

Об утверждении Правил по определению монопольно высокой и монопольно низкой цены

Утративший силу

Приказ Министра индустрии и торговли Республики Казахстан от 14 сентября 2005 года N 301. Зарегистрирован в Министерстве юстиции Республики Казахстан 14 сентября 2005 года N 3837. Утратил силу приказом Министра индустрии и торговли Республики Казахстан от 26 сентября 2006 года N 245

И з в л е ч е н и е *и з*
приказа Министра индустрии и торговли
Республики Казахстан от 26 сентября 2006 года N 245

В соответствии с пунктом 1 статьи 27 Закона Республики Казахстан "О нормативных правовых актов" ПРИКАЗЫВАЮ:

- 1. Признать утратившими силу приказы Министра индустрии и торговли Республики Казахстан согласно приложению.*
- 2. Настоящий приказ вступает в силу со дня подписания.*

Министр

1. Приказ Министра индустрии и торговли Республики Казахстан от 14 сентября 2005 года N 301 "Об утверждении Правил по определению монопольно высокой и монопольно низкой цены" (зарегистрированный в Реестре государственной регистрации нормативных правовых актов за N 3837, опубликован в газете "Юридическая газета" 2005 г., N 193 (927) и в Бюллетене нормативных правовых актов центральных исполнительных и иных государственных органов Республики Казахстан, 2005 г., N 19, ст. 170).

В соответствии с постановлением Правительства Республики Казахстан от 5 сентября 2003 года N 903 "О Плана мероприятий по реализации Программы Правительства Республики Казахстан на 2003-2006 годы", **ПРИКАЗЫВАЮ:**

1. Утвердить прилагаемые Правила по определению монопольно высокой и монопольно низкой цены.
2. Департаменту административно-правовой работы - Аппарат обеспечить в установленном законодательством порядке государственную регистрацию настоящего приказа в Министерстве юстиции Республики Казахстан.

3. Контроль за исполнением настоящего приказа возложить на Первого вице-министра И. Кравченко.

4. Настоящий приказ вводится в действие со дня его официального опубликования.

Заместитель Премьер-Министра

Республики Казахстан - Министр

У т в е р ж д е н ы

приказом Заместителя Премьер-Министра

Республики Казахстан-Министром индустрии

и торговли Республики Казахстан

от 14 сентября 2005 года N 301

**Правила по определению монопольно
высокой и монопольно низкой цены**

1. Общие положения

1. Правила по определению монопольно высокой и монопольно низкой цены (далее - Правила) разработаны в соответствии с Законом Республики Казахстан " О конкуренции и ограничении монополистической деятельности" (далее - Закон) , на основе Правил введения государственного регулирования цен на товары субъектов рынка, занимающих доминирующее (монопольное) положение на товарном рынке, утвержденных постановлением Правительства Республики Казахстан от 14 сентября 2001 года N 1212, и Правил по регулированию цен на услуги монопольно осуществляемые государственными предприятиями утвержденных приказом Председателя Агентства Республики Казахстан по регулированию естественных монополий и защите конкуренции от 25 августа 1999 года N 61-ОД (зарегистрированный в Реестре государственной регистрации нормативных правовых актов за N 930), а также нормативных правовых актов, регламентирующих порядок бухгалтерского учета в Республике Казахстан.

Целью настоящих Правил является определение монопольно высоких и монопольно низких цен, устанавливаемых субъектами рынка, занимающими доминирующее (монопольное) положение на определенном товарном рынке (далее - доминант).

2. Основные понятия

2. В настоящих правилах используются следующие основные понятия:

1) монополистическая деятельность - противоречащие Закону действия (бездействие) субъектов рынка, государственных органов, направленные на

недопущение, ограничение или устранение конкуренции и (или) ущемляющие законные интересы потребителей;

2) монопольно высокая цена - цена, устанавливаемая доминантом с целью компенсации необоснованных затрат и (или) получения дополнительного дохода в результате злоупотребления доминирующим (монопольным) положением;

3) монопольно низкая цена - цена товара, сознательно устанавливаемая доминантом, целью установления которой является ограничение конкуренции путем устранения конкурентов с товарного рынка;

4) монопольный доход - доход, полученный субъектом рынка в результате осуществления монополистической деятельности;

5) монополия - состояние рынка, при котором спрос на товар предъявляется единственным покупателем, а предложение формируется множеством продавцов, ни один из которых не может оказать ощутимого влияния на формирование цены потребления;

6) монополистически низкая цена - монопольно низкая цена товара, установленная доминантом в целях получения сверхприбыли или/и компенсации необоснованных затрат путем снижения собственных издержек производства (реализации) за счет субъектов рынка, продающих (производящих) необходимый потребителю (приобретателю) товар;

7) обоснованная цена - цена доминанта, монопольно продающего (производящего) товар, сложившаяся исходя из его фактических затрат с учетом обоснованной им прибыли, необходимой для осуществления его монопольного вида деятельности или сложившейся, в среднем, по отрасли;

8) антимонопольный орган - государственный орган в области защиты конкуренции;

9) субъекты рынка - физические, юридические лица и их филиалы и представительства, осуществляющие деятельность по производству, реализации, приобретению товаров;

10) товар (работы, услуги) - продукт деятельности (включая работы, услуги), предназначенный для продажи и обмена.

3. Признаки монопольно высоких и монопольно низких цен

3. Признаками монополистической деятельности субъекта рынка, выразившимися в установлении монопольно высоких цен, являются:

1) превышение роста цен на монопольно продаваемый (производимый) субъектом рынка товар над ростом цен на продукцию субъектов рынка, осуществляющих свою деятельность на том же товарном рынке, что и субъект рынка, монопольно продающий товар;

2) превышение роста прибыли по монопольно продаваемым товарам

доминанта над ростом себестоимости монополично продаваемого (производимого)
и м т о в а р а ;

3) превышение роста расходов периода на единицу продукции над ростом производственной себестоимости единицы продукции;

4) необоснованное использование производственных мощностей не в полном объеме по сравнению с проектной мощностью предприятия при наличии спроса на монополично продаваемый (производимый) товар;

5) необоснованное сокращение доминантом объемов продажи (поставки) товара или прекращение его продажи (поставки) при наличии возможности его продажи (поставки), а также спроса (заказов) потребителей;

6) скрытое повышение цен на монополично продаваемый (производимый, поставляемый) товар путем снижения качества и других характеристик (например вес единицы продукции) монополично продаваемого (производимого) т о в а р а ;

7) действия доминанта, направленные на:

искусственное увеличение цены, выражающиеся в навязывании доминантом потребителю дополнительных условий, не относящихся к предмету договора на продажу (производство) товара;

включение им в договор на продажу (производство) товара дискриминирующих условий, которые ставят определенного потребителя в неравные условия по сравнению с другими потребителями монополично продаваемого (производимого) товара;

выражение доминантом согласия на заключение договора на продажу (производство) товара только при внесении в него определенных условий, также приводящих к увеличению цены на монополично продаваемый (производимый) т о в а р ;

8) включение в себестоимость продаваемого (производимого) товара затрат, не связанных с продажей (производством) товара;

9) необоснованный рост себестоимости продаваемого (производимого) товара ;

10) опережающий рост затрат по сравнению с индексом роста оптовых цен на товары, стоимость которых включаются в затраты субъекта рынка, монополично продающего (производящего) товар;

11) увеличение темпов роста заработной платы административного персонала по сравнению с темпами роста заработной платы производственного персонала;

12) необоснованное увеличение темпов роста расходов периода;

13) превышение уровня рентабельности монополично продаваемого (производимого) товара над среднеотраслевым показателем рентабельности и/или над рентабельностью другого аналогичного товара, продаваемого (

производимого) другим субъектом рынка, (при этом, необходимо учитывать, что если наибольший удельный вес в структуре себестоимости монополюно продаваемого (производимого) товара занимает какой-то один вид издержек, на который проверяемый субъект рынка не может оказать влияния, то по динамике именно этого вида затрат также можно судить о том, является ли цена монополюно высокой или нет).

4. Признаки монополистической деятельности субъекта рынка, выразившейся в установлении монополюно низких цен:

1) себестоимость монополюно продаваемого (производимого) субъектом рынка товара превышает цену реализации монополюно продаваемого (производимого, поставляемого) товара;

2) снижение прибыли в условиях стабильного (растущего) спроса на товар за определенный период времени, не обусловленное конъюнктурой рынка и динамикой издержек производства.

5. Признаки монополистической деятельности субъекта рынка, выразившейся в установлении монополистически низких цен:

1) сокращение объемов производства и недоиспользование мощностей продавцов (производителей) при наличии спроса на продаваемый (производимый) товар;

2) приобретение субъектом рынка, занимающим в качестве потребителя (приобретателя) доминирующее положение на определенном товарном рынке, товаров по ценам, сложившимся на рынке, не обеспечивающим продавцу (производителю) получение прибыли на среднеотраслевом уровне и/или возмещение себестоимости;

3) не обусловленное конъюнктурой рынка увеличение прибыли субъекта рынка, занимающего в качестве потребителя (приобретателя) доминирующее положение на определенном товарном рынке, путем снижения собственных издержек производства (реализации) за счет поставщика (производителя);

4) уход с рынка двух или более продавцов (производителей) вследствие спровоцированной потребителем (приобретателем) убыточности их деятельности

4. Определение монополюно высоких и монополюно низких цен

6. Для выявления злоупотреблений субъекта рынка своим доминирующим (монополюным) положением, выразившихся в установлении ими монополюно высоких и монополюно низких цен, проводится анализ:

1) товарного рынка, на котором субъект рынка занимает доминирующее (монополюное) положение;

2) предназначения (применения) товаров, монополюно продаваемых (

производимых) субъектом рынка;

3) финансового состояния доминанта;

4) динамики производственной и полной себестоимости монополично продаваемого (поставляемого) субъектом рынка товара с целью выявления причин увеличения (сокращения - для монополистически низких цен) издержек производства;

5) динамики производственной и полной себестоимости единицы продукции;

6) прибыли, полученной субъектом рынка в результате монополической продажи (потребления) товара;

7) динамики цен на монополично продаваемый (производимый) субъектом рынка товар;

8) динамики объемов производства (потребления) доминанта;

9) использования производственных мощностей;

10) договоров;

11) производственных затрат, расходов периода и прибыли;

12) использование прибыли.

7. Определение монополично высоких цен может включать в себя следующие этапы:

1) сопоставление динамики роста цен на монополично продаваемый (производимый) товар и издержек производства (в том числе издержек, связанных с поставкой). При этом, свидетельством установления монополично высоких цен могут являться:

2) сравнение уровня цен на аналогичный товар на различных географических границах товарных рынков. При этом, могут учитываться:

сопоставимы ли сами товары на сравниваемых товарных рынках по назначению и качеству;

сравнимы (сходны) ли рынки по объему, условиям производства (ценам на ресурсы) и налогообложению;

имеется ли развитая конкуренция на сравниваемых товарных рынках;

имеется ли на других сравниваемых товарных рынках регулирование цен или других параметров производственно-хозяйственной деятельности;

3) анализ уровня прибыли субъекта рынка, монополично продающего (производящего) товар, назначение и использование прибыли.

8. Определение монополично низких цен может включать в себя следующие этапы:

1) анализ превышения себестоимости монополично продаваемого (производимого) товара над фактической ценой монополического товара;

2) определение уровня цены единицы продукции, не приносящей убытки от продажи (производства) монополического товара.

9. Определение монопсонически низких цен может включать в себя следующие этапы:

1) установление факта доминирования субъекта рынка, являющегося потребителем (покупателем) товара;

2) подтверждение получения потребителем (покупателем) дополнительной прибыли и (или) компенсации необоснованных затрат за счет продавца (производителя) товара;

3) установление факта занижения доминантом в качестве потребителя (покупателя), покупной цены товара.

5. Определение обоснованной цены

10. Обоснованная цена формируется из фактических затрат субъекта рынка, связанных с продажей (производством) монопольного товара, с учетом обоснованной прибыли и необходимой для осуществления его деятельности (или сложившейся на уровне среднеотраслевой прибыли).

11. Фактические затраты субъекта рынка включают в себя обоснованные затраты, непосредственно связанные с продажей (производством) монопольного товара и расходы периода (включая налоги и обязательные сборы и платежи).

6. Заключительные положения

12. Доминанты, установившие монопольно высокие (низкие) и монопсонические низкие цены, а также представившие в антимонопольный орган недостоверные сведения, привлекаются к ответственности в соответствии с законодательными актами.

13. Решения антимонопольного органа об определении монопольно высоких, низких и монопсонических низких цен на товары доминантов могут быть обжалованы в судебном порядке.