

МАП намерено привлечь Виктора Вексельберга к уголовной ответственности

На 25 марта в Арбитражном суде Москвы намечено проведение судебного заседания по иску ОАО "Единая торговая компания" (ЕТК) к МАП РФ о признании недействительным вынесенного 11 февраля решения министерства о нарушении антимонопольного законодательства со стороны ОАО и производителей каустической соды и поливинилхлорида суспензионного (ПВХ С).

"Единая торговая компания" была создана в 2003 году. 99,9% ее акций принадлежит инвестиционной компании ООО "Совлинк", которая владеет контрольным пакетом акций основных российских производителей поливинилхлорида. Совладельцами ЕТК являются Виктор Вексельберг и Леонард Блаватник.

В связи с началом производства по делу суд приостановил действие оспариваемых актов министерства до вынесения решения. Однако, как сообщили ИА REGNUM в пресс-службе МАП, меры, принятые судом действуют только в отношении истца, то есть, самой "Единой торговой компании". При этом производители каустической соды и ПВХ С должны, согласно предписанию МАП, в 10-дневный срок заключить с потребителями этой продукции прямые договора на поставку. Как откомментировали в МАП, ни один из производителей пока не отказался выполнять предписания министерства, более того, ОАО "Кирово-Чепецкий химический комбинат им. Б.П. Константинова" и ОАО "Сибур-Нефтехим" уже заключили прямые договора с потребителями их продукции.

В январе 2004 года МАП РФ возбудило в отношении ЕТК дело о нарушении антимонопольного законодательства. Поводом послужили многочисленные обращения потребителей, недовольных повышением цен на каустическую соду и поливинилхлорид почти в два раза. В частности, запрос на проверку ЕТК на предмет соответствия антимонопольному законодательству был направлен в МАП Ассоциацией целлюлозно-бумажной промышленности (РАО "Бумпром"), ОАО "Щекиноазот", ЗАО "Куйбышевазот", ОАО "Архангельский ЦБК", ОАО "АвтоВАЗ", ОАО "Русский Алюминий Менеджмент", ОАО "Казанский завод синтетического каучука", ОАО "Лукойл-нефтехим", а также представителями других крупных предприятий. По их мнению, ЕТК путем согласованных действий с производителями химической продукции монополизировала рынки суспензионного поливинилхлорида и каустической соды и злоупотребляет своим доминирующим положением. Это позволяет ОАО "ЕТК" устанавливать монопольно высокие цены на указанную продукцию и лишает потребителей возможности выбора поставщика.

В 2003 году в России было произведено чуть более 1 млн. тонн соды. На данный момент из-за переизбытка каустической соды на рынке ее розничная цена опускается ниже себестоимости (5,5 тыс. руб. за тонну, по данным журнала "Хим-курьер"). Фактически производители продавали свою продукцию себе в убыток. Эту ситуацию, по версии ЕТК, и должно было исправить создание торгового альянса крупнейших производителей каустической соды. Однако эксперты МАП посчитали, что на рынке каустической соды произошло формирование картеля. По данным МАП, ЕТК удалось захватить 65% рынка ПВХ С и, навязывая покупателям свои условия поставок, практически лишить возможности обратиться к конкурентам.

Как известно, соду в России производят около 20 предприятий, наибольший объем каустика приходится на ЗАО "Каустик" (Стерлитамак, Башкирия), ОАО "Каустик" (Волгоград), ОАО "НАК АЗОТ" (Новомосковск, Тульской области) и ОАО "СИБУР-Нефтехим" (дочерняя компания АК "СИБУР", Нижегородская область). Ранее эти предприятия конкурировали между собой, однако конкуренция прекратилась в результате вхождения их в ЕТК.

В конце 2003 г. компания замкнула на себя продажи всех российских производителей соды. В декабре ее потребители, в том числе крупнейшие целлюлозно-бумажные комбинаты, получили уведомление, что с нового года сода продается только через ЕТК, причем по цене вдвое выше прежней и на условиях 100%-ной предоплаты. Потребители обращали внимание МАП на то, что производители начали отказываться от заключения с ними прямых договоров, рекомендуя обращаться в ЕТК, хотя до 1 января 2004 года прямые договора на поставку каустической соды являлись обычной практикой. Мало того, ОАО "ЕТК" предложило

ряду потребителей соды с заводов, которые территориально располагаются от них дальше, чем их традиционные поставщики. Это в несколько раз увеличивало их транспортные расходы.

Как сообщил корреспонденту ИА REGNUM начальник управления конкурентной политики в агропромышленном, лесном, химическом и природо-ресурсном комплексах Теймураз Харитоновичи, у комиссии МАП имеются документы о том, что до начала января 2004 г. каустическая сода предлагалась потребителям по цене 4 тыс. рублей за тонну, однако с 1 января цена подскочила до 6200 рублей (без НДС). Более того, сами производители каустической соды сообщили МАП, что цена их продукции в зависимости от ее вида и качества колеблется в пределах 4000 рублей. Потребители были готовы закупать ее даже по 5 тысяч рублей за тонну (без НДС), однако скачка цен до 6 тысяч никто не ожидал.

В то же время "ЕТК" заключила договоры купли-продажи с ОАО "Саянскимпласт" (Иркутская область), ЗАО "Каустик", ООО "Волжские Химические Технологии", ОАО "Пласткард"(Волгоградская область), согласно которым производители обязуются передать в собственность ОАО "ЕТК" 100% объема своей продукции – ПВХ С. Аналогичный договор ОАО "ЕТК" заключило с ЗАО "Салаватнефтьресурс" (Башкирия) о приобретении ОАО "ЕТК" 100% продукции (ПВХ С), вырабатываемой ЗАО "Каустик" из сырья ЗАО "Салаватнефтьресурс".

По мнению МАП, эти действия привели к тому, что ОАО "ЕТК" заняло доминирующее положение также и на рынке ПВХ С. Новые монопольные схемы сбыта готовой продукции привели к ограничению конкуренции путем лишения потребителей возможности самостоятельно определять, у каких производителей и на каких взаимовыгодных условиях приобретать каустическую соду и ПВХ С.

Необходимо заметить, что ЕТК увеличила цены на ПВХ-С на каких-то 3-7%. В данном случае, в отличие от ситуации с каустической содой, камнем преткновения стало не повышение цены, а именно навязываемая потребителям схема закупок, т.е. невозможность выбрать поставщика и заключить с ним прямой, взаимовыгодный договор о поставках. Предлагаемые же ЕТК поставщики, расположенные в отдаленных регионах часто просто не устраивали потребителя, который оказался вынужденным нести повышенные транспортные расходы. Эксперты отмечают, что в результате согласованных действий ОАО "ЕТК" и ряда производителей в 2004 году цены на ПВХ С на внутреннем рынке 1,5 - 2 раза превысили уровень мировых цен.

В результате подобной политики ЕТК, потребители как в советские годы оказались вынужденными обретать поставщиков на другом конце России, тогда как транспортные компании, заводы, расположенные в дальних областях и административный аппарат компании были обеспечены работой и зарплатой. В свое время такова была стратегия Госплана, направленная на обеспечение занятости граждан. От действий ЕТК остались внакладе нефтяники, РАО ЕЭС, предприятия целлюлозно-бумажной промышленности, заводы по осушке газов, по переработке нефти и газа, производители нефтепродуктов, органических жидкостей, бумаги, мыла, искусственных волокон и др. Следующими в цепочке пострадавших, неминуемо следуют потребители, то есть граждане России, для которых очередное увеличение цен на электроэнергию или школьные учебники явилось бы ощутимым ударом по личному бюджету.

Проанализировав положение на рынке, МАП пришло к выводу о том, что ценовая политика ЕТК подпадает под п.1, ст.5 и п.3 ст.6 федерального закона о конкуренции, и решило направить в Арбитражный суд Москвы заявление о ликвидации этой компании. Однако, судя по комментариям чиновников МАП, данным газете "Ведомости", гражданский процесс – еще не самое страшное несчастье, которое может постигнуть эту компанию.

Экспертам МАПа поручено подготовить материалы для Генпрокуратуры с целью привлечения руководителей ЕТК к уголовной ответственности по статье 178 УК (монопольистические действия и ограничение конкуренции).

Кроме того, службы МАПа должны произвести расчет необоснованно полученных, по их предположениям, доходов ЕТК, на предмет установления разницы между справедливой и завышенной ценой, дабы направить "излишки" в бюджет. ЕТК, со своей стороны, настаивает на том, что ее действия были направлены на то, чтобы прекратить продавать собственную продукцию себе в убыток, так как привычная для потребителей отпуская цена была значительно ниже себестоимости продуктов.

Автор: Артур Скальский © Regnum.ru СКАНДАЛЫ, ИРКУТСК 8592 07.03.2004, 22:37 1159

URL: <https://babr24.com/?ADE=11931> Bytes: 8330 / 8330 Версия для печати

 [Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

ДРУГИЕ СТАТЬИ В СЮЖЕТЕ: ["САЯНСКХИМПЛАСТ"](#)

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)
- [Джем](#)
- [ВКонтакте](#)
- [Одноклассники](#)

Связаться с редакцией Бабра в Иркутской области:
irkbabr24@gmail.com

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24_link_bot](#)
Эл.почта: newsbabr@gmail.com

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь
Телеграм: [@bur24_link_bot](#)
эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова
Телеграм: [@irk24_link_bot](#)
эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская
Телеграм: [@kras24_link_bot](#)
эл.почта: krasyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская
Телеграм: [@nsk24_link_bot](#)
эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин
Телеграм: [@tomsk24_link_bot](#)
эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

[Прислать свою новость](#)

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"
Телеграм: [@babrobot_bot](#)
эл.почта: equatoria@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: babrmarket@gmail.com

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)