

# Демпинговые войны: уральский «Пенетрон» не простил казанцам низких цен

50 тонн казанской «Гидропаколи», к которой присматривался Ирек Файзуллин, встревожили лидера на рынке гидроизоляции



Фото: [penetron.ru](http://penetron.ru)

Удар по цене конкурента — этим безотказным приемом повышения продаж воспользовалась молодая казанская фирма «Гидроинтех плюс», но натолкнулась на отпор крупного российского производителя ГК «Пенетрон-Россия». По его жалобе УФАС по РТ сравнило прайс-листы обеих компаний и не нашло ценовой разницы в 200%, заявленной в коммерческих предложениях «Гидроинтех плюс». И хотя руководство казанской компании не согласно с выводами антимонопольной службы, оно вынуждено было удалить заманчивые фразы из текста письма.

## «Безумству храбрых»: Казань против «Пенетрона», BASF, «Гидрозо», Sika

Несмотря на многообразие «золотых принципов продаж» неискушенные производители все чаще предпочитают привлечь клиентов одним проверенным способом — низкой ценой, которая действительно способна спасти в кризис систему продаж любого предприятия. Но пользуются этим инструментом по-разному: кто-то может угодить под антимонопольное

расследование. На прошлой неделе УФАС по РТ распространило сообщение о вынесении предупреждения в адрес казанской компании «Гидроинтех», которую уличили в признаках недобросовестной конкуренции (нарушение пункта 4 ст. 14.2 Закона о защите конкуренции). Три года назад компания вышла на высококонкурентный рынок гидроизоляции с продукцией собственного производства под общей маркой «Гидропаколь». А главным драйвером продаж должна была стать более выгодная цена, чем у дилерских компаний зарубежных брендов.

«Наше преимущество — это цена, в отличие от таких производителей, как «Пенетрон», Basf, «Гидрозо», Sika, при том же качестве цена почти в два раза ниже. Аналоги продукции, производимые в США, Италии, Испании, Германии, значительно отличаются и по стоимости: наша продукция по цене ниже европейских аналогов до 200%», — презентационные письма с таким содержанием рассылала ООО «Гидроинтех», это установило УФАС по РТ.

Объявленное ценовое превосходство казанской фирмы над мировыми брендами гидроизоляции не осталось ими незамеченным. Как удалось выяснить корреспонденту «Реального времени», через месяц после февральской рассылки коммерческих писем потенциальным покупателям в Татарстане, уральское ЗАО «ГК «Пенетрон-Россия», выпускающее проникающую гидроизоляцию по американской технологии PENETRON в Екатеринбурге, направило жалобу в УФАС РТ за подписью президента компании Игоря Черногорова. Он посчитал действия ООО «Гидроинтех» неправомерными, что выразилось в распространении ложных, неточных или искаженных сведений в отношении товаров, в том числе выпускаемых «Пенетрон-Россия», и могут причинить убытки и (или) нанести ущерб деловой репутации».



Команда Игоря Черногорова достаточно жестко отслеживает действия конкурентов и любое посягательство на бренд. Фото vk.com

## «Пенетроновские» войны

Тут следует отметить, что екатеринбургская «Пенетрон-Россия» производит материалы, предназначенные для защиты различных бетонных конструкций от проникновения и разрушающего воздействия влаги. Основное применение пенетрона — это гидроизоляция поверхности монолитных железобетонных конструкций. Он повышает устойчивость бетона к различным агрессивным средам: кислота, щелочь, грунтовые воды, сточные воды, морская вода. И уральская компания здесь остается лидером.

Команда президента «Пенетрона» Игоря Черногорова достаточно жестко отслеживает действия конкурентов и любое посягательство на бренд. Так, в декабре 2013 г. Верховный суд Белоруссии удовлетворил иск в отношении местного производителя строительных материалов «ДаКроса», который пытался копировать бренд «Пенетрон», а точнее средство для гидроизоляции «Пенетрат».

Еще об одном случае с нижегородской компанией «Композит Плюс» Черноголов написал в своем блоге. Так, по его утверждениям, компания украла у него название продукта и страницы из технологического регламента. «Некая контора на своем сайте нахваливает «пенетрон» (именно так, с маленькой буквы), а потом предлагает выбрать правильного поставщика этой гидроизоляции и как-то в итоге подсовывает свою продукцию, которая к «Пенетрону», конечно же, никакого отношения не имеет», — возмущался г-н Черноголов.

Теперь, похоже, пришла очередь и казанцев.



УФАС запросило прайс-листы только у «Гидроинтех» и «Пенетрон-Россия». Фото [livegomel.com](http://livegomel.com)

## Как татарстанский ФАС доказал несоответствие низких цен

Так, УФАС по РТ не замедлило открыть антимонопольное производство. Основным способом расследования стали не контрольные закупки конкретных видов гидроизоляционных смесей под видом тайного покупателя, что было бы, пожалуй, наиболее объективным показателем реальных цен, а запрос прайс-листов. Причем, запрашивали в первую очередь у «подозреваемого» «Гидроинтех» и только от заявителя «Пенетрон-Россия». Цены других компаний-производителей — BASF, «Гидрозо», Sika — в мониторинг УФАС по РТ не попали.

«В ходе анализа представленных прайс-листов УФАС по РТ установило, что стоимость некоторых товаров, реализуемых этими обществами, находится на одном уровне. При этом разница в 200% между ценами на товары не установлена», — пришли к выводу специалисты УФАС по РТ. Правда, какие конкретно товарные позиции «Гидроинтех» и «Пенетрона» (у каждого номенклатурный ряд включает больше 20 наименований — *прим.ред.*) сравнивались и кто выступал консультантом УФАС по РТ, не сообщается. В окончательном решении ведомства говорится, что действия ООО «Гидроинтех», выразившиеся во введении в заблуждение покупателей в отношении товаров ЗАО «Группа компаний «Пенетрон-Россия», содержат признаки нарушения пункта 4 статьи 14.2 Федерального закона «О защите конкуренции». Иначе говоря, если уж фирма хочет показать ценовое преимущество по сравнению с конкурентами, то обязана держать его до конца.

В Минстрое РТ, похоже, уже давно знают об итогах разбирательства УФАС по РТ. По крайней мере, во время посещения отраслевой выставки «Волгастройэкспо-2016» министр строительства, архитектуры и ЖКХ Ирек Файзуллин отдельно подошел к стенду «Гидроинтех плюс» и задал самый интересный вопрос главе фирмы: «Вы действительно продаете гидроизоляционные смеси дешевле «Пенетрона»? «Что я мог ему ответить, если теперь нельзя цены сравнивать», — рассказал «РВ» глава компании Павел Хлебников. «Нам известна компания «Гидроинтех плюс» как татарстанский производитель гидроизоляционных смесей, который позиционирует себя как единственная в Поволжье», — сообщила пресс-служба ведомства.



Ирека Файзуллина интересовало, действительно ли «Гидропаколь» дешевле «Пенетрона». Фото ООО «Гидроинтех»

### **В компании «BASF-Строительные системы» в курсе разбирательства**

В компании «BASF-Строительные системы» в курсе разбирательства. «Мы видели письмо, которое рассылала компания «Гидроинтех». Оно попало в том числе и нашим клиентам в Татарстане, — рассказала «Реальному времени» Марица Закржевская, руководитель отдела продакт-менеджмента и маркетинговых коммуникаций «BASF-Строительные системы». — Конечно, мы не приветствуем подобные действия со стороны любых производителей, поскольку ведем бизнес честно и открыто по отношению ко всем участникам рынка. В части сравнения цен на продукты считаем, что распространенная информация ни на чем не основана. Какие продукты они сравнивали? Нужно сравнивать два конкретных товара с одинаковыми техническими параметрами, после чего можно судить, отличается цена или нет. Иначе — это все пустые слова. Мы также среагировали на искаженную информацию о нас как об иностранном производителе строительных материалов, которая распространялась в данном письме. Компания «Гидроинтех» предлагала заменить продукцию, в том числе нашей компании, в свете импортозамещения. Мы хотим подчеркнуть, что BASF в России работает более 140 лет. Сейчас у нас три завода в стране по производству строительной химии, в том числе, в Республике Татарстан. Мы также планируем запуск новых производств в ближайшее время. Со своей стороны, мы уведомили наших клиентов в Татарстане о распространении неправдоподобной информации. Уверены, что данный случай не отразится на наших с ними дальнейших взаимоотношениях».



Один из заводов BASF по производству строительной химии находится в РТ. Фото himgrad.ru

### **Наши цены подтверждены контрактами с Генкомпанией РТ**

Впрочем, руководство «Гидроинтех» утверждает, что заявленные ею низкие цены взяты «не из воздуха», а подтверждаются действующими договорами на поставку продукции.

— С решением УФАС по РТ мы немного не согласны, потому что разбирательство велось в одностороннем порядке и без нашего присутствия, — рассказала «Реальному времени» исполнительный директор компании Наталья Кашаева. – Разбирательство проходило с привлечением одной стороны. Какие материалы сравнивались, какую информацию о ценах предоставлял «Пенетрон», нам неизвестно. Могу официально заявить, что по этим ценам заключены договора на поставку продукции для Набережночелнинской теплосетевой компании «Генкомпания». У нас гидропакошь проникающий идет по 179 рублей за 1 кг с учетом НДС, а аналог «Пенетрона» указан в прайсе в 342 рубля в пересчете за 1 кг. ГК раньше покупала гидроизоляцию у «Пенетрона», а теперь — у нас. Мы является местным товаропроизводителем

— Нас очень удивила реакция «Пенетрона», — добавила она. — Ведь в прошлом году мы продали чуть больше 50 тонн смесей, тогда как «Пенетрон» реализует в разы больше. Видимо, наши низкие цены действительно немного бьют по карману «Пенетрона».

ГК «Пенетрон-Россия» комментарии не предоставила.



В прошлом году «Гидроинтех» продал чуть больше 50 тонн смесей. Фото vk.com

### **«Даже о репутационных рисках можно говорить лишь весьма условно»**

Кирилл Коршунов, юрист адвокатского бюро «Линия права», прокомментировал ситуацию с точки зрения юриспруденции:

— Предупреждение выносится лишь при наличии признаков правонарушения, а не его факта. Факт нарушения антимонопольного законодательства должен устанавливаться в ходе рассмотрения дела о нарушении антимонопольного законодательства в случае его возбуждения.

Таким образом, вынесением предупреждения антимонопольный орган демонстрирует, что имеются основания полагать, что нарушено антимонопольное законодательство, и предлагает хозяйствующему субъекту прекратить совершение действий, которые возможно являются нарушением антимонопольного законодательства.

Таким образом, даже о репутационных рисках можно говорить лишь весьма условно.

С другой стороны, если факт наличия самой низкой цены найдет подтверждение, то будет иметь место именно конкурентное преимущество, которого хозяйствующий субъект достиг за счет оптимизации своих затрат. Но если же хозяйствующий субъект распространяет именно ложные сведения, рассчитывая за счет этого увеличить свою клиентскую базу, то это влечет ответственность.

Однако на данное дело можно взглянуть и под другим ракурсом. В связи с внесением изменений в антимонопольное законодательство появляются основания для квалификации действия ООО «Гидроинтех» в качестве некорректного сравнения продукции ООО «Гидротинтех» и ЗАО «Группа компаний «Пенетрон-Россия».

Луиза Игнатъева

Источник : <https://realnoevremya.ru/articles/31005>