Atļautas sadarbības vienošanās starp konkurentiem

Lai gan Konkurences likums (KL) tradicionāli asociējas ar sadarbības aizliegumu starp konkurentiem, ne likuma, ne uzraugošo iestāžu mērķis nav aizliegt objektīvi nepieciešamu sadarbību uzņēmumu starpā, ja tā neierobežo konkurenci. Likums neparedz viennozīmīgus, viegli izvērtējamus kritērijus, kas ļautu izdarīt ātru un drošu spriedumu par sadarbības atbilstību likumam, tādēļ vienošanās izvērtējuma kritēriji jāmeklē iestāžu un tiesu praksē. Katras šādas sadarbības izvērtēšana prasa individuālu un rūpīgu pieeju.

Tirgus daļa

Sadarbības izvērtēšanas kritēriji tiešā veidā nav minēti ne KL, ne Līgumā par Eiropas Savienības darbību (LESD). Lai gan KL 11. panta otrā daļa un tās analogs – LESD 101. panta trešā daļa sniedz to kritēriju uzskaitījumu, pie kuriem vienošanās nav uzskatāma par pārkāpumu, šo divu normu interpretācija ir viens no komplicētākajiem konkurences tiesību uzdevumiem. Turklāt, lai sadarbība būtu atļauta, ne vienmēr ir nepieciešams pierādīt, ka attiecībā uz to ir piemērojams minētais atbrīvojums (KL 11. panta otrā daļa vai LESD 101. panta trešā daļa).

Kā sākuma punkts iespējamās sadarbības izvērtēšanai var tikt izmantoti MK 29.09.2008. noteikumos Nr. 798 „Noteikumi par atsevišķu horizontālo sadarbības vienošanos nepakļaušanu Konkurences likuma 11. panta pirmajā daļā noteiktajam vienošanās aizliegumam" (MK noteikumi) paredzētie tirgus daļu sliekšņi, pie kuriem attiecīgā sadarbības vienošanās tiek uzskatīta par konkurencei nekaitīgu, tādēļ atļautu. Piemēram, **vienošanās par kopīgu preces iepirkumu vai izplatīšanu ir atļautas, ja vienošanās pušu tirgus daļa tirgū, kur šāda vienošanās ir noslēgta, nepārsniedz 15%.**

Arī Eiropas Komisijas (EK) paziņojums „Pamatnostādnes par LESD 101. panta piemērojamību horizontālās sadarbības nolīgumiem" (paziņojums) nosaka tirgus daļas slieksni, pie kura attiecīgā veida vienošanās ir atļauta. Jāatceras, ka MK noteikumi un paziņojums lieto dažādus terminus vienošanās veidu apzīmējumiem. Piemēram, iepriekš minētās vienošanās par kopīgu preces iepirkumu vai izplatīšanu (MK noteikumu izpratnē) paziņojumā tiek apzīmētas kā komercializācijas nolīgumi un attiecīgi iepirkumu nolīgumi.

Paziņojums ne tikai nosaka „drošās tirgus daļas slieksni" (ja vienošanās dalībnieku tirgus daļas ir zem šī sliekšņa, vienošanās ir atļauta), bet arī norāda uz tirgus daļas nozīmi gadījumā, ja šis slieksnis ir pārsniegts: „Ja pusēm ir ievērojama

Ivo Maskalāns, zvērināts advokāts, zvērinātu advokātu birojs *COBALT*

Kopīga piedāvājuma iesniegšana ir pārkāpums tāpēc, ka katrs no šiem diviem pakalpojumu sniedzējiem varētu piedalīties konkursā patstāvīgi.

tirgus vara (kas ne vienmēr nozīmē dominējošu stāvokli) pārdošanas tirgū vai tirgos, patērētāji, visticamāk, nevarēs baudīt kopīgo iepirkuma darījumu rezultātā panākto zemāko iepirkuma cenu priekšrocības, jo pusēm nebūs motivācijas „pārnest" iepirkuma tirgū iegūto labumu patērētājiem." Lai gan minētais citāts attiecas uz kopīgām vienošanās par preču iepirkumiem, līdzīgi secinājumi ir izdarīti arī attiecībā uz citiem sadarbības veidiem.

Sadarbības neizbēgamība

Svarīgi apzināties, ka tirgus daļa ir tikai sākotnējais vienošanās izvērtēšanas posms. Ja vienošanās dalībnieku kopējā tirgus daļa pārsniedz MK noteikumos vai paziņojumā minēto slieksni, tas nenozīmē, ka šāda vienošanās noteikti pārkāps KL vai LESD. Paziņojumā ir norādīti citi vienošanās vērtēšanas kritēriji: tirgus raksturs; sadarbības rezultātā dalīto izmaksu īpatsvars preču cenā; preču homogenitāte; izmaksu ietaupījums un citi no sadarbības izrietošie efektivitātes ieguvumi.

Paziņojumā EK pozīcija attiecībā uz konkurentu sadarbību kopīgā preču izplatīšanā (piemēram, kopīga dalība konkursos) raksturota šādi:

> „Komercializācijas nolīgumi parasti nerada konkurences problēmas, ja tie ir objektīvi nepieciešami, lai viena puse varētu iekļūt tirgū, kur tā nebūtu varējusi iekļūt atsevišķi vai ar mazāku pušu skaitu nekā to, kas efektīvi piedalās sadarbībā, piemēram, ņemot vērā saistītās izmaksas. (..) Īpašs šā principa piemērošanas gadījums būtu vienošanās par konsorcija izveidi, kas ļautu iesaistītajiem uzņēmumiem piedalīties projektos, kurus tie, darbojoties atsevišķi, nevarētu īstenot. Tā kā šādos gadījumos konsorcija puses projekta īstenošanā nav potenciāli konkurenti, konkurences ierobežojumi 101. panta 1. punkta izpratnē nepastāv."

Lietās par konkurentu sadarbību tieši iespēja realizēt attiecīgo projektu atsevišķi ir minēta kā centrālais jautājums, nosakot sadarbības atbilstību likuma prasībām.

Tā Norvēģijas Augstākās tiesas 2017. gada 22. jūlija spriedumā tā sauktajā taksometru lietā tiesa atstāja spēkā Norvēģijas konkurences iestādes lēmumu, ar kuru tika sodīti divi taksometru pakalpojumu sniedzēji, kuri kopīgi piedalījās konkursā par pakalpojumu piegādi Oslo slimnīcai. Spriedumā tiesa norādīja, ka kopīga piedāvājuma iesniegšana ir pārkāpums tāpēc, ka katrs no šiem diviem pakalpojumu sniedzējiem varētu piedalīties konkursā patstāvīgi.

JURISTA PADOMS

Nepieciešamību sadarboties, cita starpā, iespējams pierādīt, ja projekta realizētāji nav konkurenti (piemēram, katrs izplata citu preci) un projekta realizācijai nepieciešamas abu uzņēmumu izplatītās preces.

Jāatceras, ka tas, ka uzņēmumi izplata preces atšķirīgās ģeogrāfiskās teritorijās, ne vienmēr nozīmē, ka uzņēmumi nav konkurenti. Piemēram, 2009. gadā EK sodīja vairākus uzņēmumus par vienošanos, kura paredzēja, ka Japānā bāzēts uzņēmums (*Toshiba*) neizplatīs savas preces (jaudas transformatorus) ES. EK (un vēlāk arī ES Tiesa) atzina, ka, tā kā nepastāv būtiskas barjeras, lai uzsāktu attiecīgo preču izplatīšanu ES, apstāklis, ka *Toshiba* neizplata preces ES, nenozīmē, ka tā nevar tikt uzskatīta par potenciālu konkurentu uzņēmumiem, kuri izplata preces ES.

Citi vērtēšanas kritēriji

Detalizētāki izvērtējuma kritēriji ir minēti konkurences uzraudzības iestāžu izdotajās vadlīnijās un tiesu praksē. Zviedrijas konkurences iestāde ir izdevusi vadlīnijas par kopīgu dalību iepirkumos, savukārt Dānijas konkurences iestāde 2017. gada beigās nodeva publiskai apspriešanai analogu vadlīniju projektu. Abos dokumentos ir analizēta attiecīgo valstu, kā arī citu ES dalībvalstu tiesu prakse lietās par konkurentu kopīgu dalību iepirkumos.

Ilustrācija: © freshidea - Fotolia.com

Foto: Aivars Siliņš

Minētajās vadlīnijās ir apkopoti jautājumi, kas analizēti lietās par iespējamo sadarbību. Tie ir jautājumi par to, vai:

- uzņēmumam pastāvēja iespēja tikt pie biznesa iespējas (piemēram, piedalīties konkursā) patstāvīgi;
- atsevišķa piedāvājuma iesniegšana konkursā ļautu uzņēmumam pelnīt;
- personāla un tehnoloģiju izmaksas dotu iespēju uzņēmumam rentabli realizēt attiecīgo projektu vienatnē;
- uzņēmumam ir pietiekama zinātība (*know how*), lai realizētu projektu;
- uzņēmumam ir pietiekama kapacitāte, lai realizētu projektu (ja ne, vai parastās komercdarbības ietvaros uzņēmums izvēlētos piesaistīt resursus no ārpuses, lai realizētu attiecīgo projektu);

Svarīgs apstāklis, kas ietekmē iespēju vienoties par ekskluzivitāti, ir vienošanās dalībnieku tirgus daļa.

JURISTA PADOMS

- uzņēmuma apgrozījums atbilst konkursa prasībām;
- projekta realizēšanai nepieciešamie resursi pieejami ar saprātīgiem nosacījumiem un saprātīgā termiņā, lai uzņēmumam būtu iespēja realizēt projektu vienatnē.

Turklāt saskaņā ar tiesu praksē nostiprināto principu kopīga piedāvājuma iesniegšanas gadījumā būtu jādarbojas iespējami mazākam uzņēmumu skaitam. Piemēram, ja piedāvājuma iesniegšanai būtu pietiekama sadarbība divu uzņēmumu starpā, nav nepieciešams attiecīgajai sadarbībai piesaistīt trešo uzņēmumu. Tāpat uzņēmumam būtu jāvērtē iespēja pretendēt uz daļu no līguma, piemēram, pretendēt tikai uz vienu loti attiecīgajā iepirkumā.

Sadarbības ekskluzivitāte

Noteikums par sadarbības ekskluzivitāti var būt nepieciešams nosacījums, lai šādai sadarbībai būtu jēga. Taču, tā kā ekskluzivitāte ierobežo konkurenci, tās paredzēšana ne vienmēr ir atļauta. Svarīgs apstāklis, kas ietekmē iespēju vienoties par ekskluzivitāti, ir vienošanās dalībnieku tirgus daļa. Jo tā ir mazāka, jo lielāka iespējamība, ka šāds noteikums varētu būt atļauts.

Piemēram, EK 2018. gada februārī atļāva *BNP* un *Dresdner Bank* ilgtermiņa sadarbību (bankas desmit gadu periodā sadarbosies visās banku darbības jomās) tikai ar nosacījumu, ka pušu sadarbība nebūs ekskluzīva (šāds noteikums sākotnēji bija paredzēts banku sadarbības līguma projektā).

Arī citos gadījumos EK un ES Tiesa nav viennozīmīgi vērtējušās ekskluzivitātes saistības ietverošanu sadarbības līgumos. Piemēram, noteikums, kas aizliedz kopīga iepirkuma dalībniekiem piedalīties citā analogā projektā, ir atzīts gan par attaisnojamu (ES Tiesas lieta *Rennet, 1981*), gan par pārkāpumu (ES Tiesas lieta *Gottrrup–Klimt Grovvareforeigner v Dansk Landburgs, 1994*).

Sadarbības vērtēšanas iespējas

Ņemot vērā, ka informācijas apmaiņa (tostarp informācija par uzņēmuma plāniem piedalīties attiecīgajā projektā) pati par sevi var tikt uzskatīta par KL un LESD pārkāpumu, vērtējums par iespējamo kopīgo sadarbību būtu jāveic pirms sadarbības sarunu uzsākšanas ar konkurentiem.

Uzņēmumi var paši novērtēt potenciālās sadarbības atbilstību KL. Šādam vērtējumam nepieciešamas labas zināšanas par jomu, kurā darbojas uzņēmums, un konkurences tiesībās specializējušos juristu palīdzība.

Tāpat KL paredz iespēju uzņēmumam lūgt Konkurences padomei veikt šādu izvērtējumu. Šajā gadījumā būtu jārēķinās ar to, ka Konkurences padomei sniedzama pietiekami detalizēta informācija par plānoto sadarbību un daļa no šīs informācijas kļūs publiski pieejama. Tāpat jārēķinās, ka Konkurences padomes vērtējuma (lēmuma formā) saņemšanai būs nepieciešams laiks – likums paredz Konkurences padomei iespēju pieņemt šādu lēmumu četru mēnešu laikā. Iespējams, tieši ilgais gaidīšanas periods ir iemesls, kādēļ uzņēmumi izmanto šo iespējumu relatīvi maz.

Konkurences padome ir atļāvusi vairākas sadarbības vienošanās starp konkurentiem. Visbiežāk šādas vainošanās paredz kopīgu preču izplatīšanu, piemēram, degvielas mazumtirgotāji vienojas savstarpēji apkalpot uzņēmumu klientu karšu īpašniekus. Taču Konkurences padome ir vērtējusi arī niansētākas sadarbības formas, piemēram, kopīga zīmola izmantošanu preču izplatīšanai vai ilgtermiņa sadarbību koģenerācijas procesā ražotās enerģijas izmantošanā un tirdzniecībā.

Secinājumi

Sadarbība starp konkurentiem ir iespējama. Taču likums nosaka stingrus ierobežojumus šādai sadarbībai, tādēļ, **pirms uzsāk sarunas par iespējamo sadarbību ar konkurentiem, jāpārliecinās, vai iecerētā sadarbība atbilst likuma prasībām.** Izvērtējuma procesu ieteicams fiksēt veidā, kas ļautu uzņēmumam pamatot savu pozīciju gadījumā, ja par sadarbības likumību rastos šaubas. Piemēram, fiksēt uzņēmuma kapacitāti, citus resursus attiecīgajā laika periodā, kā arī efektivitātes ieguvumus, ko uzņēmumam dod sadarbība. Ja šāds izvērtējums pirms sadarbības netiek veikts, pastāv iespēja, ka uzņēmumi varētu tikt sodīti par aizliegtu vienošanos vai neatļautu informācijas apmaiņu. Arī tad, ja sadarbība nepārkāpj likuma prasības, tās ietvaros uzņēmumiem nevajadzētu apmainīties ar informāciju, kas nav nepieciešama sadarbības funkcionēšanai. BJP

Materiāls tapis sadarbībā ar
COBALT