



**ADMINISTRATĪVĀ APGABALTIESA**

Lieta Nr.A43010414  
A43-0019-20/4

**LĒMUMS**

Rīgā

2020.gada 4.jūnijā

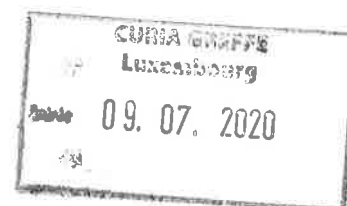
Administratīvā apgabaltiesa šādā sastāvā:  
tiesnese referente Roze Paegle,  
tiesnesis Māris Birzgalis un tiesnesis Ojārs Priedītis,

rakstveida procesā izskatot administratīvo lietu, kas ierosināta pēc  
SIA „Visma Enterprise” pieteikuma par Konkurences padomes 2013.gada  
9.decembra lēmuma Nr.EO-61 atcelšanu,

**konstatēja**

I

*Lietas faktisko apstākļu izklāsts*



[1] Ar Konkurences padomes (turpmāk – padome) 2013.gada 9.decembra lēmumu Nr.E02-61 (prot. Nr.58, 2.§) „Par pārkāpuma konstatēšanu un naudas soda uzlikšanu. Lieta Nr.2890/11/03.01./21 Par Konkurences likuma 11.panta pirmajā daļā noteiktā aizlieguma pārkāpumu SIA „FMS Software”, SIA „RGP”, SIA „Zemgales IT centrs”, SIA „PC Konsultants”, SIA „Guno M”, SIA „Softserviss”, SIA „I.R. Finances”, SIA „FMS”, SIA „FOX” darbībās” (turpmāk – Lēmums) SIA „FMS Software” solidāri kopā ar SIA „FMS” uzlikts naudas sods 64 029,23 *euro* (45 000 latu) apmērā.

Padome konstatēja Konkurences likuma 11.panta pirmajā daļā noteiktā aizlieguma (aizliegta vienošanās) pārkāpumu sakarā ar to, ka SIA „FMS Software”, kurai pieder grāmatvedības programmu *Horizon* un *Horizon Start* (turpmāk kopā – grāmatvedības programmas) autortiesības,

noslēgusi vienošanos ar izplatītājiem (dīļeriem) par šo programmu izplatīšanu, paredzot priekšrocības to pārdošanā, kā rezultātā tiek ierobežota konkurence izplatītāju starpā. Lēmumā konstatēts, ka SIA „FMS” pārņēmusi no SIA „FMS Software” saimnieciskās darbības vienības, kuras darbībā minētais konkurences tiesību pārkāpums tika konstatēts. Tā kā starp SIA „FMS Software” un SIA „FMS” (šobrīd pēc abu reorganizācijas (pēc SIA „FMS Software” pievienošanās SIA „FMS”) – SIA „Visma Enterprise”; turpmāk – arī pieteicēja) pastāv ciešas ekonomiskās attiecības un tās atzīstamas par vienu tirgus dalībnieku, padome naudas sodu uzlika tām solidāri.

Padomes Lēmuma pamatojumā ietverti turpmāk minētie apsvērumi.

[1.1] Padome, izvērtējot SIA „FMS Software” sadarbības līgumus ar izplatītājiem par grāmatvedības programmu izplatīšanu un SIA „FMS Software” 2011.gada sadarbības līguma ar izplatītājiem parauga norakstu (turpmāk kopā – Līgums vai vienošanās), konstatēja, ka Līguma 4.1.apakšpunkts noteic: „Uzsākot pārdošanas procesu pie konkrēta Gala lietotāja, Partnerim ir pienākums reģistrēt potenciālo darījumu Piegādātāja izveidotā datu bāzē, nosūtot aizpildītu elektronisko pieteikuma formu, kā noteikts Līguma pielikumā Nr.1, norādot visu iespējamo un pieejamo informāciju, kas pielikumā Nr.1 minēta. Reģistrēto potenciālo darījumu gadījumā priekšroku uz pārdošanas procesa virzīšanu pie konkrētā Gala lietotāja ir Partnerim, kas darījumu reģistrējis visātrāk, ja Gala lietotājs pret to neiebilst. Šī priekšrocība saglabājas 6 (sešus) mēnešus no potenciālā darījuma reģistrēšanas brīža”.

[1.2] Līguma 4.1.apakšpunkta pirmais teikums norāda uz datu bāzes izveidi par potenciālajiem SIA „FMS Software” izplatītāju klientiem. Attiecīgā informēšanas kārtība pati par sevi nav aizliegta, taču turpmākie teikumi 4.1.punktā norāda uz sekām, kas izriet no klienta reģistrēšanas datu bāzē. Proti, attiecīgais izplatītājs iegūst „priekšroku uz pārdošanas procesu”. Priekšrocība norāda uz izplatītāju savstarpējo attiecību regulēšanu, proti, vienīgais izplatītājs, kurš drīkst virzīt pārdošanas procesu, ir tas, kurš pirmais ir informējis SIA „FMS Software”. Priekšrocība saglabājas uz noteiktu termiņu ar nosacījumu, ka klients tam neiebilst. Šāda kārtība vērsta uz izplatītāju savstarpējās konkurences mazināšanu grāmatvedības programmu *Horizon* (iepriekš – Apvārsnis) un *Horizon Start* (iepriekš – Uvis) tirdzniecībā. Tā kā reģistrēšana attiecas uz potenciālajiem klientiem, kuriem vēl nav pārdota attiecīgā prece, dīļeriem savstarpēji nav iespējams sacensties par grāmatvedības programmu piedāvāšanu par izdevīgākiem nosacījumiem. Minētais ierobežo klientiem pieejamo labumu no dīļeru savstarpējās konkurences, tādējādi Līguma 4.1.apakšpunktā ietverto priekšrocību piešķiršana, kas ir pielīdzināma tirgus sadalei pēc klientiem, ir vērsta uz konkurences ierobežošanu grāmatvedības programmu izplatītāju starpā.

[1.3] Ņemot vērā, ka Līguma 4.1.apakšpunkta mērķis ir konkurences ierobežošana (klientu sadale starp izplatītājiem), nav nepieciešams izvērtēt un pierādīt, ka vienošanās ir konkurenci ierobežojošas sekas. Līgumu faktiskas piemērošanas vai izpildes pierādīšana nav noteicoša Konkurences likuma 11.panta pirmās daļas piemērošanai attiecībā uz vienošanās, kas pēc sava mērķa ierobežo konkurenci.

[1.4] Vienošanās nav atbrīvota no aizlieguma saskaņā ar Ministru kabineta 2008.gada 29.septembra noteikumu Nr.797 „Noteikumi par atsevišķu vertikālo vienošanos nepakļaušanu Konkurences likuma 11.panta pirmajā daļā noteiktajam vienošanās aizliegumam” (turpmāk – Noteikumi Nr.797) 8.2.1.apakšpunktu, jo tā ierobežo klientu loku, kuram izplatītāji ir tiesīgi tirgot grāmatvedības programmas, ņemot vērā, ka ir piešķirta priekšrocība izplatītājam, kurš pirmais pierēzervējis konkrēto klientu.

[1.5] SIA „FMS Software” pieļautais pārkāpums ne tikai izriet no mērķa, bet arī tika īstenots praktiski. Konkurences likuma 11.panta pirmās daļas piemērošanā attiecībā uz vienošanos, kas pēc mērķa ierobežo konkurenci, nav būtiski konstatēt, cik gadījumos attiecīgais līguma punkts ir piemērots un vai vispār tas kādreiz ticis piemērots.

[1.6] SIA „FMS Software” Konkurences likuma 11.panta pirmās daļas pārkāpums ilga vairāk kā piecus gadus un tika izbeigts pēc SIA „FMS Software” iniciatīvas.

[1.7] SIA „FMS” pārņēma no SIA „FMS Software” saimnieciskās darbības vienību, kuras darbībā tika konstatēts Konkurences likuma 11.panta pirmās daļas pārkāpums.

[1.8] Padome neuzskatīja par lietderīgu vai nepieciešamu piemērot atbildību SIA „FMS Software” izplatītājiem kā aizliegto vienošanās otrām pusēm, jo tie nav bijuši aktīvi vienošanās noslēgšanā un to attiecīgā darījumu vara pret SIA „FMS Software” ir nebūtiska.

[1.9] Tā kā SIA „FMS Software” un SIA „FMS” ir uzskatāmas par vienu tirgus dalībnieku, naudas soda aprēķinam izmantotais apgrozījums veidojas no abu uzņēmumu pēdējā noslēgtā finanšu gada neto apgrozījumu summas.

[1.10] Saskaņā ar Ministru kabineta 2008.gada 29.septembra noteikumiem Nr.796 „Kārtība, kādā nosakāms naudas sods par Konkurences likuma 11.panta pirmajā daļā un 13.pantā paredzētajiem pārkāpumiem” (turpmāk – Noteikumi Nr.796) un, ņemot vērā lietderīguma un samērīguma apsvērumus, galīgais naudas sods SIA „FMS Software” noteikts 64 029,23 *euro* (45 000 latu) apmērā. Tā kā starp SIA „FMS Software” (kā pārkāpuma veicēju) un SIA „FMS” (kā saimnieciskās darbības vienības pārņēmēju) pastāv ciešas ekonomiskās attiecības (un Konkurences likuma izpratnē viņi ir viens tirgus dalībnieks), tad atbildība par Konkurences likuma 11.panta pirmās daļas pārkāpumu piemērojama solidāri SIA „FMS Software” un SIA „FMS”.

[2] Nepiekrītot Lēmumam, SIA „FMS Software” un SIA „FMS” vērsās Administratīvajā apgabaltiesā ar pieteikumu par Lēmuma atcelšanu.

Pieteikumā ir norādīti turpmāk minētie argumenti.

[2.1] Padome pretēji Administratīvā procesa likuma 67.panta otrās daļas 7.punktam un ceturtajai daļai Lēmumā nav norādījusi konkrētu tiesību normu, kuru SIA „FMS Software” būtu pārkāpusi lietā konstatētajos faktiskajos apstākļos. Lēmuma noformēšanā pieļauto kļūdu dēļ nav viennozīmīgi saprotams, kuras darbības padomes ieskatā veido pārkāpuma sastāvu. Izvērtējot Lēmuma pamatojumu, pieteicēja nav guvusi pārliecību par to, ka izskatāmajā gadījumā padomes rīcība būtu balstīta tiesību normās, ka iestāde nav rīkojusies patvaļīgi. Pieteicēja no savas puses ir centusies skaidrot lietas apstākļus, turpretī padome nav pienācīgi pildījusi objektīvās izmeklēšanas pienākumu.

SIA „FMS Software” un SIA „FMS” atbilstoši Administratīvā procesa likuma 69.panta otrajai daļai 2014.gada 13.janvārī iesniedza padomei vēstuli, lūdzot novērst Lēmuma noformēšanā pieļautās kļūdas, taču nesaņēma jaunu padomes izdotu administratīvo aktu, kas būtu noformēts atbilstoši likuma prasībām.

[2.2] Pieteicēja uzskata, ka Lēmums ir prettiesisks, jo tas pārkāpj gan materiālo, gan procesuālo tiesību normas. Procesuālo tiesību normu pārkāpumi ir būtiski un ietekmē Lēmuma tiesiskumu kopumā.

Materiālo tiesību normu pārkāpumi izpaudās kā nepareizi:

- 1) interpretēta aizliegta vienošanās;
- 2) interpretēti kritēriji, saskaņā ar kuriem atsevišķas tirgus dalībnieku vertikālās vienošanās netiek pakļautas Konkurences likuma 11.panta pirmajā daļā noteiktajam vienošanās aizliegumam;
- 3) definēts konkrētās preces tirgus;
- 4) interpretētas padomes tiesības atstāt konkrētās preces tirgus definīciju atvērtu;
- 5) interpretēts vienošanās mērķis;
- 6) aprēķināts naudas sods;
- 7) interpretēta solidārā atbildība un padomes tiesības piemērot naudas sodu solidāri.

Procesuālo tiesību normu pārkāpumi izpaudās tādējādi, ka:

- 1) Lēmumā nav uzskaitītas piemērotās tiesību normas;
- 2) SIA „FMS Software” izteiktie argumenti un pierādījumi nepamatoti noraidīti, neanalizējot tos pēc būtības, bet tikai formāli;
- 3) Lēmumā ir dota atsauce uz nepārbaudītiem pierādījumiem;
- 4) tika ierobežotas pieteicējas tiesības izteikt viedokli;
- 5) tika ierobežotas pieteicējas tiesības iepazīties ar lietas materiāliem.

[2.3] Padome nav pareizi piemērojusi tiesību normas, kā rezultātā ir kļūdaini konstatējusi SIA „FMS Software” un SIA „FMS” vainu

prettiesiskās darbībās, nepamatoti norādot, ka šo darbību mērķis bija konkurences kavēšana, ierobežošana vai deformēšana. Lēmumā nav konstatēts pārkāpuma sastāvu kvalificējošo subjektu skaits.

[2.4] Padome būtu tiesīga konstatēt SIA „FMS Software” vainu un piemērot tai sodu par dalību aizliegtā vienošanā tikai tad, ja tā konstatētu visus pārkāpuma sastāva elementus, taču izskatāmajā gadījumā tas nav konstatējams.

[2.5] Tā kā personu nevar saukt pie atbildības, ja tā nav pārkāpusi likumu, tad fakts, ka padome izslēdz dīleru atbildību, apliecina, ka tie nav vainojami Konkurences likuma pārkāpumā. Padome neatzīst dīlerus par pārkāpuma subjektiem, un Lēmumā ir konstatēts tikai viens pārkāpuma subjekts. Taču, lai konstatētu aizliegtu vienošanos, padomei bija jākonstatē divi vai vairāki pārkāpuma subjekti.

[2.6] Padomei nav rīcības brīvības attiecībā uz atbildības konstatāciju par prettiesisku rīcību.

[2.7] Lēmumā norādīts, ka atbildība SIA „FMS Software” dīleriem netiek piemērota, jo tie nav bijuši aktīvi vienošanās noslēgšanā un to attiecīgā darījumu vara pret SIA „FMS Software” ir nebūtiska. Taču šie nav atbildību izslēdzoši apstākļi par Konkurences likuma 11.panta pirmajā daļā minēto aizliegumu pārkāpumu. Padome nav pierādījusi, ka SIA „FMS Software” dīleri nebija aktīvi vienošanās noslēgšanā. Dīleri šajā gadījumā bija vairāk ieinteresēti nekā pieteicēja. Tas, ka SIA „FMS Software” izstrādāja līguma projektu, vēl nenozīmē, ka padomes kritizētais Līguma punkts dīleriem būtu uzspiests. Padome nav pamatojusi apgalvojumu, ka dīleru darījumu vara pret SIA „FMS Software” ir nebūtiska. Lēmuma atstāšana spēkā var radīt negatīvu precedentu, kas ļautu no atbildības izvairīties pārkāpuma izdarītājiem un patiesajiem prettiesiskā labuma ieguvējiem. Šāds precedents nevis atturētu tirgus dalībniekus, bet motivētu tos īstenot aizliegtu vienošanos, jo atbildības neizbēgamība netiktu īstenota.

[2.8] Padomei bija jāvērtē SIA „FMS Software” un tās dīleru sadarbības nosacījumu atbilstība Noteikumu Nr.797 8.2.1.apakšpunktam. Kļūda minētās tiesību normas interpretācijā ir sekmējusi to, ka padome nav izvērtējusi visus jautājuma izšķiršanai būtiskos faktus un tos norādījusi Lēmuma pamatojumā. Padomei, pirmkārt, bija jānovērtē, vai uz SIA „FMS Software” un tās dīleru sadarbības nosacījumiem nav attiecināms izņēmums, un, tikai otrkārt – vai nav piemērojama Konkurences likuma 11.panta pirmā daļa.

[2.9] Padome ir pieļāvusi būtiskas kļūdas, definējot iespējamo konkrētās preces tirgu. Parasti preces tirgus un tā pēcpārdošanas tirgus tiek definēti atsevišķi.

[2.10] Padome pretēji normatīvajiem aktiem, loģikai un pašas izdarītajiem secinājumiem par vertikālu vienošanos ir noteikusi vienu tirgu, kurā vienlaicīgi darbojas gan SIA „FMS Software” (vairumtirdzniecības līmenis), gan tās dīleri (mazumtirdzniecības līmenis). Minētā ir būtiska

klūda konkrētās preces tirgus definēšanā, kas ietekmē secinājumu par konkrētās preces tirgu, un attiecīgi visus no šī secinājuma izrietošos apsvērumus (tirgus vara, rīcības spēja ietekmēt tirgu, apgrozījums, kas radies konkrētā tirgū u.tml.).

[2.11] Nav secināma pastāvoša barjera, kas kavētu programmas lietotāju iespējas pārslēgties uz citu grāmatvedības programmu. Datu pārvešana ir iespējama pēc dažādiem scenārijiem, atkarībā no tā, kādas ir klienta prasības. Konkrētā prece ir tehniski sarežģīta un specifiska. Padome, pati izdarot secinājumus par jautājumiem, kas prasa specifiskas zināšanas, nav veikusi objektīvu lietas izmeklēšanu. Minētais ir negatīvs signāls informāciju tehnoloģiju tirgiem kopumā. Padomes izvīzītais vispārīgais apgalvojums par grāmatvedības programmas neaizvietojamību, kas tiek pamatots ar norādīto faktu par normatīvo aktu regulējumu un pienākumu veikt grāmatvedības uzskaiti, ir maldinošs.

[2.12] Padome nav definējusi konkrētās preces tirgu atbilstoši normatīvajiem aktiem un tiesu praksei. Tādējādi secinājumi, kas Lēmumā izdarīti, balstoties uz apsvērumiem par konkrēto tirgu, ir nepamatoti. Nav definēts konkrētās preces tirgus, kas novedis pie nepamatotiem secinājumiem.

[2.13] Konkrētajam tirgum ir būtiska nozīme, jo padomei bija jāvērtē Noteikumos Nr.797 iekļauto atbrīvojumu piemērojamība.

[2.14] Nosakot naudas soda apmēru, padomei bija jāņem vērā apgrozījums, kas radies konkrētā tirgū, lai lemtu par naudas soda samazinājumu. Ņemot vērā to, ka konkrētās preces tirgus (ne tas, kurā darbojas SIA „FMS Software”, ne ietekmētais tirgus) nav precīzi un argumentēti definēts, padomes atteikums samazināt naudas sodu SIA „FMS Software” ir nepamatots. Par pamatu vērtējumam ņemts vērā apgrozījums, kas radies tirgū, kura robežas Lēmumā ir noteiktas aptuveni. Grozot tirgus definīciju, mainās arī tā apgrozījuma apmērs, kas tajā iegūts, un attiecīgi – arī secinājumi par naudas soda samazinājumu.

[2.15] Līgums nerada sistēmu, kuras rezultātā reģistrācija izslēdz konkurenci, jo nav panākta abpusēja vienošanās, kas noteiktu, ka dīleri nesniedz savus piedāvājumus klientam, kuru ir reģistrējis cits dīleris. Citi apstākļi, kas varētu papildināt Līgumu un tādējādi liecināt par pušu vienotu mērķi sadalīt tirgu pēc klientiem, nepastāv. Ja dīleris nav informēts par konkrētu rezervāciju, tas nav ne faktiski ierobežots, ne mudināts atturēties no piedāvājuma izteikšanas klientam. Līdz ar to konkurence dīleru starpā nekādā veidā netiek mazināta.

[2.16] Lēmumā citētā elektroniskā sarakste starp SIA „FMS Software” un tās atsevišķiem dīleriem nav vērtējama kā tirgus sadales apliecinājums. Ievērojot SIA „FMS Software” sniegtos skaidrojumus, padomes norādītā sarakste nekādā veidā neliecina par aizliegtu vienošanos. Sarakstē iesaistīto personu ilgstošās darba attiecības izskaidro neformālu, simbolisku un ironisku saziņu. Šāda izteiksmes forma nedrīkst tikt vērtēta

burtiski. Turklāt, pat ja pieņem, ka dīleri būtu vēlējušies šo punktu izmantot, lai panāktu no SIA „FMS Software” aizsardzību pret citiem dīleriem, SIA „FMS Software” nekad tā nav rīkojusies. Nepastāv tādi apstākļi, kas papildinātu Līgumu un apliecinātu vienošanās dalībnieku mērķi sadalīt tirgu.

[2.17] Padome ir pretlikumīgi aprēķinājusi naudas sodu no SIA „FMS Software” un SIA „FMS” kopējā apgrozījuma, kā arī nepamatoti novērtējusi atbildību pastiprinošos un mīkstinošos apstākļus. Padomei nebija tiesību naudas sodu aprēķināt no divu saistītu uzņēmumu apgrozījuma, lai arī kādas būtu to savstarpējās attiecības un rīcība tirgū.

[2.18] Padomes noteiktais naudas sods ievērojami pārsniedz pat maksimālo likumā noteikto naudas soda apmēru, kāds būtu piemērojams SIA „FMS Software”, ja lietā būtu konstatēti apstākļi, kas pieļautu maksimālā soda piemērošanu. Aprēķinot padomes noteikto naudas sodu 0,6 % no SIA „FMS Software” iepriekšējā gada neto apgrozījuma, naudas sods naudas izteiksmē būtu 11 403,07 *euro* (8014,12 lati).

[2.19] Padome savu tiesību normu par naudas soda piemērošanas interpretāciju pamato ar Eiropas Komisijas analogisku praksi, nosakot naudas soda maksimālo robežu. Padome nav norādījusi nevienu konkrētu Eiropas Komisijas lēmumu, kurā šāda prakse tiek piemērota, lai varētu pārliecināties par šo apgalvojumu patiesumu.

Eiropas Komisijas saistošais regulējums par naudas soda noteikšanu konkurences tiesībās nav satura ziņā identisks Noteikumiem Nr.796.

[2.20] Padome ir nepamatoti noteikusi naudas sodu, vērtējot pārkāpuma veidu un SIA „FMS Software” lomu pārkāpumā, nepamatoti nav samazinājusi naudas sodu, vērtējot SIA „FMS Software” apgrozījumu ietekmētajā tirgū pret tās kopējo apgrozījumu, kā arī to, ka SIA „FMS Software” pēc savas iniciatīvas sniedza atbalstu izmeklēšanā.

[2.21] Padome ir palielinājusi naudas sodu, nepamatoti apgalvojot, ka SIA „FMS Software” bija iniciators ar aktīvu lomu pārkāpumā.

[2.22] Padome liedza SIA „FMS” iespēju izteikt savu viedokli par solidarās atbildības piemērošanu, tādējādi pieļaujot būtisku procesuālo pārkāpumu, kura rezultātā Lēmums ir atzīstams par prettiesisku daļā, kas skar SIA „FMS” solidarā atbildību. Padome nepamatoti piemēroja solidarā atbildību SIA „FMS Software” un SIA „FMS”.

[3] Rakstveida paskaidrojumā padome pieteikumu neatzīst, uztur Lēmuma pamatojumu un paskaidro turpmāk minēto.

[3.1] Atbildības piemērošana aizliegtas vienošanās gadījumā visiem tās dalībniekiem nav obligāta, lai konstatētu Konkurences likuma 11.panta pirmās daļas pārkāpumu. Padome izbeidza lietu pret SIA „FMS Software” izplatītājiem nevis tāpēc, ka to rīcībā nav konstatēts minētās tiesību normas pārkāpums, bet gan lietderības apsvērumu dēļ. SIA „FMS Software” un

SIA „FMS” nav subjektīvo tiesību prasīt administratīvā akta izdošanu pret tās izplatītājiem.

[3.2] Vienošanās par priekšroku piešķiršanu vienam dīlerim attiecībā pret citu uz pārdošanas procesa virzību ir tieši vērsta uz klientu sadali starp dīleriem uz 6 (sešiem) mēnešiem un to savstarpējās konkurences izslēgšanu. Šāda vienošanās uzskatāma par vērstu uz konkurences ierobežošanu pēc mērķa, jo īpaši, ņemot vērā, ka pieteicēja nav norādījusi uz pamatotu nepieciešamību ierobežot cita dīlera tiesības piedāvāt savus pakalpojumus klientam, par kuru iepriekš kāds dīleris ir informējis (jeb rezervējis) SIA „FMS Software”.

[3.3] Padomei attiecībā uz pārkāpuma konstatēšanu Konkurences likuma 11.panta pirmās daļas ietvaros ir pienākums definēt konkrēto tirgu tikai tiktāl, ciktāl nav iespējams pierādīt konkurences ierobežojumu pēc sekām bez precīzas tirgus definīcijas. Tā kā SIA „FMS Software” aizliegtā vienošanās nav atbrīvota saskaņā ar Noteikumiem Nr.797, jo satur konkurences ierobežojumu pēc mērķa, nevis pārsniedz tajos noteiktos tirgus daļu sliekšņus, tad nav pamatota pieteicējas norāde, ka konkrētā tirgus definīcijai būtu svarīga nozīme Lēmuma tiesiskumam.

[3.4] Arī pieteicējas iebildumi par naudas soda noteikšanu nav pamatoti, jo padome piemēroja tiesību normas atbilstoši to saturam un jēgai. Pieteicējai nav piemērots maksimālais iespējamais naudas sods par pārkāpumu. Pieteicēja nepamatoti uzskata, ka naudas sods bija jāsamazina, jo ienākumi no grāmatvedības programmu tirdzniecības veido tikai nelielu daļu (21 %) no kopējiem ienākumiem. Padome neuzskatīja par lietderīgu samazināt naudas sodu. Arī pieteicējas rīcība, sniedzot informāciju pēc savas iniciatīvas, nevar būt par tiesisku pamatu naudas soda samazināšanai. Padome īstenoja ar likumā piešķirto rīcības brīvību.

[3.5] Padome 2014.gada 24.janvāra vēstulē Nr.112 ir skaidrojusi, ar kādām darbībām izdarīts konkurences tiesību pārkāpums. Padome uzskata, ka Lēmuma saturs pieteicējai ir saprotams.

[3.6] Pieteicējas paustais viedoklis ir izvērtēts. Pieteicēja līdz Lēmuma pieņemšanai nebija lūgusi sniegt pamatojumu ierobežotas pieejamības informācijas statusa noteikšanai.

[4] Ar Administratīvās apgabaltiesas 2015.gada 8.maija spriedumu pieteikums tika daļēji apmierināts.

Apgabaltiesa atcēla Lēmuma 2.punktu, kas attiecas uz naudas soda piemērošanu solidāri. Padomei tika uzlikts pienākums izdot jaunu administratīvo aktu par naudas soda uzlikšanu SIA „FMS Software”, izslēdzot no naudas soda aprēķina SIA „FMS” finanšu gada neto apgrozījumu. Pārējā daļā pieteikums tika noraidīts.

Par apgabaltiesas 2015.gada 8.maija spriedumu pieteicēja un padome iesniedza kasācijas sūdzības.



[5] Senāta Administratīvo lietu departamenta (turpmāk – departaments vai Senāts) ar 2017.gada 16.jūnija spriedumu atcēla Administratīvās apgabaltiesas 2015.gada 8.maija spriedumu un nodeva lietu jaunai izskatīšanai Administratīvajai apgabaltiesai.

[6] Ievērojot Senāta 2017.gada 16.jūnija spriedumā ietvertās atziņas, pieteicēja 2018.gada 9.martā iesniedza apgabaltiesai papildu paskaidrojumus, kuros ietverti turpmāk minētie argumenti.

[6.1] No Līguma 4.1.apakšpunkta izriet, ka pieteicēja, sniedzot atbalstu piedāvājuma un risinājumu sagatavošanā, priekšroku dos tam izplatītājam, kurš pirmais pieteicies. Tādējādi pieteicēja motivēja izplatītājus būt aktīviem grāmatvedības programmas izplatīšanā, proti, izplatītāji veica aktīvo tirdzniecību, konkurējot savstarpēji. Izplatītāji tika apkalpoti rindas kārtībā, nodrošinot pret tiem vienlīdzīgu attieksmi.

No Līguma neizriet pieteicējas solījums, ka reģistrācija nodrošina to, ka citi izplatītāji nesniegs piedāvājumu konkrētam klientam vai ka pieteicēja nekonsultēs citu izplatītāju attiecībā uz konkrēto klientu. Līgums neparedz arī piespiedu mehānismu vai sankcijas.

No pieteicējas un tās izplatītāju elektroniskās sarakstes un grāmatvedības uzskaites sistēmas izdrukām par darījumiem Lēmumā analizētajā periodā secināms, ka klientu reģistrācija faktiski neradīja prettiesiskas priekšrocības konkrētam izplatītājam, kurš pirmais reģistrēja klientu. Pieteicēja faktiski neierobežoja izplatītāju savstarpējo konkurenci, jo reģistrācija nekādā veidā neatturēja citus izplatītājus veikt aktīvu tirdzniecību attiecībā uz tādiem klientiem, kurus jau apkalpoja kāds no izplatītājiem vai pieteicēja. Klienta sadarbība ar konkrēto izplatītāju neradīja tam šķēršļus grāmatvedības programmu licenci nākamajam periodam iegādāties pie cita izplatītāja. Ne pieteicēja, ne arī izplatītāji neierobežoja klienta iespējas mainīt izplatītāju. Klientam bija iespēja noslēgt līgumu arī ar izplatītāju, kurš nebija pirmais to reģistrējis. Pieteicēja visiem izplatītājiem nodrošināja vienlīdzīgu konkurenci.

[6.2] Pieteicēja savu darbu organizēja tā, lai pret izplatītājiem izturētos vienlīdzīgi un apkalpotu tos rindas kārtībā. Līguma 4.1.apakšpunkts bija nepieciešamība, ko noteica nozares un produkta specifika un izplatīšanas sistēma, kas paredzēja līdzvērtīgu izplatītāju vienlaicīgu darbību tirgū.

Lai nodrošinātu kvalitatīvu un efektīvu produkta nonākšanu pie klienta un kalpošanu tam, ar plānotās reģistrācijas sistēmas starpniecību tika veikta kontrole pār izplatītāju darbu, kā arī izplatītāji regulāri konsultējās ar pieteicēju par grāmatvedības programmu ieviešanu un piedāvājumu sniegšanu. Izplatītāji no pieteicējas saņēma ievērojamu atbalstu, turklāt ar vienu no izplatītājiem bija noslēgts apakšuzņēmuma līgums, jo tas nespēja nodrošināt klientam pakalpojumu tādā apjomā, kādā bija pielīdzis.

Lai neciestu produkta reputācija, kā arī klientam nerastos nepareizs priekšstats par programmu un tās funkcionalitāti, reģistrēšanas mērķis bija nodrošināt to, ka pieteicēja tiek savlaicīgi informēta un novērš izplatītāja zināšanu trūkumu un nekvalitatīva pakalpojuma sniegšanu. It īpaši, ņemot vērā preces sarežģītību un dinamisko attīstību, programma pastāvīgi tiek atjaunota, ievērojot izplatītāju sniegtās ziņas par tās darbību un atbilstību klienta vajadzībām. Piemēram, pēc programmas licences pārdošanas un ieviešanas pieteicēja konstatēja, ka process, kādā klients veic stipendiju maksājumus, atšķiras no standartsituācijām, bet izplatītājs pirms grāmatvedības programmu ieviešanas šo aspektu nebija novērtējis un tādējādi kaitējis produkta reputācijai.

[6.3] Pieteicējas iesniegtā informācija par situācijām, kurās tai ir jāiesaistās izplatītāju trūkumu dēļ, vienlaikus raksturo arī vienošanās vēsturisko mērķi – nodrošināt kontroli pār pakalpojuma kvalitāti, aizsargāt produkta reputāciju un ekonomēt resursus, kas rodas, konsultējot izplatītājus. No apkopoto konsultāciju atreferējuma ir redzams, ka izplatītāji tikai ar saviem spēkiem vien netiek galā ar klientu apkalpošanas specifiku. Kad izplatītāji uzņemas sniegt pakalpojumu lielam klientam, tie parasti saskaras ar līguma izpildes problēmām. Izplatītāji konsultējas arī jautājumos, par kuriem pieteicēja ir izstrādājusi izplatītājiem pieejamas instrukcijas. Grāmatvedības programmām nav veikti labojumi, un tādējādi problēmas rodas nevis pieteicējas kā ražotāja darbības dēļ, bet gan tāpēc, ka izplatītājiem nav pietiekamas kompetences.

Par pieteicējas sniegtajām konsultācijām saņemtā maksa nekompensē to, ka cilvēkresursus varētu izmantot efektīvāk. Kvalitatīvs grāmatvedības programmu pārdošanas un ieviešanas pakalpojums, ko nodrošina zinošs izplatītājs, ekonomē pieteicējas resursus.

Ja izplatītājs nav kompetents, klientam nereti rodas iespaids, ka programma nespēj nodrošināt vajadzīgās funkcijas. Līdz ar to ekonomiskais konteksts ir arī aizsargāt pieteicējas reputāciju un nodrošināt pakalpojuma kvalitāti. Līguma 4.1.apakšpunkta mērķis bija tostarp veicināt izplatītāju aktivitāti, piesakot pieteicējai darījumus, lai ražotājs spētu plānot savus ieņēmumus, apzināt potenciālo klientu loku un lemtu par ieguldījumiem sava produkta attīstībā, ievērojot gaidāmos ieņēmumus un potenciālo klientu darbības sfēru un intereses, kā arī piešķirtu dīlera pieprasītu ražotāja atlaidi klientam.

[6.4] Tā kā Līguma 4.1.apakšpunkts skar tikai pieteicēju un konkrēto izplatītāju, tad netiek ne ierobežota konkurence, ne arī radītas tai negatīvas sekas.

Klientam ir tiesības izvēlēties jebkuru citu izplatītāju, kas izslēdz tirgus sadales iespējamību. Minētais atbilst normāliem tirgus nosacījumiem (*sk. Eiropas Savienības Tiesas 2003.gada 2.oktobra sprieduma lietā Nr.C-199/99P 107.paragrāfu*), un pieteicējas norādītais mērķis arī ārpus Līguma 4.1.apakšpunkta saglabā savu ekonomisko un juridisko kontekstu.

[7] Padome 2018.gada 23.martā sniedza rakstveida iebildumus par pieteicējas sniegtajiem papildu paskaidrojumiem.

Padome norāda turpmāk minētos apsvērumus.

[7.1] Ietverot Līgumā 4.1.apakšpunktu, ar katru no izplatītājiem tika samazināta konkurence izplatītāju starpā un to savstarpējais konkurences spiediens. Tādējādi tiek ietekmēti ne tikai cenu veidojošie faktori (piemēram, konsultāciju (apkalpošanas) tarifs), kurus katrs izplatītājs nosaka individuāli un ar kuriem izplatītāji savstarpēji konkurē pie klientiem (gala lietotājiem), bet arī gala lietotāja sadarbības partnera izvēle, kas notiek šķietami radītas (fiktīvas) konkurences apstākļos.

No pierādījumiem lietā izriet pieteicējas koordinēta klientu sadale starp izplatītājiem. Tas, ka formāli, iespējams, nav izveidota izplatītājam pieejama programmatūra, kurā reģistrēt klientus, šādu vērtējumu nemaina.

Pārbaudot vienošanās strīdus nosacījuma ietveršanas priekšvēsturi, konstatēts, ka līdzīga veida klientu sadales sistēma pastāvējusi jau iepriekš izplatītāju starpā kā „džentlmeņu vienošanās” (t.i., klienti netiek pārvilināti). Savukārt šādas vienošanās nostiprināšana rakstveidā bija nepieciešama, lai disciplinētu jaunos izplatītājus (tos, kas tirgū darbojas mazāk nekā desmit gadus). Minēto apliecina izplatītāju sniegtie paskaidrojumi lietā attiecībā uz Līguma 4.1.apakšpunkta nozīmi, gan arī nepieciešamību iepriekš pastāvējušo sistēmu „pārnest” uz Līguma 4.1.apakšpunktu, pieteicējai uzņemoties koordinētājas lomu.

[7.2] Licence tiek reģistrēta uz konkrētu gala lietotāju, nevis izplatītāju. Tas, vai konkrēts gala lietotājs uzsāks programmatūras lietošanu, kļūst zināms tikai brīdī, kad gala lietotājs savu izvēli ir jau izdarījis.

Vienlaikus vienošanās strīdus nosacījums attiecas uz brīdī, kad gala lietotājs vēl tikai izdara izvēli. No lietas apstākļiem izriet, ka vienošanās strīdus nosacījums paredz potenciālo klientu reģistrēšanu, kuriem prece vēl nav pārdota, un tādējādi licence nav nepieciešama. Norādītajā brīdī vēl nav zināms, vai uzrunātais uzņēmums vispār kļūs par pieteicējas klientu. Līdz ar to nav racionāla un saimnieciski pamatota izskaidrojuma, kāpēc būtu nepieciešams uzsākt licences reģistrēšanas procesu, vēl pirms konkrētais klients ir apstiprinājis savu vēlmi uzsākt pieteicējas izstrādātās programmatūras lietošanu.

Potenciālo klientu apzināšanas un nepieciešamo ieguldījumu produkta attīstībā novērtējumu var veikt brīdī, kad gala lietotājs ir piekritis uzsākt lietot pieteicējas izstrādāto programmatūru, t.i., licences piešķiršanas izvērtējuma procesā. No lietā esošās elektroniskās sarakstes neizriet, ka šāds īpašs izvērtējums vispār tiek veikts, kā arī padomes ieskatā ir apšaubāms, ka konkrēto novērtējumu pieteicēja spētu veikt, ja tās rīcībā ir tikai potenciālā klienta nosaukums. Attīstības novērtējumu var veikt, nerezervējot klientus un vērtējot jau ražotāja rīcībā esošo (vēsturisko)

informāciju vai uzskaitot tos gadījumus, kad konkrēts klients atteicies no plānotās sadarbības, kā arī vērtējot tos sektorus un nozares, kuros ir mazs vai nepietiekams pieprasījums pēc produkta.

Vēl pirms darbības uzsākšanas ar konkrēto izplatītāju tiek pārbaudītas tā zināšanas, kā arī pieteicēja regulāri rīko izplatītājiem seminārus, lai papildinātu to zināšanas un pilnveidotu kompetences. No izplatītāju skaidrojumiem neizriet, ka pieteicēja sadarbības procesā ar tiem izplatītāju darbību kontrolētu vai pārbaudītu to iespējamo kompetenci pieteicējas izstrādātās programmatūras tālākpārdošanā. Lietā iegūtā informācija norāda uz izplatīšanas modeli, kurā izplatītāji veido atsevišķu preces pārdošanas (izplatīšanas) līmeni, nevis izplatītāji darbojas kā ražotāja aģenti. Gadījumā, ja pieteicējai rastos šaubas par izplatītāju kompetenci, to var pārbaudīt arī konkurenci mazāk ierobežojoši.

Līguma 4.1.apakšpunkta mērķis izriet no vienošanās strīdus nosacījuma satura, sasniedzamajiem mērķiem un ekonomiskā un tiesiskā konteksta.

[7.3] Norādei: „[...] ja gala lietotājs pret to neiebilst” nav nozīmes, vērtējot konkurences ierobežojumam piemērojamo pierādīšanas standartu.

Klienta iespējamās rīcības novērtēšana ir vienošanās strīdus nosacījuma faktiskās izpildes meklējumi. Gadījumā, ja minētais nosacījums būtu jāņem vērā, nosakot lietā piemērojamo pierādīšanas standartu, tad konkurences ierobežojums kļūtu atkarīgs no vienošanās faktiskās izpildes, proti, no tā, vai klienta rezervēšanas procesā (kad vienošanās strīdus nosacījums faktiski tiek piemērots) ir saņemts klienta iebildums. Gadījumos, kad klients nav iebildis (it sevišķi, ņemot vērā, ka klienta rīcībā nav informācijas par iespēju iebilst), konkurences ierobežojums veidojas, savukārt gadījumos, kad klients neiebilst, konkurences ierobežojums neveidojas. Kritērija piemērošana ietekmētu ierobežojuma konstatēšanu, ignorējot to, ka stingrais konkurences ierobežojums pastāv neatkarīgi no klienta rīcības. Šāda veida ierobežojums tiktu padarīts atkarīgs no trešās puses – klienta – gribas izteikšanas.

Pat ja gala lietotājs neiebilst, konkrētā atruna līgumā starp ražotāju un izplatītāju nevar radīt tiesiskas sekas ne izplatītājam, ne klientam. Klienta vēlmei attiecībā uz izplatīšanas sistēmas nosacījumiem nav nozīmes. Klients, iespējams, tiek pārliecināts, ka tam pierēzervētais izplatītājs dos vislabāko, kvalitatīvāko un lētāko piedāvājumu. Tikmēr izplatītājs tiek izolēts un pasargāts no konkurences spiediena, kas rastos no citiem izplatītājiem, un klients eventuāli pārmaksā, jo tā rīcībā nenonāk informācija par vairāku izplatītāju piedāvājumiem, un klienta izvēle nenotiek konkurences apstākļos.

[7.4] Senāts spriedumā šajā lietā ir norādījis uz „konkurenci par tirgu” un „konkurenci tirgū”. Padome norāda, ka pēdējā būtu novērtējama atšķirīgi, ja konkurence par tirgu jau notikusi, nekā tas būtu vērtējams situācijā, kurā konkurence par tirgu vēl notiek. Pieņēmums, ka

„konkurence par tirgu” jau ir notikusi, kad tiek piemērots Līguma 4.1.apakšpunkts, ir kļūdaini.

Cīņa par klientu ir nemitīga, un ekonomikas teorijā nav tādu jēdzienu kā „īstenojusies konkurence” un „turpmākā konkurence”. Līdzīgi varētu spriest, ka klientam, ienākot pārdošanas zālē, ir īstenojusies konkurence un ka pirkt preci tas var vienīgi no konkrētā izplatītāja. Taču konkurence par darījuma noslēgšanu ir nepārtraukta un nemainīga līdz brīdim, kad klients noslēdz līgumu par preces pirkšanu.

Klientu sadale notiek, vēl pirms izplatītājs ir uzsācis strādāt ar klientu, proti, kad izplatītājs vēl tikai prezentē grāmatvedības programmu priekšrocības un piedāvā noteiktu cenu. Norādītajā posmā padomes ieskatā nav nepieciešama programmas īpaša pielāgošana klienta vēlmēm un iespējām, kā arī klienta veiktās saimnieciskās darbības īpatnībām. Potenciālā klienta piesaistes procesā tiek piedāvāta cena un prezentētas programmatūras iespējas un raksturlielumi. Tādējādi 4.1.apakšpunkta ieviešana Līgumā nav attaisnojama ar „īpašu” klientam nepieciešamu programmatūras pielāgošanas procesu. Šāds ierobežojums nav objektīvi nepieciešams, lai aizsargātu izplatītāju, jo prezentācijas brīdī tas vēl nav ieguldījis ievērojamu laika patēriņu un individuālos resursus grāmatvedības programmas pielāgošanā un pārveidošanā atbilstoši klienta prasībām.

[7.5] Atbilstoši Noteikumu Nr.797 8.2.1.apakšpunktam izņēmuma gadījumos ir atļauts ierobežot aktīvo tirdzniecību (izplatītāju rīcību, aktīvi meklējot klientus neierobežotā teritorijā vai attiecībā uz neierobežotu klientu loku), taču ir aizliegts ierobežot pasīvo tirdzniecību (gadījumus, kad pie izplatītāja vēršas klients, kurš nav no izplatītājam ekskluzīvi iedalītās teritorijas vai klientu loka). Izņēmuma gadījums ir attiecināms tikai uz tām situācijām, kad pastāv ekskluzīva izplatīšanas sistēma.

Minētā tiesību norma nav tulkojama plaši, attiecinot to uz ikvienu gadījumu, kad starp ražotāju un izplatītāju ir panākta „ekskluzīva vienošanās” uz vienu konkrētu klientu, vienā reizē veicot preces pārdošanu. Tikai ekskluzīvās izplatīšanas sistēmas gadījumā ir prezumējami lielāki efektivitātes ieguvumi nekā ierobežojums konkurencei.

Piegādātājs (tostarp ražotājs), kurš vēlas saglabāt būtisku kontroli pār izplatīšanu, var pats veikt izplatīšanu caur vertikāli integrētu uzņēmumu, veidojot meitas uzņēmumu vai iegādājoties uzņēmumu, kam ir nepieciešamā pieredze un zināšanas preces vai pakalpojuma izplatīšanā. Piegādātājs var arī nolīgt aģentu, kas nodrošina izplatīšanu, vai alternatīvi – izvēlēties nodot izplatīšanu neatkarīgam uzņēmumam, kas patstāvīgi nodrošina preču vai pakalpojumu tālākpārdošanu. Lai izplatīšanas vienošanās ar neatkarīgu izplatītāju būtu komerciāli pietiekami ilgtspējīga un ekonomiski izdevīga (kas sagaidāms no izplatīšanas nodošanas neatkarīgam tirgus dalībniekam), piegādātājs var paredzēt papildu izplatīšanas ierobežojumus, tostarp ierobežot izplatītāju skaitu.

Lai iedrošinātu izplatītājus ieguldīt līdzekļus preces atpazīstamības veicināšanā, reklamēšanā un augsta servisa nodrošināšanā, izplatot piegādātāja preces vai pakalpojumus, piegādātājam var būt nepieciešams ne tikai pieprasīt noteiktu servisa līmeni no izplatītāja, bet arī ierobežot konkurenci izplatītāju starpā. Pretējā gadījumā izplatītājs var nebūt ieinteresēts uzņemties papildu izdevumus un finansiālo slogu, kas saistīts ar preces vai pakalpojuma pārdošanu, it sevišķi ja prece tiek pārdota arī izplatītājiem, kuriem netiek paredzēts līdzīgs slogs attiecībā uz preču izplatīšanu (*free-riders*).

Tādējādi, lai veicinātu preču vai pakalpojumu pārdošanas procesa efektivitāti (un vienlaikus izplatītāju interesi par iespējami augsta preču izplatīšanas servisa nodrošināšanu), piegādātājs var preces vai pakalpojuma izplatīšanai paredzēt ekskluzīvu vai selektīvu izplatīšanas sistēmu. Šajā gadījumā ekskluzīva izplatīšanas sistēma tiek veidota, piegādātājam nododot katra izplatītāja rīcībā ierobežotu (ekskluzīvu) pārdošanas teritoriju (ekskluzīva izplatīšana) vai arī iespēju preces pārdot ekskluzīvam klientu lokam (ekskluzīva klientu sadale). Šādas ekskluzīvās vienošanās rezultātā konkrētam izplatītājam tiek noteikta ekskluzīva teritorija vai klientu loks, kuriem citi izplatītāji, kā arī pats piegādātājs ir ierobežots pārdot preces vai pakalpojumus.

Padome uzskata, ka ar Līguma 4.1.apakšpunkta ieviešanu nav nodibināta šāda ekskluzīva izplatīšanas sistēma. Strīdus vienošanos nevar uzskatīt par ekskluzīvu, jo tā nav iepriekš noteikta, un tās ekskluzivitāti selektīvi iezīmē paši izplatītāji. Tādējādi nav arī pamata vērtēt iespējamās pasīvās tirdzniecības ierobežojumus (vai klientu gribas izteikšanu „atļaut” pasīvo tirdzniecību). Izplatītājam nevar liegt konkurēt par konkrētu klientu, ja izplatītājs spēj piedāvāt labāku cenu un kvalitatīvāku pakalpojumu. Lietā pastāvošā rezervēšana ierobežo iespēju citiem izplatītājiem piedāvāt zemāku cenu un augstāku kvalitāti, ierobežojot konkurenci pēc mērķa.

[7.6] Gadījumā, ja tiesai rodas šaubas par lietā piemērojamā Konkurences likuma 11.panta pirmās daļas 3.punkta un Noteikumu Nr.797 8.2.apakšpunkta, tostarp minētajā apakšpunktā norādītā izņēmuma, interpretāciju, padome norāda uz nepieciešamību vērsties Eiropas Savienības Tiesā ar šādiem jautājumiem:

1) Vai atbilstoši Līguma par Eiropas Savienības darbību 101.panta trešajai daļai un Komisijas 2010.gada 20.aprīļa regulas Nr.330/1010 (turpmāk – Regula Nr.330/1010) 4.panta „b” apakšpunktam par ekskluzīvu izplatīšanas sistēmu ir uzskatāmas izplatītāja darbības, informējot piegādātāju par potenciāli piesaistāmu klientu un ar piegādātāja piekrišanu rezervējot to uz noteiktu laika periodu. Vai šādu darbību rezultātā uzskatāms, ka uz rezervēto potenciālo klientu starp piegādātāju un izplatītāju ir nodibināta ekskluzīva izplatīšana?

2) Vai atbilstoši Līguma par Eiropas Savienības darbību 101.panta trešajai daļai un Regulas Nr.330/1010 4.panta „b” punktam ir konstatējams,

ka nav ierobežota pasīvā tirdzniecība, ja starp piegādātāju un izplatītāju noslēgtajā vienošanā ietverts nosacījums, ka pircējs (gala lietotājs) var iebilst pret tā rezervēšanu, vienlaikus neesot vienošanās dalībniekam. Vai pircēja (gala lietotāja) rīcība var ietekmēt (attaisnot) starp piegādātāju un izplatītāju noslēgtās vienošanās ietvertu ierobežojumu konkurencei?

[8] Pieteicēja 2018.gada 4.jūnijā sniedza papildu paskaidrojumus, kuros norādīts turpmāk minētais.

[8.1] Padome pārkāpuma konstatāciju galvenokārt balsta tikai uz pārkāpuma veida analīzi un uz faktiskajai situācijai neatbilstošiem pieņēmumiem par konkrētā tirgus darbību.

[8.2] Vienošanās atbilstu stingrajam ierobežojumam, ja tās mērķis būtu sadalīt klientus starp konkurentiem (izplatītājiem), taču šajā gadījumā tādi apstākļi nav konstatējami. Vienošanās, kuras mērķis ir ierobežot tālāk pārdevēja komerciālo brīvību izvēlēties tā klientus, ir aizliegta. Tas nozīmē, ka vienošanās ir aizliegta tad, ja tā paredz aizliegumu pārdot konkrētā teritorijā vai konkrētiem klientiem. Ne visi sadarbības nosacījumi, kas regulē tālākpārdevēja rīcību, piedāvājot un pārdodot ražotāja preces, tostarp konkrētiem klientiem, ir uzskatāmi par aizliegtām vienošanām.

Līgums nesatur aizliegumu pārdot licenci vai sniegt konsultāciju pakalpojumu klientiem, kurus ir pierēģistrējis cits izplatītājs. No elektroniskās sarakstes neizriet, ka pieteicēja liegtu izplatītājiem pārdot licenci tās izvēlētajam klientam vai ka tā varētu īstenot šādu rīcību.

Ja vienošanās, kura ierobežo tālākpārdevēja pārdošanas iespējas, tostarp noteiktiem klientiem, ir ar leģitīmu mērķi un tiek īstenota samērīgi, tad šāda vienošanās nav uzskatāma par aizliegtu atbilstoši Konkurences likuma 11.panta pirmajai daļai. Tikai tad, ja konkurences ierobežojums nav pamatots ar leģitīmu mērķi, ir tiesisks pamats vērtēt, vai vienošanās ir atbrīvojama saskaņā ar grupālo atbrīvojumu (saskaņā ar Noteikumiem Nr.797 un secīgi, vai grupālais atbrīvojums nav piemērojams, jo tas satur stingro ierobežojumu). Stingrais ierobežojums par tirgus sadali nav attiecināms uz vienošanos ar leģitīmu mērķi.

Strīds ir par to, vai Līgumā ietvertajam nosacījumam (4.1.apakšpunkts), kurš būtībā paredzēja potenciālo darījumu reģistrāciju, kā arī priekšroku pārdošanas procesa virzīšanā un konsultāciju sniegšanā no pieteicējas puses 6 (sešus) mēnešus no reģistrācijas brīža, ir leģitīms mērķis. Padome šo jautājumu pēc būtības nav vērtējusi. Lēmuma pamatojumā norādītie apsvērumi nav pamatoti ar faktiem par tirgus darbību. Padomes argumentācijai ne tikai trūkst pamatojošo faktu, tie ir arī balstīti uz nepārbaudītiem pieņēmumiem par precī, ar to saistītajiem pakalpojumiem un preces izplatīšanas procesu.

[8.3] Arī tad, ja dalībnieku nodoms nav nepieciešams kā vienošanās ierobežojošā rakstura noteikšanas elements, tiesai nav liegts šādu nodomu izvērtēt un ņemt vērā.

Lietā nav nodibināts fakts, ka pieteicēja par konkrēta izplatītāja veiktu klienta reģistrācijas faktu informētu citus. Pircēja izvēle netika ierobežota, pircējam tiek saglabāta iespēja izvēlēties jebkuru izplatītāju. Tas nozīmē, ka konkurence starp izplatītājiem netiek mazināta, ko pierāda pieteicējas iesniegtā informācija par faktiski pastāvošo konkurenci izplatītāju starpā.

Klienta reģistrācijai bija šādi mērķi:

- 1) organizēt sadarbību ar izplatītāju;
- 2) izvērtēt preces atbilstību pircēja vajadzībām;
- 3) ieviest vienlīdzīgus sadarbības nosacījumus ar izplatītājiem;
- 4) efektīvi izmantot resursus.

[8.4] Tas, vai konkrētais gala lietotājs uzsāks programmatūras lietošanu, kļūst zināms tikai brīdī, kad jau gala lietotājs savu izvēli ir izdarījis. Strīdus vienošanās nosacījums (Līguma 4.1.apakšpunkts) attiecas uz brīdi, kad gala lietotājs vēl tikai izdara izvēli, jo tas tikai paredz potenciālo klientu, kuram prece vēl nav pārdota un tādējādi licence nav nepieciešama. Šajā brīdī vēl nav skaidrs, vai uzrunātais uzņēmums vispār kļūs par pieteicējas kā ražotājas klientu. Turklāt nav pamatota izskaidrojuma tam, kāpēc būtu nepieciešams uzsākt licences reģistrēšanas procesu, vēl pirms konkrēts klients apstiprina savu vēlmi uzsākt programmatūras lietošanu.

[8.5] Padome nav ņēmusi vērā preces un tās pārdošanas procesa specifiku, un lietas izvērtēšanas procesā šāda veida pierādījumi pat netika iegūti. Grāmatvedības programma – licence, ko pērk klients, aptver noteiktu standarta funkcionalitāti, kā arī paredz iespēju to papildināt ar citiem pieteicējas moduļiem. Daļai licences lietotāju ir nepieciešama standarta funkcionalitāte, bet daļai – standarta funkcionalitāte, ja to nav iespējams papildināt ar papildu moduļiem, nerisina to vajadzības. Standarta funkcionalitāte ir veidota tā, lai pēc iespējas atbilstu lielākam skaitam dažādu nozaru uzņēmumu un to specifiskajām prasībām. Līdz ar to jau licences pārdošanas procesā ir būtiski izvērtēt programmas atbilstību klienta vajadzībām, papildu moduļu nepieciešamību un to, vai programma pēc būtības risina konkrētā klienta vajadzības. Tas aptver gan standarta funkcionalitātes iespēju, gan papildu moduļu piedāvāto iespēju analīzi, kā arī iespējas izstrādāt papildu pielāgojumus konkrētā klienta vajadzībām.

[8.6] Ne vienmēr izplatītāju zināšanas par programmas iespējām ir nepieciešamajā līmenī, un, tā kā izplatītāji nav programmas izstrādātāji, to pieredze par programmas darbību un iespējām, salīdzinot ar ražotāja kompetenci, ir zemāka.

Izplatītāji bez komunikācijas ar pieteicēju nav spējīgi un arī tiesīgi risināt jautājumus, ja tie ir saistīti ar iejaukšanos programmas funkcionalitātē. Lai izplatītājs iesniegtu piedāvājumu, kurš atbilst klienta vajadzībām, tam ir objektīvi nepieciešams konsultēties ar ražotāju par risinājumiem. Pieteicēja, sadarbojoties ar izplatītājiem, meklē to klientiem



atbilstošāko, kas nozīmē arī testēšanu. Līdz ar to jau piedāvājuma izstrādāšanas procesā (uzsākot komunikāciju ar konkrēto klientu un apzinot tā vēlmes) pieteicējai ir jāplāno savu resursu ieguldījums. Izplatītājs bez pieteicējas iesaistes nevar iesniegt konkurētspējīgu piedāvājumu klientam (izņemot gadījumu, ja uzņēmumam nepieciešama standarta funkcionalitāte un tajā nav vairāk kā pieci darbinieki un specifisku vajadzību).

Reģistrējot klientu, pieteicēja tiek informēta par klientu, kuram tiek piedāvāta licence, no kā izriet izplatītāja līdzdalības nepieciešamība un tās pakāpe piedāvājuma sagatavošanā. Nepieciešamība pieteicējai līdzdarboties piedāvājuma sagatavošanā izriet no ražotāja pieredzes, pašai novērtējot klientu un piedāvājot risinājumus izplatītājam.

[8.7] Pieteicēja nav vienīgā, kas pārdod tās izstrādāto licenci tirgū. Tomēr pieteicēja ir vienīgā no licences izplatītājiem, kas ir tās ražotāja, un atbildība par preces kvalitāti un atbilstību klienta vajadzībām gulstas uz pieteicēju. Attiecīgi arī zaudējumi, kas rodas saistībā ar preces kvalitāti, lielāki ir tieši pieteicējai. Tādēļ pieteicēja, ņemot vērā preces specifiku, pārdošanas procesa sarežģītību un izvēlēto izplatīšanas sistēmu, ir pamatoti ieinteresēta kontrolēt licences pārdošanas procesu.

Pārdošanas procesā pieteicējai nav tiešu saistību ar izplatītāja klientu, taču pēc preces pārdošanas saistības par preces kvalitāti un atbilstību klienta vajadzībām rodas tieši pieteicējai. Praksē sastopami gadījumi, ka licence ir jāanulē un jāatmaksā veiktā samaksa, jo pēc programmas ieviešanas konstatēts, ka tā nespēj nodrošināt to funkcionalitāti, kas nepieciešama klientam, lai gan pārdošanas procesā šī problēma netika identificēta.

Klienta pierēģistrēšanas mehānisms dod iespēju pieteicējai kontrolēt savas preces pārdošanas nosacījumu ievērošanu, lai novērstu kaitējumu rašanos preces reputācijai (nepiedāvājot iespējamus risinājumus, piedāvājot neiespējamus, piedāvājot kļūdainus risinājumus u.tml.) un veicinātu kvalitātes saglabāšanu.

[8.8] Pieteicējas iesaiste pārdošanas procesā var būt nepieciešama arī piedāvājuma izstrādāšanas procesā, t.i., līdz izplatītāja klients izsaka piekrišanu lietot programmu. Brīdī, kad izplatītājs jau ir pārdevis licenci, pieteicēja vairs nevar veikt novērtējumu un atteikt tās izdošanu, jo darījums jau ir noticis un izplatītājs preces atbilstību klienta vajadzībām jau ir apliecinājis. Šādā situācijā atteikums izsniegt licenci grautu pieteicējas un tās produkta reputāciju.

[8.9] Komunikācija starp pieteicēju kā ražotāju un tās pilnvarotajiem izplatītājiem notiek ne tikai elektroniski, bet arī telefoniski un tiekoties personīgi.

Elektroniskā reģistrēšana ir nepieciešama tāpēc, lai pieteicēja varētu identificēt to izplatītāju, kuram piešķirt priekšroku.

Padome nav izvērtējusi pēc būtības pieteicējas sniegtos paskaidrojumus un iesniegtos pierādījumus par tās sniegto atbalstu

izplatītājiem pārdošanas procesā. Iepazīstot klientu un, iespējams, izstrādājot jaunu pieeju, risinājumu vai pat funkcionalitāti, var uzlabot kopējo programmas darbību, to papildinot vai atvieglot un standartizējot līdzīgu jautājumu risināšanu nākotnē (*know how*).

Reģistrēšana nerada ekskluzīvas tiesības izplatītājam apkalpot konkrēto klientu, jo arī citi izplatītāji ir tiesīgi iesniegt savu piedāvājumu un klients var izvēlēties jebkuru izplatītāju. Ražotājas interneta vietnē ir pieejama informācija par visiem izplatītājiem. Priekšroka pārdošanas procesa virzīšanā ir saistīta ar pieteicējas resursu plānošanu – pieteicēja savu sadarbību, atbalstot, konsultējot un izstrādājot risinājumus izplatītāja piedāvājumam 6 (sešu) mēnešu periodā no reģistrēšanas brīža, primāri īsteno ar izplatītāju, kurš pirmais reģistrējis konkrēto klientu. Tomēr tas nenozīmē, ka saskaņā ar vienošanos ar citiem izplatītājiem sadarbība netiek īstenota.

Pieteicēja uzskata, ka šajā lietā būtiska nozīme ir šādiem apstākļiem:

1) kārtība par klientu reģistrēšanu un priekšrokas piešķiršanu attiecas vienlīdz uz visiem izplatītājiem;

2) izplatītāji tiek izvēlēti, pamatojoties uz objektīviem kvalitātes kritērijiem;

3) pieteicējai nav tiešu saistību ar izplatītāju klientiem pārdošanas procesā, bet tādas var rasties pēc licences pārdošanas;

4) jāņem vērā preces specifika un ražotāja objektīvās tehniskās un pieredzes iespējas nodrošināt izplatītāja piedāvājuma kvalitāti;

5) preces pārdošanas procesa kvalitāte lielā mērā ietekmē patērētāja viedokli par preces kvalitāti, tādējādi radot reputācijas riskus attiecībā uz precī un uz pieteicēju;

6) pieteicēja ir rīkojusies vienlīdzīgi attiecībā pret visiem izplatītājiem, nosakot visiem saviem pilnvarotajiem izplatītājiem vienādus pārdošanas nosacījumus.

Ņemot vērā minētos apstākļus, Līguma 4.1.apakšpunktam pieteicējas ieskatā ir konstatējams leģitīms mērķis.

[8.10] Eiropas Savienības Tiesas 2008.gada 16.septembra spriedumā apvienotajās lietās no Nr.C-468/06 līdz Nr.C-478/06 paustās atziņas, uz kurām atsaucas pieteicēja, attiecas uz dominējošā stāvoklī esoša uzņēmuma tiesībām realizēt rīcību, kuras rezultātā notiek tirgus sadale. Tirgus sadale, kas radusies aizliegtas vienošanās un dominējošā stāvokļa ļaunprātīgas izmantošanas rezultātā, no aizlieguma viedokļa ir vērtējama vienlīdzīgi. Līdz ar to ir pamatoti Eiropas Savienības Tiesas atziņu par dominējošā stāvoklī esoša uzņēmuma rīcības tiesiskumu, kuras rezultātā rodas tirgus sadale, piemērot, vērtējot vienošanās dalībnieku rīcības tiesiskumu.

[8.11] Lai arī programmas pielāgošana konkrētam klientam notiek pēc līguma noslēgšanas, programmas pielāgošanas iespējas un citu

risinājumu izvērtēšana notiek piedāvājuma sagatavošanas laikā pirms līguma noslēgšanas. Apgalvojums, ka laiks, kad izplatītājs vēl tikai prezentē grāmatvedības programmas priekšrocības un piedāvā noteiktu cenu, ir laiks, pirms izplatītājs ir uzsācis strādāt ar klientu, ir jebkuram pārdošanas procesam neatbilstošs. Arī apgalvojums, ka prezentācijas brīdī izplatītājs vēl nav ieguldījis ievērojamu laika patēriņu un individuālos resursus grāmatvedības programmas pielāgošanā un pārveidošanā atbilstoši klienta prasībām, nav pamatots.

[8.12] Lai gan Eiropas Savienības Tiesa ir vērtējusi tirgus sadales nosacījumus selektīvā izplatīšanas sistēmā, kura pamatota ar luksusa preču izplatīšanu, tomēr tās secinājumi par tirgus sadales nosacījumu tiesiskumu ir attiecināmi uz visām tiesiski pamatotām izplatīšanas sistēmām (selektīvā un ekskluzīvā).

[8.13] Izplatītāji savstarpēji konkurē līdz klienta reģistrācijas brīdim un arī pēc tā, vienīgi tie nesaņem pieteicējas atbalstu līdzvērtīgā apjomā, jo tā sniegšanā tiek ievērota rindas kārtība. Izplatītāju konkurence turpinās arī pēc licences pārdošanas, jo uzturēšanas pakalpojums var būt vajadzīgs arī pēc licences pārdošanas un programmas ieviešanas.

[8.14] Padome secinājumu, ka pieteicēja ir piemērojusi netiešas sankcijas par strīdus vienošanās nosacījuma neievērošanu, pamatojusi ar to, ka pieteicēja ir veikusi tādas darbības, lai citi izplatītāji nespētu piedāvāt labāku piedāvājumu kā klientu rezervējušais izplatītājs. Minētais Padomes apgalvojums nav balstīts uz pierādījumiem.

Lietā esošā elektroniskā sarakste nepierāda to, ka pieteicēja nepiedāvātu tādu pašu atlaidi klientam, ja cits izplatītājs arī ar šādu lūgumu būtu vērsies pie pieteicējas.

Padome nav konstatējusi informācijas apmaiņu starp pieteicēju un tās izplatītājiem par to piemērotajām konsultāciju cenām. Vainas prezumpcija nav pieļaujama.

[8.15] Padome apsvērumu, ka pieteicēja izplatītājam, kas neievēro sistēmu, rada apgrūtināšus apstākļus tālākās sadarbības ar tā klientiem turpināšanā, pamatojusi ar elektronisko saraksti, kurā izplatītājs izsaka bažas, ka pieteicēja varētu tam nesniegt konsultācijas: „ko jūs tādi gudri, tagad paši netiekat galā”. Pieteicēja norāda, ka izplatītāja atbildē ietverts pieņēmums par to, kāda rīcība varētu tikt īstenota. Tomēr sarakstē nav norādes, ka pieteicēja būtu solījusi vai likusi saprast, ka šāda veida sankciju tā plāno piemērot vai ir piemērojusi.

Iespējams, pieteicēja kādreiz elektroniskajā sarakstē norādīto piezīmi ir izteikusi kādam no izplatītājiem, taču tas būtu jāizvērtē konkrētās situācijas kontekstā, bet tas nav darīts.

Gadījumā, ja izplatītājs sola klientam risinājumus, ko programma nenodrošina, pieteicēja objektīvi nevar konsultēt un nodrošināt solījuma izpildi.

[9] Administratīvā apgabaltiesa ar 2018.gada 13.septembra spriedumu pieteikumu noraidīja, Lēmumu atzīstot par tiesisku un pamatotu.

Par apgabaltiesas 2018.gada 13.septembra spriedumu pieteicēja iesniedza kasācijas sūdzību.

[10] Senāts ar 2019.gada 26.novembra spriedumu atcēla apgabaltiesas ar 2018.gada 13.septembra spriedumu, pamatojoties uz turpmāk minētajiem apsvērumiem.

[10.1] Lietā ir jāvērtē vienošanās tiesiskais un ekonomiskais konteksts. Apgabaltiesa nav objektīvi novērtējusi lietas apstākļus, nav vēlējusies tajos iedziļināties. Nav pienācīgi vērtēti pieteicējas argumenti par vienošanās būtību, tās tiesisko un ekonomisko kontekstu, ievērojot pierādījumus par tās faktisko īstenošanu.

[10.2] Apgabaltiesa, vērtējot, kāda nozīme ir tam, ka Līgumā tika ietverta atruna „ja gala lietotājs pret to neiebilst”, principā noraidīja šīs atrunas nozīmi, argumentējot, ka šāda norāde ir formāla, jo gala patērētājam pati vienošanās par klientu sadali nav zināma. Apgabaltiesa uzskatīja, ka aizliegtas vienošanās konstatēšana nevar būt atkarīga no klientu rīcības, gluži kā karteļu gadījumā karteli varētu konstatēt tikai tad, ja klienti precīzi par attiecīgu karteļa cenu nopērk. Senāts minētajai apgabaltiesas argumentācijai nepiekrīta.

[10.3] Vienošanās saturu un būtību nosaka, konstatējot to pēc pierādījumiem. Vienošanās būtība, apjoms, robežas parādās tajā, kā vienošanās dalībnieki to gribējuši īstenot, un tas ietver arī to, kā tiks uztverti klientu iespējami iebildumi un kādas ir pārdevēja rīcības robežas atkarībā no klienta izteiktajiem iebildumiem. Turklāt nav būtiski, vai klients zina par šādas atrunas esību – tāpat kā nav būtiski, vai klientam ir zināms par vienošanās saturu vispār. Būtiski, kā pārdošanas procesā bija paredzēts rīkoties pārdevējiem, ja šādi iebildumi tiktu saņemti. To var palīdzēt atklāt gan vienošanās rakstūtais teksts, gan tās īstenošana. Nepieciešamība vērtēt atrunu kā vienošanās satura atspoguļojumu nav vienādojama ar to, ka būtu jānoskaidro vienošanās faktiskā īstenošana kā priekšnoteikums pārkāpuma konstatēšanai. Ir jāizvērtē vienošanās saturs gan pēc tās rakstiskā teksta, gan pēc abu procesa dalībnieku iesniegtajiem pierādījumiem, kas var liecināt par vienošanās patieso būtību.

## II

### *Piemērojamās tiesību normas*

[11] Konkurences likuma 2.pants noteic, ka šā likuma mērķis ir aizsargāt, saglabāt un attīstīt brīvu, godīgu un vienlīdzīgu konkurenci visās tautsaimniecības nozarēs sabiedrības interesēs, ierobežojot tirgus koncentrāciju, uzliekot par pienākumu izbeigt konkurenci regulējošajos

normatīvajos aktos aizliegtas darbības un normatīvajos aktos noteiktajā kārtībā saucot pie atbildības vainīgās personas.

Konkurences likuma 11.panta pirmā daļa noteic, ka ir aizliegtas un kopš noslēgšanas brīža spēkā neesošas tirgus dalībnieku vienošanās, kuru mērķis vai sekas ir konkurences kavēšana, ierobežošana vai deformēšana Latvijas teritorijā, to skaitā vienošanās par:

1) tiešu vai netiešu cenu vai tarifu noteikšanu jebkādā veidā vai to veidošanas noteikumiem, kā arī par tādas informācijas apmaiņu, kura attiecas uz cenām vai realizācijas noteikumiem;

2) ražošanas vai realizācijas apjomu, tirgu, tehniskās attīstības vai investīciju ierobežošānu vai kontroli;

3) tirgu sadali, ņemot vērā teritoriju, pircējus, piegādātājus vai citus nosacījumus;

4) noteikumiem, kuri darījumu slēgšanu, grozīšanu vai izbeigšanu ar trešo personu padara atkarīgu no tā, vai šī trešā persona uzņemas saistības, kuru komerciālais lietojums neattiecas uz konkrēto darījumu;

5) piedalīšanos vai nepiedalīšanos konkursos vai izsolēs vai par šīs darbības (bezdarbības) noteikumiem, izņemot gadījumus, kad konkurenti publiski darijuši zināmu kopīgu piedāvājumu un šā piedāvājuma mērķis nav kavēt, ierobežot vai deformēt konkurenci;

6) nevienādu noteikumu piemērošanu ekvivalentos darījumos ar trešajām personām, radot tām konkurences ziņā nelabvēlīgākus apstākļus;

7) darbībām (bezdarbību), kuru dēļ cits tirgus dalībnieks ir spiests atstāt kādu konkrēto tirgu vai tiek apgrūtināta potenciāla tirgus dalībnieka iekļūšana kādā konkrētajā tirgū.”

Likuma 11.panta otrā daļa savukārt paredz, ka par spēkā esošām tiek atzītas tādas vienošanās, kuras veicina preču ražošanas vai realizācijas uzlabošanu vai ekonomisko attīstību, radot labumu patērētājiem, un tām šā panta pirmajā daļā noteikto aizliegumu nepiemēro, turklāt šīs vienošanās neuzliek attiecīgajiem tirgus dalībniekiem ierobežojumus, kuri nav nepieciešami minēto mērķu sasniegšanai, kā arī nedod iespēju likvidēt konkurenci ievērojamā konkrētā tirgū daļā.

Likuma 11.panta trešā daļa paredz, ka tirgus dalībniekiem ir tiesības iesniegt Konkurences padomei ziņojumu par vienošanos un ka Konkurences padomei ir tiesības atļaut paziņoto vienošanos, ja tā atbilst kritērijiem, saskaņā ar kuriem atsevišķas tirgus dalībnieku vienošanās netiek pakļautas šā panta pirmajā daļā minētajam vienošanās aizliegumam vai arī atbilst šā panta otrajai daļai.

Likuma 11.panta ceturtnā daļa paredz, ka Ministru kabinets nosaka atsevišķas tirgus dalībnieku vienošanās, kuras būtiski neietekmē konkurenci, kā arī kritērijus, saskaņā ar kuriem atsevišķas tirgus dalībnieku vienošanās netiek pakļautas šā panta pirmajā daļā minētajam vienošanās aizliegumam.

Konkurences likuma 1.panta 11.punkts noteic, ka vienošanās ir divu vai vairāku tirgus dalībnieku līgums vai saskaņota darbība, kurā tirgus dalībnieki piedalās, kā arī lēmums, ko pieņēmusi reģistrēta vai neregistrēta tirgus dalībnieku apvienība (asociācija, savienība u.tml.) vai tās amatpersona.

[12] Pamatojoties uz Konkurences likuma 11.panta ceturto daļu, izdoti Ministru kabineta 2008.gada 29.septembra noteikumi Nr.797 „Noteikumi par atsevišķu vertikālo vienošanos nepakļaušanu Konkurences likuma 11.panta pirmajā daļā noteiktajam vienošanās aizliegumam”, kas attiecas uz atsevišķa veida vertikālajām vienošanām, paredzot tām atbrīvojumu.

### III

#### *Prejudiciālā jautājuma uzdošanas pamatojums*

[13] Lietā nav strīda par to, ka šajā lietā noslēgtā vienošanās nav tāda, kas varētu ietekmēt tirdzniecību starp dalībvalstīm. Tādējādi strīds izšķirams, piemērojot Latvijas tiesības – Konkurences likumu un uz tā pamata izdotos Ministru kabineta noteikumus. Tomēr turpmāk norādītie apsvērumi liek Administratīvajai apgabaltiesai uzdot prejudiciālu jautājumu par Līguma par Eiropas Savienības darbību normu interpretāciju attiecībā uz aizliegtajām vienošanām.

Eiropas Savienības Tiesa ir atzinusi, ka tās kompetencē ir lemt par lūgumiem sniegt prejudiciālu nolēmumu, kuri attiecas uz Savienības tiesību normām, situācijās, kurās pamatlietas fakti neietilpst Savienības tiesību tiesas piemērošanas jomā, bet kurās minētās tiesību normas tomēr ir padarītas piemērojamas valsts tiesību aktos, kuros pilnībā iekšējas situācijas tiek risinātas tāpat, kā tas darīts Savienības tiesībās. Proti, šādos gadījumos pastāv droši zināma Savienības interese, lai izvairītos no turpmākām atšķirībām interpretācijā un no Savienības tiesībām aizgūtās tiesību normas vai jēdzieni tiktu interpretēti vienveidīgi, neatkarīgi no apstākļiem, kādos tie jāpiemēro (*sk. Eiropas Savienības Tiesas 2013.gada 14.marta sprieduma lietā Nr.C-31/11 20.punktu un tajā norādīto Tiesas judikatūru*).

[14] Senāts ir norādījis, ka, ciktāl ir runa par vienošanos iespējamās ietekmes uz konkurenci izpratni, Līguma par Eiropas Savienības darbību 101.panta 1.punkts un Konkurences likuma 11.panta pirmā daļa noteic vienādu tiesisko ietvaru. Tas nozīmē, ka Konkurences likuma 11.panta pirmās daļas piemērošanai nebūtu jāatšķiras no tā, kā tiek piemērots Līguma par Eiropas Savienības darbību 101.panta 1.punkts. Ir būtiski novērst, ka Latvijā tiek akceptēts atšķirīgs standarts aizliegto vertikālo vienošanos konstatēšanai. Brīvas, godīgas un vienlīdzīgas konkurences

funkcionēšanai un vienlaikus arī tautsaimniecības attīstībai vienlīdz kaitīga var būt gan pārmērīga konkurences iestādes iejaukšanās tirgū, gan nepietiekama uzraudzība. Tiesiskā noteiktība, ko radītu paredzama iestāžu un tiesu prakse atbilstu gan Latvijas, gan Eiropas Savienības vispārējiem tiesību principiem.

Turklāt būtiski atšķirīga pieeja konkurences tiesību pārkāpumu izpratnē var radīt tādas atšķirības dalībvalstīs, kas kavē iekšējā tirgus darbību, kas ir viens no Eiropas Savienības tiesību mērķiem (*sk. Senāta 2014.gada 11.jūlija lēmuma par prejudiciāla jautājuma uzdošanu lietā Nr.SKA-121/2014 (MAXIMA Latvija Nr.C-345/14) 8.-13.punktu*).

[15] Izskatāmajā lietā ir būtiski noskaidrot, vai tāda veida vienošanās gadījumā, kāda ir konstatēta šajā lietā, ir pietiekami jau pēc vienošanās būtības (tā paredz, ka reģistrēto potenciālo darījumu gadījumā priekšroka uz pārdošanas procesa virzīšanu pie konkrētā gala lietotāja ir izplatītājam, kurš darījumu reģistrējis agrāk, ja gala lietotājs pret to neiebilst. Šī priekšrocība saglabājas 6 (sešus) mēnešus no potenciālā darījuma reģistrēšanas brīža), var izdarīt secinājumu, ka tā ir vienošanās, kuras mērķis objektīvā nozīmē ir nepieļaut, ierobežot vai izkropļot konkurenci tirgū.

[16] Rezumējot visu iepriekš norādīto, Administratīvā apgabaltiesa atzīst, ka pastāv tiesisks pamats saskaņā ar Administratīvā procesa likuma 104.<sup>1</sup> pantu uzdot prejudiciālos jautājumus Eiropas Savienības Tiesai.

Atbilstoši Administratīvā procesa likuma 273.panta 5.punktā noteiktajam tiesvedība lietā ir apturama līdz Eiropas Savienības Tiesas prejudiciālā nolēmuma spēkā stāšanās dienai.

Pamatojoties uz Līguma par Eiropas Savienības darbību 267.pantu, Administratīvā procesa likuma 104.<sup>1</sup> pantu, 273.panta 5.punktu un 275.panta 7.punktu, Administratīvā apgabaltiesa

### **nolēma**

1. Uzdot prejudiciālos jautājumus Eiropas Savienības Tiesai:

1) Vai šajā lietā konstatētā vienošanās starp ražotāju un izplatītājiem (kas 6 (sešus) mēnešus ilgā laika periodā no potenciālā darījuma reģistrēšanas brīža dod priekšroku tam izplatītājam, kurš ir agrāk reģistrējis potenciālo darījumu uz pārdošanas procesa virzīšanu pie konkrētā gala lietotāja, ja gala lietotājs pret to neiebilst) atbilstoši Līguma par Eiropas Savienības darbību normu pareizai interpretācijai var tikt uzskatīta par tādu vienošanos uzņēmumu starpā, kuras mērķis ir nepieļaut, ierobežot vai izkropļot konkurenci Līguma par Eiropas Savienības darbību 101.panta 1.punkta izpratnē?

2) Vai šajā lietā konstatētajai vienošanās starp ražotāju un izplatītājiem, interpretējot to atbilstoši Līguma par Eiropas Savienības darbību normām, ir saskatāmas pazīmes, kas liek vērtēt, vai šāda vienošanās nav pakļauta atbrīvojumam no vispārējā vienošanās aizlieguma?

3) Vai šajā lietā konstatētā vienošanās starp ražotāju un izplatītājiem, interpretējot to atbilstoši Līguma par Eiropas Savienības darbību normām, var tikt vērtēta kā izņēmums? Vai izņēmums, kas paredz tiesības slēgt vertikālas vienošanās, ierobežojot aktīvo pārdošanu ekskluzīvās teritorijās vai ekskluzīvām klientu grupām, ko piegādātājs rezervējis sev vai piešķīris citam pircējam, ja šādu aizliegumu neattiecinā uz pārdošanu, ko veic pircēja klienti, un ja piegādātāja (pieteicēja) tirgus daļa nepārsniedz 30 %, ir piemērojams tikai ekskluzīvām izplatīšanas sistēmām?

4) Vai šajā lietā konstatētās vienošanās starp ražotāju un izplatītājiem, interpretējot to atbilstoši Līguma par Eiropas Savienības darbību normām, sastāvu var veidot tikai viena tirgus dalībnieka prettiesiska rīcība? Vai šajā lietā konstatētajos apstākļos, interpretējot tos atbilstoši Līguma par Eiropas Savienības darbību normām, ir saskatāmas pazīmes, kas norāda uz viena tirgus dalībnieka dalību aizliegtā vienošanā?

5) Vai šajā lietā konstatētajos apstākļos, interpretējot tos atbilstoši Līguma par Eiropas Savienības darbību normām, ir saskatāmas pazīmes, kas liecina par konkurences mazināšanu (deformēšanu) izplatīšanas sistēmas ietvaros, vai par priekšrocībām, ko gūst pieteicēja, vai par negatīvu ietekmi uz konkurenci?

6) Vai šajā lietā konstatētajos apstākļos, interpretējot tos atbilstoši Līguma par Eiropas Savienības darbību normām, gadījumā, ja izplatīšanas tīkla tirgus daļa nepārsniedz 30 % (pieteicēja ir ražotājs, tādēļ tās tirgus daļu iekļauj arī tās izplatītāju realizācijas apjomi), ir saskatāmas pazīmes, kas liecina par negatīvu ietekmi uz konkurenci izplatīšanas sistēmā un/vai ārpus tās, un šādas vienošanās ir pakļautas vienošanās aizliegumam?

7) Vai atbilstoši Līguma par Eiropas Savienības darbību 101.panta trešajai daļai un Komisijas 2010.gada 20.aprīļa Regulas Nr.330/2010 2.pantam kontekstā ar 4. panta „b” punktu

- atbrīvojums tiek piemērots izplatīšanas sistēmai, kurā (i) pats izplatītājs (dīleris) nosaka sev potenciālo klientu sadarbībai; (ii) piegādātājs nav, ņemot vērā objektīvus un skaidri zināmus un pārbaudāmus kritērijus, noteicis iepriekš konkrētas klientu grupas katram izplatītājam pakalpojumu sniegšanai; (III) piegādātājs pēc izplatītāja (dīlera) pieprasījuma veic potenciālu klientu rezervēšanu šim izplatītājam; (iv) citi izplatītāji par potenciālā klienta rezervēšanu iepriekš nezina vai nav informēti; vai kurā (v) vienīgais kritērijs potenciālā klienta rezervēšanai un attiecīgi ekskluzīvās izplatīšanas sistēmas noteikšanai par labu konkrētam



izplatītājam ir šī izplatītāja pieprasījums, nevis tā ir piegādātāja noteikta; vai kurā (vi) rezervācija ir spēkā 6 (sešus) mēnešus no potenciālā darījumu reģistrēšanas brīža (pēc tam ekskluzīva izplatīšana vairs nav spēkā)?

- var atzīt, ka nav ierobežota pasīvā tirdzniecība, ja starp piegādātāju un izplatītāju noslēgtajā vienošanās ietverts nosacījums, ka pircējs (gala lietotājs) var iebilst pret tā rezervēšanu, vienlaikus neesot informētam par šādu nosacījumu. Vai pircēja (gala lietotāja) rīcība var ietekmēt (attaisnot) starp piegādātāju un izplatītāju noslēgtās vienošanās nosacījumus?

2. Apturēt tiesvedību lietā, līdz stājas spēkā Eiropas Savienības Tiesas nolēmums.

Lēmums nav pārsūdzams.

Tiesnese referente (paraksts) R.Paegle

Tiesnesis (paraksts) M.Birzgalis

Tiesnesis (paraksts) O.Priedītis

NORAKSTS PAREIZS

Administratīvās apgabaltiesas tiesnese  
Rīgā, 2020.gada 4.jūnijā.



R.Paegle

Sanumurētas un cauraklotas

*13 (frīstapilots)* lapas

2020.gada *4. jūnijā*

Tiesas sežu sekretāre *M.Benga*



A handwritten signature in blue ink, consisting of a stylized, cursive letter 'M' followed by a vertical line and a loop.

