действующих стандартов корпоративного управления», — отметил Александр Шохин. — Однако на смену спадам, являющимся естественной частью экономических циклов, неизбежно приходят подъемы. К тому моменту, когда начнется период экономического роста, компаниям желательно подходить к готовности, в том числе в части соблюдения передовых практик корпоративного управления, поскольку в условиях конкуренции время, затраченное на достижение необходимого уровня, может оказаться невосполнимым утратенным».

Составы СД публичных компаний котировального списка первого уровня Московской Биржи в этом году обновились на 25%. В ряде компаний ротация среди директоров превысила 40%, а у некоторых компаний советы изменились на 80%.

БАРОМЕТР

ЯСНО

Росимущество технически готово приватизировать пакеты акций крупных госкомпаний, включая «Роснефть», если будет соответствующее поручение президента, заявила глава Росимущества Ольга Дергунова.

ПАСМУРНО

Лишь 36% страхователей знают, что с жалобой на действия страховых компаний нужно обращаться в Банк России или Роспотребнадзор.

Грузи на маленького

Небольшие компании ждут хороший рост в сегменте грузового такси



ФОТОГРАФИЯ: АНД

ПРАВИЛА ИГРЫ

Инна Зубарева

Интернет-агрегаторы сегодня приходят во многие сегменты потребительского рынка. Они уже серьезно изменили положение вещей в легковом такси, доставке еды из ресторанов и кафе, туризме, даже врачам сегодня многие ищут через специальные интернет-сервисы. Теперь перемены назрели и в грузовом такси. Благодаря агрегаторам индивидуальные предприниматели, которых долгие годы вытесняли с рынка крупные компании, смогут укрепить свои позиции в сегменте грузовых перевозок.

Эксперты уверены: рынок грузовых такси в России, что называется, «сырой». Разброс цен на услуги большой: 600–2000 руб. в час для небольших автомобилей до 1,5 тыс. тонн. Перевозка крупного и дорогого груза, например, буровой установки на 1000 км, может обойтись в 600–700 тыс. руб.

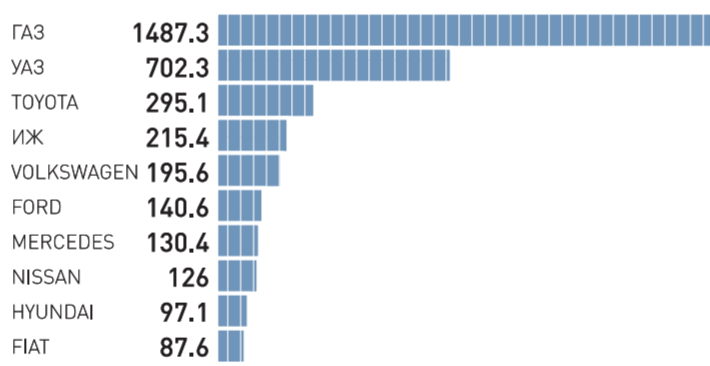
На рынке присутствуют разные игроки: от частных перевозчиков на собственном транспорте до серьезных международных компаний, которые показывают высокий уровень качества и сервиса при перевозке, упаковывают даже самые мелкие детали в отдельные контейнеры. В Москве и Санкт-Петербурге конкуренция очень сильна. Здесь работают крупные игроки с большими автопарками, представители среднего и малого бизнеса, индивидуальные предприниматели (ИП) с одной-двумя машинами. Высокая конкуренция на руку потребителю: в пределах двух столиц заказчик может найти исполнителя для стандартной перевозки (личные вещи, эвакуатор для авто, организация переезда) буквально за несколько минут с помощью агрегатора. В регионах обеспечить такую оперативность сложнее, поскольку число игроков намного меньше и их активность ниже.

«В среднем одна и та же перевозка может кардинально отличаться по цене, в зависимости от того, какого перевозчика вы выберете. С появлением новых компаний и ростом конкуренции, рынок должен стабили-

В БЛИЖАЙШЕ ДВА ТРИ ГОДА АГРЕГАТОРЫ УСИЛЯТ СВОЕ ВЛИЯНИЕ И БУДУТ ОХВАТЫВАТЬ 60% ВСЕХ ГРУЗОВЫХ ТАКСИ. ЭТО КАРДИНАЛЬНО ПОМЕНЯЕТ И ТРЕБОВАНИЯ К УЧАСТНИКАМ РЫНКА, И УРОВЕНЬ СЕРВИСА

СТРУКТУРА РОССИЙСКОГО ПАРКА ЛЕГКИХ КОММЕРЧЕСКИХ АВТОМОБИЛЕЙ, ТЫС.

Источник: Аналитическое агентство «АВТОСТАТ»



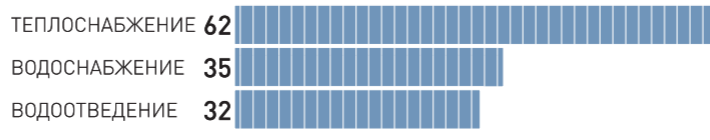
ям и тарифным соглашениям заключено 5,7 тыс. соглашений, из которых 3201 заключено по линии теплоснабжения, 1509 — водоснабжения, 1020 — водоотведения. При этом в стране более 15 тыс. договоров аренды инфраструктурных объектов, по которым ни частные операторы, ни региональные власти не несут никаких обязательств, министр планирует трансформировать их в концессию.

Министерство активно принимает дополнительные меры стимулирования передачи объектов в концессию. «Сейчас правительство работает над программой государственного субсидирования в концессиях в ЖКХ кредитов, направленных на модернизацию отрасли до 12% годовых. Кроме того, концессии в муниципалитетах с населением менее 250 тыс. человек будут финансироваться министерством в размере 60% от их стоимости, 20% будет финансировать регион и 20% — частный инвестор», — рассказал Андрей Чибис.

В России пока немного концессионеров, в качестве успешного примера замминистра привел концессию в Волгограде, где инфраструктура водоснабжения и водоотведения находится в удручающем состоянии. После сложного конкурса там запущена концессия на водоканал, с количеством потребителей 1,01 млн человек, срок ее реализации 39 лет, возврат инвестиций подразумевается за счет хозяйственной деятельности. Объем финансирования составляет 58 млрд руб. со сроком окупаемости проекта 15 лет и внутренней нормой доходности 18,5%. «Реальные примеры доказывают, что доходность инвестиций в ЖКХ

ЗАПЛАНИРОВАННЫЙ ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ В ЖКХ В 2015 Г., МЛРД РУБ.

Источник: Минстрой



например, на перевозку оборудования на дальние расстояния, от 1 тыс. км и более», — считает Владимир Батищев, сооснователь онлайн-биржи для поиска перевозчиков «Перевези.рф».

Валерий Муратов, президент онлайн-сервиса грузового такси «Система Грузовик», рассказывает, что вопреки общему мнению, доля корпоративных клиентов велика. У грузовых такси их до 50%. Это не только заказы по перевозке мебели из офиса в офис, но и коммерческие рейсы для торговых компаний, и даже для таких гигантов, как Panasonic и «Почта России».

Практика показывает, что уровень сервиса не всегда коррелирует с величиной транспортной компании. Особенно если говорить о секторе работ с физическими лицами. Перевозчик с одной машиной может оказаться везливым и предусмотрительным, и в итоге заслужит положительный отзыв клиента, а крупная компания — получить негативный, если, например, машина не пришла вовремя или водитель не согласился подождать. Есть объективные параметры сервиса, такие как скорость подачи автомобиля, качество транспортного средства и т.д. По этим параметрам небольшие перевозчики и ИП сильно уступают средним и крупным транспортным компаниям. Но небольшие перевозчики могут себе позволить ниже опускаться по цене и получать дополнительные заказы.

«К нашей системе подключились около 700 индивидуальных водителей», — сообщает Муратов. — При этом только те, у кого новые грузовые автомобили, соответствующие нашим требованиям по качеству. Доля частного автотранспорта в секторе грузовых перевозок — около 25%. Другое дело, что у них почти не было возможности работать на рынке и получать клиентов. По мере развития онлайн-сервисов им будет все легче и легче работать в их влияние и значение будут расти».

Андрей Кеманжов, технический директор компании «Грузовое такси в Москве», уверен: не будет маленьких компаний, не будет конкуренции, качество услуг будет падать, а цены расти: «Так устроено мир, и эти законы никто не отменял. То, что говорит о честном и справедливом монополисте, вызывает у меня большие сомнения».

Вход в бизнес с одной стороны несложен: берите новый грузовой автомобиль в кредит, подключитесь к онлайн-сервису, подтвердите квалификацию, получите клиентов и работайте. Минимальные инвестиции — первый взнос на кредит. С другой стороны, здесь много рисков. Аварийность, налогообложение, львиная доля выручки идет на рекламу, страхование. Сейчас на рынке немного падает спрос. В 2016 году эксперты ожидают небольшой рост на 5–10%. Рынок живой и низкий страшно на нем не происходит и не может произойти, потому что заказывать легкое такси люди могут прекратить, а вот заказать грузовое такси все равно придется — на общественном транспорте грузы не перевезти.

«Динамика спроса на перевозки отражает общие тенденции рынка. Например, в конце 2014 года на фоне ослабления рубля и скачков валютных курсов увеличился поток заказов на перевозку автомобилей в республику СНГ — Казахстан и Беларусь. Клиенты покупают новые автомобили в России и переправляют их в страны СНГ с помощью перевозчиков. Мы полагаем, что в секторе грузоперевозок спрос будет расти именно на услуги средних и малых компаний, которые выгодно отличаются тарифами от крупных игроков. Особенно если это разовые перевозки или нестандартные заказы, с несколькими пунктами сбора груза, дальними расстояниями и т.д.», — говорит Батищев.

может достигать 20–28%. И это без учета господдержки, которая сегодня появляется. В российской экономике сейчас нет отрасли с гарантированным спросом и с возможностью зарабатывать такие деньги», — замечает Андрей Чибис.

По словам Павла Селезнева, председателя правления Центра развития ГЧП, рынок по инвестиционным программам регионов, концессиям и тарифным соглашениям оценивается в 1,5 трлн руб. Глав регионов сегодня начинают активизироваться и ГЧП становятся популярными, но качество соглашений, которое важно для инвесторов и для общества, пока оставляет желать лучшего. «Отношения региональных властей к бизнесу в ЖКХ меняется, сегодня они ищут и закупают, но есть вопрос, с какими компаниями работать в ближайшее время», — говорит Павел Селезнев.

Юрий Сизов, первый замглавы управляющей компании «Лидер», рассказал, что самое большое количество реальных концессий заключается в сфере ЖКХ. Это происходит из-за активности регулятора: постоянно улачивается законодательство, создаются благоприятные условия для инвестора. При этом есть и минусы, количество концессионных соглашений в сфере коммунальной инфраструктуры увеличивается, а их качество пока оставляет желать лучшего. Для этого нужно разделить оператора и инвестора, считает Юрий Сизов: «Сегодня инвестор подразумевается как оператор, а оператор выступает от имени инвестора. Мы видим большое количество концессий, когда соглашение есть, а дальше оператор начинает искать деньги и не находит, потому что не созданы условия для инвестора. Если анализировать европейскую практику, то там концессии заключаются и под инвестора, и под оператора. Если условия для инвестора понятны и прозрачны, то они выстраиваются в очередь и добиваются проекта. У нас же сегодня про инвестора забыли, и конкурс идет между операторами, соответственно инвесторы в желаемом объеме в отрасль не поступают», — замечает он.

ИМПОРТ



ДМИТРИЙ СЕРЕГИН, СОВЕТНИК ЮРИДИЧЕСКОЙ ФИРМЫ «ЮСТ»

ПОЧТИ КАК ОРИГИНАЛ

В 2002 году Россия перешла на так называемый «национальный принцип исчерпания исключительных прав на товарный знак»: правообладатель получил право не допускать в РФ помимо контрафактной продукции свои собственные товары, если он изначально не санкционировал их ввоз именно в Россию. Оригинальные товары были приравнены к контрафактным, а попытка их ввоза в Россию стала преследоваться наравне с импортом контрафакта. Итогом многолетней дискуссии о законности ограничения параллельного импорта стало решение правительства РФ о возврате к «международному принципу».

Противники легализации параллельного импорта часто указывают на риск увеличения доли поддельной продукции, а также на снижение привлекательности инвестиций в российскую экономику в случае отмены запрета. Его сторонники выдвигают не менее серьезные аргументы — устранение ценовой дискриминации отечественных потребителей, а также снижение их качественной дискриминации и улучшение качества продаваемых в России товаров. Кроме этого, предположительно, что отмена запрета на параллельный импорт соответствует интересам отечественных предприятий, в то время как существующий запрет способствует исключительно интересам крупных зарубежных фирм.

Введение запрета на параллельный импорт в 2002 году не вызвало таких ожесточенных споров, которыми сейчас сопровождается его отмена. С одной стороны, на фоне острой проблемы фальсификации товаров предоставление правообладателю возможности по своему усмотрению запрещать ввоз в Россию товаров, маркированных охраняемым товарным знаком, представлялось вполне логичной мерой борьбы с подделками. С другой стороны, в 2002 году еще не было столь неоднозначных судебных споров, когда правообладатель препятствовал ввозу в Россию своего же собственного товара и получал со своего контрагента «компенсацию на разрушенных исключительных прав». В итоге в 2002 году и нынешние противники, и сторонники параллельного импорта восприняли переход к международному принципу как вполне естественное явление.

Что же изменилось за прошедшие 10 лет? Вступила в действие 4-я часть ГК РФ, которая среди санкций за нарушение прав на товарный знак ввела два вида мер ответственности: компенсацию в размере до 5 млн руб. и штраф в размере двукратной стоимости товара, нарушающего права на товарный знак. Суды стали удовлетворять требования правообладателей о применении указанных санкций в отношении оригинальных товаров, если их собственник не мог доказать согласие правообладателя на ввоз в Россию. Все это позволило правообладателю взять под контроль всю цепочку сбыта своей продукции. Немаловажным фактором стало подключение к дискуссии Республики Казахстан,

которая после подписания Договора о Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС) также запретила параллельный импорт.

С чем связаны плоские легализации параллельного импорта? Прежде всего ожидается формирование условий для внутрибрендовой конкуренции. Во-первых, параллельный импорт не позволит поднять цену на произведенный в РФ товар выше цены импортируемого товара. Во-вторых, запрет параллельного импорта позволит поднять качество товаров, которые производятся в России или для России.

Не секрет, что во многих случаях качество товаров, которые продаются в РФ, существенно отличается от товаров, маркированных таким же знаком, но продаваемых за рубежом. Яркие примеры можно найти для продуктов питания, пива, сигарет, стирального порошка, лекарственных средств и других товаров. Фактически вместо локализации производства во многих случаях дело сводится к обычной франшизе — маркировке известным брендом товаров, которые и так могли производиться в России. Соответственно, легализация параллельного импорта в перспективе должна привести к выравниванию качества и цены товаров, которые продаются в России, с товарами, которые продаются под этим же брендом за рубежом. Кроме этого, легализация параллельного импорта позволит вовлечь больше отечественных предпринимателей в сферу международной торговли.

При оценке рисков от отмены запрета параллельного импорта чаще всего говорится про увеличение доли поддельной продукции на российском рынке. Однако существующий режим достаточно часто использовался правообладателями для борьбы с неконтролируемым импортом оригинальных товаров, а не с фальсификатом. Сама же возможность применения упомянутых мер ответственности в отношении оригинальных товаров является сомнительной с общеправовой точки зрения: использование подобных образцов правообладателя, предназначенных для защиты от фальсификата, имеет явные признаки злоупотребления правом. Кроме этого, в случае запрета на ввоз и распространение оригинальной продукции интеллектуального права сталкивается с равным ему по силе правом собственности на товар, которое перешло другому лицу по воле самого правообладателя.

Итогом развернувшейся дискуссии стало «политическое решение» вернуться в перспективе к международному принципу. Однако поскольку, с одной стороны, обоснование описанных выше рисков не выглядит убедительным, а с другой стороны, гарантии их ненаступления также отсутствуют, для начала решено протестировать риски легализации параллельного импорта на примере некоторых отраслей.

Среди «пилотных» направлений рассматриваются: изделия медицинского назначения и фармацевтические препараты, парфюмерия, промышленные буры, безалкогольные напитки, детские товары. Однако такой подход, в свою очередь, вызывает вопросы. Очевидно, что «белый список» для параллельного импорта должен включать не отрасли, а конкретные товарные позиции (одно это способно отсрочить легализацию параллельного импорта на длительное время). Необходимо синхронно внести изменения относительно принципа исчерпания прав на товарный знак как в российское законодательство, так и в Договор о ЕАЭС, и в национальные законодательные акты стран — членов союза. Должен быть определен орган, правомочный решать, какие товары необходимо освободить от запрета параллельного импорта, а также должны быть определены основания и алгоритм перевода товаров в «белый список».

СТРУКТУРА ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ РОССИИ ПО СТРАНАМ, %

Источник: ФТС России

