



KONKURENCES PADOME

Blaumaņa ielā 5a, Rīgā, LV-1011 ♦ tālr. 67282865 ♦ fakss 67242141 ♦ e-pasts: council@kp.gov.lv

L Ē M U M S

Rīgā

Nr. 3

(Prot.Nr.3, 4.§)

2009. gada 23.janvārī

Par tirgus dalībnieku apvienošanos Lieta Nr.2754/08/06/21

Par AS „Sentor Farm aptiekas” un AS „Recipe Plus” apvienošanos

Konkurences padome 2008.gada 14.oktobrī saņēma ziņojumu par AS „Sentor Farm aptiekas” un AS „Recipe Plus” apvienošanos (turpmāk – Ziņojums).

Izvērtējot Ziņojumā sniegto informāciju, Konkurences padome secināja, ka Ziņojums neatbilst Ministru kabineta 2008.gada 29.septembra noteikumos Nr.800 „Kārtība, kādā iesniedz un izskata pilno un saīsināto ziņojumu par tirgus dalībnieku apvienošanos” (turpmāk – Noteikumi) noteiktajām prasībām un pieprasīja trūkstošo informāciju.

Konkurences padome 2008.gada 24.oktobrī saņēma trūkstošo informāciju un secināja, ka Ziņojums atbilst Noteikumos noteiktajām prasībām un tādējādi pilna Ziņojuma saņemšanas diena Konkurences padomē ir 2008.gada 24.oktobris.

2008.gada 14.novembrī tika pieņemts lēmums par lietas papildu izpēti, jo, lai izvērtētu paziņoto apvienošanos un tās ietekmi uz konkurenci, Konkurences padomei bija jāiegūst un jāizvērtē papildu informācija, kas raksturo konkurences apstākļus gan zāļu mazumtirdzniecības tirgū, gan zāļu vairumtirdzniecības tirgū.

Lietas izpētes gaitā iegūta informācija no Veselības ministrijas, Zāļu valsts aģentūras, apvienošanās dalībniekiem un citiem tirgus dalībniekiem.

AS „Sentor Farm aptiekas” ir reģistrēta Latvijas Republikas Komercreģistrā ar reģ.Nr.55403012521, juridiskā adrese: Mūkusalas iela 41b, Rīga, LV – 1004.

AS „Recipe Plus” ir reģistrēta Latvijas Republikas Komercreģistrā ar reģ.Nr.40003234547, juridiskā adrese: Blaumaņa iela 5a, Rīga, LV - 1005.

Izvērtējot Ziņojumā ietvertu un Konkurences padomes rīcībā esošo un papildus pieprasīto informāciju, Konkurences padome

konstatēja:

Apvienošanās dalībnieki

1. Saskaņā ar Ziņojumā sniegto informāciju AS „Sentor Farm aptiekas” darbības veidi ir farmaceitisko, medicīnisko un fitoķīmisko preparātu ražošana, ķīmisko vielu ražošana, farmaceitisko, medicīnisko preču, kosmētikas un tualetes piederumu mazumtirdzniecība, kā arī aptiekas, kurās sagatavo un izsniedz zāles.

AS „Sentor Farm aptiekas” vienīgais dalībnieks ir fiziska persona.

AS „Sentor Farm aptiekas” pieder 100% balsstiesīga kapitāla šādās komercsabiedrībās:

- 1) SIA „Mēness aptieka”;
- 2) SIA „JEL”;
- 3) SIA „CNS aptieka”.

Saskaņā ar Ziņojumā sniegto informāciju AS „Recipe plus” darbības veidi ir farmaceitisko izstrādājumu vairumtirdzniecība un farmaceitisko izstrādājumu, medicīnisko un ortopēdisko preču vairumtirdzniecība.

AS „Recipe plus” vienīgais dalībnieks ir fiziska persona.

AS „Recipe plus” nav ieguldījumu (dalības) citās komercsabiedrībās.

Apvienošanās veids

2. Saskaņā ar Konkurences likuma 15.panta pirmās daļas 3.punktā noteikto: „Tirgus dalībnieku apvienošanās ir: (...) tāds stāvoklis, kad viena vai vairākas fiziskās personas, kurām jau ir izšķiroša ietekme pār vienu vai vairākiem tirgus dalībniekiem, vai viens vai vairāki tirgus dalībnieki iegūst (...) tiešu vai netiešu izšķirošu ietekmi pār citu tirgus dalībnieku vai citiem tirgus dalībniekiem”.

Saskaņā ar Ziņojumu, apvienošanās plānota, AS „Sentor Farm aptiekas” īpašniekam un AS „Recipe Plus” īpašniekam nododot visas tiem piederošās šo uzņēmumu akcijas AS „Repharm”, kurā AS „Sentor Farm aptiekas” īpašniekam pieder 50% akciju un AS „Recipe Plus” īpašniekam pieder 50% akciju. AS „Repharm” ir reģistrēta Latvijas Republikas Komercreģistrā 2008.gada 10.oktobrī ar reģ.Nr.40103195532.

Nemot vērā Ziņojuma 5.4. punktā noteikto, konstatējams, ka pirms apvienošanās AS „Sentor Farm aptiekas” piederējušie īpašumi arī pēc apvienošanās paliks AS „Sentor Farm aptiekas” īpašumā, kā arī pirms apvienošanās AS „Recipe Plus” piederējušie īpašumi arī pēc apvienošanās paliks AS „Recipe Plus” īpašumā.

Pēc apvienošanās atļaušanas AS „Repharm” piederēs 100% balsstiesīgo akciju AS „Recipe Plus” un AS „Sentor Farm aptiekas” un tā nodarbosies ar holdingkompāniju darbību, pārvaldot šīs akcijas.

Tādējādi minētais darījums atbilst Konkurences likuma 15.panta pirmās daļas 3.punktā noteiktajam apvienošanās veidam.

Ziņojuma iesniegšanas pienākums

3. Konkurences likuma 15.panta otrajā daļā noteikts: „Tirgus dalībnieki, kuri nolēmuši apvienoties kādā no šā panta pirmajā daļā paredzētajiem veidiem, pirms apvienošanās iesniedz Konkurences padomei pilnu ziņojumu, ja apvienošanās dalībnieku kopējais apgrozījums iepriekšējā finanšu gadā Latvijas teritorijā ir bijis ne mazāks par 25 miljoniem latu.”

Pamatojoties uz Ziņojumā (2008.gada 24.oktobra atbildes vēstule Nr.24/10_kp) sniegto informāciju, veicot galīgo kopējā apgrozījuma aprēķināšanu par 2007.gadu, atbilstoši Noteikumu prasībām, tas pārsniedza 25 miljonu latu sliekšni – vairāk kā 100 miljoni latu.

Līdz ar to, izpildās Konkurences likuma 15.panta otrajā daļā paredzētais kritērijs un AS „Sentor Farm aptiekas” un AS „Recipe Plus” pirms apvienošanās bija pienākums iesniegt Ziņojumu Konkurences padomē.

Konkrētie tirgi un to izvērtējums

4. Konkrētā tirgus noteikšana

Veicot apvienošanās izvērtējumu, Konkurences padome ņem vērā gan iespējamo pret konkurenci vērsto ietekmi, ko rada vertikālā apvienošanās, gan arī iespējamo konkurenci veicinošo ietekmi, kas balstīta uz apvienošanās dalībnieku pamatotu efektivitāti vai tās pieaugumu paredzētās apvienošanās rezultātā. Izvērtējums tiek veikts saskaņā ar Konkurences likuma noteikumiem turpmāk definētajos konkrētajos tirgos.

Saskaņā ar Konkurences likuma 1.panta 5.punktu konkrētās preces tirgus – noteiktas preces tirgus, kurā ietverts arī to preču kopums, kuras var aizstāt šo noteikto precī konkrētajā ģeogrāfiskajā tirgū, ņemot vērā pieprasījuma un piedāvājuma aizstājamības faktoru, preču pazīmes un lietošanas īpašības. Ņemot vērā iepriekš minēto, Ziņojumā norādīto un turpmākos apsvērumus, konkrētie preču tirgi, kuri var tikt ietekmēti apvienošanās sakarā, ir:

- zāļu mazumtirdzniecības tirgus;
- zāļu vairumtirdzniecības tirgus.

Savukārt, zāļu vairumtirdzniecības tirgus kā konkrētais ģeogrāfiskais tirgus ir pamatoti nosakāms kā Latvijas teritorija, ņemot vērā, ka konkurences apstākļi šajā tirgū ir līdzīgi visiem tirgus dalībniekiem.

Attiecībā par zāļu mazumtirdzniecību Konkurences padome savos pieņemtajos lēmumos¹ attiecībā uz aptieku apvienošanās gadījumiem ir secinājusi, ka konkrētais ģeogrāfiskais tirgus nosakāms attiecīgi tās pilsētas teritorijā, kurā reģistrētas aptiekas. Līdz ar to konkrētajā lietā ir apskatāmas vairākas administratīvās teritorijas, jo AS „Sentor Farm aptiekas” piederošās aptiekas ir izvietotas visā Latvijas teritorijā, bet liela daļa no tām atrodas Rīgas pilsētas teritorijā. Vēl atsevišķas pilsētas ietvaros salīdzinoši nozīmīgs aptieku skaits minētajai komercsabiedrībai ir Dobeles, Jēkabpils un Talsu pilsētas administratīvajā teritorijā.

Farmācijas likuma 36.panta otrā daļa un Ministra kabineta 2002.gada 5.marta noteikumi Nr.102 „Aptieku un aptieku filiāļu izvietojuma kritēriji” nosaka pieļaujamo aptieku skaitu noteiktā administratīvā teritorijā vai apdzīvotā vietā. Tā kā minētās pilsētas ir atsevišķas administratīvās teritorijas, tad Konkurences padome uzskata, ka minētās teritorijas var izdalīt kā atsevišķu konkrēto ģeogrāfisko teritoriju arī konkrētajā lietā.

Minētajās teritorijās piedāvājuma un pieprasījuma tendences, administratīvās un citas barjeras ir līdzīgas, kā arī konkurences apstākļi konkrētās preces tirgū ir līdzvērtīgi visiem tirgus dalībniekiem. Konkurences padome secina, ka patērētāju rīcību, iegādājoties zāles, nosaka aptiekas pieejamības ērtums un tuvums. Zāļu iegāde notiek tajās vietās, kur norisinās patērētāju galvenās aktivitātes (piemēram, dzīvesvieta, darbavietas tuvums).

¹ Konkurences padomes 25.11.2005. lēmums Nr.71, 6.punkts, Konkurences padomes 13.06.2007. lēmums Nr.62, 6.punkts, Konkurences padomes 08.10.2008. lēmums Nr.103, 4.punkts – Konkurences padomes interneta mājas lapa – <http://www.kp.gov.lv>

Lietas izpētes gaitā tika iegūta informācija no Zāļu valsts aģentūras par zāļu mazumtirgotāju apgrozījumu visā Latvijas teritorijā 2007.gadā. Izmantojot šo informāciju tika aprēķināta AS „Sentor Farm aptiekas” tirgus daļa katrā attiecīgajā administratīvajā teritorijā. Minētajā procesā tika izmantoti arī pētījuma „Konkurences situācijas izpēte farmācijas tirgū, vertikālā un horizontālā integrācija, cenu veidošanās sistēma”² ietvaros veiktie aprēķini. Vienlaicīgi tika aprēķināts tirgus daļas lielums nākamajiem lielākajiem attiecīgā tirgus dalībniekiem. Izvērtējot šos rādītājus, tika noteiktas administratīvās teritorijas, kurās AS „Sentor Farm aptiekas” tirgus daļa ir būtiski lielāka nekā citiem attiecīgā konkrētā tirgus dalībniekiem, t.i., ir būtiska starpība starp pirmo un otro tirgus dalībnieku. Tās ir Rīgas, Dobeles, Talsu, Jēkabpils administratīvās teritorijas. Lai izvērtētu apvienošanās ietekmi ir svarīgi izvērtēt konkurences apstākļus minēto pilsētu teritorijās. Līdz ar to tiek definēti attiecīgie konkrētie tirgi.

Ņemot vērā visu šajā punktā norādīto un pamatojoties uz Konkurences likuma 1.panta 4.punktu konkrētie tirgi šajā lietā ir zāļu mazumtirdzniecības (aptieku) tirgus Rīgas, Dobeles, Talsu, Jēkabpils pilsētas teritorijā un zāļu vairumtirdzniecības tirgus Latvijas teritorijā.

4.1. Zāļu vairumtirdzniecības tirgus

Saskaņā ar licencēto zāļu lieltirgotavu sarakstu uz 13.11.2008. Latvijā ir 34 licencētas zāļu lieltirgotavas:

Saskaņā ar informāciju, kura pieejama par zāļu lieltirgotavu apgrozījumiem Valsts Zāļu valsts aģentūras mājas lapā <http://www.zva.gov.lv> ir izdarāms secinājums, ka lielākās lieltirgotavas pēc zāļu apgrozījuma visa veida patērētājiem ir AS „Recipe Plus” (tirgus daļa ap 35 %), SIA „Tamro” (ap 20%), SIA „Magnum Medical” un SIA „Oriola Rīga”.

Vairumtirdzniecības tirgus var tikt segmentēts atsevišķos segmentos, t.i., pārdošana vispārējā tipa aptiekām, zāļu realizācija ārstniecības iestādēm. Minēto segmentācijas iespējamību nosaka tas, ka katrā no minētajiem segmentiem ir atšķirīgi piegādes noteikumi. Veselības aizsardzības iestādēm zāļu piegāde notiek daļēji uz centralizēto iepirkumu pamata un konkursu pamata caur slēgtā tipa aptiekām. Savukārt vispārēja tipa aptiekām piegāde notiek balstoties uz piederību/saistību attiecīgajam vairumtirgotājam vai iesaistīšanos attiecīgajā mārketinga grupā un citiem mārketinga apsvērumiem.

Saskaņā ar Zāļu valsts aģentūras mājas lapā <http://www.zva.gov.lv> pieejamo informāciju par zāļu tirgus sadalījumu pēc pārdošanas apjoma vispārēja tipa aptiekām Latvijā līderis ir AS „Recipe Plus” ar tirgus daļu $\approx 40\%$, SIA „Tamro” seko ar tirgus daļu $\approx 20\%$, SIA „Magnum Medical” ieņem $\approx 10\%$ tirgus, savukārt pārējās lieltirgotavas ir ievērojami mazākas (informācija pieejama par atsevišķiem gada ceturkšņiem).

Var prezumēt, ka konkrētā vairumtirgotāja vairumtirdzniecības apgrozījums vispārēja tipa aptiekām ir saistīts un zināmā mērā proporcionāls šī vairumtirgotāja īpašumā esošajam aptieku skaitam un attiecīgajā mārketinga programmā ietilpstošo aptieku skaitam. Līdz ar to var secināt, ka lai ienāktu šajā konkrētajā tirgū par būtisku barjeru ir uzskatāms normatīvajos aktos noteiktais aptieku skaita ierobežojums, kas neļauj izveidot pietiekami nozīmīgu īpašumā esošo aptieku apjomu un esošās mārketinga programmas, lai ar laiku šo komersantu varētu uzskatīt par efektīvu konkurentu tirgus līderiem. Arī pati tirgus struktūra ar izteiktu līderi, kuram ir attīstīta loģistika, mārketinga, iespēja no zāļu piegādātājiem saņemt vislielākās atlaides mazāk vertikāli integrētiem tirgus dalībniekiem kalpo par ienākšanas barjeru.

Līdz ar to var secināt, ka būtiski ir apgrūtināta jaunu tirgus dalībnieku ienākšana vairumtirdzniecības tirgū. Vēl kā zināmu barjeru var uzskatīt vadošā tirgus dalībnieka lielo

² Uz lēmuma pieņemšanas brīdi nav publiski pieejams.

tirgus daļu un finanšu kapacitāti. Tādējādi, pie esošajiem noteiktajiem medikamentu piecenojumiem (it sevišķi kompensējamām zālēm), kas ir salīdzinoši neliels un iedzīvotāju maksātspēju, kas samazinās, jauna tirgus dalībnieka ienākšana Latvijas tirgū vai mazāko tirgus dalībnieku būtiska izaugsme, ir maz ticama.

4.2. Zāļu mazumtirdzniecības tirgus

Izvērtējot konkurences apstākļus mazumtirdzniecībā, tāpat kā vairumtirdzniecības tirgū, ir jāņem vērā, ka konkurence pēc būtības pamatā notiek starp vertikāli integrētām struktūrām, kurai katrai ir arī attiecīgā mārketinga programma. Tās ir AS „Recipe Plus” organizētā mārketinga programma (≈ 280 aptieku), SIA „Tamro” mārketinga programma (≈ 240 aptiekām), SIA „Aptiekas un Partneri” organizētā mārketinga programma, kura ir mazāka par pirmajām divām. Mārketinga programmas pamatā ir tirgus dalībnieku sadarbība preču iepirkšanā, mārketinga akciju organizēšanā, semināru rīkošanā. Katra komercsabiedrība iekļaujoties mārketinga programmā saglabā juridisku patstāvību un izvēlas, cik lielu zāļu apjomu iepirkt patstāvīgi un cik caur attiecīgo mārketinga programmu. Līdz ar to starp attiecīgajā mārketinga programmā ietilpstošajām aptiekām netieši rodas arī horizontālas attiecības, jo grupas dalībnieki ir ieinteresēti kopēja mērķa sasniegšanai – iegūt pēc iespējas lielāku zāļu atlaižu apjomu no zāļu piegādātājiem. Vairākos Konkurences padomes rīcībā esošajos AS „Recipe Plus” noslēgtajos līgumos atlaide ir atkarīga no realizētā zāļu apjoma.

Daļēji kopīgā zāļu iepirkšana palielina grupā esošo aptieku konkurētspēju, savukārt iekļaušanās vienā grupā mazina šo aptieku savstarpējo konkurenci.

Konkurences padome ir ieguvusi informāciju no Zāļu valsts aģentūras (24.04.2008. vēstule Nr.4-4/483), ka kopīgais vispārēja tipa aptieku zāļu realizācijas apgrozījums Latvijā 2007.gadā bija (*). AS „Sentor Farm aptiekas” kopējais zāļu apgrozījums Latvijas teritorijā 2007.gadā bija (*). AS „Sentor Farm aptiekas” tirgus daļa zāļu mazumtirdzniecības tirgū Latvijas teritorijā 2007.gadā bija aptuveni (*) (<30%), (lēmums „Par SIA „Sentor Farm aptiekas” un SIA „Ogres Centra aptieka” vienošanos³”). Pārējo tirgus dalībnieku tirgus daļas ir būtiski mazākas.

Administratīvās teritorijas, kurās AS „Sentor Farm aptiekas” ir liela tirgus daļa ir Rīga, Dobele, Talsi, Jēkabpils.

2007.gadā zāļu apgrozījums Rīgas pilsētā bija LVL 80 923 730,89. Šajā rādītājā ir ieskaitīts arī SIA „Ilmas aptieka” piederošās vienas filiāles apgrozījums, kuru lietas izpētes laikā iegūt neizdevās, bet šis fakts rada pavisam nenozīmīgu kļūdu.

Rīgas teritorijā AS „Sentor Farm aptiekas” tirgus daļa 2007.gadā bija ap (*) (<40) un tā bija vairāk kā divas reizes lielāka kā nākamajam tirgus dalībniekam SIA „Hansa Pharma” (tirgus daļa ir nedaudz virs 10%), kura ietilpst mārketinga programmā, kuru organizē otrais lielākais vairumtirgotājs – SIA „Tamro”. Savukārt nākamo tirgus dalībnieku - SIA „Euroapteka” un SIA „A Aptieka” tirgus daļas ir nedaudz zem 10%. Tirgus daļu aprēķinu par 2007.gadu nevar veikt ar pilnīgu precizitāti, jo šajā laika posmā minētie mazākie aptieku tīkli pievienoja jaunas aptiekas.

Vairākas AS „Sentor Farm aptiekas” aptiekas ir stratēģiski izvietotas vietās, kur ir liela cilvēku plūsma. Tā piemēram, t/c Origo un Centrālajā stacijā atrodas 4, bet Centrālajā tirgū 5 aptiekas.

³ Konkurences padomes 30.07.2008. lēmums Nr.80 - http://www.kp.gov.lv/uploaded_files/2008/A80_3007.pdf

Visi šie apstākļi norāda, ka AS „Sentor Farm aptiekas” Rīgas teritorijā ir tirgus vara.

Rīgas teritorijā 2007.gadā mārketinga programmā „Aptieku Alianse” ietilpstošo neatkarīgo aptieku tirgus daļa bija virs 10%.

Mārketinga programmas „Aptieku Alianse” ietilpstošo neatkarīgo aptieku apgrozījumu nevar tieši pieskaitīt apvienošanās dalībnieku apgrozījumam, jo minētās aptiekas ir juridiski patstāvīgas personas un tikai daļēji iepērk tām nepieciešamās zāles ar mārketinga programmas „Aptieku Alianse” starpniecību. Lietas ietvaros tika analizēta mārketinga programma „Aptieku Alianse”, galvenokārt attiecībā par to, cik liels ir iepirkto zāļu īpatsvars no AS „Recipe plus”, kas zināmā mērā raksturo, cik cieši programmas ietvaros aptiekas faktiski ir piesaistītas lieltirgotavai, kura organizē šo programmu, tādējādi samazinot citu lieltirgotavu zāļu noieta iespējas un sekojoši tirgus daļu. Tika iegūta informācija no vairākiem mārketinga programmā „Aptieku Alianse” ietilpstošiem tirgus dalībniekiem. Izzinot minēto informāciju tika secināts, ka iepirkto zāļu īpatsvars no AS „Recipe plus” ir 40% - 95%.

Mārketinga programmā iesaistītās aptiekas pastiprina apvienošanās dalībnieku tirgus varu konkrētajā teritorijā, jo konkurenci starp „Aptieku Alianse” ietilpstošajām aptiekām zināmā mērā ierobežo mārketinga programmas noteiktie uzdevumi attiecībā uz konkrēta noieta veicināšanu.

Turklāt apvienošanās izvērtēšanas procesā tiek secināts, ka tās ir aptiekas, caur kurām apvienošanās dalībnieki var palielināt savu ietekmi konkrētajā tirgū gan palielinot savu piegādes apjomu, gan noslēdzot franšīzes līgumus, gan iegādājoties attiecīgo aptieku.

Dobeles, Talsu, Jēkabpils pilsētu administratīvajās teritorijās nav citu mārketinga programmā „Aptieku Alianse” ietilpstošo aptieku, izņemot AS „Sentor Farm aptiekas” piederošās aptiekas. Konkurences padomes rīcībā ir tikai informācija par zāļu realizācijas apgrozījumu Dobeles, Talsu un Jēkabpils pilsētās kopā ar šajās pilsētās esošo aptieku filiālēm rajonos, jo šādi informāciju apkopo Zāļu valsts aģentūra un tas var radīt nelielu kļūdu aprēķinos.

Minēto tirgu struktūra norāda uz apvienošanās dalībnieku būtisko ietekmi šajās pilsētās. Dobeles pilsētā AS „Sentor Farm aptiekas” tirgus daļa ir ap (*) (>70), nākamā tirgus dalībnieka – SIA „Euroaptieka” tirgus daļa ir ap (*) (<20). Savukārt, Talsu pilsētas teritorijā AS „Sentor Farm aptiekas” tirgus daļa ir nedaudz lielāka par (*) (>40), nākamā tirgus dalībnieka SIA „Melise” tirgus daļa ir ap (*) (<30).

Jēkabpils pilsētā AS „Sentor Farm aptiekas” tirgus daļa ir ap (*) (<40), savukārt nākamā lielākā tirgus dalībnieka SIA „Kolibri AD” tirgus daļa 2007.gadā ir ap (*) (<30).

AS „Sentor Farm aptiekas” tirgus varas izpausme ir salīdzinoši ierobežota gala pārdošanas cenu noteikšanas procesā, jo piecenojuma maksimālo apjomu nosaka normatīvais regulējums. Taču attiecīgā tirgus dalībnieka paša ziņā ir izvēlēties, vai tiek noteikts maksimāli pieļaujamais uzcenojums. Nepietiekoša konkurence, uz ko norāda lietā definēto tirgu struktūra ir fakts, kas ļauj AS „Sentor Farm aptiekas” pilnīgi vai daļēji darboties neatkarīgi no konkurentiem cenu noteikšanas procesā minētajās administratīvajās teritorijās. AS „Sentor Farm aptiekas” tirgus varu stiprina tās klientu lojalitātes programma un fakts, ka tiek rīkotas mārketinga, t.sk. reklāmas akcijas. Tirgus varas avots ir arī dalība mārketinga programmā „Aptieku Alianse”.

Konkurences padome secina, ka, jo lielāks aptieku skaits, izdevīgāka to atrašanās vieta, lielāks apgrozījums, jo lielāks ir kumulatīvais efekts, t.i., faktiski iegūtais labums, no kopējā apgrozījuma un iesaistīšanās mārketinga programmā. Visa minētā rezultātā rodas apvienotā tirgus dalībnieka pārsvars iepērkot zāles, salīdzinot ar citiem konkurentiem, kuriem aptieku tīkli ir mazāki un aptiekām, kuras neietilpst nevienā no mārketinga programmām.

Mārketinga programma Aptieku Alianse

AS „Recipe plus” organizē mārketinga programmu „Aptieku Alianse”, kurā 2008.gadā kopā ietilpst ≈ 280 aptieku. Lielākais programmas dalībnieks ir AS „Sentor Farm aptiekas” (173 aptiekas). Minētās dalības rezultātā AS „Sentor Farm aptiekas” pastāv lielāka iespēja iegūt būtiskākas atlaides no zāļu lieltirgotavām, salīdzinot ar tās konkurentiem, kuri nav iesaistīti nevienā no mārketinga programmām vai nerasniedz šādu zāļu noieta vietu apjomu. Vēl tā dod iespēju piedalīties sadarbības partneru organizētajās mārketinga akcijās, kas, savukārt, piesaista patērētāju uzmanību un veicina klientu plūsmas palielināšanos, kā arī dod iespēju piedalīties sadarbības partneru organizētajās sanāksmēs un semināros, tā veicinot stimulu galapatērētājus orientēt uz noteiktu zāļu iegādi un ierobežojot to iespēju izvēlēties alternatīvus „nereklamētus” medikamentus.

Noteikumi, kas ir iekļauti AS „Recipe Plus” noslēgtajos līgumos ar mārketinga programmā „Aptieku Alianse” ietilpstošajām aptiekām:

(*)

Apvienošanās dalībnieku 2009.gada 23.janvāra vēstulē Nr.23/01_KP ir norādīts, ka programma [mārketinga programma Aptieku Alianse un citas šādas programmas] ir izveidota tādā veidā, lai gan lieltirgotava, gan aptieka būtu ieinteresēta preču realizācijas kāpumā. Palielinoties realizēto preču apjomam, palielinās atlaides, ko preču ražotājs var piedāvāt gan lieltirgotavai, gan aptiekām.

Papildus minētajā apvienošanās dalībnieku vēstulē ir norādīts, ka mārketinga programmas (Tamro aptieku programma, Aptiekas un Partneru programma, Aptieku Alianses programma) faktiski ir viens no ražotāju pārdošanas instrumentiem. Ražotāji centralizēti ar programmu administratoru starpniecību realizē dažāda veida pārdošanas, informatīvās un mārketinga aktivitātes gan zālēm, gan pārējām precēm. Tai pašā laikā Konkurences padome secina, ka šāda šo programmu administrēšana aizvien plašākā mērogā rada risku, ka tiek ierobežota galapircēju izvēles brīvība un pieeja alternatīvām, t.sk. lētākām zālēm, kuru ražotāji/piegādātāji neveic attiecīgas mārketinga kampaņas.

Jebkura vertikāla integrācija (vairumtirdzniecības un mazumtirdzniecības) palielina šo uzņēmumu konkurētspēju attiecībā pret citiem tirgus dalībniekiem, īpaši individuālo aptieku uzņēmumiem, kuriem nav „savas” lieltirgotavas.

Kā negatīvo efektu, kas var rasties no šādu aptieku mārketinga grupu izveidošanas, ir jānorāda:

- sasaistīšanas efekts;
- tiek vājināta konkurence starp lieltirgotavām augšupejošajā tirgū;
- konkurējošu ražotāju, vairumtirgotāju, kas ražo/izplata alternatīvas arī farmakoloģiski ekvivalentas zāles izslēgšanas risks;
- atsevišķu izplatīšanas kanālu izslēgšana, tiešās tirdzniecības izslēgšana;
- informācijas apmaiņa starp aptiekām;
- piesaistīšanās noteiktai datorprogrammai aptieku grupas ietvaros, kas var radīt aptiekas grūtības pārslēgšanai uz citu datorprogrammu;
- pārslēgšanās problēmas uz citu piegādes avotu (lieltirgotavu);
- galu galā patērētājiem tiek ierobežotas izvēles iespējas alternatīvu zāļu piedāvājumiem.

Konkurences padome secina, ka integrācijas rezultātā, samazinoties aptieku un lieltirgotavu konkurencei, apvienotajam tirgus dalībniekam daudz vieglāk būs realizēt maksimālā piecenojuma stratēģiju, un, ņemot vērā to, patērētājam samazinās pieejamu alternatīvu iespējamība vienas apdzīvotas vietas ietvaros, kur nepieciešamās zāles iegādāties lētāk. Turklāt visticamāk patērētāja transporta izmaksas pārsniegs iespējamo ieguvumu.

Līdz ar to pamatojoties uz augstāk minēto, var secināt, ka Rīgas, Dobeles, Jēkabpils un Talsu pilsētu teritorijā apvienotajam tirgus dalībniekam ir būtiska tirgus vara. Tāpat konstatējams, ka palielinoties mārketinga programmā „Aptieku Alianse” ietilpstošo aptieku skaitam apvienotais tirgus dalībnieks varētu iegūt būtisku tirgus varu arī citviet Latvijas teritorijā.

5. Apvienošanās izvērtēšana

Jau pirms apvienošanās dalībnieki cieši sadarbojās līguma ietvaros. Apvienošanās rezultātā šī sadarbība kļūs neatgriezeniska un nebūs iespējams mainīt AS „Sentor Farm aptiekas” piegādātāju struktūru.

Vertikālas integrācijas pozitīvais faktors varētu būt gala pārdošanas cenas patērētājiem samazināšanās, kas varētu rasties no apvienošanās rezultātā notiekošās izmaksu ekonomijas. Taču, lai notiktu cenu pazemināšana lietā definētajos attiecīgajos konkrētajos tirgos un galapatērētājiem tiktu nodoti iespējamie ieguvumi no šīs apvienošanās, ir jādarbojas tirgus dalībniekiem, kuri uztur efektīvu konkurences spiedienu. Tā kā apvienošanās dalībniekiem vairākos lietā definētajos konkrētajos tirgos ir būtiska tirgus vara, tad nevar prognozēt, ka šajos tirgos apvienošanās dalībniekiem radīsies līdzvērtīgs konkurents.

Apvienošanās izvērtēšanas procesā būtu jāņem vērā šādi faktori:

- 1) tirgus lielums un nozīmīgums;
- 2) tās konkurences svarīgums, kas ar apvienošanās procesu tiek zaudēta, t.i., apvienošanās iespējamā ietekme uz cenām vai uz konkurenci ietekmējošiem ne cenu faktoriem, kā inovācijas, servisa kvalitāte, preču sortiments;

apvienošanās seku/iespauda noturīgums, kas var tikt raksturots ar tādiem rādītājiem kā tirgus izplešanās un tirgus pārveidošanās.

Pirmais faktors:

Lietā definēto konkrēto tirgu apjoms pārsniedz 179 miljonus latu⁴. Konkrēto tirgu nozīmīgums ir būtisks, jo zāles dzīves laikā ir nepieciešamas faktiski katram Latvijas iedzīvotājam. Līdz ar to šis tirgus ir nozīmīgs sabiedrībai kopumā.

Pasaules straujā attīstība nosaka arī medikamentu ietekmes pieaugumu uz cilvēku veselību. Medikamenti ietekmē un maina veselības stāvokli un dzīves kvalitāti, no tiem ir atkarīga cilvēka veselība un pat dzīvība.⁵

Otrais faktors:

Lietas izpētes gaitā var secināt, ka AS „Sentor Farm aptiekas” un AS „Recipe plus” apvienošanās var izraisīt nekoordinētu ietekmi, kas izpaužas kā norobežošana.

⁴ Zāļu valsts aģentūras mājas lapa - http://www.zva.gov.lv/doc_upl/ZTD_2007.pdf

⁵ V.Ozoliņa. Promocijas darbs „Pašārstēšanās un farmaceitiskās aprūpes pētījumi Latvijā: „Tendenču, ieguvumu un risku analīze”

Viens no veidiem, kā apvienošanās var radīt negatīvas sekas konkurencei, ir tā saucamā nekoordinētā ietekme. Tas nozīmē, ka vertikālās integrācijas rezultātā pieaugot tirgus dalībnieka tirgus varai, samazināsies konkurences spiediens no pārējiem tirgus dalībniekiem. Šai sakarā svarīgi ir izvērtēt, vai apvienošanās rezultātā attiecīgajos konkrētajos tirgos būtiski nesamazināsies konkurence.

Uzskatāms, ka apvienošanās ir izraisījusi norobežošanu, ja apvienošanās rezultātā faktiskajiem vai potenciālajiem konkurentiem tiek apgrūtināta vai liegta pieeja piegādēm vai noieta tirgiem, tādējādi samazinot šo uzņēmumu spēju un/vai stimulu konkurēt. Šāda norobežošana var mazināt konkurentu vēlēšanos ienākt tirgū vai paplašināt darbību, kā arī veicināt viņu aiziešanu no tirgus. Tāpēc norobežošana var pastāvēt arī tādā gadījumā, ja konkurenti, kuri tiek norobežoti, netiek piespiesti aiziet no tirgus, bet pietiek ar to, ka konkurenti nonāk neizdevīgākā stāvoklī un līdz ar to viņu konkurence nav tik efektīva. Šādu norobežošanu uzskata par konkurences kavēšanu, ja apvienošanā iesaistītie uzņēmumi tās rezultātā var rentabli paaugstināt no patērētājiem prasīto samaksu vai ierobežot preču klāstu, samazinot savas izmaksas.

Konkrētās apvienošanās gadījumā pastāv pamatots risks, ka norobežošanās varētu izpausties visos lietā definētajos konkrētajos tirgos, t.i. zāļu, vairumtirdzniecības tirgū un zāļu mazumtirdzniecības tirgū.

Izvērtējot lietas apstākļus, var runāt par norobežošanu no zāļu mazumtirdzniecības, jo citiem zāļu vairumtirgotājiem/zāļu ražotājiem tiks arvien vairāk apgrūtināta pieeja zāļu mazumtirgotājiem lietā definētajos konkrētajos mazumtirdzniecības tirgos, t.i., gan AS „Sentor Farm Aptiekas” īpašumā esošajām aptiekām, kas ir 173 aptiekas (8 aptieku licences ir apturētas), gan kopā visā mārketinga programmā „Aptieku Alianse” ietilpstošajām aptiekām. Uz apvienošanās brīdi minētajā programmā ietilpst 280 aptiekas, kas ir ap 35 % no visām Latvijas teritorijā uz apvienošanās brīdi strādājošajām aptiekām. Apvienošanās gadījumā zudīs arī jau tagad pastāvošā nelielā iespēja, ka kāda cita lieltirgotava varēs piegādāt zāles AS „Sentor Farm aptiekas” īpašumā esošajām aptiekām kaut cik vērā ņemamā apjomā.

Ņemot vērā iepriekš norādīto, mārketinga programma „Aptieku Alianse” veicina norobežošanu un apvienošanās to vēl pastiprinās, jo var prognozēt, ka samazināsies konkurence pašas mārketinga programmas ietvaros. Minētais var notikt arī tāpēc, pieaugot apvienošanās dalībnieku tirgus varai, tie varēs piedāvāt iespējami zemākas cenas mārketinga programmas dalībniekiem.

Minētā ieinteresētība un AS „Recipe Plus” noslēgto līgumu noteikumu izpilde rada zināmu koordināciju starp AS „Recipe plus” un mārketinga programmas „Aptiekas Alianse” biedriem un norobežo šos tirgus dalībniekus no citām lieltirgotavām/zāļu ražotājiem.

Turklāt kopējie mārketinga un reklāmas pasākumi neapšaubāmi ietekmē konkurenci zāļu mazumtirdzniecības tirgū par labu finansiāli spēcīgākā tirgus dalībnieka reklamētajām precēm.

Lietā definētajos konkrētajos tirgos cenu konkurence ir ierobežota normatīvā regulējuma rezultātā. Tāpēc tirgus dalībnieku tieša vai netieša sadarbība zāļu vairumtirdzniecībā un mazumtirdzniecībā atstāj nozīmīgāku ietekmi uz konkurenci nekā tas ir neregulētos tirgos.

Izvērtējot minēto apvienošanos, Konkurences padome ņēma vērā Veselības ministrijas viedokli (28.11.2008. vēstule Nr.S-01-1815/5308), kura par norobežošanas risku ir norādījusi: „Apvienībā ietilpstošo aptieku farmaceiti tiktu ierobežoti profesionālo lēmumu

pieņemšanā, jo būtu nepieciešams pēc iespējas vairāk izplatīt apvienības piedāvātās zāles, kuras iegādātas ar atlaidi, lai iegūtu lielāku peļņu.”

Veselības ministrija minētā sakarā ir norādījusi arī, ka apvienošanās nestu negatīvas sekas arī aptieku apmeklētājiem (patērētājiem), jo netiktu izpildīta normatīvajos aktos par kompensējamo zāļu izplatīšanu noteiktā prasība piedāvāt savstarpēji aizvietojamās grupas lētākās zāles, vai informēt par citu pieejamo zāļu cenu, vai arī nodrošināt aptiekas apmeklētāju ar jebkurām viņam izrakstītajām zālēm iespējami īsā laikā.

Papildus ir izvērtēts norobežošanas no izejvielu, t.i., zāļu iegādes iespējām risks. Uz minēto risku ir norādījuši divi tirgus dalībnieki attiecībā par Latvijas teritorijā ražotajām zālēm, kā arī Veselības ministrija.

SIA „MAGNUM MEDICAL” ir sniegusi informāciju: „Attiecībā par medikamentiem un zālēm, kurus var iegādāties tikai no AS „Recipe Plus”, SIA „MAGNUM MEDICAL” pēc līdzšinējās prakses un sadarbības pieredzes ir konstatējusi, ka minētie produkti AS „Sentor Farm aptiekas” aptiekās ir bijuši pieejami, bet tai pašā laikā reizēm iegādāties no AS „Recipe Plus” SIA „MAGNUM MEDICAL” ir bijis apgrūtināti vai nav bijis iespējams iegādāties tos vispār”. (*)

Lietas izpētē iegūta informācija liecina, ka lielākie Latvijas zāļu ražotāji sadarbojas ar visām lielākajām zāļu lieltirgotavām. Līdz ar to nav iegūti pierādījumi par konkurences ierobežošanu vairumtirdzniecības līmenī, piemēram, ekskluzīvu piegādes (izplatīšanas) vienošanos rezultātā. Tomēr šāda riska iespējamību pilnībā to izslēgt nevar.

Trešais faktors:

Konkrētās apvienošanās gadījumā būtiskākais ir trešais faktors. Nav apstākļu, kas liecinātu, ka iepriekš norādītās apvienošanās negatīvās sekas varētu kaut kādā laika periodā izzust. Vienīgais izņēmums varētu būt, ja būtiski mainās nozares normatīvais regulējums. Nav iespējams prognozēt, ka tirgus apjoms pieaugs. Pašreizējā ekonomiskajā situācijā tas drīzāk saglabāsies esošajā apjomā. Lietā nav iegūta informācija, kas liecinātu, ka zāļu mazumtirdzniecības tirgū varētu notikt kādas būtiskas inovācijas.

6. Tirgus dalībnieku un Veselības ministrijas viedoklis par minēto apvienošanos

Konkurences padome ir ieguvusi informāciju par minētās apvienošanās ietekmi no vairākiem tirgus dalībniekiem. Aptaujāti gan zāļu ražotāji, gan vairumtirgotāji, kas vienlaicīgi ir apvienošanās dalībnieku konkurenti. Aptaujas rezultātā saņemti gan pozitīvi, gan negatīvi viedokļi. Izvērtējot saņemto informāciju kopumā var izdarīt secinājumu, ka ražotāju viedoklis bija diezgan pozitīvs. Atsevišķi respondenti uzsvēra, ka apvienošanās ietekme nebūs būtiska, jo jau tagad apvienošanās dalībnieki cieši sadarbojas. Savukārt apvienošanās dalībnieku konkurentu viedoklis bija noraidošs. Konkurences padome kā būtisku lietas izpētē ņēma vērā Veselības ministrijas viedokli.

Apvienošanās gadījumā negatīvas sekas konkurencei nesaskatīja SIA „Berlin – Chemie / Menarini Baltic” norādot, ka apvienošanās nemainīs esošos konkurences apstākļus zāļu mazumtirdzniecības un vairumtirdzniecības tirgū (25.11.2008. vēstule Nr.3126). (*)

Apvienošanās sakarā uz negatīvām sekām norādīja SIA „Euroaptieka” (03.12.2008. vēstule Nr.L-01.12.2008-02): „(...) mazumtirdzniecības tīkli, kuri darbojas patstāvīgi un nav „Saisītītie uzņēmumi” Konkurences likuma izpratnē ar kādu no vairumtirdzniecības tirgus dalībniekiem, tiks izspiesti no aptieku tirgus Latvijas teritorijā savas nekonkurentspheres dēļ.”

SIA „Sanofi – aventis Latvia” norādīja, ka „Pēc mūsu domām AS „Recipe Plus” plānotā apvienošanās ar AS „Sentor Farm aptiekas” varētu ietekmēt konkurences apstākļus zāļu mazumtirdzniecības (aptieku) tirgū un zāļu vairumtirdzniecības tirgū Latvijas teritorijā, ja AS „Recipe Plus” nepieļautu citu vairumtirgotāju medikamentu piegādi AS „Sentor Farm” aptiekām un pārdošanu no tām. Tādā gadījumā būtiski samazinātos tirgus apjoms citiem vairumtirgotājiem (aptieku skaits). Dažās Latvijas vietās šī situācija varētu radīt monopola pozīciju.” (09.12.2008. vēstule Nr.335/2008). Uz negatīvām sekām konkurencei norādīja arī SIA „Aptiekas un Partneri” (01.12.2008. vēstule).

(*)

Veselības ministrija secina, ka „Tā kā AS „Sentor Farm aptiekas” un AS „Recipe plus”, kurām ir nozīmīga gan mazumtirdzniecības, gan vairumtirdzniecības tirgus daļa, apvienības izveidošanās (vertikālā integrācija) varētu radīt precedentu, kas turpmāk varētu ietekmēt patērētājus, veselības aprūpes kvalitāti un citu farmācijas jomas komersantu konkurētspēju, lūdzam izvērtēt apvienošanās lietderību.”

7. Konkurences padome secina, ka apvienotajam tirgus dalībniekam ir nozīmīga ietekme lietā definētajos konkrētajos tirgos, kuru izmantojot var tikt būtiski samazināta konkurence tajos. Šī ietekme var izpausties gan attiecībā pret konkurentiem, samazinot to konkurētspēju, gan piegādātājiem ierobežojot zāļu piegādes/noieta iespējas, gan arī palielinot barjeras ienākšanai konkrētajos tirgos.

Tādējādi, Konkurences padome, izvērtējot iepriekš minētos apstākļus, kuri nodibināti ar pierādījumiem lietā, apvienošanās dalībnieku, citu tirgus dalībnieku un Veselības Ministrijas viedokļus un argumentus, secina, ka AS „Sentor Farm aptiekas” un AS „Recipe Plus” apvienošanās rezultātā nostiprināsies tirgus vara lietā definētajos konkrētajos tirgos, kas, savukārt, izraisīs būtisku konkurences samazināšanos. Tādēļ, saskaņā ar Konkurences likuma 16.panta trešo daļu, apvienošanās ir atļaujama, nosakot apvienošanās dalībniekiem un AS „Repharm” saistošos noteikumus, kuros ir ietverti tādi tiesiskie pienākumi, kurus izpildot apvienošanās nerada negatīvas sekas konkurencei zāļu vairumtirdzniecības tirgū Latvijas teritorijā un mazumtirdzniecības tirgū Rīgas, Dobeles, Jēkabpils un Talsu pilsētu teritorijā.

Ņemot vērā minēto un pamatojoties uz Konkurences likuma 8.panta pirmās daļas 5.punktu, 15.panta pirmās daļas 3.punktu un otro daļu un 16.panta trešo daļu, Konkurences padome

nolēma:

1. Atļaut AS „Sentor Farm aptiekas” un AS „Recipe Plus” apvienošanās, kas paredzēta AS „Repharm” iegūstot netiešu izšķirošu ietekmi pār AS „Sentor Farm aptiekas” un AS „Recipe Plus”, nosakot apvienošanās dalībniekiem un AS „Repharm” saistošos noteikumus, kuros noteiktos tiesiskos pienākumus un nosacījumus izpildot, apvienošanās ir uzskatāma par tādu, kuras rezultātā nevar tikt ievērojami kavēta, ierobežota vai deformēta konkurence zāļu vairumtirdzniecības tirgū Latvijas teritorijā un mazumtirdzniecības tirgū Rīgas, Dobeles, Jēkabpils un Talsu pilsētu teritorijā:

1.1. AS „Sentor Farm aptiekas”, mārketinga programmā „Aptieku Alianse” iesaistītajām aptiekām vai citām apvienošanās dalībnieku vai AS „Repharm” izveidotā mārketinga programmā iesaistītām aptiekām nedrīkst noteikt ierobežojumus piedalīties citās mārketinga programmās un pirkt zāles no jebkura zāļu ražotāja un/vai vairumtirgotāja;

1.2. AS „Recipe Plus” zāļu cenu un atlaižu politikai attiecībā pret AS „Recipe Plus” klientiem (aptiekām un vairumtirgotājiem) ir jābūt nediskriminējošai, brīvi pieejamai AS „Recipe Plus” klientiem un balstītai uz piegādāto zāļu apjomu (klienta iepirkto zāļu apjomu). Atlaižu lielums nevar būt atkarīgs no tā, vai pircējs ir neatkarīga vai citam aptieku tīklam piederoša aptieka, AS „Sentor Farm aptiekas” piederoša aptieka, vai aptieka, kas ietilpst mārketinga programmā „Aptieku Alianse” vai jebkurā citā mārketinga programmā;

1.3. AS „Recipe Plus”, AS „Sentor Farm aptiekas” vai citam ar minētajām komercsabiedrībām saistītam tirgus dalībniekam līdz 2012.gada 1.janvārim ir aizliegts teritorijās, kur AS „Sentor Farm aptiekas” ir būtiska tirgus vara, t.i., Rīgas, Dobeles, Talsu un Jēkabpils pilsētās, apvienoties ar tirgus dalībniekiem, kuriem pieder aptieku licences. Ja apvienošanās dalībnieki vai ar tiem saistītie tirgus dalībnieki uzskata, ka konkrētā apvienošanās neradīs, nenostiprinās dominējošo stāvokli vai būtiski nesamazinās konkurenci minētajos konkrētajos tirgos, tie var iesniegt iesniegumu ar lūgumu Konkurences padomei atbrīvot šo darījumu no šajā punktā noteiktā aizlieguma. Iesniegumu iesniedz un izskata analogi Konkurences likuma 15.panta pirmajā, otrajā prim, otrajā divi prim daļā, 16.pantā un Ministru kabineta 2008.gada 29.septembra noteikumos Nr.800 „Kārtība, kādā iesniedz un izskata pilno un saīsināto ziņojumu par tirgus dalībnieku apvienošanu” noteiktajiem principiem;

1.4. Ja līdz 2010.gada 1.februārim AS „Sentor Farm aptiekas” apvienojas ar trešo personu, kurai pieder aptieku licence, AS „Sentor Farm aptiekas” ir pienākums vienu gadu no attiecīgās apvienošanās pabeigšanas nesamazināt pievienotajā aptiekā līdz tam pieejamo zāļu sortimentu vai nodrošināt iepriekšējam zāļu sortimentam farmakoloģiski ekvivalentas zāles tai pašā cenu līmenī;

1.5. Līdz 2012.gada 1.janvārim reizi ceturksnī (līdz attiecīgajam ceturksnim sekojošā mēneša 20.datumam) informēt Konkurences padomi par šajā laika posmā notikušu jebkuras aptiekas iesaistīšanos mārketinga programmā „Aptieku Alianse” vai citā apvienošanās dalībnieku vai AS „Repharm” izveidotā mārketinga programmā, vai franšīzes līguma vai jebkuras citas iepriekšminētajiem darījumiem analogiskas nozīmes sadarbības noslēgšanu vai izbeigšanu.

2. Konkurences padome pirms 2012.gada 1.janvāra, pieņemot attiecīgu lēmumu, var pagarināt 1.3.un 1.5.punktā noteikto termiņu līdz 2015.gada 1.janvārim, ņemot vērā attiecīgajā laika periodā notikušās izmaiņas tirgū un to ietekmi uz konkurenci.

Konkurences padomes lēmumu var pārsūdzēt Administratīvajā apgabaltiesā saskaņā ar Konkurences likuma 8.panta otro daļu viena mēneša laikā no šī lēmuma spēkā stāšanās dienas.

(*) – ierobežotas pieejamības informācija.

Priekšsēdētāja v.i.

R.Jonītis