



Konkurences padome

Vadlīnijas par vertikālu vienošanos par tālākpārdošanas cenu noteikšanu atpazīšanu un izvērtēšanu

Rīga
2021

1. VADLĪNIJU MĒRKIS UN PIEMĒROŠANA

1.1. Sniegt tirgus dalībniekiem skaidrojumu par to, kā atpazīt vertikālas vienošanās par preču un pakalpojumu tālākpārdošanas cenām, lai noteiktu to atbilstību konkurences tiesību regulējumam, kas aizliedz konkurences kavējošu, ierobežojošu vai deformējošu vienošanās slēgšanu.

1.2. Sniegt skaidrojumu par atļautiem un aizliegtiem noteikumiem līgumos, kas slēgti starp vertikālās attiecībās esošiem tirgus dalībniekiem. Vadlīniju tvērums neattiecas uz līgumiem, kas slēgti ar gala patērētājiem¹.

1.3. Skaidrot būtiskākās definīcijas, kas ietvertas nacionālajā un Eiropas Savienības konkurences tiesību regulējumā par vertikālajām vienošanām, kā arī sniegt piemērus to praktiskām izpausmēm.

2. VADLĪNIJĀS LIETOTO TERMINU SKAIDROJUMS

! SVARĪGI

Aizliegums slēgt konkurenci ierobežojošas vertikālas vienošanās ir noteikts gan nacionālajās, gan Eiropas Savienības (turpmāk – ES) tiesību normās. Lai gan šis regulējums ir līdzīgs, tomēr normās ietvertās definīcijas un lietotie termini vietām ir atšķirīgi, un uz to ir vērsta uzmanība terminu skaidrojumā.

2.1. VERTIKĀLA VIENOŠANĀS

Vertikāla vienošanās (Eiropas Savienības konkurences tiesībās – "*vertikāls nolīgums*") ir vienošanās, kuru noslēguši divi vai vairāki tirgus dalībnieki, no kuriem katrs veic saimniecisko darbību atšķirīgā ražošanas vai izplatīšanas līmenī jeb izplatīšanas ķēdes posmā, un kura attiecas uz preču vai pakalpojumu pirkšanas vai pārdošanas noteikumiem.

2.2. VERTIKĀLIE IEROBEŽOJUMI

Vertikālie ierobežojumi ir konkurences ierobežojumi vertikālās vienošanās ietvaros, kas kavē konkurenci un ir pakļauti Konkurences likuma (turpmāk – KL) 11. panta pirmajā daļā un/vai Līguma par Eiropas Savienības darbību (turpmāk – LESD) 101. panta 1. punktā ietvertajam aizliegumam.

2.3. TIRGUS DALĪBNIĒKS (UZŅĒMUMS)

Vertikālās vienošanās subjekts ir tirgus dalībnieks, kura skaidrojums ietverts KL 1. panta 9. punktā². ES konkurences tiesībās tirgus dalībnieks apzīmēts ar jēdzienu "*uzņēmums*", kura skaidrojumu detalizēti atklāj ES Tiesas prakse³. KL ietvertais tirgus dalībnieka jēdziens nav aplūkojams ārpus ES Tiesas praksē nostiprinātajām atziņām

¹ Šeit un turpmāk ar patērētāju saprot fiziskā personu, kas izsaka vēlēšanos iegādāties, iegādājas vai varētu iegādāties vai izmantot precī vai pakalpojumu nolūkam, kurš nav saistīts ar tās saimniecisko vai profesionālo darbību.

² Saskaņā ar KL 1. panta 9. punktu tirgus dalībnieks ir jebkura persona (arī ārvalsts persona), kura veic vai gatavojas veikt saimniecisko darbību Latvijas teritorijā vai kuras darbība ietekmē vai var ietekmēt konkurenci Latvijas teritorijā.

³ Sk., piemēram, EST 12.07.1984. spriedumu lietā 170/83, *Hydrotherm* 11. punkts, Pirmās instances tiesas 12.12.2007. spriedumu lietā T-112/05, *Akzo Nobel* 57. punkts, Pirmās instances tiesas 20.03.2007. spriedumu lietā T-9/99, *HFB* 54. punktu un tajā minēto judikatūru.

attiecībā uz uzņēmumu, ņemot vērā, ka Latvijas konkurences tiesību sistēmā tirgus dalībnieka jēdziens ir pārņemts no ES konkurences tiesību uzņēmuma jēdziena⁴.

2.4. **IZPLATĪŠANAS ĶĒDE**

Izplatīšanas ķēde (arī *izplatīšanas tīkls*) ir komersantu, informācijas un resursu sistēma, kas izveidota, lai precīzi no ražotāja nogādātu līdz gala patērētājam. Izplatīšanas ķēdes katrā konkrētā gadījumā var būt atšķirīgas. Proti, izplatīšanas ķēdēs dalībnieku skaits un veidi var atšķirties atkarībā no tā, kā ražotājs ir izvēlējies izplatīt savu preci tirgū. Izplatīšanas ķēdē var būt šādi ķēdes dalībnieki:

- izplatītājs (angļu val. – *distributor*) – pirmais izplatīšanas ķēdes posms, kurš slēdz tiešu vienošanos ar preces ražotāju;
- vairumtirgotājs (angļu val. – *wholesaler*) – nākamais izplatīšanas ķēdes posms, kurš pārdod preces vairumā citiem tirgotājiem, bet neslēdz tiešas vienošanās ar gala patērētājiem;
- mazumtirgotājs (angļu val. – *retailer*) – izplatīšanas ķēdes noslēdzošais posms, kas slēdz vienošanās ar izplatītāju vai vairumtirgotāju un precīti tieši pārdod gala patērētājam.

Piemērs. Izplatīšanas ķēdes piegādes struktūra degvielas tirgū. Ārpus Latvijas – Lietuvā, Somijā un Baltkrievijā – reģistrēti degvielas ražotāji sadarbojas ar vairumtirdzniecības uzņēmumiem Latvijā. Vairumtirgotāji realizē iepirkto degvielu mazumtirgotājiem – dažādu zīmolu degvielas uzpildes stacijām, kas savukārt tālāk to pārdod gala patērētājiem.

! Tā kā preces/pakalpojuma izplatīšanā var nebūt iesaistīti visi iepriekš minētie ķēdes posmi, lai vienkāršotu uztveramību, šo vadlīniju ietvaros tie dalībnieki, kuri precīti pārdod tālāk citiem ķēdes dalībniekiem, tiek saukti par izplatītājiem, bet tie, kuri pērk – par pircējiem.

2.5. **PILNVAROJUMA LĪGUMS (AGENTA LĪGUMS)**

Ar pilnvarojuma līgumu pilnvarnieks, kas ir juridiska vai fiziska persona, ir pilnvarota apspriest un/vai slēgt līgumus citas personas (pilnvarotāja) uzdevumā vai nu savā vai pilnvarotāja vārdā. ES tiesību aktos un judikatūrā pilnvarnieks apzīmēts arī ar terminu "*agent*" jeb aģents.

Uz pilnvarojuma jeb aģenta līgumiem parasti neattiecas KL 11. panta pirmajā daļā un /vai LESD 101. panta 1. punktā minētais aizliegums, ja pilnvarnieks neuzņemas finansiālos vai komerciālos riskus par darbību, kuras izpildei pilnvarotājs to ir izraudzījis par pilnvarnieku.⁵

2.6. **AKTĪVĀ PĀRDOŠANA**

Aktīvā pārdošana ir preces izplatītāja aktīvas darbības, kuru mērķis ir pārdot preces klientiem cita izplatītāja ekskluzīvajā teritorijā vai ekskluzīvajā klientu grupā, piemēram, veicot mērķtiecīgus mārketinga pasākumus, t.sk., sazinoties elektroniski

⁴ Ja tirgus dalībniekam vai vairākiem tirgus dalībniekiem kopā ir izšķiroša ietekme pār vienu tirgus dalībnieku vai vairākiem citiem tirgus dalībniekiem, tad visus tirgus dalībniekus var uzskatīt par vienu tirgus dalībnieku.

⁵ Vairāk par pilnvarojuma līgumiem un to nozīmi konkurences tiesībās sk. Eiropas Komisijas Paziņojumu par pamatnostādņēm vertikālo ierobežojumu jomā 2010/C 130/01, OJ C 130, 19.05.2010., II. 2. sadaļa. Pieejamas: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52010SC0411:EN:NOT>.

un veicot apmeklējumus pie konkrētiem klientiem, ierīkojot tirdzniecības vietas noteiktā ģeogrāfiskā teritorijā vai veicot citus līdzīgus pasākumus.

2.7. PASĪVĀ PĀRDOŠANA

Pasīvā pārdošana ir preču pārdošana atsevišķiem klientiem pēc to lūguma (arī preču piegāde šādiem klientiem), neveicot pasākumus, kas vērsti uz to, lai radītu vai palielinātu pieprasījumu pēc preces ekskluzīvās klientu grupās vai ekskluzīvās teritorijas klientu vidū.

Praksē pasīvā pārdošana visbiežāk izpaužas kā vispārēja reklāma vai tirdzniecības veicināšana, kas sasniedz klientus citu izplatītāju (ekskluzīvajās) teritorijās vai klientu grupās, bet kas vienlaikus ir saprātīgs veids, kā sasniegt klientus izplatītāja paša ekskluzīvajā teritorijā.

Piemērs. Starptautiskajās lidostās izvietotas reklāmas sasniedz ne vien konkrētās teritorijas – nacionālās valsts – klientus, bet arī citus pasažierus, kuru mītnes vai galamērķa valstīs, visticamāk, darbojas cits preces aktīvais pārdevējs.

2.8. TĀLĀKPĀRDOŠANAS CENAS NOTEIKŠANA

Tālākpārdošanas cenas noteikšana (angļu val. – *retail price maintenance*, turpmāk – RPM) ir vienošanās, tostarp saskaņotas darbības, kuru mērķis ir tieši vai netieši noteikt tālākpārdošanas cenu vai tās līmeni, kas jāievēro pircējam. Piegādātājs ir tiesīgs noteikt maksimālo vai ieteicamo pārdošanas cenu ar nosacījumu, ka vienošanās dalībnieki šādi slēptā veidā ar savu faktisko rīcību neievieš noteiktu (fiksētu) vai minimālo pārdošanas cenu.

Piemērs. RPM var būt noteikta līgumā kā precīzs noteikums, kas tiešā veidā nosaka tālākpārdošanas cenu. RPM var tikt īstenota arī netiešā veidā, piemēram, paredzot izplatīšanas ķēdes dalībniekam noteiktu peļņas normu, noteiktas vai maksimālās atlaides, sankcijas par rekomendētā cenu līmeņa neievērošanu u.c.

3. VERTIKĀLAS VIENOŠANĀS REGULĒJOŠĀS NACIONĀLĀS UN ES NORMAS

Vertikālo vienošanos tiesiskais tvērums konkurences tiesībās

3.1. Vertikālās vienošanās novērtējums veicams saskaņā ar Ministru kabineta 29.09.2008. noteikumiem Nr. 797 "Noteikumi par atsevišķu vertikālo vienošanos nepakļaušanu Konkurences likuma 11.panta pirmajā daļā noteiktajam vienošanās aizliegumam"⁶ (turpmāk – Noteikumi Nr. 797).

3.2. ES tiesību līmenī vertikālās vienošanās novērtējamas saskaņā ar LESD 101. pantu un Komisijas 20.04.2010. Regulu (ES) Nr. 330/2010 *par Līguma par Eiropas Savienības darbību 101. panta 3. punkta piemērošanu vertikālu nolīgumu un saskaņotu darbību kategorijām*⁷ (turpmāk – Grupālā atbrīvojuma regula). Vienlaikus, pastāvot būtībā analogiskam regulējumam un likumdevēja atzītam mērķim harmonizēt Latvijas un ES konkurences tiesību normas, KL 11. panta pirmās daļas

⁶ Noteikumu Nr.797 oficiālā versija pieejama vietnē <https://likumi.lv/doc.php?id=181855>.

⁷ Grupālā atbrīvojuma regulas oficiālā versija pieejama vietnē <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/LV/TXT/?uri=celex%3A32010R0330>.

piemērošanai un vertikālu vienošanos novērtējumam nevajadzētu atšķirties no tā, kā tiek piemērots LESD 101. panta 1. punkts⁸, neskatoties uz to, ka nacionālie tiesību akti satur atšķirīgu terminoloģiju un atbrīvojumu sliekšņus. Atšķirība parādās tajā, ka LESD aizsargā ES vienotā tirgus efektīvu funkcionēšanu un vēršas pret konkurences pārkāpumiem, kas ietekmē tirdzniecību starp dalībvalstīm, savukārt pārkāpuma, kas ietekmē konkurenci tikai nacionālajā tirgū, izvērtēšanā tiek piemērots KL. Tas gan neizslēdz abu tiesību normu vienlaicīgu piemērošanu.

3.3. Vienlaikus atbilstoši Padomes 16.12.2002 Regulas Nr.1/2003 *Par to konkurences noteikumu īstenošanu, kas noteikti Līguma 81. un 82. pantā*⁹ (turpmāk - Regula 1/2003) 3. panta otrajai daļai, piemērojot nacionālās konkurences tiesību normas, nedrīkst pakļaut aizliegumam tādas vienošanās, kuras var ietekmēt tirdzniecību starp dalībvalstīm, bet kuras neierobežo konkurenci LESD 101. panta 1. punkta nozīmē vai kuras atbilst LESD 101. panta 3. punkta nosacījumiem, vai uz kurām attiecas Grupālā atbrīvojuma regula .

3.4. Lai vertikāla vienošanās būtu pakļauta KL 11. panta pirmās daļas un LESD 101. panta 1. punktam, nav nepieciešams, ka vienošanās ir noformēta rakstveidā, piemēram, vertikālos ierobežojumus iekļaujot līgumā. Minētās tiesību normas ir piemērojams arī tirgus dalībnieku sadarbībai, kura tiek īstenota neformāli un ko sauc par saskaņotu darbību, kas tostarp var arī izpausties kā vienas puses vienpusēja rīcība, kas saņēmusi otras puses piekrišanu, t.sk. ierosināto rīcību akceptējot noteiktā uzvedībā klusuciešot.

3.5. Attiecībā uz lielāko daļu vertikālo vienošanos bažas par konkurences ierobežojumu var rasties tad, ja ir nepietiekama konkurence vienā vai vairākos tirdzniecības līmeņos, ņemot vērā, ka vertikālie ierobežojumi parasti nodara mazāku kaitējumu konkurencei salīdzinājumā ar horizontāliem ierobežojumiem, atsverot kaitējumu konkurencei ar būtiskiem efektivitātes ieguvumiem.¹⁰

3.6. Vienlaikus attiecībā uz stingrajiem vertikāliem ierobežojumiem (*hardcore restrictions*), kas ir tīši konkurences ierobežojumi, jau tiek prezumēts, ka ierobežojums konkurencei būs lielāks, nekā efektivitātes ieguvumi, kurus cerēts sasniegt ar vertikālo ierobežojumu ieviešanu. Par stingrajiem ierobežojumiem¹¹ jeb nosacījumiem, kurus aizliegts piemērot vertikālās vienošanās, ir uzskatāmi šādi ierobežojumi:

- par fiksētas vai minimālās tālākpārdošanas cenas noteikšanu pircējam;¹²
- ierobežojums veikt pasīvo pārdošanu ekskluzīvajās teritorijās vai ekskluzīvajām klientu grupām, ko piegādātājs rezervējis sev vai piešķīris citam pircējam;¹³

⁸ Sk., piem., AT 29.12.2015. sprieduma lietā SKA-8/2015 (A43011212) 7. punktu.

⁹ Regulas 1/2003 oficiālā versija pieejama vietnē <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/LV/TXT/?uri=celex%3A32003R0001>.

¹⁰ Eiropas Komisijas Pamatnostādnes vertikālo ierobežojumu jomā 2010/C 130/01, 6. punkts.

¹¹ Stingrie ierobežojumi uzskaitīti Noteikumu Nr. 797 8. punktā, kuru papildus interpretācijai izmantojama arī Grupālā atbrīvojuma regula, kurā stingrie ierobežojumi norādīti 4. pantā.

¹² Noteikumu Nr. 797 8.1. punkts.

¹³ Noteikumu Nr. 797 8.2. punkts.

- aizliegums selektīvās izplatīšanas tīkla dalībniekiem, kuri saimniecisko darbību veic mazumtirdzniecības līmenī, veikt aktīvo vai pasīvo pārdošanu gala patērētājiem¹⁴ vai savstarpējas piegādes;¹⁵
- aizliegums piegādātājam pārdot sastāvdaļas kā rezerves daļas gala patērētājiem un nepilnvarotiem remontētājiem.¹⁶

Ja vienošanās ietvert kādu no stingrajiem ierobežojumiem, tad uzskatāms, ka uz vienošanos ir attiecināma KL 11. panta pirmā daļa un, visticamāk, tā neatbilst KL 11. panta otrās daļas nosacījumiem¹⁷ un nav attaisnojama. Šāda veida ierobežojumi ir aizliegti neatkarīgi no tirgus dalībnieka tirgus daļas.

3.7. Stingrie ierobežojumi kavē konkurenci "pēc mērķa", līdz ar to nav nepieciešams novērtēt kaitējumu, kuru stingrie ierobežojumi radījuši konkurencei, lai konstatētu to nepieļaujamību.

Piemērs. Ja ir konstatēts, ka piegādātājs nosaka konkrētu cenu, par kādu prece vai pakalpojums jāpiedāvā gala patērētājam, aizliegtas vienošanās identificēšanas nolūkos nav nozīmes, vai šāda ierobežojuma rezultātā patērētājs samaksāja par precī vai pakalpojumu vairāk vai pat mazāk. Nav arī nozīmes, kāda bija piegādātāja rīcības ietekme uz tirgus situāciju kopumā.

3.8. To apstiprina arī judikatūra. Ja vienošanās ietver konkurences ierobežojumu "pēc mērķa", šāda vienošanās pati par sevi ir pietiekami kaitīga konkurencei, lai varētu atzīt, ka tās sekas nav jāizvērtē.¹⁸ Tas izriet no apstākļa, ka noteikti uzņēmumu savstarpējās koordinācijas veidi jau pēc to rakstura var tikt atzīti par normālai konkurences funkcionēšanai kaitējošiem.¹⁹

3.9. Vērtējot vertikālo vienošanos pieļaujamību, jāņem vērā arī Noteikumu Nr.797 12. punktā noteiktie ierobežojumi vertikālās vienošanās noslēgšanai (t.i. vienošanās iekļauti ierobežojumi par nekonkurēšanas pienākumu, aizliegtām darbībām pēc vienošanās termiņa beigām vai aizliegums selektīvās izplatīšanas dalībniekam pārdot konkrētu konkurējošu piegādātāju preces)²⁰ un šajā normā norādītie izņēmuma gadījumi.

Piemērs. Vertikālās vienošanās bieži tiek iekļauti nekonkurēšanas pienākumi, piemēram, ierobežojot mazumtirgotājus piedāvāt preces vai pakalpojumus, kas konkurē ar piegādātāja precēm. Vienlaikus šāds ierobežojums nedrīkst pārsniegt 5 gadu termiņu. Ja ierobežojums ir spēkā nenoteiktu laiku, vairs nav uzskatāms, ka

¹⁴ Noteikumu Nr.797 8.3. punkts.

¹⁵ Noteikumu Nr. 797 8.4. punkts.

¹⁶ Noteikumu Nr. 797 8.5. punkts.

¹⁷ Sal. Eiropas Komisijas Pamatnostādnes vertikālo ierobežojumu jomā 2010/C 130/01, 47.punkts.

¹⁸ Augstākās tiesas 2017.gada 16.jūnija spriedums lietā Nr. SKA-61/2017 (A43010414), 7.punkts ar atsauci uz Eiropas Savienības Tiesas 2015.gada 26.novembra spriedumu lietā Nr. C-345/14, 20.punkts, 2017.gada 27.aprīļa spriedumu lietā Nr. C-469/15 P, 104.punktu.

¹⁹ Augstākās tiesas 2017.gada 16.jūnija spriedums lietā Nr. SKA-61/2017 (A43010414), 7.punkts, 2015.gada 29.decembra spriedums lietā Nr. SKA-8/2015 (A43011212), 10.punkts, sk., piemēram, Eiropas Savienības Tiesas 2015.gada 26.novembra spriedumu lietā Nr. C-345/14, *Maxima Latvija*, 18.punktu, 2017.gada 27.aprīļa spriedumu lietā C-469/15 P, *FSL Holdings NV*, 103.punktu.

²⁰ Sal. Grupālā atbrīvojuma regulas 5.panta 1.punkts.

šāda ierobežojuma radītie efektivitātes ieguvumi pārsniedz ierobežojumu konkurencei.

3.10. KP ir tiesīga aizliegt vertikālo vienošanos, ja vienošanās sekas neatbilst KL 11. panta otrajā daļā minētajiem nosacījumiem vai paralēla līdzīgu vertikālo vienošanos (kuras noslēguši konkurējoši piegādātāji vai pircēji) izplatīšanas ķēdes ietekme kavē, ierobežo vai deformē konkurenci konkrētajā tirgū, vai līdzīgas vertikālās vienošanās aptver vairāk nekā 50 procentu no konkrētā tirgus.²¹

Vertikālo vienošanos novērtējums

3.11. KL 11. panta pirmā daļa nosaka, kādos gadījumos vienošanās ir aizliegta, savukārt KL 11. panta otrā daļa paredz atbrīvojumus tādām vienošanās, kas nodrošina pietiekamas priekšrocības, lai atsvērtu ar konkurenci nesaderīgo ietekmi. ES līmenī analogs regulējums nostiprināts LESD 101. panta 3. punktā.

3.12. Lai atvieglotu nepieciešamību pirms katras vienošanās veikt individuālu novērtējumu, Noteikumu Nr. 797 regulējumā ir definētas atsevišķas tirgus dalībnieku vertikālās vienošanās, kas ir saderīgas ar KL 11. panta otro daļu un būtiski neietekmē konkurenci. Vienlaikus, ja vienošanās neatbilst Noteikumu Nr. 797 regulējumam, ir jāveic vienošanās individuāls novērtējums, lai pārbaudītu, vai vertikālais ierobežojums ir atbilstīgs konkurences tiesībām. Gan nacionālajā regulējumā (KL 11. panta otrajā daļā), gan LESD 101. panta 3. punkta tvērumā ir izdalāmi šādi atbrīvojumu veidi attiecībā uz vertikālām vienošanās:

- 1) tās var tikt atbrīvotas no vienošanās aizlieguma ar vispārējo grupālo atbrīvojumu (angļu val. – *general block exemptions*). Tāpat vertikālās vienošanās var tikt atbrīvotas saskaņā ar konkrētai tautsaimniecības nozarei noteiktiem atbrīvojuma nosacījumiem (tikai ES līmeņa vertikālās vienošanās);
- 2) ja uz vienošanos ir attiecināms vienošanās aizliegums (KL 11.panta pirmā daļa) un vienošanās neatbilst vispārējā grupālā atbrīvojuma nosacījumiem, vienošanās var tikt atbrīvota no aizlieguma, izpildoties individuālā atbrīvojuma nosacījumiem. Individuālā atbrīvojuma novērtējums veicams saskaņā ar KL 11. panta otro daļu.

3.13. Lai atvieglotu tirgus dalībnieku izpratni par to, kā interpretējama Grupālā atbrīvojuma regula, Eiropas Komisija ir publicējusi *Pamatnostādnes vertikālo ierobežojumu jomā* (2010/C 130/01) (turpmāk – Pamatnostādnes), kas ir vērtīgs palīgīdzeklis terminu un konkurences tiesību piemērošanas konceptu izpratnei dažādu ierobežojumu gadījumos.

3.14. Atbilstoši Pamatnostādnēs sniegtajam skaidrojumam²², vispārējo Grupālo atbrīvojumu piemēro, ja ir izpildījušies šādi nosacījumi:

3.14.1. vienošanās dalībnieku tirgus daļas nepārsniedz noteiktu līmeni;²³

3.14.2. vienošanās ir noslēgta starp tirgus dalībniekiem (neattiecas uz līgumiem ar gala patērētājiem);

²¹ Noteikumu Nr.797 14. punkts.

²² Pamatnostādņu 23.-73.punkts.

²³ Noteikumu Nr. 797 3.-7. punkts un Grupālā atbrīvojuma regulas 3. pants.

- 3.14.3. katrs no vertikālās vienošanās dalībniekiem darbojas atšķirīgā izplatīšanas līmenī jeb izplatīšanas ķēdes posmā;
- 3.14.4. vienošanās priekšmets ir preču/pakalpojumu pirkšanas un pārdošanas noteikumi.

3.15. Vertikālas vienošanās, kas parasti nav pakļautas KL 11. panta pirmās daļas un LESD 101. panta 1. punkta aizliegumam, ir:

- 3.15.1. vertikālās vienošanās ar nebūtisku ietekmi uz konkurenci – ja katra vienošanās dalībnieka tirgus daļa nepārsniedz 10 %²⁴ un vienošanās nesatur stingros ierobežojumus;²⁵
- 3.15.2. pilnvarojuma jeb aģenta līgums. Vienlaikus pastāv izņēmumi, kad šādas vienošanās var būt pakļautas vienošanās aizliegumam;²⁶
- 3.15.3. apakšuzņēmēja vienošanās, ja apakšuzņēmējs apņemas ražot noteiktas preces vienīgi uzņēmējam un attiecīgo preču ražošanai apakšuzņēmējam ir nepieciešamas attiecīgās tehnoloģijas vai iekārtas. Vienlaikus cita veida ierobežojumi, kā piemēram, aizliegums ražot trešajām personām, var tikt pakļauti vienošanās aizliegumam;²⁷
- 3.15.4. ar intelektuālā īpašuma tiesību nodošanu saistītas vienošanās.²⁸

3.16. Vertikāla vienošanās, ja tai nav piemērojams grupālais atbrīvojums, var tikt atļauta, pamatojoties uz individuālu atbrīvojumu atbilstoši KL 11. panta otrajai daļai vai LESD 101. panta 3. punktam. Veicot individuālo novērtējumu, ir nepieciešams pārbaudīt, vai konkrētā vienošanās:

- 3.16.1. veicina preču ražošanas vai realizācijas uzlabošanu vai ekonomisko attīstību (*efektivitātes ieguvumi – pirmais kritērijs*);
- 3.16.2. sniedz patērētājiem pienācīgu daļu no ieguvumiem (*ieguvumi patērētājiem – otrais kritērijs*);
- 3.16.3. neuzliek ierobežojumus, kas nav obligāti nepieciešami mērķu sasniegšanai (*proporcionalitātes tests – trešais kritērijs*);
- 3.16.4. nedod iespēju likvidēt konkurenci attiecībā uz ievērojamu konkrēto preču būtisku daļu (*pilnīga konkurences likvidēšana – ceturtais kritērijs*).

Pierādīšanas pienākums gulstas uz tirgus dalībnieku, kam jānorāda uz iepriekš minēto kritēriju pastāvēšanu un ir pienākums lietas izpētes gaitā iesniegt iestādei pierādījumus, uz kuru pamata iespējams konstatēt vienošanās atbilstību visiem četriem kritērijiem.²⁹ Šādu principu apstiprinājusi arī EST, papildus uzsverot, ka kaut vienam kritērijam neizpildoties, iestādei nav nepieciešams pārbaudīt pārējos.³⁰

²⁴ Sal. Komisijas paziņojums par maznozīmīgiem nolīgumiem, kas ievērojami neierobežo konkurenci atbilstīgi Eiropas kopienas dibināšanas līguma 81. panta 1. punktam (de minimis) (2001/C 368/07).

²⁵ Noteikumu Nr. 797 3., 12. punkts.

²⁶ Pamatnostādņu 12. – 21. punkts.

²⁷ Pamatnostādņu 22. punkts.

²⁸ Noteikumu Nr. 797 9. punkts un Grupālās atbrīvojumu regulas 2. panta 3. punkts.

²⁹ Sk., piemēram, EST lietu C-552/03P *UnileverBestfoods*, 102.-103. punkts.

³⁰ Sk., piemēram, Vispārējās tiesas spriedumu lietā T-86/95 *Compagniegénérاله maritime*, 349. punktu, EST spriedumu lietā C-167/04P *JCB Service*, 187. punktu.

Tirgus dalībnieka pienākums veikt vertikālās vienošanās pašnovērtējumu

3.17. Atbilstoši KL 11. panta 2.¹ daļas nosacījumiem tirgus dalībniekiem ir pienākums pašiem veikt vienošanās iespējamās ietekmes novērtējumu. Tas attiecas uz gadījumiem, kad vertikālā vienošanās ir pakļauta vienošanās aizliegumam, bet tā nekvalificējas vispārējam grupālajam atbrīvojumam. Lai gan vienošanās individuālo novērtējumu var veikt arī gadījumos, ja vienošanās satur stingros ierobežojumus, maz ticams, ka vertikālais ierobežojums spēs izpildīt KL 11. panta otrajā daļā minētos nosacījumus, sniedzot lielākus efektivitātes un patērētāju ieguvumus, nekā šī ierobežojuma radītais kaitējums konkurencei.

3.18. Tirgus dalībnieki var piemērot šādu vertikālas vienošanās novērtējuma kārtību un veicamos soļus:³¹

3.18.1. novērtēt, vai vienošanās ir pakļauta vienošanās aizlieguma regulējumam (piemēram, vienošanās nav slēgta starp viena tirgus dalībnieka sabiedrībām vai tā nav pilnvarojuma (aģenta) līgums);

3.18.2. novērtēt, vai vienošanās satur KL 11.panta pirmajā daļā noteiktos ierobežojumus;

3.18.3. novērtēt vienošanās dalībnieku tirgus daļas;

3.18.4. ja tirgus daļas pārsniedz 30 % sliekšni, novērtēt, vai vienošanās atbilst individuālā atbrīvojuma kritērijiem, kas noteikti KL 11. panta otrajā daļā.

Ja vienošanās satur stingros ierobežojumus, tad tirgus daļu apmēram nav nozīmes, jo pastāv prezumpcija, ka šādas vienošanās ir aizliegtas.

3.19. Katram tirgus dalībniekam ir patstāvīgs pienākums veikt vienošanās novērtējumu pirms tās noslēgšanas. Gadījumos, ja līgumslēdzēji ir veikuši izvērtējumu, bet vēlas iegūt tiesisku skaidrību, tiem ir tiesības atbilstoši KL 11. panta trešajai daļai lūgt KP veikt vienošanās izvērtējumu. Šādos gadījumos tirgus dalībniekam jāiesniedz ziņojums atbilstoši Ministru kabineta 29.09.2008. noteikumiem Nr.799 "*Kārtība, kādā iesniedz un izskata ziņojumu par tirgus dalībnieku vienošanos*"³² un pamatojums, kādēļ vienošanās būtu uzskatāma par atļautu.

3.20. Ja tirgus dalībnieks, veicot vienošanās pašnovērtējumu atbilstoši 3.18.punktam, ir konstatējis aizliegtas vertikālas vienošanās pazīmes, ir svarīgi skaidri un nepārprotami no šādas piedāvātās vienošanās norobežoties – piemēram, pamatot sanāksmi, kurā vienošanās tiek apspriesta, vai rakstiski informējot savu sadarbības partneri.

4. VIENOŠANĀS PAR TĀLĀKPĀRDOŠANAS CENU NOTEIKŠANU

4.1. **Tālākpārdošanas cenas noteikšana jeb RPM ir viens no stingrajiem ierobežojumiem**, kas ir aizliegts saskaņā ar Noteikumu Nr. 797 8.1. punktu. Atbilstoši Noteikumu Nr. 797 8.1. punktam, vertikālā vienošanās tiek pakļauta aizliegumam, ja vienošanās mērķis tieši vai netieši, atsevišķi vai kopā ar citiem apstākļiem, ko var ietekmēt vienošanās dalībnieki, ir ierobežot pircēja iespēju noteikt

³¹ Sk. Pamatnostādņu 110. punktā noteikto metodoloģiju.

³² Noteikumu Nr.799 oficiālā versija pieejama vietnē <https://likumi.lv/ta/id/181857-kartiba-kada-iesniedz-un-izskata-zinojumu-par-tirgus-dalibnieku-vienosanos>.

pārdošanas cenu. Piegādātājs ir tiesīgs noteikt maksimālo vai ieteicamo pārdošanas cenu ar nosacījumu, ka vienošanās dalībnieki šādi slēptā veidā ar savu faktisko rīcību neievieš noteiktu vai minimālo pārdošanas cenu. Līdzīgs regulējums iekļauts arī Grupālā atbrīvojuma regulas 4. panta a) apakšpunktā.

4.2. RPM ir pieļaujama starp vienas grupas sabiedrībām un starp aģentu un pilnvarotāju, jo šādos apstākļos tiek uzskatīts, ka vienošanās ir noslēgta viena tirgus dalībnieka ietvaros. Savukārt KL 11. panta pirmajai daļai un LESD 101. panta 1. punktam ir pakļautas vienošanās, kas noslēgtas starp neatkarīgiem tirgus dalībniekiem.

4.3. RPM ir piegādātāja noteikts vertikāls ierobežojums pircējam brīvi noteikt tālākpārdošanas cenu, kas parasti ierobežo konkurenci starp konkrētā zīmola preces mazumtirgotājiem, tādējādi atņemot iespēju cīnīties par gala pircēju izvēli ar zemāku cenu, savukārt gala pircējiem tiek atņemta iespēja konkrēto precī iegādāties lētāk.

4.4. RPM gadījumā nav nepieciešams pierādīt, ka visi pircēji cenu diktātu ir faktiski ievērojuši, t.i., noslēgtajai vertikālajai vienošanās ir bijušas sekas vai ietekme tirgū. Pārkaupums var tikt konstatēts, ja gūti pierādījumi, ka piegādātājam, nosakot pārdošanas cenu, ir bijis mērķis ierobežot pircēja rīcības brīvību noteikt zemāku cenu.

4.5. Vertikāla vienošanās, kas satur RPM ierobežojumu, var tikt atbrīvota no vienošanās aizlieguma tikai individuālos izņēmuma gadījumos, kad saskaņā ar KL 11. panta otro daļu vai LESD 101. panta 3. punktu tirgus dalībnieki spēj atspēkot aizlieguma prezumpciju, pierādot, ka šāds ierobežojums rada efektivitāti un ieguvumus gala patērētājam.

4.6. Tirgus dalībnieku motivācija fiksēt tālākpārdošanas cenu mēdz būt dažāda. Piemēram, vēlme nodrošināt savām precēm vienādu cenu visās tirdzniecības vietās vai vēlme nodrošināt peļņu gan sev, gan pircējiem. Vienlaikus RPM ierobežojuma ieviešanas motivācijai kontekstā ar aizlieguma prezumpciju nav nozīme un fiksētas vai minimālas tālākpārdošanas cenas noteikšana ir aizliegta neatkarīgi no tirgus dalībnieku motivācijas.

4.7. Lai gan ir aizliegts noteikt fiksētu vai minimālu tālākpārdošanas cenu, ir pieļaujams, ka piegādātājs nosaka maksimālo cenu vai cenu griestus, jo šāda rīcība nekavē konkurenci starp pircējiem un gala patērētājiem var būt pat izdevīga. Maksimālā tālākpārdošanas cena var arī nodrošināt, ka attiecīgais zīmols sīvāk konkurē ar citiem zīmoliem, ieskaitot produktus, ko attiecīgais izplatītājs izplata ar savu marķējumu (pašzīmola preces). Tādējādi šāda rīcība lielākoties nebūtu aizliedzama, tomēr jāņem vērā, ka tā var tikt novērtēta atšķirīgi, ja izplatītājam ir būtiska tirgus vara. Jo spēcīgāks izplatītājam ir stāvoklis tirgū, jo lielāks ir risks, ka maksimālā tālākpārdošanas cena novedīs pie tā, ka pircēji minēto cenu līmeni ievēro līdzvērtīgi izplatītāja ieteikumiem, jo maksimālā tālākpārdošanas cena var tikt izmantota kā atskaites punkts.

4.8. Izplatītājam nepastāv ierobežojumi informēt pircēju par savas produkcijas ieteicamām jeb rekomendējamām cenām, ja vien tās patiesi ir tikai ieteicamas, nevis obligātas. Piemēram, ražotājam ieviešot jaunu precī, ieteicamā tālākpārdošanas cena

var palīdzēt izplatītājiem labāk ņemt vērā ražotāja interesi veicināt konkrētās preces tirdzniecību. Tāpat tālākpārdošanas cenu rekomendēšana var dot iespēju izplatīšanas ķēdes dalībniekiem aktivizēt tirdzniecības pasākumus, un, ja izplatītāji šajā tirgū sastopas ar konkurences spiedienu, tiem var būt stimuls attīstīt šīs preces kopējo pieprasījumu un nodrošināt preces ieviešanas panākumus, tādējādi dodot labumu arī patērētājiem.

4.9. Aizliegtas ir situācijas, kad ieteicamās cenas tiek kontrolētas vai kā citādi tās kļūst par fiksētu vai minimālo tālākpārdošanas cenu. Piemēram, izplatītājiem sekojot rekomendētās cenas līmenim, veidojas augsts cenu pielāgošanās risks un vienots attiecīgo preču cenu līmenis. Šāda situācija negatīvi ietekmē konkurenci izplatītāju vidū, kas tirgo viena piegādātāja preces, kā arī nerada nekādus ieguvumus patērētājiem. Jāņem arī vērā tālākpārdošanas cenu rekomendēšanas mērķis. Nesaistoša tālākpārdošanas cenas rekomendēšana var būt nepieciešama, lai ražotājs apgūtu jaunu tirgu. Tomēr ilgstoša un regulāra tālākpārdošanas cenu rekomendēšana bez objektīva pamatojuma var veicināt mazumtirdzniecības cenu vienota līmeņa uzturēšanu, kā rezultātā nostabilizējas cenas minimālais sliekšnis vai cena tirgū tiek fiksēta, tādējādi negatīvi ietekmējot konkurenci.

4.10. Nav obligāti nepieciešams, lai tālākpārdošanas cenu fiksēšana būtu noteikta savstarpējā sadarbības līgumā. Aizliegtu RPM var sasniegt arī ar netiešiem līdzekļiem. Piemēram, ražotājs vai izplatītājs var noteikt konkrētu preces uzcenojumu virs tā noteiktās cenas vai peļņas normu; noteikt maksimālo atlaides līmeni no izplatītāja noteiktā cenas līmeņa; piedāvāt atlaides vai mārketinga izmaksu atlīdzināšanu no piegādātāja puses ar nosacījumu, ka tiek ievērots noteikts cenu līmenis; sasaistot noteikto tālākpārdošanas cenu ar konkurentu tālākpārdošanas cenām vai tālākpārdošanas cenu izteikt procentos pret ražotāja cenu u.c. veidos. Par aizliegtu RPM uzskatāma arī vienošanās, ar kuru noteikta cenas veidošanas formula vai metodika, kas nosaka, kādas izmaksas un kādā apmērā iekļaujamas preces gala cenā.

4.11. Ekonomiskais pamatojums RPM negatīvajai ietekmei uz konkurenci tiek balstīts divos galvenajos pieņēmumos. Pirmkārt, tiek uzskatīts, ka minimālās vai fiksētās cenas samazina vai –koordinācijas gadījumā – likvidē preču zīmola iekšējo cenu konkurenci, līdz ar to vertikālajā vienošanās iesaistītie konkurējošie uzņēmumi neizdara viens uz otru cenu spiedienu, kā rezultātā preces cena tirgū ir augstāka nekā tā būtu efektīvas konkurences apstākļos. Otrkārt, RPM ievērojami palielina cenu pārredzamību un rada iespēju konkurējošiem uzņēmumiem horizontāli koordinēt cenas savā starpā.

4.12. RPM noteikšana nav tikai saistīta ar izplatītāja vēlmi ierobežot tālākpārdošanas cenu, bet var būt arī saistīta ar mērķi panākt saskaņotas vai kontrolētas cenas tālākpārdošanas līmenī attiecīgā zīmola preces neatkarīgo izplatītāju vidū. Šādos gadījumos vienošanās var tik vērtēta arī kā karteļa vienošanās, neatkarīgi no tā, vai saziņa starp izplatītājiem notiek tieši vai netieši – izmantojot trešo personu, piemēram, piegādātāju. Detalizētāks skaidrojums par šo ir iekļauts OECD vadlīnijās par hub-and-spoke vienošanos.³³

³³ Skat. [https://one.oecd.org/document/DAF/COMP/WD\(2019\)89/en/pdf](https://one.oecd.org/document/DAF/COMP/WD(2019)89/en/pdf).

RPM vienošanos piemēri

4.13. Jaunākās tendences EK praksē rāda, ka 2018. gadā tā sodīja četrus lielus tirgus dalībniekus *Denon & Marantz, Asus, Pioneer* un *Philips* ar naudas sodiem 111 miljonu *euro* apmērā par mazumtirgotājiem noteiktiem vertikāliem ierobežojumiem tiešsaistē noteikt mazumtirdzniecības cenas savām precēm. Ņemot vērā, ka iepriekšējais "tradicionālo" RPM konstatējošais EK lēmums tika pieņemts tikai 2003. gadā *Po/Yamaha* lietā, minētie 2018. gada lēmumi ir ļoti nozīmīgi precedenti, jo tie ir pirmie lēmumi par tiešsaistes tirdzniecību, kas pieņemti pēc 2017. gada galīgā EK ziņojuma par e-komercijas nozares pētījumu.³⁴ Komisijas veiktajā e-komercijas nozares pētījumā atklājās, ka cenu ierobežojumi bija visizplatītākais uz mazumtirgotājiem attiecinātais vertikālais ierobežojums, kura ievērošana tika panākta ar ražotāja draudiem pārtraukt piegādes mazumtirgotājam un/vai bloķēt tiešsaistes mazumtirgotāja kontu, ja tas nepaaugstinās cenas vēlamajā līmenī.

4.14. Nacionālā līmeņa konkurences tiesību prakses piemērs aizliegtai vertikālai vienošanai par tālākpārdošanas cenas fiksēšanu būtu minams KP 30.10.2009. lēmums lietā E02-40³⁵, kur *Samsung Baltic* un vairumtirgotāju starpā tika konstatēta aizliegta vertikālā vienošanās, kas satur tālākpārdošanas cenu noteikšanu. Vienlaikus tika konstatētas arī karteļa pārkāpuma pazīmes, kas izpaudās kā vairumtirgotāju saskaņota rīcība, lai nodrošinātu interneta tirdzniecības vietu noteikta preču cenu līmeņa ievērošanu, kā arī tirgus sadale un preču importa ierobežošana.

4.15. Līdzīgs pārkāpums tika konstatēts arī *Knauf* lietā³⁶, kur KP vērtēja SIA "Knauf" un SIA „Norgips”, kā arī lielāko būvmateriālu mazumtirgotāju aizliegtu vienošanos esamību. KP konstatēja, ka vienošanās izpaudās gan vertikālu ierobežojumu formā, SIA „Knauf” un SIA "Norgips" nosakot mazumtirdzniecības cenas un to līmeni katram no mazumtirgotājiem, gan arī horizontālas karteļa vienošanās formā – mazumtirgotājiem panākot savstarpēju sapratni un uzturot saskaņotu cenu līmeni mazumtirdzniecībā. Lēmumā konstatēts, ka SIA "Knauf" un SIA "Norgips" norādījumu ievērošanu nodrošināja mazumtirgotāju aktīvā rīcība, uzraugot konkurentu cenas un ziņojot SIA "Knauf" un SIA "Norgips" par atsevišķām cenu atkāpēm, prasot, lai ražotāji iejauktos un pieprasītu cenu korekcijas noteiktajā cenu līmenī..

4.16. Fiksētu tālākpārdošanas cenu noteikšanu KP ir vērtējusi arī *United Oils* lietā³⁷, kurā tika konstatēta aizliegta vertikāla vienošanās izplatītāja un mazumtirgotāju starpā. KP konstatēja, ka vertikālas vienošanās dalībnieku rīcība, kas ievieš noteiktas (fiksētas) cenas, ir uzskatāma par vienošanos saskaņā ar KL 11.panta pirmās daļas 1.punktu neatkarīgi no tā, vai tā ir rakstveida vienošanās vai vienošanās tieši vai netieši izriet no vienošanās dalībnieku faktiskās rīcības.

³⁴ http://ec.europa.eu/competition/antitrust/sector_inquiry_final_report_lv.pdf.

³⁵ 30.10.2009. lēmums Nr.E02-40 Par Konkurences likuma 11.panta pirmās daļas 1. un 3.punktā noteiktā aizlieguma pārkāpumu un Eiropas Kopienas dibināšanas līguma 81.panta pirmās daļas pārkāpumu SIA „Samsung Electronics Baltics”, SIA „RD Elektroniks”, SIA „PROKS”, SIA „ELKOR TRADE”, SIA „ROTA un K” darbībās

³⁶ https://lemumi.kp.gov.lv/files/lemumu_pielikumi/Ov2pXmWAbs.pdf

³⁷ 14.10.2010. lēmums Nr.E-02/78 “Par pārkāpuma konstatēšanu un naudas soda uzlikšanu „Par Konkurences likuma 11.panta pirmās daļas 1.punktā noteiktā aizlieguma pārkāpumu SIA „UNITED OILS” un SIA „UNITED OILS VIDZEME” darbībās”

4.17. Vienlaikus jāpiemin, ka tālākpārdošanas cenu noteikšana atsevišķos gadījumos var būt arī atļauta, piemēram īslaicīga (2-6 nedēļas) cenu noteikšana akcijas precēm franšīzes sistēmas ietvaros. Šādu gadījumu KP ir analizējusi *Proks lietā*³⁸ un secinājusi, ka vienošanās radītie ieguvumi pārsniedz iespējamo kaitējumu konkurencei, tādējādi tā ir atļaujama. Izvērtējot vienošanos, KP konstatēja, ka tās mērķis ir nevis konkurences ierobežošana, bet mazumtirdzniecības kvalitātes standartu franšīzes ņēmēju veikalos un to konkurētspējas paaugstināšana, kas veicinās mājsaimniecības elektronisko preču tirgošanas kvalitātes uzlabošanu kopumā un tādējādi radīs labumu patērētājiem.

5. PĀRBAUDES TESTS VERTIKĀLAS VIENOŠANĀS IZVĒRTĒJUMAM

Vai vienošanās ir uzskatāma par vertikālu vienošanos?

Lai noteiktu, **vai noslēgtā vienošanās ir vērtējama kā vertikāla vienošanās**, saskaņā ar KL 11. pantu un LESD 101. pantu ir izmantojami turpmākie jautājumi.

1. jautājums – vai vienošanās (vai saskaņotas darbības) noslēgta starp diviem vai vairākiem neatkarīgiem tirgus dalībniekiem?³⁹

Ja atbilde ir **jā** – pārejiet pie nākamā jautājuma

Ja atbilde ir **nē**, tad vienošanās nav pakļauta vienošanās aizliegumam

2. jautājums – vai katrs no tirgus dalībniekiem darbojas atšķirīgā ražošanas vai izplatīšanas līmenī?⁴⁰

Ja atbilde ir **jā** – pārejiet pie nākamā jautājuma

Ja atbilde ir **nē** – šādas vienošanās vērtējamas kā horizontālas vienošanās un uz tām neattiecas vertikālo vienošanos regulējums

³⁸ https://www.kp.gov.lv/sites/kp/files/kp_old/oldfiles/38/lemumi%2Fv_proks.pdf

³⁹ Lai konstatētu vertikālas vienošanās pastāvēšanu, nav obligāti, ka tā noformēta kā rakstveidā izteikta līgumslēdzēju pušu griba (līgums); var būt pietiekami konstatēt vienpusēju rīcību, kas saņēmusi otras puses piekrišanu. Līgumus vienas uzņēmumu grupas ietvaros nevērtē kā vertikālu vienošanos. Līgumus ar gala patērētājiem parasti nevērtē kā vertikālu vienošanos. Pilnvarojuma/aģentu līgumus parasti nevērtē kā vertikālu vienošanos, ja vien pilnvarotais (aģents) nav uzņēmies tādus finansiālos un komerciālos riskus, kas parasti ir raksturīgi preču izplatītāja komercdarbībai.

⁴⁰ Vertikālu vienošanos slēdz divi vai vairāki tirgus dalībnieki, no kuriem katrs veic saimniecisko darbību atšķirīgā ražošanas vai izplatīšanas līmenī jeb izplatīšanas ķēdes posmā. Izplatīšanas ķēdes dalībnieki var būt: (i) Ražotājs; (ii) Izplatītājs; (iii) Vairumtirgotājs; (iv) Mazumtirgotājs. Arī tad, ja piegādātājs vienlaicīgi gan pārdod preces izplatītājiem tālākpārdošanai, gan arī pats veic konkrēto preču izplatīšanu, ciktāl šis piegādātājs darbojas kā vairumtirgotājs, šim attiecībām ir piemērojams regulējums, kas attiecas uz vertikālām vienošanām.

3. jautājums – vai vienošanās noteiktie pienākumi un ierobežojumi attiecas uz preču un pakalpojumu pirkšanu, pārdošanu un tālākpārdošanu?⁴¹

Ja atbilde ir **jā** – konkrētā vienošanās uzskatāma par vertikālu vienošanos, kurā ietvertie ierobežojumi ir izvērtējami atbilstoši KL 11. pantam vai LESD 101. pantam

Ja atbilde ir **nē** – šādas vienošanās vērtējamas kā horizontālas vienošanās un uz tām neattiecas vertikālo vienošanos regulējums

Vai vienošanās ir aizliegta?

Lai noteiktu, vai **vertikālā vienošanās ir tāda, kas pakļauta** KL 11. panta pirmajā daļā un LESD 101. pantā 1. punktā noteiktajam **vienošanās aizliegumam**, ir izmantojami turpmākie jautājumi.

1. jautājums – vai noslēgtā vienošanās satur kādu no stingrajiem ierobežojumiem?⁴²

Ja atbilde ir **jā** – šādām vienošām nav piemērojami izņēmumi, kas noteikti MK noteikumos Nr.797 vai Grupālā atbrīvojuma regulā⁴³

Ja atbilde ir **nē** - pārejiet pie nākamā jautājuma

2. jautājums

Ja izvērtējat atbilstību nacionālajam regulējumam – **Vai katra vienošanās dalībnieka tirgus daļa konkrētajā tirgū ir līdz 10 %?**

Ja atbilde ir **jā** – šādai vienošanās ir nebūtiska ietekme uz konkurenci un tā nav pakļauta vienošanās aizliegumam, ja nesatur stingros ierobežojumus.

Ja atbilde ir **nē**, pārejiet pie nākamā jautājuma

⁴¹ Ir iespējamās situācijas, kad vertikālā vienošanās slēgta starp tirgus dalībniekiem, kas darbojas atšķirīgos ražošanas vai izplatīšanas līmeņos, taču noteiktie ierobežojumi attiecas uz citu, ar preču izplatīšanu nesaistītu jomu, piemēram, izpēti.

⁴² Par stingrajiem ierobežojumiem jeb nosacījumiem, kurus aizliegts piemērot vertikālās vienošanās, ir uzskatāmi šādi ierobežojumi: par fiksētas vai minimālās tālākpārdošanas cenas noteikšanu pircējam; ierobežojums veikt pasīvo pārdošanu ekskluzīvajās teritorijās vai ekskluzīvajām klientu grupām, ko piegādātājs rezervējis sev vai piešķīris citam pircējam; aizliegums selektīvās izplatīšanas tīkla dalībniekiem, kuri saimniecisko darbību veic mazumtirdzniecības līmenī, veikt aktīvo vai pasīvo pārdošanu gala patērētājiem vai savstarpējas piegādes; aizliegums piegādātājam pārdot sastāvdaļas kā rezerves daļas gala patērētājiem un nepilnvarotiem remontētājiem.

⁴³ Ja vienošanās ietvert kādu no stingrajiem ierobežojumiem, tad uzskatāms, ka uz vienošanos ir attiecināma KL 11. panta pirmā daļa un, visticamāk, tā neatbilst KL 11. panta otrās daļas nosacījumiem un nav attaisnojama. Šāda veida ierobežojumi ir aizliegti neatkarīgi no tirgus dalībnieka tirgus daļas.

3.jautājums – Vai pircēja tirgus daļa konkrētās preces tirgū ir mazāka par 30 %?

Ja atbilde ir **jā** – pārejiet pie nākamā jautājuma

Ja atbilde ir **nē**, tad šādām vienošanās nav piemērojami izņēmumi, kas noteikti MK noteikumos Nr.797 vai Grupālā atbrīvojuma regulā un tāpēc tirgus dalībniekam nepieciešams veikt individuālu vienošanās izvērtējumu, lai pārlicinātos, ka tā nav aizliegta.⁴⁴

4.jautājums – Vai piegādātāja tirgus daļa konkrētās preces tirgū ir mazāka par 30 % ?

Ja atbilde ir **jā** – pārejiet pie nākamā jautājuma

Ja atbilde ir **nē**, tad šādām vienošanās nav piemērojami izņēmumi, kas noteikti MK noteikumos Nr.797 vai Grupālā atbrīvojuma regulā un tāpēc tirgus dalībniekam nepieciešams veikt individuālu vienošanās izvērtējumu, lai pārlicinātos, ka tā nav aizliegta.

5.jautājums - Vai vienošanās satur kādu no ierobežojumiem, kas nesamērīgi ierobežo konkurenci?⁴⁵

Ja atbilde ir **jā** – šādām vienošanās nav piemērojami izņēmumi, kas noteikti MK noteikumos Nr.797 vai Grupālā atbrīvojuma regulā

Ja atbilde ir **nē**, tad šī vienošanās atbilst normatīvajam regulējumam un ir atļaujama.

Ja, veicot pašnovērtējumu, esat konstatējis iespējamu aizliegtu vertikālu vienošanos savā vai citu tirgus dalībnieku rīcībā, aicinām vērsties konsultācijai KP. Saziņa iespējama gan oficiālā formā (t.i., norādot iesniedzēja identitāti), gan anonīmi. Plašāka informācija par ziņojuma iesniegšanas iespējām ir pieejama KP mājas lapā sadaļā "Ziņot par pārkāpumu" <https://www.kp.gov.lv/lv/zinot-par-parkapumu>.

⁴⁴ SVARĪGI! Nacionālās tiesību normas atšķirībā no ES normām paredz grupālo atbrīvojumu no vienošanās aizlieguma tikai tajā gadījumā, ja pircējs ar tirgus daļu, kas mazāka par 30%, ir slēdzis vertikālu vienošanos par ekskluzīvo izplatīšanu.⁴⁴ Atbilstoši ES regulējumam atbrīvojums šādos gadījumos ir attiecināms uz visu veidu vertikālajām vienošanās.

⁴⁵ Piemēram, vienošanās iekļauti ierobežojumi par nekonkurēšanas pienākumu, aizliegtām darbībām pēc vienošanās termiņa beigām vai aizliegums selektīvās izplatīšanas dalībniekam pārdot konkrētu konkurējošu piegādātāju preces. Vertikālās vienošanās bieži tiek iekļauti nekonkurēšanas pienākumi, piemēram, ierobežojot mazumtirgotājus piedāvāt preces vai pakalpojumus, kas konkurē ar piegādātāja precēm.