



## KONKURENCES PADOME

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

### L Ē M U M S

Rīgā

Nr. 34

(Prot. Nr.39., 3.§)

2009. gada 9. oktobrī

#### **Par lietas izpētes izbeigšanu Lieta Nr.87/09/06/02**

#### **„Par Konkurences likuma 13.panta pirmās daļas 1., 4. un 5.punktā noteikto aizlieguma pārkāpumu valsts akciju sabiedrības „Latvijas valsts meži” darbībās”**

Konkurences padome 08.12.2008. saņēma a/s „Saldus mežrūpniecība” (turpmāk – Saldus MR), SIA „Latsin” (turpmāk – Latsin), SIA „Strenču MRS”, SIA „Kesko Agro Latvija” un SIA „Valkas mežs” 25.11.2008. iesniegumu (turpmāk Iesniegums Nr.1), kurā lūgts izvērtēt valsts a/s „Latvijas valsts meži” (turpmāk – LVM) darbību, tajā skaitā, struktūrvienības „Apaļkoksnes piegāde” cenu veidošanās politiku un tās ietekmi uz mežistrādes tirgu, kā arī izvērtēt LVM dominējošo stāvokli, kas neveicina konkurētspējīga mežistrādes tirgus veidošanos, izveidot augošu koku iegādes modeli ar vienlīdzīgiem nosacījumiem visiem tirgus dalībniekiem, visiem tirgus dalībniekiem maksājot vienlīdzīgu cenu par koksnes resursiem.

Iesniegumā Nr.1 teikts, lai veiktu mežizstrādi un nogādātu apaļkoksni pircējam, mežizstrādātājam ir jāiegādājas augoša koksne. Būtiskākā atšķirība starp jebkuru mežizstrādātāju un LVM izveidoto struktūrvienību „LVM Apaļkoksnes piegādes” ir tā, par kādu cenu šie uzņēmumi tiek pie augošas koksnes – var pat teikt, ka tās nav vispār vai tā ir „nulles cenā”. LVM ir spējīgs gala pircējam apaļkoksnes produkciju piedāvāt par zemāku cenu, jo tam ir neierobežota pieeja pie būtiska koksnes resursu daudzuma par velti. Tā rezultātā ir radusies situācija, kad LVM apaļkokus ar piegādi zāģētavā pārdod par gandrīz tādu pašu cenu, par kādu patērētājiem tirgus dalībniekiem ir jāiegādājas augoši koki, sedzot izdevumus par mežizstrādi, piegādi un administratīvos izdevumus. Esošais nozares modelis jau ir izjaucis mežizstrādes tirgus līdzsvaru, daudzu mežizstrādātāju rentabilitāte ir nokritusies līdz kritiski zemākajam līmenim.

06.01.2008. Saldus MR un Latsin (abi kopā turpmāk – iesniedzēji) tikšanās laikā ar Konkurences padomes pārstāvjiem, minētie iesniedzēji informēja, ka 12.01.2008. Konkurences padomei iesniegs papildus iesniegumu par LVM darbībām un tās iespējamo dominējošā stāvokļa ļaunprātīgu izmantošanu. Ņemot vērā minēto Konkurences padome 08.01.2009. ar vēstuli Nr.30 informēja Saldus MR, ka papildus informācija var būt būtiska Iesniegumā Nr.1 aprakstīto apstākļu izvērtēšanai, un Konkurences padomei minēto apstākļu dēļ atbildi viena mēneša laikā nav iespējams sniegt, vienlaicīgi informējot, ka Konkurences padome atbildi sniegs pēc papildus informācijas saņemšanas no iesniedzējiem.

15.01.2009. no Saldus MR un Latsin tika saņemts Iesniegums Nr.2, kurā, pamatojoties uz izklāstīto faktu atspoguļojumu un Konkurences likuma 13.panta pirmo daļu, 14.pantu, 22.panta 1.punktu un 23.pantu lūgts Konkurences padomei pieņemt lēmumu par lietas ierosināšanu un pieņemt lēmumu par Konkurences likuma 13.panta pirmās daļas pārkāpuma konstatēšanu LVM darbībās, atbilstoša tiesiskā pienākuma uzlikšanu un naudas soda piemērošanu LVM. Iesniegumā Nr.2 norādīts, ka:

1) LVM šķērssubsidē zaudējumus no apaļkoku sortimentu tirdzniecības ar ieņēmumiem no augošu koku tirdzniecības;

2) kontrolējot izejmateriālu (augošu koku realizācijas) tirgu atsakās pārdot saviem klientiem augošus kokus, lai pati iegūtu kontroli pār apaļkoku tirgu, kurā darbojas šie klienti, kas ir atkarīgi no augošu koku piedāvājuma, ierobežo augošu koku realizācijas apjomu;

3) bez objektīvi attaisnojoša iemesla atsakās pārdot apaļkoku sortimentus tiem tirgus dalībniekiem, kuri ar savā turējumā esošajām tehnoloģiskajām iekārtām neveic visu nopirkto sortimentu mehānisku pārstrādi;

4) konkursu nolikumos un piegādes līgumos pircējam izvirza pienākumu bez mehāniskas pārstrādes nepārdot trešajām personām LVM piegādātos apaļo kokmateriālu sortimentus, kas pēc būtības un pēc komerciālā lietojuma neattiecas uz piegādes līgumu, kura noslēgšana ir atkarīga no šī pienākuma uzņemšanās no pircēja puses;

5) piemēro diskriminējošu un atšķirīgu cenu līgumos par apaļo kokmateriālu sortimentu piegādēm;

6) uzspiež netaisnīgus priekšapmaksas noteikumus cirsmu izsoļu uzvarētājiem;

7) iepērk mežu zemi par nesamērīgi augstu cenu.

Iesniegumā Nr.2 norādīts arī uz citiem iespējamiem pārkāpumiem un to pārbaudes nepieciešamību.

Ņemot vērā sniegto informāciju un Iesniegumā Nr.2 izteikto lūgumu, 18.02.2009. un 19.02.2009. Konkurences padome ar vēstulēm Nr.353, 354, 359 informēja Saldus MR, Latsin un LVM, ka Konkurences padomes 11.02.2009. sēdē (Prot.Nr.6 2.§), pamatojoties uz Konkurences likuma 8.panta pirmās daļas 1.punktu, 22.panta 1.punktu, 23.panta pirmo daļu, Konkurences padome nolēma ierosināt lietu Nr.87/09/06/02 „Par Konkurences likuma 13.panta pirmās daļas 1., 4. un 5.punktā noteikto aizlieguma pārkāpumu valsts akciju sabiedrības „Latvijas valsts meži” darbībās”.

07.08.2009. Konkurences padome, pamatojoties uz Konkurences likuma 8.panta pirmās daļas 2.punktu, 27.panta otro daļu, nolēma pagarināt lēmuma pieņemšanas termiņu lietā uz laiku līdz 11.10.2009.

22.09.2009. Konkurences padomes Izpilddirekcija ar vēstulēm Nr.1699, Nr.1700, Nr.1701 paziņoja lietas dalībniekiem, ka ir konstatēti lēmuma pieņemšanai nepieciešamie fakti un saskaņā ar Konkurences likuma 26.panta septīto daļu lietas dalībniekiem ir tiesības desmit dienu laikā no paziņojuma saņemšanas brīža iepazīties ar lietā iegūto informāciju, izteikt savu viedokli un iesniegt papildu informāciju. LVM 25.09.2009.pilnvarotais pārstāvis iepazīnās ar lietas materiāliem. Latsin prokūrists un Saldus MR pilnvarotie pārstāvji 30.09.2009. iepazīnās ar lietas materiāliem. Neviens no lietas dalībniekiem likumā noteiktajā desmit dienu termiņā neiesniedza savu viedokli vai papildu informāciju lietā.

## **1. LIETAS DALĪBNIEKI**

LVM ir valsts akciju sabiedrība, kas Latvijas Republikas komercreģistrā reģistrēta ar vienoto reģistrācijas Nr.40003466281, juridiskā adrese, Kristapa iela 30, Rīga. LVM ir 100% valstij piederoša komercsabiedrība, kura tika dibināta 1999.gadā, un tai ar likumu ir piešķirtas tiesības apsaimniekot Latvijas valstij piederošās meža zemes un saņemt no šīs apsaimniekošanas gūtos ienākumus. LVM uz 2008.gadu apsaimnieko 1,59 milj. ha meža zemes (49% no Latvijas teritorijā esošajām kopējām meža zemju platībām). LVM ir tirgus dalībnieks, jo tā veic saimniecisko darbību Latvijas teritorijā – LVM pārdod augošu koku cirsmas un apaļkokus, kā arī veic citas ar mežu apsaimniekošanu saistītas saimnieciskās darbības, tajā skaitā nodarbojas ar sēklu, stādu un zemes tirdzniecību, zemes nomu u.c. saimniecisko darbību. LVM 28.08.2008. vēstulē Nr.01-281/2009 norādījusi ievērojamu skaitu publiskos iepirkumus, kurus veic LVM „Apaļkoksnes piegādes” un LVM „Mežs”, lai nodrošinātu pamatdarbības nepieciešamos pakalpojumus. LVM rīcībā nav ne tehnoloģisko iekārtu, ne mežistrādes vai meža kopšanas tehnikas. Līdz ar to LVM visu nepieciešamo mežistrādes/meža apsaimniekošanas darbu veikšanu nodrošina iepirkto pakalpojumu veidā.

Saldus MR ir akciju sabiedrība, kas Latvijas Republikas komercreģistrā reģistrēta ar vienoto reģistrācijas Nr.40003020121, juridiskā adrese, Kuldīgas iela 86C, Saldus. Saldus MR saimnieciskās darbības veidi - meža zemju iepirkšana, meža stādu iepirkšana, augošu koku iepirkšana, zāģbaļķu, finierkluču, papīrmalkas iepirkšana – pārdošana, zāģmateriālu pārdošana. Saldus MR ir arī mežistrādes pakalpojumu piedāvātājs un iepircējs.

Latsin ir sabiedrība ar ierobežotu atbildību, kas Latvijas Republikas komercreģistrā ir reģistrēta ar vienoto reģistrācijas Nr.50003121261, juridiskā adrese, Meža iela 4, Jaunjelgava, Aizkraukles rajons. Latsin saimnieciskās darbības veidi ir apaļo kokmateriālu tirdzniecība – eksports, apaļo kokmateriālu pārstrāde, mežizstrāde un ar to saistīto pakalpojumu sniegšana, kurināmās šķeldas ražošana - tirdzniecība, meža augsnes sagatavošana. Latsin darbojas augošu koku, zāģbaļķu, finierkluču, taras kluču, malkas, papīrmalkas iepirkuma – realizācijas tirgos.

Izvērtējot Latsin, Saldus MR, LVM sniegto informāciju, kā arī Konkurences padomes papildus no citiem tirgus dalībniekiem un Latvijas Kokrūpniecības federācijas (turpmāk – LKF) iegūto informāciju, Konkurences padome

## **k o n s t a t ē j a :**

### **2. KONKRĒTIE TIRGI**

Saskaņā ar Konkurences likuma 1.panta 4.punktu konkrētais tirgus ir konkrētās preces tirgus, kas izvērtēts saistībā ar konkrēto ģeogrāfisko tirgu. Konkurences likuma 1.panta 5.punkts nosaka, ka 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.

#### *2.1. Konkrētais preču tirgus*

##### 2.1.1. Augoši koki:

Iesniegumā Nr.2 teikts, ka augoši koki tiek tirgoti divos dažādos tirdzniecības modeļos: 1) atklātās cirsmu izsolēs, 2) izpildot noslēgtos ilgtermiņa mežizstrādes līgumus (turpmāk – IML).

Saskaņā ar Iesniegumā Nr.2 norādīto, iesniedzēji uzskata, ka konkrētais tirgus lietā ir dažādu sugu augošu koku realizācijas tirgus, kurā tirgus dalībnieki, kuriem īpašumā vai turējumā atrodas meža zemes, paši vai par atlīdzību piešķir tiesības citiem tirgus dalībniekiem nocirst šajās meža zemēs augošus kokus. Saskaņā ar Iesniegumā Nr.2 norādīto iesniedzēji uzskata, ka LVM atrodas dominējošā stāvoklī augošu koku realizācijas tirgū Latvijas teritorijā.

Lietā aptaujātie tirgus dalībnieki un nozaru pārstāvji kā LVM, a/s „Latvijas Finieris”, LKF, norādīja, ka augošu koku meža platības nebūtu pamatoti dalīt sīkāk pēc koku sugām, ņemot vērā, ka katrā konkrētajā cismā augošu koku sastāvs, īpatsvars, kvalitāte, koku vecums veidojas no dažādu koku sugu kopuma. Konkurences padomei analizējot LVM cirsmu izsoļu rezultātus ir konstatējams, ka sugu sastāvs izcērtamajiem kokiem konkrētajos meža iecirkņos tiek norādīts pēc cismā valdošās izcērtamo koku sugas, un lielākoties sugu sastāvs ir neviendabīgs.

##### 2.1.2. Apaļkoku sortimenti:

Saskaņā ar Iesniegumā Nr.2 norādīto no 2002.gada papildus diviem iepriekš minētajiem koksnes resursu tirdzniecības modeļiem LVM uzsāka apaļkoku tirdzniecību, kura ietvaros LVM paši iegūst augošus kokus, tos nocērtot savos apsaimniekotajos mežos, un piegādājot tos uzņēmumiem, kuri konkursa rezultātā ir ieguvuši tiesības uz attiecīgajām apaļkoku piegādēm. LVM konkursu ietvaros piesaista kontraktorus – mežizstrādātāju un transporta pakalpojumu sniedzējus, kuri attiecīgi nocērt augošos kokus un piegādā tos pircējiem. Iesniedzēji Iesniegumā Nr.2 norādījuši, ka no augošu koku realizācijas tirgus atšķirīgs ir apaļkoku sortimentu realizācijas tirgus. Līdz ar to apaļkoku tirgus ir ar augošu koku tirgu saistītais lejupējais tirgus, kur koksnes resursam – augošam kokam tiek pievienota papildu vērtība, to nocērtot (mežizstrādes pakalpojums) un izvedot no meža (transporta pakalpojums), un kas veido papildus izmaksas, augošu koku pārvēršot par noteiktu apaļkoka sortimentu.

##### Konkurences padomes viedoklis

Izmantojot LVM apsaimniekošanā nodotos valsts meža resursus, LVM tirgū piedāvā izejvielu – koksni jeb kokmateriālus. Atbilstoši lietā iegūtai informācijai, Konkurences padome secina, koksne tiek piedāvāta divos veidos, tas ir augošu koku

un apaļkoku sortimentu veidā. Pieprasījumu pēc koksnes galvenokārt veido uzņēmumi, kas eksportē apaļkoksni vai veic apaļkoksnes pārstrādi.

Apaļo kokmateriālu vai apaļkoku produkti jeb izejviela var tikt sadalīta zāģbaļķos, papīrmalkā, finierklučos, malkā, celulozes šķeldās. Šīm izejvielām var ņemt vērā koksnes veidu, kvalitāti u.c. būtiskus kvalitātes prasības. Izejmateriālam veicot pirmapstrādi iegūst zāģmateriālus, koksnes plātnes, celulozi u.c. Starpproduktus veido plātnes, kokskaidu plātnes, saplāksnis un finieris. Visbeidzot koksnes tālākapstrādes produkti jeb pievienotās vērtības produkcija ir amatniecības izstrādājumi (koka durvis, logi, rāmji), mēbeles u.c.

Apaļkoksni var iegādāties no LVM apaļo kokmateriālu sortimentu izsolēs, no tirgus dalībniekiem, ar kuriem LVM ir noslēgti IML, kā arī tiem, kuri iegādājas cirsmas izsolēs (LVM), un privātajiem mežu īpašniekiem. Bez tam ir iespējams apaļkoku imports no citām valstīm.

Pieprasījumu pēc augošiem kokiem veido plašs, dažādu klientu loks, tā, piemēram, ievērojamu pieprasījumu veido augošu koku cirsmu pircēji, kuri ir mežizstrādātāji, tādas komercsabiedrības kā Saldus MR, Latsin, PATA AB, Metsaliitto u.c. Daļa no izstrādājamiem augošajiem kokiem (kuri tiek pārvērsti par apaļkokiem) tiek piegādāti Latvijas kokzāģētavās pārstrādei. Atsevišķiem mežizstrādātājiem pieder arī kokzāģētavas, bet daļa augošu koku tirgū iegūtā produkcija, tai skaitā apaļkoki, tiek eksportēta, vai arī realizēta vairumtirdzniecībā Latvijas tirgū.

Augošu koku segmentā LVM valsts mežus ir nodevusi izstrādē tirgus dalībniekiem, pamatojoties uz IML vai cirsmu izsolēs. Līdz ar to tirgū nonāk koksne, kuru uzņēmēji nopērk augošu koku cirsmu izsoļu veidā un koksne, kuru uzņēmēji izcērt IML ietvaros. Parāleli augošo koku izstrāde notiek arī mežos, kuri pieder privātajiem mežu īpašniekiem. Saskaņā ar lietā iegūto informāciju augošu koku cirsmu izsolēs LVM neizmanto savus meža tehnikas resursus. Augošu koku cirsmu izstrādi veic tas pretendents, kurš uzvarējis attiecīgā augošu koku cirsmu izsolē. Izpildot noslēgto IML platībās izcērtamo koksnes apjomu IML turētāji paši ik gadu izcērt tiem paredzēto apjomu.

Saldus MR un Latsin ir tieši LVM konkurenti apaļkoku sortimentu tirgū, jo arī Saldus MR un Latsin piedāvā tirgū apaļkoku sortimentus. LVM pārdod apaļkoku sortimentus, kas ir iegūti valsts mežos. Saldus MR tirgo apaļkoku sortimentus, ko tā iegūst pati savos mežos, LVM un citu (privāto) meža īpašnieku mežos. Latsin pērk augošus kokus LVM un citu privāto meža īpašnieku mežos.

Apaļkoku sortimenti Konkurences padomes vērtējumā var tikt iedalīti sīkāk atkarībā no apaļkoku paredzētā pielietojuma – zāģbaļķu sortimentu realizācijas tirgū, finierkluču sortimentu realizācijas tirgū, papīrmalkas sortimentu realizācijas tirgū, stabu koksnes sortimentu realizācijas tirgū. Tomēr šīs lietas ietvaros Konkurences padome uzskata, ka nav nepieciešams apaļkoku tirgu dalīt šaurākos preču segmentos. Arī apaļkoku sortimentu realizācijas modelī LVM neizmanto savus mežizstrādes tehnikas resursus, jo LVM konkursu ietvaros piesaista kontraktorus – mežizstrādātāju un transporta pakalpojumu sniedzējus, kuri attiecīgi nozāģē augošos kokus, izved līdz ceļam un transportē.

Pieprasījumu pēc apaļkokiem veido koksnes pārstrādes uzņēmumi Latvijā, kuriem tiek piegādāti jau izstrādāti sortimenti pēc pasūtītās specifiskācijas un kvalitātes

prasībām, piegādājot sortimentus saskaņā ar noteiktu piegāžu grafiku no LVM, vai iegādājoties sortimentus no privātiem mežu īpašniekiem. Tāpat pieprasījumu pēc apaļkokiem veido komersanti, kuri iepērk apaļkokus, lai tos eksportētu ārpus Latvijas Republikas robežām. Izņēmums ir papīrmalka, jo šādu koksnes pārstrādes uzņēmumu Latvijā nav, līdz ar to pieprasījumu pēc papīrmalkas sortimenta veido eksporta tirgi un uzņēmumi Skandināvijā, kas pārstrādā papīrmalku.

LVM 25.05.2009. vēstulē Nr.01-185/2009 norādījusi augošu koku segmentā sniegtās vidējās nosolītās cenas LVM cirsmu izsolē (LVL/m<sup>3</sup>) un vidējās IML cenas (LVL/m<sup>3</sup>) 2008.gadā.

Tabula Nr. 1

| Mēnesis    | Augošu koku segments                                      |                             | Apalo kokmateriālu segments  |
|------------|---|-----------------------------|--|
|            | Vidējā nosolītā cena LVM cirsmu izsolē LVL/m <sup>3</sup> | IML cena LVL/m <sup>3</sup> | 3 gadu, 6 un 3 mēnešu piegādes līgumu vidējā cena LVL/m <sup>3</sup> |
| Janvāris   | (*)   | (*)                         | (*)  |
| Februāris  | (*)   | (*)                         | (*)  |
| Marts      | (*)   | (*)                         | (*)  |
| Aprīlis    | (*)   | (*)                         | (*)  |
| Maijs      | (*)   | (*)                         | (*)  |
| Jūnijs     | (*)   | (*)                         | (*)  |
| Jūlijs     | (*)   | (*)                         | (*)  |
| Augusts    | (*)   | (*)                         | (*)  |
| Septembris | (*)   | (*)                         | (*)  |
| Oktobris   | (*)   | (*)                         | (*)  |
| Novembris  | (*)   | (*)                         | (*)  |
| Decembris  | (*)   | (*)                         | (*)  |

Augošu koku segmentā sniegtās vidējās nosolītās cenas LVM cirsmu izsolē (LVL/m<sup>3</sup>) un vidējās IML cenas (LVL/m<sup>3</sup>) 2008.gadā Konkurences padomes vērtējumā ir līdzīgas. 3 gadu, 6 un 3 mēnešu piegādes līgumu vidējās cenas (LVL/m<sup>3</sup>) apalo kokmateriālu sortimenta segmentā ir aptuveni divreiz lielākas.

Norādītās pieprasījuma atšķirības un cenas augošu koku un apaļkoku cenu atšķirības ir pamats augošu koku realizāciju un apaļkoku realizāciju nodalīt atsevišķos konkrētās preces tirgos, attiecīgi šīs lietas ietvaros nevērtējot apaļkoku realizācijas tirgu kā lejupejošo tirgu attiecībā pret augošu koku realizācijas tirgu.

## 2.2. Konkrētais ģeogrāfiskais tirgus

Saskaņā ar Konkurences likuma 1.panta 3.punktu konkrētais ģeogrāfiskais tirgus - ģeogrāfiska teritorija, kurā konkurences apstākļi konkrētās preces tirgū ir pietiekami līdzīgi visiem šā tirgus dalībniekiem, un tādēļ šo teritoriju var nošķirt no citām teritorijām.

2.2.1. Ņemot vērā, ka lietā tiek vērtēts piedāvājums un pieprasījums augošu koku tirgū tirgus dalībniekiem, kas veido pieprasījumu pēc Latvijā augošiem kokiem un kuri darbojas Latvijā, secināms, ka tas ir pietiekami līdzīgs, tādējādi augošu koku preces tirgus ģeogrāfiskais tirgus ir Latvijas Republika.

2.2.2. Analizējot apaļkoku realizācijas tirgu, konstatējams, ka pēdējos gados krasi svārstījies apaļkoku un gala produktu pieprasījums un līdz ar to arī to cenas, ko lielā mērā ietekmē norises ārējos, eksporta tirgos.

A/s „Latvijas Finieris” (15.04.2009. sarunu protokolā ar Konkurences padomi, 4.sēj, 116- 123. lp.) lietā ir sniegusi informāciju, ka „paši Latvijā uz vietas patērējam mazāko daļu koksnes, aptuveni tikai kādus 4 miljonus kubikmetrus koksnes un koksnes produktu. Katru gadu Latvijā tiek nocirsts aptuveni 10-12 miljoni kubikmetrus koksnes. Tas nozīmē, ka Latvija ir uz eksportu orientēta valsts. Līdz ar to, lai analizētu tirgu un noteiktu un vērtētu koksnes cenas, ir jāskatās plašākā reģionā, ne tikai uz Latviju. Aptuveni 50% no Latvijā nocirstās koksnes – apaļkoku, blakus produktu (koksne enerģētikas sektoram, koksne plātņu sektoram un celulozes ražošanas sektoram) un koksnes produktu veidā tiek eksportēti. Līdz ar to tirgū norises pasaules tirgos nonāk arī līdz Latvijas mežu īpašniekiem”.

Lietā iegūtā informācija (Zemkopības ministrijas 26.08.2009. vēstule Nr.3.1-3/2/3474 un 23.09.2009. vēstule Nr.3.1-3/2/3818) par papīrmalkas, zāģmateriālu, saplākšņa patēriņu un eksporta apjomu 2008.gadā (tūkst./m<sup>3</sup>) liecina, ka minēto produktu vietējais patēriņš ir salīdzinoši mazāks nekā eksporta apjoms. Piemēram, papīrmalkas eksports veido 100% no saražotā un importētā papīrmalkas apjoma Latvijā. Zāģmateriālu eksports veido 56% no saražotā un importētā zāģmateriālu apjoma Latvijā, bet vietējais zāģmateriālu patēriņš veido 44% no saražotā un importētā zāģmateriālu apjoma Latvijā. Dati par saplākšņa produkciju liecina, ka saplākšņa eksports veido 72% no saražotā un importētā saplākšņa apjoma Latvijā. Attiecīgi 28% veido vietējo patēriņu no saražotā un importētā saplākšņa apjoma Latvijā.

Par eksporta lielo īpatsvaru kokapstrādes tirgū, liecina arī LKF 28.08.2009. vēstulē Nr.60/08-009 sniegtā informācija, proti, saskaņā ar rūpniecības produkcijas realizācijas statistikas datiem zāģēšana, ēvelēšana un impregnēšana (NACE 20.1) 2008.gadā veidoja 351,507 milj. LVL, tai skaitā, eksports 60%, savukārt mēbeļu ražošana (NACE 36.1) - 97,418 milj. LVL 2008.gadā no tā eksports veido 57%. Finiera lokšņu (finierskaidas un lobskaidas) ražošana, saplākšņa ražošana, līmēto plātņu, skaidu plātņu, šķiedru plātņu un citu paneļu un plātņu ražošana (NACE 20.2) veidoja 205,3 milj. LVL 2008.gadā, tai skaitā eksports 71%.

Līdz ar to secināms, ka ģeogrāfiskais tirgus apaļkoku realizācijas tirgū ir plašāks kā Latvijas Republika.

Apaļkoku realizācijas tirgus nav noslēgts un pieaugot pieprasījumam un līdz ar to arī cenai, apaļkoki var tikt importēti. Pieaugot pieprasījumam pēc apaļkokiem ārpus Latvijas, apaļkoki tiek eksportēti.

Lietā iegūtā informācija liecina, ka galvenais traucēklis noslēgt līgumus laika posmā no 2007.-2008.gadam par apaļkoksnes piegādēm ir nespēja vienoties par cenu globālā tirgus pieprasījuma krituma rezultātā. Vietējiem pārstrādātājiem ir jākonkurē ar apaļkoksnes eksportētāju un citu valstu ražošanas uzņēmumiem, kuriem ir īpaša cenu politika iepērkot koksnes resursus citās valstīs. Piemēram, Skandināvijas celulozes rūpnīcas, ja tām sāk trūkt izejvielas, apaļkoksnes piedāvājuma palielināšanās dēļ neceļ cenas savos vietējos tirgos, bet gan trūkstošo apjomu iepērk kaimiņu valstīs, piemēram, Latvijā. Minētais bija viens no galvenajiem faktoriem, kas 2007.gadā atstāja ietekmi arī uz zāģbaļķu cenām Latvijā, kā rezultātā Latvijas ražotāji zaudēja konkurētspēju un bija spiesti sašaurināt vai slēgt ražošanu (LKF 28.08.2009. vēstule Nr.60/08-009, 5.sējuma 156.-157.lp.).

Kā liecina dati, apaļkoku tirgus ir ļoti dinamisks un ātri reaģē uz pieprasījuma un piedāvājuma svārstībām reģionā. Līdz ar to nav pamats uzskatīt, ka piedāvājums un pieprasījums jāvērtē tikai Latvijas teritorijā, jo cenas izsolēs ietekmē tendences pasaules tirgū.

Konkurences padome, piemērojot Konkurences likuma 13.panta pirmo daļu, vērtē konkurences apstākļus Latvijas Republikā. Tādējādi konkrētie tirgi šajā lietā ir augošu koku realizācijas tirgus Latvijas teritorijā un apaļkoku realizācijas tirgus Latvijas teritorijā. Tomēr vienlaikus Konkurences padome šajā lietā ņem vērā, ka apaļkoku realizācijas tirgū cenu ietekmē arī pieprasījums un piedāvājums ārpus Latvijas robežas. Apaļkoku realizācijas tirgus ģeogrāfiski ir plašāks kā Latvijas teritorija un aptver vismaz Baltijas valstu un Skandināvijas reģionu.

### **3. DOMINĒJOŠAIS STĀVOKLIS**

Konkurences likuma 1.panta 1.punkts nosaka, ka „dominējošais stāvoklis - 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”

Iesniegumā Nr.2 norādīts, ka LVM spēja darboties pilnīgi vai daļēji neatkarīgi no citiem tirgus dalībniekiem izriet, pirmkārt, no LVM tirgus daļas augošu koku realizācijas tirgū. Ņemot vērā ievērojamo privāto mežu īpašnieku, pašvaldību un citu mežu īpašnieku skaitu (pārsniedz 150 000) un daudzo privāto mežu īpašnieku, pašvaldību un citu mežu īpašnieku izcirsto koksnes apjomu, ir pamatoti uzskatīt, ka LVM ir lielākais tirgus dalībnieks augošu koku realizācijas tirgū un tā vistīcāmāk atrodas dominējošajā stāvoklī augošu koku realizācijas tirgū Latvijas Republikas teritorijā. Pārējo tirgus dalībnieku, kas nodarbojas ar augošu koku realizāciju, tirgus daļas ir nelielas. Ar augošu koku realizāciju nodarbojas LVM, SIA „Rīgas Meži”, vairāk kā 150 000 privātie mežu īpašnieki – fiziskas personas un uzņēmumi, taču šī privāto mežu īpašnieku tirgus daļa ir sadrumstalota, jo bez LVM nevienam citam tirgus dalībniekam tirgus daļa nepārsniedz 5%. Nav citu tirgus dalībnieku, kas individuāli vai kolektīvi varētu radīt nozīmīgu konkurenci LVM augošu koku realizācijas tirgū.

Konkurences padome ņēma vērā arī iesniedzēju norādīto, ka LVM ir pieeja nepieciešamajiem resursiem, kas ir nepieciešami, lai nodarbotos ar augošu koku tirdzniecību – meža zemei. LVM apsaimniekošanā uz 2008.gadu ir 1,59 milj. ha meža zemes, kas veido 45% - 49% no Latvijas teritorijā esošajām meža zemēm. Jāņem vērā, ka šo resursu pieejamība ir droša un stabila, jo to garantē valsts ar Meža likuma 4.panta otro daļu, kas nosaka, ka „valstij piekrietošās un valsts īpašumā esošās uz valsts vārda Zemkopības ministrijas personā zemesgrāmatā ierakstītās meža zemes apsaimniekošanu un aizsardzību veic valsts akciju sabiedrība „Latvijas valsts meži”, kas nodibināta valsts meža īpašuma pārvaldīšanai un apsaimniekošanai”.

Iesniedzēju vērtējumā augošu koku realizācijas tirgū bez ievērojamām investīcijām ir grūti ienākt jaunam tirgus dalībniekam ierobežoto tirgus resursu dēļ, pār kuriem arvien lielāku kontroli turpina iegūt LVM. Augošu koku tirgū nepieciešams resurss ir meža zeme – tas Latvijas teritorijā ir ierobežotā daudzumā, un šo resursu var iegūt tikai divos veidos – radot pašam vai nopērkot no citiem tirgus dalībniekiem. Meža ieaudzēšanai un sagatavošanai ciršanai ir nepieciešami vairāk kā 50 gadi, tātad tirgus dalībnieks, kurš vēlas paplašināties vai ienākt tirgū, šādā



gadījumā ir apgrūtināts laika ziņā. Kā rezultātā augošu koku realizācijas tirgus ietver salīdzinoši augstas barjeras ienākšanai tirgū vai citu tirgus dalībnieku attīstībai.

Tabula Nr. 2: augošu koku realizācijas tirgus Latvijā m<sup>3</sup>

|       | LVM augoši koki izsolēs milj. m <sup>3</sup> | ILM mežizstrādātājiem milj. m <sup>3</sup> | LVM kopā milj. m <sup>3</sup> | Latvijas augošu koku tirgus milj. m <sup>3</sup> | LVM augošu koku tirgus daļa |
|-------|--|--|-------------------------------|--|-----------------------------|
| 2007. | 1,75   | 1,05                                       | 2,80                          | 8,23   | 34%                         |
| 2008. | 1,50   | 1,18                                       | 2,68                          | 7,08   | 37,9%                       |

Ņemot vērā LVM lietā iesniegto informāciju, par to ka 2007.gadā tās tirgus daļa augošu koku realizācijas tirgū Latvijā bija aptuveni 34%, bet 2008.gadā 37,9%, kā arī ņemot vērā atlikušās tirgus daļas ievērojamo sadrumstalotību, par ko liecina lielais privāto mežu īpašnieku, pašvaldību un citu mežu īpašnieku skaits, kas pārsniedz 150 000, un no kuriem nevienam tirgus daļa nepārsniedz 5 %, Konkurences padome secina, ka LVM ir lielākais tirgus dalībnieks augošu koku realizācijas tirgū un atrodas dominējošajā stāvoklī augošu koku realizācijas tirgū Latvijas Republikas teritorijā.

Tabula Nr. 3: apaļkoku realizācijas tirgus Latvijā m<sup>3</sup> pēc LVM iesniegtajiem datiem

|       | Importētā apaļkoksne milj.m <sup>3</sup> | Privātie mežu īpašnieki milj.m <sup>3</sup> | LVM realizētā apaļkoksne m <sup>3</sup> | Latvijas apaļkoku tirgus milj.m <sup>3</sup> | LVM apaļkoku tirgus daļa |
|-------|--|---|---|--|--------------------------|
| 2007. | 2,54                                     | 5,43  | 1,83                                    | 9,8  | 18,7%                    |
| 2008. | 0,73                                     | 4,4   | 2,69                                    | 7,82   | 34,4%                    |

Tabula Nr. 4: apaļkoku realizācijas tirgus Latvijā m<sup>3</sup> pēc LKF iesniegtajiem datiem

|       | Importētā apaļkoksne milj.m <sup>3</sup> | Privātie mežu īpašnieki milj.m <sup>3</sup> | LVM realizētā apaļkoksne m <sup>3</sup> | Latvijas apaļkoku tirgus milj.m <sup>3</sup> | LVM apaļkoku tirgus daļa |
|-------|--|---|---|--|--------------------------|
| 2007. | 1,7                                      | 5,43  | 1,83                                    | 8,96   | 20%                      |
| 2008. | 0,6                                      | 3,4   | 2,69                                    | 6,69   | 40%                      |

Par LVM tirgus daļām apaļkoku realizācijas tirgū, konstatējams, ka tās ir palielinājušās no aptuveni 18,7%-20% 2007.gadā līdz 34,4%-40% robežās 2008.gadā, atkarībā no informācijas avota (LVM vai LKF).

Konkurences padome veica informācijas ieguvu no piecām lielākajām komercsabiedrībām Latvijas apaļkoku realizētājām Latvijā. Iegūtā informācija liecina, ka šo tirgus dalībnieku tirgus daļas ir ievērojami mazākas nekā LVM tirgus daļas apaļkoku realizācijas tirgū. Pārējo lielāko apaļkoksnes tirgus dalībnieku kā Latsin, Saldus MR, SIA „Metsaliitto Latvia”, SIA „Stora Enso mežs”, SIA „PATA AB” tirgus daļa bija robežās no 2%-9% no apaļkoksnes realizācijas tirgus Latvijā. Līdz ar to pēc Konkurences padomes izdarītajiem secinājumiem LVM ir uzskatāms arī par lielāko tirgus dalībnieku, tomēr vienlaicīgi secināms, ka šī tirgus daļa nav stabila, jo 2007. un 2008.gadā ir bijusi krasi svārstīga. Lai gan LVM tirgus daļa 2008.gadā bija 40% no konkrētā tirgus, kas varētu liecināt par LVM atrašanos dominējošajā stāvoklī arī apaļkoksnes realizācijas tirgū Latvijā, tomēr Konkurences padome secina, ka ir pamats uzskatīt, ka LVM nav neizbēgamais darījuma partneris un tai nav tirgus varas, lai darbotos neatkarīgi no konkurentiem un pircējiem. Ja pircējs LVM izvirzīto prasību dēļ nespēj kvalificēties sortimentu piegādei no LVM, pastāv iespējas iegādāties apaļkoku sortimentus no tirgus dalībniekiem, kuriem ir noslēgti IML ar

LVM, no tiem tirgus dalībniekiem, kuri iegādājas cirsmas izsolēs, kā arī no privāto mežu īpašniekiem un, visbeidzot, pastāv iespēja nepieciešamo apaļkoku sortimentu importēt. Rezultātā tirgū piedāvājums nav homogēns, to veido dažādi piedāvājumi, arī ģeogrāfiski piedāvājums ir plašāks kā Latvijas teritorija un pircēji var izvēlēties no kura piegādātāja pirkt nepieciešamo apaļkoku sortimentu.

Ņemot vērā iepriekš norādīto, LVM neatrodas dominējošā stāvoklī apaļkoku realizācijas tirgū Latvijā. Attiecīgi nav pamats šajā lietā vērtēt, vai LVM ir dominējošā stāvoklī apaļkoku realizācijas tirgū ārpus Latvijas.

#### **4. LVM RĪCĪBAS IZVĒRTĒJUMS**

##### *4.1. Konkurences tiesību piemērošana tirgus dalībniekiem, kuri atrodas dominējošā stāvoklī.*

Konkurences likuma 2.pants nosaka, ka „šā likuma mērķis ir aizsargāt, saglabāt un attīstīt brīvu, godīgu un vienlīdzīgu konkurenci visās tautsaimniecības nozarēs sabiedrības interesēs (...)”. No minētās tiesību normas izriet, ka, izvērtējot lietas apstākļus un pieņemot lēmumu, Konkurences padome vadās no principa, kas nosaka kopēju konkurences aizsardzību konkrētajā tirgū pretēji viena konkurenta interešu aizsardzībai.

Konkurences tiesībās tirgus dalībniekam nav aizliegts atrasties dominējošā stāvoklī un konkurēt tirgū ar konkurētspējīgu precī (tai skaitā, kvalitatīvākiem, inovatīviem, uzlabotiem produktiem un pakalpojumiem, preču klāstu) vai piedāvāt konkurētspējīgu (zemāku) cenu. Tirgus dalībniekam, kas atrodas dominējošā stāvoklī, ir īpaša atbildība, lai konkrētais tirgus netiktu deformēts, ierobežots vai kavēts tā rīcības rezultātā.

Attiecīgi Konkurences likuma 13.panta pirmā daļa aizliedz tirgus dalībniekam ļaunprātīgi izmantot dominējošo stāvokli. Tirgus dalībnieka rīcība, kas ietver dominējošā stāvokļa ļaunprātīgas izmantošanas pazīmes, tiek vērtēta vai tā ir tāda, kuras rezultātā konkurence konkrētajā tirgū tiek deformēta, ierobežota vai kavēta tāpēc, ka tā vērsta uz konkurentu izslēgšanu un tirgus (vertikālu vai horizontālu) noslēgšanos vai eksplotējot citus tirgus dalībniekus, piem., piemērojot pārmērīgi augstu cenu.

Ievērojot Iesniegumā Nr.1 un Iesniegumā Nr.2 norādīto informāciju, Konkurences padome uzskata par pamatotu izvērtēt LVM rīcību 2008.gadā, nosakot cenu augošu koku un apaļkoku realizācijas tirgū (4.2.) un LVM rīcību izvirzot noteiktus darījuma nosacījumus (4.3.), ievērojot Konkurences likuma 13.panta pirmajā daļā ietvertos gadījumus, kad tirgus dalībnieka, kurš atrodas dominējošā stāvoklī, rīcība ir tā stāvokļa ļaunprātīga izmantošana.

##### *4.2. LVM rīcības izvērtējums, nosakot apaļkoku cenu*

Iesniedzēji norāda, ka LVM ļaunprātīgi izmanto savu dominējošo stāvokli augošu koku realizācijas tirgū, jo LVM:

**- šķērssubsidē zaudējumus no apaļkoku sortimentu tirdzniecības ar ieņēmumiem no augošu koku tirdzniecības**

LVM šķērssubsidē zaudējumus, kas rodas no apaļkoku sortimentu tirdzniecības, ar ienākumiem, kas gūti no augošu koku tirdzniecības atklātajās meža cirsmu izsolēs un IML. LVM pārdod apaļkoku sortimentus zem papildus izmaksām, kas tam rodas, sagatavojot un piedāvājot tirgū šos apaļkoku sortimentus. Saskaņā ar iesniedzēju veiktajiem aprēķiniem, (skatīt Iesnieguma Nr.2 3.pielikumu (1.sējuma 24.-27.lp.))

ņemot par piemēru 2008.gada septembri, LVM zaudē 12,6% jeb 4,03 Ls par katru pārdoto apaļkoku sortimentu, ja LVM vajadzētu atpelnīt visas papildus izmaksas, kas saistās ar apaļkoku sagatavošanu un pārdošanu. Priedes un egles sugu sortimentu gadījumā šie zaudējumi ir pat vēl lielāki, veidojot attiecīgi 23,4% jeb 8,52 Ls un 16,5% jeb 5,69 Ls par katru pārdoto apaļkoku kubikmetru. Tādējādi iesniedzēju skatījumā LVM, izmantojot šķērssubsīdijas, tirgo apaļkokus zem tirgus cenas, kas ir uzskatāms par dominējošā stāvokļa ļaunprātīgu izmantošanu.

Lai izvērtētu šķērssubsidēšanas faktu, tirgus dalībniekiem tika lūgts sniegt viedokli par jēdzienu „tirgus cena” augošu koku realizācijas tirgū un apaļkoku realizācijas tirgū.

Saldus MR 01.06.2009. vēstulē Nr.50 norāda, ka savā iesniegumā ar terminu „tirgus cena”, „tirgus vērtība” tiek domāts pieprasījuma un piedāvājuma līdzsvara cena brīvā tirgū. Saldus MR secina, ka attiecībā uz apaļkokiem LVM rīkotajās izolēs nosolītā cena nav tirgus cena, jo šīs izsoles nenotiekot brīvā tirgus apstākļos, proti tajā nevarot piedalīties visi tirgus dalībnieki (tikai zāģētavas). *Vēstulē secināts, ka privāto uzņēmumu tirgoto apaļkoku cena ir tuva tirgus cenai, bet tomēr pilnīgi precīzi neatspoguļo tirgus cenu, jo no privātiem uzņēmumiem apaļkokus iepērk tikai tie uzņēmumi, kuri nevar iepirkt apaļkokus no LVM vai arī nevar tos iepirkt pietiekamā apjomā no LVM, tādēļ no pieprasījuma puses ne visi tirgus dalībnieki tajā ir iesaistīti, lai varētu apgalvot, ka šeit tiek atspoguļota patiesā tirgus cena.* Eksporta tirgi ietekmējot tirgus cenu, galvenokārt papīrmalkas tirgū, jo eksporta tirgi arī veido pieprasījuma struktūru, kas tādējādi ietekmē tirgus cenu.

Latsin 07.06.2009. vēstulē Nr.92 norāda, ka *tirgus cenu nosaka piedāvājuma un pieprasījuma attiecība (...). Izsoles cena var tikt uzskatīta par tirgus cenu, ja piedāvājums atbilst pieprasījumam. Šajā gadījumā būtiskas ieņēmumu atšķirības starp LVM realizētajiem koksnes pārdošanas veidiem veidojas, jo augošu koku izsolēs koksnes piedāvājums ir nepietiekošs. Nosakot apaļkoku tirgus vērtību, Latsin veic ražotāju – apaļkoku pārstrādātāju iepirkuma cenu aptaujas, kā arī gala produkcijas cenas eksporta tirgos.*

### LVM argumenti

LVM nav pieejama salīdzinoša informācija par pārdotajām koksnes sugām, jo katras pārdotās cirsmas koksnes apjomu veido vairākas koksnes sugas, bet cirsmā tiek pārdota kā viens veselums, nedalot to pa koksnes sugām. Līdz ar to LVM nevar precīzi noteikt, par kādu cenu izsolē tiek pirkti katra koksnes suga atsevišķi. Ņemot vērā LVM izmantoto cenu veidošanas mehānismu – atklāts konkurss, kura ietvaros visi interesenti brīvi uz savstarpējas konkurences pamatiem iesniedz savus piedāvājumus, tajā skaitā cenas – LVM nav pamata uzskatīt, ka LVM apaļo kokmateriālu sortimentus pārstrādātājiem realizē zem „tirgus cenas”.

*LVM izsolēs augošiem kokiem un apaļo kokmateriālu sortimentiem cenas tiek noteiktas nevis vadoties no izmaksu pozīcijām, bet gan balstoties uz tirgus pretendenta nosolītajām cenām.* Turklāt augošu koku un apaļo kokmateriālu sortimentu izsoles veido divus atsevišķus konkrētos tirgus, kur pēc LVM domām nepastāv tieša un vienkārši nosakāma korelācija izmaksu ziņā. Pārdodot augošus kokus cirsmas veidā, īpašuma tiesību pāreja notiek cirmā un LVM tālākajā šīs cirsmas izstrādes procesā nav iesaistīta. Līdz ar to nav iespējams ekonomiski pamatoti salīdzināt augošu koku pašizmaksu un apaļo kokmateriālu sortimentu pašizmaksu. Jo augoši koki var tikt pārstrādāti kokmateriālā, ņemot vērā dažādus faktoros un iegūstot

atšķirīgus, tieši nesalīdzināmus gala produktus, atkarībā no konkrētā mežistrādes uzņēmuma produkcijas ķēdes.

Izsoles sākumcenas augošiem kokiem tiek noteiktas, vadoties no iepriekšējā atskaites perioda. Līdz ar to sākumcenas nosaka tirgus pieprasījuma faktori. Līdzīgi, apaļo kokmateriālu sortimentiem izsoles sākumcena tiek noteikta, balstoties uz pretendentu iesniegtajiem sākotnējiem finanšu piedāvājumiem. Piemērotās gala cenas nav mazākas par LVM izmaksām un LVM darbojas ar peļņu. LVM nenosaka augošu koku un apaļo kokmateriālu „patieso” tirgus cenu, bet gan pārdod augošus kokus un apaļo kokmateriālu sortimentus izsolēs.

#### A/s „Latvijas finieris” viedoklis

Patiesā tirgus cena augošam kokam veidojas no jebkura patērētāja, kurš pērk koksnes gala produktu. Pašizmaksu augošam kokam nevar noteikt viena gada griezumā, ir jāvērtē ciklogrammas 5-10-20 un pat 100 gadu griezumā, lai noteiktu augoša koka pašizmaksu. Koksnes (bērza finierkluču) cenas nav vienādas un, piemēram, pērkot koksni gan pie privātiem, gan valsts mežos 2008.gadā, valsts sektora cenas bija augstākas nekā privāto mežu īpašniekiem.

Vidējo cenu augošu koku izsolēs nedrīkst salīdzināt, jo cenas ir ļoti dažādas, pastāv dažādi apstākļi - augšanas apstākļi, transportēšanas attālumi, transportēšana līdz patērētāja vietai, koksnes kvalitātes struktūra, bojājumi, augošu koku cirsmu cenas ir unikālas, līdz ar to kaut kādus salīdzinājumus var veidot tikai ilgā laika periodā - 10 gadu griezumā, bet nevar salīdzināt cirsmu A ar cirsmu B.

#### SIA „Rīgas meži” argumenti

Augošu koku sākumcenu nosaka, analizējot iepriekšējā perioda rezultātus. To regulē tirgus pieprasījums. Pircēji brīva tirgus apstākļos pērk augošus kokus izsolēs par nosolītām cenām. Īpašuma tiesības pircējam tiek piešķirtas cirmā un turpmāk izstrādes procesu tikai kontrolē. *Izmaksas netiek ņemtas vērā nosakot augošu koku sākumcenu.* Izsolēs piedāvātās augošu koku cirsmas ir atšķirīgas pēc to sugu sastāva, vecuma, kvalitātes, atrašanās vietas. *Viennozīmīgi pieņemt, ka izsolēs nosolītā cena ir tirgus cena nevar. Pircēji apsver visus komponentus un aprēķina, par cik viņi var šo cirsmu atļauties pirkt. Pircējiem ir arī dažādi mērķi kā tiks izmantoti kokmateriāli, kuri tiks saražoti. Tiem būs arī dažāda pievienotā vērtība. Cirsmu tādēļ par augstāko cenu varēs nopirkt pircējs, apsverot savas iespējas.*

#### Konkurences padomes viedoklis

Šķērssubsidēšana un tās aizliegums konkurences tiesību izpratnē pastāv tad, ja tirgus dalībnieks ienākumus no tirgus, kurā tas atrodas dominējošā stāvoklī, izmanto tirgū, kurā tas neatrodas dominējošā stāvoklī, tādā veidā tirgū, kurā tas darbojas konkurences apstākļos, radot sev labvēlīgākus apstākļus nekā konkurentiem – parasti, nosakot zemāku preces cenu. Konkurences padomes praksē šķērssubsidēšana aizlieguma pārkāpums tiek kvalificēts atbilstoši Konkurences likuma 13.panta ģenerālklausulai. Tirgus dalībniekam, kas atrodas dominējošā stāvoklī, ir aizliegts piemērot pārmērīgu cenu ievērojot arī Konkurences likuma 13.panta pirmās daļas 4.punktu.

Lai konstatētu, vai LVM šķērssubsidē darbības, piedāvājot preces par „patiesai tirgus cenai” neatbilstošu cenu, t.i., augošu koku cenu nepamatoti sadārdzinot un apaļkokus tirgojot zem tirgus cenas, kā arī, vai piemēro pārmērīgu cenu, tika analizēti attiecībā uz abām preču grupām LVM piemērotie cenu noteikšanas principi.

## 1. Izsoles cenas

Konstatējams, ka noteicošais ir izsoles (Izsole – tirgus, kur pircēji atklātā un organizētā veidā konkurē cits ar citu, pārsolot cenu, ko piedāvājuši citi izsoles dalībnieki<sup>1</sup>) princips. LVM izsolēs augošiem kokiem un apaļo kokmateriālu sortimentiem cenas tiek noteiktas, balstoties uz tirgus pretendentu nosolītajām cenām konkrētajā izsolē.

Augošu koku cirsmu izsoles cena veidojas brīva tirgus apstākļos, izsoles dalībniekiem piedaloties izsolē un nosolot augstāku cenu. LVM augošu koku piedāvājuma cenas noteikšanai ir izstrādājis metodiku (03.03.2008. LVM rīkojums Nr.3.1-2.1/001d/120/08/25 „Kārtība piedāvājuma cenas noteikšanai”, 03.12.2008. LVM rīkojums Nr.3.1-2.1/003u/120/08/60 „Kārtība piedāvājuma cenas noteikšanai”), kas ietver metodoloģiski novērtētu aptuvenu cirsmas cenu, aprēķinot koksnes kvalitātes attiecīgās klases mežā.

Augošu koku cirsmu izsolēs ir tiesības piedalīties jebkuram tirgus dalībniekiem bez ierobežojumiem. Atšķirībā no augošu koku cirsmu izsolēm, apaļo kokmateriālu sortimentu izsolēs var piedalīties tikai kokmateriālu ražotāji (pārstrādātāji).

Konkurences padome konstatē, ka cirsmu izsolēs piedāvāto koksnes resursu sākumcenas tiek noteiktas vadoties no iepriekšējā atskaites perioda, līdz ar to cenu atbilstība tirgus cenai vai LVM izmaksām ir visai nosacīta, jo dažādās cirsmās aug dažādas kvalitātes, sugas, vecuma koki, dažāds ir arī piedāvāto resursu kopējums un tirgus dalībnieku vajadzības attiecībā uz to iegādi, tāpat jāņem vērā atrašanās attālumu u.c. faktori cirsmu pārdošanā. Turklāt jāņem vērā, ka izsolēs darbojas arī sacīkstes princips, kas pretendentiem dažreiz liek arī cenu pārsolīt. Līdz ar to izsoles gala cenu ietekmē dažādi objektīvi, izmērāmi, un subjektīvi, neizmērāmi, faktori.

Iesniedzēji 14.01.2009. vēstules 3.pielikumā snieguši pārskatu par LVM 2008.gada septembrī rīkoto augošu koku izsoļu rezultātiem, izlases veidā apkopojot izlases datus no katras Latvijas mežsaimniecības, lai varētu aprēķināt „patieso tirgus cenu” Latvijā. Analizējot vidējos datus Latvijā attiecībā uz cirsmu izsoles rezultātiem konstatējams, ka, piemēram, Latvijai raksturīgākās priedes kā valdošās koku sugas kailcirtes vienas mežsaimniecības teritorijā (Ziemeļkurzemes) 2008.gada septembrī ir izsolītas cenas intervālā no 26,00 līdz 31,00 LVL/m<sup>3</sup>, bet visā Latvijā cenu robežas bijušas 25,85 – 34,75 LVL/m<sup>3</sup>. Līdz ar to gala rezultātā iesniedzēji kā vidējo („patieso”) tirgus cenu prieku cirsmā aprēķinājis 31,51 LVL/m<sup>3</sup> (1.sējuma 24.-27.lp.).

Savukārt uz Konkurences padomes pieprasījumu LVM 06.03.2009 vēstulē norādījusi, ka priedes cirsmu vidējā nosolītā cena 2008.gada septembrī bija 26,00 LVL augošu koku cirsmu izsolēs un 22,00 LVL IML turētājiem.

Gan iesniedzēju iesniegtie aprēķini par iespējamām vidējām cenām 2008.gada septembrī, gan LVM norādītās vidējās nosolītās cenas būtiski atšķiras – ir zemākas arī egles gadījumā, gan arī dažādu citu koku sugu cenu apkopojuma gadījumā: 26,80 LVL/m<sup>3</sup> eglei un 22,57 LVL/m<sup>3</sup> dažādām koku sugām pēc iesniedzēju aprēķiniem; 21,00 LVL/m<sup>3</sup> eglei un 20,45 LVL/m<sup>3</sup> dažādām koku sugām pēc LVM datiem (LVM 06.03.2009. vēstule Nr. 01-89/2009, lietas 1.sēj. 121.-122.lp.).

Turklāt atbilstoši LVM minētajā vēstulē sniegtajai informācijai par priedes (arī egles un bērza) cirsmu vidējo nosolīto cenu izmaiņām 2008.gada garumā, konstatējama cenu samazināšanās tendence no 28 LVL/m<sup>3</sup> 2008.gada janvārī līdz 18 LVL/m<sup>3</sup> decembrī (priedes gadījumā), kas liecina par pieprasījuma kritumu augošo koku tirgū. Līdz ar to neapstiprinās iesniedzēju pieņēmumi par iespējami pārlieku

---

<sup>1</sup> - Skat. Ekonomikas un finanšu vārdnīca – Norden AB, 2003., 171.lp.

sadārdzinātajām LVM augošu koku izsoļu cenām. Vienlaicīgi Konkurences padome secināja, ka pēc Iesniegumā Nr.2 piedāvātā piemēra nav iespējams noteikt patieso tirgus cenu augošiem kokiem.

Visi apaļkoki, kuri iegūti gan IML ietvaros, gan pērkot cirsmas, gan tos, kurus piedāvā LVM „Apaļkoksnes piegādes”, tiek pārdoti par cenu ko nosaka piedāvājuma un pieprasījuma attiecības. Nav pamata atbalstīt iesniedzēju uzskatu, ka tirgus nav brīvs, pamatojoties uz to, ka tirgus segmentā, kurā apaļkokus piedāvā LVM, pircēju skaits ir ierobežots. Konkurences padome secina, ka tie pircēji, kuri nekvalificējas LVM apaļkoksnes piegādēm var apaļkokus iegādāties no citiem pārdevējiem.

LVM apaļkoku sortimentus pārdod izsolēs, tas ir, pielietojot mehānismu, kas vislabāk atspoguļo pieprasījumu un piedāvājumu. Bez tam šis mehānisms tiek pielietots gan izsolot cirsmas, gan pārdodot apaļkoku sortimentus. Pērkot cirsmas, izstrādātāji, ievērojot tirgus tendences, var piedāvāt cenu, kas pārdodot apaļkokus, nodrošina vēlamo peļņu, vai arī nepiedalīties izsolē. Tā kā visi kokmateriālu izstrādes posmi ir saistīti, un visos posmos cenu nosaka izsoles rezultāti, tad cirsmu cenai vajadzētu pieaugt, pieaugot pieprasījumam pēc apaļkokiem, savukārt šo pieprasījumu nosaka pieprasījums pēc izejvielām un starpproduktiem, kā arī gala produktiem. Savukārt, samazinoties pieprasījumam pēc gala produktiem, starpproduktiem un izejvielām, cenām būtu jāsamazinās, kas arī ir vērojams ekonomiskās krīzes apstākļos. Jāņem vērā arī tas, ka izsoles cenu ietekmē pieprasījuma un piedāvājuma svārstības pasaules tirgos.

## 2. Cenu korelācija starp apaļkoku realizācijas cenu un augošu koku realizācijas cenu

Lai izvērtētu iespējamās šķērssubsidēšanas faktu LVM darbībās, apaļkokus tirgojot zem tirgus cenas un iespējamus zaudējumus nosedzot no augošu koku tirdzniecības, Konkurences padome analizēja korelāciju starp izmaksu pozīcijām, kas LVM rodas abos tirgos un 2008.gada periodā gūtos ieņēmumus.

Lietā iegūtā informācija apliecina, ka nepastāv tieša cenu korelācija starp augošu koku cenām un apaļkoku realizācijas cenām, jo „LVM Apaļkoku piegādes” rīkoto sortimentu izsolēs tiek pārdoti nākotnes darījumi, proti, izsole notiek iepriekš un tikai pēc zināma laika seko pirmās piegādes. Līdz ar to atzīstams, ka LVM apaļkoku izsoles cena būtībā ir cenas prognoze, kas katrā konkrētajā izsolē attiecīgajam sortimentam var būt visai atšķirīga. Konkurences padome ir pieprasījusi LVM iesniegt informāciju par augošu koku realizācijas apjomu, pašizmaksu, vidējām nosolītajām cenām un peļņu, kā arī informāciju par apaļkoku realizācijas apjomu, pašizmaksu, vidējām cenām un peļņu.

Tabula Nr.5:

| AUGOŠI KOKI (IZSOLES) |                                   |                               |                              |  |           |
|-----------------------|-----------------------------------|-------------------------------|------------------------------|--|-----------|
| 2008.gads, mēnesis    | Kopējā realizācija m <sup>3</sup> | Pašizmaksa LVL/m <sup>3</sup> | Sākumcena LVL/m <sup>3</sup> | Vidējā nosolītā cena izsolē LVL/m <sup>3</sup> | Peļņa LVL |
| Janvāris              | (*)                               | (*)                           | (*)                          | (*)  | (*)       |
| Februāris             | (*)                               | (*)                           | (*)                          | (*)  | (*)       |
| Marts                 | (*)                               | (*)                           | (*)                          | (*)  | (*)       |
| Aprīlis               | (*)                               | (*)                           | (*)                          | (*)  | (*)       |
| Maijs                 | (*)                               | (*)                           | (*)                          | (*)  | (*)       |

|            |     |     |     |     |     |
|------------|-----|-----|-----|-----|-----|
| Jūnijs     | (*) | (*) | (*) | (*) | (*) |
| Jūlijs     | (*) | (*) | (*) | (*) | (*) |
| Augusts    | (*) | (*) | (*) | (*) | (*) |
| Septembris | (*) | (*) | (*) | (*) | (*) |
| Oktobris   | (*) | (*) | (*) | (*) | (*) |
| Novembris  | (*) | (*) | (*) | (*) | (*) |
| Decembris  | (*) | (*) | (*) | (*) | (*) |

| AUGOŠI KOKI (IML)  |                                   |                               |                             |           |
|--------------------|-----------------------------------|-------------------------------|-----------------------------|-----------|
| 2008.gads, mēnesis | Kopējā realizācija m <sup>3</sup> | Pašizmaksa LVL/m <sup>3</sup> | IML cena LVL/m <sup>3</sup> | peļņa LVL |
| Janvāris           | (*)                               | (*)                           | (*)                         | (*)       |
| Februāris          | (*)                               | (*)                           | (*)                         | (*)       |
| Marts              | (*)                               | (*)                           | (*)                         | (*)       |
| Aprīlis            | (*)                               | (*)                           | (*)                         | (*)       |
| Maijs              | (*)                               | (*)                           | (*)                         | (*)       |
| Jūnijs             | (*)                               | (*)                           | (*)                         | (*)       |
| Jūlijs             | (*)                               | (*)                           | (*)                         | (*)       |
| Augusts            | (*)                               | (*)                           | (*)                         | (*)       |
| Septembris         | (*)                               | (*)                           | (*)                         | (*)       |
| Oktobris           | (*)                               | (*)                           | (*)                         | (*)       |
| Novembris          | (*)                               | (*)                           | (*)                         | (*)       |
| Decembris          | (*)                               | (*)                           | (*)                         | (*)       |

Tabula Nr.6: apaļo kokmateriālu sortimenti 3 gadu, 6 un 3 mēnešu piegādes līgumi

| Mēnesis    | Visa kopējā realizācija m <sup>3</sup> | Pašizmaksa LVL/ m <sup>3</sup> |             |                | Vidējā cena LVL/ m <sup>3</sup> | peļņa LVL |
|------------|--|--------------------------------|-------------|----------------|---------------------------------|-----------|
|            |  | mežsaimniecība                 | mežizstrāde | transportēšana |                                 |           |
| Janvāris   | (*)                                    | (*)                            | (*)         | (*)            | (*)                             | (*)       |
| Februāris  | (*)                                    | (*)                            | (*)         | (*)            | (*)                             | (*)       |
| Marts      | (*)                                    | (*)                            | (*)         | (*)            | (*)                             | (*)       |
| Aprīlis    | (*)                                    | (*)                            | (*)         | (*)            | (*)                             | (*)       |
| Maijs      | (*)                                    | (*)                            | (*)         | (*)            | (*)                             | (*)       |
| Jūnijs     | (*)                                    | (*)                            | (*)         | (*)            | (*)                             | (*)       |
| Jūlijs     | (*)                                    | (*)                            | (*)         | (*)            | (*)                             | (*)       |
| Augusts    | (*)                                    | (*)                            | (*)         | (*)            | (*)                             | (*)       |
| Septembris | (*)                                    | (*)                            | (*)         | (*)            | (*)                             | (*)       |
| Oktobris   | (*)                                    | (*)                            | (*)         | (*)            | (*)                             | (*)       |
| Novembris  | (*)                                    | (*)                            | (*)         | (*)            | (*)                             | (*)       |
| Decembris  | (*)                                    | (*)                            | (*)         | (*)            | (*)                             | (*)       |

Salīdzinot LVM 25.05.2009. vēstulē Nr.01-185/2009 (4.sēj. 156.-157.lp.) sniegto informāciju redzams, ka pašizmaksa augošu koku tirdzniecībai gan izolēs, gan IML tiek kalkulēta tādā pašā apjomā kā apaļkoku tirdzniecībā, kur augošu koku resursa (mežsaimniecības) izmantošana veido LVM izmaksas (t.i., nenotiek īpašumtiesību pāreja), proti, tās ir (\*) LVL/m<sup>3</sup>.

Lai gan LVM vēstulē sniegtais nemainīgs pašizmaksas sadalījums (vienādas vērtības) pa 2008.gada mēnešiem sniedz tikai tuvinātu priekšstatu par LVM

izmaksām, tomēr vidējās nosolītās cenas un peļņas lielums liecina, ka apaļkoku tirdzniecība nenotiek ar zaudējumiem.

LVM cirsmu iegādes cena IML platībās 2008.gadā veidojās no vidējās augošu koku cirsmu izsoles nosolītās cenas atņemot 7%. IML turētājiem cirsmu izpiršanas cena lielā mērā 2008.gadā bija atkarīga no pašu tirgus dalībnieku veidotās cenu politikas augošu koku cirsmu izsolēs, jo IML cirsmu iegādes cena veidojas no augošu koku cirsmu izsoļu nosolītajām cenām.

Lietā iegūtā informācija (4.sēj. 156.-157.lp.) liecina, ka LVM 2008.gadā gan augošus kokus, gan apaļkokus tirgojusi ar peļņu, tāpat peļņa no ieņēmumiem par apaļkoku tirdzniecību un augošu koku tirdzniecību pēc vidējiem rādītājiem ir bijusi visos trīs pārdotās koksnes veidos. Līdz ar to nav secināms, ka LVM kādā no pārdošanas veidiem darbotos ar zaudējumiem, tā nebūtu ņēmusi vērā izmaksu pozīcijas vai tās ieņēmumi nebūtu pietiekami.

Konkurences padome neuzskata par iespējamu aizliegt kādam no tirgus dalībniekiem izmantot tā konkurences priekšrocības, ja tās netiek izmantotas ļaunprātīgi, un neregulē tirgus dalībnieku pašizmaksas veidošanās mehānismu. Tā kā apaļkoku cena tiek noteikta izsolēs, tad pircējs, kura interesēs darbojas Konkurences likums, maksā to cenu, kādu nosaka tirgus. Tie uzņēmumi, kuriem ir konkurences priekšrocības saņem lielāku peļņu, bet pārējie saprātīgu peļņu, jo savādāk atbilstoši tirgus likumiem, tie atstātu tirgu. Vienlaikus jāņem vērā arī tas, ka tirgus nav noslēgts un pieaugot pieprasījumam un līdz ar to arī cenai, apaļkoki var tikt importēti. Pieaugot pieprasījumam pēc apaļkokiem ārpus Latvijas, apaļkoki var tikt eksportēti.

Izvērtējot konkrētos apstākļus, Konkurences padome nav konstatējusi, ka LVM kādā no tā tirgiem darbotos ar zaudējumiem vai zem izmaksām. Lietā esošā informācija liecina, ka augošu koku un apaļkoksnes realizācijas tirgū 2008.gadā LVM ir darbojusies ar peļņu, tādēļ neizpildās vispārpieņemtie šķērssubsidēšanas priekšnosacījumi. Ņemot vērā augstāk minēto LVM darbības nav konstatējams Konkurences likuma 13.panta pirmās daļas ģenerālklausulas vai 4.punkta pārkāpums.

***- kontrolējot izejmateriālu (augošu koku realizācijas) tirgu, samazina un atsakās pārdot saviem klientiem augošu koku, lai pati iegūtu kontroli pār apaļkoku tirgu, kurā darbojas šie klienti, kas ir atkarīgi no augošu koku piedāvājuma; ierobežo augošu koku realizācijas apjomu un tirgu bez objektīvi attaisnojoša iemesla par sliktu patērētājam***

Iesniegumā Nr.2 norādīts, ka sākot ar 2004.gadu LVM bez objektīvi attaisnojoša iemesla ir ierobežojusi augošu koku realizācijas tirgu, samazinot tirgū augošu koku piedāvājumu. 2003.gadā LVM gadā pārdeva 4,24 milj. m<sup>3</sup> augošu koku, taču turpmākajos gados augošu koku pārdošana tirgū tika mērķtiecīgi un sistemātiski samazināta, kā rezultātā 2007.gadā LVM piedāvāja tirgū vien 2,8 milj. m<sup>3</sup> augošu koku. Laika posmā no 2003.gada, kad LVM pirmo gadu uzsāka regulāru apaļkoku tirdzniecību, līdz 2007.gadam LVM ir palielinājusi apaļkoku sortimentu tirdzniecību par 5,4 reizēm līdz 1,83 milj. m<sup>3</sup> gadā, savukārt augošu koku tirdzniecība pa šo laika posmu ir samazināta par 34% līdz 2,8 milj. m<sup>3</sup> pārdotiem augošiem kokiem gadā.

Ņemot vērā LVM lielo nozīmi piedāvājuma veidošanā, augošu koku tirgū ir radīts mākslīgs piedāvājuma deficīts. Tā vietā LVM piedāvā vairāk apaļo kokmateriālu sortimentus, kuru ražošana attiecīgajā laika posmā ir krietni pieaugusi. Šādas darbības iesniedzēju skatījumā ir uzskatāmas par Konkurences likuma 13.panta pirmās daļas 2.punkta pārkāpumu.



## LVM argumenti

Saistībā ar LVM pamatdarbību, jāņem vērā, ka atbilstoši Meža un saistīto nozaru attīstības pamatnostādņem (Informatīvā daļa), kas apstiprinātas ar Ministru kabineta 2006.gada 18.aprīļa rīkojumu Nr.273 „Par meža un saistīto nozaru attīstības pamatnostādņem” (turpmāk – „Pamatnostādnes”) meža nozare apvieno mežu, meža resursu apsaimniekošanu un meža produktu ražošanu, tirdzniecību un patēriņu vienotā sistēmā, kurā tās sastāvdaļas ir savstarpēji saistītas. Sistēmu veido mežsaimniecība, mežrūpniecība un meža produktu (koksnes un nekoksnes) ķīmiskā pārstrāde. Veicot mežu pārvaldīšanu un apsaimniekošanu, LVM nodarbojas ar mežsaimniecību, kas atbilstoši Pamatnostādņem ietver meža zemes apsaimniekošanu pilnā meža audzēšanas ciklā, meža produkcijas sagatavošanu un tirdzniecību. Mežsaimniecību var nošķirt no mežrūpniecības. Mežrūpniecība nozīmē mežā iegūto izejmateriālu – apaļo kokmateriālu, papīrmalkas, cirsmu atlieku – apstrādi, iegūstot pirmapstrādes (zāgmateriāli, koksnes plātnes, celuloze, u.c.) un tālākapstrādes (amatniecības izstrādājumi (koka durvis, logi, rāmji), mēbeles, u.c.) jeb pievienotās vērtības produkciju.

LVM, nodrošinot ilgtspējīgu meža apsaimniekošanu, ir jāizvēlas optimālākais meža produkcijas realizācijas modelis, kurš vienlaicīgi būtu arī saimnieciski visizdevīgākais. No ekonomiskās un saimnieciskās darbības viedokļa meža galvenā produkcija ir kokmateriāli. Apaļie kokmateriāli ir mežsaimnieciskās ražošanas produkts un pamats mežrūpniecībai. Tā kā LVM pamata darbība ir mežsaimniecība, tad loģiski, ka LVM, ņemot vērā tehnoloģiskās, tiesiskās, finanšu, u.c. iespējas, piedāvā tirgū pēc iespējas vairāk savas pamatdarbības gala produktu – apaļo kokmateriālu sortimentu. LVM darbības mērķu un pamatprincipu īstenošanai LVM ar laiku bija jāuzsāk un rezultātā būs pilnībā jāpāriet uz apaļo kokmateriālu sortimentu realizāciju. Turklāt LVM bija viens no pēdējiem Eiropas valsts mežus apsaimniekojošiem uzņēmumiem, kas šī gadsimta sākumā pārdeva ievērojamus augošu koku apjomus.

Pamatojot nepieciešamību pāriet no cirsmu tirdzniecības uz apaļo kokmateriālu tirdzniecības modeli, jānorāda, ka LVM ir jānodrošina ne tikai ilgtspējīga mežu apsaimniekošana, bet arī mežu apsaimniekošanas normatīvu izpilde. Pārdodot augošus kokus cirsmu veidā, nav iespējams kontrolēt koku izciršanas procesu un līdz ar to LVM ir sarežģītāk realizēt minēto apsaimniekošanas politiku atbilstoši tās mērķiem. Turklāt, pārdodot augošus kokus, īpašuma tiesību maiņa notiek cirmā, līdz ar to pastāv lielāks zaudējumu nodarīšanas risks saistībā ar LVM infrastruktūru, kuru izmanto augošu koku pircēji.

Pamatnostādņu 1.2.punkts *Latvijas meža resursi un to apsaimniekošana* nosaka, ka „Tāpat kā jebkuras saimnieciskās darbības, arī mežsaimniecības ekonomiskais pamats ir produkcijas ražošana. Ilgtspējīgas meža apsaimniekošanas galvenais balsts ir ekonomiskais izdevīgums, tam ir būtiska nozīme meža dažādo funkciju saglabāšanai sabiedrības labā. Meža ekonomiskās vērtības un produktivitātes saglabāšana vai palielināšana šodien nodrošinās nepārtrauktu pieeju kvalitatīviem meža resursiem nākotnē. Pamatnostādņu 3.2. punkts nosaka, ka *Latvijas meža nozares produkcija ir konkurētspējīga ar augstu pievienoto vērtību un atbilst klienta vajadzībām*. Tas nozīmē, ka ir nepieciešams pārveidot meža nozari no tradicionālas ražošanas nozares (ar samērā mazu atalgojumu un zemu tehnoloģisko līmeni) par tehnoloģiski augsti attīstītu un ar citām tautsaimniecības nozarēm saistītu nozari, arī meža nozarē veidojot inovāciju ekonomikas priekšnoteikumus, kas stimulē zinātņu ietilpīgu tehnoloģiju un

produktu attīstību un pārnesi ražošanā. Pamatnostādnes nosaka, ka ir nepieciešams veicināt mežrūpniecības tālākapstrādes un blakusproduktu ražošanas jaudu attīstību, nomainot esošās tehnoloģijas ar jaunām tehnoloģijām, nodrošinot vadības un loģistikas kompleksus risinājumus, nozares un saistīto nozaru uzņēmumu specializāciju un sadarbību augstas pievienotās vērtības produktu un pakalpojumu ražošanā un produktivitātes palielināšanā.

#### Konkurences padomes viedoklis

Konkurences likuma 13.panta pirmās daļas 2.punkts aizliedz tirgus dalībniekam, kas atrodas dominējošā stāvoklī jebkādā veidā ļaunprātīgi izmantot savu dominējošo stāvokli, kas var izpausties arī kā preču ražošanas vai realizācijas apjomu, tirgu vai tehniskās attīstības ierobežošana bez objektīvi attaisnojoša iemesla par sliktu patērētājam.

Ievērojot lēmuma 4.1.punktā norādīto, atkārtoti jānorāda, ka konkurences tiesības neaizliedz tirgus dalībniekam, kas atrodas dominējošā stāvoklī konkurēt. Konkurences padome ņēma vērā iepriekš norādīto, - ka augošu koku realizācijas tirgus un apaļkoku realizācijas tirgus attiecas uz koksnes iegūšanas tirgu. Proti, abi nosauktie konkrētie tirgi attiecas uz viena produkta – koksnes piedāvājumu tirgu. Apaļkoku realizācija, salīdzinot ar augošu koku realizāciju, ir vērtējama, kā augošu koku realizācija ar pievienoto vērtību (skatīt lēmuma 2.1.punktu par *Konkrētais preču tirgus*). Līdz ar to Konkurences padome uzskata, ka apaļkoku realizācija ir augošu koku realizācija ar augstāku pievienoto vērtību. Abi minētie tirdzniecības veidi ir uzskatāmi par atšķirīgiem, bet ne pakārtotiem.

Tādējādi dominējošam tirgus dalībniekam atbilstoši iepriekš minētajai tiesību normai, ir īpaša atbildība, lai ar savu rīcību bez attaisnojoša iemesla, tas neierobežotu preču ražošanas un realizācijas apjomu, preču kvantitatīva un kvalitatīva piedāvājuma nodrošināšana tirgus dalībniekiem, kuri pievieno vērtību dabas resursam – kokam.

LVM samazina augošu koku tirdzniecību, vienlaikus palielinot apaļkoku tirdzniecību.

Tabula Nr.8: LVM finanšu rādītāji LVL un m<sup>3</sup>

|  | 2002       | 2003       | 2004       | 2005       | 2006       | 2007       | 2008 |
|--|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------|
| <b>Ieņēmumi no augošu koku tirdzniecības LVL</b> | 26 484 000 | 36 179 073 | 43 877 538 | 30 665 478 | 45 319 269 | 78 361 407 |      |
| <b>Ieņēmumi no apaļkoku tirdzniecības LVL</b>    | 194 567    | 8 523 872  | 19 934 674 | 36 379 933 | 52 568 852 | 81 137 588 |      |
| <b>Pārdoti augoši koki m3 '000 000</b>           | 3,82       | 4,24       | 3,13       | 3,38       | 2,68       | 2,80       | 2,68 |
| <b>Pārdoti apaļkoki m3 '000 000</b>              | 0,0066     | 0,34       | 0,73       | 1,4        | 1,9        | 1,83       | 2,69 |

Konkurences padome izvērtējot to kokapstrādes uzņēmumu viedokli, kas ražo produktus ar augstu pievienoto vērtību, secina, industrijas interesēs klientiem ir nepieciešamība saņemt konkrētus apaļo kokmateriālu sortimentus noteiktos apmēros par salīdzinoši prognozējamu cenu, līdz ar to ir loģiska pakāpeniska apjomu palielināšana LVM piedāvājot apaļo kokmateriālu sortimentus.

Attiecībā uz apaļkoku tirdzniecības pieaugumu, konstatējams, ka preces ar pievienoto vērtību rada arī lielākus ieņēmumus un peļņas pieaugumu, un, no komerciāla uzņēmuma stratēģijas viedokļa, šāda darbību pārorientācija Konkurences

padomes vērtējumā ir loģiska un pamatota. Arī LVM 25.05.2009. vēstulē Nr.01-185/2009 iesniegtā informācija par apaļo kokmateriālu sortimentu trīs gadu, sešu mēnešu un trīs mēnešu piegādes līgumiem kopā liecina, ka 2008.gadā LVM no apaļkoku tirdzniecības guvuši vērā ņemamu peļņu, - realizēti (\*) m<sup>3</sup> apaļkoku, un peļņa (\*) LVL. Kā analizēts Lēmuma iepriekšējā punktā, nav konstatējams, ka, tirgojot apaļkokus, LVM noteiktu „dempinga cenas” un ciestu zaudējumus, salīdzinot ar peļņu, ko gūst tirgojot augošus kokus. Salīdzinājumam no LVM 25.05.2009. vēstulē Nr.01-185/2009 iesniegtās tabulas par augošu koku realizāciju 2008.gadā, LVM realizējusi augošu kokus (\*) m<sup>3</sup> izsolēs un (\*) m<sup>3</sup> IML, kopējā peļņa no IML un cirsmu izsolēm ir (\*) LVL.

Atbilstoši tirgus principiem, ja LVM samazinās sortimentu pircēju loku, nosakot ļoti stingrus nosacījumus, tad tā pārdos mazāku daudzumu, un lai gūtu plānotos ienākumus, būtu jāpaaugstina cena, bet tas nav iespējams, jo cenu nosaka pieprasījums un piedāvājums, tādējādi LVM nav ieinteresēta ierobežot pircēju loku vairāk kā, lai samazinātu debitoru parādus un citus finansiālos riskus.

Ievērojot iepriekš teikto, LVM rīcība ir vērtējama kā pārorientācija no izejvielu tirdzniecības, kas raksturīga mazattīstītai uzņēmējdarbībai, uz citu tirgus segmentu, ar lielāku pievienoto vērtību, kurā iespējams darboties efektīvāk un gūt lielākos ienākumus, kas ir vērtējama kā pieņemama komercprakse.

Līdz ar to iesniedzēju arguments par to, ka LVM samazina un atsakās pārdot saviem klientiem augošu koku, lai pati iegūtu kontroli pār apaļkoku tirgu ir nepamatots. Ņemot vērā iepriekš minēto - LVM rīcību un tās pamatojumu pārdodot apaļkoku sortimentus, nav konstatējams Konkurences likuma 13.panta pirmās daļas 2.punktā noteiktā aizlieguma pārkāpums.

*4.3. Iesniegumā Nr.2 norādīts uz virkni LVM dominējošā stāvokļa ļaunprātīgas izmantošanas aizliegumiem, izvirzot noteiktus nosacījumus apaļkoku izsoļu pretendentiem.*

Lēmuma 3.sadaļā *Dominējošais stāvoklis* Konkurences padome konstatēja, ka LVM atrodas dominējošā stāvoklī augošu koku realizācijas tirgū. Vienlaikus, konstatējot, ka, lai arī LVM (salīdzinot ar citiem tirgus dalībniekiem Latvijā) ir lielākais tirgus dalībnieks apaļkoku realizācijas tirgū Latvijā, tomēr nevar uzskatīt, ka LVM ir tirgus vara, lai konstatētu tās dominējošo stāvokli apaļkoku realizācijas tirgū.

Konkurences padome turpmākajos punktos vērtēja, vai LVM savu tirgus varu augošu koku realizācijas tirgū, izvirzot darījumu/izsoļu nosacījumus apaļkoku realizācijas tirgū, var deformēt, kavēt vai ierobežot konkurenci.

Iesniegumā Nr.2 norādīts, ka LVM:

***4.3.1. bez objektīvi attaisnojoša iemesla atsakās pārdot apaļkoku sortimentus tiem tirgus dalībniekiem, kuri ar savā turējumā esošajām tehnoloģiskajām iekārtām neveic visu nopirkto sortimentu mehānisku pārstrādi***

Gandrīz visi apaļkoku sortimenti, kurus iegūst LVM, tiek pārdoti konkursos par apaļkoku sortimentu piegādēm, kuru nolikumi iesniedzēju skatījumā ietver nepamatoti ierobežojošas un selektīvas prasības pretendentiem, kuri vēlas iegādāties apaļkoku sortimentus. Konkursu nolikumos ietvertie nosacījumi ievērojami ierobežo pretendentu loku, kuri ir tiesīgi piedalīties konkursā un pretendēt uz apaļkoku sortimentu piegādēm. Sekojoši tikai tie uzņēmumi, kuriem ir zāģētavas, finiera rūpnīca vai cita veida ražošanas iekārtas, ir tiesīgi pieteikties apaļkoku sortimentu piegādēm.

Konkursu par apaļkoku sortimentu piegādēm nolikumi paredz, ka attiecībā uz zāģbaļķu un finierkluču sortimentu piegādēm pretendents ir jābūt piegādes vietai, kurā atrodas stacionāras tehnoloģiskās iekārtas, kas nodrošina visa attiecīgā konkursa rezultātā nopirkto apaļo kokmateriālu sortimentu apjoma pārstrādi un kas uzstādītas apaļo kokmateriālu pārstrādes procesam atbilstošās telpās.

Vēl vairāk, 2009.-2011.gada konkursa nolikums izvirza pretendentiem prasību savā piedāvājumā iekļaut sarakstu ar stacionārajām tehnoloģiskajām iekārtām ar šo iekārtu iespējami precīziem nosaukumiem, marku, modeli, pat paredzot norādīt iekārtas izmantošanas veidu/darbības procesa aprakstu un ražīgumu ( $m^3/h$ ):

*„10.1.4. pretendējot uz zāģbaļķu un finierkluču sortimentu piegādēm - ar Pretendenta pārstāvja parakstu apliecināta piegādes vietas (ražotnes) adrese un tajā atrodošos Pretendenta tiesiskā turējumā esošo ražošanas procesa nodrošināšanai būtiskāko apaļo kokmateriālu sortimentu mehāniskai pārstrādei atbilstošo stacionāro tehnoloģisko iekārtu saraksts (iespējami precīzs nosaukums, marka, modelis).”*

Iesniedzēju skatījumā šie noteikumi, kas uzskatāmi atklāj konkursa nolikumu selektivitāti pircēju izvēlē, nav pamatojami ar objektīvi attaisnojošiem iemesliem, jo LVM nav attaisnojama komerciālu interešu prasīt, lai no LVM iegādātos apaļkoku sortimentus (izņemot papīrmalku) bez mehāniskas apstrādes pircēji nepārdotu tālāk trešajām personām.

Šādu rīcību iesniedzēji vērtē kā Konkurences likuma 13.panta pirmās daļas 1.punkta pārkāpumu.

#### LVM argumenti

Situācijā, kad apaļo kokmateriālu izsolēs varētu piedalīties jebkura persona, kam netiek piemēroti pamatoti kvalificējošie kritēriji, var rasties vairākas praktiskas problēmas ar izvēlēta tirdzniecības modeļa īstenošanu. Pirmkārt, izsolēs zāģbaļķu un finierkluču piegādēm piedaloties pretendentiem, kuriem nav piegādes vietu, kurās atrodas stacionāras tehnoloģiskās iekārtas, kas nodrošina visa attiecīgā konkursa rezultātā nopirkto apaļo kokmateriālu sortimenta apjomi pārstrādi, pastāvētu risks, ka spekulatīvu darbību rezultātā tiek noteiktas ar reālo pieprasījumu nepamatotas cenas. Pieprasījumam pēc apaļo kokmateriālu sortimentiem pieaugot, izsolēs izteikto piedāvājumu cenas varētu palielināties ātrāk nekā pieaug reālais pieprasījums mežrūpniecībā. Savukārt, pieprasījumam krasī samazinoties, noteiktos gadījumos pretendenti nenorēķinātos par produkciju vai arī vairums no tiem vispār nepiedalītos izsolēs. Otrkārt, šī LVM izsoļu nolikumos ietvertā prasība ir pamatota ar nepieciešamību vērtēt pretendenta kredīspēju un finanšu stabilitāti. Līdz ar to pretendentu loka ierobežošana izsolēs, reducējot to uz tirgus dalībniekiem, kam ir stacionāras tehnoloģiskās iekārtas, kas nodrošina visa attiecīgā konkursa rezultātā nopirkto apaļo kokmateriālu sortimenta apjoma pārstrādi, ļauj LVM samazināt ar darījumiem saistītās izmaksas un nodrošināt nosolīto darījumu praktisko realizāciju.

#### **4.3.2. Konkursa nolikumā ietvertas selektīvas prasības attiecībā uz pretendentiem ilgāka termiņa (3 gadi) piegādes līgumos**

2008.gada 27.oktobrī LVM izsludināja konkursu „Par apaļo kokmateriālu sortimentu piegādi 2009.-2011.gadam”, kas ietvēra papildus selektīvas prasības pretendentiem, kas vēlas noslēgt ilgāka termiņa apaļkoksnes sortimentu piegādes līgumus:

„8.2 Piedalīties Konkursā, *pretendējot uz Ilgāka termiņa piegādes līgumu*, ir tiesīga jebkura persona, kas atbilst:

8.2.2 tai ar Piegādātāju ne mazāk kā 18 Sadarbības mēnešus ir bijuši noslēgti piegādes līgumi; [3.8 *Sadarbības mēneši – pārtraukts vai nepārtraukts laika periods („n” mēnešu skaits), kurā starp Piegādātāju un Pretendentu pastāvējušas spēkā esošas līgumattiecības par apaļo kokmateriālu sortimentu piegādi ne mazāk kā „n” mēnešus.*]<sup>2</sup>

8.2.3 līdz piedāvājuma iesniegšanai, t.i. 2008.gada 7.novembrim, tā ir veikusi nodrošinājuma par piegādes līguma noslēgšanu iemaksu Nolikuma 1.punktā norādītajā Konkursa organizētāja kontā (1) LVL 50 000.00 (piecdesmit tūkstoši latu, 00 santīmi) apmērā, pretendējot uz Ilgāka termiņa piegādes līgumu par skuju koku zāgbaļķu piegādēm un/vai (2) LVL 30 000.00 (trīsdesmit tūkstoši latu, 00 santīmu) apmērā, pretendējot uz Ilgāka termiņa piegādes līgumu par finierkluču piegādēm (maksājuma mērķis – nodrošinājums par piegādes līguma noslēgšanu atbilstoši atklāta konkursa „Par apaļo kokmateriālu sortimentu piegādi 2009.-2011.gadā” rezultātiem”).

Iesniedzēju skatījumā šādas prasības kavē jaunu tirgus dalībnieku ienākšanu tirgū, un tās nav attaisnojamas ar objektīvām LVM komerciālajām interesēm, jo nevajadzīgi ierobežo pašu LVM klientu skaitu. Pašreizējo prasību rezultātā apaļkoku izsolēs var piedalīties ļoti ierobežots skaits pretendentu, un, tā kā cena tiek noteikta izsolē nepilnīgā konkurencē starp šiem pretendentiem, tad tā neatspoguļo patieso tirgus cenu, kas pastāvētu brīvā tirgū. Iesniedzēju skatījumā LVM pārkāpj Konkurences likuma 13.panta pirmās daļas 1. punktā noteikto aizliegumu atteikties slēgt darījumu ar citu tirgus dalībnieku bez objektīvi attaisnojoša iemesla.

### LVM argumenti

Izstrādājot 2009. – 2011.gada nolikumu, tai skaitā, sadaļu, kas nosaka prasības pretendentiem dalībai konkursā, LVM veica iepriekšējo pārdošanas procedūru rezultātā noslēgto piegādes līgumu analīzi, vērtējot saistību izpildi no pircēju puses. Analīzes rezultāti atspoguļoja faktu, ka daļa pircēju piegādes līguma, kura termiņš ir 3 gadi, darbības laikā nav nodrošinājuši saistību izpildi pilnā apmērā. Pie būtiskākajiem līguma noteikumu pārkāpumiem uzskatāmi līgumā noteikto maksājumu termiņu un uzmērīšanas noteikumu neievērošana, jo īpaši apstākļos, kad tirgus cenai ir tendence samazināties. Minētajam ir sekojoša būtiska negatīva ietekme attiecībā uz LMV darbību. Pirmkārt, LVM nevar veikt apaļo kokmateriālu sortimentu piegādes līgumos paredzētajos termiņos un apjomā. Otrkārt, LVM rodas papildus pienākumi attiecībā uz iepriekš saražoto sortimentu kvalitātes saglabāšanu, saražoto sortimentu apsardzību un/vai saražoto sortimentu atkārtotu pārdošanu, kā arī sortimentu sagatavošanu atbilstoši jaunā (aizstājēja) pircēja specifikācijām, ja tā atšķiras no iepriekšējām (piemēram, nepieciešami 4 nevis 5m gari apaļo kokmateriālu sortimenti).

Konstatējot minētās problēmas saistību ar līguma izpildi, kā arī izvērtējot to ietekmi uz LVM saimniecisko darbību, LVM 2009. – 2011.gada nolikumā, paredzēja tādus dalības nosacījumus, kas nevienam no pretendentiem neliedz iespēju piedalīties konkursa daļā par piegādes līguma slēgšanu uz 6 mēnešiem. Savukārt, daļā par piegādes līguma slēgšanu uz 3 gadiem LVM aicināja piedalīties pretendētus, ar kuriem LVM ir pastāvējušas spēkā esošas līgumattiecības par apaļo kokmateriālu sortimentu piegādi ne mazāk kā 18 sadarbības mēnešus.

<sup>2</sup> Atklāta konkursa Par apaļo kokmateriālu sortimentu piegādi 2009.-2011. 3.8 punkts.

Attiecībā uz šo noteikumu ir jāņem vērā arī, ka meža apsaimniekošanas cikls ir ilgtermiņa, līdz ar to LVM pastāv nepieciešamība saskaņot naudas plūsmas plānošanu ar ilgtermiņa ciklu, kura ietvaros LVM darbojas. Lai praksē varētu nodrošināt naudas plūsmas un investīcijas iespējamību, LVM ir pamatota nepieciešamība segmentēt pircējus atkarībā no to spējas veikt regulārus un sistemātiskus apaļo kokmateriālu iepirkumus. Pretējā gadījumā, pastāvot aktīvam piedāvājuma un pieprasījuma svārstībām, LVM nebūs iespējas realizēt apaļo kokmateriālu sortimentu. Šāda kritērija noteikšana pamatota arī ar LVM debitoru struktūras analīzi, kura parāda, ka ilgtermiņa līgumpartneriem raksturīgs būtiski mazāks neizpildes gadījumu skaits, kā arī neuzkrājas debitoru parādi par LVM piegādāto produkciju.

***4.3.3. konkursu nolikumos un piegādes līgumos pircējam izvirza pienākumu bez mehāniskas pārstrādes nepārdot trešajām personām LVM piegādātos apaļo kokmateriālu sortimentus, kas pēc būtības un pēc komerciālā lietojuma neattiecas uz piegādes līgumu, kura noslēgšana ir atkarīga no šī pienākuma uzņemšanās no pircēja puses***

Visiem apaļo kokmateriālu sortimentu pircējiem, kas piesakās konkursā par sortimentu piegādēm, LVM liek uzņemties pienākumu, ka pircēji paši pārstrādās visus iegādātos apaļkoku sortimentus, nepārdodot tos trešajai personai, izņemot brāķi, specifikācijai neatbilstošus sortimentus un papīrmalku.

Iesniedzēji uzskata, ka šādu noteikumu izvirzīšana konkursu nolikumos un ietveršana piegādes līgumos pārkāpj Konkurences likuma 13.panta pirmās daļas 3.punktu, kas aizliedz izvirzīt tādus noteikumus, kuri darījuma slēgšanu ar citu tirgus dalībnieku padara atkarīgu no tā, vai šis tirgus dalībnieks uzņemas papildu saistības, kuras pēc būtības un pēc komerciālā lietojuma neattiecas uz konkrēto darījumu. Pircējam uzliktais pienākums pašam pārstrādāt un nepārdot tālāk visus no LVM iegādātos sortimentus nav attaisnojams ar objektīvām LVM komerciālajām interesēm, tāpat tas pēc būtības un komerciālā lietojuma neattiecas uz apaļkoku sortimentu piegādes līgumu. Nav objektīvi izskaidrojams, kādēļ šāds aizliegums neattiecas uz papīrmalkas sortimentiem, kas 100% tiek eksportēti, bet uz citiem sortimentiem tas ir piemērojams.

**LVM argumenti**

LVM cenšas pēc iespējas nodrošināt mežsaimniecības un mežrūpniecības saskari. LVM meža produkcijas realizācijas stratēģija, ir vērsta uz to, lai meža produkciju iegādātos tirgus dalībnieki, kas nodarbojas ar mežrūpniecību, nevis sniedz starpniecības pakalpojumus. Tā kā Latvijas meža politikas ekonomiskais mērķis ir „dot maksimāli iespējamo pievienotās vērtības pieaugumu”, piegādes posmu skaita palielināšana, ietverot tajā arī starpniecības pakalpojuma sniedzējus, pievienoto vērtību nevis palielina, bet samazina. Minēto pamato fakts, ka LVM piegādā mežrūpniecības uzņēmumam pēc tā brīvas gribas tam nepieciešamos apaļo kokmateriālu sortimentus un pircējs ir arī cenas devējs un noteicējs.

Šāds aizliegums attiecas tieši uz zāgbaļķiem un finierklučiem, jo šie iegādātie sortimenti tiek pārstrādāti gandrīz tikai Latvijas teritorijā, savukārt ņemot vērā to, ka papīrmalkas pārstrādes rūpnīcu Latvijā nav, tad objektīvi nav nepieciešams attiecināt šādu noteikumu uz papīrmalku.

#### **4.3.4. piemēro diskriminējošu un atšķirīgu cenu līgumos par apaļo kokmateriālu sortimentu piegādēm**

Iesniedzēji Iesniegumā Nr.2 norāda, ka LVM piekopj diskriminējošu attieksmi pret dažādiem apaļkoku sortimentu pircējiem, jo ilgāka termiņa (3 gadu) piegādes līguma slēdzējiem piešķir ievērojamas atlaides, kādas netiek piešķirtas īsāka termiņa (6 mēnešu) piegādes līguma slēdzējiem. Šādas darbības iesniedzēju skatījumā atbilst Konkurences likuma 13.panta pirmās daļas 5.punkta tiesiskajam sastāvam, kas aizliedz piemērot nevienādus noteikumus ekvivalentos darījumos ar citu tirgus dalībnieku, radot tam konkurences ziņā nelabvēlīgākus apstākļus. Cena apaļajiem kokmateriālu sortimentiem, kas tiek piegādāti saskaņā ar 6 mēnešu piegādes līgumiem, tiek noteikta izolēs, kurās piedalās visi tiesīgie pretendenti, savukārt sortimentiem, kas tiek piegādāti saskaņā ar 3 gadu piegādes līgumiem – katrus 6 mēnešus, pamatojoties uz konkursa nolikumos un piegādes līgumos ietverto cenas aprēķina formulu. Šādas atšķirīgas cenas noteikšanas rezultātā pircēji, kas noslēguši apaļo kokmateriālu sortimentu piegādes līgumus uz 3 gadiem, saņem ievērojamas atlaides, salīdzinot ar cenu, ko attiecīgajā pusgadā maksā pircēji, kas noslēguši piegādes līgumus uz 6 mēnešiem. Piegādes līgumi, kas slēgti uz 6 mēnešiem, un piegādes līgumi, kas slēgti uz 3 gadiem, ir uzskatāmi par ekvivalentiem darījumiem Konkurences likuma 13.panta pirmās daļas 5.punkta izpratnē, jo vienīgā šo darījumu atšķirība ir to termiņš, kas šajā konkrētajā gadījumā, ņemot vērā piegādes līguma noteikumus un piegādājamās produkcijas pazīmes, nav iemesls atzīt, ka šie darījumi nav ekvivalenti.

#### **LVM argumenti**

LVM sadarbības partneriem piedāvā slēgt apaļo kokmateriālu piegādes līgumus uz diviem iespējamiem termiņiem. 40% no plānotā attiecīgā apaļo kokmateriālu sortimenta ražošanas apjoma LVM piedāvā slēgt īsāka termiņa (līdz sešiem mēnešiem) piegādes līgumus, 60% - ilgāka termiņa (uz trīs gadiem) piegādes līgumus. Trīs gadu termiņa piegādes līgumos, ņemot vērā iespējamās sortimentu pieprasījuma un cenu svārstības tirgū trīs gadu periodā, tiek paredzēts cenu pārskatīšanas mehānisms, kas nodrošina cenu pārskatīšanu vienu reizi 6 mēnešos, balstoties uz vidējo cenu izmaiņām, kas konstatējamās to LVM apaļo kokmateriālu sortimentu pārdošanas procedūru ietvaros, kuru rezultātā tiek slēgti īsāka termiņa piegādes līgumi.

Cenas samazinājuma piemērošana ilgāka termiņa piegādes līgumu otrajā un trešajā gadā skaidrojama ar būtisku LVM riska samazinājumu, apaļo kokmateriālu sortimentu ražošanas un piegādes ražīguma pieaugumu, izmaksu samazinājumu, kā arī garantētu realizācijas apjomu par tirgus cenu turpmākajos gados, jo pirms ilgāka termiņa piegādes līguma slēgšanas tiek rūpīgi izvērtēta katra darījuma partnera (klienta) maksātspēja, tehnoloģiskās un fiziskās iespējas plānotajā apjomā pieņemt, precīzi uzmērīt un pārstrādāt LVM piegādātos apaļo kokmateriālu sortimentus. Minētais nodrošina LVM kā sortimentu ražotāja, pārdevēja un piegādātāja pārdošanas izmaksu, finanšu risku izmaksu, debitoru administrēšanas izmaksu, parādu piedziņas izmaksu, resursu plānošanas izmaksu un piegādes izmaksu, ražošanas procesu administrēšanu izmaksu samazinājumu, turklāt palielina apaļo kokmateriālu sortimentu ražošanas un piegādes ražīgumu. Viena no galvenajām iespējām samazināt izmaksas mežsaimniecības uzņēmumiem ir ražošanai nepieciešamo resursu efektīva izmantošana, ko var realizēt ar plānošanas palīdzību. Šis plānošanas process regulāri

tiek veikts vismaz diviem gadiem uz priekšu, un tā efektivitāti nosaka pieejamās informācijas precizitāte.

Ņemot vērā minēto, it īpaši plānošanas efektivitāti, ko nodrošina ilgāka termiņa piegādes līgumu informācija turpmākajiem 3 gadiem, kas sakrīt ar resursu plānošanas periodu vismaz 2 gadi, LVM cenu samazinājumu diferencē atkarībā no piegādes līguma darbības periodā.

#### Konkurences padomes viedoklis

Konkurences likuma 13.panta pirmā daļa nosaka, ka tirgus dalībniekam, kas atrodas dominējošā stāvoklī, aizliegts jebkādā veidā ļaunprātīgi to izmantot Latvijas teritorijā. Dominējošā stāvokļa ļaunprātīga izmantošana var izpausties arī kā:

- atteikšanās slēgt darījumu ar citu tirgus dalībnieku vai grozīt darījuma noteikumus bez objektīvi attaisnojoša iemesla, tajā skaitā netaisnīga un nepamatota (1.punkts);
- tādu noteikumu izvirzīšana, kuri darījuma slēgšanu, grozīšanu vai izbeigšanu ar citu tirgus dalībnieku padara atkarīgu no tā, vai šis tirgus dalībnieks uzņemas papildu saistības, kuras pēc būtības un pēc komerciālā lietojuma neattiecas uz konkrēto darījumu (3.punkts);
- nevienādu noteikumu piemērošana ekvivalentos darījumos ar citu tirgus dalībnieku, radot tam konkurences ziņā nelabvēlīgākus apstākļus.

Konkurences padome secināja, ka ņemot vērā, ka apaļkoku realizācijas tirgū LVM nav dominējošā stāvoklī, LVM atrodoties dominējošā stāvoklī augošu koku realizācijas tirgū, ar 4.3.1.-4.3.4.punktos norādītajiem darījuma (izsoļu) nosacījumiem nevar pārņest savu tirgus varu uz apaļkoku realizācijas tirgu. Konkurences padome nesaskata LVM rīcībā, nosakot šādus nosacījumus, Konkurences likuma 13.panta pirmajā daļā ietverto tiesību normu pārkāpumu.

Vienlaikus Konkurences padome pie 4.3.1.-4.3.4.punkta ņēma vērā, ka Pamatnostādņu 4.2.punktā kā apdraudējums meža un saistīto nozaru konkurētspējai Latvijas, Eiropas Savienības un pasaules tirgū tiek minēts:

- a) zema ražošanas produktivitāte un inovatīvo tehnoloģiju un jaunu produktu īpatsvars;
- c) vājā nozares komersantu specializācija un sadarbība neveicina augstas pievienotās vērtības produktu un pakalpojumu ražošanu un produktivitātes pieaugumu;
- d) vāja un nepietiekami koordinēta meža nozares attīstības sadarbība ar saistītajām nozarēm kopējā valsts ilgtspējīgas attīstības kontekstā.

Kā galvenie rīcības virzieni attīstības politikas mērķu un rezultātu sasniegšanai un politikas rezultātiem Pamatnostādņu 5.punktā tiek minēts caurskatāms mežrūpniecības produktu tirgus, prognozējamās koksnes piegādes mežrūpniecībai. Tas nozīmē, ka Latvijas meža nozares produkcijai ir jābūt konkurētspējīgai ar augstu pievienoto vērtību un jāatbilst klienta vajadzībām. Pamatnostādņu 5.2.1.apakšpunkts paredz ar valsts rīcībā esošiem instrumentiem veicināt tehnoloģiju modernizāciju, zinātnietilpīgu un inovatīvu tehnoloģiju un produktu izstrādi un ieviešanu. Kā politikas rezultāti tiek norādīti nepieciešamība veikt mežrūpniecības uzņēmumu ražošanas tehnoloģiju un iekārtu nomaiņu, līdzsvarot mežrūpniecības pirmapstrādes, tālākapstrādes un blakusproduktu ražošanas jaudas.

Ņemot vērā to, ka apaļkoku sortimentu pārdošanas biznesa ideja saskaņā ar Valsts meža politikas dokumentiem ir vērsta uz to, lai ar efektīvām piegādēm palīdzētu klientiem palielināt to ražojumu konkurētspēju un, lai apaļkoki neaizplūstu eksportā, bet uz vietas Latvijā tiktu pārstrādāti, Valsts meža politikas mērķis ir LVM



uzņemties būtisku un attīstošu lomu klientu piegāžu ķēdē, izstrādājot sortimentus pēc pasūtījuma specifiskācijas un kvalitātes prasībām. Apaļkoksnes sortimentu piegādes pārstrādātājiem palielina koksnes resursu pieejamību uz vietas Latvijā.

Jāņem vērā arī, ka atbilstoši tirgus principiem, ja LVM samazinās sortimentu pircēju loku, nosakot ļoti stingrus nosacījumus, tad tā pārdos mazāku daudzumu un, lai gūtu plānotos ienākumus tai būtu jāpaaugstina cena, bet tas pēc Konkurences padomes secinātā nav iespējams, jo cenu nosaka tirgus, tādējādi LVM nav ieinteresēta ierobežot pircēju loku vairāk kā, lai samazinātu debitoru parādu un citus finansiālos riskus.

Turklāt lietā iegūtā informācija liecina, ka tirgus dalībnieki – apaļkoku sortimentu patērētāji iepriekšējos gados nav informējuši, ka tiem nepietiek sortimentu produkcijas ražošanai uz vietas Latvijā. Tā, piemēram, LKF 28.08.2009. vēstulē Nr.60/08-009 ir norādījusi, ka apaļkoksnes deficīts zināmā mērā vienmēr ir bijis Latvijā, tomēr tā pamatā nav pieaugušu cirsmu trūkums Latvijā. Latvijas Kokrūpniecības federācijas rīcībā ir informācija par uzņēmumiem gan mežizstrādes, gan pirmapstrādes sektorā, kas ir bijuši spiesti dēļ nespējas iegādāties apaļkoksni pamest kādu konkrētu tirgu, tomēr galvenais iemesls tam ir bijis nevis fizisks apaļkoksnes trūkums Latvijas mežos, bet gan nespēja vienoties ar apaļkoksnes resursu turētāju par cirsmu pārdošanu vai apaļkoksnes piegādi par cenu, kuru mežizstrādātājs vai pirmapstrādātājs būtu gatavs maksāt.

Saistībā ar 4.3.2.punktā norādīto sūdzību, Konkurences padome papildus ņēma vērā, ka tirgū pastāv dažāda lieluma koksnes pārstrādes uzņēmumi un tie ir segmentējami pēc pārstrādes jaudu lieluma, kā arī ņemot vērā to, ka LVM savā sadarbībā segmentē pircējus (klientus) atkarībā no to spējas veikt regulārus un sistemātiskus apaļo kokmateriālu iepirkumus, Konkurences padome uzskata, ka ir pamatoti, ja klientiem tik piedāvāts noslēgt ilgāka un īsāka termiņa sadarbības līgumus. Ņemot vērā to, ka nevienam no pārstrādātājiem/prendentiem netiek liegta iespēja piedalīties konkursos par piegādes līguma slēgšanu uz 6 mēnešiem, tad Konkurences padome uzskata, ka ir pieļaujama šāda klientu segmentēšana un prasību izvirzīšana par iepriekšēju 18 mēnešu sadarbību 3 gadu piegādes līgumu pretendentiem un tā nevar kavēt jaunu tirgus dalībnieku ienākšanu tirgū. Minētā prasība neierobežo LVM klientu skaitu, jo visi interesenti var pretendēt uz 6 mēnešu piegādes līgumu noslēgšanu. Tie ir apmēram 40% no LVM apaļo kokmateriālu sortimenta ražošanas apjoma (LVM 06.03.2009. vēstule Nr.01-89/2009 (1.sējums, 128. lp.)), un tāpēc nav pamatoti uzskatīt, ka pašreizējo prasību rezultātā apaļkoku izsolēs var piedalīties nepamatoti ierobežots skaits pretendentu, un šādas apaļkoku izsoles neatspoguļo patieso tirgus cenu.

Konkurences padome ir analizējusi 2008.-2010.gada apaļo kokmateriālu sortimentu 3 gadu piegādes līgumu pretendētus un ieguvējus (5.sējuma no 51.lp. līdz 85.lp.) un konstatējusi, ka kopumā uz katru konkursu pieteikušies vairāki pretendenti, tā, piemēram, zāģbaļķi egle 18-27,9 (diametrs), zāģbaļķi egle 28< (diametrs), zāģbaļķi priede 18-27,9 (diametrs), zāģbaļķi priede 28< (diametrs) gadījumā tie ir no 9 līdz 16 pretendenti, atkarībā no reģiona. Konkurences padomes vērtējumā šāds pretendentu skaits ir pietiekošs un tas neliecina, ka piekļuve tirgum tiek nepamatoti sašaurināta. Turklāt veiktā analīze nenorāda, ka tikai un vienīgi vieni un tie paši pretendenti uzvarētu visā Latvijas teritorijā attiecīgo apaļkoku sortimentu gadījumos.

Būtisks aspekts ir zināmas garantijas, ko sniedz ilgtermiņa līgumi abām pusēm. Abām pusēm jābūt drošām, ka sadarbības partneris ir spējīgs izpildīt saistības. Tā kā koksnes pārstrādātājiem pastāv ilgtermiņa sadarbība arī ar sadarbības partneriem

ārvalstīs, tad koksnes pārstrādātājiem partnerība veidojas ilgtermiņā un tiek slēgti ilgtermiņa sadarbības līgumi, kas prasa arī regulāras ilgtermiņa apaļkoksnes piegādes no LVM.

Izvērtējot prasības par drošības naudu, secināms, ka šāda prasība ir pamatojama ar LVM iespējamo risku rašanos un pretendenta operatīvās maksāspējas pārbaudi. Piedāvājuma nodrošinājums apliecina piedāvājuma spēkā esamību un pastiprina piedāvājuma iesniedzēja atbildību par izsolē piedāvāto cenu. Līdz ar to Konkurences padome LVM izvirzītās prasības uzskata par pamatotām, objektīvām un nediskriminējošām arī attiecībā uz drošības naudas apjomiem, ņemot vērā to, ka apaļkoksnes piegāžu gadījumā ir paredzēta pēcapmaksā.

Saistībā ar 4.3.4.punktā norādīto, Konkurences padome papildus ņēma vērā, ka no vienas puses, apaļkoku pircēji, kas kvalificējušies 3 gadu līguma slēgšanai iegūst garantētu piegādes apjomu par izdevīgākām cenām, jo 3 gadu piegādes līguma sākotnējā cena tiek piesaistīta nosolītai cenai, turpmāk ik pēc 6 mēnešiem piegādes cena tiek izmainīta, ņemot vērā cenu svārstības, kas balstītas uz vidējo cenu izmaiņām, kas konstatējamās to LVM apaļo kokmateriālu sortimentu pārdošanas procedūru ietvaros, kuru rezultātā tiek slēgti īsāka termiņa piegādes līgumi, tai pašā laikā to pazeminot vēl par 3,5% otrajā gadā un 7% trešajā gadā.

*Tabula Nr.9: izmaksu samazinājumu LVM 25.05.2009. vēstulē pamato ar šādiem faktoriem:*

|   | <b>2 gads</b> | <b>3 gads</b> |
|---|---------------|---------------|
| <b>Pārdošanas līgumu cenu samazinājums</b>  | <b>3,5%</b>   | <b>7%</b>     |
| <b>Izmaksu samazinājumi:</b>  |               |               |
| Ilgāka termiņa pakalpojumu līgumi, kas nepieciešami apaļkoku sortimentu ražošanas un piegādes nodrošināšanai, ļauj samazināt šo pakalpojumu izcenojumus | 2,4%          | 2,4%          |
| Cirsmu koncentrācijas rezultātā samazinās pakalpojumu izmaksas mežizstrādē  | 2,1%          | 2,1%          |
| Koncentrējot cirsmas un izbūvējot ceļus samazinās pievešanas attālums   |               | 4,3%          |
| Optimizējot transporta attālumus un organizējot atpakaļ kravas, kas samazina transportēšanas izmaksas   | 3,0%          | 5,9%          |
| Citu ražošanas izmaksu samazinājums   |               | 0,1%          |
| Ceļu uzturēšanas izmaksu samazinājums   |               | 0,1%          |
| Administrācijas izmaksu samazinājums  |               | 0,1%          |
| <b>Kopējais izmaksu samazinājums</b>  | <b>7,5%</b>   | <b>15%</b>    |

Izvērtējot lietā iegūto informāciju Konkurences padome secina, ka LVM ir tiesīga par savu risku minimizēšanu un piegādes optimizēšanu, iepriekš jau plānojot piegādājamās apaļkoku apjomus, attālumus u.c. faktoros, dalīties ar pircēju, piešķirot minētās atlaides. LVM apaļkoku ražošanas vai tirdzniecības izmaksas mainās atkarībā no tā, vai attiecīgie sortimenti tiek piegādāti pircējam, kurš noslēdzis piegādes līgumu uz 6 mēnešiem, vai pircējam, kurš noslēdzis piegādes līgumu uz 3 gadiem. Šādu atlaižu piemērošana un cenu pārskatīšana ik pa 6 mēnešiem ir pamatojama ar apaļo kokmateriālu sortimentu ražošanas un piegādes ražīguma pieaugumu, izmaksu samazinājumu, finanšu risku, debitoru administrēšanas izmaksu, parādu piedziņas

izmaksu, resursu plānošanas izmaksu un piegādes izmaksu, ražošanas procesu administrēšanu izmaksu samazinājumu, jo pirms ilgāka termiņa piegādes līguma slēgšanas tiek izvērtēta katra darījuma partnera (klienta) maksātspēja, tehnoloģiskās un fiziskās iespējas plānotajā apjomā pieņemt un pārstrādāt LVM piegādātos apaļo kokmateriālu sortimentus. Līdz ar to ir pamatojami, ka LVM cenu samazinājumu diferencē atkarībā no piegādes līguma darbības perioda. Arī a/s „Latvijas Finieris” lietā ir sniegusi informāciju, ka ilgākais sadarbības līgums ar sadarbības partneri (saplākšņa produkcijas pircēju) ir uz 21 gadiem. Nav iespējams aprēķināt nākotnes pašizmaksu ar „spot darījumiem”, tāpat a/s „Latvijas Finieris” ir pieņemama LVM uz 3 gadu periodu izstrādātā cenu metodika un pielietotie atlaistu procenti 3,5% un 7% apmērā, uzskata ka tie ir mazi un pats svarīgākais, ka pašā sākumā atlaides procenti jau ir zināmi. Šie procenti ir ņemti vērā kā riska garantanti, ja, piemēram, kādu iemeslu dēļ sadarbības attiecības tiek pārtrauktas.

Ņemot vērā iepriekš minēto Konkurences padome secina, ka iesniedzēju sūdzības par LVM darbībām ir nepamatotas un noraidāmas. Norādītā LVM rīcība nav tāda, kas deformē, ierobežo vai kavē konkurenci apaļkoku realizācijas tirgū. Tādējādi LVM darbības šajā lietā neatbilst Konkurences likuma 13.panta pirmās daļas 1., 3. un 5.punkta tiesiskā sastāva pazīmēm.

## **5. CITI IESPĒJAMIE PĀRKĀPUMI**

### ***5.1. Citi iespējamie pārkāpumi - uzspiež netaisnīgus priekšapmaksas noteikumus cirsmu izsoļu uzvarētājiem***

Iesniegumā Nr.2 norādīts, ka LVM augošu koku cirsmu izsoļu uzvarētājiem uzspiež netaisnīgus noteikumus, liekot nosolītājiem pirms cirsmas pirkuma līguma slēgšanas un ciršanas veikt priekšapmaksā cirsmas nosolīto cenu. Šādi cirsmu izsoles noteikumi nav ekonomiski attaisnojuma prasība. Pirmkārt, cirsmas cenas samaksa pirms jebkāda līguma slēgšanas nostāda nosolītāju tiesiski neaizsargātā pozīcijā, otrkārt, cirsmas cenas samaksa pirms ciršanas nav ekonomiski attaisnojama, jo mežizstrādātājiem, kuriem ir jāveic milzīgas investīcijas mežizstrādes tehnikas iegādē, kredītiestādēs jāfinansē nepieciešamie finanšu līdzekļi augošu koku iegādei, kā rezultātā ir jāriskē ar maksātspēju, lielu laika periodu līdz attiecīgo nocirsto apaļkoku realizācijā iegūto līdzekļu iegūšanai. Turpretim LVM kā cirsmu izsoļu administratoram, kurš ir uzkrājis finanšu instrumentos nepilnus 90 milj. LVL, nav ekonomiski pamatota vajadzība prasīt priekšapmaksu par cirsmu izsolēm, jo LVM par šiem augošiem kokiem norēķinās pēc finanšu gada dividenžu veidā. Šāda LVM rīcība ir pretrunā LVM apaļkoku izsoļu noteikumiem, saskaņā ar kuriem apaļkoku pircēji par apaļo kokmateriālu produkciju norēķinās ar pēcapmaksu līdz pat 45 dienām pēc attiecīgo apaļkoku piegādes. Turpretim apaļkoku piegādes līgumu izpildīšanā LVM ir jāiegulda ievērojami naudas līdzekļi, jo ir jānolīgst mežizstrādātāji un pārvaldītāji, taču par apaļkokiem to pircējs var maksāt ar pēcapmaksu vairāk kā mēnesi pēc to saņemšanas. Sekojoši priekšapmaksas uzspiešana cirsmu nosolītājiem iesniedzēju skatījumā ir netaisnīgu tirdzniecības noteikumu uzspiešana Konkurences likuma 13.panta pirmās daļas 4.punkta izpratnē.

### LVM argumenti

#### *Apāļkoku piegādēm piemērojamie apmaksas noteikumi:*

LVM norādījusi, ka, pārdodot apaļkokus, tirgus dalībnieku savstarpējās sadarbības ietvaros ir pieņemts norēķinus veikt pēcapmaksas veidā, jo sadarbība ir

balstīta uz ilgtermiņa sadarbības līgumiem, saņemtajām garantijām un līdzsvarotiem riskiem visos sadarbības posmos. Slēdzot līgumus ar pircējiem par apaļkoku piegādēm, LVM izvērtē potenciālo pircēju pēc līdzšinējās sadarbības pieredzes, tā ražošanas jaudām un finanšu rādītājiem, lai noteiktu maksimāli pieļaujamo atlikto maksājumu kopsummu un laika periodu norēķinu veikšanai bez papildus garantiju iesniegšanas. Realizējot apaļo kokmateriālu sortimentus, zaudējumi var rasties tikai no veiktajām piegādēm, par kurām nav saņemta apmaksa. Apaļkoku sortimentu realizācijā par zaudējumiem tiek uzskatīti tikai neatgūtie parādi attiecībā uz kuriem izmantotas visas juridiskās iespējas, lai konkrēto parādu atgūtu. Savukārt augošu koku tirdzniecībā LVM zaudējumu var radīt virkne dažādu faktoru, piemēram, nekvalitatīvi veikta meža izstrāde.

#### Augošu koku pārdošanas līgumu apmaksas noteikumi:

Augošu koku pārdošanas gadījumā ir pieņemts norēķinus veikt priekšapmaksas veidā pirms cirsmas izstrādes noteikšanas, jo šie parasti ir vienreizēji darījumi, kuros riski nav vienmērīgi sadalīti.

Veicot augošu koku cirsmu pārdošanu arī LVM kā meža apsaimniekotājs un pārvaldītājs ir izvēlējis to pašu norēķinu formu, ko pielieto pārējie Latvijas mežu īpašnieki (privātpersonas, pašvaldības, u.c.), tas ir, cirsmu apmaksa pirms izstrādes uzsākšanas. Šāds norēķinu mehānisms garantē iespēju izolēs piedalīties maksimāli plašam pretendentu lokam, tādējādi veicinot konkurenci. LVM augošu koku cirsmu izsoļu uzvarētājiem noteikumus pirms cirsmas pirkuma līguma slēgšanas un ciršanas veikt cirsmas nosolītās cenas priekšapmaksu izvirza sekojošu iemeslu dēļ:

(\*)

Augošu cirsmu izstrādes līgumi un apaļo kokmateriālu sortimentu piegādes līgumi pēc būtības ir dažādi līgumi, kuros LVM jānodrošinās pret dažādiem juridiskajiem un uzņēmējdarbības riskiem.

#### Konkurences padomes viedoklis

Iesniedzējs norādījis, ka LVM piemēro atšķirīgus samaksas veidus – priekšapmaksu un pēcapmaksu. Konkurences padome lūdza LVM sniegt pamatojumu maksājumu termiņu atšķirībām ar iespējamiem zaudējumiem un citiem objektīviem apstākļiem. LVM 25.05.2009 vēstulē norāda, ka neatgūstamie parādi par piegādātajiem sortimentiem 2006.-2008.gadā no apaļkoku tirdzniecības bija (\*) LVL jeb (\*) % no LVM ienākumiem. Savukārt no augošu koku tirdzniecības (\*) LVL jeb (\*) % no ieņēmumiem par augošu cirsmu pārdošanas. Bez tam augošu koku tirdzniecībā atšķirībā no apaļkoku tirdzniecības iespējami arī citi zaudējumi, piemēram, no nekvalitatīvi veiktas meža izstrādes u.c. faktoriem.

Apkopojot tirgus dalībnieku viedokļus, secināms, ka priekšapmaksas pieprasīšana augošu koku cirsmu iegādē lielā mērā ir saistīta ar risku novērtēšanu un novēršanu cirsmu nosolītājiem. Konkurences padomes vērtējumā šādi pamatojumi un skaidrojumi ir akceptējami. Tāpat ir akceptējama nozares prakse, veicot pēcapmaksu apaļkoku tirdzniecībā. Tā piemēram, SIA „Vika Wood” 12.05.2009. vēstulē Nr.2009/012 sniegtā informācija liecina, ka pēcapmaksa ir uzskatāma par normālu, vispārpieņemtu praksi apaļo kokmateriālu sortimentu tirdzniecībā, pie nosacījuma, ka tiek rūpīgi izvērtēta pircēja maksāspēja. SIA „Vika Wood” pārdodot savu produkciju 22 pasaules valstīs praktiski nepielieto priekšapmaksu. „Apmaksas termiņi mums sastāda vidēji vairāk nekā 45 dienas. Runājot par apaļkoku sortimentu – zāgbaļķu apmaksu, praktiski visā pasaulē galīgā jeb apmaksas uzmērīšana notiek zāgētavā

individuāli uzmērot katru zāģbaļķi ar speciālām iekārtām. Tā kā jebkurā gadījumā galīgā apmaksā tiks veikta tikai pēc uzmērīšanas zāģētavā. Zāģbaļķu cena sastāda tuvu pie 80% no zāģētavas izdevumiem un zāģbaļķi ir galvenais ienākumus nesošais sortiments mežu īpašniekiem. Tas nozīmē, ka abas puses ir maksimāli ieinteresētas, lai apmaksā tiktu veikta lietojot pēc iespējas precīzākus mērījumus”.

SIA „Gaujas koks” 15.05.2009. vēstulē Nr.2009/108 sniegtā informācija liecina, ka SIA „Gaujas koks” veicot apaļo kokmateriālu pārdošanu pārsvarā piemēro tikai pēcapmaksu ar termiņu 30-45 dienas. Ļoti retos gadījumos tiek piemēroti priekšapmaksas nosacījumi, bet tikai ar klientiem, kuri vai nu pēc iepriekšējas neveiksmīgas sadarbības vai arī pēc sliktas kredītvēstures, ir uzskatāmi par nedrošiem sadarbības partneriem. Apaļo kokmateriālu tirdzniecībā pēcapmaksā ir uzskatāma par vispārēju nozares praksi, ievērojot garo ciklu apaļo kokmateriālu apstrādes procesā, kā rezultātā saražotā zāģmateriāla realizācijai uz eksportu tiek patērēti vairāk kā 3 mēneši, un tādēļ zāģmateriālu ražotājiem apaļkoku iegādi ir iespējams veikt tikai uz pēcapmaksu ar pēc iespējas garāku apmaksas termiņu.

Arī SIA „Kurekss” 15.05.2009. vēstulē Nr.092 sniegtā informācija liecina, ka visos gadījumos pērkot vai pārdodot apaļo kokmateriālu sortimentus, izmantojam pēcapmaksu, tāpat kā tas pieņemts šā tirgus dalībnieku savstarpējās sadarbības ietvaros. Retos gadījumos un arī tikai tad, kad ir pamatotas šaubas par pircēja maksātspēju, piemērojam tūlītēju apmaksu, darījumu apdrošināšanu vai banku galvojumus kā garantiju debitoru parādu piedziņai un iespējamu zaudējumu atlīdzībai. SIA „Kurekss” vēstulē skaidro, ka augošu koku (cirsmu) pirkumiem no LVM puses tiek piemērota priekšapmaksā, jo priekšapmaksā ir vispārēja nozares prakse augošu koku (cirsmu) realizācijas tirgū, jo šādi darījumi parasti ir vienreizēji un risku sadalījums tajos nav vienmērīgs. Augošu koku (cirsmu) priekšapmaksā nereti rada strīdus starp darījuma dalībniekiem par nopirktās koksnes daudzumu, kvalitāti un cenu.

A/s „Latvijas Finieris” lietā ir sniegusi viedokli (15.04.2009. sarunu protokolā ar Konkurences padomi, 4.sēj, 116.- 123.lp.), ka priekšapmaksā cirsmu izsolēs sniedz partneru riska novērtējumu jo, ja būtu pēcapmaksā līdz pat 45 dienām pastāvētu lielāks risks naudu nesaņemt. Pamatojums izriet no pretendenta loka, kas cirsmu izsolē piedalās. Priekšapmaksā no riska vadības viedokļa dod iespēju paplašināt pretendenta loku, ja būtu pēcapmaksā tad administratīvi būtu daudz ilgāk un pamatīgāk jāvērtē pretendenti un rezultātā tas arī dārgāk maksātu. Tāpat pastāv risks, ka nosolītā cirsmā netiek izpirkta.

SIA „Rīgas meži” 21.05.2009. vēstulē Nr.912 norāda, ka darījumos ar augošu koku pārdošanu piemēro priekšapmaksu. Potenciālajam pircējam ir iespēja iepazīties ar izsolē piedāvāto cirsmu vērtējumu un ir iespēja pašiem veikt cirsmu novērtējumu. Līdz ar to spēles noteikumi pirms izsoles ir skaidri definēti. Līdz ar to augošu koku priekšapmaksā nerada nekādus riskus pircējam, jo pircējam pirms cirsmu izsoles cirsmu stāvoklis dabā ir zināms.

Savukārt attiecībā uz apmaksas noteikumiem darījumos ar augošiem kokiem, SIA „Metsaliitto Latvia” 20.05.2009. vēstulē Nr.01/1/780 sniegusi informāciju, ka darījumos ar augošu koku tirdzniecību LVM attiecībā uz SIA „Metsaliitto Latvia” pielieto tikai priekšapmaksu. Tomēr SIA „Metsaliitto Latvia” vienlaicīgi sniegusi viedokli, ka priekšapmaksā nav pilnībā uzskatāma par vispārēju nozares praksi augošu koku (cirsmu) realizācijas tirgū. Izplatīta metode esot norēķināšanās pēc sagatavoto materiālu apjoma, kad par cirsmu tiek samaksāts avanss (piemēram, 80% no aprēķinātās cirsmas vērtības) un galīgā maksā tiek veikta pēc cirsmas izstrādes, kad ir

reāli redzams cirsmas iznākums pa sortimentiem. Augošu koku (cirsmu) priekšapmaksu radot riskus pircējam, jo šī priekšapmaksas summa naudā tiekot veidota, pamatojoties uz aptuvenu augošu koku uzmērīšanu. Tas nozīmē, ka tad, ja cirsmā pēc izstrādes reālais apjoms kubikmetros ir mazāks, nekā bija noteikts pārdevēja vērtējumā, cirsmas pircējam ir radīti finansiāli zaudējumi.

Ņemot vērā LVM sniegto argumentāciju par ilgtspējīgas sadarbības un risku novērtējumu un citu tirgus dalībnieku lietā sniegto informāciju, ka tie augošu koku pārdošanas gadījumos galvenokārt pielieto priekšapmaksu, Konkurences padome secina, ka šīs lietas ietvaros šādas LVM darbības nav tādas, kas deformē, ierobežo vai kavē konkurenci un pašas par sevi nav uzskatāmas par kādu no Konkurences likuma 13.panta pirmajā daļā ietvertu tiesību normu pārkāpumiem.

### ***5.2. Citi iespējamie pārkāpumi - iepērk mežu zemi par nesamērīgi augstu cenu***

LVM iepērk meža zemes no privātajiem mežu īpašniekiem par nesamērīgi augstu cenu, tādējādi ierobežojot citu tirgus dalībnieku iespējas attīstīties, kas savukārt LVM ļauj arvien palielināt sev piederošo mežu apjomu un vēl vairāk nostiprināt savu dominējošo stāvokli augošu koku realizācijas tirgū. Šajā gadījumā LVM, iepērkot meža zemes, piemēro netaisnīgu pirkšanas cenu – paaugstinātu cenu virs tirgus cenas, kas kropļo LVM konkurenci ar citiem mežu īpašniekiem, jo tiem ir liegta faktiskā iespēja iepirkt meža resursus, kas ir nepieciešami, lai konkurētu ar LVM un iegūtu apaļkokus. Iesniedzēju skatījumā, ja Konkurences padome konstatē, ka LVM ir iepirkusi meža zemes par neadekvāti augstu cenu, tad šie darījumi ir uzskatāmi par dominējošā stāvokļa ļaunprātīgu izmantošanu, ko aizliedz Konkurences likuma 13.panta pirmā daļas 4.punkts. Saldus MR (01.06.2009. vēstule Nr.50, 5.sēj. 117.lp.) uzskata, ka šajā sakarā nav nepieciešams konstatēt konkrētus darījumus, kas nebija izdevušies no iesniedzēju puses, jo tirgū pircēji un pārdevēji zina cenu līmeni un nepretendē uz darījumu noslēgšanu, jo šo darījumu noteikumi attiecīgajiem tirgus dalībniekiem nav izdevīgi.

### **LVM argumenti**

Katram īpašumam, ko LVM tā īpašnieks piedāvā nopirkt tiek veikts īpašuma potenciālās maksimālās pirkuma cenas aprēķins pirms meža zemju atbilstības izvērtēšanas atbilstoši meža inventarizācijas datiem dabā un īpašuma maksimālās pirkuma cenas aprēķins pēc meža zemju atbilstības izvērtēšanas meža inventarizācijas datiem dabā. Aprēķins tiek veikts, balstoties uz LVM vadlīnijām „Kā tiek aprēķināta piedāvāto īpašumu maksimālā pirkuma cena” un sekojošiem taksācijas rādītājiem: Mežaudzes valdošā suga, mežaudzes valdošās sugas vecums, mežaudzes valdošās sugas bonitāte, mežaudzes biežība.

Papildus piedāvāto īpašumu maksimālās pirkuma cenas aprēķināšanas aktā tiek veikti aprēķini lauksaimniecības zemēm, atbilstoši to iespējamajiem apmežošanas variantiem.

Katra meža nogabala maksimālās pirkuma cenas noteikšanai tiek izmantots meža kapitāla vērtības aprēķins pie 3,5% (pēc 2008.gada novembra – 5%) diskonta likmes audzējamās mežaudzes rotācijas perioda beigās.

LVM ir norādījusi, ka tās rīcībā nav datu par tirgus cenām attiecīgajos reģionos un atbilstošajām zemju mērķu grupām (zeme, kas izmantojama mežsaimnieciskajā ražošanā). Zemei, ko izmanto mežsaimnieciskajā darbībā, tirgus cenu ir praktiski neiespējami noteikt, tikai analizējot vidējās tirgus cenas attiecīgajā reģionā, jo zemes cenu pārsvarā nosaka tas mežaudzes sastāvs, kas aug konkrētajā nekustamajā īpašumā.

Nevienā publiski pieejamā datu bāzē pie definētajām vidējām tirgus vērtībām nav pievienoti dati par to, kāda vecuma un sastāva mežaudzes katrā konkrētajā gadījumā ir pirktas. Papildus ir jāņem vērā, kādiem mērķiem šīs zemes ir pirktas – lai realizētu mežsaimniecisko darbību, vai lai nodrošinātu ilgtermiņa noguldījumu segumu. Ņemot vērā minētos apstākļus konkrētu zemju cenas var ļoti atšķirties.

#### Konkurences padomes viedoklis

Saskaņā ar LVM mājas lapā pieejamo informāciju, LVM apsaimniekošanā atrodas 1,59 milj. ha meža zemes. Meža zemes veido 87% mežs, 9% purvi, 1% lauces un pārplūstoši klajumi, un 3% zeme zem meža infrastruktūras objektiem, kas veido 49% no Latvijas teritorijā esošajām meža zemēm, kas ir 3 242 577 ha (Valsts meža dienesta mājas lapā pieejamā informācija)<sup>3</sup>. Savukārt saskaņā ar Zemkopības ministrijas 26.08.2009. vēstulē Nr.3.1-3/2/3474 sniegto informāciju meža zemju kopējā platība Latvijā laika periodā no 2006.gada līdz 2008.gadam pēc meža statistiskās inventarizācijas datiem ir norādīta 3 497 000 ha, kas LVM gadījumā veido 45% no kopējā meža zemes tirgus Latvijā. Vienlaikus secināms, ka visa norādītā platība netiek izmantota mežizstrādē, ar ko LVM konkurētu tādā veidā ar citiem tirgus dalībniekiem.

Lietā esošā informācija liecina, ka LVM meža zemju vidējās iepirkuma cenas 2008.gadā pa mēnešiem ir bijušas krasi atšķirīgas.

*Tabula Nr.10: dati par iepirktajām LVM vidējām meža zemes cenām 2008.gadā par 1 ha*

| <b>Latvijas rajons</b> | <b>Vidējā cena latos</b> | <b>Mēnesis</b> | <b>Vidējā cena latos</b> |
|------------------------|--------------------------|----------------|--------------------------|
| Saldus rajons          | 686,44                   | Janvāris       | 706,13                   |
| Kuldīgas rajons        | 691,91                   | Februāris      | 1736,39                  |
| Liepājas rajons        | 749,17                   | Marts          | 1232,28                  |
| Talsu rajons           | 815,24                   | Aprīlis        | 1157,62                  |
| Ventspils rajons       | 883,07                   | Maijs          | 650                      |
| Dobeles rajons         | 650                      | Jūnijs         | 2919,70                  |
| Jelgavas rajons        | 2000                     | Jūlijs         | 1824,07                  |
| Tukuma rajons          | 840                      | Augusts        | 1046                     |
| Valmieras rajons       | 813,33                   | Septembris     | 1366,66                  |
| Limbažu rajons         | 1315,24                  | Oktobris       | 840,28                   |
| Cēsu rajons            | 1200                     | Novembris      | 890,55                   |
| Ogres rajons           | 1000                     | Decembris      | 835,82                   |
| Aizkraukles rajons     | 645,55                   |                |                          |
| Daugavpils rajons      | 1432,59                  |                |                          |
| Krāslavas rajons       | 1650                     |                |                          |
| Jēkabpils rajons       | 550,85                   |                |                          |
| Madonas rajons         | 1066,66                  |                |                          |
| Ludzas rajons          | 1764,55                  |                |                          |
| Gulbenes rajons        | 700                      |                |                          |
| Valkas rajons          | 1559,85                  |                |                          |

2008.gadā meža zemes iepirktas plašā cenu diapazonā – no 650 LVL/ha Dobeles rajonā līdz pat 1764,55 LVL/ha Ludzas rajonā. Ņemot vērā, ka katrs meža zemes pirkums ir individuāls, Konkurences padomei nav pamata secināt, ka norādītās cenas

<sup>3</sup> <http://www.vmd.gov.lv/?sadala=2>

ir nepamatoti sadārdzinātas. Konkurences padomes skatījumā cenas var būt pamatotas gan ar atšķirīgu mežaudzes sastāvu un citiem objektīviem apstākļiem, gan ar LVM sektorpolitikas mērķiem. Tomēr nav pamata apgalvot, ka LVM ar sadārdzinātu meža zemju iepirkšanu liedz citiem tirgus dalībniekiem piekļuvi šim resursam. Jāņem vērā, ka publiski pieejamās datu bāzēs pie definētajām vidējām tirgus vērtībām nav pievienoti dati par to, kāda vecuma un sastāva mežaudzes katrā konkrētajā gadījumā ir pirktas. Papildus pie cenu novērtēšanas ir jāņem vērā, kādiem mērķiem šīs zemes ir pirktas – lai realizētu mežsaimniecisko darbību, vai, lai nodrošinātu ilgtermiņa noguldījumu segumu, kā arī jāvērtē daudzi citi faktori. Līdz ar to konkrētu zemju cenas var būtiski atšķirties. Meža kapitāla vērtības aprēķins LVM tiek veikts atsevišķi pa valdošās sugas, bonitāšu grupām, kā arī sadalījumā pa vecuma desmitgadēm. Lai noteiktu maksimālo pirkuma cenu katras mežsaimniecības teritorijā, meža kapitāla vērtības aprēķinā tiek pielietotas atšķirīgas koksnes tirgus cenas mežā pie ceļa šīs mežsaimniecības teritorijā, dažādi novietojuma koeficienti nekustamā īpašuma nodokļa aprēķinos, un dažādi ienākumi no medību tiesību nomas. Nemeža zemes nogabalam, kurā paredzēta plantāciju meža izveidošana, meža kapitāla vērtības aprēķins tiek veikts atbilstoši tai sugai, kura tiks ieaudzēta. Izcirtumam, kā arī nemeža zemes nogabalam, kurā paredzēta meža ieaudzēšana, meža kapitāla vērtības aprēķins tiek veikts atbilstoši bonitāšu grupai, kā arī sugai, kura tiks atjaunota vai ieaudzēta. Nemeža un meža zemes (piemēram, lauces, grāvji, ceļi, pagalmi, utt.), kuras nav paredzētas mežsaimnieciskajai ražošanai, meža kapitāla vērtības aprēķinā netiek iekļauts.

Bez tam, Konkurences padomes skatījumā, Latvijā nepastāv būtiski ierobežojumi meža zemju iegādei. Turklāt lietā iegūtā informācija par LVM tirgus daļām meža zemju tirgū liecina par stabilu LVM tirgus daļu, jo laika periodā no 2006.gada līdz 2009.gada pirmajam pusgadam tā nav būtiski palielinājusies (bijusi robežās no 45%-49%).

Konkurences padome ņēma vērā, ka saistībā ar norādīto sūdzību, iesniedzēji norāda, ka to rīcībā nav informācijas un resursu, lai dokumentāri pierādītu, ka LVM iepērk meža zemes par neadekvāti augstu iepirkuma cenu. Iesniedzēji lietas izpētes gaitā nevarēja norādīt uz kādām konkrētām meža zemēm, kuras tie LVM nesamērīgi augsto iepirkuma cenu dēļ nav varējuši iegādāties (Saldus MR 01.06.2009. vēstule Nr.50, 5.sējuma 117.lp., Latsin 07.06.2009. vēstule Nr.92 5.sējuma 128.lp).

Turklāt Konkurences padome ņēma arī vērā, ka LVM konkrētas meža zemes var iepirkt tikai pamatojoties uz ikreizēju Ministru kabineta rīkojumu (Meža likuma 4.panta otrā daļa). Ņemot vērā laikietilpīgo saskaņošanas procesu starp institūcijām, Konkurences padome secina, ka LVM nav uzskatāms par konkurētspējīgu tirgus dalībnieku meža zemju iepirkuma tirgū, turklāt ir maz ticama LVM plašu meža zemju pirkšana par sadārdzinātu cenu.

Ņemot vērā iepriekš minēto, Konkurences padome secina, ka LVM rīcībā, iepērkot meža zemes, nav konstatējams Konkurences likuma 13.panta pirmā daļas 4.punkta pārkāpums.

### **5.3. Citi iespējamie pārkāpumi – papīrmalkas cenas zem tirgus cenas**

Iesniedzēji norāda, ka tie esot ieguvuši informāciju no citiem nozarē strādājošajiem uzņēmumiem, ka pēdējos mēnešos pieprasījuma samazināšanās pēc apaļkoku sortimentiem ir mudinājusi LVM pārdot papīrmalku Latvijas ostās par ļoti zemu cenu FOB (*Free on Board* – angļu val.) pārdošanas modelī. Iesniedzēju rīcībā nav dokumentu vai citu pierādījumu, kas apstiprinātu šīs informācijas pareizību, tādēļ



iesniedzēji lūdz Konkurences padomi to pārbaudīt, jo šādas LVM darbības, pārdodot produkciju zem tirgus cenas, arī esot klasificējamās kā dominējošā stāvokļa ļaunprātīga izmantošana.

### LVM argumenti

Atbildot uz Konkurences padomes 19.02.2009 vēstulē Nr.359 pieminēto Saldus MR un Latsin sniegto informāciju par to, ka LVM ir pārdevusi papīrmalku, izmantojot FOB (FREE ON BOARD) preces piegādes metodi, LVM 2009.gada 6.marta vēstulē Nr.01-88/2009 ir paskaidrojusi, ka LVM līdz šim nav pārdevusi sortimentus, tajā skaitā papīrmalku, izmantojot FOB preces piegādes metodi. 2008.gadā LVM ir veikusi papīrmalkas pārdošanu Latvijas ostās uz FAS (FREE ALONGSIDE SHIP) preču piegādes nosacījumiem, t.i. papīrmalka tiek piegādāta pircējiem līdz kuģu piestātnei, bet pircējs uzņemas eksporta procedūru kārtošānu un kravas nogādi uz kuģu borta.

Atbildot uz jautājumu, vai LVM 2008.gadā ir realizējusi papīrmalku zem tirgus cenām, LVM norāda, ka tā nav realizējusi sortimentus par cenu, kas neatbilst tirgus situācijai konkrētajā laika posmā. LVM piebilst, ka LVM sortimentu pārdošanu veic, organizējot pārdošanas procedūras, konkrēti atklātus konkursus, cenu aptaujas un sarunu procedūras, ar mērķi pārdot sortimentus par iespējami augstāko gala cenu<sup>4</sup> katrā reģionā. Turklāt LVM izpratnē tirgus cena ir preces cena par kādu pircējs ir gatavs pirkt un pārdevējs pārdot precī darījuma noslēgšanas brīdī, vidējā tirgus cena ir informatīvs lielums, kas atspoguļo tirgus attīstības tendences un ir būtisks faktors saimnieciskās darbības plānošanā, bet nav piemērojams konkrētu darījumu salīdzināšanā. Visbeidzot, attiecībā uz papīrmalku jāņem vērā, ka papīrmalka nav uzskatāma par mežsaimniecības gala produktu, bet tikai par blakusproduktu, kura ražošanai pēc būtības nepastāv noteikta pašizmaksa, ko izmantot cenas aprēķināšanai.

Papildus LVM informēja, ka 2008.gadā papīrmalkas cenu lejupslidošās tendences un pieprasījuma samazināšanās apstākļos tā pārdeva papīrmalku, noslēdzot piegādes līgumus ar piegāžu termiņiem 3 – 6 mēneši, tādējādi fiksējot realizācijas cenu līgumos minētā termiņa ietvaros un samazinot tirgus cenu svārstību negatīvo ietekmi uz saimnieciskās darbības rezultātiem.

2008.gada otrajā pusē globālās ekonomikas lejupslīdes rezultātā pasaulē samazinājās pieprasījums pēc papīra, būvmateriāliem, mēbelēm un citiem produktiem, kuru ražošanai izmanto koksnī. Minētā rezultātā samazinājās šo produktu cenas, kas vienlaicīgi ietekmēja arī pieprasījumu pēc šo produktu izejvielas – koksnes. Bija novērojams koksnes cenu sistemātisks samazinājums. 2008.gada 4.ceturksnī sortimentu pircēji – celulozes ražotāji, zāģmateriālu, saplākšņu, kokskaidu plātņu ražotāji paziņoja par ražošanas apjomu samazināšanu. Ražošanas apjoma samazināšanas nepieciešamību būtiski skāra celulozes ražotājus Skandināvijā, kur tika apturēta vai slēgta vairāku būtisku celulozes rūpnīcu darbība (Store Enso, UPM Kumene, Borregaard u.c.). Minētais pastiprināja spiedienu un apaļo kokmateriālu sortimentu pieprasījuma kritumu un cenu samazinājumu. 2008.gada decembrī LVM apaļo kokmateriālu sortimentu realizācijas apjoms samazinājās par 20% no plānotā, tajā skaitā papīrmalkai par 20%. Apses papīrmalkas realizācijas apjoms kopš 2008.gada septembra samazinājās par 70% un decembrī sasniedza 90% samazinājumu. 2008.gada oktobrī un novembrī apses papīrmalkas un tievo dimensiju lapu koku zāģbaļķu cenas pieprasījuma trūkuma dēļ pietuvojās enerģētiskās koksnes

---

<sup>4</sup> Gala cena – sortimenta cena piegādes vietā, kurai atskaitītas transportēšanas izmaksas.

cenai, kā rezultātā daļa no šiem sortimentiem tika realizēti kā enerģētiskā koksne. Enerģētiskās koksnes realizācijas apjoms novembrī pieauga par 45% un decembrī par 90%. 2009.gada janvārī apaļo kokmateriālu cenas samazinājās vēl būtiskāk un papīrmalkai realizācijas iespējas bija tikai 50-60% apmērā no mežistrādes procesā radušos attiecīgā sortimenta apjoma.

#### Konkurences padomes viedoklis

Latvijā līdz šim ir pastāvējis būtisks papīrmalkas eksports, jo to Latvijā uz vietas nevar pārstrādāt - nav vietējo papīrmalkas patērētāju. Pieprasījumu veido Skandināvijas tirgus, kas arī nosaka cenu tirgū. Jāņem vērā, ka papīrmalkas tirgus kopš pagājušā gada ir kļuvis neaktīvs un 2009.gada 1.ceturksnī papīrmalku pārsvarā tirgo kā malku par apm. 15 LVL/m<sup>3</sup> salīdzinājumā ar augstāko cenu kāpumu līdz 58 LVL/m<sup>3</sup> bērza papīrmalkai 2007.gada 2.pusgadā.

*Tabula Nr.11: LVM papīrmalkas realizācijas cenu dinamika LVL/m<sup>3</sup>*

|                 | <b>2007.g.<br/>I pusg.</b> | <b>2007.g.<br/>II pusg.</b> | <b>2008.g.<br/>I pusg.</b> | <b>2008.g.<br/>II pusg.</b> | <b>2008.g.<br/>4.cet.</b> | <b>2009.g.<br/>1.cet.</b> |
|-----------------|----------------------------|-----------------------------|----------------------------|-----------------------------|---------------------------|---------------------------|
| <b>Egles</b>    | 31,80                      | 49,00                       | 39,50                      | 29,00                       | 24,00                     | 16,00                     |
| <b>Skujkoki</b> | 30,60                      | 49,00                       | 39,00                      | 28,00                       | 24,00                     | 15,00                     |
| <b>Apse</b>     | 16,50                      | 37,00                       | 29,00                      | 20,00                       | 18,00                     | 14,00                     |
| <b>Bērzs</b>    | 30,00                      | 58,00                       | 48,00                      | 27,00                       | 29,00                     | 18,00                     |

\*Dati no LVM 25.05.2008. vēstules Nr.01-185/2009

LKF un a/s „Latvijas finieris” lietā sniedza informāciju, ka Latvijas tirgū būtiska ietekme ir Zviedrijas un Somijas tirgus dalībniekiem, kuri Latvijā veido papīrmalkas pieprasījumu. Dēļ 2008.gada tirgus lejupslīdes tiek aizstāvētas vietējo mežu īpašnieku intereses un papīrmalku no Latvijas neiepērk. Tā rezultātā papīrmalkas segmentā tirgus Latvijā ir praktiski apstājies. Pretējs efekts esot pastāvējis 2007.gadā, kad tirgū pastāvēja cenu burbulis, jo 2007.gadā esot akūti trūkusi papīrmalka un, iepērkot kokmateriālus Latvijā, šeit tika celtas cenas, bet vietējā (Zviedrijas) tirgū cenas palika nemainīgas.

Piemērs spilgti raksturo situāciju, ka Latvija ir atkarīga no reģiona spēlētājiem un 2007.gadā pastāvēja pretējs cenu efekts. Ņemot vērā to, ka Latvijas tirgu veido 60%-70% eksporta cenas, tad Latvijai ir jāpielāgojas globālajam tirgum.

Konkurences padomes rīcībā esošās LVM vidējās papīrmalkas cenas pa mēnešiem pa 2008.gadu liecina par lejupejošu tendenci, tomēr salīdzinot cenas ar LVM 06.03.2009. vēstulē Nr.01-88/2009 iesniegtām vidējām papīrmalkas tirgus cenām LVL/m<sup>3</sup> par 2008.gadu tās liecina, ka papīrmalkas vidējās tirgus cenas, kuras ir pieejamas [www.latvianwood.lv](http://www.latvianwood.lv) ir bijušas ievērojami zemākas nekā LVM papīrmalkas cenas.

Tabula Nr.12

|            | LVM vidējās realizācijas cenas 2008.gadā pa mēnešiem LS/m3 | vidējās tirgus cenas 2008.gadā (www.latvianwoods.lv) | LVM vidējās realizācijas cenas 2008.gadā pa mēnešiem LS/m3 | vidējās tirgus cenas 2008.gadā (www.latvianwoods.lv) | LVM vidējās realizācijas cenas 2008.gadā pa mēnešiem LS/m3 | vidējās tirgus cenas 2008.gadā (www.latvianwoods.lv) | LVM vidējās realizācijas cenas 2008.gadā pa mēnešiem LS/m3 | vidējās tirgus cenas 2008.gadā (www.latvianwoods.lv) | LVM vidējās realizācijas cenas 2008.gadā pa mēnešiem LS/m3 | vidējās tirgus cenas 2008.gadā (www.latvianwoods.lv) | LVM vidējās realizācijas cenas 2008.gadā pa mēnešiem LS/m3 | vidējās tirgus cenas 2008.gadā (www.latvianwoods.lv) |
|------------|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|
| Suga       | Janvāris   |  | Februāris  |  | Marts  |  | Aprīlis  |  | Maijs  |  | Jūnijs   |  |
| Apse       | 28,75  |  | 27,8   |  | 26,69  |  | 28,45  |  | 25,44  |  | 22,48  |  |
| Bērzs      | 46,47  | 31,8   | 36,41  | 33,8   | 31,58  | 24,3   | 43,63  | 29,6   | 30,63  | 24,8   | 28,72  | 24,1   |
| Egle       | 38,21  | 27,7   | 36,36  | 29,8   | 37,26  | 29,8   | 36,2   | 28,3   | 33,12  | 29,3   | 31,97  | 27,1   |
| Skuju koki | 38,38  | 27,7   | 36,14  | 28,5   | 36,12  | 29,8   | 33,45  | 29,1   | 33,76  | 29,9   | 33,11  | 28   |

|            | LVM vidējās realizācijas cenas 2008.gadā pa mēnešiem LS/m3 | vidējās tirgus cenas 2008.gadā (www.latvianwoods.lv) | LVM vidējās realizācijas cenas 2008.gadā pa mēnešiem LS/m3 | vidējās tirgus cenas 2008.gadā (www.latvianwoods.lv) | LVM vidējās realizācijas cenas 2008.gadā pa mēnešiem LS/m3 | vidējās tirgus cenas 2008.gadā (www.latvianwoods.lv) | LVM vidējās realizācijas cenas 2008.gadā pa mēnešiem LS/m3 | vidējās tirgus cenas 2008.gadā (www.latvianwoods.lv) | LVM vidējās realizācijas cenas 2008.gadā pa mēnešiem LS/m3 | vidējās tirgus cenas 2008.gadā (www.latvianwoods.lv) | LVM vidējās realizācijas cenas 2008.gadā pa mēnešiem LS/m3 | vidējās tirgus cenas 2008.gadā (www.latvianwoods.lv) |
|------------|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|
| Suga       | Jūlijs   |  | Augusts  |  | Septembris   |  | Oktobris   |  | Novembris  |  | Decembris  |  |
| Apse       | 17,45  |  | 17,84  |  | 19,37  |  | 17,77  |  | 17,49  |  | 16,45  |  |
| Bērzs      | 23,65  | 22,4   | 23,54  | 21,7   | 25,51  | 22,5   | 26,39  | 23,9   | 26,33  | 24,1   | 25,34  | 21,2   |
| Egle       | 30,34  | 25,6   | 27,46  | 24,5   | 28,8   | 21,3   | 27,52  | 21,2   | 27,1   | 21,2   | 25,75  | 20   |
| Skuju koki | 28,86  | 25,7   | 27,95  | 26   | 26,28  | 24,2   | 24,24  | 23   | 24,17  | 19,7   | 23,58  | 19,1   |

Lietā iegūtā informācija apstiprina LVM apgalvojumu, ka LVM pārdošanas cenu korelācija notiek atbilstoši tirgus izmaiņām un nav proporcionāli saistīta ar izmaksu palielināšanos vai samazināšanos. Konkurences padome secina, ka lietā nav konstatējams, ka papīrmalka no LVM puses ir bijusi tirgota par neatbilstoši ļoti zemu cenu. Līdz ar to Konkurences padomes vērtējumā minētā sakarā lietā nav konstatējams Konkurences likuma 13.panta pirmā daļas 4. punkta pārkāpuma tiesiskā sastāva pazīmes LVM darbībās.

#### 5.4. Citi iespējamie pārkāpumi – meža stādu tirgū

Vienlaikus iesniedzēji vērs Konkurences padomes uzmanību uz LVM paredzamo dominējošo stāvokli un iespējamu tā ļaunprātīgu izmantošanu arī citos ar augošu koku realizācijas tirgu saistītos tirgos. Veicot saimniecisko darbību, iesnieguma iesniedzēji ir saņēmuši informāciju no meža stādu audzētājiem, ka LVM būtiski ietekmē konkurenci meža stādu realizēšanas tirgū, kurā LVM ir aktīvs dalībnieks, kas, izmantojot ievērojamo valsts atbalstu, var rīkoties neatkarīgi no konkurentiem un patērētājiem – var piedāvāt savu produkciju par jebkādu cenu. Iesniedzējs lūdz pārbaudīt LVM darbību meža stādu realizācijas tirgū un aptaujāt šī tirgus dalībniekus. Iesniedzējs nevar pierādīt, ka LVM atrodas dominējošajā stāvoklī meža stādu tirgū. Norāda, ka Konkurences padomei ir iespēja un tiesības šo informāciju pārbaudīt aptaujājot citus stādu tirgotājus.

#### Konkurences padomes viedoklis

Ņemot vērā to, ka iesniedzēji lietā nav iesnieguši informāciju par to, kādā veidā pārkāpums meža stādu tirgū varētu būt izpaudies (kas liecinātu, ka konkrētais tirgus tiek deformēts, kavēts vai ierobežots), kā šāda LVM rīcība ietekmētu pašu iesniedzēju darbību augošu koku realizācijas vai apaļkoku realizācijas tirgū, kā arī lietā iegūtā informācija neliecina par kavētu vai ierobežotu konkurenci meža stādu tirgū, Konkurences padome secina, ka nav konstatējamas Konkurences likuma 13.panta pirmās daļas pārkāpuma pazīmes LVM darbībās meža stādu tirgū.

Vienlaikus ņemot vērā, ka šīs lietas ietvaros nav konstatēts, ka LVM ļaunprātīgi izmantotu savu dominējošo stāvokli augošu koku realizācijas tirgū, Konkurences

padome noraida iesniedzēju sūdzību, ka LVM rīcības dēļ būtu konstatējama konkurences deformēšana, kavēšana vai ierobežošana meža stādu tirgū.

### ***5.5. Citi iespējamie pārkāpumi – mežizstrādes un apaļkoku transporta pakalpojumu iepirkšanas tirgū***

Tāpat Iesniegumā Nr.2 norādīts, ka šogad, 2009.gadā, LVM iegūs dominējošo stāvokli arī mežizstrādes un apaļkoku transporta pakalpojumu iepirkšanas tirgū. Saskaņā ar pašu LVM sniegto informāciju, kuru iesniedzēji nevar dokumentāri apstiprināt, un ko var pārbaudīt Konkurences padome, 2008.gadā LVM pārdeva 2,7 milj. m<sup>3</sup> apaļkoku, savukārt 2009.gadā LVM paredz pārdot 3,1 milj. m<sup>3</sup> apaļkoku, kā tika sākotnēji plānots, un papildus vēl 2 milj. m<sup>3</sup> apaļkoku, kuru pārdošanu apstiprināja Ministru kabinets. Tas nozīmē, ka 2009.gadā LVM kopumā ir paredzēts pārdot 5,1 milj. m<sup>3</sup> apaļkoku – gandrīz trīs reizes vairāk nekā 2007. gadā, kad LVM pārdeva 1,83 milj. m<sup>3</sup> apaļkoku. Ņemot vērā iepriekšējo gadu apjomus, 2009.gadā Latvijā kopumā tiks realizēti ne vairāk 10 milj. m<sup>3</sup> apaļkoku. Tātad tikpat liels 2009.gadā būs arī mežizstrādes pakalpojumu tirgus un apaļkoku transporta pakalpojumu tirgus. LVM, kas realizēs 5,1 milj. m<sup>3</sup> apaļkoku, nonāks dominējošā stāvoklī mežizstrādes pakalpojumu iepirkšanas tirgū un apaļkoku transporta iepirkšanas tirgū, jo, ražojot apaļkokus, būs lielākais šo pakalpojumu iepircējs (~ 50% tirgus daļa = 5,1 milj. m<sup>3</sup> no nedaudz virs kopumā Latvijā izstrādātajiem un pārvadātajiem 10 milj. m<sup>3</sup>). Ņemot vērā LVM dominējošā stāvokļa ļaunprātīgo izmantošanu augošu koku realizācijas tirgū, iesnieguma iesniedzējam ir pamats uzskatīt, ka LVM varētu izmantot savu radušos dominējošo stāvokli arī šajos tirgos, kuros lūdzam pārbaudīt LVM darbību un aptaujāt šo tirgus dalībniekus.

Savukārt 01.06.2009. Saldus MR vēstulē Nr.50 norādīts, ka Saldus MR nav pamata uzskatīt, ka LVM mērķtiecīgi ļaunprātīgi izmantos savu dominējošo stāvokli tirgū. Tomēr radusies situācija tirgū, kad tajā ir viens dominējošs pakalpojuma pircējs, neizbēgami liks pakalpojumu sniedzējiem piedāvāt tirgus situācijai neatbilstošu cenu, lai varētu konkurēt par pakalpojumu sniegšanu.

### **Konkurences padomes viedoklis**

Konkurences likuma normas nesatur aizliegumu tirgus dalībniekam atrasties vai nonākt dominējošā stāvoklī. Konkurences likuma pārkāpuma lieta var tikt ierosināta, ja tirgus dalībnieks ļaunprātīgi izmanto šo stāvokli vai tirgus dalībniekam, iegūstot dominējošo stāvokli, tiks kropļota konkurence kādā no konkrētajiem tirgiem. Tādējādi nākotnē iegūstams dominējošs stāvoklis konkrētajos apstākļos pats par sevi nevar būt pamats, lai vērtētu Konkurences likuma 13.panta pārkāpumu.

Ņemot vērā visu augstāk minēto un pamatojoties uz Konkurences likuma 8.panta pirmās daļas 4.punktu, 13.panta pirmās daļas ģenerālklausulu, 1., 2., 3., 4. un 5.punktu, Administratīvā procesa likuma 63.panta pirmās daļas 4.punktu, Konkurences padome

**nolēma:**

izbeigt lietu Nr.87/09/06/02 „Par Konkurences likuma 13.panta pirmās daļas 1., 4. un 5.punktā noteikto aizlieguma pārkāpumu valsts akciju sabiedrības „Latvijas valsts meži” darbībās”.

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

(\*) – Ierobežotas pieejamības informācija

Priekšsēdētāja

I. Jaunzeme