



**LĒMUMA
PUBLISKOJAMĀ
VERSIJA**

KONKURENCES PADOME

Brīvības ielā 55, Rīgā, LV-1010 ♦ tālr. 67282865 ♦ fakss 67242141 ♦ e-pasts: council@kp.gov.lv

L Ē M U M S
Rīgā

Nr. 16

(Prot. Nr.7, 3§)

2010.gada 26.februārī

Par lietas izpētes izbeigšanu

Lietā Nr.2193/08/10/9

Par Konkurences likuma 13.panta pirmās daļas ģenerālklausulā un 13.panta pirmās daļas 4.punktā noteiktajiem pārkāpumiem SIA „Cemex” darbībās

Konkurences padome 18.08.2008. saņēma biedrības „Latvijas Būvmateriālu ražotāju asociācija”, SIA „Eksim Trans”, SIA „Baltijas Betonmix” un SIA „Betons 97” (turpmāk – Iesniedzēji) 18.08.2008. iesniegumu par SIA „Cemex” (turpmāk – Cemex) iespējamām negodīgas konkurences darbībām (turpmāk – Iesniegums). Iesniedzēji Iesniegumā norāda, ka Cemex, realizējot transportbetonu, mākslīgi samazina betona cenas (pārdod zem pašizmaksas), iespējams, ar mērķi izspiest no Latvijas tirgus konkurentus, tādā veidā iegūstot vai nostiprinot dominējošo stāvokli Latvijas transportbetona tirgū. Iesniegumam pievienota Cemex 2008.gada 30.jūnijā izrakstīta pavadzīme par betona piegādi SIA „MBI Holdings” (no Cemex rūpnīcas Sauriešos uz Bergiem), kurā betona viena kubikmetra cena ir norādīta 33,48 LVL/m³ + PVN. Pēc Iesniedzēju aprēķiniem konkrētajā gadījumā betona vidējā pilnā ražošanas pašizmaksa ir ~ 40,7 LVL/m³ + PVN. Iesniedzēji uzskata, ka Cemex, aizņemot 60 % tirgus daļu Latvijas cementa tirgū, netieši atrodas dominējošā stāvoklī Latvijas transportbetona tirgū un ar iepriekš minētajām darbībām to izkropļo. Iesniedzēji uzskata, ka Cemex ir pārkāpusi Eiropas Kopienas Dibināšanas līguma 82.panta otrās daļas a) punktu un Konkurences likuma 13.panta pirmās daļas 4.punktu, tādējādi lūdz Konkurences padomi ierosināt izpētes lietu.

Konkurences padome 17.09.2008., pamatojoties uz Konkurences likuma 8.panta pirmās daļas 1.punktu, 23.panta ceturto prim daļu, 28.panta pirmo un ceturto daļu un Eiropas Kopienas Dibināšanas līguma 82.pantu, pieņēma lēmumu Nr.96 (Prot.Nr.41, 3.§) „Par lietas neierosināšanu” Iesnieguma daļā par Eiropas Kopienas Dibināšanas līguma 82.panta a) punktā noteiktā aizlieguma pārkāpumu Cemex darbībās. Vienlaicīgi Konkurences padome, pamatojoties uz Konkurences likuma 8.panta pirmās daļas 1.punktu, 22.panta 1.punktu un 23.panta pirmo un trešo daļu, pieņēma lēmumu (Prot.Nr.41, 3.§) ierosināt lietu „Par Konkurences likuma 13.panta 4.punktā noteikto pārkāpumu SIA „Cemex” darbībās”.

Konkurences padome 07.08.2009., pamatojoties uz Konkurences likuma 6.panta pirmās daļas 1.punktu, 8.panta pirmās daļas 1.punktu, 13.panta pirmās daļas ģenerālklausulu, 22.panta 2.punktu un 24.pantu, pieņēma lēmumu (Prot. Nr.31, 2.§) ierosināt lietu „Par konkurences likuma 13.panta pirmās daļas ģenerālklausulā noteikto pārkāpumu Cemex darbībās un apvienot to vienā lietvedībā ar administratīvo lietu Nr.2193/08/10/9 „Par Konkurences likuma 13.panta 4.punktā noteikto pārkāpumu Cemex darbībās”, piešķirot apvienotajai lietai Nr.2193/08/10/9 un nosaukumu „Par Konkurences likuma 13.panta pirmās daļas ģenerālklausulā un 13.panta pirmās daļas 4.punktā noteiktajiem pārkāpumiem SIA „Cemex” darbībās”¹.

Saskaņā ar Konkurences likuma 26.panta sestajā un septītajā daļā noteikto Konkurences padome pēc lēmuma pieņemšanai nepieciešamās informācijas iegūšanas 11.08.2009. nosūtīja par to paziņojumus Iesniedzējiem, vienlaicīgi informējot tos par tiesībām 10 dienu laikā no paziņojuma saņemšanas brīža iepazīties ar lietas materiāliem, izteikt savu viedokli un iesniegt papildus informāciju. Konkurences padome 13.08.2009. nosūtīja vēstuli Nr.1378 Cemex, kurā norādīja faktus, kas liecina par Konkurences likuma 13.panta pirmās daļas ģenerālklausulā noteiktā pārkāpuma izdarīšanu, vienlaicīgi informējot par tiesībām 10 dienu laikā no paziņojuma saņemšanas brīža iepazīties ar lietas materiāliem, izteikt savu viedokli un iesniegt papildus informāciju. SIA „Betons 97” pārstāvis iepazīnās ar lietas materiāliem 18.08.2009., SIA „Eksim Trans” pārstāvis iepazīnās ar lietas materiāliem 20.08.2009., biedrības „Latvijas Būvmateriālu ražotāju asociācija” pārstāvis iepazīnās ar lietas materiāliem 21.08.2009. Pēc 28.08.2009. iepazīšanās ar lietas materiāliem Cemex 07.09.2009. iesniedza Konkurences padomē vēstuli Nr.434/09/2009, kurā izteica viedokli un iesniedza papildus informāciju (Konkurences padomē saņemta 09.09.2009.). Papildus Cemex ar 05.10.2009. vēstuli Nr.472/10/2009 iesniedza informāciju lietā. Konkurences padome 28.10.2009. informēja lietas dalībniekus, ka lietā ir iegūta papildus informācija, un vienlaicīgi informēja tos par tiesībām 10 dienu laikā no paziņojuma saņemšanas brīža iepazīties ar lietas materiāliem, izteikt savu viedokli un iesniegt papildus informāciju. Cemex 03.11.2009. iepazīnās ar lietas materiāliem.

Konkurences padome lietas izpētes gaitā ieguva informāciju t.sk. no Latvijas Republikas Centrālās statistikas pārvaldes (turpmāk – CSP), Iesniedzējiem, Cemex, ārvalstu cementa ražotājiem, citiem tirgus dalībniekiem, auditoru kompānijas SIA „KPMG Baltics”, „Lursoft” informatīvās datu bāzes.

Izvērtējot Iesniegumā esošo un papildus iegūto informāciju, Konkurences padome

k o n s t a t ē j a :

1. Procesa dalībnieki

Biedrība „Latvijas Būvmateriālu ražotāju asociācija” ir reģistrēta Latvijas Republikas Biedrību reģistrā ar vienoto reģistrācijas numuru 40008039801, juridiskā adrese – Krišjāņa Barona iela 99-1a, Rīga.

„Eksim Trans” ir sabiedrība ar ierobežotu atbildību, kas reģistrēta Latvijas Republikas Komercreģistrā ar vienoto reģistrācijas numuru 40103156253, juridiskā adrese – Ezermalas iela 1c, Rīga. SIA „Eksim Trans” darbības veidi saskaņā ar Latvijas Republikas Uzņēmuma reģistra informāciju ir būvmateriālu, būvkonstrukciju, būvizejvielu ražošana.

¹ 13.03.2008. tika pieņemti grozījumi Konkurences likumā. Jaunajā likuma redakcijā 13.panta pirmās daļas 4.punkts atbilst 13.panta 4.punktam vecajā likuma redakcijā.

„Baltijas Betonmix” ir sabiedrība ar ierobežotu atbildību, kas reģistrēta Latvijas Republikas Komercreģistrā ar vienoto reģistrācijas numuru 40103156253, juridiskā adrese – Acone, Granīta iela 33 k.4, Salaspils, Rīgas rajons. SIA „Baltijas Betonmix” darbības veids saskaņā ar Latvijas Republikas Uzņēmuma reģistra informāciju ir dzelzsbetona konstrukciju ražošana, betona ražošana un piegāde, būvmateriālu, būvkonstrukciju, būvizejvielu ražošana.

„Betons 97” ir sabiedrība ar ierobežotu atbildību, kas reģistrēta Latvijas Republikas Komercreģistrā ar vienoto reģistrācijas numuru 40003342545, juridiskā adrese – Granīta iela 32-2, Rīga. SIA „Betons 97” darbības veids saskaņā ar Latvijas Republikas Uzņēmuma reģistra informāciju ir būvmateriālu, būvkonstrukciju, būvizejvielu ražošana.

„Cemex” ir sabiedrība ar ierobežotu atbildību, kas reģistrēta Latvijas Republikas Komercreģistrā ar vienoto reģistrācijas numuru 40003386821, juridiskā adrese – Podraga iela 2, Rīga. SIA „Cemex” darbības veids saskaņā ar Latvijas Republikas Uzņēmuma reģistra informāciju ir cementa ražošana un tirdzniecība, transportbetona ražošana, piegāde objektā ar mikseri un telpisko sūkni.

2. Konkrētie tirgi un Cemex dominējošais stāvoklis

Saskaņā ar Konkurences likuma 1.panta 1.punktu *„dominējošais stāvoklis ir tirgus dalībnieka (..) ekonomisks (saimniecisks) stāvoklis konkrētajā tirgū, ja šis dalībnieks (..) spēj ievērojami kavēt, ierobežot vai deformēt konkurenci jebkurā konkrētajā tirgū pietiekami ilgā laika posmā, darbojoties pilnīgi vai daļēji neatkarīgi no konkurentiem, klientiem, piegādātājiem vai patērētājiem”*.

Konkurences likuma 1.panta 4.punkts nosaka, ka konkrētais tirgus ir konkrētās preces tirgus, kas izvērtēts saistībā ar konkrēto ģeogrāfisko tirgu. Atbilstoši Konkurences likuma 1.panta 5.punktam, konkrētās preces tirgus ir 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. Par konkrēto ģeogrāfisko tirgu Konkurences likuma 1.panta 3.punkta izpratnē uzskatāma ģeogrāfiskā teritorija, kurā konkurences apstākļi konkrētās preces tirgū ir pietiekami līdzīgi visiem šā tirgus dalībniekiem, un tādēļ šo teritoriju var nošķirt no citām teritorijām.

Ievērojot Iesniedzēju sūdzības būtību lietā, Konkurences padomes ieskatā lietā ir vērtējams Cemex ekonomiskais stāvoklis divos tirgos: (1) cementa vairumtirdzniecības tirgū un (2) transportbetona tirdzniecības tirgū.

2.1. Cementa vairumtirdzniecības tirgus

2.1.1. Konkrētās preces tirgus

Konkurences padome par konkrētās preces tirgu uzskata pelēkā cementa vairumtirdzniecības tirgu. Cements ir saistviela uz minerālu bāzes, tas tiek ražots no klinkera un izmantots kā galvenā izejviela dažādu būvniecības materiālu ražošanā. Ir divu veidu cements – pelēkais un baltais, būtiskākā atšķirība starp tiem ir īpašais krāns, kurš tiek izmantots baltā cementa ražošanā. Pelēkais cements tiek izmantots citām vajadzībām nekā baltais cements. Parasti minētie cementa veidi netiek savstarpēji aizvietoti, turklāt to cenas ievērojami atšķiras. Būvniecībā pelēkais cements tiek izmantots daudz lielākos apjomos nekā baltais cements. Cements savu specifisko īpašību un savas pielietojuma dēļ nav aizstājams ar citiem būvmateriāliem no pieprasījuma puses, jo analoģisku produktu nav, par ko liecina vairāku tirgus dalībnieku sniegto viedokļu apkopojums:

1) Cemex 24.10.2008. vēstulē Nr.355 norāda, ka „*Ir vairāki t.s. cementa materiāli, piemēram, granulētie domnu sārņi, degakmens pelni, pucolāni, kuri uzskatāmi par cementa aizstājējiem. Tomēr cementa aizvietošana ar tiem ir ierobežota līdz zināmam līmenim un tiem pievienojams pats cementi. Minēto materiālu izlietojums ir noteikts standartā NE 197-1:2000*”.

2) SIA „Baltik Saule” 20.01.2009. vēstulē Nr.KP/1 norāda, ka „*pelēkais cementi gan no pieprasījuma, gan no piedāvājuma viedokļa nav aizvietojams ne ar kādu citu produktu*”.

3) SIA „Mobil Betons” 13.01.2009. vēstulē Nr.85 norāda, ka „*pašreiz nav tādas saistvielas, kura aizvietotu pelēko cementu*”.

Lielāko tirgus dalībnieku – ražotāja un importētāja Cemex un importētāja SIA „Baltik Saule” viedokļi atbalsta hipotēzi par to, ka cementu nevar aizvietot ar citiem materiāliem. Konkrētajā lietā jānodala cementa vairumtirdzniecība un mazumtirdzniecība, jo Cemex nedarbojas cementa mazumtirdzniecības tirgū.

2.1.2. Konkrētais ģeogrāfiskais tirgus

Cementa vairumtirdzniecības ģeogrāfiskā tirgus robežas no piedāvājuma puses ir atkarīgas no tā, cik lielā attālumā ir finansiāli izdevīgi piegādāt cementu patērētājiem. Transportēšanas izmaksu īpatsvars cementa cenā ir faktors, kas nosaka cementa ierobežoto aizvietojamību no piedāvājuma puses. Eiropas Komisija lietā Nr.COMP/M.3572-Cemex/RMC lēmumā (08.12.2004.) ir norādījusi, ka: „*[..] pelēkā cementa tirgus sastāv no ģeogrāfisko tirgu grupas, kas izvietoti apkārt dažādām rūpnīcām, pārklājoties. Katra tirgus izmērs un pārklāšanās pakāpe tiek noteikta ar attālumu no rūpnīcas, kurā cementi var tikt pārdots*”. Turpat Eiropas Komisija ir norādījusi, ka cementa ģeogrāfiskais tirgus ir nacionāls.

Piedāvājuma puses faktori liecina, ka cementa piegāžu aizvietojamība no piedāvājuma puses ir iespējama, galvenokārt no Latvijai tuvākajām valstīm – Lietuvas un Igaunijas. Minēto apliecina fakts, ka (*) SIA „Baltik Saule” realizē galvenokārt no Igaunijas ievesto cementu. Jau vairākus gadus cementa piedāvājumu Latvijā veido galvenokārt Cemex, kurš pārdod Latvijā tās ražoto un (*) ievesto cementu un *Heidelbergcement* uzņēmumu grupas uzņēmums SIA „Baltik Saule”, kurš galvenokārt ievēd cementu no tās saistītā uzņēmuma – ražotāja Igaunijā. Tādējādi jāsecina, ka, ņemot vērā piegādes attālumus, neatkarīgi piegādātāji acīmredzot nav spējīgi piedāvāt Latvijā konkurētspējīgu cementa cenu. Par to liecina CSP un tirgus dalībnieku sniegtā informācija, ka 2007.gadā tikai ~ 2 % no kopējā Latvijā realizētā cementa apjoma pārdeva citi tirgus dalībnieki. Līdz ar to Konkurences padome secina, ka piedāvājuma puses aizvietojamība ir ierobežota.

Tāpat no patērētāja viedokļa piedāvājums citā valstī neaizvieto piedāvājumu Latvijā, jo kā norāda lietā konstatētais, cementa pircēji Latvijā, galvenokārt nelielu apjomu un transporta izmaksu dēļ, parasti iegādājas cementu no Cemex vai SIA „Baltik Saule”, nevis patstāvīgi veic piegādes no citām valstīm. Līdz ar to secināms, ka no pieprasījuma puses aizvietojamība ir ierobežota.

Augstākminētais liecina, ka pietiekami līdzīgi konkurences apstākļi pastāv tirgus dalībniekiem, kuri darbojas Latvijas teritorijā, tādējādi par cementa konkrēto ģeogrāfisko tirgu lietā uzskatāma Latvijas Republikas teritorija.

2.1.3. Cemex viedokļa izvērtējums

Cemex uzskata, ka Konkurences padome noteikusi cementa vairumtirdzniecības konkrēto ģeogrāfisko tirgu nepareizi – plašāk, nekā tas ir patiesībā. Cemex apgalvo, ka no piedāvājuma puses cementa iepircējiem ir izdevīgi organizēt cementa piegādes no reģionāliem piegādātājiem (Rīga un tās apkaime, Kurzeme, Vidzeme un Latgale). Transporta izmaksu dēļ, kuras sastāda vērā ņemamu konkrētās preces cenas daļu,

iepircējiem ir izdevīgi iegādāties konkrēto preci no reģionāliem piegādātājiem. Piemēram, iepircējiem, kuri atrodas Rīgā, ir izdevīgāk iepirkt cementu Rīgā nekā Brocēnu novadā. Savukārt iepircējiem, kuri atrodas Kurzemē, ir izdevīgāk iepirkt cementu Brocēnos, bet tiem, kas ģeogrāfiski atrodas tuvu Igaunijai, ir izdevīgi ievest cementu no šīs valsts.

No piedāvājuma puses cementa pārdevējiem ir izdevīgi organizēt reģionālas cementa piegādes. Ārvalstu ražotāji ir spējīgi piedāvāt reģionālajos tirgos cementu par konkurētspējīgu cenu. To apliecina fakts, ka 2007. un 2008.gadā SIA „Baltik Saule”, Rīgas ostā izmantojot piestātnē kuģi-baržu kā cementa glabāšanas un pārkraušanas termināli, ievada cementu Latvijā no Zviedrijas cementa ražotāja un izplatīja to Rīgā un tās apkaimē.

No piegādātāja puses transportēšanas attālumš līdz klientam Vidzemē ir vienāds no Brocēniem un Kundas pilsētas Igaunijā. Transportēšanas attālumš līdz klientiem Latgalē ir vienāds no Brocēniem un Kundas pilsētas Igaunijā.

Pat, ja pretēji Cemex viedoklim, Konkurences padome par cementa ģeogrāfisko tirgu uzskatītu Latvijas teritoriju, pilnīgākai situācijas noskaidrošanai Konkurences padomei būtu nepieciešams analizēt arī konkrētos reģionālos tirgus (līdzīgi kā Konkurences padome to darījusi 20.06.2007. lēmumā Nr.71, 02.06.2008. lēmumā Nr.64 un 16.07.2009. lēmumā Nr.24), it īpaši Rīgas un tās apkaimes reģionālo tirgu.

Konkurences padome noraida Cemex viedokli un uzskata, ka pelēkā cementa vairumtirdzniecības konkrētais ģeogrāfiskais tirgus nav šaurāks kā Latvijas teritorija. Papildus augstākminētajam Konkurences padome norāda uz sekojošajiem apstākļiem:

1. Cemex 24.10.2008. vēstulē Nr.355, atbildot uz Konkurences padomes 10.10.2008. vēstuli Nr.2777, pretēji augstākminētajam sniedza viedokli, ka par pelēkā cementa konkrēto ģeogrāfisko tirgu uzskatāma Latvijas Republikas teritorija.

2. Cemex klientu-cementa pircēju ražotnes un to būvniecības produkcijas realizācijas vietas atrodas dažādās Latvijas vietās, kas liecina, ka cementa vairumtirdzniecības konkrētais ģeogrāfiskais tirgus aptver visu Latvijas teritoriju. Saskaņā ar Cemex sniegto informāciju, tai 2007. un 2008.gadā bija (*) klienti. Starp Cemex klientiem-cementa pircējiem ir tādi, kuru ražotnes vai objekti atrodas Rīgā, Rīgas rajonā, Ogrē, Alūksnes novadā, Talsos, Cēsīs, Bauskā, Limbažos, Jūrmalā, Tukumā, Madonā, Liepājā, Priekuļu novadā, Valmierā, Ventspilī, Aizputē, Daugavpilī u.c.² Ir vairāki Cemex klienti, kuru ražotnes vai objekti atrodas Rīgā, Rīgas rajona ziemeļpusē un Vidzemē, vai arī citās vietās³, līdz kuriem piegādei teorētiski vajadzētu būt lētākai no Rīgas, nevis no Brocēniem (*).

3. Fakts, ka attālumš no ražotnēm līdz klientam ir vienāds gan no Cemex ražotnes Brocēnos, gan ražotnes Kundas pilsētā Igaunijā, nenorāda uz to, ka Rīga un tās apkaime vai cits Latvijas reģions ir uzskatāms par atsevišķu konkrēto ģeogrāfisko tirgu. Augstāk 2.punktā minētais apliecina, ka jebkurš Latvijas reģions ietilpst vienā ģeogrāfiskajā tirgū.

4. Saskaņā ar Cemex viedokli uzņēmumiem, kas darbojas Rīgas un Rīgas rajona teritorijā, ir izdevīgi iegādāties cementu no SIA „Baltik Saule”, kas ir lētāks kā Cemex, jo, lai piegādātu cementu līdz Rīgas rajonam no Cemex cementa ražotnes Brocēnos, jārēķinās ar transportēšanas izdevumiem. Konkurences padome konstatē, ka SIA „HC Betons” sniegtā informācija (24.04.2009. sarunu protokols) liecina, ka Cemex cenas ir zemākas nekā SIA „Baltik Saule”. Jāņem vērā, ka SIA „Baltik Saule” tirgotais cements tiek transportēts no Kundas pilsētas Igaunijā, kas ir tālāk kā no Brocēniem līdz Rīgai, un arī rada transportēšanas izmaksas. Papildus augstāk 2.punktā konstatētais apliecina, ka klientiem Rīgas apkaimē cementu ir izdevīgi iegādāties arī no Cemex.

² Cemex klientu interneta mājas lapas: (*)

³ Tirgus dalībnieku interneta mājas lapās publiski pieejamā informācija

2.1.4. Ņemot vērā lēmuma 2.1.1., 2.1.2., 2.1.3.punktā secināto, Konkurences padome par konkrēto tirgu nosaka pelēkā cementa vairumtirdzniecības tirgu Latvijas Republikā (turpmāk – cementa tirgus).

2.1.5. Cemex dominējošais stāvoklis

Cemex īpašnieks ir Meksikas sabiedrība *Cemex*, kas ir viens no vadošajiem cementa ražotājiem pasaulē ar meitas uzņēmumiem vairākās valstīs. Cemex ir veicis apjomīgas investīcijas Brocēnu cementa rūpnīcā, tādējādi secināms, ka Cemex ir pieejami ievērojami finanšu resursi („dziļā kabata”)⁴, kas arī liecina par Cemex tirgus varu. *Cemex* ir dalībnieks vienīgajā Lietuvā esošajā cementa ražotājā (34 %), tādējādi cementa piegādes no Lietuvas nav vērtējamas kā neatkarīgs cementa avots. Cemex ir vienīgais cementa ražotājs Latvijā. Cemex ir vertikāli integrēts uzņēmums, tam ir savas izejvielu iegūšanas vietas.

Cemex tirgus daļa konkrētajā tirgū vairākus gadus pēc kārtas ir augsta un stabila 2007.gadā > 70 % (*) un laika periodā no 2008.gada janvāra līdz septembrim > 70 % (*). Konkurences padomes 20.06.2007. lēmumā Nr.70⁵ konstatēts, ka Cemex tirgus daļa pēc realizētā cementa apjoma konkrētajā tirgū laika periodā no 2004.gada līdz 2006.gadam bija > 60 % (*). Un kā liecina iepriekšminētais Cemex tirgus daļa ir pieaugusi (*) laika periodā no 2006.gada līdz 2008.gada septembrim. SIA „Baltik Saule” tirgus daļa konkrētajā tirgū minētajā laika periodā ir ievērojami mazāka – 2007.gadā < 30 % (*) un laika periodā no 2008.gada janvāra līdz septembrim < 30 % (*). Cementu tirgū Latvijā realizē arī no Cemex un SIA „Baltik Saule” neatkarīgi tirgus dalībnieki. Atbilstoši CSP, Cemex un SIA „Baltik Saule” sniegtajiem datiem neatkarīgo tirgus dalībnieku tirgus daļa 2007.gadā bija nebūtiska ~ 2 %.

Ņemot vērā, ka Cemex tirgus daļa jau vairākus gadus ir augsta, Cemex ir uzskatāma par tirgus līderi un tās tirgus daļas lielums, vērtējot to kopsakarā ar konkurentu tirgus daļu lielumu, liecina par Cemex tirgus varu cementa tirgū.

Atsevišķi Latvijai tuvākie cementa ražotāji nav uzskatāmi par būtiskiem Cemex konkurentiem. Neskatoties uz to, ka Cemex ir augstāka cementa cena kā ražotājam *Lafarge Cement* Polijā, tas nav uzsācis regulāras cementa piegādes Latvijā, kā arī augstāka kā ražotājam *Kunda Nordic Tsement* Igaunijā, kura ražotais cements tiek ieviests Latvijā un veido konkurējošo piedāvājumu Cemex produkcijai, tomēr tas nerada konkurences spiedienu Cemex, lai cementa cenu līmenis Latvijā samazinātos. Konkurences padome salīdzināja Cemex, Polijas ražotāja *Lafarge Cement* un Igaunijas ražotāja *Kunda Nordic Tsement* cementa vidējās realizācijas cenas.

1.tabula Cemex, Lafarge Cement (Polija), Kunda Nordic Tsement (Igaunija) cementa vidējās realizācijas cenas

Mēnesis/Gads	Cemex (LVL/t)	Lafarge Cement (LVL/t)	Kunda Nordic Tsement (LVL/t)	Cemex un Lafarge Cement cenu starpība		Cemex un Kunda Nordic Tsement cenu starpība	
				LVL/t	%	LVL/t	%
01.2007.	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)
02.2007.	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)
03.2007.	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)
04.2007.	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)

⁴ Ar teicienu “dziļā kabata” (no angļu val. “*deep pocket*”) literatūrā apzīmē ievērojamu resursu pieejamību. Papildus informāciju skatīt, piemēram, Ekonomiskās sadarbības un attīstības organizācijas (OECD) interneta mājas lapā: <http://www.oecd.org/>

⁵ Lieta Nr.300/07/10/3 „Par Zviedrijā reģistrētas a/s „Heidelbergcement Northern Europe AB” un SIA „Baltik Saule” ziņojumu par apvienošanos”

1.tabulas turpinājums

Mēnesis/Gads	Cemex (LVL/t)	Lafarge Cement (LVL/t)	Kunda Nordic Tsement (LVL/t)	Cemex un Lafarge Cement cenu starpība		Cemex un Kunda Nordic Tsement cenu starpība	
				LVL/t	%	LVL/t	%
05.2007.	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)
06.2007.	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)
07.2007.	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)
08.2007.	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)
09.2007.	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)
10.2007.	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)
11.2007.	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)
12.2007.	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)
01.2008.	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)
02.2008.	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)
03.2008.	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)
04.2008.	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)
05.2008.	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)
06.2008.	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)
07.2008.	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)
08.2008.	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)

1.attēls Cemex, Lafarge Cement (Polija), Kunda Nordik (Igaunija) cementa vidējo realizācijas cenu dinamika

(*)

Neskatoties uz to, ka esošie tirgus dalībnieki nevarēja pilnībā nodrošināt cementa pieprasījumu 2006. – 2007.gadā, tirgū neparādījās jauni nopietni spēlētāji. Līdz ar to secināms, ka jaunu un spēcīgu tirgus dalībnieku ienākšanas tirgū iespējamība ir neliela. Jaunu spēcīgu tirgus dalībnieku var atturēt ienākt tirgū lielu tirgus dalībnieku – Cemex grupas uzņēmumu un *Heidelbergcement* grupas uzņēmumu esamība tirgū un tirgus apjoms.

Lielākais Cemex konkurents ir SIA „Baltik Saule”, kurš ir vertikāli integrēts uzņēmums, jo tā saistītie uzņēmumi ir *Heidelbergcement* grupā ietilpstošie uzņēmumi – cementa ražotājs Igaunijā *Kunda Nordic Tsement* un transportbetona ražotājs Latvijā SIA „HC Betons”. SIA „Baltik Saule” ievieš cementu no savas grupas uzņēmuma Igaunijā. Bez tam Latvijā ir vēl daži nelieli uzņēmumi, kuri ievieš cementu Latvijā. Cemex darbojas gan cementa izejvielu iegūšanā un ražošanā, gan cementa ražošanā, gan transportbetona ražošanā, bet SIA „Baltik Saule” tikai transportē un pārdod cementu. Pārējās minētās darbības veic citi *Heidelbergcement* grupas uzņēmumi. SIA „Baltik Saule” kā importētājam papildus ražošanas izmaksām vienmēr ir jāērķinās ar transporta izdevumiem, lai Igaunijā ražoto cementu atvestu uz Latviju, tādējādi SIA „Baltik Saule” ir ierobežotas iespējas konkurēt ar cenu. Saskaņā ar SIA „Baltik Saule” sniegto informāciju (20.01.2009. vēstule Nr.KP/1), SIA „Baltik Saule” izjūt Cemex konkurenci. Klienti bieži vēršas pie SIA „Baltik Saule” ar lūgumu samazināt cenu konkrētam objektam, jo no Cemex iespējams iegādāties cementu lētāk. Vienlaicīgi jāsecina, ka Cemex nebūtu iespēja bezgalīgi paaugstināt cementa cenas pilnībā nerēķinoties ar SIA „Baltik Saule” konkurenci. Tomēr Cemex tirgus daļas stabilitāte ilgā laika periodā (skat. augstāk) acīmredzami apliecina, ka, lai arī Cemex cementa cenas ir augstākas kā Igaunijā, SIA „Baltik Saule” nerada Cemex pietiekamu konkurenci, lai samazinātu cementa cenu līmeni Latvijā.

Administratīvas barjeras cementa ražošanas uzsākšanai ir emisijas kvotu nepieciešamība, kaitīgās vielas saturošo materiālu piedāvāšanas tirgū ierobežojumi,

drošības standarti, pārvadāšanas noteikumi. Cementa ievēšanai no citām valstīm speciālu administratīvo barjeru nav, izņemot muitas formalitātes un maksājumus, importējot cementu no valstīm, kuras neietilpst Eiropas Savienībā.

Neatkarīgi no nelielajām administratīvajām barjerām jaunu un ievērojamu tirgus dalībnieku ienākšana tirgū ir maz ticama. Jaunas konkurējošās ražotnes atvēršanai Latvijā vai tai tuvākajās valstīs ir nepieciešami ievērojami ieguldījumi. Publiski pieejamā informācija⁶ liecina, ka no 2005.gada Cemex ir investējusi cementa un transportbetona ražošanā ap 250 milj. latu. Tāpat jāņem vērā tirgus apjoms un tas, ka gan Igaunijā, gan Lietuvā un Polijā jau darbojas spēcīgi tirgus dalībnieki, kuru saistītie uzņēmumi ir Latvijas cementa piegādātāji – Cemex un SIA „Baltik Saule”.

Atsevišķos gadījumos transportbetona ražotāji var ievest cementu no ārzemēm patstāvīgi, tomēr ievērojot ievērojamās transporta izmaksas, kuru ietekmi var mazināt tikai apjomīgas piegādes, un to, ka cementa tirgū Latvijā darbojas vertikāli integrētie uzņēmumi – Cemex un SIA „Baltik Saule”, maz ticams, ka neatkarīgs imports varētu radīt vērā ņemamu konkurences spiedienu esošajiem tirgus dalībniekiem, jo īpaši ražotājam Cemex. Par to liecina nelielais no Cemex un SIA „Baltik Saule” neatkarīgais imports Latvijā (skat. augstāk).

Cemex norādīja (09.06.2009. vēstule Nr.Iz286/06/2009), ka pēc (*) cenu paaugstinājuma vairāki klienti izvēlējās turpmāk nesadarboties ar Cemex. Faktu, ka klienti pārtrauc sadarbību ar Cemex dēļ cenu paaugstinājuma, apstiprina SIA „Eksim Trans” 12.05.2009. vēstulē Nr.06/05 sniegtā informācija. Minētais liecina, ka Cemex pastāv iespēja zaudēt klientus, ja tā paaugstina cenas, tomēr tas nepierāda, ka Cemex būtu pametuši daudzi klienti. Ievērojot to, ka Cemex paaugstināja cementa cenas, jākonstatē, ka Cemex izdevīgāk bija paaugstināt cenas, riskējot zaudēt klientus, nekā nepaaugstināt cenas, tādēļ jāsecina, ka riskam zaudēt klientus tādā mērā, kāds tas bija cenu paaugstināšanas laikā, nebija izšķiroša nozīme. Cemex augstā un stabilā tirgus daļa apliecina, ka klienti kopumā nav pārtraukuši sadarbību ar Cemex, neskatoties uz cenu paaugstinājumu.

2.1.6. Cemex viedokļa izvērtējums

Cemex norāda, ka „pat, ja KP uzskata Latvijas teritoriju par cementa ģeogrāfisko tirgu, tā nav ņēmusi vērā būtisku faktu, ka pēc apvienošanās ar Heidelbergcement Northern Europe AB SIA „Baltik Saule” ir palielinājusi savu tirgus daļu no 22,5% 2007.gada sākumā līdz 40 % 2008.gada beigās, kas ir ārkārtīgi liels pieaugums (17,5%) Latvijas tirgum. Šāds SIA „Baltik Saule” tirgus daļas pieaugums ir pretrunā ar KP apgalvojumu, ka „jaunu tirgus dalībnieku ienākšana tirgū ir praktiski neiespējama”. Kā redzams no šiem faktiem, ir nepieciešamas salīdzinoši mazas 2 līdz 3 miljonu latu investīcijas, lai ienāktu un konkurētu konkrētajā tirgū.”

Konkurences padome norāda, ka SIA „Baltik Saule” pievienošanās rezultātā Heidelbergcement uzņēmumu grupai 2007.gadā tirgū neienāca jauns tirgus dalībnieks, jo pirms apvienošanās SIA „Baltik Saule” pamatdarbība tāpat kā tagad bija Igaunijā (Kundas rūpnīcā) saražotā cementa piegāde uz Latviju un tirdzniecība. Tādējādi SIA „Baltik Saule” nav uzskatāma par jaunu tirgus dalībnieku tā iemesla dēļ, ka tai nomainījās īpašnieks. SIA „Baltik Saule” tirgus daļa ir paaugstinājusies uz mazo cementa piegādātāju tirgus daļas rēķina, tādējādi nevar uzskatīt, ka tirgū varētu ienākt uzņēmums, kurš varētu sastādīt pietiekamu konkurenci Cemex.

Cemex nepiekrīt Konkurences padomes secinājumiem par tās tirgus varu, uzskatot, ka tā ir pārvērtēta. Cemex norāda, ka: „Pretēji Konkurences padomes apgalvotajam, ir iespējama jaunu tirgus dalībnieku ienākšana tirgū:

⁶ Cemex interneta mājas lapa: <http://www.cemex.lv/>

- veicot ieguldījumus,
- cementa ražotājiem importējot cementu Latvijā,
- transportbetona ražotājiem importējot cementu Latvijā,
- citiem pasūtītājiem vai citiem esošiem vai potenciāliem tirgus dalībniekiem importējot cementu Latvijā.

Nav pamatots Konkurences padomes apgalvojums, ka „jaunu tirgus dalībnieku ienākšana tirgū ir praktiski neiespējama „(.) jo iespēja investēt jaunas cementa ražotnes būvniecībā ir arī pārējiem komersantiem un šajā sakarā nav ierobežojumu, kas liegtu veikt šāda veida investīciju. Ir pieejami arī alternatīvi cementa importēšanas un izplatīšanas varianti – kā vienkāršākais variants, kam nav nepieciešami kapitālieguldījumi, ir kuģa-baržas termināla īre cementa importēšanai, pārkraušanai un izplatīšanai.”

Konkurences padome norāda, ka jaunu tirgus dalībnieku ienākšanas iespējas tirgū ir vērtētas lēmuma 2.1.5.punktā. Dažādās iespējas, kuras norāda Cemex, kā cementu var piegādāt Latvijas tirgum, Konkurences padome vērtē kā nenozīmīgas. Tā, piemēram, jaunas ražotnes attīstīšana ir maz ticama. Esošo cementa ražotāju cementa piegādes no ārzemēm nevar tikt uzskatītas par alternatīvu cementa avotu, jo šīs piegādes veic pats ražotājs, ģenerējot savu tirgus daļu tirgū. Ievērojot lielās transportēšanas izmaksas, transportbetona ražotājiem nav izdevīgi pašiem organizēt cementa piegādes no ārzemēm. Citu pasūtītāju vai citu esošo vai potenciālo tirgus dalībnieku cementa piegādēm no ārzemēm ir maza nozīme, ievērojot CSP sniegto informāciju par importa apjomiem un tirgus dalībnieku sniegto informāciju. Tirgus dalībnieku sniegtā informācija liecina, ka (*) piegādes no Igaunijas un Zviedrijas nodrošina SIA „Baltik Saule” (SIA „Mobil Betons” vēstule (saņemta 05.02.2009.), Cemex 07.09.2009. vēstule Nr.434/09/2009, SIA „Baltik Saule” 14.10.2009. vēstule Nr.KP/3). CSP sniegtā informācija liecina, ka importētā cementa apjomā lielāko īpatsvaru sastāda imports no Igaunijas (skat. 2.tabulu).

2.tabula Nozīmīgākās cementa importētājvalstis (%)

Imports no	2007.gadā	2008.gada janv. – sept.
Igaunijas	51	54
Lietuvas	28	23
Zviedrijas	13	19
Baltkrievijas	4	-
Kopā	100	100

Kā norāda Cemex, nevienam komersantam nav liegta iespēja veikt investīcijas, lai uzbūvētu jaunu cementa ražotni Latvijā, tomēr Konkurences padome uzsver, ka, vērtējot iespējas to izdarīt, jāņem vērā jau iepriekš minētos faktorus: finansiālās iespējas, noieta iespējas piesātinātā tirgus apstākļos, emisijas kvotu pieejamība. Jākonstatē, ka neviens investors, izņemot Cemex grupu, nav investējis Latvijā cementa rūpnīcas izbūvē. Papildus Konkurences padome uzsver, ka, pat ja pastāv iespēja organizēt cementa piegādes no ārzemēm, izmantojot kuģa-baržas termināla īri, izņemot informāciju par SIA „Baltik Saule” (saskaņā ar Cemex sniegto informāciju), citu faktu par cementa importu, izmantojot kuģa-baržas terminālu, nav. Tāpēc šāda veida piegādes organizēšana drīzāk ir jāvērtē kā izņēmuma gadījums, nevis ierasta prakse, turklāt iepriekš pieminēto cementa piegādi veic tirgus dalībnieks, kas jau ilgstoši darbojas cementa tirgū.

Cemex norāda, ka tā nav tik neatkarīga no piegādātājiem, kā to ir konstatējis Konkurences padome. Cemex norāda, ka: „[...] uzņēmumam ir vienīgi tādi izejmateriāli kā (*), kas tiek izmantots cementa ražošanai, bet pārējie - kurināmais un materiāli tiek iepirkti no citām komercsabiedrībām. Lai Cemex veiksmīgi ražotu un pārdotu cementu Latvijā ir nepieciešamība pēc dažādām izejvielām un energoresursiem (*). Un katram

no šiem materiāliem un resursiem ir savs piegādātājs no kā Cemex ir atkarīgs kā ražotājs. Turpretim konkurents tirgū ir atkarīgs tikai no cementa piegādēm no mātes uzņēmuma [...] ražotnēm [...]. (*)

Konkurences padome norāda, ka zināma atkarība no kāda viena vai vairākiem izejvielu piegādātājiem pastāv gandrīz vienmēr. Jāpieņem, ka gan Cemex, gan SIA „Baltik Saule” saistītais uzņēmums – cementa ražotājs ir atkarīgs no izejvielu piegādātājiem. Lietā esošie pierādījumi neapliecina, ka atkarība no piegādātājiem ietekmētu Cemex tirgus varu.

Cemex norāda, ka SIA „Baltik Saule” cenu politika ir neatkarīga no Cemex un no klientiem, bet Cemex ir atkarīga no konkurentiem. Cemex norāda, ka fakts, ka SIA „Baltik Saule” nesamazina KP ieskatā augstās cementa cenas, reaģējot uz konkurenta rīcību, liecina, ka tā var rīkoties neatkarīgi no Cemex un klientiem.

Konkurences padome noraida Cemex argumentu. Konkurences padome norāda, ka Cemex nav iesniegusi konkrētus piemērus, kā SIA „Baltik Saule” vai citu tirgus dalībnieku izmaiņas cenās un cenu politikā ir ietekmējušas Cemex, liekot tai samazināt vai paaugstināt cementa cenas. Lietā esošā informācija liecina, ka SIA „Baltik Saule” nespēja būtiski ietekmēt Cemex tirgus daļas apmēru.

Cemex norāda, ka tā ir atkarīga no klientiem. Cemex, paaugstinot cenas, riskē zaudēt klientus un tirgus daļu. Kā piemērs tika minēta sadarbība ar SIA „Eksim Trans”: kad Cemex paaugstināja cenas, SIA „Eksim Trans” pārtrauca iepirkumus, bet kad Cemex samazināja cenas, SIA „Eksim Trans” atkal sāka iepirkt cementu no Cemex. Cemex norādīja, ka SIA „Eksim Trans” minētais iemesls līguma pārtraukšanai bija patiesībā nevis nesavlaicīgas piegādes, bet cenu paaugstināšana.

Papildus lēmuma 2.1.5.punktā konstatētajam, Konkurences padome norāda, ka neatkarīgi no iemesliem, kādēļ SIA „Eksim Trans” pārtrauca sadarbību, Cemex atsauca tikai uz vienu piemēru, kad klients pārtrauca sadarbību ar Cemex. Tomēr minētais piemērs neapliecina klientu ietekmi uz Cemex. Saskaņā ar Cemex sniegto informāciju Cemex laika periodā no 2007.janvāra – 2008.gada augustam vairāk kā vienu reizi paaugstināja cementa cenas (*), tomēr klientu skaita izmaiņas nebija būtiskas. Par minēto liecina arī Cemex klientu skaita izmaiņu dinamika no 2007.-2008.gadam (Cemex 09.06.2009. vēstule Nr.Iz286/06/2009) (*). Klientu skaita izmaiņu dinamika neliecina par tendenci klientiem izbeigt sadarbību ar Cemex dēļ cenu paaugstinājuma.

Cemex norāda, ka piegādes no Lietuvas sabiedrības AB „Akmenes cementas” Latvijas teritorijā ir neatkarīgs cementa avots, jo „(..) 32,97% CEMEX dalība (nevis 34 % dalība, kā to kļūdaini norādījusi Konkurences padome savos secinājumos) Lietuvā esošajā cementa ražotājā nenodrošina CEMEX izšķirošu ietekmi AB „Akmenes cementas”. CEMEX nav iespējas tieši vai netieši regulāri vai neregulāri ietekmēt AB „Akmenes cementas” komercdarbību, tai skaitā jautājumus, kas saistīti ar cementa ražošanu, pārdošanu un eksportu. CEMEX nevar kontrolēt lēmumu pieņemšanu AB „Akmenes cementas” pārvaldes institūcijās un iecelt tādu pārraudzības institūcijas vai izpildinstitūcijas locekļu skaitu, kas CEMEX nodrošina balsu vairākumu attiecīgajā institūcijā.

Cemex norādīja arī, ka SIA „Baltik Saule” 20.01.2009. vēstulē Nr.KP/1 sniegtā informācija par to, ka Cemex kontrolē cementa piegādes no Lietuvas (34 % „Akmenes Cementas” īpašnieks), ir kļūdaina un Konkurences padome izmantoja šo informāciju, nepārbaudot to.

Konkurences padome noraida Cemex viedokli, ka lietā ir izmantota nepārbaudīta Cemex konkurentu sniegtā informācija. Publiski pieejamā informācija⁷ liecina, ka Cemex pieder 34 % kapitāla sabiedrībā „Akmenes Cementas”. Konkurences padome nav konstatējusi, ka Cemex un Lietuvas sabiedrība „Akmenes Cementas” ir viens tirgus

⁷ Sabiedrības „Akmenes Cementas” interneta mājas lapa: <http://www.cementas.lt/ru/istorija>

dalībnieks Konkurences likuma 1.panta 9.punkta izpratnē. Līdz ar to Cemex nevar ietekmēt „Akmenes Cementas” lēmumus, izmantojot Konkurences likuma 1.panta 2.punktā noteikto ietekmi, attiecībā uz cementa tirdzniecību Latvijas tirgū. Konkurences padome norāda, ka lietā nav svarīgi, vai *Cemex* pieder 32,97 % vai 34 % Lietuvas cementa ražotājā, jo ne 32,97 % ne 34 % nedod iespēju *Cemex* realizēt izšķirošu ietekmi Lietuvas cementa ražotājā. Bet, neskatoties uz to, ka „Akmenes Cementas” un *Cemex* ir formāli neatkarīgi tirgus dalībnieki, ir pamats uzskatīt, ka piegādes no Lietuvas nav pilnībā neatkarīgs cementa piegādes avots. (*)

Lietā ir SIA „Mobil Betons” vēstule (saņemta 05.02.2009.), kurā SIA „Mobil Betons” informē, ka „*Pašreiz cementu bērtā veidā piedāvā divi piegādātāji – SIA „Cemex” (no Brocēniem un Akmenes, Lietuvā) un SIA „Baltik Saule” (no Zviedrijas un Kundas Igaunijā)*”. (*)

Cemex uzskata, ka tā neatrodas dominējošajā stāvoklī cementa tirgū, pamatojot savu argumentu ar to, ka vairāki transportbetona ražotāji – SIA „HC Betons”, SIA „Rudus”, SIA „Eksim Trans”, SIA „Baltijas Betonmix”, SIA „Kolle Beton”, SIA „Mobil Betons”, kuru kopīgā tirgus daļa 2007.gadā un 2008.gada 8 mēnešos transportbetona tirgū bija ~ 61 % (bez SIA „Mobil Betons”- 54 %), izmantoja SIA „Baltik Saule” piegādāto cementu.

Konkurences padome noraida *Cemex* argumentu sekojošu apsvērumu dēļ.

1. *Cemex* un SIA „Baltik Saule” tirgus daļa cementa tirgū ir redzama lēmuma 2.1.5.punktā;

2. Konkurences padome aprēķināja transportbetona tirgus dalībnieku tirgus daļas Latvijā, un konstatēja, ka SIA „HC Betons”, SIA „Rudus”, SIA „Eksim Trans”, SIA „Baltijas Betonmix” un SIA „Kolle Beton” kopējā tirgus daļa (t.i. bez SIA „Mobil Betons”, par kuras tirgus daļu Konkurences padomei nav datu) ir 44 %. Konkurences padome, aprēķinot *Cemex* un citu tirgus dalībnieku tirgus daļas cementa tirgū un transportbetona tirgū pamatojas uz oficiālu CSP informāciju un attiecīgo tirgus dalībnieku oficiāli sniegto informāciju, un Konkurences padomei nav pamata uzskatīt, ka konkrētie informācijas autori iesniedza maldinošas un patiesībai neatbilstošas ziņas. Saskaņā ar veikto aprēķinu minēto tirgus dalībnieku tirgus daļas atšķiras no *Cemex* aprēķinātajām tirgus daļām;

3. No *Cemex* saņemtā informācija (09.06.2009. vēstule Nr.Iz286/06/2009), liecina, ka daži no minētajiem tirgus dalībniekiem cementu iepirka ne tikai no SIA „Baltik Saule”, bet arī no *Cemex* (*), tādējādi nevar apgalvot, ka tie izmantoja vienīgi SIA „Baltik Saule” piegādāto cementu;

4. Cementu pērk ne tikai transportbetona ražošanai, bet arī dažādu citu preču ražošanai, piemēram, bruģa ražošanai. Tas nozīmē, ka, ja *Cemex* norādīto transportbetona tirgus dalībnieku kopējā tirgus daļa transportbetona tirgū ir 61 %, vai 54 % vai 44 %, tad tas automātiski nenozīmē, ka SIA „Baltik Saule” tirgus daļa cementa tirgū ir tāda pati. Līdz ar to šāda cementa piegādātāju tirgus daļu aprēķināšanas metodika ir nepareiza.

Cemex norāda, ka Konkurences padome nav ņēmusi vērā, ka Polijas un Igaunijas uzņēmumu cementa vidējās realizācijas cenas attiecas tikai uz vietējo tirgu, t.i. Poliju un Igauniju. Savukārt *Cemex* vidējā cementa realizācijas cenas vērtība ir aprēķināta no vietējās un eksporta cenas. *Cemex* norāda, ka lietā apskatītajā periodā *Cemex* cena eksportam bija (*) augstāka kā vietējai realizācijai.

Konkurences padome norāda, ka *Cemex* sniegtā informācija ir pretrunā ar *Cemex* iepriekš lietā sniegto informāciju. *Cemex* 05.10.2009. vēstules Nr.Iz472/10/2009 4.pielikumā sniegtā informācija liecina, ka periodā, kurā Konkurences padome salīdzina cementa cenas, *Cemex* eksportam ir vidēji noteikusi tādu pašu vai laika periodā no 2007.gada decembra līdz 2008.gada februārim un 2008.gada jūlijā un augustā pat zemāku cenu kā vietējai realizācijai, kas ļauj secināt

tieši pretējo, ka Cemex cementa cenas eksportam bija zemākas nekā vietējai realizācijai. Pat ja kādā mēnesī eksporta cena bija augstāka par cenu vietējai realizācijai, Cemex sniegtā informācija liecina, ka minēto cenu atšķirība ne tuvu nebija tāda, kādu to norāda Cemex (*). Turklāt minētais norāda uz to, ka Cemex vidējā cena vietējai realizācijai bija vēl augstāka kā lēmuma 2.1.5.punktā konstatētā.

Izvērtējot visu iepriekšminēto kopsakarā, Konkurences padome konstatē, ka vairāki augstākminētie pierādījumi apliecina, ka Cemex piemīt tirgus vara cementa tirgū. Cemex ir spēja darboties pilnīgi vai daļēji neatkarīgi no konkurentiem, klientiem, piegādātājiem vai patērētājiem, tādējādi Cemex ieņem dominējošo stāvokli pelēkā cementa vairumtirdzniecības tirgū Latvijas Republikas teritorijā.

2.2. Transportbetona tirdzniecības tirgus

2.2.1. Konkrētās preces tirgus

Transportbetons un pelēkais cements ir vertikāli saistītas preces, jo cements ir izejviela transportbetona ražošanai. Transportbetona tirgus ir lejupejošs attiecībā pret cementa tirgu. Transportbetons ir būvmateriāls, kuru izmanto kā pamatmateriālu uz vietas lietām betona konstrukcijām dažādos objektos, t.sk., ēku, šoseju, tiltu, tuneļu būvniecībā. Transportbetons tiek gatavots, sajaucot cementu, ūdeni, šķembas vai granti un piedevas dažādās proporcijās.

Sausajam betonam ir līdzīgs pielietojums kā transportbetonam, tomēr parasti to izmanto nelielos būvniecības darbos. Parasti saussais betons un transportbetons netiek uzskatīti par savstarpēji aizvietojamiem, ņemot vērā to atšķirīgos realizācijas termiņus, attālumus, kuros iespējams piegādāt viena un otra veida betonu, un apjomus.

Saskaņā ar tirgus dalībnieku viedokli no pieprasījuma puses transportbetonu teorētiski var daļēji aizvietot ar citiem materiāliem, tomēr praksē tas nenotiek. Transportbetona aizvietojamība ar citu materiālu ir ierobežota, pirmkārt, nepieciešams veikt objekta pārprojektēšanu, un otrkārt, maz ticams, ka patērētājs izvēlētos citu būvmateriālu, kurš iespējams neatbilstu tā vēlmēm, ja transportbetona cena pieaugtu par nelielu bet būtisku daļu.

2.2.2. Konkrētais ģeogrāfiskais tirgus

Transportbetons parasti tiek piegādāts lielos daudzumos ar specializēto transportu (transportmašīnas-mikseri) noteiktu kilometru attālumā no ražotnes. Attālums var būt atkarīgs no infrastruktūras un satiksmes sistēmas. Salīdzinot šīs lietas izpētes gaitā iegūto informāciju ar Konkurences padomes lietas Nr.300/07/10/3⁸ izpētes ietvaros aptaujāto tirgus dalībnieku sniegtajām ziņām, aptaujātie transportbetona ražotāji norādījuši identiskus maksimālos transportbetona piegādes attālumus, t.i. 60 – 200 km. Lai arī 200 km piegādes attālums būtu pietiekams, lai no piedāvājuma puses aptvertu faktiski visu Latvijas teritoriju, piemēram, ja transportbetona ražotne ir izvietota Rīgas apkārtnē, tomēr fakts, ka tirgus dalībnieki transportbetona ražotnes izvieto vairākos Latvijas rajonos, liecina, ka transportbetona tirgus ģeogrāfiski varētu būt šaurāks kā Latvijas Republikas teritorija. Jāsecina, ka, pat ja transportbetona tirgus ir reģionāls, ģeogrāfiskie tirgi pārklājas, tādējādi Cemex darbības vienā tirgū var radīt ietekmi uz konkurenci citā tirgū. Ņemot vērā iepriekšminēto, Konkurences padome uzskata, ka transportbetona tirgus aptver Latvijas Republikas teritoriju, un par konkrēto tirgu šajā lietā nosaka transportbetona tirdzniecības tirgu Latvijas Republikas teritorijā

⁸ Lieta Nr.300/07/10/3 „Par Zviedrijā reģistrētas a/s „Heidelbergcement Northern Europe AB” un SIA „Baltik Saule” ziņojumu par apvienošanu”

(turpmāk – transportbetona tirgus). Vienlaicīgi Konkurences padome norāda, ka citās lietās konkrētais ģeogrāfiskais tirgus var tikt definēts atšķirīgi.

2.2.3. Cemex viedokļa izvērtējums

Cemex norāda, ka „KP nepamatoti norāda, ka lietā nav nozīmes konkrētā ģeogrāfiskā tirgus noteikšanai, jo konkurences tiesības nav iespējams piemērot, īpaši vērtējot iespējamo konkurences tiesību pārkāpumu, nenosakot konkrēto tirgu. 3.nodaļā KP salīdzina Cemex darbību cementa un transportbetona tirgos, kas nav iespējams bez konkrēto tirgu, tai skaitā konkrēto ģeogrāfisko tirgu, noteikšanas. Konkrēto tirgu precīzai noteikšanai lietā ir būtiska nozīme, jo, tā kā transportbetona ražošana un izmantošana ir īpaši koncentrēta Rīgā, tad ņemot vērā transporta izmaksas apskatāmajā laika periodā, transportbetona ražotājiem bija izdevīgāk iegādāties cementu Rīgā no SIA „Baltik Saule”, nevis no Cemex cementa rūpnīcas Brocēnos”. Cemex uzskata, ka konkrētais ģeogrāfiskais tirgus ir Rīga un tās apkaime. Cemex atsaucas uz Eiropas Komisijas secinājumiem lēmumos lietās Nr.M.1759, M.3141, M.3713, M.3415, M.3572., M.4719 un Konkurences padomes secinājumiem 20.06.2009. lēmumā Nr.70 lietā Nr.300/07/10/3 par to, ka transportbetona tirgus ir reģionāls, un izmantojot minētajās lietās izteiktos secinājumos šajā lietā konkrētais ģeogrāfiskais tirgus ir uzskatāms par tādu, kas lokalizējas un koncentrējas Rīgā un Rīgas rajonā.

Cemex iebildums ir noraidāms, jo Cemex norādīto faktu par iespējamām cementa piegādēm Rīgā esošajām transportbetona ražotnēm nepareizi uzskata par pierādījumu transportbetona ģeogrāfiskā tirgus noteikšanai. Neatkarīgi no attāluma, no kāda var piegādāt cementu transportbetona ražotnei, transportbetona piegādes attālums un to ietekmējošie faktori ir citi (skat. augstāk). Fakts, ka transportbetona ražošana un izmantošana ir īpaši koncentrēta Rīgā, nepierāda ģeogrāfiskā tirgus robežas. Jākonstatē arī, ka Rīgas un Rīgas rajona kā atsevišķa konkrētā tirgus definēšana lietā neietekmē Cemex intereses lietā. Vienlaicīgi Konkurences padome norāda, ka, ņemot vērā, ka Rīgā koncentrējas lielākais transportbetona pieprasījums, tā īpaši vērtē tieši Rīgas un tās apkārtnes reģionu.

2.2.4. Cemex tirgus vara

Konkurences padome konstatē, ka saskaņā ar CSP sniegto un publiski pieejamo informāciju Latvijā transportbetonu ražo salīdzinoši liels skaits komercsabiedrību⁹. Atbilstoši CSP un tirgus dalībnieku sniegtajai informācijai lielāko transportbetona tirgotāju tirgus daļas ir redzamas 3.tabulā.

3.tabula Transportbetona ražotāju realizācijas apjomi un tirgus daļas Latvijā

Komersanti	2006.gads	
	(m ³) ¹⁰	(%)
Cemex	(*)	< 20 (*)
Citi	(*)	> 80 (*)
Kopā	965 818	100
	2007.gads	
Cemex	(*)	< 20 (*)
SIA „Baltijas Betonmix”	(*)	< 10 (*)
SIA „Betons 97”	(*)	< 10 (*)

⁹ Pēc CSP datiem 34 sabiedrības 2007.gadā un 27 sabiedrības 2008.gadā, uz 2008.gada decembri interneta portālā <http://www.inspecta.lv> norādītas 27 sabiedrības, kurām transportbetons sertificēts atbilstoši standartam LVS 156:2000, interneta portālā <http://www.1188.lv/> norādītas 103 sabiedrības, interneta portālā <http://www.1189.lv/> 86 sabiedrības un interneta portālā <http://www.zl.lv/> 39 sabiedrības

¹⁰ Apjomu kubikmetros neesamības gadījumos, apjomi tonnās pārvērsti kubikmetros, piemērojot koeficientu 2,35, kas aprēķināts kā tirgus dalībnieku sniegtās informācijas tilpuma un masas attiecību vidējā vērtība (t.i. vienā kubikmetrā ir 2,35 tonnas transportbetona)

3.tabulas turpinājums

Komersanti	(m ³)	(%)
SIA „Eksim Trans”	(*)	< 10 (*)
SIA „Rudus”	(*)	< 20 (*)
AS „MB Betons”	(*)	< 30 (*)
SIA „Kolle Beton”	(*)	<10 (*)
SIA „HC Betons”	(*)	< 20 (*)
SIA „ACB Betons”	(*)	< 10 (*)
Citi	(*)	< 20 (*)
Kopā	1 127 908	100
2008.gada 1. – 3.cet. ¹¹		
Cemex	(*)	< 20 (*)
SIA „Baltijas Betonmix”	(*)	< 10 (*)
SIA „Betons 97”	(*)	< 10 (*)
SIA „Eksim Trans”	(*)	< 10 (*)
SIA „Rudus”	(*)	< 20 (*)
AS „MB Betons”	(*)	< 30 (*)
SIA „Kolle Beton”	(*)	< 10 (*)
SIA „HC Betons”	(*)	< 20 (*)
SIA „ACB Betons”	(*)	< 10 (*)
Citi	(*)	< 20 (*)
Kopā	584 243	100

Laika periodā no 2006.gada līdz 2008.gada augustam Cemex tirgus daļa transportbetona tirgū ir < 20 % (*). Līdzīgus un pat lielākus (AS „MB Betons”) apjomus realizējušas arī SIA „HC Betons”, AS „MB Betons”, SIA „Rudus”, SIA „Eksim Trans”. Izvērtējot Cemex 07.09.2009. vēstulē Nr.434/09/2009 sniegto informāciju par tirgus dalībnieku iespējamām tirgus daļām Rīgas reģionā, jāsecina, ka to apmēri ir līdzīgi tirgus daļām Latvijā.

Lai gan augstākminētā informācija neliecina par kāda tirgus dalībnieka tirgus varu, Cemex tirgus daļa norāda, ka transportbetona tirgū Cemex ir būtisks tirgus spēlētājs. Cemex vertikālā integritāte – vienlaicīgi ražojot cementu un darbojoties cementa kā transportbetona izejvielas vairumtirdzniecības tirgū un transportbetona tirgū Latvijā, rada Cemex priekšrocības transportbetona tirgū, t.i. Cemex nav atkarīga no cementa piegādātājiem un Cemex ir iespēja tirgus varu cementa tirgū pārnest un izmantot transportbetona tirgū, kā arī ietekmēt konkurenci tajā, t.i. piemērot zemas transportbetona cenas, kuras nesedz izmaksas, konkurences tirgū un zaudējumus transportbetona tirgū segt (šķērssubsidēt) no peļņas cementa tirgū, kurā Cemex atrodas dominējošā stāvoklī. Saskaņā ar Cemex sniegto informāciju vidējā komerciālā rentabilitāte no cementa tirdzniecības laika periodā no 2007.gada janvāra līdz 2008.gada augustam Cemex ir pozitīva un kopējā peļņa šajā laika periodā sastāda (*) LVL (Cemex 24.04.2009. vēstule Nr.Iz191/04/2009). Neatkarīgi no zaudējumiem transportbetona biznesā (laika periodā no 2007.gada janvāra līdz 2008.gada augustam – (*) LVL) Cemex ir iespēja segt (šķērssubsidēt) tos no peļņas cementa biznesā, tādējādi papildus citiem ienākumiem šķērssubsidēšana nerada zaudējumus Cemex darbībai kopumā. Par to liecina arī Cemex peļņa 2006., 2007. un 2008.finanšu gadā, kā arī Cemex komerciālā rentabilitāte: 2006.gadā – 4,3 %, 2007.gadā – 4,1 % un ar ievērojamu pieaugumu 2008.gadā – 9,9 %.

¹¹ Tirgus dalībnieku realizētie apjomi par laika periodu no 2008.gada janvāra līdz augustam. Kopējais tirgus apjoms par laika periodu no 2008.gada janvāra līdz septembrim. Datu atšķirības rada neprecizitāti procentuālā sadalījuma aprēķinā, tomēr pat aptuveni aprēķini ļauj novērtēt realizēto apjomu procentuālo sadalījumu.

4.tabulā un 2.attēlā sniegtā informācija ļauj secināt, ka Cemex ilgā laika periodā ir noteikusi transportbetona cenas zem kopējām izmaksām un radījusi zaudējumus. Cemex rīcība, ilgu laika periodu radot zaudējumus transportbetona biznesā, ir loģiski pamatojama ar iespēju segt radušos zaudējumus no citiem ienākumiem, pretējā gadījumā Cemex nevarētu ilgtermiņā pastāvēt transportbetona tirgū. Cemex ir šāda iespēja, tādējādi konkurentu izspiešanas stratēģiju Cemex ir iespēja uzturēt ilgu laiku.

Vienlaicīgi Konkurences padome secina, ka ilgtermiņā pretēji kā cementa tirgū potenciālo konkurentu transportbetona tirdzniecības tirgū parādīšanās iespējamība ir lielāka, īpaši, ja tirgū pieaug pieprasījums pēc transportbetona. Par to liecina CSP sniegtā informācija par ražotāju skaita dinamiku pēdējos gados: 2006.gadā Latvijā bija 28 transportbetona ražošanas uzņēmumi, 2007.gadā – 34 (uzņēmumi, kuros rūpnieciskajā ražošanā nodarbināti 10 un vairāk cilvēku), un 2008.gadā – 27 (uzņēmumi, kuros rūpnieciskajā ražošanā nodarbināti 20 un vairāk cilvēku vai kuru iepriekšējā gada rūpniecības apgrozījums bijis virs 300000 LVL). Tomēr transportbetona tirgū ienākšanas barjeras nevar vērtēt arī kā zemas. Galvenokārt barjeras ir ievērojamo finanšu resursu nepieciešamība ražotnes uzbūvēšanai. Arī laiks ienākšanai tirgū ir samērā ilgs: saskaņā ar SIA „HC Betons” sniegto informāciju (24.04.2009. sarunu protokols) rūpnīcas pasūtīšanas laiks ir 1 gads, un uzstādīšanas (nodošanas ekspluatācijā) laiks ir 2 – 3 mēneši. Lielākajiem tirgus dalībniekiem, tādiem kā AS „MB Betons”, Cemex, SIA „HC Betons”, SIA „Rudus”, pieder vairākas ražotnes, kuras ir izvietotas dažādās Latvijas vietās. Cemex pieder 6 ražotnes (Bolderājā, Sauriešos, Sauleskalnā, Daugavpilī, Brocēnos un Uriekstes ielā, Rīgā)¹², AS „MB Betons” – 5 (Liepājā, Valmierā, Talsos, Daugavpilī, Jelgavā), SIA „HC Betons” – 3 (Ķekavā, Rīgā un Ikšķilē), SIA „BMGS” – 3 (2 Rīgā un viena Ventspilī). Citiem tirgus dalībniekiem pieder divas vai mazāk ražotnes. Lielāko un citu tirgus dalībnieku transportbetona ražotņu izvietojums liecina, ka transportbetona ražotnes koncentrējas Rīgā un Rīgas rajonā. No Rīgas attālajos rajonos transportbetona ražotņu koncentrācija ir mazāka. Cemex pieder vairāk ražotņu salīdzinājumā ar konkurentiem, un to izvietojums aptver plašu Latvijas teritoriju¹³. Gadījumā, ja vairākās Latvijas pilsētās (rajonos) vai to tuvākajā apkaimē notiktu būvniecība, pasūtītājam dēļ zemākām transporta izmaksām būtu ekonomiski izdevīgāk transportbetonu iepirkt no ražotājiem, kuru ražotnes ir tuvu būvniecības objektam, nevis no ražotājiem, kuru cenas it kā ir lētākās, tomēr tie atrodas tālu. Tādējādi, piemērojot pārmērīgi zemas transportbetona cenas, Cemex rada tirgū agresīva konkurenta iespaidu, iespēju sev paplašināties, un jo īpaši, rada tirgū noslēdzošu efektu no Rīgas attālajos rajonos.

3. Cemex transportbetona cenas un izmaksas

Pamatojoties uz Cemex 24.04.2009. vēstulē Nr.Iz191/04/2009 sniegto informāciju, Konkurences padome izvērtēja Cemex transportbetona vidējās realizācijas cenas un ražošanas un piegādes izmaksas laika periodā no 2007.gada janvāra līdz 2008.gada augustam.

¹² Cemex interneta mājas lapa: <http://www.cemex.lv>

¹³ Turpat 12.atsauce

4.tabula Transportbetona vidējā pilnā pašizmaksa (bez pamatlīdzekļu nolietojuma izmaksām), vidējā realizācijas cena (LVL/m³) un komerciālā rentabilitāte (%)

Mēnesis/ gads	Vidējā ražošanas pašizmaksa	Vidējās pārdošanas un piegādes izmaksas	Vidējās ražošanas un piegādes izmaksas	Citas vidējās izmaksas	Vidējā pilnā pašizmaksa	Vidējā realizācijas cena ¹⁴ (LVL/m ³)	Komerčiālā rentabilitāte (%)
1	2	3	4 (2+3)	5	6 (4+5)	7	8
01.2007.	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)
02.2007.	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)
03.2007.	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)
04.2007.	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)
05.2007.	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)
06.2007.	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)
07.2007.	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)
08.2007.	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)
09.2007.	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)
10.2007.	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)
11.2007.	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)
12.2007.	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)
01.2008.	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)
02.2008.	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)
03.2008.	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)
04.2008.	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)
05.2008.	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)
06.2008.	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)
07.2008.	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)
08.2008.	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)

2.attēls Cemex transportbetona vidējās pilnās pašizmaksas (bez pamatlīdzekļu nolietojuma), vidējo ražošanas un piegādes izmaksu un vidējo realizācijas cenu izmaiņu dinamika (LVL/m³)
(*)

Kā liecina 4.tabulā un 2.attēlā sniegtā informācija, Cemex vidēji noteica transportbetona cenu zem transportbetona pilnas pašizmaksas no 2007.gada janvāra līdz 2008.gada augustam (*). Tāpat noteiktos laika periodos (*) Cemex vidēji noteica transportbetona cenu arī zem transportbetona ražošanas un piegādes izmaksām. Konkurences padomes ieskatā normālos tirgus apstākļos Cemex saimnieciski nevar būt interese gadu (*) noteikt cenas zem ražošanas un piegādes izmaksām (t.i. mainīgajām ražošanas izmaksām un tieši (specifiski) uz transportbetona ražošanu un tirdzniecību attiecināmajām fiksētajām izmaksām). Atbilstoši Cemex vēstules Nr.Iz472/10/2009 1.pielikumā norādītajam, ražošanas un piegādes izmaksu lielākā daļa ir novēršamas īsā (t.i. mazāk kā gads) laika periodā (*), kā arī pārējās uzskatāmas par novēršamām izmaksām ilgākā (t.i. viena gada laikā) laika periodā (*). Tāpat par novēršamām izmaksām ilgākā laika periodā uzskatāmas arī netieši uz transportbetona ražošanu attiecināmās izmaksas (*). Tā kā parasti netiešās izmaksas ir attiecināmas uz vairāku atšķirīgu produktu (piem., cements un transportbetons) ražošanas izmaksām, tad to vidējo vērtību noteikšana un sadalīšana (piem., pa mēnešiem) parasti ir formāla un ne vienmēr parāda racionālu komersanta rīcību. Svarīgi, ka tās periodiski tiek segtas. Kā redzams 2.attēlā, Cemex laika periodā no 2007.gada janvāra līdz 2008.gada augustam netiešās izmaksas pilnībā sedza tikai trīs mēnešus (*). Saskaņā ar Cemex sniegto

¹⁴ Ietver piegādes izmaksas

informāciju vidējā komerciālā rentabilitāte no transportbetona tirdzniecības laika periodā no 2007.gada janvāra līdz 2008.gada augustam ir negatīva (*). Tāpat vidējam viena mēneša komerciālās rentabilitātes rādītājam ir tendence samazināties, kas liecina par to, ka zaudējumi no transportbetona tirdzniecības pieauga (skat. 4.tabulu, 2.attēlu). Kopējie zaudējumi šajā laika periodā bija (*) LVL (Cemex 24.04.2009. vēstule Nr.Iz191/04/2009). Cemex komerciālās rentabilitātes samazināšanos apliecina arī Cemex 07.09.2009. vēstulē Nr.434/09/2009 norādītais, ka Cemex „[...] *sniegtā informācija patiesi parāda, ka SIA „CEMEX” transportbetona komerciālā rentabilitāte ir būtiski samazinājusies periodā no 2007.gada janvāra līdz 2008.gada augustam, radot zaudējumus lielākajā skaitā mēnešu [...]*”. Papildus pamatlīdzekļu nolietojuma izmaksas, kuras nav iekļautas pilnā pašizmaksā, laika periodā no 2007.gada janvāra līdz 2008.gada augustam ir (*) LVL, tādējādi secināms, ka faktiskie zaudējumi ir lielāki, t.i. par pamatlīdzekļu nolietojuma izmaksām.

Izvērtējot iepriekšminēto, Konkurences padome konstatē, ka Cemex vidēji noteica transportbetona cenu zem transportbetona kopējām izmaksām, kā arī zem ražošanas un piegādes izmaksām regulāri (*), t.i. piemēroja pārmērīgi zemas cenas.

4. Cemex zemu cenu stratēģija un nolūks

Konkurences padome izvērtēja Cemex un vairāku transportbetona ražotāju piemērotās transportbetona realizācijas cenas laika periodā no 2007.gada janvārim līdz 2008.gada augustam. Transportbetona ražotāju sortimentā ir dažādu marku transportbetoni, kuru skaits pārsniedz 10 (piemēram, B5, B10, B20 utt.). Katram no šiem produktiem izejvielu sastāvs, proporcijas un īpašības atšķiras. Tas nozīmē, ka var atšķirties arī to ražošanas izmaksas un arī cena. Iesniedzēji kā pierādījumu Iesniegumam pievienoja pavadzīmi par transportbetona markas B20 realizāciju. Papildus saskaņā ar tirgus dalībnieku sniegto informāciju (SIA „HC Betons” un Konkurences padomes pārstāvju 24.02.2009. sarunu protokols) „(..) *situācija betona markas B20 realizācijā, ražošanā, izmaksās atspoguļo situāciju kopumā. B20 veido 20 – 30 % no kopējā ražošanas apjoma. (..)*”. Informācija, kas atspoguļota 2.attēlā liecina, ka Cemex visu transportbetona marku mēneša vidējā cena lielāko daļu lietā apskatāmajā periodā bija būtiski zem izmaksām, kas ļauj secināt, ka pārējo marku transportbetona cenu politika Cemex bija līdzīga kā B20 markas transportbetona cenu politika (pat ja kādas transportbetona markas cena kādā laika periodā bija atšķirīga). Tāpēc ir pamatoti izvēlēties B20 markas transportbetona (2016A41R) cenas dažādu ražotāju transportbetona cenu salīdzināšanai.

5.tabula Transportbetona ražotāju transportbetona 2016A1R mēnesī vidējās realizācijas cenas

Mēnesis/ Gads	Transportbetona realizācijas cenas (ar piegādi) pa mēnešiem no 2007.gada janvāra līdz 2008.gada augustam, (LVL/m ³)									
	AS „MB Betons”	SIA „HC Betons”	Cemex	SIA „Rudus”	SIA „Eksim Trans”	SIA „Baltijas Betonmix”	SIA „Kolle Beton”	SIA „BMGS ”	SIA „Betons 97”	SIA „ACB Betons”
01.2007.	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)
02.2007.	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)
03.2007.	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)
04.2007.	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)
05.2007.	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)
06.2007.	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)
07.2007.	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)
08.2007.	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)
09.2007.	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)

5.tabulas turpinājums

Mēnesis/ Gads	AS „MB Betons”	SIA „HC Betons”	Cemex	SIA „Rudus”	SIA „Eksim Trans”	SIA „Baltijas Betonmix”	SIA „Kolle Beton”	SIA „BMGS ”	SIA „Betons 97”	SIA „ACB Betons”
10.2007.	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)
11.2007.	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)
12.2007.	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)
01.2008.	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	
02.2008.	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)
03.2008.	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)
04.2008.	(*)	(*)	(*)		(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)
05.2008.	(*)	(*)	(*)		(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)
06.2008.	(*)	(*)	(*)		(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)
07.2008.	(*)	(*)	(*)		(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)
08.2008.	(*)	(*)	(*)		(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)

3.attēls Transportbetona ražotāju transportbetona 2016A41R vidējo realizācijas cenu (LVL/m³) dinamika

(*)

Salīdzinot dažādu transportbetona ražotāju transportbetona B20 (2016A41R) realizācijas cenas 3.attēlā, Konkurences padome konstatē, ka lielāko daļu lietā analizētajā periodā zemākā mēneša vidējā transportbetona realizācijas cena bija Cemex. Šāda cenu dinamika ļauj secināt, ka gan Cemex, gan SIA „Baltijas Betonmix” veicināja cenu pazemināšanos, tādējādi abu minēto uzņēmumu stratēģija bija noteikt zemāku cenu kā konkurentam, izņemot (*), kad kā liecina cenu izmaiņu dinamika, SIA „Baltijas Betonmix” ir periodiski atkāpusies no uzsāktās zemu cenu stratēģijas, kamēr Cemex lielākoties turpināja pārspēt konkurentu piedāvājumus, piedāvājot zemu cenu (*). Tādējādi secināms, ka Cemex bija nolūks piemērot pārmērīgi zemu cenu stratēģiju, jo lielāko daļu lietā analizētajā periodā Cemex vidēji noteica zemāku cenu kā konkurenti, tādējādi piespiežot konkurentus sekot Cemex zemu cenu politikai tirgū.

Cemex viedokļa izvērtējums

Cemex uzskata, ka Konkurences padome nepareizi veica transportbetona cenu salīdzināšanu starp vairākiem konkurentiem. Cemex norāda, ka „(..) transportbetona marka B20 realizācijā, ražošanā un izmaksās tikai aptuveni atspoguļo kopējo situāciju par visu marku transportbetonu.

Konkurences padome transportbetona markas B20 izvēli cenu salīdzināšanai pamato lēmumā iepriekš.

Cemex norāda, ka KP secinājums, ka vērtējamā periodā viszemākās transportbetona B20 (2016A41R) cenas bija Cemex, ir nepamatots un neatbilst pierādījumiem (t.i., vairāku konkurentu cenu piedāvājumiem), kurus Cemex iesniegusi lietā. Cemex konkurenti regulāri piedāvāja klientiem zemākas transportbetona B20 cenas nekā Cemex un panāca galīgas vienošanās ar klientiem par transportbetona piegādi, kuru arī veica. Lai saprastu tajā laikā (2007.gads un 2008.gada 8 mēneši) izveidojušos situāciju transportbetona tirgū, tā jāanalizē plašākā kontekstā, ņemot vērā ne tikai kādu cenu kādā brīdī, bet visas šīs ražošanas nozares attīstību kopumā”.

Konkurences padome noraida Cemex argumentu un norāda, ka salīdzināšana tika veikta starp 10 transportbetona ražotājiem, kurus kā lielākos konkurentus norādīja aptaujātie tirgus dalībnieki. No šiem 10 tirgus dalībniekiem Konkurences padome pieprasīja iesniegt katra mēneša vidējo transportbetona markas B20 realizācijas cenu. Salīdzināšana tika veikta par visu lietā apskatāmo periodu (2007.gadā un no 2008.gada janvāra līdz augustam), un kā redzams 3.attēlā lielākajā daļā analizētajā periodā Cemex

cenās vidēji ir zemākas nekā konkurentu cenās, izņemot periodus (*), kad SIA „Baltijas Betonmix” cenās bija zemākas. Konkurences padome neapšaubā, ka kādā konkrētā darījumā cita ražotāja cena varētu būt zemāka kā Cemex, tomēr Konkurences padomes ieskatā cenu novērtēšana, izmantojot mēneša vidējās vērtības, ir pamatota un objektīva, jo īpaši, ja cenās klientiem tiek piemērotas individuāli pēc vienošanās, kā norāda Cemex.

Cemex norāda, ka laika periodā no 2006. līdz 2008.gadam transportbetona tirgū ienāca vairāki jauni tirgus dalībnieki. Ekonomiskās krīzes ietekmē transportbetona cenās nokrita, bija vērojams liels t.s. „melno” darījumu skaits (nenomaksājot nodokļus). Cemex norādīja, ka Konkurences padome savos secinājumos nav vērtējusi „pelēkās” ekonomikas klātbūtni un tai būtu nepieciešams izpētīt un ņemt vērā „melnos” darījumus. Par šo praksi liecinot internetā atrodami sludinājumi par transportbetona pārdošanu par ļoti lētām cenām. Cemex uzskata, ka ņemot vērā minētos argumentus, Konkurences padomes secinājums, ka Cemex ir viszemākās cenās, nav pamatots.

Konkurences padome nepiekrīt Cemex uzskatam, ka tai būtu jāizvērtē transportbetona realizācijas cenās grāmatvedībā neuzskaitītajos darījumos, lai izvērtētu, vai Cemex ir zemākās transportbetona cenās. Konkurences padome ir konstatējusi, ka citi tirgus dalībnieki seko Cemex cenu politikai, kas ļauj secināt, ka grāmatvedībā neuzskaitītie darījumi būtiski neietekmē konkurenci.

Cemex 07.09.2009. vēstulē Nr.434/09/2009 norāda, ka 2006.gada janvārī Rīgā darbojās 19 transportbetona ražotnes, savukārt 2008.gada janvārī – 38. Transportbetona ražotņu un tirgus dalībnieku skaita pieaugums ir izskaidrojams ar strauji augošajiem būvniecības apjomiem minētajā laika periodā. 2007.gada beigās un 2008.gada sākumā bija jūtams būvniecības apjomu kritums un līdz ar to pieprasījuma samazināšanās, kas skaidrojams ar ekonomikas lejupslīdi valstī kopumā. Cemex norāda, ka, „palielinoties piedāvājumam un augot lēnāk vai pat krītot pieprasījumam, cenu samazinājums nav izbēgams”.

Konkurences padome norāda, ka relatīvi zems pieprasījums var radīt ražošanas kapacitātes pārpalikumu, kas var būt cēlonis tirgus dalībnieku cenu noteikšanai zem izmaksām bez nolūka piemērot pārmerīgi zemas cenās. Uzņēmumi var izlemt palikt tirgū un paciest zaudējumus, cenšoties izdzīvot un cerot uz pieprasījuma pieaugumu nākotnē. Tomēr, ņemot vērā pieprasījuma un piedāvājuma nesabalansētību, daļa konkurentu var izlemt atstāt tirgu, tādējādi atsevišķās situācijās zemu cenu piemērošanu nevar uzskatīt par plēsonīgu, bet tā norāda uz tirgus pašregulāciju. Konkurences padome neapšaubā Cemex viedokli, ka tirgus krituma periodā cenu līmeņa samazināšanās ir likumsakarīga, tomēr arī tirgus krituma periodā dominējoša uzņēmuma ļaunprātīga rīcība – pārmerīgi zemu cenu stratēģijas piemērošana ir iespējama. Tādējādi dominējošais uzņēmums var izmantot tirgus kritumu, lai nostiprinātu savu pozīciju tirgū, izspiežot no tirgus konkurentus, un radot nepārvaramas barjeras jaunu tirgus dalībnieku ienākšanai tirgū.

Transportbetona tirgus ir tieši atkarīgs no aktivitātes būvniecības tirgū, un būvniecības aktivitātes samazināšanās var būt iemesls cenu kritumam tirgū. Kā liecina Cemex sniegtā informācija (07.09.2009. vēstule Nr.434/09/2009), Rīgas reģionā 2008.gadā transportbetona pieprasījuma apjoms bija lielāks kā 2007.gadā, t.i. 2007.gadā ~ 930 – 950 tūkst.m³ un 2008.gadā ~ 950 – 980 tūkst.m³, kas liecina, ka būvniecības kritums nesākās 2007.gada beigās, kā norāda Cemex. Publiski pieejamā informācija¹⁵ apliecina, ka kritums būvniecībā sākās ~ 2008.gada vidū. Minēto apstiprina arī CSP informācija par būvniecības produkcijas apjoma izmaiņām¹⁶. Tajā pašā laikā 2. un 3.attēlā sniegtā informācija liecina, ka Cemex jau 2007.gada februārī vidēji noteica cenu

¹⁵ Interneta portāls: <http://www.majalv.lv/index.php?n=601&a=8533>,

¹⁶ CSP interneta mājas lapa: <http://www.csb.gov.lv/>

zem izmaksām un arī zemāku kā konkurentiem un turpināja zemu cenu stratēģiju (*).

Cemex norāda, ka tās cenas lietā analizētajā periodā bija tādas pašas kā konkurentiem, par ko liecina Cemex iesniegtie pierādījumi (citu transportbetona tirgus dalībnieku preču pavadzīmes) lietā.

Pierādījumi lietā liecina, ka Cemex atsevišķos gadījumos nav noteicis zemāku cenu kā konkurentam, tomēr, kā liecina informācija 3.attēlā, lielāko daļu lietā analizētajā periodā Cemex vidēji noteica zemāku cenu kā konkurenti. Kā iespējamais attaisnojums pārmērīgi zemu cenu noteikšanai var būt reakcija uz citu konkurentu līdzīgu rīcību. Kā Konkurences padome secina lēmumā iepriekš, ir saskatāms Cemex nolūks piemērot pārmērīgi zemu cenu stratēģiju, jo lielāko daļu lietā analizētajā periodā Cemex vidēji noteica zemāku cenu kā konkurenti, tādējādi pārspējot konkurentu piedāvājumus, regulāri piedāvājot zemāku cenu (*), un piespiežot konkurentus sekot Cemex zemu cenu politikai tirgū. Līdz ar to Konkurences padome secina, ka citi tirgus dalībnieki sekoja Cemex cenu politikai, nevis Cemex sekoja citu tirgus dalībnieku cenu politikai. Jākonstatē arī, ka Cemex ir pieejami papildus finanšu līdzekļi, šķērssubsidējot tos no peļņas vājas konkurences tirgū, kas nepieciešami, lai būtu iespējams piespiest citus tirgus dalībniekus sekot cenu politikai ilgstošā laika periodā, bet citiem tirgus dalībniekiem šādas iespējas nav.

Ņemot vērā Cemex dominējošo stāvokli cementa tirgū, Cemex ir īpaša atbildība, lai neierobežotu konkurenci transportbetona tirgū. Eiropas tiesa spriedumos¹⁷ ir nostiprinājusi viedokli, ka „*lai arī ir jāpieņem, ka fakts, ka uzņēmums atrodas dominējošā stāvoklī, nevarētu būt par pamatu, lai liegtu tam aizsargāt savas komerciālās intereses, ja tas sastopas ar konkurentu ietekmi, un šādiem uzņēmumiem jādod tiesības veikt saprātīgus soļus, kurus tie uzskata par atbilstošiem tā interešu aizsardzībai, dominējošā uzņēmuma rīcība nevar tikt atbalstīta, ja tās patiesais nolūks ir stiprināt tā dominējošo pozīciju un ļaunprātīgi to izmantot*”. Tādējādi, ņemot vērā dominējošo stāvokli vienā tirgū, tirgus dalībnieka rīcība citā tirgū, pārdodot preces vai pakalpojumus zem izmaksām, konkrētas lietas apstākļos, jo īpaši ņemot vērā šādas rīcības nolūku, var tikt vērtēta kā dominējošā stāvokļa ļaunprātīga izmantošana.

Cemex norāda, ka tai nav interese izslēgt konkurentus no tirgus, jo tādējādi tā iznīcinātu savus klientus cementa tirgū. Cemex norāda, ka tas nebūtu saprātīgi, jo tas atņemtu cementa pārdošanas apjomus.

Konkurences padome secina, ka izslēdzot konkurentus transportbetona tirgū, Cemex visticamāk nezaudētu cementa realizācijas apjomus, jo varētu tos realizēt ar sava transportbetona biznesa starpniecību, turklāt iegūt lielākus ieņēmumus transportbetona tirgū novājinātas konkurences apstākļos.

5. Izlēgšanas efekts un iespējas Cemex atgūt radītos zaudējumus

Saskaņā ar Eiropas Kopienu konkurences tiesību piemērošanas praksi¹⁸, lai pierādītu pret konkurenci vērstu izslēgšanas efektu, konkurences iestādei nav nepieciešams konstatēt, ka kāds konkurents ir izgājis no tirgus. Nevar izslēgt arī tādu iespēju, ka dominējošais uzņēmums izvēlas tādu scenāriju, saskaņā ar kuru pārmērīgi zemu cenu piemērošanas mērķis ir panākt, ka konkurents nevar konkurēt un ir spiests sekot dominējošā uzņēmuma cenu politikai, nevis pilnīgi izspiež konkurentu no tirgus.

¹⁷ United Brands v Commission of the European Communities, Case 27/76 [1978] ECR 207 [1978] 1 CMLR 429, BPB Industries and British Gypsum v Commission of the European Communities (1993) ECR II - 385, [1993] 5 CMLR 32, Irish Sugar plc v Commission of the European Communities, Case T-228/97 [1999] ECR - II - 2969 [2000] All ER (EC) 198, [1999] 5 CMLR 1300

¹⁸ Communication from the Commission. Guidance on the Commission's enforcement priorities in applying Article 82 of the EC Treaty to abusive exclusionary conduct by dominant undertakings. Brussels, 9.2.2009, 69.-73.punkts.

Konkurenta „ielikšana rāmjos” ļauj izvairīties no riska, kas pastāv, ja konkurentu izslēdz no tirgus pilnībā. Piemēram, tiek novērsta iespējamība, ka konkurenta aktīvi tiek pārdoti izsolē par ļoti zemu cenu un paliek tirgū, radot jaunu „lētu” pieeju tirgum.

Izslēgšanas efekts rodas tad, kad, piemēram, dominējošais uzņēmums pārdod precī par cenu, kas nesedz izmaksas, tādējādi spiežot konkurentus sekot tā piemēram, lai nezaudētu klientus. Klasisks „plēsonības” scenārijs var būt tāds, kurā dominējošais uzņēmums ir gatavs radīt īstermiņa zaudējumus (upurēt daļu ienākumus), lai izspiestu (izslēgtu) konkurentus no tirgus, un vēlāk, kad konkurenti ir izspiesti no tirgus, darbotos novājinātas konkurences apstākļos, paaugstinot cenas, tādā veidā kompensējot iepriekš radītos zaudējumus. Konkurents šajā gadījumā var pārtraukt darbību tirgū, vai arī mēģināt kādu laiku turpināt darbību, pārdodot precī un ciešot zaudējumus. Konkurenta palikšana tirgū augstā cenu konkurences spiediena apstākļos ir atkarīga no finanšu resursiem, kas tam ir pieejami.

5.1. Konkurentu izmaksas

Konkurences padome 4.attēlā salīdzina galveno tirgus dalībnieku izmaksu lielumu ar Cemex izmaksām.

4.attēls *Lielāko transportbetona tirgus dalībnieku ražošanas pašizmaksa (LVL/m3)*

(*)

4.attēlā redzams, ka Cemex ir viena no zemākajām transportbetona ražošanas pašizmaksām (bez piegādes izmaksām), tomēr ne zemākā un ne visos laika periodos. Par pietiekami līdzvērtīgiem konkurentiem ir uzskatāmi vairāki uzņēmumi, tādējādi, ja Cemex ilgā laika periodā nosaka cenas zem vidējām novēršamām izmaksām, Cemex rīcība var atstāt negatīvu spiedienu pat uz pietiekami efektīviem Cemex konkurentiem transportbetona tirgū, kuri tā iemesla dēļ, ka tiem nav zaudējumu finansēšanas avota var būt spiesti atstāt tirgu.

5.2. Tirgus struktūras izmaiņas

6.tabula *Transportbetona tirgus dalībnieku tirgus daļu izmaiņas (%)*

	2006.g.	2007.g.	2008.g. 1.-3.cet.	2008.g. 4.cet.	2009.g. 1.cet.	2009.g. 2.cet.
Cemex	< 20 (*)	< 20 (*)	< 20 (*)	< 30 (*)	< 40 (*)	< 30 (*)
SIA „Baltijas Betonmix”	n.d.	< 10 (*)	< 10 (*)	n.d.	n.d.	n.d.
SIA „Betons 97”	n.d.	< 10 (*)	< 10 (*)	< 10 (*)	< 10 (*)	< 10 (*)
SIA „Eksim Trans”	n.d.	< 10 (*)	< 10 (*)	< 20 (*)	< 20 (*)	< 20 (*)
SIA „Rudus”	n.d.	< 20 (*)	< 20 (*)	n.d.	n.d.	n.d.
AS „MB Betons”	n.d.	< 30 (*)	< 30 (*)	< 30 (*)	<20 (*)	<30 (*)
SIA „Kolle Beton”	n.d.	< 10 (*)	< 10 (*)	< 10 (*)	< 10 (*)	< 10 (*)
SIA „HC Betons”	n.d.	< 20 (*)	< 20 (*)	< 20 (*)	< 20 (*)	< 20 (*)
SIA „ACB Betons”	n.d.	< 10 (*)	< 10 (*)	< 10 (*)	< 10 (*)	< 10 (*)
SIA "BMGS"	n.d.	n.d.	n.d.	< 10 (*)	< 10 (*)	< 10 (*)
Citi	n.d.	< 20 (*)	< 20 (*)	n.d.	n.d.	n.d.
Kopā	100	100	100	100	100	100

Tirgus daļu izmaiņas transportbetona tirgū ļauj secināt, ka no 2006.gada līdz 2009.gada vidum Cemex tirgus daļa ir pieaugusi (*). Tāpat tirgus daļu izmaiņas apliecina, ka daļa Cemex konkurentu ir spējuši noturēt tirgus daļu, piem. SIA „Kolle Beton”, SIA „ACB Betons”, SIA „HC Betons”, SIA „Betons 97”, vai AS „MB Betons”

– un pat nodrošināt tirgus daļas pieaugumu. Tas nozīmē, ka tirgus daļas pieaugums rodas no nelielo ražotāju darbības sašaurināšanās. Ievērojot transportbetona tirgus attīstības atkarību no būvniecības apjomiem, kuri savukārt ir atkarīgi no ekonomikas izaugsmes, mazāk efektīvu konkurentu, kuri negūst apjoma radītus efektus vai nav diversificējuši saimniecisko darbību, iziešana no tirgus un minēto apstākļu ietekme uz konkurenci nav vērtējama viennozīmīgi. Konkurentu iziešana no tirgus var vājināt konkurenci ekonomikas izaugsmes periodā, tomēr vērtējot cenu līmeņa pazemināšanās ietekmi uz konkurenci kopsakarā ar vidējām tirgū ieiešanas barjerām (skat. lēmuma 2.2.4.punktu), īslaicīga cenu līmeņa pazemināšanās var dot stimulu esošajiem konkurentiem efektīvizēt darbību, radīt pietiekami efektīvu konkurenci Cemex arī ekonomikas izaugsmes periodā, ierobežojot Cemex kā agresīva konkurenta radītās tirgū ienākšanas barjeras. Atsevišķu Cemex konkurentu tirgus daļas pieauguma tendence ļauj secināt, ka efektīvi Cemex konkurenti spēj saglabāt darbību transportbetona tirgū un pat paaugstināt tirgus daļu, un Cemex rīcība lietā apskatītajā periodā nav radījusi būtisku ietekmi uz to konkurētspēju. Tomēr tirgus daļu izmaiņas salīdzinoši īsā laika periodā pēc attiecīgās Cemex rīcības nav pietiekami precīzs indikators izspiešanas apstākļu novērtēšanai. Sekojot Cemex zemu cenu politikai, konkurentu piedāvājumi arī ir pievilcīgi klientiem, kādēļ arī to tirgus daļas pieaug. Piemērojot pārmērīgi zemu cenu politiku, Cemex tirgus daļa ilgākā laika periodā var pieaugt uz pietiekami efektīvu tirgus dalībnieku rēķina. Neskatoties uz ekonomikas lejupslīdes apstākļiem Cemex spējusi nostiprināt savas pozīcijas tirgū. Jāsecina, ka Cemex pārmērīgi zemu cenu piemērošanas stratēģija ilgā laika periodā var būtiski kavēt un ierobežot konkurenci transportbetona tirgū. Ilgā laika periodā, Cemex nostiprinot pozīciju tirgū, pieaug barjeras ienākšanai tirgū, kas ierobežo potenciālo konkurenci. Cemex sevi pozicionē kā agresīvu konkurentu, kas var atturēt jaunus tirgus dalībniekus ienākt tirgū. Tirgos, kuros kopējais tirgus apjoms pieprasījuma krituma dēļ sarūk, parasti nerentabla kļūst jaunu tirgus dalībnieku ienākšana vai esošo uzņēmumu pastāvēšana, kuriem nav apjoma radītu ietaupījumu vai tīkla struktūras priekšrocību. Tādējādi ilgā laika periodā Cemex īstenojot zemu cenu politiku, pastāv pamatots risks, ka konkurenti izies no tirgus un Cemex varēs baudīt vāju konkurenci transportbetona tirgū un atgūt pārmērīgi zemu cenu stratēģijas radītos zaudējumus. Ņemot vērā Cemex tirgus varu ilgstošā laika periodā, ilglaicīga Cemex īstenotā agresīvā cenu politika var radīt iepriekš lēmumā aprakstītās negatīvās sekas konkurencei.

6. Konkurences likuma pārkāpuma izvērtējums

Konkurences likuma 13.panta pirmajā daļā noteikts: „*Jebkuram tirgus dalībniekam, kas atrodas dominējošā stāvoklī, ir aizliegts jebkādā veidā ļaunprātīgi to izmantot Latvijas teritorijā. Dominējošā stāvokļa ļaunprātīga izmantošana var izpausties arī kā: (...) 4) netaisnīgu pirkšanas vai pārdošanas cenu vai citu netaisnīgu tirdzniecības noteikumu tieša vai netieša uzspiešana vai piemērošana (...)*”.

Konkurences tiesību teorijā dominējošam uzņēmumam ir aizliegts piemērot t.s. „plēsonīgās” cenas. Plēsonīgu cenu principus Konkurences padome un Eiropas Komisija līdz šim praksē ir pielietojusi netaisnīgas cenas noteikšanā, tomēr tikai lietās, kurās pārmērīgi zemas cenas uzņēmums ir piemērojis tirgū, kurā tas atrodas dominējošā stāvoklī. Konkurences padome lietā ir secinājusi, ka pastāv neliela iespējamība, ka būtu konstatējama Cemex tirgus vara (dominējošais stāvoklis) transportbetona tirgū, tādējādi Konkurences padome konstatē, ka Cemex darbībās nav saskatāms Konkurences likuma 13.panta pirmās daļas 4.punkta pārkāpums.

Konkurences likuma 13.panta pirmās daļas ģenerālklausulā noteikts, ka „*jebkuram tirgus dalībniekam, kas atrodas dominējošā stāvoklī, ir aizliegts jebkādā veidā ļaunprātīgi to izmantot Latvijas teritorijā*”. No Eiropas Kopienu tiesas judikatūras izriet, ka dominējoša uzņēmuma ļaunprātīgas uzvedības ietekme (efekti) tirgū, kas ir atšķirīgs no tirgus, kurā uzņēmums dominē, nav pamats, lai nepiemērotu Eiropas Kopienas Dabiskās līguma 82.pantu¹⁹. Ņemot vērā Latvijas un Eiropas Savienības konkurences tiesību normu analogiju, ir pamatoti piemērot Eiropas Kopienu tiesu praksi.

Konkurences padome lēmuma 3.punktā konstatē, ka Cemex vidēji noteica transportbetona cenu zem transportbetona ražošanas un piegādes izmaksām (*), kā arī to, ka normālos tirgus apstākļos Cemex saimnieciski nevar būt interese gadu (*) noteikt cenas zem ražošanas un piegādes izmaksām (t.i. mainīgajām ražošanas izmaksām un tieši (specifiski) uz transportbetona ražošanu un tirdzniecību attiecināmajām fiksētajām izmaksām).

Lēmuma 4.punktā konstatētā transportbetona cenu izmaiņu dinamika ļauj secināt, ka gan Cemex, gan SIA „Baltijas Betonmix” veicināja cenu pazemināšanos, tādējādi abu minēto uzņēmumu stratēģija bija savstarpēji noteikt zemāku cenu kā konkurentam, izņemot (*), kad kā liecina cenu izmaiņu dinamika, SIA „Baltijas Betonmix” ir periodiski atkāpusies no uzsāktās zemu cenu stratēģijas, kamēr Cemex lielākoties turpināja pārspēt konkurentu piedāvājumus, piedāvājot zemu cenu (*). Minētais liecina par Cemex nolūku piemērot pārmērīgi zemu cenu stratēģiju, tādējādi piespiežot konkurentus sekot Cemex zemu cenu politikai tirgū. Tomēr, ievērojot tirgus apjomu kritumu ekonomikas lejupslīdes apstākļos un citu konkurentu rīcību, cenu izmaiņu dinamika neļauj viennozīmīgi novērtēt Cemex rīcību kā ļaunprātīgu, kuras mērķis būtu kavēt konkurenci transportbetona tirgū. Neatkarīgi no minētā Cemex kā dominējošam uzņēmumam ir īpaša atbildība, lai tas ar savu rīcību nekavētu konkurenci tirgū.

Atbilstoši Konkurences likuma 2.pantam šā likuma mērķis ir aizsargāt un attīstīt brīvu konkurenci sabiedrības interesēs. Viens no labumiem, ko patērētāji iegūst no tirgus dalībnieku konkurences, ir zemākas cenas. Jo īpaši novērtējot zemu cenu stratēģijas kā ļaunprātīgas rīcības izpausmi Konkurences likuma kontekstā, ir nepieciešams konstatēt pietiekamus pierādījumus par Cemex rīcības negatīvo ietekmi uz esošo un potenciālo konkurenci. Lēmuma 5.punktā Konkurences padome secina, ka lietā konstatētās Cemex zemo cenu politikas ilgums acīmredzot nav bijis pietiekams, lai ietekmētu pietiekami efektīvu konkurentu konkurētspēju, ņemot vērā, ka tie periodiski arī ir piemērojuši zemas cenas, kā arī to tirgus daļa ir pieaugusi. Vienlaicīgi turpat Konkurences padome konstatē, ka ilgā laika periodā Cemex pārmērīgi zemā cenu stratēģija var būtiski negatīvi ietekmēt esošo un potenciālo konkurenci transportbetona tirgū, izslēdzot esošos konkurentus no tirgus tā iemesla dēļ, ka tiem nav zaudējumu finansēšanas avota, kā arī radot barjeras potenciālajai konkurencei – jaunu tirgus dalībnieku ienākšanai tirgū ekonomikas izaugsmes laikā. Līdz ar to jāvērtē Cemex cenu politikas ietekme uz tirgu kopumā, ņemot vērā atbildību, kas gulstas uz dominējošā stāvoklī esošu tirgus dalībnieku. Šāda tirgus dalībnieka rīcība, ja iespējams konstatēt atšķirīgu faktisko tirgus situāciju, būtu atzīstama par dominējošā stāvokļa ļaunprātīgu izmantošanu.

¹⁹ C-333/94 P *Tetra Pak International v Commission*, 25.§

Cemex viedokļa izvērtējums

Cemex iebilst pret Konkurences padomes secinājumu, ka cementa un transportbetona tirgi ir skatāmi kopā un ka mēģinājums „rast atbildes par vienu biznesu otrā” ir kļūda. Cemex norāda, ka pārdod transportbetonu par tirgus cenām, ka cenas netiek noteiktas, pamatojoties uz izmaksām, bet uz pieprasījuma – piedāvājuma nesabalansētības pamata.

Konkurences padome norāda, ka brīžos, kad piedāvājums pārsniedz pieprasījumu, var veidoties spēcīgāka cenu konkurence, tādējādi nav pamata apšaubīt, ka Cemex rīcību, nosakot zemas transportbetona cenas, ietekmēja arī konkurentu rīcība. Tomēr lietā Konkurences padome vērtē ne tikai transportbetona cenu samazināšanās iemeslus, bet arī Cemex rīcību (tirgus varas izmantošanu), cenšoties aizsargāt sava biznesa intereses citā tirgū, realizējot pretdarbības stratēģiju pret konkurentiem, t.i. vai Cemex rīcība, vērtējot to kopsakarā, nav vērtējama, kā tāda, kura ir pretrunā ar Konkurences likumu.

Cemex norāda, ka tā nesaprot, kāpēc Konkurences padome nenonāk pie tiem pašiem secinājumiem attiecībā uz Cemex galveno konkurentu cementa un transportbetona tirgos – Heidelbergcement Group un tās saistītajiem uzņēmumiem SIA „Baltik Saule” un SIA „HC Betons”. Lietā analizētajā periodā SIA „HC Betons” ir strādājusi ar zaudējumiem, kamēr SIA „Baltik Saule” ir strādājusi ar peļņu. Cemex nav saprotams, kādēļ Konkurences padome neizmeklē un neapsūdz minētās sabiedrības šķērssubsidēšanā.

Konkurences padome paskaidro, ka tā nav konstatējusi SIA „Baltik Saule” vai SIA „HC Betons” dominējošo stāvokli kādā no konkrētajiem tirgiem. Kas ir atļauts nedominējošam uzņēmumam, tas var būt aizliegts dominējošam. Dominējošajam uzņēmumam ir īpaša atbildība, lai tas ar savu rīcību nekavētu konkurenci tirgū. Uzņēmumam, kuram nav tirgus varas tirgū, zaudējumu atgūšana ir ierobežota, un pārmērīgi zemu cenu stratēģija nedod rezultātu, t.i. zaudējumu atgūšanu, ja ir zināms, ka tirgū darbojas spēcīgs tirgus dalībnieks. Fakts, ka SIA „HC Betons” strādā ar zaudējumiem, nav Konkurences likuma pārkāpums.

Izvērtējot visus lietā esošos pierādījumus un apkopojot visu iepriekšminēto, un īpaši, Cemex darbības, piemērojot zemu cenu stratēģiju, kuru atbalsta (šķērssubsidē) no ienākumiem cementa tirgū, kurā Cemex atrodas dominējošā stāvoklī, kopsakarā ar konkrētajiem apstākļiem tirgū (ekonomikas lejupslīdi un tirgus apjomu kritumu), faktu trūkuma dēļ nav pietiekams pamats konstatēt Cemex darbības kā ļaunprātīgu dominējošā stāvokļa izmantošanu ar mērķi gūt labumu, izspiežot no tirgus citus tirgus dalībniekus.

Neatkarīgi no tā, ka Konkurences padome konkrētajā lietā nekonstatē Cemex darbības Konkurences likuma 13.panta pirmās daļas ģenerālklausulas pārkāpumu, Konkurences padome norāda, ka Cemex atrodas dominējošā stāvoklī cementa tirgū Latvijas Republikā un cementa tirgū piemītošo tirgus varu Cemex ir iespēja pārnest uz transportbetona tirgu (Lēmuma 2.2.4.punkts). Konkurences padome uzsver, ka Cemex ir īpaša atbildība par to, lai tā ar savu darbību, t.sk. ar cenu politiku, neierobežotu konkurenci transportbetona tirgū un nekaitētu patērētājam. Cemex ir jāapzinās, ka, ilgā laika periodā piemērojot transportbetona cenas zem ražošanas un piegādes izmaksām (t.i. mainīgajām ražošanas izmaksām un tieši (specifiski) uz transportbetona ražošanu un tirdzniecību attiecināmajām fiksētajām izmaksām), kā arī pastāvīgi zem pilnas pašizmaksas ar nolūku ierobežot konkurenci, Cemex darbības var tikt kvalificētas kā Konkurences likuma pārkāpums.

Ievērojot iepriekš minēto un pamatojoties uz Konkurences likuma 8.panta pirmās daļas 4.punktu, 13.panta pirmās daļas ģenerālklausulu un 13.panta pirmās daļas 4.punktu, Administratīvā procesa likuma 63.panta pirmās daļas 4.punktu, Konkurences padome

n o l ē m a:

Izbeigt lietas Nr.2193/08/10/9 „Par Konkurences likuma 13.panta pirmās daļas ģenerālklausulā un 13.panta pirmās daļas 4.punktā noteiktajiem pārkāpumiem SIA „Cemex” darbībās” izpēti.

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

(*) – Ierobežotas pieejamības informācija

Priekšsēdētāja

I.Jaunzeme