

LATVIJAS UNIVERSITĀTE  
JURIDISKĀ FAKULTĀTE  
CIVILTIESISKO ZINĀTŅU KATEDRA

Maģistra darbs

**Negodīgas mazumtirdzniecības prakses aizlieguma  
regulējums Latvijā**

**Saņemts**

Civiltiesisko zinātņu katedrā  
2017.gada 26.aprīlī

---

Sekretāra(-es) paraksts

Tiesību zinātņu profesionālā  
maģistra studiju programmas  
4.semestra students  
**Staņislavs Sviderskis**  
apliecības Nr.ss12111

Darba vadītājs:  
Latvijas Universitātes Juridiskās fakultātes  
Civiltiesību zinātņu katedras docents  
**Dr.iur. Vadims Mantrovs**

Rīgā 2017

## ANOTĀCIJA

Pateicoties patērētāju sabiedrībai, mazumtirdzniecības nozare ir kļuvusi par vienu no aktuālāk apspriestajiem jautājumiem Eiropas Savienības konkurences tiesību sfērā. Vienotā regulējuma trūkums attiecībā uz negodīgas mazumtirdzniecības prakses aizliegumu apgrūtina un kavē godīgas tirdzniecības prakses pastāvēšanu Business to Business<sup>1</sup> attiecībās.

Pašlaik Latvijā ir spēkā Negodīgas mazumtirdzniecības prakses aizlieguma likums, kas nosaka un regulē attiecības starp mazumtirgotāju un piegādātāju ar mērķi ierobežot mazumtirgotāja iepirkuma varas izmantošanu pret piegādātājiem, lai līdzsvarotu piegādātāju un mazumtirgotāju intereses mazumtirdzniecībā.

Šī maģistra darba mērķis ir izpētīt, analizēt un vērtēt saturu negodīgas mazumtirdzniecības prakses aizlieguma regulējumam Latvijā, ņemot vērā nacionālo un Eiropas Savienības dalībvalstu regulējumus, kā arī tiesu judikatūru un Eiropas Komisijas pētījumus, un citus informācijas avotus.

Šī pētījuma ietvaros autors noskaidro un detalizēti izklāsta negodīgas mazumtirdzniecības prakses regulējumu, tajā skaitā tā subjektus, priekšnoteikumus regulējuma piemērošanai, analizē negodīgas mazumtirdzniecības prakses izpausmes, mehānismus aizsardzībai pret tām, kā arī atbildības jautājumus par negodīgas mazumtirdzniecības prakses realizāciju. Šī darba secinājumos autors konstatē, ka nepieciešams būtiski papildināt pašlaik spēkā esošo Negodīgas mazumtirdzniecības prakses aizlieguma normatīvo regulējumu, un dod priekšlikumus Latvijas normatīvo aktu uzlabošanai, tostarp ierosina veikt grozījumus minētajā regulējumā.

**Atslēgvārdi:** konkurences tiesības, negodīga mazumtirdzniecības prakse, mazumtirgotājs, piegādātājs, B2B attiecības

---

<sup>1</sup> Skatīt skaidrojumu apzīmējumu sarakstā.

## ANNOTATION

Thanks to the consumer society, the retail sector has become one of the most pressing issues discussed regarding the European Union competition law. The lack of united regulation concerning the prohibition of unfair retail practices encumber and impede the existence of fair trade practices in Business to Business relations.

Unfair Retail Trade Practices Prohibition Law is currently in force in Latvia. This law regulates relations among retailers and suppliers with the purpose to restrict the use of the buying power of retailers against suppliers in order to balance the interests of suppliers and retailers in retail trade.

The objective of this Master's thesis is to research, to analyse and to assess the content of prohibition of unfair retail trading practices in Latvia, considering the national and European Union regulations, case law, Commission's reports, and other sources of information.

Throughout this research, the author of this study finds and specifically describes the regulation on the unfair retail trade practices prohibition in Latvia, including subjects of this regulation, preconditions to apply the regulation, analyses unfair retail trading practices, protection mechanisms against unfair retail trading practices, as well as liability issues for practicing unfair practices in retail trade. In the conclusions of this research the author finds that it is necessary to substantially supplement the current framework on prohibition of unfair retail trade practices to improve Latvian laws and regulations including providing amendments to this regulation and proposals for the improvement of the framework enactments of Latvia.

**Keywords:** Competition law, unfair trading practices in retail, retailer, supplier, B2B relations

## SATURA RĀDĪTĀJS

Anotācija.....	2.lpp
Annotation .....	3.lpp
Apzīmējumu saraksts.....	6.lpp
Ievads.....	7.lpp
1. Negodīgas mazumtirdzniecības prakses aizlieguma likuma subjekti.....	10.lpp
1.1. Pārtikas preču mazumtirgotājs .....	11.lpp
1.1.1. Saimnieciskās darbības veicējs .....	12.lpp
1.1.2. Saimnieciskās darbības veicēju apvienība .....	14.lpp
1.1.3. Mazumtirdzniecība .....	14.lpp
1.1.4. Pastāvīgā tirdzniecības vieta .....	16.lpp
1.1.5. Pārtikas prece .....	17.lpp
1.2. Mazumtirgotājs ar būtisku ietekmi nepārtikas preču tirdzniecībā .....	18.lpp
1.3. Piegādātājs.....	22.lpp
2. Negodīgas mazumtirdzniecības prakses aizlieguma regulējuma tvērumš.....	24.lpp
3. Priekšnoteikumi negodīgas mazumtirdzniecības prakses aizlieguma likuma piemērošanai .....	30.lpp
3.1. Iepirkuma (noieta) vara .....	31.lpp
3.2. Būtiska ietekme nepārtikas tirgū .....	38.lpp
3.3. Tirgus dalībnieka apgrozījums .....	41.lpp
3.4. Alternatīva sadarbības partnera izvēle konkrētajā ģeogrāfiskajā tirgū .....	43.lpp
4. Negodīgas mazumtirdzniecības prakses izpausmes .....	46.lpp
4.1. Atlīdzība par līguma slēgšanu .....	49.lpp
4.1.1. Atlīdzības jēdziena definēšana .....	49.lpp
4.1.2. Līguma jēdziena definēšana .....	51.lpp
4.2. Atlīdzība par preču atrašanos mazumtirdzniecības vietā.....	53.lpp
4.3. Negūtās peļņas kompensācija .....	56.lpp
4.4. Kompensācija par izdevumiem, kas nav saistīti ar saimniecisko darbības veicēju savstarpējām attiecībām.....	57.lpp
4.5. Preču vai pakalpojumu iegāde no trešajām personām.....	60.lpp
4.6. Zemākās cenas nodrošināšana .....	61.lpp
4.7. Preču specifikācijas maiņa.....	64.lpp
4.8. Preču atpakaļatdošanas veicinošie apstākļi .....	65.lpp
4.9. Atlīdzība par preču pārdošanas veicināšanas pasākumiem .....	68.lpp
4.10. Nepamatotu sankciju piemērošana .....	69.lpp

5. Aizsardzības mehānismu problemātika

Negodīgas mazumtirdzniecības prakses aizlieguma likuma piemērošanā .....	71.lpp
6. Atbildības jautājumi par negodīgas mazumtirdzniecības prakses realizāciju .....	78.lpp
6.1. Civiltiesiskie instrumenti .....	79.lpp
6.2. Administratīvi tiesiskie instrumenti .....	80.lpp
Kopsavilkums .....	86.lpp
Izmantotās literatūras un juridisko aktu saraksts .....	89.lpp
Dokumentārā lapa.....	98.lpp

## APZĪMĒJUMU SARAKSTS

B2B jeb Business to Business – darījumattiecības starp saimnieciskās darbības veicējiem (tirgus dalībniekiem);

B2C jeb Business to Consumer – darījumattiecības starp saimnieciskās darbības veicēju un patērētāju;

NMPAL – Negodīgas mazumtirdzniecības prakses aizlieguma likums;

KoL – Konkurences likums;

CL – Civillikums;

PTAL – Patērētāju tiesību aizsardzības likums;

GWB – Act against Restraints of Competition [Likums pret konkurences ierobežošanu];

UWG – The Act Against Unfair Competition [Negodīgas konkurences aizlieguma likums];

BGB – Vācijas Civillikums;

KP – Konkurences padome;

MK – Ministru kabinets;

MVU – mikro, mazs vai vidējs uzņēmums;

ES – Eiropas Savienība;

EK – Eiropas Komisija;

EST – Eiropas Savienības tiesa;

EESK – Eiropas Ekonomikas un Sociāla komiteja;

NKAL – Negodīgas komercprakses aizlieguma likums;

NTP – negodīga tirdzniecības prakse;

NMP – negodīga mazumtirdzniecības prakse;

DSM – dominējošs stāvoklis mazumtirdzniecībā.

## Ievads

Mūsdienās cilvēks ir kļuvis par patērētāju sabiedrības locekli, ko apliecina pēdējā laika pētījumi un statistikas dati.<sup>2</sup> Minētā sociālā parādība ir novērojama visās attīstītajās valstīs, kur sabiedrības labklājības līmenis ir salīdzinoši augsts. Eiropas Komisija, turpmāk – EK, ir uzsvērusi, ka mazumtirdzniecība ir viena no būtiskākajām nozarēm Eiropas ekonomikā, jo tajā ir nodarbināti aptuveni 29 miljoni ES iedzīvotāju. Turklāt mazumtirdzniecība pārstāv mikro, mazus un vidējus uzņēmumus<sup>3</sup> (tirgus dalībniekus), turpmāk – MVU, kur 25% no tiem darbojas mazumtirdzniecībā.<sup>4</sup>

Saskaņā ar Eiropas Komisijas, turpmāk – EK, veikto pētījumu<sup>5</sup> Eiropas Savienības, turpmāk – ES, dalībvalstīs konkurences jomu reglamentējošie normatīvie akti iedalīti trīs kategorijās:

- 1) konkurences likumi;
- 2) negodīgas konkurences likumi (*angļu val. – Unfair Competition Act*);<sup>6</sup>
- 3) citi instrumenti, kas izriet no konkurences un negodīgas konkurences likumiem.

Vispārēji konkurences regulējums paredz 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.<sup>7</sup> Konkurences būtība ir tirgus dalībnieku cīņa par pārkāpumu, tiecoties saņemt pasūtījumus un pārņemt konkurentu saimniecisko darbību.<sup>8</sup>

Negodīgas konkurences aizlieguma regulējums paredz konkurentu, patērētāju un citu tirgus dalībnieku aizsardzību pret negodīgu konkurenci. Piemēram, Latvijā ar negodīgu konkurenci saprotamas darbības, kuru rezultātā tiek pārkāpti normatīvie akti vai godīgas

---

<sup>2</sup> The Consumer Society: Myths and Structures, [by] Jean Baudrillard. (Sage, London, England, 1998). 208 pp. Pieejams: [https://dl1.cuni.cz/pluginfile.php/124961/mod\\_resource/content/0/Baudrillard-The\\_Consumer\\_Society.pdf](https://dl1.cuni.cz/pluginfile.php/124961/mod_resource/content/0/Baudrillard-The_Consumer_Society.pdf) [aplūkots 2017.gada 25.februārī]

<sup>3</sup> Komisijas 2014.gada 17.jūnija Regula Nr. 651/2014, ar ko noteiktas atbalsta kategorijas atzīst par saderīgām ar iekšējo tirgu, piemērojot Līguma 107. un 108.pantu (Dokuments attiecas uz EEZ) (turpmāk — Regula Nr. 651/2014). OV L 187, 26.6.2014., 1./78.lpp. I Pielikums. Pieejams: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/LV/TXT/?uri=CELEX%3A32014R0651> [aplūkots 2017.gada 25.martā]

<sup>4</sup> Report of the High Level Group on RETAIL COMPETITIVENESS. July 2015.

<sup>5</sup> Eiropas Komisijas pētījums “Study on Legal Framework Covering Business-to-Business Unfair Trading Practices in the Retail Supply Chain”. Pieejams: [http://ec.europa.eu/internal\\_market/retail/docs/140711-study-utp-legal-framework\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/internal_market/retail/docs/140711-study-utp-legal-framework_en.pdf) [aplūkots 2017.gada 15.martā]

<sup>6</sup> Turpat. Spānijas, Itālijas, Francijas un Nīderlandes nacionālie regulējumi.

<sup>7</sup> Konkurences likums. Latvijas Vēstnesis, 2001. 23.oktobris, Nr.151. 2.pants.

<sup>8</sup> Whish R., Bailey D. Competition law. Seventh edition. Oxford University Press. New York. 2012. Page 4, Lorenz M. An introduction to EU competition law. Cambridge University Press. Cambridge UK., New York. 2013. Page 5.

saimnieciskās darbības paražas un ir radusies vai varētu rasties konkurences kavēšana, ierobežošana vai deformēšana.<sup>9</sup>

Tikai ievērojot godīgas konkurences noteikumus, tiek panākta ekonomiska efektivitāte, lielāks pieprasījums no patērētājiem, kvalitatīvākas preces un pakalpojumi par zemākām cenām, kā arī tiek nodrošināta plašāka izvēle pircējiem, proti, tiek panākta 'ideāla konkurence'.<sup>10</sup> Tomēr jāatzīst, ka 'ideāla konkurence' mazumtirdzniecībā ir grūti realizējama, jo praksē Latvijā kopš 2016.gada 1.janvāra spēkā esošais regulējums mazumtirdzniecības jomā saistībā ar negodīgas mazumtirdzniecības prakses, turpmāk – NMP, neveido efektīvu tiesisku instrumentu, ar ko varētu novērst NMP izpausmes, kā arī dot iespēju aizskartai pusei saņemt atbilstīgu atlīdzinājumu par kaitējumu.

Jānorāda, ka mazumtirdzniecībā lielākoties tiek nodibinātas vertikālas attiecības starp saimnieciskās darbības veicējiem, kas atrodas atsevišķos tirgus segmentos, proti, mazumtirgotājs – mazumtirdzniecības sektorā, kurā tas piedāvā preces gala patērētājam, un piegādātājs, kas nodrošina preču piegādi mazumtirgotājam. EK pētījumā šādu attiecību modeli sauc arī par *Business to Business*, turpmāk – B2B.<sup>11</sup> Turklāt atšķirībā no jau ilglaicīgi pastāvošā *Business to Consumer*, turpmāk – B2C, regulējuma,<sup>12</sup> kas aizsargā patērētāju tiesiskās intereses uz kvalitatīvas, drošas un nesadārdzinātas preces iegādi, B2B regulējums tikai pēdējā laikā ir kļuvis aktuāls temats godīgas un stabilas konkurences nodrošināšanā mazumtirdzniecības sektorā, ierobežojot šī tirgus dalībnieku NTP realizāciju attiecībā pret citu tirgus dalībnieku.

Pie citiem instrumentiem, kas regulē specifiskas konkurences nozares cita starpā pieskaitāmi likumi saistībā ar negodīgas tirdzniecības prakses, turpmāk – NTP, izpausmju ierobežojumiem lauksaimniecības preču tirgū.<sup>13</sup>

Vienotā tirgus turpmāka integrācija, tostarp atlikušo šķēršļu novēršana, konkurences palielināšana un B2B vides uzlabošana, ir svarīgākie soļi, kas jāspēr, lai Eiropa šķīstu pievilcīga gan vietējiem, gan ārvalstu uzņēmumiem.<sup>14</sup> Ievērojot minēto, šī maģistra darba mērķis ir izpētīt, analizēt un izvērtēt saturu NMP aizlieguma regulējumam Latvijā, ņemot vērā nacionālo un ES juridisko literatūru, ES dalībvalstu regulējumu, kā arī judikatūru un citus informācijas avotus.

---

<sup>9</sup> KoL 18.panta otrā daļa.

<sup>10</sup> Ibid.

<sup>11</sup> Eiropas Komisijas pētījums "Study on Legal Framework Covering Business-to-Business Unfair Trading Practices in the Retail Supply Chain".

<sup>12</sup> Interneta resurss. Pieejams: <https://www.reference.com/business-finance/examples-business-consumer-companies-ef27f45835ba7248> [aplūkots 2017.gada 15.martā]

<sup>13</sup> Act XCV of 2009 "on the Prohibition of Unfair Trading Practices vis-à-vis the Suppliers of Agricultural and Food Products" [Negodīgas tirdzniecības prakses aizlieguma likums attiecībā ar lauku un pārtikas produktu piegādātājiem] Pieejams: [http://www.dmia.nl/images/2009\\_4thQ/221209\\_Prohibition\\_of\\_Unfair\\_Distributor\\_Conduct\\_Act\\_Vis\\_Vis\\_Suppliers.pdf](http://www.dmia.nl/images/2009_4thQ/221209_Prohibition_of_Unfair_Distributor_Conduct_Act_Vis_Vis_Suppliers.pdf) [aplūkots 2017.gada 15.martā]

<sup>14</sup> Padomes Ieteikums (ES) 2015/1184 (2015.gada 14.jūlijs) par vispārējām pamatnostādnēm dalībvalstu un Eiropas Savienības ekonomikas politikai. OV L 192, 18.7.2015., 27./31.lpp. Pieejams: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/LV/TXT/?uri=CELEX:32015H1184> [aplūkots 2017.gada 25.martā]

Lai sasniegtu darba mērķi, autors izvirza šādus uzdevumus:

- 1) apskatot un analizējot NMP aizlieguma regulējumu Latvijā, izpētīt tā piemērojamības problemātiku;
- 2) detalizēti izpētīt un vērtēt ES dalībvalstu regulējumu NMP aizlieguma regulējumā;
- 3) apkopot informāciju un izpētīt nacionālo un EST tiesu praksi NTP gadījumos, tajā skaitā arī mazumtirdzniecībā;
- 4) konstatēt problēmjautājums normatīvajos aktos saistībā NMP aizliegumu;
- 5) ņemot vērā pētāmā jautājuma problemātiku, izvirzīt efektīvus uzlabojumus NMP aizlieguma regulējumam Latvijā, veicinot mazumtirdzniecības nozares attīstību un godīgas, stabilas konkurences nodrošināšanu.

Darbs sastāv no sešām nodaļām: NMP aizlieguma likuma subjekti, NMP aizlieguma regulējuma definēšana, priekšnoteikumi NMP aizlieguma regulējuma piemērošanai, NMP izpaušmes, aizsardzības mehānismu problemātika NMP aizlieguma likuma piemērošanā un atbildības jautājumi par NMP realizāciju.

Lai sasniegtu darba mērķi un īstenotu darba uzdevumu, darbā tiek lietota literatūras un normatīvo aktu analizēšanas un salīdzināšanas metode, kā arī tiek izdarīti secinājumi par veikto pētījumu. Darba ietvaros tiek apskatīta ES un nacionālā judikatūra, kā arī KP lēmumi un citu ES nacionālo konkurences uzraugu pētījumi. Šī darba izstrādē tiek izmantota juridiska literatūra, tajā skaitā publikācijas, paziņojumi, rekomendācijas, tiesu nolēmumi,<sup>15</sup> angļu valodā. No minētajiem izmantotās literatūras avotiem darba izstrādē visplašāk ir izmantoti ES dalībvalstu nacionālie regulējumi, EK pētījumi un atzinumi,<sup>16</sup> kā arī EST tiesu prakse NTP analizēšanā.

---

<sup>15</sup> Piemēram, Eiropas Savienības (bij. Kopienu) tiesas 1991.gada 3.jūlija spriedums lietā Nr.C-62/86 „AKZO pret Eiropas Komisiju”. 71.-72.punkts.Pieejams: <http://curia.europa.eu/juris/celex.jsf?celex=61986CJ0062&lang1=lv&type=TEXT&ancre> [2017.gada 25.aprīlī]

<sup>16</sup> Piemēram, Eiropas Komisijas apjomīgākais pētījums par tiesisko regulējumu B2B attiecībām par NTP mazumtirdzniecības ķēdē. Skat. 11.atsauci.

# 1. NEGODĪGAS MAZUMTIRDZNIECĪBAS PRAKSES AIZLIEGUMA LIKUMA SUBJEKTI

Lai detalizēti izvērtētu Latvijā spēkā esošā NMP aizlieguma regulējuma<sup>17</sup> piemērošanu, vispirms nepieciešams noteikt tos subjektus, uz kuriem ir attiecināms NMPAL. Ievērojot, ka NMPAL vēsturiski ir izveidots no KoL 13.panta otrās daļas,<sup>18</sup> tā subjektu noteikšanai jāizmanto tirgus dalībnieka jēdziens konkurences tiesību kontekstā. Līdz ar to mazumtirdzniecībā iesaistītie subjekti aplūkojami funkcionālā nozīmē, proti, par tirgus subjektu uzskata katru saimniecisko darbību veicošu vienību neatkarīgi no tās juridiskās formas vai finansēšanas veida.<sup>19</sup> Saskaņā ar pastāvīgo judikatūru konkurences tiesību kontekstā uzņēmuma jēdziens ietver visas vienības, kas veic saimniecisku darbību, neatkarīgi no šīs vienības juridiskā statusa un tās finansēšanas veida.<sup>20</sup>

Atbilstoši NMPAL 1.pantam NMP aizlieguma regulējumā ir noteikti trīs subjekti, uz kuriem šis regulējums ir attiecināms, proti, uz pārtikas preču mazumtirgotāju, mazumtirgotāju ar būtisku ietekmi nepārtikas preču tirdzniecībā un uz piegādātāju.

Būtiski uzsvērt, ka NMPAL regulējums attiecas uz B2B attiecībām, taču B2B attiecību virzītājspēks ir patērētājs, proti, patērētāja pieprasījums pēc preces. Atbilstoši PTAL 1.panta 3.punktam par patērētāju ir uzskatāma fiziska persona, kas izsaka vēlēšanos iegādāties, iegādājas vai varētu iegādāties vai izmantot preci vai pakalpojumu nolūkam, kas nav saistīts ar tās saimniecisko vai profesionālo darbību.<sup>21</sup> Piemēram, EST lietā *Dirk Frederik Asbeek Brusse, Katarina de Man Garabito pret Jahani BV*<sup>22</sup> ir norādījusi, ka patērētājs salīdzinājumā ar profesionāli atrodas nelabvēlīgākā situācijā gan attiecībā uz iespēju risināt sarunas, gan attiecībā uz informētības līmeni, līdz ar ko patērētājs pievienojas tirgotāja iepriekš izstrādātajiem noteikumiem bez iespējas ietekmēt to saturu.

No minētā izriet, ka par patērētāju nevar būt juridiska persona, kā arī fiziska persona, kura iegādājas pārtikas preces profesionālām vajadzībām. Savukārt ar profesionālām vajadzībām patērētāju tiesību aizsardzības regulējuma izpratnē saprotama šo personu saimnieciskā darbība

---

<sup>17</sup> Negodīgas mazumtirdzniecības prakses aizlieguma likums. Latvijas Vēstnesis, 2015. 3.jūnijs. Nr.107.

<sup>18</sup> Konkurences likums redakcijā, kas bija spēkā līdz 2016.gada 1.janvārim.

<sup>19</sup> Eiropas Savienības (bij. Kopienu) tiesas 2005.gada 28.jūnija spriedums lietā Nr.C-189/02P *Dansk Rørindustri* 112.punkts. Pieejams: <http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=59846&pageIndex=0&doclang=lv&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=521037> [aplūkots 2017.gada 15.aprīlī]

<sup>20</sup> Eiropas Savienības (bij. Kopienu) tiesas 2002.gada 19.februāra spriedums lietā Nr.C-309/99 *Wouters u.c., Recueil*, I-1577.lpp., 46.punkts. Pieejams: <http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=46722&pageIndex=0&doclang=lv&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=521074> [aplūkots 2017.gada 15.aprīlī]

<sup>21</sup> Patērētāju tiesību aizsardzības likums. Latvijas Vēstnesis, 1999. 1.aprīlis. Nr.104/105.

<sup>22</sup> EST 2015.gada 15.janvāra spriedums lietā Nr.C-488/11 *Dirk Frederik Asbeek Brusse, Katarina de Man Garabito pret Jahani BV*. Pieejams: <http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=161389&pageIndex=0&doclang=lv&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=889045> [aplūkots 2017.gada 15.aprīlī]

plašākā kontekstā, tai skaitā pārtikas preču iegāde darba pienākumu izpildei un tālāk pārdošanai. Atbilstoši minētajam NMPAL neattiecas uz B2C attiecībām, jo tās ir noregulētas citos normatīvajos aktos, piemēram, PTAL un Direktīvā Nr.2011/83/ES,<sup>23</sup> turpmāk – Patērētāju tiesību aizsardzības direktīva. NMPAL nav instruments, ko tiesību savu aizsardzībai var izmantot patērētājs.

Neskatoties uz to, ka viens no būtiskākajiem apsvērumiem, sagatavojot NMPAL likumprojektu, bija detalizēti noteikt subjektu logu, uz kuru NMPAL tiks attiecināts, likumdevējs nav vērtējis šo aspektu. Saskaņā ar izklāstīto un to, ka ne NMPAL sagatavošanas dokumentos, ne arī KP informatīvajā materiālā nav padziļināti analizēti šī regulējuma subjekti, turpmāk šīs nodaļas ietvaros autors analizē pārtikas preču mazumtirgotāja jēdzienu un tā raksturojošās pazīmes, mazumtirgotāja ar būtisku ietekmi nepārtikas preču tirdzniecībā un piegādātāja jēdzienus, salīdzinot tos ar citu ES dalībvalstu NMP aizlieguma regulējumu.

## 1.1. Pārtikas preču mazumtirgotājs

Ar pārtikas preču mazumtirgotāju NMPAL izpratnē ir saprotams saimnieciskās darbības veicējs, kas pastāvīgajā tirdzniecības vietā mazumtirdzniecībā pārdod pārtikas preces, vai saimnieciskās darbības veicēju apvienība, kas pārdod pārtikas preces.<sup>24</sup> No minētās leģāļdefinīcijas izriet četras pārtikas preču mazumtirgotāja raksturojošās pazīmes:

- 1) subjekts – saimnieciskās darbības veicējs vai saimnieciskās darbības veicēju apvienība;
- 2) nozare – mazumtirdzniecība, kurā darbojas NMPAL subjekti,
- 3) vieta – pastāvīga tirdzniecības vieta, kurā NMPAL subjekti nodarbojas ar mazumtirdzniecību;
- 4) pārtikas preces – produkcija, ko uzturā lieto cilvēks.

Iepazīstoties ar NMPAL sagatavošanas dokumentiem, kā arī analizējot KP vadlīnijas NMPAL piemērošanā, konstatējams, ka šajā regulējumā nav konkrēti noteiktas vai skaidrotas pārtikas mazumtirgotāja pazīmes, kas ir saimnieciskās darbības veicējs un kas ir pastāvīgā tirdzniecības vieta. Arī KP, atsaucoties uz ES regulējumu, ir norādījusi, kas ir saprotams ar jēdzienu ‘pārtika’, tomēr šajā skaidrojumā KP nav padziļināti analizējusi ārvalstu praksi attiecībā uz šī jēdziena tvērumu NMP aizlieguma regulējumā.

---

<sup>23</sup> Eiropas Parlamenta un Padomes Direktīva 2011/83/ES (2011.gada 25.oktobris) par patērētāju tiesībām un ar ko groza Padomes Direktīvu 93/13/EEK un Eiropas Parlamenta un Padomes Direktīvu 1999/44/EK un atceļ Padomes Direktīvu 85/577/EEK un Eiropas Parlamenta un Padomes Direktīvu 97/7/EK. Dokuments attiecas uz EEZ. OV L 304, 22.11.2011., 64./88. lpp. Pieejams: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/LV/TXT/?uri=CELEX:32011L0083> [aplūkots 2017.gada 20.aprīlī]

<sup>24</sup> NMPAL 1.panta 2.punkts.

Ņemot vērā minēto pazīmju nenoteiktību, lai noskaidrotu NMPAL tvērumu attiecībā uz pārtikas preču mazumtirgotāju, turpmāk autors apskata un izvērtē pārtikas preču mazumtirgotāja pazīmes.

### 1.1.1. Saimnieciskās darbības veicējs

Lai precīzi noskaidrotu saimnieciskās darbības veicēja jēdziena būtību, nepieciešams noteikt, kas ir saimnieciskā darbība un kāds subjekts to veic. Komerclikumā ir vispārēja saimnieciskās darbības legāļdefinīcija, proti, saimnieciskā darbība ir jebkura sistemātiska, patstāvīga darbība par atlīdzību.<sup>25</sup> Ievērojot, ka saimnieciskās darbības rezultātā tai tiek aprēķināti nodokļi atbilstoši nodokļu regulējumam,<sup>26</sup> par saimniecisko darbību tiek uzskatīta jebkura darbība, kas vērsta uz preču ražošanu, darbu izpildi, tirdzniecību un pakalpojumu sniegšanu par atlīdzību.

Augstākā tiesa lietā Nr.SKA–80/2016<sup>27</sup> ir lakoniski noteikusi, ka saimniecisko darbību raksturo objektīva darījumu ekonomiskā būtība, regularitāte, apjoms, atlīdzība, līdz ar ko saimnieciskā darbība aplūkojama atsevišķi un neatkarīgi no iemesla, kura dēļ darbība tikusi uzsākta, neatkarīgi no tās mērķiem vai rezultātiem, kā arī saimnieciskā darbība aplūkojama laikā. Savukārt citā lietā<sup>28</sup> Augstākā tiesa ir atzinusi, ka saimniecisko darbību raksturo sistemātiskums, atlīdzība un patstāvība. Par darbību saimnieciskās darbības ietvaros uzskatāma pati darbība neatkarīgi no tās mērķa un rezultāta. Ar saimniecisko darbību raksturojošo pazīmi ‘patstāvīgi’ saprotama darbības veikšana savā vārdā, nevis kā personai, kas saistīta ar darba līgumu. Tāpat minētajā lietā norādīts, ka darbība jā kvalificē kā saimnieciskā darbība, ja tā ir veikta nolūkā gūt no tās ilglaicīgus ienākumus.

Ievērojot minēto, par saimniecisko darbību ir uzskatāma sistemātiska un regulāra pastāvīga darbība, kuras mērķis pēc ekonomiskās būtības ir atlīdzības saņemšana neatkarīgi no sasniegtā rezultāta.

NMPAL sagatavošanas materiālos<sup>29</sup> ir atrodama atsauce uz terminu ‘saimnieciskās darbības veicēju apvienība’, kas ir lietots tādā pašā izpratnē kā termins ‘tirgus dalībnieku

---

<sup>25</sup> Komerclikuma 1.panta trešā daļa.

<sup>26</sup> Piemēram, likums „Par iedzīvotāju ienākuma nodokli”. Latvijas Vēstnesis, 1993. 1.jūnijs, Nr.32, 11. panta 1.1, 1.2 un 1.3 daļa vai likuma “Par uzņēmumu ienākuma nodokli” devītā daļa.

<sup>27</sup> Latvijas Republikas Augstākās tiesas Administratīvo lietu departamenta 2016.gada 2.marta spriedums lietā Nr.SKA – 80/2016.

<sup>28</sup> Latvijas Republikas Augstākās tiesas Senāta Administratīvo lietu departamenta 2012.gada 8.oktobra spriedums lietā Nr.SKA-10/2012.

<sup>29</sup> Likumprojekta "Negodīgas mazumtirdzniecības prakses aizlieguma likums" anotācija. Pieejams: <http://titania.saeima.lv/LIVS11/saeimalivs11.nsf/0/6AF59FDD1FD653EDC2257C66003BD8FB?OpenDocument#b> [aplūkots 2017.gada 16.aprīlī]

apvienība' KoL izpratnē, kur vārds 'apvienība' ietver tādus saimnieciskās darbības veidus kā kooperācijas, savienības, asociācijas u.tml., kuru mērķis ir apvienot resursus un spēkus tirdzniecības procesu pilnveidošanai. Minētais termins ir attiecināms arī uz franšīzes devējiem un ņēmējiem.

No minētā skaidrojuma izriet, ka likumdevējs, atsaucoties uz KoL normām, ar saimnieciskās darbības veicēju NMPAL ir apzīmējis tirgus dalībnieku KoL izpratnē. Proti, NMPAL izpratnē saimnieciskās darbības veicējs ir jebkura persona (arī ārvalstu persona), kura veic vai gatavojas veikt saimniecisko darbību Latvijas teritorijā vai kuras darbība ietekmē vai var ietekmēt konkurenci Latvijas teritorijā. Ja tirgus dalībniekam vai vairākiem tirgus dalībniekiem kopā ir izšķiroša ietekme pār vienu tirgus dalībnieku vai vairākiem citiem tirgus dalībniekiem, tad visus tirgus dalībniekus var uzskatīt par vienu tirgus dalībnieku.<sup>30</sup>

Salīdzinājumam, Lietuvas likumā "Par mazumtirgotāju negodīgas prakses aizliegumu mazumtirgotājam"<sup>31</sup> noteikts, ka mazumtirgotājs ir tirgus dalībnieks (no angļu val. – *undertaking*), kas pārsvarā nodarbojas ar pārtikas, dzērienu un tabakas izstrādājumu mazumtirdzniecību nespecializētajos veikalos atsevišķi vai kopā ar saistītajiem uzņēmumiem, kas veic tādu pašu darbību, atbilst šajā likumā uzskaitītajiem kvantitatīvajiem kritērijiem.

Patērētāju tiesību aizsardzības likuma, turpmāk – PTAL, izpratnē par pārtikas preču mazumtirgotāju ir uzskatāmi pārdevēji un pakalpojumu sniedzēji. Proti, fiziskās vai juridiskās personas, kas savas saimnieciskās vai profesionālās darbības ietvaros piedāvā vai pārdod pārtikas preces, kā arī sniedz ar pārtikas preču realizāciju saistītus pakalpojumus patērētājam.<sup>32</sup>

Ņemot vērā minēto, ar saimnieciskās darbības veicēju NMPAL izpratnē ir saprotams mazumtirdzniecībā iesaistīts tirgus dalībnieks, kas atbilst KoL 1.panta 9.punktā noteiktajām pazīmēm. Tādējādi, konstatējot, ka NMPAL lietotais termins 'saimnieciskās darbības veicējs' un KoL lietotais termins 'tirgus dalībnieks' pēc mērķa un jēgas neatšķiras, autors norāda, ka turpmāk šī darba ietvaros tiks lietots termins 'tirgus dalībnieks', attiecinot to gan uz NMPAL, gan KoL.

---

<sup>30</sup> Kol 1.pana 9.punkts.

<sup>31</sup> Likums "Par mazumtirgotāju negodīgas prakses aizliegumu mazumtirgotājam". 2.panta pirmā daļa. Pieejams: <https://e-seimas.lrs.lt/portal/legalAct/lt/TAD/47f691f2c2cb11e682539852a4b72dd4?jfwid=-9dzqu3y6> [aplūkots 2017.gada 15.martā]

<sup>32</sup> Patērētāju tiesību aizsardzības likums. Latvijas Vēstnesis. Nr.104/105 (1564/1565), 1999. 1.aprīlis. 1.panta 4.punkts un 5.punkts.

### 1.1.2. Saimnieciskās darbības veicēju apvienība

Atsaucoties uz iepriekšējā sadaļā izklāstītajiem apsvērumiem, NMPAL sagatavošanas materiālos<sup>33</sup> norādīts, ka termins ‘saimnieciskās darbības veicēju apvienība’ ir lietots tādā pašā izpratnē kā termins ‘tirgus dalībnieku apvienība’ KoL izpratnē, kur vārds ‘apvienība’ ietver tādus saimnieciskās darbības veidus kā kooperācijas, savienības, asociācijas u.tml., kuru mērķis ir apvienot resursus un spēkus tirdzniecības procesu pilnveidošanai. Minētais termins ir attiecināms arī uz franšīzes devējiem un ņēmējiem.

Latvijā par saimnieciskās darbības veicēju apvienību var uzskatīt mazumtirdzniecībā<sup>34</sup> iesaistītus tirgus dalībniekus, kas ir savstarpēji vienojušies par centralizētu saimnieciskās darbības administrēšanu, kopīgu iepirkumu veikšanu vai biedru tiesisko interešu aizsardzību, lobēšanu, stratēģisku mērķu un biznesa plānu sasniegšanu, veicinot attiecīgās tirgus dalībnieku grupas ieceres īstenošanu.

KP informatīvajos materiālos<sup>35</sup> ir norādījusi, ka mazumtirgotāju apvienības ir NMPAL subjekts, kurā ir apvienojušies tirgus dalībnieki ar mērķi veikt centralizētu iepirkumu, vai franšīzes modeļa tirgus dalībnieki, kas slēdz līgumus par vienotu iepirkumu visiem veikalumiem, tādējādi iegūstot zemāku cenas piedāvājumu. KP ir precizējusi, ka mazumtirgotāju apvienība attiecībā pret apvienības biedriem netiek uzskatīta par piegādātāju NMPAL izpratnē.

Latvijā par saimnieciskās darbības veicēju apvienību NMPAL izpratnē ir uzskatāmas mazumtirdzniecības veikalu ķēdes, piemēram, veikalu tīkli “AIBE”, kas apvienojusi Baltijas valstu tirgotājus, kuri pārvalda veikalus,<sup>36</sup> un “ELVI”, kas darbojas pēc franšīzes principa, apvienojot vietējos mazumtirgotājus visā Latvijā.<sup>37</sup>

Ievērojot minēto, secināms, ka NMPAL izpratnē ar saimnieciskās darbības veicēju apvienību ir saprotama organizācija, kurā ietilpst atsevišķi mazumtirdzniecībā iesaistītie tirgus dalībnieki, un to raksturo centralizēta pārvalde.

### 1.1.3. Mazumtirdzniecība

Mazumtirdzniecība ir jaunu un lietotu preču tālākpārdošana bez to pārveidošanas, galvenokārt plašam sabiedrības lokam, kas to izmanto personiskam vai mājsaimniecības

<sup>33</sup> Likumprojekta "Negodīgas mazumtirdzniecības prakses aizlieguma likums" anotācija.

<sup>34</sup> Sīkāk skatīt šī darba 1.1.4.sadaļu.

<sup>35</sup> Interneta resurss. KP mājaslapa. Pieejams: <http://www.kp.gov.lv/documents/e65d755869db9178d9bdc24aea445d5fba6a8156> [aplūkots 2017.gada 16.aprīlī]

<sup>36</sup> Interneta resurss: Pieejams: <http://www.aibe.lv/index.php?id=6601>. Sk. arī interneta resursu. Pieejams: <http://www.aibe.lv/lv/par-mums> [aplūkots 2017.gada 25.aprīlī]

<sup>37</sup> Interneta resurss. Pieejams: <http://www.elvi.lv/lv/elvi-latvija> [aplūkots 2017.gada 25.aprīlī]

patēriņam. Atbilstoši NACE klasifikatora<sup>38</sup> publicētajam skaidrojumam<sup>39</sup> mazumtirdzniecības preces sauc arī par patēriņa precēm. Par patēriņa precēm ir uzskatāmi, piemēram, personālie datori, kancelejas piederumi, krāsas vai kokmateriāli, kaut gan šīs preces var nebūt paredzētas personīgai vai mājsaimniecību lietošanai.<sup>40</sup> Preces, kuras parasti nepārdod mazumtirdzniecībā, piemēram, labības graudi, rūda, rūpnieciskās iekārtas. nav uzskatāmas par patēriņa precēm.<sup>41</sup>

Minēto preču tālākpārdošana profesionālām vajadzībām un saimnieciskās darbības nodrošināšanai uzskatāma par vairumtirdzniecību, kas uz ko neattiecas NMPAL, tādējādi šī darba ietvaros autors vairumtirdzniecības regulējumu neapskatīs.

Ar mazumtirdzniecību nodarbojas veikali, tajā skaitā internetveikali, kioski, ielu pārdevēji un apkārtceļojošie sīktirgotāji, patērētāju kooperatīvi, izsoļu nami u. tml. Mazumtirdzniecībā ieskaita arī degvielas mazumtirdzniecību degvielas uzpildes stacijās.<sup>42</sup> Noteicošais kritērijs, izvērtējot, vai attiecīgais tirgus dalībnieks darbojas mazumtirdzniecībā, ir tas, vai šis tirgus dalībnieks piedāvā pārtikas un nepārtikas preces gala patērētājam<sup>43</sup> vai dara to, piegādājot minētās preces šādam saimnieciskās darbības veicējam.

Ārvalstu pētījumos<sup>44</sup> ir norādīts, ka lielveikali/universālveikali no mazajiem veikaliem atšķiras ar to, ka tie spēj piedāvāt plašāku preču sortimentu. Patērētāji izvēlas lielveikalus tā iemesla dēļ, ka to iepirkšanās modelis ir komplekss un sastāv no vairākiem komponentiem vai apgādes veidiem. Apvienojot šādu iepirkšanās pieredzi ar iespēju viegli novietot automašīnu, lielveikali piedāvā iespēju vienuviet iegādāties visas nepieciešamās ikdienas patēriņa preces. Līdz ar to vienas pieturas iepirkšanās (angļu val. – *one stop shopping*) centriem ir priekšroka attiecībā pret mazajiem veikaliem.

Ievērojot minēto, ar jēdzienu “mazumtirdzniecība” ir jāsaprot kompleksu pasākumu kopumu, kura mērķis ir patēriņa preču pārdošana cilvēku privātajām vai mājsaimniecības vajadzībām.

---

<sup>38</sup> NACE ir saimniecisko darbību statistiskā klasifikācija Eiropas Kopienā

<sup>39</sup> Statistical Classification of Economic Activities in the European Community, Revision 2. Pieejams: <http://www.csb.gov.lv/node/29900/list/4/0> [aplūkots 2017.gada 25.aprīlī]

<sup>40</sup> Ibid.

<sup>41</sup> Ibid.

<sup>42</sup> Interneta resurss: Centrālās statistikas biroja dati. Pieejami: <http://www.csb.gov.lv/statistikas-temas/metodologija/mazumtirdzniecibas-apgrozijums-un-apgrozijuma-indeksi-37470.html> [aplūkota 2017.gada 15.aprīlī]

<sup>43</sup> PTAL 1.panta 3.punkts.

<sup>44</sup> Berasategi J., Supermarket Power. Servig Consumers or Harming Competition, Law Firm “Berasategi & Abogados”. 2014.

#### 1.1.4. Pastāvīgā tirdzniecības vieta

Svarīgi atzīmēt, ka, neskatoties uz to, ka PTAL regulējums attiecas uz patērētāju aizsardzību, PTAL 21.<sup>5</sup> pantā noteiktas prasības pārdevējiem, šajā gadījumā – mazumtirgotājiem. Minētajā tiesību normā paredzēts, ka pastāvīgajā tirdzniecības vietā ir jābūt informācijai par mazumtirgotāja nosaukumu un tā darba laiku, kā arī pastāvīgai tirdzniecības vietai jābūt iekārtotai un noformētai tā, lai varētu identificēt mazumtirgotājam piederošās preces. Apskatot NMPAL sagatavošanas materiālus un KP vadlīnijas NMPAL piemērošanā, konstatējams, ka šajā regulējumā nav skaidri definēts termins ‘pastāvīgā tirdzniecības vieta’.

Vienīgi Ministru kabineta, turpmāk – MK, noteikumos Nr.440 “Noteikumi par tirdzniecības veidiem, kas saskaņojami ar pašvaldību, un tirdzniecības organizēšanas kārtību”<sup>45</sup> ir ietverts termins ‘pastāvīga tirdzniecības vieta’. MK noteikumu 2.2.punktā noteikts, ka pastāvīga tirdzniecības vieta ir pastāvīgai un sistemātiskai tirdzniecībai iekārtota tirdzniecības vieta, kas reģistrēta nodokļus un nodevas reglamentējošos normatīvajos aktos noteiktajā kārtībā. Jāpievērš uzmanība, ka ar tirdzniecības vietas ‘iekārtojumu’ saprot vietu, kas aprīkota un apgādāta ar tirdzniecībai nepieciešamo inventāru, piemēram, kases aparāti, plaukti, saldētavas, lai tirgus dalībnieks spētu veikt saimniecisko darbību. Taču norādāms, ka katras vietas atbilstības izvērtēšana tirdzniecības vietai jāveic individuāli, izvērtējot katras situācijas faktiskos apstākļus. Tirdzniecības vietas reģistrācija nodokļu administrācijā ir obligāts priekšnoteikums tirgus dalībnieka saimnieciskās darbības uzsākšanai.

Atbilstoši minētajam par tirdzniecības vietu var būt:

- ēka, kas iekārtota pastāvīgai un sistemātiskai tirdzniecībai, piemēram, veikali, kioski, paviljoni,
- tirgus laukumi, kuriem pašvaldība piešķirusi tirgus statusu un kuros galvenokārt tiek pārdotas preces patērētājiem,
- pārvietojamais mazumtirdzniecības punkts, proti, autoveikals, kas veic tirdzniecību publiskā vietā.

---

<sup>45</sup> Ministru kabineta 2010.gada 12.maija noteikumi Nr.440 “Noteikumi par tirdzniecības veidiem, kas saskaņojami ar pašvaldību, un tirdzniecības organizēšanas kārtību”. Latvijas Vēstnesis, 2010. 27.maijs. Nr.83. Pieejams: <https://likumi.lv/doc.php?id=210696> [aplūkots 2017.gada 15.aprīlī]

Vēsturiski autoveikaliem bijis atļauts tirgot tikai pārtikas preces (izņemot alkoholiskos dzērienus) un pirmās nepieciešamības nepārtikas preces,<sup>46</sup> taču pašlaik spēkā esošais regulējums atļauj alkoholisko dzērienu mazumtirdzniecību no specializētiem autoveikaliem.<sup>47</sup>

Salīdzinājumam, Patērētāju tiesību aizsardzības direktīvā noteikts, ka par uzņēmuma telpām uzskatāmas jebkuras nepārvietojamas mazumtirdzniecības telpas, kurās tirgotājs veic pastāvīgu darbību vai jebkuras pārvietojamas mazumtirdzniecības telpas, kurās tirgotājs parasti veic darbību.<sup>48</sup> Tādējādi šīs direktīvas izpratnē par uzņēmuma telpām būtu jāuzskata ikviena veida telpas, piemēram, veikali, stendi vai kravas automašīnas, kuras tirgus dalībnieks izmanto kā pastāvīgu vai parastu vietu saimnieciskās darbības veikšanai. Tirgus būdas, stendi gadatirgos un telpas, kurās tirgotājs veic sezonālu saimniecisko darbību, piemēram, tūrisma sezonas laikā slēpošanas vai pludmales kūrortā, atzīstamas par uzņēmuma telpām, jo tirgus dalībnieks saimniecisko darbību šajās telpās veic regulāri.<sup>49</sup>

### 1.1.5. Pārtikas prece

Saskaņā ar Eiropas Parlamenta un Padomes Regulas Nr.178/2002 2.punktu pārtika jeb pārtikas produkts ir jebkura apstrādāta, daļēji apstrādāta vai neapstrādāta viela vai produkts, kas paredzēts cilvēku uzturam vai ko saprātīgi paredzamos apstākļos cilvēki varētu lietot uzturā.<sup>50</sup> Turklāt pie pārtikas pieskaitāmi dzērieni, košļājamās gumijas un jebkura viela, tostarp ūdens, kas apzināti pievienota pārtikai tās ražošanas, sagatavošanas vai apstrādes laikā.

Pārtikas preču mazumtirdzniecība tiek veikta nespecializētajos veikalos. NMP aizlieguma regulējumā ar nespecializēto veikalu jāsaprot tirgus dalībnieka vai tirgus dalībnieku apvienības veikali, kuros galvenokārt pārdod pārtikas preces, dzērienus vai tabaku.<sup>51</sup>

Neskatoties uz to, ka likumdevējs nav detalizētāk skaidrojis terminu ‘pārtika’, sekojot Lietuvas regulējuma piemēram, autors uzskata, ka NMPAL izpratnē ar terminu ‘pārtika’ ir saprotama ne tikai pārtika Regulas Nr.178/2002 2.punkta izpratnē, bet arī dzērieni, piemēram, alkoholiskie un enerģijas dzērieni, tabaka un tabakas izstrādājumi. Minēto apsvērumu par plašāku termina “pārtika” interpretāciju NMPAL kontekstā pamato tas, ka saskaņā ar NACE

---

<sup>46</sup> Ministru kabineta noteikumi Nr.188. “Kārtība, kādā lauku apvidos darbojas pārvietojamie mazumtirdzniecības punkti, kuros nav kases aparātu”. Latvijas Vēstnesis, 1996. 4.jūnijs. Nr.95. (Zaudējis spēku) 7.punkts. Pieejams: <https://m.likumi.lv/doc.php?id=40413> [aplūkots 2017.gada 8.aprīlī]

<sup>47</sup> Alkoholisko dzērienu aprites likums. Latvijas Vēstnesis, 69 (3017), 2004. 1.maijs, .panta pirmās daļas 7.punkts. Pieejams: <https://likumi.lv/doc.php?id=88009> [aplūkots 2017.gada 8.aprīlī]

<sup>48</sup> Patērētāju tiesību aizsardzības direktīvas 2.panta 9.punkts.

<sup>49</sup> Patērētāju tiesību aizsardzības direktīvas 22.apsvēruma.

<sup>50</sup> EK Regula Nr.179/2002, ar ko paredz pārtikas aprites tiesību aktu vispārīgus principus un prasības, izveido Eiropas Pārtikas nekaitīguma iestādi un paredz procedūras saistībā ar pārtikas nekaitīgumu. Pieejams: <http://eur-lex.europa.eu/legalcontent/LV/TXT/PDF/?uri=CELEX:32002R0178&from=LV> [aplūkots 2017.gada 15.aprīlī].

<sup>51</sup> NACE kods Nr.47.11.

klasifikatoru mazumtirgotāja preču sortimentu nespecializētajos veikalos veido galvenokārt ne tikai pārtikas preces Regulas Nr.178/2002 2.punkta izpratnē, bet arī tabaka, kas saskaņā minēto Regulu Nr.178/2002 nav pielīdzināta “pārtikas” precēm.<sup>52</sup>

Ar dzērieniem NMPAL kontekstā ir jāsaprot visi īpaši sagatavoti šķidrumi dzeršanai, tajā skaitā ūdens, atspirdzinošie dzērieni, alkoholiskie dzērieni, kā arī enerģijas dzērieni. Atbilstoši Tabakas izstrādājumu, augu smēķēšanas produktu, elektronisko smēķēšanas ierīču un to šķidrumu aprites likumam tabaka ir tabakas augu lapas un citas dabīgas pārstrādātas vai neapstrādātas daļas, tostarp tabaka ar palielinātu apjomu un atjaunota tabaka.<sup>53</sup>

Līdzvērtīgs pārtikas jēdziena skaidrojums ir noteikts arī Īrijas Pārtikas preču noteikumos,<sup>54</sup> saskaņā ar kuriem par pārtiku dēvē jebkuru pārtiku un dzērienus, kas paredzēti cilvēku patēriņam.

Apkopojot minētos apsvērumus, autora ieskatā, ir nepieciešamība precizēt NMPAL 1.panta 2.punktu, nosakot, ka ar pārtikas precēm šī likuma izpratnē ir saprotama ne tikai pārtika, bet arī dzērieni, tajā skaitā alkoholiskie, bezalkoholiskie dzērieni un enerģijas dzērieni, kā arī tabaka un tabakas izstrādājumi.

Ņemot vērā minēto, secināms, ka par pārtikas preču mazumtirgotāju ir uzskatāms tāds tirgus dalībnieks vai tirgus dalībnieku apvienība, kas atbilst šādām pazīmēm:

1. tirgus dalībnieks vai tirgus dalībnieku apvienība piedāvā vai pārdod pārtikas preces, tajā skaitā alkoholiskos, bezalkoholiskos dzērienus, enerģijas dzērienus un tabakas izstrādājumus, kā arī sniedz ar šo produktu realizāciju saistītus pakalpojumus patērētājam;
2. pirmajā punktā minētās darbības tirgus dalībnieks vai tirgus dalībnieku apvienība veic identificējamā tirdzniecības vietā – veikalos, kioskos, paviljonos, tirgus laukumos, kā arī publiskā vietā no pārvietojamā mazumtirdzniecības punkta.

## **1.2. Mazumtirgotājs ar būtisku ietekmi nepārtikas preču tirdzniecībā**

NMPAL attiecībā uz mazumtirgotāju noteiktā pazīme – būtiska ietekme nepārtikas tirgū, paredz, ka mazumtirgotājs ar būtisku ietekmi nepārtikas preču tirdzniecībā, ņemot vērā savu iepirkuma varu pietiekami ilgā laikposmā un piegādātāju atkarību konkrētajā tirgū, spēj tieši vai netieši piemērot vai uzspiest piegādātājiem netaisnīgus un nepamatotus noteikumus,

<sup>52</sup> NACE klasifikatora kods 47.1.

<sup>53</sup> Tabakas izstrādājumu, augu smēķēšanas produktu, elektronisko smēķēšanas ierīču un to šķidrumu aprites likums. Latvijas Vēstnesis., 2016. 12.maijs. Nr.91.

<sup>54</sup> Grocery Goods Regulations [Pārtikas preču noteikumi]. Pieejams: <http://www.ccpce.ie/sites/default/files/Grocery%20Regulations.pdf> [aplūkots 2017.gada 15.martā].

nosacījumus vai maksājumus un var kavēt, ierobežot vai deformēt konkurenci mazumtirdzniecībā jebkurā konkrētajā nepārtikas preču tirgū Latvijas teritorijā.<sup>55</sup>

Būtiska ietekme nepārtikas tirgū kā kvalificējoša pazīme NMPAL piemērošanā ir nepilnīga, jo tā raksturo tikai mazumtirgotāju, pamatojoties uz tā iepirkuma varu konkrētajā tirgū un piegādātāju atkarību. Savukārt, ja mazumtirgotājs vienpersoniski nespēj ietekmēt piegādātāju, vai arī piegādātājs uzspiež savus noteikumus, KP ieskatā, tas nozīmē, ka NMPAL izpratnē mazumtirgotājs nav uzskatāms par tādu, kam ir būtiska ietekme nepārtikas preču tirdzniecībā, jo iepirkuma varas un piegādātāju atkarības kritērijs neizpildās, tādējādi NMPAL nav piemērojams.<sup>56</sup>

Salīdzinājumam, saskaņā ar Ungārijas NTP aizlieguma likumu attiecībās ar lauku un pārtikas produktu piegādātājiem<sup>57</sup> būtiska ietekme tirgū attiecas uz tādu tirgus stāvokli, kad mazumtirgotājs ir piegādātāja neizbēgams sadarbības partneris, lai piegādātājs varētu sasniegt galapatērētāju, un mazumtirgotājs savas mazumtirdzniecības tirgus daļas dēļ spētu ietekmēt preces piekļuvi mazumtirdzniecības tirgum reģionālā vai nacionālā līmenī. Savukārt atbilstoši Lietuvas regulējumā noteikts, ka mazumtirgotājs ar būtisku ietekmi tirgū ir tāds tirgus dalībnieks, kas nodarbojas ar pārtikas, dzērienu un tabakas izstrādājumu mazumtirdzniecību nespecializētajos veikalos viens pats vai kopā ar to saistītiem uzņēmumiem un šim mazumtirgotājam pieder vismaz 20 veikali, kuru komercplatība ir vismaz 400 m<sup>2</sup>, kā arī ja iepriekšējā gada apgrozījums Lietuvas Republikā ir 400 miljoni litu jeb aptuveni 116 miljoni eiro.<sup>58</sup>

Jāpievērš uzmanība, ka minētais likums neattiecas uz B2B attiecībām, ja mazumtirgotāja un piegādātāja kopējā iepriekšējā finanšu gada ienākumi pārsniedz 40 miljonus eiro.<sup>59</sup> Salīdzinot minēto kritēriju ar NMPAL spēkā esošo regulējumu, nacionālais likumdevējs nav noteicis nekādu sliekšni vai citu alternatīvu kritēriju, kuram pastāvēt, NMPAL nav piemērojams B2B attiecībām Latvijas teritorijā.

Ievērojot minēto secināms, ka Lietuvas regulējumā ir konkrēti noteiktas kvalificējošas pazīmes, kurām kumulatīvi pastāvēt, tiek noteikts to mazumtirgotāju loks, uz kuriem šāds regulējums attiecas. Turklāt atbilstoši minētajam regulējumam ir noteikts sliekšnis tā darbībai,

---

<sup>55</sup> NMPAL 1.panta 3.punkts.

<sup>56</sup> KP. NMPAL piemērošanas vadlīnijas.

<sup>57</sup> Act XCV of 2009 “on the Prohibition of Unfair Trading Practices vis-à-vis the Suppliers of Agricultural and Food Products” [Ungārijas negodīgas tirdzniecības prakses aizlieguma likums attiecībās ar lauku un pārtikas produktu piegādātājiem]. Pieejams: [http://www.dmia.nl/images/2009\\_4thQ/221209\\_Prohibition\\_of\\_Unfair\\_Distributor\\_Conduct\\_Act\\_Vis\\_Vis\\_Suppliers.pdf](http://www.dmia.nl/images/2009_4thQ/221209_Prohibition_of_Unfair_Distributor_Conduct_Act_Vis_Vis_Suppliers.pdf) [aplūkots 2017.gada 15.martā]

<sup>58</sup> Law on the Prohibition of Unfair Practices of Retailers. [likums “Par mazumtirgotāju negodīgas prakses aizliegumu mazumtirgotājam”].

<sup>59</sup> Law on the Prohibition of Unfair Practices of Retailers.[likums “Par mazumtirgotāju negodīgas prakses aizliegumu mazumtirgotājam”]. 1.panta trešā daļa.

t.i., noteikta prezumpcija, ja konkrētā situācijā mazumtirgotāja un piegādātāja ienākumi ir bijuši lielāki par 40 miljoniem eiro iepriekšējā finanšu gadā, tad uzskatāms, ka attiecīgie tirgus dalībnieki nevar īstenot NTP viens pret otru.

KP SIA „MAXIMA Latvija” lietā<sup>60</sup> ir norādījusi, ka pamata kritērijs būtiskas ietekmes konstatēšanai ir mazumtirgotāja iepirkuma vara,<sup>61</sup> kas balstās uz mazumtirgotāja apgrozījumu atsevišķi vai kopsakarā ar noteiktas platības veikalu skaitu. Piegādātāju atkarība nav obligāts kritērijs būtiskas ietekmes stāvokļa konstatēšanai. Tas izriet no tā, ka praksē paredzami gadījumi, kad spēcīgi piegādātāji, kuru apgrozījums ievērojami pārsniegtu likumā noteikto apgrozījumu būtiskās ietekmes konstatēšanai, visticamāk, varētu atsvērt mazumtirgotāja spēju uzspiest netaisnīgus noteikumus. Neskatoties uz to, ka mazumtirgotājam piemīt būtiska ietekme, šāds tirgus stāvoklis pats par sevi neliecina par spēju B2B attiecībās ar jebkuru piegādātāju uzspiest netaisnīgus darījuma noteikumus.

Pie pretēja secinājuma ir nonācis Vācijas konkurences uzraugs, atklājot pastāvošo saikni starp mazumtirgotāja tirgus daļu un spēku samēru sarunu vešanas procesā B2B attiecībās.<sup>62</sup> Vācijas konkurences uzraugs, apskatot piegādātāja un mazumtirgotāja sadarbības iespējas ārpus B2B attiecībām, konkretizējot tirdzniecības vietā obligāto preču sortimentu, norādīja, ka Vācijas vadošie mazumtirgotāji ir spēcīgākā sarunu vešanas pozīcijā iepretim piegādātājiem un tiem ir būtiskas priekšrocības pār saviem konkurentiem. Turklāt Vācijas konkurences uzraugs pauda pārliecību, ka pat lielajiem piegādātājiem ir relatīvi vājas sarunu vešanas pozīcijas.<sup>63</sup>

Ievērojot minēto, pat ekonomiski un finansiāli stiprie piegādātāji ar augstu apgrozījumu pārtikas mazumtirdzniecības nozarē var saskarties ar spēcīgu MVU mazumtirgotāju pretsparu, ja šiem piegādātājiem ir pieejami mazāk preču realizācijas kanālu nekā saviem sadarbības partneriem. Novērtējot sarunu vešanas varu B2B attiecībās, būtiska nozīme ir konkrētā produkta zīmolam, atpazīstamībai un tā aizstājamībai. Turklāt minētie kritēriji nepieciešami, lai noteiktu, cik lielā mērā produkti ar noteiktu ražotāju vai piegādātāju patiešām nepieciešami mazumtirdzniecībā un konkrētā mazumtirgotāja obligāto preču sortimentā. Vācijas konkurences uzraugs pētījumā ir sniedzis pierādījumus, ka pat sarunu vešanas procesā lieliem mazumtirgotājiem, piegādātājs ar ļoti spēcīgu zīmolu, proti, neaizstājamu un augsti pieprasītu preci, ir spēcīgākā pozīcijā, jo mazumtirgotājs citādi spiests ciest nesamērīgus apgrozījuma zaudējumus, ja attiecīgā prece ir izslēgta no mazumtirgotāja sortimenta. Neskatoties uz minēto,

---

<sup>60</sup> KP 2011.gada 13.janvāra lēmums Nr.E03-4 „Par Konkurences likuma 13.panta otrās daļas 5.punktā noteiktā aizlieguma pārkāpumu SIA „MAXIMA Latvija” darbībās”. 19.punkts. Pieejams: <http://kp.gov.lv/files/pdf/mDrL58d8mf.pdf> aplūkots 2017.gada 15.aprīlī]

<sup>61</sup> Skat. šī darba 3.1.nodaļu.

<sup>62</sup> Bundeskartellamt. Summary of the Final Report of the Sector Inquiry into the food retail sector.

<sup>63</sup> AIM/FoodDrinkEurope comments on the study commissioned by DG Competition of the European Commission. “The economic impact of modern retail on choice and innovation in the EU food sector”. Page 18.

tika atklāts, ka tikai seši procenti no piedāvātajām precēm ir pietiekoši spēcīgas, t.i., pieprasītas, lai tās uzskatītu par obligāti iekļaujamām precēm mazumtirgotāja preču sortimentā.<sup>64</sup>

Kvantitatīvie kritēriji NMPAL piemērošanā vērtējami caur tirgus dalībnieka atkarību un iepirkuma tirgus vai noieta tirgus piedāvājuma puses raksturojuma. Piedāvājuma (piegādes) puses aizvietojamība iepirkuma tirgū analizējama, pamatojoties uz to, ka uzņēmums ir nokļuvis tādā situācijā, kad var tikt negatīvi ietekmēta tā palikšana iepirkumu tirgū. Šajā gadījumā uzņēmums var izvērtēt iespēju pārorientēties uz citu preču ražošanu, vienlaicīgi tas var pārorientēt preču piegādi ģeogrāfiskā aspektā vai pārorientēties uz citiem realizācijas kanāliem.<sup>65</sup>

Saskaņā ar NACE klasifikatora kodu 47.1 mazumtirgotājs pārdod dažādas nepārtikas sortimenta preču grupas, piemēram, apģērbus, mēbeles, mājsaimniecības ierīces, metāla izstrādājumi, kosmētikas līdzekļus, juvelierizstrādājumus, rotaļlietas, sporta preces u. tml. Tādējādi piegādes puses izvērtēšanā izšķiroša nozīme ir attiecīgās preces tirgus izpētei, noskaidrojot patērētāja intereses un pieprasījumu pēc šīs preces un tās aizvietojamību.<sup>66</sup>

Piemēram, sporta preču piegādātāja preču sortimentā ietilpst dažādu sporta veidu inventārs, sākot no bērnu inventāra līdz profesionālam sportistam piemērotajam ekipējumam. Ievērojot to, ka vispārēji sporta preces tirgū ir viegli aizstājamas ar alternatīvo piedāvājumu, izņemot specifisku sporta veidu inventāra piegādātājus,<sup>67</sup> mazumtirgotājs ar pietiekošiem resursiem ir spējīgs atrast citu sadarbības partneri sporta preču piegādē vai arī atteikties no esošā, nepasliktinot savas pozīcijas attiecībā pret konkurentiem. Gadījumā, ja tāds pats piegādātājs sadarbojas ar MVU mazumtirgotāju, tad NMPAL izpratnē uz šādu piegādātāju būtu attiecināmi ierobežojumi saistībā ar NMP piemērošanas aizliegumu, jo MVU<sup>68</sup> mazumtirgotājs ir ekonomiski atkarīgs no sporta preču piegādātāja.

Piegādātāja ekonomisko spēku nosaka tā spēja ātri un produktīvi pārorientēties uz citu, jaunu preču ražošanu, kas tostarp ietver cita veida preču/preču grupas ražošanu/piegādi, kā arī spēj pārorientēt preču piegādi ģeogrāfiskā aspektā. Šī pārorientācijas iespēja īstermiņā ir vērtējama kritiski, īpaši ražošanas uzņēmumiem, kuri ir investējuši būtiskus līdzekļus savas ražotnes un zinātnības izveidei.

---

<sup>64</sup> Bundeskartellamt. Summary of the Final Report of the Sector Inquiry into the food retail sector. Page 14.

<sup>65</sup> KP 2010.gada 16.jūlija lēmums Nr.54 "Par Konkurences likuma 13.panta otrās daļas 1., 2., 5. un 6.punktā noteikto aizliegumu pārkāpumu SIA „MAXIMA Latvija” darbībās”. Pieejams: <http://www.kp.gov.lv/files/pdf/K7GHRaDr8E.pdf> [aplūkots 2017.gada 15.aprīlī]

<sup>66</sup> Turpat. Sk. arī KPs 2010.gada 30.novembra lēmumu lietā Nr.E02-85 "Par KoL 13.panta otrās daļas 2.punktā noteiktā aizlieguma pārkāpumu SIA „RIMI Latvia” darbībās”. Pieejams: <http://www.kp.gov.lv/files/pdf/tXyYwvJTQt.pdf> [aplūkots 2017.gada 15.aprīlī]

<sup>67</sup> Piemēram, bouldrings – klinšu kāpšanas veids.

<sup>68</sup> Skat. sīkāk par MVU nozīmi mazumtirdzniecībā šī darba 2.nodaļā.

Ievērojot minēto, mazumtirgotāju ar būtisku ietekmi nepārtikas preču tirdzniecībā raksturo tā ekonomiskais spēks, proti, spēja efektīvi reaģēt uz nepārtikas preču tirgus izmaiņām saistībā ar attiecīgās preces aizvietojamību nepārtikas tirgū.

### 1.3. Piegādātājs

Piegādātājs NMPAL izpratnē ir persona, kas atbilstoši ar mazumtirgotāju noslēgtam līgumam pārdod tam preces.<sup>69</sup> Līdz ar to jēdziens – piegādātājs, NMPAL izpratnē aptver tirgus dalībniekus – piegādātājus, ražotājus un izplatītājus, kas pārdod mazumtirgotājam pārtikas, dzērienus un tabakas izstrādājumus, kā arī nepārtikas preces, kas paredzētas izlikšanai veikalu plauktos, piedāvājot tos iegādāties patērētājam. Arī turpmāk šī darba ietvaros tiek lietots termins ‘piegādātājs’, kurā ietverts gan preču ražotājs, gan arī izplatītājus, kas sadarbojas ar mazumtirgotāju preču noietā.

Līdzīga definīcija ir ietverta arī likumā “Par mazumtirgotāju negodīgas prakses aizliegumu mazumtirgotājam”, nosakot, ka pārtikas un alkoholisko dzērienu piegādātājs ir persona, kas pārdod minētās preces, kas ir paredzētas patērētājam.<sup>70</sup> Savukārt atbilstoši Čehijas likumam “Par būtisku ietekmi tirgū, pārdodot lauksaimniecības un pārtikas produktus, un tās ļaunprātīgu izmantošanu”<sup>71</sup> par piegādātāju tiek uzskatīts tirgus dalībnieks, kas pārdod pārtiku tās tālākpārdošanas nolūkā vai sniedz, vai saņem pakalpojumus, kas saistīti ar pārtikas pārdošanu.

Atgriežoties pie piegādātāja noteiktās legāļdefinīcijas, jāpievērš uzmanība piegādātāja funkcionālajam mērķim, proti, preču pārdošanai mazumtirgotājam. Harmonizējot terminoloģiju ES dalībvalstu regulējumos, no B2B attiecībām izriet, ka par piegādātāju NMPAL izpratnē ir saprotams tirgus dalībnieks, kas nodrošina mazumtirgotāju ar pārtikas un nepārtikas precēm, kā arī sniedz tam attiecīgus pakalpojumus saistībā ar piegādāto un piegādājamo preču realizāciju patērētājam. Līdz ar to, autora ieskatā, neatkarīgi no līguma veida, pirkuma līgums, piegādes līgums u.tml., primāri ir jākonstatē, ka piegādātājs ir nodrošinājis mazumtirgotāju ar precēm, proti, ir realizēts funkcionālais mērķis.

---

<sup>69</sup> NMPAL 1.panta 4.punkts.

<sup>70</sup> Law on the Prohibition of Unfair Practices of Retailers.[likums “Par mazumtirgotāju negodīgas prakses aizliegumu mazumtirgotājam”].

<sup>71</sup> Act on Significant Market Power in the Sale of agricultural and Food Products and Abuse thereof [likums “Par būtisku ietekmi tirgū, pārdodot lauksaimniecības un pārtikas produktus, un tās ļaunprātīgu izmantošanu”]. Pieejams: <https://www.uohs.cz/en/legislation.html> [aplūkots 2017.gada 15.martā]

Jāatzīst, ka CL 2107.pantā lietotais apzīmējums ‘piegādāt’ nav bijis veiksmīgs, kas arī ir apstiprināts tiesību doktrīnā.<sup>72</sup> Atbilstoši CL 2107.panta skaidrojumam<sup>73</sup> vispārpieņemtā vārda “piegādāt” nozīme ir asociējama ar darbības vārdiem – atvest, atnest, nogādāt, transportēt zināmu lietu uz noteiktu vietu. Ievērojot minēto un to, ka pašlaik spēkā esošā CL 2107.panta redakcijā nav ietverta norāde uz piegādes līguma izpildi zināmā laikā, B2B attiecībās preces piegāde var notikt uzreiz līdz ar līguma noslēgšanu vai tūlīt pēc tā noslēgšanas, līdzīgi, kā tas ikdienā norit pirkuma tiesiskajās attiecībās.<sup>74</sup> Līdz ar to atzīstams, ka pirkuma līguma un piegādes līguma regulējumi ir gandrīz identiski, tāpēc to nošķiršanai iespējams izmantot šādus kritērijus:

- 1) vai līguma priekšmets pastāv dabā (CL 2007.pants paredz, ka pirkuma līgumu var slēgt tikai par patiesi pastāvošu lietu, savukārt piegādes līgumu var slēgt par vēl neesošu lietu, t.i., nākotnē iegūstamu lietu).<sup>75</sup>
- 2) vai līguma izpilde, t.i., pirkuma priekšmeta atsavināšana, var notikt bez attiecīgās lietas pārvietošanas (neskatoties uz minēto, mūsdienās pirkuma priekšmeta pārvietošana nav konstituējošs kritērijs pirkuma līguma un piegādes līguma nošķiršanā).<sup>76</sup>

Ievērojot minēto, autors uzskata, ka B2B attiecībās pirkuma līguma un piegādes līguma atsevišķai nodalīšanai nav būtiskas nozīmes, jo izšķirošā nozīme ir tam, ka mazumtirgotāja un piegādātāja noslēgtā līguma rezultātā piegādātāja preces ir atsavinātas mazumtirgotājam.

---

<sup>72</sup> Latvijas Republikas Civillikuma komentāri: Ceturtā daļa. Saistību tiesības. Autoru kolektīvs prof. K. Torgāna vispārīga zinātniskā redakcijā – R: Mans īpašums,1998, 268.lpp.

<sup>73</sup> Turpat.

<sup>74</sup> Brants E. Bakalaura darbs “Piegādes līguma vieta Latvijas privāttiesībās pēc Civillikuma modernizācijas”. 17.lpp. Pieejams: <https://dspace.lu.lv/dspace/handle/7/8448> [aplūkots 2017.gada 20.aprīlī]

<sup>75</sup> Latvijas Republikas Civillikuma komentāri: Ceturtā daļa. Saistību tiesības. Autoru kolektīvs prof. K. Torgāna vispārīga zinātniskā redakcijā – R: Mans īpašums,1998, 268.lpp.

<sup>76</sup> Turpat.

## 2. NEGODĪGAS MAZUMTIRDZNICĪBAS PRAKSES AIZLIEGUMA REGULĒJUMA TVĒRUMS

KoL paredz aizsargāt, saglabāt un attīstīt konkurenci visās tautsaimniecības nozarēs sabiedrības interesēs kopumā, neatkarīgi no ražošanas vai piegādes posma, kurā atrodas konkrētais tirgus dalībnieks. Savukārt NMP aizlieguma regulējums Latvijā ir noteikts NMPAL, ar ko paredzēts ierobežot mazumtirgotāju iepirkuma varu, lai līdzsvarotu pieaugošo mazumtirgotāju tirgus varu par labu piegādātājiem.<sup>77</sup>

Saskaņā ar NMPAL sagatavošanas materiāliem<sup>78</sup> šis regulējums izstrādāts, lai nodrošinātu Valdības rīcības plāna<sup>79</sup> iecerēto darbību īstenošanu. Proti, lai ierobežotu NTP īstenošanu starp B2B attiecībās iesaistītajām pusēm un mazumtirgotāju iepirkuma varas izmantošanu attiecībā pret piegādātāju un veicinātu Latvijā ražoto pārtikas produktu patēriņu. Līdz ar to NMPAL mērķis ir līdzsvarot preču piegādes ķēdes divu savstarpēji saistītu posmu – piegādātāju un mazumtirgotāju, intereses preču sagādē mazumtirdzniecībā.<sup>80</sup>

Atbilstoši minētajam NMPAL ir instruments tiesisko B2B attiecību noregulēšanai starp diviem tirgus dalībniekiem dažādos tirgus segmentos. Šis regulējums konkrēti uzskaita aizliegtās darbības, kuras nevar veikt mazumtirgotājs. Proti, mazumtirgotājam aizliegts slēgt vertikālās vienošanās ar preču piegādātājiem, ja mazumtirgotājs darbojas tikai preču mazumtirdzniecības segmentā, kā arī horizontālas vienošanās, ja mazumtirgotājs darbojas ne tikai preču pārdošanas sfērā, bet arī nodibina B2B attiecības ar konkurentiem citos preču piegādes ķēdes posmos, kuru rezultātā attiecīgais mazumtirgotājas īsteno NMP.

Kritiski vērtējama šāda NMPAL interpretācija, faktiski legalizējot piegādātāju NMP izpaušmes pret mazumtirgotājiem, it īpaši MVU mazumtirgotājiem. Autors norāda uz pretrunām NMPAL regulējumā, kur atbilstoši NMPAL anotācijai, lai sekmētu B2B attiecību veidošanos starp lielajiem mazumtirdzniecības uzņēmumiem un piegādātājiem, pašlaik spēkā esošais NMPAL neaizsargā vājāku mazumtirgotāju no piegādātāja ar lielāku ekonomisko spēku un noieta varu<sup>81</sup> vienpersoniski diktēt līguma noteikumus. Proti, NMPAL regulējums neparedz atgriezenisku saikni attiecībā uz piegādātāju NMP izpaušmju ierobežošanu.

---

<sup>77</sup> Likumprojekta “Negodīgas mazumtirdzniecības prakses aizlieguma likums” anotācija.

<sup>78</sup> Turpat.

<sup>79</sup> Ministru kabineta rīkojums Nr.84 Par Valdības rīcības plānu Deklarācijas par Valda Dombrovska vadītā Ministru kabineta iecerēto darbību īstenošanai Rīgā 2012.gada 16.februārī. Pieejams: <https://www.vestnesis.lv/ta/id/244182-par-valdibas-ricibas-planu-deklaracijas-par-valda-dombrovska-vadita-ministru-kabineta-iecereto-darbibu-istenosanai> [aplūkots 2017.gada 16.aprīlī]

<sup>80</sup> Likumprojekta “Negodīgas mazumtirdzniecības prakses aizlieguma likums” anotācija.

<sup>81</sup> Sīkāk skat. šī darba 3.1.sadaļu.

Neskatoties uz to, ka pušu ekonomiskais spēks B2B attiecībās ir vērtējams katrā situācijā individuāli, NMPAL ir uzskaitītas NMP izpausmes, kas ir aizliegtas gan pārtikas, gan nepārtikas mazumtirdzniecībā. No minētā secināms, ka NMPAL neregulē tiesiskās attiecības starp piegādātāju un mazumtirgotāju, kuru attiecībās lielāks spēks ir piegādātājam. Tādējādi pašlaik spēkā esošais NMP aizlieguma regulējums Latvijā neaptver visus iespējamus B2B attiecību modeļus, kuros tieši piegādātājs varētu īstenot NMP. Papildus norādāms, ka NMPAL darbības joma ir attiecināma uz visiem mazumtirgotājiem neatkarīgi no tā, vai faktiski attiecīgajam mazumtirgotājam ir konstatējama iepirkuma vara un neatkarīgi no tā, vai no attiecīgā mazumtirgotāja kvantitatīvajiem rādītājiem iespējams izsecināt par tā spēju īstenot NMP.

Minēto apsvērumu netieši apstiprina KP lēmums dominējošā stāvokļa mazumtirdzniecības lietā,<sup>82</sup> kurā noteikts, ka iepirkšanās lielveikalos tiek identificēta kā galvenais apgādes veids, savukārt mazie pārtikas veikali vai specializētie veikali – pilda iepirkšanās papildinošo lomu. Tādējādi secināms, ka pie maziem iepirkuma apjomiem, MVU nespēj ietekmēt piegādātāju. Gluži pretēji – preču piegādātājs ar lielāku noieta varu, ir ekonomiski spēcīgāks un spēj realizēt NMP pret šo mazo pārtikas veikalu.

Pētot vēsturisko regulējumu par dominējošā stāvokļa mazumtirdzniecībā izmantošanu, autors nonāca pie secinājuma, ka galvenie kritēriji mazumtirdzniecības dominējošā stāvokļa noteikšanai ir neatkarības esamība kopsakarā ar šī tirgus dalībnieka darbību konkrētajā tirgū, kurā tas var realizēt savu iepirkuma varu.

Analizējot pašlaik spēkā esošo NMPAL, kopsakarā ar šī likuma sagatavošanas materiāliem, autors secina, ka teritoriāli šis regulējums attiecas uz tirgus dalībniekiem<sup>83</sup>, kuri veic vai gatavojas veikt saimniecisko darbību Latvijas teritorijā vai kuru darbība ietekmē vai var ietekmēt konkurenci Latvijas teritorijā.

EK, uzraugot konkurences attīstības tendences, ir izstrādājusi vadlīnijas, saskaņā ar kurām dalībvalstu konkurences uzraugi ir aicināti pievērst uzmanību tirgus dalībnieku aktivitātēm mazumtirdzniecības tirgus segmentā, kā arī ar to saistītajos tirgos.<sup>84</sup>

Vairumā ES dalībvalstu tiesību akti attiecas uz B2B attiecībām visos tirdzniecības apgādes ķēdes posmos. Dažas dalībvalstis, piemēram, Ungārija un Rumānija, piemēro tiesību aktus tikai tām attiecībām, kurās viena puse ir mazumtirgotājs.<sup>85</sup> Saskaņā ar EK sniegto

---

<sup>82</sup> KP 2011.gada 11.augusta lēmums Nr.54 "Par lietas izpēti izbeigšanu". Pieejams: <https://likumi.lv/doc.php?id=235199> [aplūkots 2017.gada 15.martā].

<sup>83</sup> Sīkāk skat. šī darba 1.nodaļu.

<sup>84</sup> EK pētījums "Study on Legal Framework Covering Business-to-Business Unfair Trading Practices in the Retail Supply Chain".

<sup>85</sup> Turpat.

atzinumu,<sup>86</sup> dalībvalstu regulējums attiecībā uz NTP ir specifisks, jo ir atkarīgs no attiecīgas valsts pamatnostādņem un tirgus niansēm, piemēram, pārtikas un nepārtikas (automobiļu, elektronisko iekārtu) tirgū. EK rezultāti tirgus izpētes laikā liecina, ka 11 ES dalībvalstis ir pievērsušas pastiprinātu uzmanību mazumtirdzniecības nozares normatīvā regulējuma ieviešanai, tostarp lauksaimniecības pārtikas nozarē, ieviešot *ad hoc* regulējumu, risinot jautājumus par tirgus dalībnieku līgumiskās ietekmes, ekonomiskās atkarības novēršanu un līdzīgu situāciju noregulēšanu.

Ievērojot minēto un pētot NMPAL spēkā esošā regulējuma trūkumus, autors uzskata, ka, lai veicinātu godīgu, nediskriminējošu un prognozējamu B2B sadarbību, respektējot abu pušu ekonomiskās intereses un veicinot lielāku pušu līdztiesību sadarbības līgumu slēgšanas procesā, ir nepieciešams noteikt objektīvu, efektīvu un konkrētu regulējumu NMP ierobežošanā. Tikai diferencējot tirgus dalībniekus mazumtirdzniecībā pēc to kvantitatīvajām pazīmēm,<sup>87</sup> iespējams nošķirt NMPAL darbības jomu, veicinot efektīvāku NMPAL mērķa sasniegšanu – godīgas un nediskriminējošas sadarbības pastāvēšanu starp mazumtirgotāju un piegādātāju.

Tirgus koncentrācija un spēku samērs sarunu vešanā ir divi atsevišķi veidi, ko nevar sajaukt, analizējot B2B attiecības. Lielajiem vai MVU mazumtirgotājiem ir ierobežots sarunu vešanas spēks sadarbībā ar piegādātājiem par veikala sortimentā obligāti iekļaujamām precēm. Ilustratīvs piemērs no prakses parādīts Diseldorfas institūta Konkurences un Ekonomikas fakultātes pētījumā,<sup>88</sup> kur analizējamā situācijā divi vietējie alus ražotāji/piegādātāji apturēja sava alus piegādi mazumtirgotājam, neīsi par to informējot un pamatojot to ar neveiksmīgām sarunām ar attiecīgo mazumtirgotāju. Šāda rīcība no piegādātāju puses atstāja ievērojami negatīvu ietekmi uz mazumtirgotāja ienākumiem. Pētījumā atklāts, ka šādas vietējo piegādātāju stratēģijas rezultātā sarunu vešanas pozīcijās noteicošā loma nav tirgus dalībnieku lielumā un spēka samēros, jo sarunu vešanas spēka pozīcija izriet no attiecīgā produkta konkurētspējas konkrētajā tirgū.<sup>89</sup>

Saskaņā ar Apvienoto Nāciju Organizācijas publiskoto pasaules valstu sadalījumu ģeogrāfisko reģionos<sup>90</sup> ir atzīts, ka Latvija atrodas Ziemeļeiropas reģionā ar tādām valstīm kā Dānija, Igaunija, Somija, Islande, Īrija, Lietuva, Norvēģija, Zviedrija un Apvienotā Karaliste. Ievērojot minēto, kā arī to, ka Vācijas normatīvais regulējums vispārēji, gan arī attiecībā uz NMP, ir līdzīgs nacionālajam regulējumam, autors izvērtēja minēto valstu tiesiskos

---

<sup>86</sup> Turpat.

<sup>87</sup> Sīkāk skat. šī darba 3.nodaļu.

<sup>88</sup> Bundeskartellamt. Summary of the Final Report of the Sector Inquiry into the food retail sector.

<sup>89</sup> Ibid.

<sup>90</sup> Apvienoto Nāciju Organizācijas metodoloģija. Standarta valstu vai reģionu kodi statistikas izmantošanai. (angļu val. – Standard Country or Area Codes for Statistical Use). Pieejams: <https://unstats.un.org/unsd/methodology/m49/> [aplūkots 2017.gada 15.martā]

instrumentus NMP ierobežošanā. Apskatot Dānijas,<sup>91</sup> Zviedrijas,<sup>92</sup> Norvēģijas<sup>93</sup> un Islandes<sup>94</sup> nacionālos KoL, tika konstatēts, ka Dānijā, Zviedrijā, Norvēģijā un Islande nav izveidots atsevišķs instruments NTP ierobežošanā. Īrijas nacionālajā līmenī attiecībā uz NTP aizliegumu pārtikas nozarē piemēro Pārtikas preču noteikumus<sup>95</sup> tiem mazumtirgotājiem un mazumtirgotāju apvienībām, kuru iepriekšējā gada apgrozījums visā pasaulē ir bijis lielāks par 50 miljoniem eiro.

Salīdzinājumam, Austrijas likums – Federālais akts par uzlabojumiem vietējai piegādei un konkurences apstākļiem<sup>96</sup> attiecas uz piegādēm mazumtirdzniecībā, kur īpaši uzsvērtas lauku teritorijas. Šajā regulējumā norādīts, ka tirdzniecības ierobežojumi attiecas tikai uz to tirgus dalībnieku, kas atrodas dominējošā stāvoklī, līdz ar to attiecīgais tirgus dalībnieks nevar diskriminēt savus sadarbības partnerus, turklāt minētais likums uzliek par pienākumu preču un pakalpojumu piegādātājam, kuram nav konstatējams dominējošs stāvoklis attiecīgajā tirgus segmentā, vispārēju aizliegumu diskriminēt sadarbības partnerus, tostarp tālākpārdevējus, ja tādai rīcībai nepastāv ekonomisks pamatojums.

Savukārt Vācijas Likums aizsargā konkurentus un citus tirgus dalībniekus pret negodīgu konkurenci, proti, pret jebkādu tirgus dalībnieka rīcību savā vai trešās personas labā pirms, pēc vai B2B attiecību laikā, un šāda rīcība ir objektīvi saistīta ar preču vai pakalpojumu pārdošanas veicināšanu, vai ar attiecīgu darījumu noslēgšanu vai izpildi.<sup>97</sup>

Čehijā un Ungārijā normatīvais regulējums ietver noteikumus par ievērojamas ietekmes tirgū ļaunprātīgu izmantošanu, kas atšķirtas no attiecīgo valstu tiesiskā regulējuma attiecībā uz vispārējo konkurences mērķa sasniegšanu. Līdzīga nostāja ir arī Itālijā, kur likumdevējs ir reformējis regulējumu par ļaunprātīgu ekonomiskās atkarības izmantošanu, kas sākotnēji bija iekļauts tiesību aktā, kas neattiecas uz konkurences tiesībām (1998.gada likums par rūpniecības apakšuzņēmējiem). Līdz ar to Itālijas konkurences uzraugs veicinājis mazāk aizsargāto tirgus dalībnieku aizsardzību situācijās, kurās tiek risināti jautājumi to pašu noteikumu iespējamiem pārkāpumiem konkurences tiesību izpratnē.

---

<sup>91</sup> The Competition Act [Konkurences likums] Pieejams: <http://en.kfst.dk/Competition/~media/KFST/English%20kfstdk/Competition/Legislation/Engelsk%20udgave%20af%20lovbekendtgoerelse%207002013.pdf> [aplūkots 2017.gada 15.martā]

<sup>92</sup> The Competition Act [Konkurences likums] Pieejams: <http://www.konkurrensverket.se/globalassets/english/competition/the-swedish-competition-act.pdf> [aplūkots 2017.gada 15.martā]

<sup>93</sup> The Competition Act [Konkurences likums] Pieejams: [http://www.konkurransetilsynet.no/globalassets/filer/english/fact-sheet/konkurranseloven\\_english.pdf](http://www.konkurransetilsynet.no/globalassets/filer/english/fact-sheet/konkurranseloven_english.pdf) [aplūkots 2017.gada 15.martā]

<sup>94</sup> The Competition Law No 44/2005 [Konkurences likums Nr.44/2005] Pieejams: [http://www.wipo.int/wipolex/en/text.jsp?file\\_id=190557](http://www.wipo.int/wipolex/en/text.jsp?file_id=190557) [aplūkots 2017.gada 15.martā]

<sup>95</sup> Grocery Goods Regulations [Pārtikas preču noteikumi]. Pieejams: <http://www.ccpc.ie/sites/default/files/Grocery%20Regulations.pdf> [aplūkots 2017.gada 15.martā]

<sup>96</sup> Neighbourhood Supply Act [Federālais akts par uzlabojumiem vietējai piegādei un konkurences apstākļiem] Pieejams: <http://www.lexadin.nl/wlg/legis/nofr/eur/lxweeos.htm> [aplūkots 2017.gada 15.martā]

<sup>97</sup> The Act Against Unfair Competition [Likums pret negodīgu konkurenci], Pieejams: <http://germanlawarchive.iuscomp.org/?p=822#1> [aplūkots 2017.gada 15.martā]

Spānijā kopš 2013.gada ir stājies spēkā regulējums saistībā ar ļaunprātīgas ekonomiskās atkarības izmantošanu, kas kalpo kā viens no elementiem, kas nosaka darbības jomu likumam par efektīvākajiem instrumentiem, lai uzlabotu darbību pārtikas tirdzniecības sfērā.

Itālijas lauksaimniecības, pārtikas, mežsaimniecības ministrijas "Slava Italia" dekrēts paplašina patērētāju tiesību aizsardzību no tirgotāju NTP, ko savukārt tie īsteno pret maziem un vidējiem uzņēmumiem, t.i., tirgus dalībniekiem, kas saimnieciskās darbības ietvaros nodarbina mazāk nekā 10 cilvēkus un tā apgrozījums nepārsniedz divus miljonus eiro.<sup>98</sup> Vienpersoniska līguma noteikumu grozīšana, negodīga sadarbības partnera izmantošana, negodīgi līguma noteikumi vispārēji ir ietverti līgumtiesību regulējumā.

Piemēram, Luksemburgā un Maltā normatīvā regulējuma trūkuma dēļ līgumtiesību pamatprincipi ir vienīgā aizsardzība pret negodīgu tirdzniecības praksi, turklāt minēto valstu tiesām šī regulējuma trūkuma dēļ ir problemātiski pašauties uz vispārējiem principiem, abstraktām ģenerālklausulām, jo katrā individuālā strīdā ir nepieciešams veikt laukietilpīgu situācijas analīzi, piepildot ģenerālklausulas konkrētu saturu. Tas nerada tiesiskā regulējuma pārredzamību un tirgus dalībnieku pašāvērtību uz pilnvērtīgu un efektīvu tiesiskās aizsardzības nodrošināšanu konkurences noteikumu pārkāpumu gadījumā.

Vispārīgākās pieejas iespējamā priekšrocība ir tās elastīgums un tas, ka tā var noteikt nelīdzsvarotību apgādes ķēdē, kā arī dažādu veidu esošās vai pat jaunizveidotās NTP. Tomēr vispārīgā pieeja pieprasa ļoti visaptverošu ekonomisko un līgumisko apstākļu izvērtējamu katrā individuālā gadījumā. Par minēto liecina Vācijas apgabaltiesas spriedums EDEKA lietā, kur šādus vispārīgus tiesību aktus valstu izpildiestādēm var būt diezgan sarežģīti piemērot.<sup>99</sup> Proti, šajā lietā tiesa uzsvēra, ka visiem četriem piegādātājiem izdevies samazināt mazumtirgotāja EDEKA sākotnējos pieprasījumus, kā arī sarunāt ar EDEKA iegūt būtiskus preču realizācijas atvieglinājumus. Līdz ar to tiesa konstatēja, ka tikai savstarpēji vienlīdzīgās pozīcijās ir iespējams panākt tirgus dalībnieku abpusēju labumu.

Apskatot pārtikas un nepārtikas tirgus Latvijā, kā arī pieejamo produktu sortimentu veikalos, autors uzskata, ka būtiskāko ietekmi uz nacionālo mazumtirdzniecības tirgu veido tieši Ziemeļeiropas valstis, jo tirgus dalībnieki no šīm valstīm veic saimniecisko darbību un savstarpēji konkurē Latvijas tirgos, nodibinot veikalu ķēdes, piedāvājot dažādas varietātes produktu sortimentu un iepērkot no vietējiem ražotājiem un/vai piegādātājiem efektīvai saimnieciskai darbībai nepieciešamos produktus. Piemēram, lielāko nespecializēto veikalu

---

<sup>98</sup> Informatīvais ziņojums par Itālijas nacionālo konkurences uzraugu. Pieejams: [http://ec.europa.eu/competition/ecn/brief/03\\_2012/it\\_powers.pdf](http://ec.europa.eu/competition/ecn/brief/03_2012/it_powers.pdf) [aplūkots 2017.gada 15.martā]

<sup>99</sup> Lietā par vadošā Vācijas mazumtirgotāja EDEKA praksi Vācijas apgabaltiesa neapstiprināja Vācijas konkurences iestādes 2014.gada 3.jūlija lēmumu un tās valsts tiesību aktu attiecībā uz NTP interpretāciju. Pieejams: <http://kluwercompetitionlawblog.com/2015/12/18/german-court-quashes-fco-abuse-decision-against-edeka/> [aplūkots 2017.gada 15.martā]

ķēžu īpašnieki, kas nodarbojas ar mazumtirdzniecību Latvijas teritorijā, ir Latvijas, Zviedrijas, Lietuvas, Somijas, kā arī Nīderlandes rezidenti.<sup>100</sup> Jāatzīst, ka minētajam iedalījumam ir tikai informatīvs raksturs, lai strukturēti varētu izvērtēt šo, kā arī citu ES valstu normatīvo regulējumu un praksi saistībā ar NMP aizlieguma regulējumu.

Ņemot vērā minēto, secināms, ka ES līmenī nav izveidots vienots regulējums NMP ierobežošanā. Sekojot vairāku ES valstu praksei, Latvijā ir izveidots NMPAL, kura efektīvai piemērošanai B2B attiecībām ir konstatēti acīmredzami trūkumi. Līdz ar to, lai veicinātu godīgas, nediskriminējošas un prognozējamas B2B attiecības, respektējot abu pušu ekonomiskās intereses un veicinot lielāku pušu līdztiesību sadarbības līgumu slēgšanas procesā, autors uzskata, ka ir nepieciešams:

- 1) papildināt NMPAL ar atgriezenisku saikni, nosakot prasības arī piegādātājam saistībā ar NMP izpausmju ierobežošanu;
- 2) diferencēt tirgus dalībniekus mazumtirdzniecībā pēc to kvantitatīvajām pazīmēm, nosakot, uz kuriem tirgus dalībniekiem un kādām B2B attiecībām NMPAL ir piemērojams;
- 3) noteikt konkrētus priekšnoteikumus NMPAL piemērošanai.

---

<sup>100</sup> Saskaņā ar publiski pieejamo informāciju datu bāzē [www.crediweb.lv](http://www.crediweb.lv) SIA "RIMI LATVIA" un pastarpināti arī SIA "SUPERNETTO" vienīgais īpašnieks ir Zviedrijā reģistrēta kompānija Rimi Baltic AB, SIA "STOCKMANN" vienīgais īpašnieks ir Somijā reģistrēta kompānija Stockmann Oyj Abp un SIA "MAXIMA Latvija" īpašnieks ir Lincoln Land Erste B.V., kas reģistrēta Nīderlandes Karalistē.

### 3. PRIEKŠNOTEIKUMI NEGODĪGAS MAZUMTIRDZNICĪBAS PRAKSES AIZLIEGUMA LIKUMA REGULĒJUMA PIEMĒROŠANAI

Tirgus vara raksturo tirgus dalībnieka spēju izšķiroši ietekmēt preču apgrozības apstākļus konkrētajā tirgū,<sup>101</sup> kā arī spēju apgrūtināt citu tirgus dalībnieku pozicionēšanos, ieešanu šajā tirgū un izstumšanu no tā. Tirgus vara pieder tirgus dalībniekam, kurš šajā tirgū atrodas dominējošā stāvoklī. Tomēr atsevišķos tirgos, it īpaši mazumtirdzniecībā, var izveidoties situācija, ka tirgus dalībniekam, kas juridiski nav dominējošā stāvoklī, arī ir tirgus vara attiecībā pret citiem tirgus dalībniekiem.

EST tiesa ir atzinusi, ka tirgus daļas nozīme vienā konkrētajā tirgū var būt atšķirīga nekā citā, tomēr ļoti liela tirgus daļa pati par sevi parasti kalpo kā pierādījums dominējošā stāvokļa esamībai. Tirgus dalībnieks, kuram ir liela tirgus daļa ilgāku laika posmu, šīs tirgus daļas dēļ ir spēcīgākā pozīcijā konkrētajā tirgū.<sup>102</sup> Turklāt par tirgus dalībnieka tirgus varu var liecināt dažādi ekonomiskie faktori un apstākļi. Piemēram, pastāvīga peļņa, kas ir lielāka par vidējo peļņu attiecīgajā nozarē, preču apjoma samazināšana, vienlaicīgi pieaugot preču cenai, tādējādi iztiekot bez zaudējumiem; cenu diskriminācija; tehnoloģiskā progresa līmenis, kas ir ievērojami augstāks nekā vidēji nozarē.<sup>103</sup>

Savukārt ar iepirkuma (noietā) varas analīzi ir konstatējama attiecīgā tirgus dalībnieka ekonomiski neatkarīgais stāvoklis mazumtirdzniecībā. Atbilstoši EK atziņām iepirkuma varas pamata novērtēšanas kritērijs ir tirgus daļa mazumtirdzniecībā un no tā izrietošais iepirkuma apjoms. Līdz ar to, lai noteiktu vājākā tirgus dalībnieka atkarību mazumtirdzniecībā, analizējama konkrētā tirgus struktūra,<sup>104</sup> kā arī saistīto tirgu segmenti, kuros stiprākam tirgus dalībniekam ir ievērojama ietekme.

Lai detalizēti apskatītu visus iespējamus priekšnoteikumus NMPAL regulējuma piemērošanai tirgus dalībnieku B2B attiecībām, izvērtējot NMP aizlieguma regulējumu, nepieciešams analizēt arī tirgus dalībnieku ietekmi nepārtikas tirgū, tirgus dalībnieku apgrozījumu un alternatīvas iespējas sadarbības partnera izvēle konkrētajā ģeogrāfiskajā tirgū.

<sup>101</sup> KP vadlīnijas konkrētā tirgus noteikšanai un konkurences stāvokļa izvērtēšanai. 2006. Pieejams: <http://www.kp.gov.lv/documents/9e0f6a9db07173c16427adbad195d579f0ee5e15> [aplūkots 2017.gada 16.aprīlī]

<sup>102</sup> Eiropas Savienības Tiesas 1978.gada 14.februāra sprieduma lietā Nr.27/76 *United Brands* 63.-66.punkts, 1979.gada 13.februāra sprieduma lietā Nr.85/76 *Hoffmann-La Roche* 38.punkts, 1988.gada 4.maija sprieduma lietā Nr.30/87 *Bodson* 26.punkts.

<sup>103</sup> Turpat.

<sup>104</sup> Pāvila D., Jerņeva J. DSM: definīcija. Jurista vārds, 2008.gada 2.septembris, Nr.33.

### 3.1. Iepirkuma (noieta) vara

Tirgus dalībnieka DSM pastāv mazumtirdzniecības tirgū, bet iepirkuma vara pastāv citā tirgus segmentā, no kurienes attiecīgais mazumtirgotājs iegūst preces un pakalpojumus, t.i., iepirkuma tirgū. Savukārt ar noieta varu ir saprotama piegādātāja dominējošais stāvoklis konkrēta produkta piegādes tirgū, ko attiecīgais piegādātājs izmanto, galvenokārt, attiecībā ar MVU mazumtirgotājiem. Būtiski uzsvērt, ka DSM būtiski atšķiras no klasiskā dominējošā stāvokļa tirgus varas apjoma ziņā. Proti, tirgus dalībniekam, kas atrodas DSM, piemīt spēja uzspiest netaisnīgus darījuma nosacījumus vai maksājumus otrai līguma pusei, taču atšķirībā no klasiskā dominējošā stāvokļa tam nepiemīt spēja rīkoties pilnīgi neatkarīgi no patērētājiem vai konkurentiem.<sup>105</sup> KP ir atzinusi, ka mazumtirdzniecības tirgus ir nesaraujami saistīts ar iepirkuma tirgu, tādējādi mazumtirgotāja iepirkuma apjomi ikdienas patēriņa preču mazumtirdzniecības tirgū raksturo tā tirgus varu.<sup>106</sup>

Juridiskajā literatūrā par tirgus dalībnieka tirgus varu sauc tādu stāvokli, kad attiecīgajam tirgus dalībniekam ir spēja ievērojamu laika posmu rentabli paaugstināt cenas virs konkurētspējīga līmeņa vai neatkarīgi no pārējiem tirgus dalībniekiem ierobežot produkcijas piegādes apmēru vai patērētāju izvēli.<sup>107</sup> Ar spēju paaugstināt produkcijas cenu saprotama arī tirgus dalībnieka spēja ierobežot produkcijas daudzumu, piekļuvi tai u. tml.,<sup>108</sup> kas rezultātā noved pie cenu paaugstināšanas. ES judikatūrā atzīts, ka gadījumā, ja tirgus dalībnieks spēj ietekmēt attiecīgo tirgu, veicot manipulācijas neatkarīgi no pārējiem tirgus dalībniekiem, tajā skaitā konkurentiem un saistīto tirgus segmentu tirgus dalībniekiem, prezumējams, ka šāds tirgus dalībnieks atrodas dominējošā stāvoklī (*angļu val. – dominant position*).<sup>109</sup>

No minētā var izdarīt secinājumu par piegādātāja noieta varu, proti, jo lielāka tirgus daļa preču piegādes tirgū, jo lielāks produkta noiets, t.i., produkta realizācija, kas savukārt nodrošina izdevīgākus produkta pārdošanas noteikumus B2B attiecībā ar mazumtirgotājiem, kuriem nav ievērojama tirgus daļa mazumtirdzniecības tirgū. Tādējādi labvēlīgāki iepirkuma (noieta) nosacījumi uzlabo konkrētā tirgus dalībnieka stāvokli attiecīgajā tirgus segmentā, kas tālāk

<sup>105</sup> KP informatīvais materiāls. DSM. Pieejams: <http://www.kp.gov.lv/lv/dominejosais-stavoklis-mazumtirdznieciba> [aplūkots 2017.gada 15.martā]

<sup>106</sup> KP 2011.gada 11.augusta lēmums "Par Konkurences likuma 13.panta otrās daļas 2.punktā noteiktā aizlieguma pārkāpumu SIA „RIMI Latvia” darbībā”. Pieejams: <http://www.kp.gov.lv/files/pdf/bz1dhhSbOh.pdf> [aplūkots 2017.gada 15.martā]

<sup>107</sup> Whish R., Bailey D. Competition law. Seventh edition. Oxford University Press. New York. 2012. Page 41. Kluwer Law International Journal Library

<sup>108</sup> Whish R. The Importance of Market Power in Application of the European Union Competition Law and How to Measure It.

<sup>109</sup> Piemēram, Eiropas Savienības (bij. Kopien) tiesas 1979.gada 13.februāra spriedums lietā 85/76 Hoffmann-La Roche/Komisija, Recueil, 461.lpp., 91. punkts; Eiropas Savienības (bij. Kopien) tiesas 1999.gada 7.oktobra spriedums lietā T-228/97 Irish Sugar/Komisija, Recueil, II-2969. lpp., 111.punkts).

veicina vēl labāku iepirkuma (noieta) nosacījumu saņemšanu no otras (vājākas) darījuma puses. Minēto ekonomisko likumsakarību sauc par spirāles efektu.<sup>110</sup>

Salīdzinājumam, Somijas KoL<sup>111</sup> nosaka, ka tirgus dalībnieks ar vismaz 30 procentiem lielu tirgus daļu no attiecīgā Somijas ikdienas patēriņa preču mazumtirdzniecības tirgus atrodas dominējošā stāvoklī. Ar Somijas ikdienas patēriņa preču mazumtirdzniecības tirgu šī likuma izpratnē saprotams gan mazumtirdzniecības, gan iepirkuma tirgus. Skaidru priekšstatu par tirgus dalībnieka ietekmi uz mazumtirdzniecību sniedz GWB 2.nodaļa,<sup>112</sup> saskaņā ar ko tirgus dalībnieka dominējošais stāvoklis attiecībā uz konkrēto ģeogrāfisko tirgu ir vērtējams caur tādiem kvantitatīvajiem kritērijiem kā tirgus daļa, finansiālais spēks, piekļuve iepirkuma un pārdošanas tirgum, sadarbība ar tirgus dalībniekiem, barjeras iekļūšanai tirgū. Tāpat būtiski uzsvērt, ka Vācijas regulējumā noteikts ne tikai klasiskais dominējošais stāvoklis, bet arī relatīvais dominējošais stāvoklis. Proti, situācija, kurā tirgus dalībniekam ir tirgus vara, nevis attiecībā uz visiem citiem tirgus dalībniekiem, kā tas ir tad, kad tirgus dalībnieks ir absolūtā dominējošā stāvoklī, bet tikai attiecībā uz cita tirgus dalībnieku, kas ir ekonomiski atkarīgs no tā.<sup>113</sup> Atbilstoši minētajam, vērtējot tirgus varu, jāņem vērā ne tikai formālu tirgus daļu attiecīgajā tirgū, bet arī tirgus dalībnieka elastību pret pieprasījumu, peļņu, barjeras iekļūšanai tirgū, tirgu un tirgus dalībnieku raksturojošos apstākļus, uzvedību tirgū un citus faktoros,<sup>114</sup> piemēram, pircēju pretsparu. Šādā gadījumā būtiski noskaidrot konkrētu produkcijas tirgu, kurā veicama attiecīgā tirgus dalībnieka tirgus varas aprēķināšana.

Augstākās tiesa norādījusi, ka tirgus dalībniekam piederošo tirgus daļu novērtējums ir parasti primārais, lai gan ne pilnīgais dominējošā stāvokļa indikators.<sup>115</sup> Turklāt būtiski ir noskaidrot, vai tirgū vadošā tirgus dalībnieka tuvāko konkurentu tirgus daļas nav ievērojami mazākas,<sup>116</sup> jo šādā gadījumā tas uzskatāms par otru tirgus dalībnieka dominējošā stāvokļa indikatoru. Savukārt atbilstoši EST judikatūrai<sup>117</sup> ievērojama tirgus daļa ir *prima facie* pierādījums, lai atzītu, ka tirgus dalībniekam ir dominējošs stāvoklis. Taču EK praksē nav akceptēta vienkāršota matemātiska pieeja dominējošā stāvokļa konstatēšanai, jo tirgus daļa ir

---

<sup>110</sup> Dobson P., Waterson M., Chu P. The welfare consequences of the exercise of buyer power. Office of Fair Trading Research Paper, 1998.

<sup>111</sup> Konkurences likums. Pieejams: <http://www.kkv.fi/en/facts-and-advice/competition-affairs/legislation-and-guidelines/competition-act/> [aplūkots 2017.gada 15.martā]

<sup>112</sup> Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen. Zweiter Abschnitt Marktbeherrschung, sonstiges wettbewerbsbeschränkendes Verhalten.

<sup>113</sup> Ibid. Article 20.

<sup>114</sup> Latvijas Republikas Augstākās tiesas Senāta Administratīvo lietu departamenta 2013.gada 30.septembra spriedums lietā Nr.SKA-754/2013.

<sup>115</sup> Turpat.

<sup>116</sup> Eiropas Savienības (bij. Kopienu) tiesas 1991.gada 3.jūlija spriedums lietā Nr.C-62/86 „AKZO pret Eiropas Komisiju”.

<sup>117</sup> Eiropas Savienības (bij. Kopienu) tiesas 1994.gada 2.marta spriedums lietā Nr.C-53/92P *Hilti*, EST 1996.gada 14.novembra spriedums lietā Nr.C-333/94P *Tetra Pak*.

nekas vairāk kā sākumpunkts tirgus varas novērtēšanai, tirgus daļa nevar būt tirgus varas novērtēšanas indikators tirgū, kurā ir relatīvi dažas vai nenozīmīgas barjeras iekļūšanai un konkurējošo uzņēmumu darbībai.<sup>118</sup> Tirgus dalībniekam, kuram konkrētajā tirgū tirgus daļa ir 50 procenti, tiek prezumēts dominējošs stāvoklis, ja vien nepastāv īpaši apstākļi, kas liecina par pretējo, piemēram, konkrēta tirgus straujā dinamika,<sup>119</sup> preču aizvietojamība u.tml.

Vērtējot vēsturisko mazumtirdzniecības regulējumu, kas bija ietverts KoL 13.panta otrajā daļā, Augstākā tiesa atzinusi, ka „*KoL 13.pants un dominējošā stāvokļa ļaunprātīgas izmantošanas aizlieguma uzskaitījumi nav tulkojami tā, ka nepieciešams konstatēt faktiskas dominējošā stāvokļa ļaunprātīgas izmantošanas sekas. Šeit jānorāda, ka dominējošā stāvokļa ļaunprātīga izmantošana ir aizliegta kā nesaderīga ar Eiropas Savienības principiem. Tirgus dalībnieka darbība, kura izpaužas kā ļaunprātīga savas tirgus varas izmantošana, ietekmē kopējo tirgu un kavē harmoniskas, līdzsvarotas un noturīgas saimnieciskās darbības attīstību. Tādēļ no pārkāpuma konstatēšanas viedokļa ir pietiekami, ka dominējošo stāvokli baudošs tirgus dalībnieks izmanto savu stāvokli ar tādām metodēm, kuras tas brīvas konkurences apstākļos neizmanto, un šāda izmantošana ir bijusi objektīvi piemērota tirgus ietekmēšanai un ekonomiskās sāncensības vājināšanai. Aizskārums atklājas tādējādi no paša diskriminācijas fakta*”.<sup>120</sup> Tādējādi minētajā lietā Senāts ir vērsis uzmanību, ka augstāk minētie secinājumi attiecas uz KoL 13.panta pirmo daļu. Turklāt minētajā lietā Senāts norādīja, ka DSM atbilstoši KoL 13.panta otrajai daļai sevī ietver mazāku tirgus varas apjomu, proti, mazumtirgotājs spēj rīkoties neatkarīgi vienīgi no piegādātājiem, un tam nepiemīt spēja rīkoties neatkarīgi no patērētājiem un konkurentiem.<sup>121</sup>

ES konkurences noteikumu pareizai iepirkuma varas definēšanai izmantojamas atziņas no EKT sprieduma lietā *Rewe/Meinl*,<sup>122</sup> kurā tiesa norādīja, ka mazumtirdzniecībā pastāv tieša savstarpēja sakarība starp izplatīšanas tirgu un iepirkuma tirgu. Papildus tiesa minētajā lietā atzina, ka, vērtējot B2B attiecības, būtu nosakāms vēl viens konkrētais tirgus – daudzu dažādu preču iepirkuma tirgus, kas tālāk var tikt sadalīts daudzos konkrētajos tirgos.<sup>123</sup> Galvenokārt šādi tirgi ir ikdienas patēriņa preču tirgi, bet, ievērojot, ka mazumtirdzniecības veikalu ķēdes

<sup>118</sup> Latvijas Republikas Augstākās tiesas Senāta Administratīvo lietu departamenta 2013.gada 30.septembra spriedums lietā Nr.SKA-754/2013.

<sup>119</sup> Eiropas Komisijas lēmums Nr.COMP/M.6381 – *Google / Motorola Mobility*, 2012, para. 41-42.

<sup>120</sup> Augstākās tiesas Senāta Administratīvo lietu departamenta 2011.gada 16.maija spriedums lietā Nr.A42537406. 17.paranāfs.

<sup>121</sup> KP 2012.gada 14.decembra lēmums lietā Nr.E02-97 “Par Konkurences likuma 13.panta otrās daļas 1., 2., 4., 5., 6.punktā noteikto aizliegumu pārkāpumu AS „Drogas” darbībās”. Pieejams: <http://www.kp.gov.lv/files/pdf/C6vf2duPvi.pdf> [aplūkots 2017.gada 15.martā]

<sup>122</sup> Commission decision of 3 February 1999 relating to proceedings under Council Regulation (EEC) No 4064/89. Pieejams: [http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/decisions/m1221\\_19990203\\_600\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/decisions/m1221_19990203_600_en.pdf) [aplūkots 2016.gada 10.jūnijā]

<sup>123</sup> Ibid.

tirgo arī citas preces (elektropreces, apģērbus, u.c.), tad arī iepirkuma tirgus ir skatāms plašākā kontekstā. Saskaņā ar izklāstīto redzams, ka mazumtirgotājs no katra atsevišķa piegādātāja iepērk nevis vienu preci, bet virkni preču, ko sauc par ‘preču portfeli’. Līdz ar to konkrētais tirgus varētu tikt sašaurināts nevis līdz atsevišķai precei, neizslēdzot arī šādus gadījumus, bet līdz preču grupai, piemēram, piena produktu iepirkuma (noieta) tirgus, maizes iepirkuma (noieta) tirgus u.tml. Arī lietā *Rewe/Meinl* uzsvērts, ka nav vienots dažādu preču iepirkuma tirgus, it īpaši pārtikas precēm, un iepirkuma tirgu sadalījums preču grupās, tālāk sadalot to atbilstoši noieta kanāliem. Kopsakarā ar Vācijas konkurences uzrauga pētījuma datiem piegādātājam dažādie noieta kanāli nav viegli aizstājami, līdz ar to šie preču iepirkuma tirgi ir atšķirīgi. Lai noteiktu konkrētas preču produkcijas iepirkuma tirgu, jānosaka konkrētā iepērkamā/pārdodamā preču produkcija (ikdienas patēriņa preces, nepārtikas preces, u.c.) un konkrētā mazumtirdzniecības vide, kurā prece/preču grupa tiek realizēta (lielveikali, veikali u.tml.).

Salīdzinājumam, Lietuvas likumā “Par mazumtirgotāju negodīgas prakses aizliegumu mazumtirgotājam”<sup>124</sup> mērķis ir ierobežot lielāko Lietuvā esošo mazumtirgotāju tirgus varu. Par lielākajiem mazumtirgotājiem Lietuvā pēc apgrozījuma, veikalu un darbinieku skaita tiek uzskatītas šādas lielveikalu ķēdes:

- MAXIMA (apgrozījums 2014.gadā aptuveni 1,417 miljardi eiro, veikalu skaits 2017.gadā – 217, darbinieku skaits 2015.gadā – 16 126),<sup>125</sup>
- RIMI (apgrozījums 2016.gadā aptuveni 1,421 miljardi eiro, lielveikalu veikalu skaits 2017.gadā – 56, darbinieku skaits 2017.gadā – 3239),<sup>126</sup>
- IKI (apgrozījums 2016.gadā aptuveni 629.8 miljoni eiro, veikalu skaits 2015.gadā – 240, darbinieku skaits 2015.gadā – 7400),<sup>127</sup>
- NORFA (apgrozījums 2016.gadā aptuveni 427,464 miljoni eiro, veikalu skaits 2017.gadā – 139, darbinieku skaits 2016.gadā – 3300).<sup>128</sup>

Saskaņā ar pieejamiem statistikas datiem Latvijā par lielākajiem mazumtirgotājiem uzskatāmas šādas veikalu ķēdes:

---

<sup>124</sup>Law on the Prohibition of Unfair Practices of Retailers. [Lietuvas likums “Par mazumtirgotāju negodīgas prakses aizliegumu mazumtirgotājam”]. Sk. arī Lietuvas Konkurences padomes publikāciju. Pieejams: <https://kt.gov.lt/en/our-activities/retail-trade/basic-information-6/law-on-the-prohibition-of-unfair-practices-of-retailers> [aplūkots 2017.gada 15.aprīlī]

<sup>125</sup> MAXIMA Group homepage. Pieejams: <https://www.maxima.lt/en/about-company/about-us> [aplūkots 2017.gada 15.aprīlī]

<sup>126</sup> ICA Gruppen annual report. <http://www.icagruppen.se/en/rapportportal/annual-report-2016/#!#@this-is-ica-gruppen> [aplūkots 2017.gada 15.aprīlī]

<sup>127</sup> REWE-Zentral-Aktiengesellschaft homepage. Pieejams: <https://www.rewe-group.com/en/unternehmen/vertriebslinien/iki/> [aplūkots 2017.gada 15.aprīlī]

<sup>128</sup> JSC „Norfos mažmena” homepage. <http://www.norfa.lt/en/about-us/enterprises/> [aplūkots 2017.gada 15.aprīlī].

- MAXIMA (apgrozījums 2015.gadā aptuveni 676,1 miljoni eiro, veikalu skaits 2016.gadā – 148, darbinieku skaits 2016.gadā – 7958),<sup>129</sup>
- RIMI (apgrozījums 2015.gadā aptuveni 785,28 miljoni eiro, lielveikalu veikalu skaits 2017.gadā – 119, darbinieku skaits 2015.gadā – aptuveni 5690),<sup>130</sup>
- MEGO (apgrozījums 2015.gadā aptuveni 47,96 miljoni eiro, veikalu skaits 2016.gadā – 94, darbinieku skaits 2015.gadā – 887),<sup>131</sup>
- AIBE (apgrozījums 2015.gadā aptuveni 20,09 miljoni eiro, veikalu skaits – 565, darbinieku skaits nav noteikts, jo AIBE aliansē ietilpst vairāki patstāvīgi tirgus dalībnieki),<sup>132</sup>
- ELVI (apgrozījums 2015.gadā aptuveni 3,60 miljoni eiro, veikalu skaits 2017.gadā – 111, aptuvenš darbinieku skaits nav zināms),
- TOP! (apgrozījums 2015.gadā aptuveni 19,93 miljoni eiro, veikalu skaits 2016.gadā – 252, darbinieku skaits 2016.gadā – vairāk nekā 3000),<sup>133</sup>
- STOCKMANN (apgrozījums 2015.gadā aptuveni 54,24 miljoni eiro, veikalu skaits – 1, darbinieku skaits 2015.gadā – 470).

Saskaņā ar kārtību,<sup>134</sup> kādā noteikta gada pārskatu iesniegšana par komercsabiedrības finanšu rādītājiem, publiski pieejamā informācija par iepriekš uzskaitīto tirgus dalībnieku pamatrādītājiem nav aktuāla, jo šie tirgus dalībnieki nav iesnieguši Valsts ieņēmumu dienestam gada pārskatus par 2016.gadu.

Jāizceļ GWB regulējuma lakoniskums, kur atbilstoši 20.panta otrajai daļai ir paplašināts likuma tvērums. Tādējādi GWB ir piemērojams B2B attiecībām, kur vienam tirgus dalībniekam ir relatīvais dominējošais stāvoklis pār otru tirgus dalībnieku, kas ir ekonomiski atkarīgs no pirmā. No minētā izriet, ka relatīvā dominējošā stāvokļa ļaunprātīgā izmantošana attiecināma uz ekonomiskā atkarībā esošiem tirgus dalībniekiem. GWB prezumē ekonomiskās atkarības esamību konkrētajā gadījumā, konstatējot, ka piegādātājs vai mazumtirgotājs, pamatojoties uz faktu, ka attiecīgais tirgus dalībnieks regulāri gūst papildu atlaides ierastiem tirdzniecības

<sup>129</sup> Interneta resurss: [https://www.maxima.lv/fileman/Uploads/maxima\\_lv-2.pdf](https://www.maxima.lv/fileman/Uploads/maxima_lv-2.pdf) [aplūkots 2017.gada 15.aprīlī].

<sup>130</sup> “Rimi Latvia” SIA 2015.gada pārskata vadības ziņojums. Pieejams: <https://www.rimi.lv/assets/upload/userfiles/files/Vadibas%20zi%C5%86ojums%202015.pdf> [aplūkots 2017.gada 15.aprīlī]

<sup>131</sup> Interneta resurss. Pieejams: <https://www.crediweb.lv/company/40003461212/MEGO/> [aplūkots 2017.gada 15.aprīlī]

<sup>132</sup> Interneta resurss: <http://www.aibe.lv/index.php?id=6601> sk. arī <http://www.aibe.lv/lv/par-mums> [aplūkots 2017.gada 15.aprīlī].

<sup>133</sup> Interneta resurss. Pieejams: <http://www.toppartika.lv/par-mums/> [aplūkots 2017.gada 15.aprīlī]

<sup>134</sup> Atbilstoši Gada pārskatu un konsolidēto gada pārskatu likuma 97.panta pirmajai daļai tirgus dalībniekam ne vēlāk kā mēnesi pēc gada pārskata un konsolidētā gada pārskata (ja tāds ir) apstiprināšanas un ne vēlāk kā četrus mēnešus pēc pārskata gada beigām, bet vidēja sabiedrība, liela sabiedrība un koncerna mātes sabiedrība, kura sagatavo konsolidēto gada pārskatu, ne vēlāk kā septiņus mēnešus pēc pārskata gada beigām iesniedz Valsts ieņēmumu dienestam.

produktiem, atlīdzību, speciālus pabalstus, kas nav piešķirti līdzīgiem tirgus dalībniekiem, atrodas relatīvajā dominējošā stāvoklī. No minētā izriet, ka ļaunprātīga ekonomiskās atkarības izmantošana ir vienlīdz aktuāla problēma gan piegādātājiem, gan mazumtirgotājiem. Praksē GWB 20.panta otrā daļa ir radījusi konkrētas gadījumu grupas, pamatojoties uz ekonomiskās atkarības veidiem: nepietiekama atkarība,<sup>135</sup> strukturāla vai organizatoriska atkarība<sup>136</sup> un pircēja relatīvās tirgus varas atkarība.<sup>137</sup> Taču Eiropas Komisija norāda, ka minētā klasifikācija attiecas vairāk uz vērtējumu par to, vai attiecīgā situācijā starp tirgus dalībniekiem ir novērojama ekonomiskā atkarība, nevis uz tirgus dalībnieka uzvedības identificēšanu un veidu, kādā varētu atrisināt ar šādu situāciju.

Piemēram, *Rossignol* lietā precizēts, ka situācijai, kurā konstatējama ekonomiskā atkarība, raksturīga 'apšaubāma konkurence' konkrētajā tirgū. Proti, minētajā lietā slēpošanas ražotājs *Rossignol* izbeidza sadarbību ar sporta veikalu. Sporta veikals apgalvoja, ka klienti no tā sagaidīja, ka jebkurš pienācīgs mazumtirgotājs spēs piedāvāt *Rossignol* slēpes. Neskatoties uz to, ka *Rossignol* piederēja aptuveni tikai 8% liela tirgus daļa, tiesa konstatēja, ka starp piegādātājiem pastāv 'apšaubāma konkurence' tāpēc, ka *Rossignol* slēpes bija plaši reklamētas un kļuva atpazīstamas. Līdz ar to attiecīgais sporta veikals nonāca ekonomiskā atkarībā no *Rossignol* slēpju ražotāja, jo klientu vēlmes, t.i., pieprasījums, pēc *Rossignol* zīmola precēm konkrētajā tirgū nostādīja *Rossignol* tādā tirgus pozīcijā, kā rezultātā klienti nespēja aizvietot *Rossignol* preces ar citām precēm un *Rossignol* bija pienākums sadarboties ar sporta veikalu.<sup>138</sup>

No Vācijas tiesas paustajām atziņām *Rossignol* lietā izriet, ka ekonomiskā atkarība ir tad, kad viena tirgus dalībnieka atkarība no otra tirgus dalībnieka ir tik spēcīga, ka, pārejot uz sadarbību ar citu tirgus dalībnieku, ir nepietiekami, pat nepieļaujami citi līdzekļi un nepastāv vai nav pietiekamas iespējas iegādāties vai realizēt preces citiem tirgus dalībniekiem. Tādējādi ekonomiskās atkarības dēļ spēcīgākais tirgus dalībnieks ir pārākā sarunu vešanas pozīcijā.

Iepirkuma (noietā) varas mazumtirdzniecībā neatņemama pazīme ir ilglaicīgums. Tā kā normatīvais regulējums un NMAP sagatavošanas dokumenti nesniedz pietiekami ilga laika jēdziena tālāku skaidrojumu, KP ieskatā, iepirkuma vara pietiekami ilgā laika posmā raksturo

---

<sup>135</sup> Nepietiekamības atkarība izriet no nepietiekamības principa, ko izmanto ekonomikā. Ar nepietiekamības principu saprotot ierobežotu preces piedāvājumu, pēc kuras ir liels pieprasījums, kā rezultātā nepastāv līdzsvars starp vēlamo piedāvājumu un pieprasījumu. Preces cenas teorijā norādīts, ka nepietiekamības princips liecina, ka cena par ierobežoto preci jāpalielina, kamēr tiek sasniegts līdzsvars starp piedāvājumu un pieprasījumu.

<sup>136</sup> Ar jēdzienu "*strukturāla vai organizatoriska atkarība*" GWB kontekstā būtu saprotama tirgus dalībnieka [ne]spēja ietekmēt sadarbības partneru rīcību. Kamēr tirgus dalībniekam ir nepieciešami tā sadarbības partneri vairāk nekā tiem ir nepieciešams šis tirgus dalībnieks, šim tirgus dalībniekam atrodas *strukturāla vai organizatoriska atkarībā*. Piemēram, piegādātāja, kuram ir viens liels preču iepircējs, preču noiets ir būtiski atkarīgs no iepircēja rīcības.

<sup>137</sup> Pircēja tirgus vara ir spēja ietekmēt preču apgrozības apstākļus konkrētajā tirgū, tajā skaitā noteikt preces cenu. Pircēja tirgus varu raksturo tā tirgus daļa attiecīgajā iepirkumu tirgū.

<sup>138</sup> *Rossignol* lietas tulkojums angļu valodā pieejams: <https://law.utexas.edu/transnational/foreign-law-translations/german/case.php?id=1488> [aplūkots 2017.gada 15.martā]

tādu mazumtirgotāja tirgus varas stāvokli, kad nav gaidāms, ka esošie tirgus dalībnieki (gan konkurenti, gan piegādātāji) varētu krasi ietekmēt konkrētā mazumtirgotāja tirgus pozīciju mazumtirdzniecības vai iepirkuma tirgū un ievērojami mainīt tirgus sadalījumu.<sup>139</sup> Tāpat tirgus dalībnieka iepirkuma (noieta) varu raksturo ilglaicīguma rezultātā radusies spēja uzspiest otrai pusei tādus noteikumus, kas tai nodara zaudējumus.<sup>140</sup> Autors piekrīt KP viedoklim, ka ilglaicīgumam ir būtiska nozīme iepirkuma varas analizēšanā, tomēr jāuzsver, ka no minētā izdarāms arī cits secinājums. Proti, KP nepamatoti šauri attiecina iepirkuma varas analīzi tikai uz mazumtirgotāju, neievērojot to, ka jānodrošina atgriezeniska saikne NMP izpausmju ierobežošanai piegādātāja darbībās. Piemēram, praksē pastāv arī situācijas, kad piegādātājam ir lielāka ietekme pār mazumtirgotāju, pamatojoties uz attiecīgā piegādātāja noieta apjomu, kas tam nodrošina spēcīgāku pozīciju B2B attiecībās ar mazumtirgotāju. Līdz ar to autors uzskata, ka konkrēta tirgus struktūras analīze jāpiemēro arī piegādātāju B2B attiecībās MVU mazumtirgotājiem, kuru iepirkuma vara ir maza. Respektīvi, piegādātāja noieta varas pastāvēšana saistāma ar attiecīgā tirgus segmentā esošo konkurentu spēju ietekmēt piegādātāja pozīciju konkrētajā 'preču portfeļa' piegādes tirgū.

Situācijas risinājums kā partnera atrašana atkarīga cita starpā no izmaksām, kas saistītas ar šādu pāreju, un alternatīvu variantu pastāvēšanas vispār. Vajākā puse ir spiesta izvēlēties turpināt sadarbību ar NTP īstenotāju, vai mēģināt atrast citu sadarbības partneri, riskējot ar papildu resursu ieguldīšanu. Taču B2B attiecību pārtraukšana ar NMP īstenotāju tāpat tirgus dalībnieks nespēs absolūti aizsargāt no NMP izpausmēm arī B2B attiecībās ar citiem potenciāliem sadarbības partneriem, jo pašlaik spēkā esošais NMPAL nenodrošina efektīvu aizskartās puses tiesību aizsardzību.<sup>141</sup> Salīdzinājumā ar DSM Augstākā tiesa atzinusi, ka DSM negatīvi ietekmē konkurences struktūru, ja tirgus dalībnieki, kas, ņemot vērā savu iepirkuma varu pietiekami ilgā laika posmā un piegādātāju atkarību konkrētajā tirgū, spēj tieši vai netieši piemērot vai uzspiest piegādātājiem netaisnīgus un nepamatotus noteikumus, nosacījumus vai maksājumus un var kavēt, ierobežot vai deformēt konkurenci jebkurā konkrētajā tirgū Latvijas teritorijā.<sup>142</sup>

NMPAL piemērošanas kontekstā KP ir norādījusi, ka iepirkuma un attiecīgi noieta vara pastāv apstākļos, kad:

---

<sup>139</sup> KP lēmums par lietas izpēti izbeigšanu lietā Nr.P/09/06/6 "Par Konkurences likuma 13.panta otrās daļas 2.punktā noteiktā aizlieguma pārkāpumu SIA „RIMI Latvia” darbībās”. Pieejams: <http://www.kp.gov.lv/files/pdf/MTf0kEsqXH.pdf> [aplūkots 2016.gada 16.decembrī]

<sup>140</sup> Administratīvās apgabaltiesas 2014.gada 24.janvāra spriedums lietā Nr.A43003811.

<sup>141</sup> Sīkāk skat. šī darba 6.nodaļu.

<sup>142</sup> Augstākās tiesas Administratīvo lietu departamenta 2015.gada 15.jūnija spriedums lietā Nr.A43010913, 8.punkts.

- 1) piegādātāju koncentrācija preču piegādes sektorā ir lielāka nekā mazumtirgotāju skaits (iepirkuma vara) mazumtirgotāju (MVU) koncentrācija preču realizācijas sektorā ir lielāka nekā piegādātāju skaits (noieta vara);
- 2) ja ir zemas izmaksas attiecīgā tirgus dalībnieka pārorientēšanai no viena sadarbības partnera uz citu;
- 3) ja mazumtirgotājs iegādājas lielu apjomu produktu no piegādātāja (iepirkuma vara) vai piegādātājs spēj piegādāt mazumtirgotājam lielu apjomu dažādu produktu (noieta vara);
- 4) ja pastāv ātra un viegla preču aizvietojamība (iepirkuma vara) vai noieta kanālu aizvietojamība (noieta vara);
- 5) ja mazumtirgotājam vai piegādātājam ir liela tirgus daļa ar mazumtirdzniecību saistītā tirgū, kurā piegādātājs vai mazumtirgotājs atrodas vai grib iekļūt.<sup>143</sup>

Tādējādi var secināt, ka iepirkuma vara pastāv, kad mazumtirgotājam ir ievērojami lielākas/elastīgākas priekšrocības B2B attiecībās, slēdzot līgumus ar piegādātājiem. Savukārt noieta vara pastāv, kad piegādātājs spēj ātri pārorientēties no viena piegādājamo preču realizācijas avota uz citu, kā arī tas spēj piegādāt mazumtirgotājam plašu un dažādu produkcijas klāstu. Turklāt, vērtējot konkrēta tirgus dalībnieka iepirkuma varu vai noieta varu, jāvērtē citi kvantitatīvie un kvalitatīvie kritēriji, tajā skaitā piegādātāju un mazumtirgotāju lielums, konkrētas preces vai preču grupas zīmola atpazīstamība un šādas produkcijas specifikācija, patērētāju pieprasījums, piegādātāju alternatīvie noieta kanāli, mazumtirdzniecības tīkla lielums, struktūra, izplatība un blīvums, tā pašzīmola preču esamība, iepirkuma politika, pieeja finanšu resursiem, mārketinga stratēģija u.c.<sup>144</sup>

Ņemot vērā iepriekš minēto, iepirkuma (noieta) varu raksturo mazumtirdzniecības tirgus dalībnieka ilglaicīga tirgus vara, kad nav gaidāms, ka esošie tirgus dalībnieki (gan konkurenti, gan piegādātāji) varētu krasi ietekmēt konkrētā mazumtirgotāja tirgus pozīciju mazumtirdzniecības vai iepirkuma tirgū un ievērojami mainīt tirgus sadalījumu. Turklāt iepirkuma (noieta) varas rezultātā, attiecīgi saistītajos mazumtirdzniecības tirgus segmentos novērojamas tādas ekonomiskas likumsakarības kā “spirāles princips” un “ūdensgultas efekts”.

### **3.4. Būtiska ietekme nepārtikas tirgū**

Saskaņā ar NMPAL 1.panta 3.punktu mazumtirgotājs ar būtisku ietekmi nepārtikas preču tirdzniecībā ir saimnieciskās darbības veicējs vai vairāki saimnieciskās darbības veicēji, kas,

---

<sup>143</sup> KP. Negodīgas mazumtirdzniecības prakses aizlieguma likuma piemērošanas vadlīnijas. 20.-21.lpp.

<sup>144</sup> Turpat.

ņemot vērā savu iepirkuma varu pietiekami ilgā laikposmā un piegādātāju atkarību konkrētajā tirgū, spēj tieši vai netieši piemērot vai uzspiest piegādātājiem netaisnīgus un nepamatotus noteikumus, nosacījumus vai maksājumus un var kavēt, ierobežot vai deformēt konkurenci mazumtirdzniecībā jebkurā konkrētajā nepārtikas preču tirgū Latvijas teritorijā.

No minētās legāļdefinīcijas izriet, ka būtiska ietekme nepārtikas tirgū raksturojama ar tirgus dalībnieka spēju ilgstošā laika periodā noteikt produkcijas cenu, pamatojoties uz ievērojamu tirgus daļu, tādējādi prezumējot, ka attiecīgais tirgus dalībnieks spēj ietekmēt tirgu, t.i., jo ilgāk pastāv tirgus vara, jo lielāka varbūtība, ka attiecīgais tirgus dalībnieks atrodas dominējošā stāvoklī konkrētajā preces tirgū.<sup>145</sup> Turklāt šajā situācijā likumdevējs ir noteicis konkrētu nepārtikas preču tirgus robežas – Latvijas teritorija.

Čehijā ir spēkā likums “Par būtisku ietekmi tirgū, pārdodot lauksaimniecības un pārtikas produktus, un tās ļaunprātīgu izmantošanu”, saskaņā ar kuru tiek noteikti ierobežojumi mazumtirgotājiem par ļaunprātīgu būtiskas ietekmes tirgū izmantošanu pārtikas un lauksaimniecības tirgus segmentā.<sup>146</sup> Šī likuma izpratnē ar būtisku ietekmi tirgū ir saprotamas attiecības, ievērojot pastāvošo situāciju tirgū, starp mazumtirgotāju un piegādātāju, kuru rezultātā piegādātājs kļūst atkarīgs no mazumtirgotāja attiecībā uz iespēju piegādāt savu preci līdz galapatērētājam, un šajā situācijā mazumtirgotājs ir spējīgs noteikt vienpusēji izdevīgus tirdzniecības noteikumus.<sup>147</sup>

Saskaņā ar Čehijas regulējumu gadījumā, ja tirgus dalībnieka neto gada apgrozījums pārsniedz piecus miljardus Čehijas kronu, kas ir nepilni 20 miljoni eiro, šim tirgus dalībniekam ir būtiska ietekme attiecīgajā tirgus segmentā.

Neskatoties uz minēto, šajā regulējumā nav atsauces uz piegādātāju būtisku ietekmi tirgū.<sup>148</sup> Nav nepieciešams, lai piegādātājs būtu mazāks uzņēmums, proti, tirgus dalībnieks ar mazāku tirgus daļu, noieta varu attiecīgajā tirgus segmentā, jo likums aizsargā visus piegādātājus lauksaimniecības un pārtikas nozarē no mazumtirgotāja. Taču likumā “Par būtisku ietekmi tirgū, pārdodot lauksaimniecības un pārtikas produktus, un tās ļaunprātīgu izmantošanu” imperatīvi noteikts, ka jābūt konstatētam šādām pazīmēm – piegādātājs atrodas

---

<sup>145</sup> Skat. šī darba iepriekšējo sadaļu.

<sup>146</sup> Likums “Par būtisku ietekmi tirgū, pārdodot lauksaimniecības un pārtikas produktus, un tās ļaunprātīgu izmantošanu” Pieejams: <https://www.uoohs.cz/en/legislation.html> [aplūkots 2017.gada 15.martā]

<sup>147</sup> Eiropas Komisijas pētījums “Study on Legal Framework Covering Business-to-Business Unfair Trading Practices in the Retail Supply Chain”. Page 149. Skat. arī Likuma “Par būtisku ietekmi tirgū, pārdodot lauksaimniecības un pārtikas produktus, un tās ļaunprātīgu izmantošanu” 3.panta pirmo daļu.

<sup>148</sup> Eiropas Komisijas pētījums “Study on Legal Framework Covering Business-to-Business Unfair Trading Practices in the Retail Supply Chain”. Page 56.

ekonomiskā atkarībā attiecīgas tirgus situācijas dēļ un mazumtirgotājs spēj vienpusēji noteikt sev izdevīgus tirdzniecības noteikumus.<sup>149</sup>

Saskaņā ar Ungārijas NTP aizlieguma likumu attiecībā ar lauku un pārtikas produktu piegādātājiem<sup>150</sup> šī likuma normas piemērojamas tirgus dalībniekiem – piegādātājiem, izplatītājiem, kas ir iesaistīti lauksaimniecības produktu un pārtikas preču pārdošanā tirgotājiem.

Analizējot minētās tiesību normas, jāsecina, ka tām ir viens kopīgs indikators, saskaņā ar kuru var noteikt vai tirgus dalībniekam attiecīgajā tirgū ir būtiska ietekme. Piegādātās preces aizstājamība attiecībā pret citām analogiskām vai līdzvērtīgām precēm tirgū vai piegādātās preces realizācijas iespēju alternatīvas ir noteicošie vērtēšanas kritēriji, izskatot jautājumu par tirgus dalībnieku – attiecīgi piegādātā un mazumtirgotāja būtisku ietekmi nepārtikas tirgū. Minēto apstiprina KP lēmums AS „Drogas” lietā.<sup>151</sup>

Vēsturiskā mazumtirdzniecības regulējuma kontekstā KP ir norādījusi, ka attiecībā uz patērētāju viedokli par aizstājamību būtiskākais ir izvērtēt lielveikalu un AS „Drogas” veikalu aizstājamību no piegādātāju viedokļa, ievērojot to, ka tiek salīdzināti alternatīvi noieta kanāli piegādātājiem, kā arī ņemot vērā čeku analīzes rezultātus. KP šādu apsvērumu pamatoja ar to, ka DSM lietās mazumtirgotāju ir svarīgi izvērtēt no tāda skatu punkta, cik svarīgs šis mazumtirgotājs ir piegādātājam kā realizācijas kanāls. Līdz ar to attiecībā uz piegādātāja būtiskas ietekmes nepārtikas tirgū izvērtēšanu jāskatās pēc analogijas ar mazumtirgotāja būtiskas ietekmes nepārtikas tirgū kritērija par aizstājamību. Proti, ja piegādātāja precī nav iespējams aizvietot ar alternatīvu līdzvērtīgu precī, kas pēc savām īpašībām un kvalitātes atšķiras, vai līdzvērtīgas preces nokļūšanai Latvijas nepārtikas tirgū ir finansiāli neizdevīga mazumtirgotājam, tad uzskatāms, ka attiecīgās nepārtikas preces piegādātājam ir būtiska ietekme nepārtikas tirgū.

KP norāda, ka, vērtējot konkrēto tirgu, nosaka konkrētās preces tirgu, raksturojot tirgus precī, un konkrēto ģeogrāfisko tirgu, norādot uz tirgus dalībnieku ģeogrāfisko izvietojumu – teritoriju, kurā attiecīgie tirgus dalībnieki ir iesaistīti preču piegādē.<sup>152</sup> Ievērojot minēto, kopsakarā ar NMPAL 1.panta 3.punktu par nepārtikas preču lielāko tirgu uzskatāma Latvijas teritorija. Var piekrist KP viedoklim, ka piegādātāju tiesisko interešu aizskārums rodas

---

<sup>149</sup> Likuma “Par būtisku ietekmi tirgū, pārdodot lauksaimniecības un pārtikas produktus, un tās ļaunprātīgu izmantošanu” 3.panta otrā daļa.

<sup>150</sup> *Act XCV of 2009 “on the Prohibition of Unfair Trading Practices vis-à-vis the Suppliers of Agricultural and Food Products”* [Negodīgas tirdzniecības prakses aizlieguma likums attiecībā ar lauku un pārtikas produktu piegādātājiem]. Pieejams: [http://www.dmia.nl/images/2009\\_4thQ/221209\\_Prohibition\\_of\\_Unfair\\_Distributor\\_Conduct\\_Act\\_Vis\\_Vis\\_Suppliers.pdf](http://www.dmia.nl/images/2009_4thQ/221209_Prohibition_of_Unfair_Distributor_Conduct_Act_Vis_Vis_Suppliers.pdf) [aplūkots 2017.gada 15.martā]

<sup>151</sup> KP 2012.gada 14.decembra lēmums lietā Nr.E02-97 “Par Konkurences likuma 13.panta otrās daļas 1., 2., 4., 5., 6.punktā noteikto aizliegumu pārkāpumu AS „Drogas” darbībā”.

<sup>152</sup> KP. Negodīgas mazumtirdzniecības prakses aizlieguma likuma piemērošanas vadlīnijas. 20.lpp.

mazumtirdzniecības nepārtikas preču iepirkumu tirgū, tomēr jāatzīst, ka arī MVU mazumtirgotāju tiesiskās intereses nepārtikas tirgū var tikt aizskartas, līdz ar to šādā gadījumā jānosaka konkrētās nepārtikas preces aizstājamība.

Tikai izvērtējot katras lietas faktiskos apstākļus un konstatējot attiecīgās nepārtikas preces tirgus robežas, ir iespējams noteikt, vai nepārtikas prece ir aizstājama. Kā jau tika norādīts iepriekš, aplūkojot mazumtirgotāja ar būtisku ietekmi nepārtikas preču tirdzniecībā pazīmes, nepārtikas preces aizstājamība vērtējama no patērētāja preferencēm. Tādējādi, izvērtējot pieprasījuma lielumu, noturību un ilglaicīgumu pēc konkrētas nepārtikas preces, kā arī ņemot vērā preces zinātību, reklāmu, reputāciju, modes tendences, sociālos rādītājus, piemēram, mērķauditorijas vecumu un labklājības līmeni, varēs secināt par nepārtikas preces aizstājamību. Pie analogiskas atziņas ir nonākusi arī KP, norādot, ka praksē konkrēto nepārtikas preces tirgu vērtē no patērētāja viedokļa, vai tas uzskata, ka prece/preču grupa ir vai nav aizvietoājama ar citu produktu/-iem.<sup>153</sup>

### **3.4. Tirgus dalībnieka apgrozījums**

Pētot tirgus dalībnieka apgrozījuma nozīmi B2B attiecībā, autors atklāja zināmu korelāciju starp tirgus dalībnieka apgrozījuma apmēru un tā rīcības modeli B2B attiecībās. Proti, jo lielāks dalībnieka apgrozījums, jo lielāka iespēja, ka šis tirgus dalībnieks ir spēcīgākā pozīcijā B2B attiecībās. Netieši liels tirgus dalībnieka apgrozījums norāda uz ievērojamu iepirkuma (noieta) varu vai būtisku ietekmi nepārtikas tirgū. Jāatzīst, ka atsevišķi tirgus dalībnieka apgrozījuma ietekme uz B2B attiecībām NMPAL kontekstā līdz šim nav pētīta.

Vienīgi attiecībā uz tirgus dalībnieku apvienošanās kontroli KoL 15.pantā ir noteikta atsevišķa procedūra, kuras ietvaros tiek ņemts vērā arī tirgus dalībnieka apgrozījums. MK noteikumi Nr.800<sup>154</sup> nosaka, ka tirgus dalībnieka neto apgrozījumu aprēķina, saskaitot iepriekšējā finanšu gada ieņēmumus no tirgus dalībnieka darbības, preču pārdošanas un pakalpojumu sniegšanas Latvijas teritorijā un no iegūtās summas atskaitot tirdzniecības atlaidi un citas piešķirtās atlaides, kā arī pievienotās vērtības nodokli un citus ar apgrozījumu tieši saistītus nodokļus.

---

<sup>153</sup> KP. Negodīgas mazumtirdzniecības prakses aizlieguma likuma piemērošanas vadlīnijas. 20.lpp.

<sup>154</sup> MK 2008.gada 29.septembra noteikumi Nr.800 "Kārtība, kādā iesniedz un izskata pilno un saīsināto ziņojumu par tirgus dalībnieku apvienošanu". Latvijas Vēstnesis, 2008. 3.oktobris. Nr.154, Pieejams: <https://likumi.lv/doc.php?id=181924> [aplūkots 2017.gada 15.aprīlī]

Kaut arī minētā regulējuma mērķis<sup>155</sup> nav saistīts ar NMPAL mērķi, autora ieskatā, KoL 15.panta otrā daļa un MK noteikumi Nr.800 pēc analogijas būtu piemērojami NMPAL subjektu apgrozījuma noskaidrošanai, lai būtu iespējams noteikt pušu līdztiesību un ekonomisko spēku B2B attiecībās. Savukārt šāda informācija par tirgus dalībnieka apgrozījuma apmēru ļauj izdarīt secinājumus par tā spējām ietekmēt mazumtirdzniecības un ar to saistītus tirgus, atklājot, vai konkrētajā situācijā tirgus dalībnieka rīcība atstāj būtisku ietekmi uz konkurences samazināšanos mazumtirdzniecības nozarē.

Salīdzinājumam, saskaņā ar Čehijas likuma “Par būtisku ietekmi tirgū, pārdodot lauksaimniecības un pārtikas produktus, un tās ļaunprātīgu izmantošanu” noteikumiem ir noteiktas prezumpcijas, kad tirgus dalībniekam tiek automātiski atzīts, ka tam ir ievērojama tirgus vara mazumtirdzniecībā. Proti, mazumtirgotājam pastāv ievērojama tirgus vara, ja:

- 1) mazumtirgotāja neto apgrozījums pēdējos 12 mēnešos pārtikas preču pārdošanā un ar to saistītajos pakalpojumos pārsniedz piecus miljardus čehu kronu jeb aptuveni 187 miljonus eiro;<sup>156</sup>
- 2) mazumtirgotāja un tā kontrolēto tirgus dalībnieku kopējais neto apgrozījums pēdējos 12 mēnešos pārtikas preču pārdošanā un ar to saistītajos pakalpojumos pārsniedz piecus miljardus čehu kronu jeb aptuveni 187 miljonus eiro;
- 3) mazumtirgotāju apvienības biedru kopējais neto apgrozījums pēdējos 12 mēnešos pārtikas preču pārdošanā un ar to saistītajos pakalpojumos pārsniedz 5 miljardus čehu kronu jeb aptuveni 187 miljonus eiro.<sup>157</sup>

Savukārt atbilstoši Ungārijas Tirdzniecības likuma<sup>158</sup> 7.panta trešajai daļai mazumtirgotājam ir būtiska ietekme attiecībās ar piegādātājiem, ja tam, ieskaitot tā mātes un meitas uzņēmumu vai iepirkuma grupas gadījumā, iepriekšējā gada konsolidētais gada apgrozījums pārsniedz 100 miljardus forintu jeb aptuveni 322 miljoni eiro.

Kā jau ticis norādīts iepriekš, piemēram, Pārtikas preču noteikumi<sup>159</sup> ir attiecināmi vienīgi uz tiem mazumtirgotājiem un mazumtirgotāju apvienībām, kuru iepriekšējā gada apgrozījums visā pasaulē ir bijis lielāks par 50 miljoniem eiro.

---

<sup>155</sup> Interneta resurss. Jerņeva J. Vadlīnijas: Tirgus dalībnieku apvienošanās kontroles regulējums Latvijā. 2009.gada 22.janvāris.. Pieejams: <https://jerneva.wordpress.com/2009/01/22/vadlinijas-tirgus-dalibnieku-apvienosanas-kontroles-regulejums-latvija/> [aplūkots 2017.gada 19.martā]

<sup>156</sup> Valūtas kurss uz 2017.gada 18.aprīli ir 1 EUR = 26.75900 CZK. Pieejams: <https://www.bank.lv/>.

<sup>157</sup> Čehijas likums “Par būtisku ietekmi tirgū, pārdodot lauksaimniecības un pārtikas produktus, un tās ļaunprātīgu izmantošanu” 8.pants. Pieejams: <https://www.uohs.cz/en/legislation.html> [aplūkots 2017.gada 15.martā].

<sup>158</sup> Act CLXIV of 2005 on Trade [Tirdzniecības likums]. Pieejams: [http://www.gvh.hu/en/data/cms998397/jogihatter\\_jogszab\\_gyujt\\_kereskedelmi\\_torv%C3%A9ny\\_2008\\_09\\_23\\_m%C3%B3d\\_09\\_04\\_a\\_pdf.pdf](http://www.gvh.hu/en/data/cms998397/jogihatter_jogszab_gyujt_kereskedelmi_torv%C3%A9ny_2008_09_23_m%C3%B3d_09_04_a_pdf.pdf) [aplūkots 2017.gada 15.martā]

<sup>159</sup> Grocery Goods Regulations [Pārtikas preču noteikumi]. Pieejams: <http://www.ccp.ie/sites/default/files/Grocery%20Regulations.pdf> [aplūkots 2017.gada 15.martā]

Ievērojot minēto, lai nodrošinātu NMPAL pārredzamu un skaidru priekšnoteikumu leģitimitāciju, kā arī atvieglotu tirgus dalībnieku un KP resursu nelietderīgu izmantošanu, katrā individuālā gadījumā vērtējot, vai attiecīgais tirgus dalībnieks atbilst NMAPL tvērumam, sekojot citu Eiropas valstu praksei, autors piedāvā papildināt pašlaik spēkā esošo NMPAL 3.pantu ar šādu priekšnoteikumu:

“Negodīgas mazumtirdzniecības prakses aizlieguma likums ir attiecināms uz tādiem mazumtirgotājiem un piegādātājiem vai to apvienībām, kuru iepriekšējā gada neto apgrozījums ir pārsniedzis 20 miljonus eiro.”

### **3.5. Alternatīva sadarbības partnera izvēle konkrētajā ģeogrāfiskajā tirgū**

Preču sortimenta daudzējādība un cenu faktors ir svarīgi mazumtirdzniecību ietekmējošie faktori, it īpaši Latvijas perifērijās, kur galapatērētāju finansiālais stāvoklis ir trūcīgāks par pilsētu iedzīvotājiem. Atbilstoši Centrālās statistikas biroja aktuālajiem datiem 2015.gadā mājāsaimniecību ienākumi pilsētās vidēji sasniedza 448 eiro mēnesī. Laukos ienākumi sasniedza 349 eiro mēnesī. Kā liecina Centrālās statistikas biroja dati reģionos ienākumi uz vienu mājāsaimniecības locekli mēnesī ievērojami atšķiras. Vislielākie ienākumi ir Rīgā, un tie ir par 79% lielāki nekā vistrūcīgākajā reģionā Latgalē.<sup>160</sup> No minētā izriet, ka reģionālajā līmenī iedzīvotāju finanses un izvēles iespējas iegādāties vajadzīgās pārtikas vai nepārtikas preces ir ierobežotākas nekā lielākajās Latvijas pilsētās. Līdz ar to arī piegādātāji un mazumtirgotāji ir spiesti kooperēt šaurākā B2B ietvarā.

Cena ir noteicošais kritērijs, ko ņem vērā patērētājs un pēc kā vadās mazumtirgotājs, jo konkurence mazumtirgotāju starpā ir augsta. Lai nodrošinātu efektīvu mazumtirdzniecību Latvijas perifērijās, nepieciešams noteikt papildu priekšnoteikumus NMP konstatēšanai, jo, pamatojoties uz konkrētu ģeogrāfisko teritoriju, mazumtirdzniecībā iesaistīto tirgus dalībnieku koncentrāciju attiecīgajā teritorijā, kā arī iedzīvotāju skaitu attiecīgajā pašvaldībā, tirgus dalībnieks spēj realizēt NTP pret sadarbības partneri, kurš nevar izrādīt līdzvērtīgu ekonomisko pretspēku.

Ievērojot, ka mūsdienās iedzīvotāji koncentrējas pilsētās un piepilsētās, lauku apvidu patstāvīgie iedzīvotāji atrodas attālināti no lielākām pilsētām. Vietējie mazumtirdzniecības nozares tirgus dalībnieki – lauku veikali, mājāsaimnieki, pārtikas preču ražotāji, ievērojot attiecīgā reģionā esošā pieprasījumu un piedāvājuma tendences, neatbildīs autora šajā nodaļā piedāvātajiem tirgus dalībnieka priekšnoteikumiem, pamatojoties uz kuriem būtu iespējams

---

<sup>160</sup> Interneta resurss: Centrālās statistikas biroja dati. Pieejams: <http://www.csb.gov.lv/notikumi/2015-gada-majsaimniecibu-riciba-esosie-ienakumi-pieaugusi-par-76-45809.html> [aplūkots 2017.gada 15.martā]

konstatēt, vai uz to attiecināms NMPAL. Līdz ar to ir jāparedz specifiska pazīme, kritērijs, apbilstoši kuram būtu iespējams izvērtēt MVU rīcības atbilstību NMPAL normām.

Konkrētajā situācijā, t.i., reģionālajā ģeogrāfiskajā tirgū ir jāizvērtē, vai šajā teritorijā:

- ir koncentrēts skaits tirgus dalībnieku vienā tirgus sektorā;
- pastāv pārslēgšanās iespējas, kas saistītas ar jaunas sadarbības izveidošanu ar citu piegādātāju vai mazumtirgotāju;
- tirgus dalībnieks spēj integrēties saistītajā tirgū un uzsākt attiecīgā produkta ražošanu vai pārdošanu;
- ir īpašas specifiskas zināšanas vai tehnoloģijas, kas nepieciešams, lai ražotu vai pārdotu preces;
- piedāvātais produkts (mazumtirgotājam vai patērētājam) ir ļoti atšķirīgs vai ir pieejami attiecīgu produktu aizstājēji.<sup>161</sup>

KP SIA „MAXIMA Latvija” lietā ir norādījusi, ka mazumtirgotāja tirgus varas sliekšnis ir zem klasiskās dominances līmeņa, piegādātāju atkarība *per se* nevar veidoties visā iepirkuma tirgū.<sup>162</sup> Turklāt jāņem vērā, ka *Rewe/Meinl* lietā noteiktais piegādes īpatsvars no piegādātāja apgrozījuma virs 22% tika izvēlēts, vērtējot klasiskā dominējošā stāvokļa veidošanās iespējas iepirkuma tirgū. Tādējādi mazumtirdzniecībā, kur tirgus varas sliekšnis ir zemāks par klasiskā dominējošā stāvokļa tirgus varas sliekšni, ir pamats vērtēt piegādātāju atkarības veidošanos jau pie zemāka piegādes īpatsvara.<sup>163</sup> Šādos apstākļos secināms, ka mazumtirgotāja iepirkuma vara pati par sevi liecina, ka iepirkuma tirgū var veidoties piegādātāju atkarība. Līdz ar to, konstatējot iepirkuma varu, piegādātāju atkarība konkrētajā iepirkuma tirgū tiek prezumēta.

No minētā izdarāms secinājums arī par piegādātāja noieta varas ietekmi uz mazumtirgotāju. Piemēram, liels piena produktu piegādātājs piegādā reģionālajā teritorijā esošam mazumtirgotājam piena produkciju, paziņojot, ka mazumtirgotājam sava veikala plauktos ir jāizvieto jauns piena produkts. Mazumtirgotājam, kuram attiecīgais piegādātājs ir vienīgais kanāls, no kura iegūt nepieciešamo produkciju saimnieciskās darbības nodrošināšanai, ir spiests rīkoties pēc piegādātā norādījumiem, kaut arī jaunā piena produkta realizācija nav garantēta.

Savstarpējā konkurencē par katru patērētāju mazumtirgotājiem ir jāņem vērā, ka patērētāji regulāri pieņem lēmumus par iepirkšanās vietu parasti vienu līdz trīs reizes nedēļā. Tas nozīmē, ka mazumtirgotājs riskē zaudēt konkurentam savu klientu katru nedēļu vai pat vairākas

<sup>161</sup> Interneta resurss: Cleversim Magazine: <https://www.cleverism.com/bargaining-power-of-suppliers-porters-five-forces/> [aplūkots 2017.gada 16.aprīlī]

<sup>162</sup> KP 2010.gada 16.jūlija lēmums Nr.54 “Par Konkurences likuma 13.panta otrās daļas 1., 2., 5. un 6.punktā noteikto aizliegumu pārkāpumu SIA „MAXIMA Latvija” darbībā”.

<sup>163</sup> KP 2010.gada 30.novembra lēmumu lietā Nr.E02-85 “Par Konkurences likuma 13.panta otrās daļas 2.punktā noteiktā aizlieguma pārkāpumu SIA „RIMI Latvia” darbībā”.

reizes nedēļā. Tāpat pastāv iespēja atgūt un palielināt savu klientūru.<sup>164</sup> Ievērojot minēto, kopsakarā ar konkrēto ģeogrāfisko tirgu un mazumtirdzniecības iepirkumu un noieta tirgu, patērētāji dod priekšroku ‘*One-stop shopping*’<sup>165</sup> iepirkšanās centriem.

Piegādātāju atkarības novērtēšanai precīzi noteiktai konkrētā iepirkuma tirgus preces vai teritorijas dimensijai nav izšķirošas nozīmes, lai konstatētu, vai piegādātājs ir atkarīgs no mazumtirgotāja. Piegādātāju atkarības novērtēšanas pamatā ir B2B attiecību analīze un abu tirgus dalībnieku ekonomiskās varas salīdzināšana.<sup>166</sup>

KP uzskata, ka par būtiskiem elementiem, lai atzītu konkurentus par efektīviem konkurentiem lielākajiem mazumtirgotājiem, ir uzskatāma tirdzniecības platības atrašanās vieta un piekļuves ērtība patērētājiem, kā arī preču sortiments un preču pārdošanas veicinošie pasākumi.

Ievērojot minēto, Latvijas perifērijās nepieciešams noteikt papildu priekšnoteikumus NMP konstatēšanai, jo, pamatojoties uz konkrētu ģeogrāfisko teritoriju, mazumtirdzniecībā iesaistīto tirgus dalībnieku koncentrāciju attiecīgajā teritorijā, kā arī iedzīvotāju skaitu attiecīgajā pašvaldībā, tirgus dalībnieks, kas neietilpst subjektu lokā, ko autors piedāvā noteikt NMPAL 3.panta otrajā daļā, spēj realizēt NMP pret sadarbības partneri, kurš nevar izrādīt līdzvērtīgu ekonomisko pretspēku.

---

<sup>164</sup> The European Retail Round Table comments on the DG Competition study “The impact of modern retail on innovation and choice”.

<sup>165</sup> Commission Decision of 3 February 1999 relating to proceedings under Council Regulation (EEC) No 4064/89 (Case No IV/M.1221 - Rewe/Meinl). Para. 105. Pieejams: [http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/decisions/m1221\\_19990203\\_600\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/decisions/m1221_19990203_600_en.pdf) [aplūkots 2017.gada 16.aprīlī]

<sup>166</sup> KP 2010.gada 30.novembra lēmumu lietā Nr.E02-85 “Par Konkurences likuma 13.panta otrās daļas 2.punktā noteiktā aizlieguma pārkāpumu SIA „RIMI Latvia” darbības”.

## 4. NEGODĪGAS MAZUMTIRDZniecības PRAKSES IZPAUSMES

Līgumu brīvība ir visu tirgus dalībnieku B2B attiecību pamats tirgus ekonomikā. Tirgus dalībniekiem ir jābūt iespējai veidot un slēgt tādus darījumus, kas vislabāk atbilst to vajadzībām.<sup>167</sup> B2B attiecībām raksturīga brīva potenciālo sadarbības partneru izvēle, sarunu vešana pirms līguma noslēgšanas un darījuma izpildes laikā, kā arī vienlīdzīgas tiesības noteikt darījuma saturu, vienojoties par pušu tiesībām un pienākumiem neatkarīgi no darījuma posma. Šķērslis abpusēji izdevīgām B2B attiecībām ir NTP, ko īsteno viena no darījuma pusēm.

Saskaņā ar NMP aizlieguma regulējumu NTP izpausmes pārtikas un nepārtikas preču mazumtirdzniecībā ir noteikti atsevišķi. Proti, aizliegtās darbības pārtikas preču mazumtirdzniecībā ir noteiktas NMPAL 6.pantā, savukārt aizliegtās darbības nepārtikas preču mazumtirdzniecībā ir noteiktas NMPAL 7.pantā. Papildus saskaņā ar NMPAL 8.pantu likumdevējs ir noteicis konkrētus maksājumu termiņus, kuri ietverami NTP attiecībā pret piegādātājiem par pārtikas preču piegādi mazumtirgotājam.

Kā jau tika norādīts šī darba 3.nodaļā par priekšnoteikumiem NMPAL piemērošanai, tad negodīga mazumtirdzniecības prakse ir vērtējama kopsakarā ar to, kāda ir attiecīgā tirgus dalībnieka iepirkuma (noieta) vara, un vai otra darījuma puse ir atkarīga no minētā tirgus dalībnieka, kā arī jāņem vērā tirgus dalībnieku apgrozījums un alternatīvas sadarbības veidošanai ar citiem saistītā tirgus segmenta tirgus dalībniekiem

ES publicētajās vadlīnijās<sup>168</sup> par NTP izpausmēm tiek uzskatīti neskaidri līguma noteikumi, līguma izmaiņas ar retrospektīvu spēku, komerciālu risku pārlikšana, negodīga informācijas izmantošana, līgumu negodīga izbeigšana un citi konkurenci ierobežojoši apstākļi. Šīs nodaļas ietvaros turpmāk koncentrēti tiks apskatītas NTP izpausmes, kā arī aprakstīti piemēri, kā tās tiek īstenotas. Piemēram, EKT ir noteikusi, ka neskaidrs līguma noteikums var ietvert vārdu “acīmredzami”,<sup>169</sup> kas attiecīgajai darījuma pusei piešķir rīcības brīvību konkrētas situācijas izvērtēšanā, tajā skaitā neizslēdzot iespēju pieņemt vienpusēji izdevīgu lēmumu, neievērojot otras darījuma puses intereses.

Ar negodīgu informācijas izmantošanu saprotama tirgus dalībnieka komercnoslēpuma neizpaušanas princips, kas nodrošina tā patstāvību, vērtību un tā attīstības iespējas.

---

<sup>167</sup> Zaļā grāmata par negodīgu tirdzniecības praksi uzņēmumu savstarpējās attiecībās pārtikas un nepārtikas preču apgādes ķēdē Eiropā. 2011/C 351E/07. Pieejams: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/LV/TXT/?uri=CELEX%3A52013DC0037> [aplūkots 2017.gada 16.aprīlī]

<sup>168</sup> Zaļā grāmata par negodīgu tirdzniecības praksi uzņēmumu savstarpējās attiecībās pārtikas un nepārtikas preču apgādes ķēdē Eiropā. 2011/C 351E/07.

<sup>169</sup> Eiropas Savienības (bij. Kopienas) tiesas 1999.gada 29.jūnija spriedums lietā Nr.C-256/97 *DM Transport*.

Komercnoslēpuma neatļauta nonākšana konkurenta vai sadarbības partnera rīcībā dod tam saimnieciskas priekšrocības un ir pretēja godīgām saimnieciskās darbības paražām.<sup>170</sup>

Ekonomiski spēcīgākā līguma puse, veidojot darījuma attiecības ar vājāku līguma pusi, ir tendēta noslēgt līgumu par labu vienīgi savām ekonomiskajām interesēm.<sup>171</sup> Proti, stiprākais tirgus dalībnieks ir spējīgs izmantot nevienlīdzīgu pozīciju sadali,<sup>172</sup> nosakot netaisnīgus noteikumus, un savas ietekmīgākās pozīcijas dēļ neiesaistīties sarunās par vājākam tirgus dalībniekam nozīmīgiem līguma noteikumiem vispār vai par katru no tiem atsevišķi. Papildus EESK<sup>173</sup> ir atzinusi, ka patiesa līgumu slēgšanas brīvība nepastāv, ja divu līgumslēdzēju pušu ekonomiskā vara būtiski atšķiras. Šādas B2B attiecības raksturīgas lielveikalu tīklu un MVU attiecībās.

Slovākija ir spēkā Tirdzniecības likums, kurā iekļauts termins par negodīgu tirdzniecības jēdzienu. Proti, minētajā likumā ir skaidrots jēdziens ‘negodīgi darījuma noteikumi’, nosakot, ka darījumu attiecībās, kas saistītas ar pielīgto termiņu, finanšu saistībām, atliekošu procentu likmi vai vienotas likmes kompensāciju no izmaksas, kas saistītas ar debitoru saistību izpildi, kur pastāv nevienlīdzīgs saistību apmērs, t.i., acīmredzama disproporcija starp pušu tiesībām un pienākumiem, kas izriet no darījuma attiecībā pret kreditor, uzskatāmi par negodīgiem darījuma noteikumiem bez attaisnojoša iemesla.<sup>174</sup> Līdzvērtīgs skaidrojums noteikts Čehijas likuma “Par būtisku ietekmi tirgū, pārdodot lauksaimniecības un pārtikas produktus, un tās ļaunprātīgu izmantošanu” 4.pantā, kas paredz aizliegumu tādu sarunu vešanas procesam un tādu noteikumu piemērošana, kuru rezultātā rodas ievērojams līdzsvara zudums starp pušu tiesībām un pienākumiem.

Ievērojot minēto, kopsakarā ar MVU nespēju ietekmēt spēcīgāka darījuma partnera rīcību, vājākai darījuma pusei ir raksturīgs ‘baiļu faktors’. Tās ir vājākā tirgus dalībnieka šaubas par to, ka sūdzību vai iebildumu gadījumā sadarbība varētu tikt izbeigta. Šis ‘baiļu faktors’ nosaka ievērojami mazāku pamatoto vai potenciālo sūdzību iespējamību pret stiprāko darījuma pusi. ‘Baiļu faktors’ sevišķi novērojams mazumtirdzniecības ķēžu un MVU savstarpējās attiecībās. Tā pamatā ir tiešie vai netiešie draudi pārtraukt B2B attiecības ar piegādātāju un nopietnās ekonomiskās grūtības, ar ko tādēļ būs jāsaskaras MVU.

---

<sup>170</sup> Latvijas Republikas Augstākās tiesas Senāta Administratīvo lietu departamenta 2010.gada 17.maija spriedums lietā Nr. SKA-168/2010.

<sup>171</sup> Turpat.

<sup>172</sup> Turpat.

<sup>173</sup> “Negodīga tirdzniecības prakse/apgādes ķēde” Briselē, 2013. gada 11. jūlijā Eiropas Ekonomikas un sociālo lietu komitejas atzinums par tematu “Zaļā grāmata par negodīgu tirdzniecības praksi uzņēmumu savstarpējās attiecībās pārtikas un nepārtikas preču apgādes ķēdē Eiropā”.

<sup>174</sup> Ministry of Agriculture and Rural Development of Slovak Republic. *Trade law* [Tirdzniecības likums]. Pieejams: [http://ec.europa.eu/internal\\_market/consultations/2013/unfair-trading-practices/docs/contributions/public-authorities/slovak-republic-ministry-agriculture-and-rural-developments\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/internal_market/consultations/2013/unfair-trading-practices/docs/contributions/public-authorities/slovak-republic-ministry-agriculture-and-rural-developments_en.pdf) [aplūkots 2017.gada 21.aprīlī].

ES līmenī EK jau 2008.gadā sagatavoja paziņojumu par Eiropas Mazās uzņēmējdarbības aktu.<sup>175</sup> MVU kategorijā ietilpst uzņēmumi, kam ir mazāk nekā 250 darbinieku un kuru gada apgrozījums nepārsniedz 50 miljonus eiro un/vai gada bilances kopsumma nepārsniedz 43 miljonus eiro. MVU kategorijas mazu uzņēmumu definē kā uzņēmumu, kurā ir nodarbināti mazāk nekā 50 darbinieki un kura gada apgrozījums un/vai gada bilances kopsumma nepārsniedz 10 miljonus eiro. MVU kategorijas mikrouzņēmumu definē kā uzņēmumu, kurā ir nodarbināti mazāk nekā 10 darbinieki un kura gada apgrozījums un/vai gada bilances kopsumma nepārsniedz divus miljonus eiro.<sup>176</sup>

Tāpat būtiska ietekme NTP identificēšanai ir sarunu vešanas stratēģijām, kas var diferencēties atkarībā no tirgus dalībnieku interesēm, tomēr visām sarunu vešanas stratēģijām ir kopīgs elements – optimāls rezultāts, kas vērsts uz ekonomiska labuma gūšanu. Tāpēc, lai nodibinātu iespējami izdevīgākas B2B attiecības, kas noteiktu pusēm to tiesības un pienākumus, gan mazumtirgotājam, gan piegādātājam jāspēj faktiski iesaistīties sarunās par darījuma noteikumiem. Ja šāda iespēja kaut vienai darījuma pusei tiek ierobežota, pastāv šaubas, vai darījuma attiecībās puses ir vienlīdzīgas lēmumu pieņemšanā. Diskriminējošu B2B attiecību rezultātā tiek kavēta un traucēta tirdzniecība, radot negodīgu konkurenci,<sup>177</sup> kur spēcīgākie attiecīgā mazumtirdzniecības tirgus segmenta tirgus dalībnieki, īstenojot NTP, apgrūtina jaunu tirgus dalībnieku ienākšanu tirgū, kā arī būtiski samazina konkurences līmeni.

EK veiktajā pētījumā<sup>178</sup> tika vērsta uzmanība uz to, ka, cenšoties izstrādāt vienotu tiesisko regulējumu NMP ierobežošanai, dalībvalstu nacionālie instrumenti NMP ierobežošanai pārklājas un atšķiras tiesisko seku ziņā, atstājot neregulētus tirgus dalībniekiem būtiskus jautājumus, radot tiesisko nenoteiktību B2B attiecību risināšanā.<sup>179</sup> Tādējādi pašlaik ES līmenī trūkst vienota regulējuma saistībā ar NMP regulējuma ieviešanu, kā rezultātā mazumtirdzniecības jomas sakārtošana ir problemātiska.

Ievērojot minēto un to, ka NMP galvenokārt rodas no ekonomikas nelīdzsvarotības B2B attiecībās, lai izvērtētu NMPAL noteiktās NMP izpausmes, autors turpmāk analizē un izvērtē katru NTP kopsakarā ar normatīvo regulējumu negodīgas mazumtirdzniecības ierobežošanā citās ES dalībvalstīs, kurās pastāv līdzīgs regulējums.

---

<sup>175</sup> Komisijas paziņojums Padomei, Eiropas Parlamentam, Eiropas Ekonomikas un sociālo lietu komitejai un Reģionu komitejai. “Vispirms domāt par mazākajiem”. Eiropas Mazās uzņēmējdarbības akts “Small Business Act”. Pieejams: [http://www.europarl.europa.eu/RegData/docs\\_autres\\_institutions/commission\\_europeenne/com/2008/0394/COM\\_COM\(2008\)0394\\_LV.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/docs_autres_institutions/commission_europeenne/com/2008/0394/COM_COM(2008)0394_LV.pdf) [aplūkots 2017.gada 16.aprīlī].

<sup>176</sup> Regulas Nr.651/2014 I Pielikums.

<sup>177</sup> Komisijas paziņojums Eiropas Parlamentam, Padomei, Eiropas Ekonomikas un Sociālo lietu komitejai un reģionu komitejai. Tirdzniecība visiem Ceļā uz atbildīgāku tirdzniecības un ieguldījumu politiku. COM/2015/0497 final. Pieejams: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/LV/ALL/?uri=CELEX:52015DC0497>

<sup>178</sup> EK pētījums “Study on Legal Framework Covering Business-to-Business Unfair Trading Practices in the Retail Supply Chain”.

<sup>179</sup> Ibid. P. 69.

## 4.1. Atlīdzība par līguma slēgšanu

NMPAL 6.panta pirmās daļas 1.punktā noteikts, ka pārtikas preču mazumtirdzniecībā mazumtirgotājam aizliegts no piegādātāja pieprasīt tiešā vai netiešā veidā maksu vai citādu atlīdzību par līguma slēgšanu. Atbilstoši NMPAL 7.panta 1.punktam nepārtikas preču mazumtirdzniecībā mazumtirgotājam aizliegts no piegādātāja pieprasīt tiešā vai netiešā veidā maksāt vai citādi atlīdzināt par līguma slēgšanu, ja vien maksājumi nav attaisnojami ar to, ka līgums tiek slēgts ar jaunu piegādātāju, kuru nepieciešams īpaši izvērtēt. Minētajās tiesību normās nav atsevišķi noteikts, kas ir saprotams ar jēdzienu ‘atlīdzība’ un ‘līgums’. Tādējādi autors turpmāk noskaidro minēto jēdzienu būtību, analizējot tos kontekstā ar NMPAL sagatavošanas dokumentiem, citu Eiropas valstu likumiem un KP skaidrojumiem.

### 4.1.1. Atlīdzības jēdziens definēšana

KP ir norādījusi, ka NMPAL 6.panta pirmās daļas 1.punktā un NMPAL 7.panta 1.punktā paredzētie aizliegumi mazumtirgotājiem pieprasīt atlīdzību par līgumu slēgšanu ar piegādātājiem ir attiecināmi uz jebkuru atlīdzības formu, kuru mazumtirgotājs pieprasa par tiesiskā darījuma noslēgšanu.<sup>180</sup> Saskaņā ar NMPAL sagatavošanas dokumentiem regulējuma mērķis ir aizliegt tiešā vai netiešā veidā maksāt vai citādi atlīdzināt par līguma slēgšanu, kas nosaukta par līgumu slēgšanas maksu jeb ‘ieejas maksu’.<sup>181</sup>

Salīdzinājumam, arī Lietuvas likumā “Par mazumtirgotāju negodīgas prakses aizliegumu mazumtirgotājam” ir noteikts aizliegums tieši vai netieši pieprasīt piegādātājam maksāt vai jebkādā veidā atlīdzināt par piegādāto preču realizācijas veicināšanu, tajā skaitā aizliegts maksāt ‘ieejas maksu’ (angļu val. – *entry fees*), lai piegādātās preces tiktu izvietotas mazumtirgotāja tirdzniecības vietā.

Analizējot atlīdzības noteikšanas nozīmi NMPAL kontekstā, autors secina, ka pašlaik spēkā esošā regulējuma mērķis ir aizliegt mazumtirgotājam saņemt jebkāda veida nepamatotu labumu no B2B attiecībām. Jāpiekrīt KP viedoklim, ka NMPAL ietvertais atlīdzības noteikšanas aizliegums par līguma slēgšanu ir jāskata plašākā izpratnē. Proti, šāds aizliegums aizliedz mazumtirgotājam pieprasīt piegādātājam veikt ne tikai tiešus maksājumus, kas noteikti līgumā, bet arī netiešus maksājumus, piemēram, atlaide, bonuss, dāvana, maksājumu piemērošana ar atpakaļejošu spēku, papildu atlaides par līguma slēgšanu.<sup>182</sup> No minētā izriet,

---

<sup>180</sup> KP. Negodīgas mazumtirdzniecības prakses aizlieguma likuma piemērošanas vadlīnijas. 5.lpp.

<sup>181</sup> Likumprojekta “Negodīgas mazumtirdzniecības prakses aizlieguma likums” anotācija.

<sup>182</sup> Sk. 180.atsauci.

ka atlīdzība nevar tikt pieprasīta par mazumtirgotāja formālu B2B attiecību nodibināšanu ar piegādātāju, kur piegādātājs nesaņem līdzvērtīgu pakalpojumu no mazumtirgotāja, piemēram, ātrāku piegādāto preču izlikšana veikalu plauktos.

Salīdzinājumam, Čehijas regulējums paredz, ka mazumtirgotājam ir aizliegts saņemt jebkāda veida samaksu, vedot sarunas vai veicot citas darbības, ja šāds pakalpojums piegādātājam netika sniegts vai arī sniegts nepienācīgi, kā arī šāds regulējums paredz vispārēju aizliegumu saņemt no piegādātāja samaksu par saņemto preču pārdošanu.

Likumdevējs ir noteicis izņēmumu nepārtikas preču mazumtirgotājam ar būtisku ietekmi tirgū pieprasīt no piegādātāja atlīdzību par līguma slēgšanu, ja B2B attiecības tiek nodibinātas ar jaunu piegādātāju, kuram ir nepieciešama īpaša izvērtēšana. KP ir norādījusi, ka šādā situācijā vispirms jākonstatē divi kumulatīvi nosacījumi:

1) līgums tiek slēgts ar jaunu piegādātāju;

2) nepārtikas preču mazumtirgotājam ar būtisku ietekmi nepārtikas tirdzniecībā pastāv objektīva nepieciešamība veikt īpašu izvērtēšanas procesu konkrētajam piegādātājam.<sup>183</sup>

Par jaunu piegādātāju var atzīt tikai tādu, ar kuru līdz šim mazumtirgotājam nav bijušas B2B attiecības. Ja piegādātājs un mazumtirgotājs vienojas par jaunas preces<sup>184</sup> piegādi, to nevar uzskatīt par pamatu atlīdzības noteikšanai par jauna līguma vai vienošanās noslēgšanu attiecībā uz jaunās preces piegādi. Katra situācija, kad B2B attiecības starp piegādātāju un nepārtikas mazumtirgotāju ir pastāvējušas iepriekš, bet tad pārtrauktas, ir izvērtējama individuāli, izvērtējot lietas faktiskos apstākļus un attiecīgā tirgus tendences. Piemēram, kosmētikas preču piegādātājs vēlas atjaunot B2B attiecības ar mazumtirgotāju par plaši pazīstama roku krēma piegādi. Par šādu sadarbības atsākšanu mazumtirgotājam ir jāizvērtē nepieciešamība atlīdzības noteikšanai, ņemot vērā, ka finansiāla sloga rezultātā piegādātājam tiek ierobežotas tiesības piekļūt tirgum.

Praksē ir iespējamās situācijas, kad B2B attiecībās piegādātājs īsteno NMP, taču pašlaik spēkā esošais NMPAL, neierobežo šādu piegādātāja rīcību. Piemēram, liels atspirdzinošo dzērienu ražotājs, būdams B2B attiecībās ar mazumtirgotāju, saistībā ar jauna dzēriena laišanu tirgū pieprasa to izvietot veikala plauktos. Ja mazumtirgotājs noraida šādu pieprasījumu, pamatojoties uz ierobežoto plauktu vietu, piegādātājs var draudēt ar citas obligātās produkcijas nepiegādāšanu nolīgtajā termiņā.<sup>185</sup> No minētā piemēra izriet, ka piegādātājs ir spējīgs pieprasīt saņemt netiešā veidā atlīdzību par līguma slēgšanu, pieprasot mazumtirgotājam izvietot jaunās preces.

---

<sup>183</sup> Turpat. 5.lpp.

<sup>184</sup> Sīkāk skat. šī darba 4.8.sadaļu.

<sup>185</sup> Interneta resurss. Pieejams: [http://europa.eu/rapid/press-release\\_MEMO-14-485\\_en.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-14-485_en.htm) [aplūkots 2017.gada 20.aprīlī]

Ņemot vērā minēto un šī darba 3.nodaļā izklāstītos apsvērumus par NMPAL piemērošanas priekšnoteikumiem, neizslēdzot piegādātāja spēju īstenot NMP pret mazumtirgotāju, it īpaši MVU, pamatojoties uz savu pārākumu pēc kvantitatīvajiem finanšu rādītājiem vai preces neaizvietojamību, nepieciešams papildināt NMPAL 6.pantu un 7.pantu ar atsauci, ka arī piegādātājam aizliegts pieprasīt atlīdzību tiešā un netiešā veidā par B2B attiecību nodibināšanu ar mazumtirgotāju.

#### 4.1.2. Līguma jēdziena definēšana

B2B attiecību pamatā ir līgums, t.i., divpusējs tiesisks darījums, saskaņā ar kura noteikumiem tiek atsavinātas preces par nolīgto atlīdzību. NMPAL lietotais jēdziens ‘līgums’ sīkāk nav ticis skaidrots. Ievērojot, ka B2B attiecības tiek nodibinātas starp tirgus dalībniekiem saimnieciskās darbības ietvaros, autors uzskata, ka NMPAL lietotais jēdziens ‘līgums’ ir civiltiesisks līgums starp piegādātāju un mazumtirgotāju. Gramatiski apskatot regulējuma ietvaru, var secināt, ka NMPAL ir runāts par piegādes līgumu.

Saskaņā ar Civillikuma 2107.pantu piegādes līguma ekonomiskais rezultāts ir lietas nodošana īpašumā citai personai.<sup>186</sup> Civillikumā nav noteikta kārtība, kuram ir jānodrošina transporta pakalpojumi. Taču tam ir būtiska nozīme riska diferencēšanā, jo pēc piegādes līguma noslēgšanas risks par preču piegādi var tikt uzlikts gan piegādātājam, gan pasūtītājam, gan abiem diviem noteiktās daļās.<sup>187</sup> Piegādes līguma mūsdienīgā izpratne neietver pārvietošanu (nogādāšanu) kā līguma konstituējošu pazīmi, piegādes līgumā var būt paredzēta preču saņemšana vai pat to atlase piegādātāja noliktavā. Tādējādi, attiecinot Civillikuma 2107.pantu uz B2B attiecībām, konstatējams, ka piegādātāja saistība uzskatāma par izpildītu tad, kad mazumtirgotājs ir saņēmis precis. Tomēr Civillikums neizslēdz, ka puses par preces piegādi un saņemšanu var vienoties arī citādi, lemjot par loģistikas pakalpojumu izmaksām.

Formulējums ‘kad piegādātājs lietu piegādājis’ ir dažādi traktējams, un vienotas prakses veidošanai būtu vēlami precizējumi likumā.<sup>188</sup> No Civillikuma 2109.panta var secināt, ka pietiekama ir lietas nogādāšana līdz mazumtirgotājam, bet nav nepieciešama izpildījuma pieņemšana no tā puses. Preču ceļš no izgatavotāja pie patērētāja var veidoties, balstoties uz vairākiem līgumiem. Ja piegādātājs ir nodevis lietu pārvadātājam, tad var prezumēt, ka piegādātājs ir paveicis visu, kas atkarīgs no viņa, lai lieta nonāktu līdz mazumtirgotājam, taču šo prezumpciju var sagraut tas, ka vēlāk atklājas — piegādātājs bijis nepietiekami rūpīgs,

---

<sup>186</sup> Latvijas Republikas Civillikuma komentāri: Ceturtā daļa. Saistību tiesības. Autoru kolektīvs prof. K. Torgāna vispārīga zinātniskā redakcijā – R: Mans īpašums,1998, 464.lpp.

<sup>187</sup> Turpat.

<sup>188</sup> Civillikuma komentāri: Ceturtā daļa. Saistību tiesības. 465.lpp.

izvēloties pārvadātāju, vai arī nodevis tam nekvalitatīvas preces vai nepilnā skaitā. Praksē par tiem trūkumiem, kas piegādē radušies pārvadātāja vainas dēļ, piegādātāju nesoda, atbildību nes pārvadātājs.<sup>189</sup> Savukārt par trūkumiem, kādos vainojams piegādātājs kā nosūtītājs (iztrūkums, produkcijas bojāšanās ceļā bez pārvadātāja vainas), atbild piegādātājs.

Starptautiskos piegādes līgumos puses var vienoties par *Incoterms* (no angļu val. – *International commerce terms*) saistošo noteikumu piemērošanu. *Incoterms* mērķis ir novērst neskaidrības preču piegādes procesā, precizējot, kādas transporta izmaksas jāsedz pārdevējam, kādas pircējam un kurš no viņiem uzņemas preces bojāejas un bojāšanās risku.<sup>190</sup>

*Incoterms* kļūst par līguma sastāvdaļu, ja puses par to vienojas. Pazīstamākie *Incoterms* ir:

- EXW (Ex Works) – pārdevējam tikai ir pienākums izvietot precī gatavībā sava uzņēmuma teritorijā. Pircējs uzņemas visas ar preces transportu, apdrošināšanu un izvešanu no valsts saistītās izmaksas. Preces bojāejas un bojāšanās risks pāriet uz pircēju brīdī, kurā pārdevējs novietojis precī savā uzņēmumā prom vešanai derīgā veidā,
- FOB (Free on Board) – pārdevējam ir pienākums sagatavot preces eksportam un iekraut šīs preces tam paredzētajā kuģī. Šī atsauce galvenokārt tiek lietota konteineru pārvadājumiem, kad konteineri tiek transportēti tikai ar vienu transporta veidu;
- FCA (Free Carrier) – piegādātājs piegādā konkrētā vietā pircēja norādītajam pārvadātājam preces, kas gatavas eksportam. Pircējs ir atbildīgs par preču piegādi galamērķī. Šī atsauce galvenokārt tiek lietota konteineru pārvadājumiem, kad konteineri tiek transportēti ar vairākiem transporta veidiem;
- CPT (Carriage Paid To) – piegādātājs maksā izdevumus par preču piegādi konkrētajā vietā. Tiklīdz attiecīgās preces piegādātas konkrētajā vietā, atbildība par precēm pāriet uz pircēju;
- CIF (Cost, Insurance and Freight) – piegādātājam ir jāsedz izdevumi par preču piegādi uz konkrētu ostu un šo preču apdrošināšanu. Pircējs ir atbildīgs par riskiem, kad preces tiek iekrautas kuģī;
- DDP/DTP (Delivered Duty Paid) – piegādātājs ir atbildīgs par pasūtīto preču piegādi līdz pircēja norādītajai vietai, ieskaitot par visiem izdevumiem, kas ar to saistīti.

Kā jau autors secināja šī darba 1.3.punktā, definējot piegādātāju kā NMPAL subjektu, tad neatkarīgi no noslēgtā līguma veida, pirkuma līgums, piegādes līgums u.tml., primāri ir jākonstatē, vai ir realizēts funkcionālais mērķis.

<sup>189</sup> Civillikuma komentāri: Ceturtā daļa. Saistību tiesības. 465.lpp.

<sup>190</sup> Balodis K. Ievads civiltiesībās. Rīga: Apgāds Zvaigzne ABC, 2007, 48.lpp.

Jāatzīst, ka CL 2107.pantā lietotais apzīmējums ‘piegādāt’ nav bijis veiksmīgs, kas arī ir apstiprināts tiesību doktrīnā.<sup>191</sup> Atbilstoši CL 2107.panta skaidrojumam<sup>192</sup> vispārpieņemtā vārda ‘piegādāt’ nozīme ir asociējama ar darbības vārdiem – atvest, atnest, nogādāt, transportēt zināmu lietu uz noteiktu vietu. Ievērojot minēto un to, ka pašlaik spēkā esošā CL 2107.panta redakcijā nav ietverta norāde uz piegādes līguma izpildi zināmā laikā, B2B attiecībās preces piegāde var notikt uzreiz līdz ar līguma noslēgšanu vai tūlīt pēc tā noslēgšanas, līdzīgi, kā tas ikdienā norit pirkuma tiesiskajās attiecībās.<sup>193</sup>

## 4.2. Atlīdzība par preču atrašanos mazumtirdzniecības vietā

Mūsdienās jauna produkta ieiešana tirgū, it īpaši pārtikas tirgus segmentā, veicina papildu pieprasījumu pēc mazumtirgotāju veikalos esošajiem plauktiem, uz kuriem piegādātāji izvieto savu produkciju. Arī tirdzniecības vietas apkārtnē ir objektīvs kritērijs, kas nepieciešams, lai celtu mazumtirdzniecības veikala un tajā pārdoto preču vērtību, pie tam neizslēdzot nevienu izplatīšanas veidu.<sup>194</sup> Arī tirdzniecības vietas skatloga kvalitāte un izkārtojums ir kā preces “ietvars”, un tam ir jābūt saskaņā ar preces tēlu.

Atbilstoši veiktajiem pētījumiem lielveikalā pieejamo produktu sortimentu klāsts ir aptuveni 25 000 vienību, tomēr ir arī lielāki lielveikali, kur preču sortimentu veido vairāk nekā 100 000 liels produktu sortiments.<sup>195</sup> Veikalu plauktos esošo produktu daudzējādāba liecina par lielu blīvumu produktu izvietojumā tirdzniecības zālēs, jo produktu realizēšanai atvēlētā telpa ir ierobežota. Mazumtirgotājiem ir jāizvēlas starp vairākām produktu kategorijām un vairākiem produktiem katrā kategorijā, lai savas saimnieciskās darbības ietvaros spētu efektīvi realizēt iespējami lielāku produktu vienību skaitu.

No minētā secināms, ka ierobežotas tirdzniecības telpu platības dēļ piegādātāju starpā palielinās konkurence par izdevīgāko tirdzniecības platību nodrošināšanu savu produktu realizācijai. Nespējot konkurēt ar citiem piegādātājiem, tie izvēlas veikt vienreizējus vai

---

<sup>191</sup> Latvijas Republikas Civillikuma komentāri: Ceturtā daļa. Saistību tiesības. Autoru kolektīvs prof. K. Torgāna vispārīga zinātniskā redakcijā – R: Mans īpašums, 1998, 268.lpp.

<sup>192</sup> Turpat.

<sup>193</sup> Brants E. Bakalaura darbs “Piegādes līguma vieta Latvijas privāttiesībās pēc Civillikuma modernizācijas”. 17.lpp. Pieejams: <https://dspace.lu.lv/dspace/handle/7/8448> [aplūkots 2017.gada 20.aprīlī]

<sup>194</sup> Eiropas Savienības (bij. Kopienas) tiesas 1996.gada 12.decembra spriedums lietā *Groupement d'achat Edouard Leclerc pret Eiropas Kopienas Komisiju*, Pieejams: <http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=prec&es%2Bizk%25C4%2581rtojums&docid=103173&pageIndex=0&doclang=lv&mode=req&dir=&occ=first&part=1&cid=876992#ctx1> [aplūkots 2017.gada 16.martā]

<sup>195</sup> Shaffer G., “Slotting Allowances and Optimal Product Variety”, *Advances in Economic Analysis and Policy*, Volume 5, Issue 1, Article 3, 2005, p. 1. Pieejams: <http://www.simon.rochester.edu/fac/shaffer/Published/Slotting%20Allow%20Optimal.pdf> [aplūkots 2017.gada 16.martā]

sistemātiskus maksājumus mazumtirgotājam, lai savukārt tas aizsargā piegādātāja tirdzniecības platību no iespējami izdevīgākiem konkurentu piedāvājumiem.<sup>196</sup> Turklāt praksē piegādātāji, kuri ieinteresēti jaunu produktu noietā, sniedz mazumtirgotājam materiālus labumus, tajā skaitā maksājumus, atlaides, akcijas, reklāmas izdevumus un citus līdzvērtīgus pasākumus, nolūkā saglabāt savu tirdzniecības plaukta vietu.

Atbilstoši *Shaffer* rakstā paustajiem apsvērumiem par piemaksām un optimālu produktu daudzējādību norādīts, ka piegādātājam nodrošinātie atvieglojumi plauktam un produktu izvietojumam tirdzniecības zālē var ievērojami palielināt attiecīgās preces pārdošanas apmērus līdz pat 10-15%. Līdz ar to mazumtirgotāju veikalu ķēdēs izmanto efektīvākās produkta realizācijas vietas – plauktus, savu zīmolu produktu izvietošana.

Arī lielle piegādātāji, kuriem ir ievērojami finanšu resursi, izmanto iespējas reklamēt savus produktus, piedāvāt mazumtirgotājiem izdevīgus sadarbības nosacījumus, tostarp maksas par produktu izvietošana, to reklamēšana, piegādes atlaidēm, labāko tirdzniecības zālē esošo plauktu rezervāciju.<sup>197</sup>

Mazumtirgotāji nenodrošina līdzvērtīgus konkurences apstākļus starp attiecīgu produktu piegādātājiem un sevis piedāvātājiem alternatīvi līdzīgiem produktiem, jo tieši mazumtirgotājiem ir priekšrocība lielveikalu tirdzniecības telpu platību izmantošanā un to plauktu aizpildīšanā, stratēģiski sadalot piegādātāju produktus pakārtoti savam produktu sortimentam, tiek sastādītas veikala planogrammas.<sup>198</sup> No aplūkotā izriet, ka, mazumtirgotājam piedāvājot veikala apmeklētājiem iegādāties savus “sekotājproduktus”, tiek ierobežotas piegādātāju iespējas realizēt savu preci.

NMPAL noteikts, ka pārtikas un nepārtikas preču mazumtirdzniecībā mazumtirgotājam aizliegts piegādātājam pieprasīt tiešā vai netiešā veidā maksāt par preču atrašanos mazumtirdzniecības vietā, tai skaitā par preču izvietošana veikalu plauktos, izņemot gadījumu, kad mazumtirgotājs ar piegādātāju noslēguši rakstveida vienošanos, ka tiks maksāts par preču papildu izkārtojumu speciālās vietās.

KP ir skaidrojusi, ka minētā tiesību norma ierobežos jebkura mazumtirgotāja konkrētajā tirgū rīcības brīvību attiecībā uz maksājumu noteikšanu par preces faktiski atrašanos tirdzniecības zālē uz pamata plauktiem, kur paredzēts preču pamata izvietojums.

---

<sup>196</sup> Ibid.

<sup>197</sup> Kai Hüschelrath. *Competition Policy Analysis: An Integrated Approach*, 2006, Pieejams: <https://books.google.lv/books?op=lookup&id=9GNVusz0macC&continue=https://books.google.lv/books%3Fid%3D9GNVusz0macC%26pg%3DPA50%26lp%3DPA50%26dq%3Dklein%2B2006%2Bcompetition%26source%3Dbl%26ots%3DK2j7GJqXwo%26sig%3DIe0b0I2Sw8COV6OSV5IqaDKP6Pc%26hl%3Dlv%26sa%3DX&hl=lv> [aplūkots 2017.gada 18.martā]

<sup>198</sup> Klein B., *The Economics of Slotting Contracts*. Pieejams: <https://www.justice.gov/atr/economics-slotting-contracts> [aplūkots 2017.gada 18.martā], skat. arī Peixoto Braga Bianchi de Aguiar M.T. *The Retail Shelf Space Allocation Problem: New Optimization Methods Applied to a Supermarket Chain*. 2015. 154 Pages.

Preču izvietojamu tirdzniecības vietās nosaka atbilstoši planogrāmām. Planogramma ir instruments, ko izmanto mazumtirgotāji, lai noteiktu savā tirdzniecības platībā esošās produkcijas izvietojumu un produkcijas atrašanās vietu plauktos.<sup>199</sup>

Saskaņā ar KP NMPAL interpretāciju, iestāde pieļauj samaksas pieprasīšanu tikai par preču papildu izvietojumu tirdzniecības platībā, piemēram, papildu izvietojums uz paletēm, izvietojuma vietas ārpus pastāvīgās preču atrašanās vietas, speciālos grozos vai speciālos stendos, plauktos pie kases, un par šo izvietojumu starp mazumtirgotāju un piegādātāju pastāv rakstiska vienošanās.

Atbilstoši KP vadlīnijām NMPAL piemērošanā par netiešajiem maksājumiem par preču atrašanos mazumtirdzniecības vietā uzskatāmas arī atlaides, ko piegādātājs piešķir mazumtirgotājam no preču cenas, bonusi u.tml. piegādātāja maksājumi mazumtirgotājam, ja par tiem piegādātājs nesāņem pretī konkrētu pakalpojumu vai neparedz saņemt kādu ieguvumu, piemēram, bonusu par sasniegto realizācijas apjomu mazumtirdzniecības tīklā vai veikalā, maksājumu par realizācijas veicināšanas pasākumiem, t.sk. par papildu izvietojumu veikala telpās, atlaidi par ātrāku (nekā atrunāts līgumā) samaksu par precēm.<sup>200</sup>

Ņemot vērā, ka vēsturiski NMP regulējums bija noteikts KoL 13.panta otrajā daļā, KP tika izskatīta lieta par SIA "Rimi Latvia" saistībā ar tās atrašanos DSM.<sup>201</sup> No lietas materiāliem izrietēja, ka SIA "Rimi Latvia" piegādes līgumā ar AS "Valmieras piens" tika noteikta veicināšanas atlaide, nosakot atšķirīgu cenu AS "Valmieras piens" piegādātajai produkcijai zemo cenu veikalos "Supernetto" un piegādātajai produkcijai SIA "Rimi Latvia" veikalos.

Īpaša uzmanība jāpievērš veikalos kases zonas plauktos izvietotām "impulsa" precēm, kuras neplānota lēmuma rezultātā tiek iegādātas tieši pirms galvenā pirkuma veikšanas. Mazumtirgotāji tiecas izmantot minēto peļņas gūšanai. Piemēram, veikala apmeklētājs iepērkoties nebija iecerējis iegādāties saldumus, taču kases zonā redzamā vietā novietotās "impulsa" preces, tajā skaitā šokolādes un citi līdzīgi izstrādājumi, mudina pircēju tās nopirkt, kaut arī iepriekš tas nebija plānots. Tādējādi piegādātāju starpā paaugstinās konkurence par kases zonā izvietotajiem plauktiem.<sup>202</sup>

Pētījumi<sup>203</sup> liecina, ka kases zonā izvietotām precēm ir procentuāli lielāka realizācijas iespēja. Neskatoties uz konkrētas preces cenu, konkrētas preces atrašanās vieta izšķirošs faktors tam, vai patērētājs šo preci iegādāsies. Piemēram, veikala apmeklētājs, visticamāk, nav

<sup>199</sup> The Retail Shelf Space Allocation Problem: New Optimization Methods Applied to a Supermarket Chain.

<sup>200</sup> KP. Negodīgas mazumtirdzniecības prakses aizlieguma likuma piemērošanas vadlīnijas. 6.lpp.

<sup>201</sup> KP 2010.gada 30.novembra lēmums lietā Nr.P/09/06/5. Pieejams: <http://www.kp.gov.lv/files/pdf/tXyYwvJTQt.pdf> [aplūkots 2017.gada 18.aprīlī]

<sup>202</sup> Klein B., The Economics of Slotting Contracts. Pieejams: <https://www.justice.gov/atr/economics-slotting-contracts> [aplūkots 2017.gada 18.martā]

<sup>203</sup> Peixoto Braga Bianchi de Aguiar M.T. The Retail Shelf Space Allocation Problem: New Optimization Methods Applied to a Supermarket Chain. 2015. 154 Pages.

mērķtiecīgi tendēts, lai veikala plauktos speciāli atrastu košļājamo gumiju, bet, veicot galveno pirkumu, kases zonā esošās košļājamās gumijas rada piedāvājumu tās iegādāties. Līdz ar to piegādātāji ir ieinteresēti sadarboties ar mazumtirgotājiem, nosakot tā atlīdzību no realizēto preču skaita.

Ievērojot minēto, kases zonā izvietotām precēm ir procentuāli lielāka realizācijas iespējamība, pamatojoties uz ko mazumtirgotājs praksē nosaka paaugstinātu cenu par preču izvietošānu veikala plauktos pie veikala kases. Neskatoties uz to, ka minētai mazumtirgotāja rīcībai ir ekonomisks pamatojums, šādas rīcības sekas spēj negatīvi ietekmēt piegādātāju, kuru noieta vara vai spēka pozīcija attiecībā pret mazumtirgotāju nav izšķiroša sadarbības turpināšanai, jo piegādātājs atrodas nepietiekamības atkarībā no mazumtirgotāja.

### 4.3. Negūtās peļņas kompensācija

NMPAL izpratnē par peļņu uzskatāmi tirgus dalībnieka ienākumi pēc visu izdevumu atskaitīšanas. NMPAL noteikts, ka pārtikas un nepārtikas preču mazumtirdzniecībā mazumtirgotājam aizliegts piegādātājam pieprasīt kompensēt mazumtirgotāja negūto peļņu no piegādātāja piegādāto preču pārdošanas. Tāpat mazumtirgotājam aizliegts pieprasīt kompensāciju par jaunu veikalu iekārtošanu vai veco veikalu atjaunināšanu saistītās mazumtirgotāja izmaksas, tostarp veikt netaisnīgus un nepamatotus maksājumus par preču piegādi nule kā atvērtai mazumtirdzniecības vietai.

Jāpiekrīt KP atziņai, ka pārtikas un nepārtikas preču mazumtirgotājiem nav tiesību tieši vai netieši prasīt no piegādātāja kompensēt negūto peļņu, jo peļņas negūšanas risks ir mazumtirgotāja risks, kas attiecas uz negūto peļņu gan pārdodot preces par regulāro cenu, gan pārdodot preces par samazinātu cenu pārdošanas veicināšanas pasākumu ietvaros.<sup>204</sup>

Salīdzinājumam, Lietuvas likumā “Par mazumtirgotāju negodīgas prakses aizliegumu mazumtirgotājam” ir noteikts aizliegums mazumtirgotājam pieprasīt piegādātājam kompensēt zaudējumus saistībā ar paredzētajiem ienākumiem par nerealizētajām precēm.

EK pētījumā secināts, ka par NTP mazumtirdzniecībā uzskatāma arī mazumtirgotāja prasība piegādātājam atlīdzināt zaudējumus par negūto peļņu saistībā preču zādību. Izņēmums ir *Incoterms* noteikumos paredzētā riska pārņemšana uz piegādātāju. Arī piegādātājam uzliktais pienākums segt mazumtirgotāja zaudējumus par preču nesavlaicīgu piegādi tiek atzīts par NTP mazumtirdzniecībā.<sup>205</sup>

<sup>204</sup> KP. Negodīgas mazumtirdzniecības prakses aizlieguma likuma piemērošanas vadlīnijas. 8.lpp.

<sup>205</sup> EK pētījums “Study on Legal Framework Covering Business-to-Business Unfair Trading Practices in the Retail Supply Chain”. Page 34.

Neskatoties uz minēto, pašlaik spēkā esošais regulējums nav noteikta atgriezeniska saikne uz NMP, proti, negūtās peļņas kompensāciju, attiecināšanu uz piegādātāju. Autora ieskatā, ir nepieciešams noteikt, ka arī uz piegādātāju ir attiecināms aizliegums pieprasīt no mazumtirgotāja negūto peļņu vai izmaksas saistībā ar preču piegādi mazumtirgotājam. Šīs NMP izpratnē šāda prakse ir aizliedzama, ja mazumtirgotājs atrodas ekonomiskā atkarībā no piegādātāja, vai arī nepastāv alternatīvas attiecīgu pakalpojumu piesaistes iespējas no citiem konkurentiem.

Piemēram, liels piena produktu piegādātājs, noslēdzot līgumu ar reģionālo mazumtirgotāju, pieprasa tam kompensēt izdevumus, kas saistīti ar preču piegādi mazumtirgotāja tirdzniecības vietai. Tāpat šādas papildu maksas pieprasīšana netiešā veidā iespējams konstatēt, ja piegādātājs nepamatoti sadārdzina attiecīgās preces cenu, iekļaujot tajā loģistikas pakalpojumu u.tml. izdevumus.

Kaut arī darījuma pusēm ir rīcības brīvība noteikt līgumā izmaksu segšanas kārtību saistībā ar preču piegādi mazumtirgotājam, situācijā, kad starp pusēm nepastāv līdztiesība darījuma būtiskāko jautājumu saskaņošanā, jo mazumtirgotājam nav alternatīvas iespējas saņemt konkrētajā ģeogrāfiskajā tirgū līdzvērtīgu preci, piegādātāju nepieciešams ierobežot attiecībā uz negūtās peļņas kompensācijas pieprasīšanu no mazumtirgotāja. Līdz ar to nepieciešams papildināt NMPAL 6.pantu un 7.pantu ar atsauci, ka arī piegādātājam aizliegts pieprasīt no mazumtirgotāja kompensāciju par negūto peļņu B2B attiecību rezultātā.

#### **4.4. Kompensācija par izdevumiem, kas nav saistīti Business to Business attiecībām**

No B2B attiecībām izriet pušu tiesības un pienākumi saistībā ar konkrētu līguma priekšmetu, proti, par noteiktas preces vai preču grupas piegādi konkrētai tirdzniecības vietai vai preču glabātuvei par atlīdzību. Praksē puses norunā arī samaksas termiņus, saistību nodrošinājumus, sankcijas, kārtību, kādā veicami grozījumi vai izbeidzamas līgumtiesiskās attiecības, un strīdu izskatīšanas kārtību. Izdevumi, kas nav tieši saistīti ar B2B attiecībām, piemēram, investīcijas jaunu mazumtirdzniecības vietu atvēršanai vai esošās atjaunošanai vai mārketinga pakalpojumi, nevar tikt iekļauti piegādes līgumā.

Analizējot Lietuvas likumu “Par mazumtirgotāju negodīgas prakses aizliegumu mazumtirgotājam”,<sup>206</sup> konstatējams, ka šajā regulējumā ir noteikts aizliegums

---

<sup>206</sup> Likuma “Par mazumtirgotāju negodīgas prakses aizliegumu mazumtirgotājam” 3.panta pirmās daļas 3.punkts.

mazumtirgotājam tieši vai netieši pieprasīt piegādātājam atlīdzināt izmaksas par jaunu tirdzniecības platību (veikalu) ierīkošanu un veco tirdzniecības platību atjaunināšanu.

Saskaņā ar Ungārijas NTP aizlieguma likumu attiecībā ar lauku un pārtikas produktu piegādātājiem B2B attiecībā aizliegts nodibināt saistības, atbilstoši kurām risks tiek sadalīts tā, ka tas dod vienpusēju priekšrocību tirgotājam.

KP ir norādījusi, ka preču piegādes kontekstā mazumtirdzniecībā esošam tirgus dalībniekam aizliedz piegādātājiem piemērot vai uzspiest netaisnīgus un nepamatotus maksājumus, kas līgumos tiek dēvēti arī par sadarbības maksu, maksājumu tirdzniecības veicināšanai u.c. Šādi maksājumi bez adekvāta pretpakalpojuma būtībā ir maksa par preces iekļaušanu/atrašanos veikala sortimentā un ir veids, kā mazumtirgotājam samazināt tā izdevumus sakarā ar jaunatveramu mazumtirdzniecības vietu.<sup>207</sup>

KP ieskatā, atsevišķi vērtējamas situācijas, kad par noteiktiem mārketinga pakalpojumiem konkrētu piegādātāja preču popularizēšanai mazumtirgotājs pieprasa piegādātājam kompensēt šādas izmaksas. Šādu izmaksu kompensēšana ir tieši saistīta ar B2B attiecībām, kur mazumtirgotājs veic mārketinga pasākumus, piemēram, akcijas, reklāmas kampaņas, izkārtnu, stendu uzstādīšana, ar mērķi paaugstināt piegādāto preču realizāciju. Taču izmaksu pieprasīšana bez ekonomiska pamatojuma, t.i., neatkarīgi no tā, vai piegādātājs tam ir piekritis vai saņēmis labumu, atzīstama par nesaderīgu ar NMPAL mērķi.

Minētais aizliegums ir nepamatoti attiecināts tikai uz pārtikas preču mazumtirgotāju, jo praksē var pastāvēt situācijas, kad nepārtikas mazumtirgotājas vai arī piegādātājs veic izdevumus ar nolūku palielināt preču atpazīstamību un realizāciju, vienpusēji uzspiežot līguma otrai pusei veikt šādu izdevumu kompensāciju. Piemēram, mobilo iekārtu ražotājs, veicot reklāmas kampaņu jaunajam produktam, tādējādi radot pieprasījumu pēc tā, norāda, kādos mazumtirdzniecības punktos jauno produktu iespējams iegādāties. Ievērojot, ka mobilo iekārtu ražotājam šajā situācijā ir spēcīgāka sarunu vešanas pozīcija pret mazumtirgotāju, kas vēlas iekļaut attiecīgo produktu savā preču sortimentā, ražotājs ir spējīgs pieprasīt radušos izdevumu kompensāciju.

Atbilstoši NMPAL 6.panta 10.punktam pārtikas preču mazumtirgotājam ir aizliegts pieprasīt jebkāda veida samaksu no piegādātāja par patērētāju sūdzību izskatīšanu par nekvalitatīvām precēm, izņemot gadījumu, kad pamatotas patērētāju sūdzības izriet no apstākļiem, par kuriem ir atbildīgs piegādātājs. Proti, ja preču sastāvs ir neatbilstošs produkcijas iepakojumam, precēs ir svešķermeņi, kuriem tajos nav jābūt, vai precei ir citi kvalitātes trūkumi), tad atbildība iestājas piegādātājam, kas šo precī piegādājis mazumtirgotājam.<sup>208</sup> No

---

<sup>207</sup> KP. Negodīgas mazumtirdzniecības prakses aizlieguma likuma piemērošanas vadlīnijas. 8.lpp

<sup>208</sup> Turpat.

minētā secināms arī *vice versa* apgalvojums, proti, atbildība par nekvalitatīvu preci iestājas mazumtirgotājam, ja prece tiek realizēta pēc tam, kad piegādātā prece tiek glabāta neatbilstošos apstākļos, vai attiecīgās preces specifisku pazīmju dēļ ir zaudējusi kvalitāti.

Salīdzinājumam, Ungārijas NTP aizlieguma likumā attiecībās ar lauku un pārtikas produktu piegādātājiem konkrēti noteikts, ka tirgotājs ir tiesīgs atgriezt preci piegādātājam, ja prece ir bojāta.<sup>209</sup> Tad piegādātājam jāatpērk no tirgotāja attiecīgā prece vai jāsamazina defektīvās preces cena. Savukārt Čehijas mazumtirdzniecības regulējumā noteikts, ka par NTP mazumtirdzniecībā tiek uzskatīta mazumtirgotāja rīcība, pieprasot piegādātājam veikt auditu vai revīziju pēc mazumtirgotāja ieteiktā auditora/revidenta uz piegādātāja rēķina.<sup>210</sup> Turklāt mazumtirgotājam ir aizliegts pieprasīt uz piegādātāja rēķina veikt piegādāto pārtikas preču analīzi un citas pārbaudes. NMPAL analogiska norma ir ietverta Lietuvas regulējumā, kur mazumtirgotājs ir tiesīgs pieprasīt no piegādātāja izmaksu segšanu par patērētāju sūdzību izskatīšanu vienīgi tad, ja tikai piegādātāja vainas dēļ attiecīgā prece ir bijusi nekvalitatīva vai neatbilstoša. Turklāt šādā gadījumā mazumtirgotājam ir tiesības pieprasīt kompensāciju tikai faktisko izdevumu apmērā. Turpretī Čehijas regulējums mazumtirdzniecības jomā nosaka, ka mazumtirgotājam ir aizliegts pieprasīt no piegādātāja kompensāciju, ja tā vaina netika konstatēta konkurences uzrauga izskatāmajā lietā par mazumtirgotājam piemērotām sankcijām no konkurences uzrauga puses. Analogisks regulējums noteikts arī NTP aizlieguma likumā attiecībās ar lauku un pārtikas produktu piegādātājiem.

NMPAL 6.panta 14.punkts paredz aizliegumu pārtikas preču mazumtirgotājam piemērot vai uzspiest piegādātājam kompensēt mazumtirgotājam radušās administrēšanas izmaksas, kas saistītas ar mazumtirdzniecības darba organizēšanu, piemēram, izmaksas, kas pārtikas preču mazumtirgotājam rodas paplašināta sortimenta gadījumā, ievadot preču kodus sistēmā vai veicot cenu zīmju izmaiņas tirdzniecības zālēs.

Ņemot vērā minēto, kompensācijas par izdevumiem, kas nav saistīti B2B attiecībām, aizliegums ir piemērojams B2B attiecībām, kurās ir noteikta atbildības, risku un izmaksu pārņemšana uz sadarbības partneri pretēji normatīvajam regulējumam, t. sk. *Incoterms* un Civillikumam. Ar B2B attiecībām nesaistītie izdevumi ir mazumtirgotāja ieguldījumi jaunatveramajās tirdzniecības telpās, tirgus dalībnieku administrēšanas izmaksas un loģistikas pakalpojumi, ja šādu pakalpojumu apmaksu puses iepriekš nav brīvprātīgi vienojušās.

Ņemot vērā minēto un šī darba 3.nodaļā izvērtētos priekšnoteikumus, pamatojoties uz kuriem piegādātājs spējīgs īstenot NMP, nepieciešams papildināt NMPAL 6.pantu un 7.pantu

---

<sup>209</sup> Ungārijas NTP aizlieguma likumā attiecībās ar lauku un pārtikas produktu piegādātājiem 3.nodaļa.

<sup>210</sup> Čehijas likums "Par būtisku ietekmi tirgū, pārdodot lauksaimniecības un pārtikas produktus, un tās ļaunprātīgu izmantošanu" 4.pants.

ar atsauci, ka arī piegādātājam aizliegts pieprasīt mazumtirgotājam kompensēt izdevumus, kas nav saistīti ar B2B attiecībām.

#### **4.5. Preču vai pakalpojumu iegāde no trešajām personām**

NMPAL 6.panta pirmās daļas 5.punkts nosaka pārtikas preču mazumtirgotājam aizliegumu uzspiest piegādātājam iegādāties preces (piemēram, noteikta veida vai standarta paletes, kas nepieciešamas preču izvietojšanai), pakalpojumus (piemēram, konkrētas grāmatvedības programmas vai datorprogrammas, kas nepieciešamas darbam) vai kādu citu īpašumu no mazumtirgotāja norādītās trešās personas.<sup>211</sup>

Piemēram, saskaņā ar Lietuvas likuma “Par mazumtirgotāju negodīgas prakses aizliegumu mazumtirgotājam” 3.panta pirmās daļas 4.punktu mazumtirgotājam ir noteikts vispārējs aizliegums pieprasīt piegādātājam iegādāties preces vai pakalpojumus no trešajām personām, kuras konkrēti norādījis mazumtirgotājs.

Salīdzinot minēto aizliegumu ar NMPAL, jāsecina, ka nacionālais regulējums paredz izņēmumus, kad pārtikas preču mazumtirgotājs ir tiesīgs pieprasīt piegādātājam iegādāties preci vai pakalpojumu no trešās personas. Proti, ja ir objektīvs pamatojums un noslēgta atsevišķa rakstveida vienošanās par šo preču vai pakalpojumu pirkšanu. Minētais izņēmums ir vērtējams kritiski, jo gadījumā, ja mazumtirgotājs norāda uz ekonomiskiem apsvērumiem saistībā ar vienotas grāmatvedības sistēmas izmantošanu, atvieglojot tā organizatorisko darbību, kā arī šajā sakarā ir noslēgta rakstiska vienošanās ar piegādātāju, tas neliecina par NMPAL regulējuma ievērošanu.

Lai piemērotu šādu izņēmumu jāpastāv kumulatīviem nosacījumiem – objektīvs pamats un rakstiska vienošanās. Kaut arī pārtikas preču mazumtirgotājs ir spējīgs izskaidrot objektīvu pamatojumu, tomēr izšķiroša nozīme ir rakstiskai vienošanai, kas atspoguļo pušu faktisko brīvprātīgo gribu. Par pamatotu mazumtirgotāja pieprasīšanu piegādātājam iegādāties noteiktas lietas no trešajām personām nevar uzskatīt formālu rakstiskas vienošanās pastāvēšanu. Šajā situācijā ir vērtējams vienošanās saturs un piegādātājam uzliktais finansiālais slogs, proti, vai ar preču vai pakalpojumu iegādi no trešajām personām piegādātāja intereses uz brīvu uzņēmējdarbību netiek ierobežotas.

Prasība iegādāties preces vai pakalpojumus no trešajām personām var tikt izteikta arī mazumtirgotāja virzienā. Proti, piegādātāja noieta varas ietekmē, piemēram, nepārtikas preču mazumtirgotājs ir spiests pielāgoties piegādātāja prasībai par noteiktu manekenu iegādi, lai

---

<sup>211</sup> KP. Negodīgas mazumtirdzniecības prakses aizlieguma likuma piemērošanas vadlīnijas. 10.lpp.

nodrošinātu piegādātāja apģērbu demonstrēšanu un atpazīšanu. Tādējādi, lai nodrošinātu MVU mazumtirgotāju aizsardzību no piegādātāju NMP izpausmēm saistībā ar prasībām par preču/pakalpojumu iegādi no trešajām personām, nepieciešams veikt papildinājumus NMPAL 6.pantu un 7.pantā.

#### **4.6. Zemākās cenas nodrošināšana**

Atbilstoši NMPAL 6.panta pirmās daļas 6.punktam pārtikas preču mazumtirgotājam ir aizliegts B2B attiecībās noteikt, lai piegādātājs nodrošina zemāko iepirkuma cenu. Jāpiekrīt KP atziņai, ka šāda noteikuma piemērošana nepamatoti ierobežo piegādātāja spēju brīvi un patstāvīgi noteikt iepirkuma cenu katram no saviem mazumtirgotājiem un rada iepirkumu cenas izlīdzināšanās risku, un padara prognozējamāku citu kooperāciju cenu politiku.<sup>212</sup> KP ir norādījusi, ka attiecībā uz nepārtikas preču mazumtirdzniecību, vienošanās par zemākās cenas nodrošināšanu, ir skatāma caur KoL 11.panta noteikumiem.<sup>213</sup> Saskaņā ar KoL 11.panta pirmās daļas 1.punktu piegādātāja un mazumtirgotāja vienošanās par zemākās iepirkuma cenas noteikšanu uzskatāma par aizliegto vertikālo vienošanos.<sup>214</sup>

Piemēram, SIA "Optimums" lietā tiesa secināja, ka SIA "Optimums" bija noteikusi saviem sadarbības partneriem minimālās tālākpārdošanas cenas, tādējādi ierobežojot sadarbības partneru autonomiju patstāvīgi noteikt mazumtirdzniecības cenas.<sup>215</sup> Ievērojot, ka lietā izvērtētie līgumi būtībā ierobežoja cenas mazumtirdzniecībā, šādu līgumu mērķis bija ierobežot konkurenci. Turklāt, kamēr minēto lietu izskatīja KP, iestāde norādīja, ka cenu veidošanas konfidencialitāte un neaurspīdīgums ir būtisks konkurences elements, kas savukārt veicina konkurenci citu elementu starpā – kvalitāte, efektivitāte. Izveidojusies situācija radīja cenu konkurences situācijas vājināšanos.<sup>216</sup>

Attiecībā uz zemākās cenas nodrošināšanas aizliegumu, Lietuvas mazumtirdzniecības regulējumā ir noteikts aizliegums mazumtirgotājam pieprasīt piegādātājam vienādot mazumtirgotājam piegādājamo preču cenas ar cenām, saskaņā ar kurām piegādātājs piegādā attiecīgās preces trešajām personām.

---

<sup>212</sup> KP. Negodīgas mazumtirdzniecības prakses aizlieguma likuma piemērošanas vadlīnijas. 11.lpp.

<sup>213</sup> Turpat.

<sup>214</sup> Ministru kabineta 2008.gada 29.septembra noteikumi Nr.797 "Noteikumi par atsevišķu vertikālo vienošanos nepakļaušanu KoL 11.panta pirmajā daļā noteiktajam vienošanās aizliegumam". 2.1.punkts.

<sup>215</sup> Administratīvās apgabaltiesas 2013.gada 7.oktobra spriedums lietā Nr.A43013212. Pieejams: [http://www.kp.gov.lv/files/pdf/e02-45\\_2012\\_optimums\\_aa.pdf](http://www.kp.gov.lv/files/pdf/e02-45_2012_optimums_aa.pdf) [aplūkots 2017.gada 16.aprīlī]

<sup>216</sup> KP 2012.gada 8.jūnija lēmums lietā Nr.E02-45 "Par pārkāpuma konstatēšanu un naudas soda uzlikšanu. Par Konkurences likuma 11.panta pirmās daļas 1.punktā noteikto aizlieguma pārkāpumu SIA "Optimums" darbībā". Pieejams: <http://www.kp.gov.lv/files/pdf/hDdtMpqrN7.pdf> [aplūkots 2017.gada 16.aprīlī]

Salīdzinājumam, Čehijas likumā “Par būtisku ietekmi tirgū, pārdodot lauksaimniecības un pārtikas produktus, un tās ļaunprātīgu izmantošanu” noteikts, ka mazumtirgotājam ir aizliegts ieviest vai saņemt jebkāda veida samaksu vai atlaidi, par ko puses nav rakstiski vienojušās pirms attiecīgo preču piegādes, uz ko mazumtirgotājs iecerējis attiecināt maksas atvieglojumus. Turklāt saskaņā ar šo regulējumu mazumtirgotājam ir aizliegts mainīt pasūtīto preču galīgo cenu, piemēram, muižošanas izdevumus noteikt kā piegādātāja izdevumus.

Viena no NMP izpausmēm ir mazumtirgotāju spēja pieprasīt no piegādātājiem zemākas cenas nekā tie var atļauties piedāvāt. KP minēto parādību ir nosaukusi par “ūdensgultas efektu”.<sup>217</sup> Ūdensgultas efekta pamatā ir mazumtirgotāja un piegādātāja spēku mijiedarbība. Jo izteiktāks ūdensgultas efekts, jo tirgus dalībniekam lielāka ietekme tirgū, kas turpmāk var vieglāk radīt zaudējumus līguma pusei.<sup>218</sup>

Ūdensgultas efekts izpaužas tirgus dalībnieka spējā pieprasīt atlaides otrai pusei. Spriedumā lietā *Michelin II*<sup>219</sup> 240.punktā ir nostiprināts, ka, piemērojot tādu atlaižu sistēmu, kas nosaka konkurentiem noteikt “negatīvas cenas” tirdzniecības nodrošināšanai, ir jāizvērtē visi apstākļi kopumā, tostarp atlaižu piešķiršanas kritēriji un noteikumi, un jāizvērtē, vai ar šīm atlaidēm, sniedzot priekšrocības, kas nav balstītas ne uz vienu ekonomiski pamatotu apsvērumu, tiek atņemta vai ierobežota tirgus dalībnieka izvēles iespēja attiecībā uz tā iepirkumu avotiem, liegta konkurentiem pieeja tirgum, piemēroti tirdzniecības partneriem atšķirīgi nosacījumi līdzvērtīgos darījumos vai pastiprināts dominējošais stāvoklis, traucējot konkurenci.

No minētā izriet, ka jebkurām atlaidēm vai zemākajai cenai, ko pieprasa mazumtirgotājs, ir tendence ierobežot piegādātāja izvēli attiecībā uz finansiāli izdevīgu preču noietu, un tāpēc tas *prima facie* ir atzīstams par ļaunprātīgu mazumtirgotāja rīcību, kurai ir nepieciešams objektīvs pamatojums.<sup>220</sup>

Salīdzinājumam, Ungārijas NTP aizlieguma likumā noteikts, ka attiecībās ar lauku un pārtikas produktu piegādātājiem tirgotājam ir aizliegts pieprasīt no piegādātāja preču piegādi pēc atlaižu termiņa par cenām, atbilstoši kurām akcijas laikā tirgotājs tās realizējis gala patērētājam. Piemēram, mazumtirgotājs iegūst atlaidi no piegādātāja, kuru daļēji nodod tālāk gala patērētājam, tādējādi tiek palielināti pārdošanas apjomi, kuru piegādātājs sedz, novirzot daļu no pārējo mazumtirgotāju pārdošanas apjomiem uz darījuma partneri, kam piemērojama lielāka atlaide. EK nostāja retroaktīvo atlaižu jautājumā ir balstīta uz apsvērumu, ka šīs atlaides

<sup>217</sup> KP noslēguma ziņojums. Ikdienas patēriņa preču mazumtirdzniecības tirgus uzraudzība. <http://www.kp.gov.lv/documents/5e1d149d42ff9d9b56f2bdfbc804083602b9d953> [aplūkots 2017.gada 16.aprīlī]

<sup>218</sup> Turpat.

<sup>219</sup> Eiropas Savienības (bij. Kopienu) tiesas 2003.gada 30.septembra spriedums lietā Nr.T-203/01 *Michelin/Komisija* (Michelin II; Recueil).

<sup>220</sup> EST 2012.gada 19.aprīļa spriedums lietā Nr.C-549/10 P *Tomra Systems u.c./Komisija*.

ļauj spēcīgākam tirgus dalībniekam piemērot “negatīvas” vai “ļoti zemas” cenas, kā rezultātā tiek piedāvātas “ļoti zemas, pat negatīvas cenas”, kas nav ekonomiski pamatotas, tādā veidā tiek noteikts cenu līmenis, zem kura šīs cenas būtu izslēdzamas vai plēsonīgas.

ES judikatūrā lietā par dominējoša stāvokļa ļaunprātīgu izmantošanu ir norādīts, ka cenas, kas ir zemākas par vidējām “mainīgajām” izmaksām (proti, tās, kuras mainās atkarībā no saražotā apjoma), principā ir jāuzskata par ļaunprātīgām, jo, piemērojot šādas cenas, tiek prezumēts, ka dominējošā stāvoklī esošam uzņēmumam ir viens vienīgs nolūks – izstumt no tirgus konkurentus. Turklāt cenas, kas ir zemākas par vidējām kopējām izmaksām, bet augstākas par vidējām mainīgajām izmaksām, tiek uzskatītas par ļaunprātīgām tad, kad to pamatā ir nolūks izstumt no tirgus konkurentu.<sup>221</sup> Aplūkojot minētās atziņas NMPAL kontekstā, jāsecina, ka tikai tirgus dalībnieks, kas atrodas dominējošā stāvoklī mazumtirdzniecības nozarē, ir spējīgs noteikt “plēsonīgas” cenas (angļu val. - *predatory prices*) līguma otrai pusei, jo tas pieņem darbojas neatkarīgi no saviem konkurentiem.

Mazumtirdzniecībā nav izslēgta iespēja, kad piegādātāji, lai atbalstītu MVU mazumtirgotājus, tieši tiem piemēro lielākas atlaides, lai noturētu tos aktīvus konkrētajā ģeogrāfiskajā tirgū, saglabājot formālu konkurenci starp mazumtirgotājiem.

No minētā izriet, ka B2B attiecībās, kur viens tirgus dalībnieks ir ekonomiski spēcīgāks, stiprākais tirgus dalībnieks ir spējīgs optimizēt sadarbības partnera piedāvātās iepirkuma (noieta) cenas (izmantojot atlaides, bonusus), tādējādi veicinot situācijas, kad otrai darījuma pusei sadarbība nav izdevīga un nes zaudējumus. Turklāt, ja apspiestai pusei trūkst alternatīvu iepirkuma (noieta) kanālu, kas būtu līdzvērtīgi pastāvošajām B2B attiecībām,<sup>222</sup> lai minētās darījuma puses turpmākā saimnieciskā darbība būtu peļņu nesoša un tā varētu turpināt darboties konkrētajā tirgū, rodas nepieciešamība sadarbībā ar MVU mazumtirgotājiem vai piegādātājiem kompensēt radušos zaudējumus, attiecīgi samazinot savas iepirkuma cenas vai palielinot savas produkcijas pārdošanas cenas.<sup>223</sup>

Nemot vērā minēto, ekonomiski un finansiāli spēcīgākie mazumtirgotāji un piegādātāji ir konkurētspējīgāki nekā MVU, līdz ar to ūdensgultas efekta rezultātā tiek apdraudētas MVU pastāvēšana attiecīgajā tirgus segmentā. Tādējādi ilgtermiņā zemāko cenu pieprasīšanas dēļ tirgū paliktu tikai lielākie tirgus dalībnieki, kuri nebija spiesti pazemināt gala cenas, t.i., rīkojās neatkarīgi no tirgus cenu svārstībām, saglabājot savu iepirkuma vai attiecīgi noieta varu.<sup>224</sup>

<sup>221</sup> Eiropas Savienības (bij. Kopienas) tiesas 1991.gada 3.jūlija spriedums lietā Nr.C-62/86 „AKZO pret Eiropas Komisiju”. 71.-72.punkts. Pieejams: <http://curia.europa.eu/juris/celex.jsf?celex=61986CJ0062&lang1=lv&type=TEXT&ancre> [2017.gada 25.aprīlī]

<sup>222</sup> Piemēram, veikalu pārklājuma vai atpazīstamības ziņā.

<sup>223</sup> KP noslēguma ziņojums. Ikdienas patēriņa preču mazumtirdzniecības tirgus uzraudzība. Pieejams: <http://www.kp.gov.lv/documents/5e1d149d42ff9d9b56f2bdbfc804083602b9d953> [aplūkots 2016.gada 16.jūnijā]

<sup>224</sup> Turpat.

## 4.7. Preču specifikācijas maiņa

NMPAL 6.panta pirmās daļas 7.punkts aizliedz pārtikas mazumtirgotājam mainīt preču specifikācijas, tai skaitā sortimentu, ja par to piegādātājam nav paziņots līgumā noteiktajā termiņā, kas nedrīkst būt īsāks par 10 dienām. Ar preces specifikāciju saprotama preces forma, izmērs, kvalitāte, šķira vai citas preces pazīmes. Savukārt 10 dienu termiņš ir uzskatāms par laika periodu no dienas, kad piegādātājam saskaņā ar līguma noteikumiem bija jāpiegādā prece mazumtirgotājam, atskaitot 10 dienas. Piemēram, ja saskaņā ar līguma noteikumiem piegādātājam katra mēneša 25.datumā ir jāpiegādā mazumtirgotājam vai jānodrošina

Jāatzīmē, ka arī Lietuvas likumā “Par mazumtirgotāju negodīgas prakses aizliegumu mazumtirgotājam” ir noteikts minimālais termiņš 10 dienu apmērā preču specifikācijas maiņas paziņojumam.<sup>225</sup>

Ievērojot, ka mazumtirdzniecības nozarei, it īpaši pārtikas mazumtirdzniecībai, ir raksturīgs, ka ik pa laikam var mainīties preču specifikācija vai piegādājama sortiments, piemēram, atkarībā no sezonas vai gaidāmajiem valsts vai reliģiskajiem svētkiem, lai spētu nodrošināt patērētāju pieprasījumam atbilstošu piedāvājumu, mazumtirgotājam var rasties nepieciešamība mainīt preču specifikāciju vai sortimentu.

Minētā aizlieguma mērķis ir aizsargāt piegādātāju no mazumtirgotāja nesavlaicīgiem paziņojumiem par preču sortimenta nomaiņu tirdzniecības vietā. Tādējādi piegādātājam tiek nodrošināta aizsardzība pret neparedzētiem izdevumiem saistībā ar mazumtirgotāja pieprasīto preču maiņu. Ievērojot minēto, likumdevējs ir noteicis, ka pārtikas mazumtirgotāja rīcība saistībā ar NTP īstenošanu mazumtirdzniecībā tiek uzskatīta tikai tad, ja tas piegādātājam pieprasa mainīt preču specifikāciju termiņā, kas ir īsāks par 10 dienām.

Neskatoties uz konkrēti noteikto termiņu preču specifikācijas maiņai, autora ieskatā, katras lietas faktiskie materiāli, kā arī attiecīgā tirgus dinamika un aktuālās tendences, ir skatāmi atsevišķi, turklāt ir jāņem vērā B2B attiecību ilgumu, preču specifikācijas maiņas regularitāti, kā arī piegādātāja un mazumtirgotāja ekonomisko neatkarību, t.i., spēju īsākā laikā veikt preču specifikācijas maiņu, lai nodrošinātu iespējami augstāku attiecīgās preces realizāciju, panākot abpusēju labumu.

---

<sup>225</sup> Likuma “Par mazumtirgotāju negodīgas prakses aizliegumu mazumtirgotājam” 3.panta pirmās daļas 6.punkts.

## 4.8. Preču atpakaļatdošanas veicinošie apstākļi

Pārtikas preču mazumtirdzniecībā ir ierobežota mazumtirgotāja rīcības brīvība attiecībā uz piegādāto preču atdošanu atpakaļ. Likumdevējs, paredzot šādu ierobežojumu NMPAL 6.panta 8.punktā, ir centies nodrošināt taisnīgu komercdarbības risku līdzsvaru starp piegādātāju un mazumtirgotāju, veicinot atbildīgu un izsvērtu preču piegāžu organizēšanu, jo, vērtējot vēsturisko mazumtirdzniecības regulējumu KoL 13.panta otrajā daļā, tas nebija pietiekams, līdz ar ko bija nepieciešams detalizētāk reglamentēt mazumtirgotāju un piegādātāju sadarbības principus.<sup>226</sup> Arī likumā “Par mazumtirgotāju negodīgas prakses aizliegumu mazumtirgotājam” ir līdzvērtīga norma.

KP ir skaidrojusi, ka minētā tiesību norma vērsta pret darbībām, kad mazumtirgotājs, neapdomīgi prognozējot tirgus tendences vai kļūdainas plānošanas rezultātā pasūtīto un nerealizēto precis atdod atpakaļ bez zaudējumu atlīdzināšanas, kas rodas šo preču piegādātājiem no preču atpakaļpieņemšanas. Līdz ar to mazumtirgotājam jāuzņemas atbildība par savu tieši veicamo komercdarbību un par nepareizu noieta plānošanu un preču iepirkuma apmēriem.<sup>227</sup>

Tāpat KP ir uzskaitījusi darbības, kas uzskatāmas par NMPAL 6.panta 8.punkta pārkāpumu, proti, tādu pasūtīto preču atdošana, kas kļuvušas nekvalitatīvas mazumtirgotāja vai tā darbinieku rīcības vai bezdarbības rezultātā, un līguma noteikumi, kas dod tiesības mazumtirgotājam pēc tā ieskata vienpusēji atdot iepriekš pasūtītās preces, tajā skaitā:

- 1) par preču atdošana atpakaļ jebkurā brīdī, piemēram, to derīguma termiņa laikā, tuvojoties preču derīguma termiņa beigām vai pēc derīguma termiņa beigām;
- 2) par preču atdošanu atpakaļ pēc preču pārdošanas veicināšanas pasākumiem (akcijām);
- 3) par preču atdošanu atpakaļ sakarā ar preču sortimenta optimizāciju;
- 4) par preču atdošanu atpakaļ sakarā ar preču pieprasījuma samazināšanos;
- 5) sezonas preču atdošanu atpakaļ;
- 6) noteikumi, kas pēc savas būtības aizstāj preču atpakaļatdošanu, piemēram, paredzot mazumtirgotājam samaksāt noteiktu maksu par preču neatdošanu atpakaļ.<sup>228</sup>

NMPAL 6.panta 8.punktā ir paredzēti divi izņēmuma gadījumi, kad mazumtirgotājs ir tiesīgs atdot atpakaļ preces piegādātājam. Šie gadījumi ir:

- 1) piegādātājs ir piegādājis mazumtirgotājam nekvalitatīvas preces;
- 2) piegādātājs ir piegādājis mazumtirgotājam jaunas un nezināmas preces, kuru piegādes vai piegādes apjoma palielinājuma iniciators ir piegādātājs.

<sup>226</sup> Likumprojekta “Negodīgas mazumtirdzniecības prakses aizlieguma likums” anotācija.

<sup>227</sup> KP. Negodīgas mazumtirdzniecības prakses aizlieguma likuma piemērošanas vadlīnijas. 12.lpp.

<sup>228</sup> Turpat.

Salīdzinājumam, Čehijas likumā “Par būtisku ietekmi tirgū, pārdodot lauksaimniecības un pārtikas produktus, un tās ļaunprātīgu izmantošanu” noteikts tikai pamats mazumtirgotājam atgriezt atpakaļ piegādātās preces piegādātājam. Proti, mazumtirgotājs ir tiesīgs atgriezt preci, ja piegādātājs ir pieļāvis nopietnu līguma pārkāpumu. Salīdzinot minēto ar nacionālo regulējumu, var secināt, ka par nopietnu pārkāpumu uzskatāms NMPAL gadījums, kad piegādātāja vainas dēļ piegādāta nekvalitatīva prece.

Vērtējot likuma “Par mazumtirgotāju negodīgas prakses aizliegumu mazumtirgotājam” ierobežojumus attiecībā uz mazumtirgotāju rīcību, jāsecina, cita starpā mazumtirgotājam ir aizliegts pieprasīt piegādātājam pieņemt nerealizēto produkciju. Taču, ja puses ir iepriekš ir noslēgušas rakstisku vienošanos, mazumtirgotājs ir tiesīgs atgriezt tādas preces, kurām nav derīguma termiņa, t.i., attiecīgās preces nebojājas, un tās joprojām ir augstas kvalitātes, vai arī preces, kurām līdz to derīguma termiņa beigām ir atlicis vismaz 1/3 no kopējā preces derīguma termiņa.<sup>229</sup>

Aplūkojot PTAL un KoL piedāvātās legāldefinīcijas jēdzienam ‘prece’, šajos normatīvajos aktos nav dots skaidrojums jēdzienam ‘nekvalitatīva prece’. Kopsakarā ar PTAL 27.panta analīzi jāsecina, ka par nekvalitatīvu preci NMPAL izpratnē saprotama prece, kas neatbilst līguma noteikumiem un precei raksturīgākajām pazīmēm. Piemēram, mazumtirgotājs un piegādātājs ir vienojušies par gāzēta minerālūdens piegādi 1,5 litra pudelēs, bet piegādātājs ir piegādājis negāzētu minerālūdeni ar zemeņu garšu.

Apskatot NMPAL, PTAL un KoL, termins ‘jauna prece’ detalizētāk nav skaidrots. KP informatīvajā materiālā<sup>230</sup> norādīts, ka par jaunu preci atzīst oriģinālu preci, kas līdz šim tirgū nav bijusi pieejama un patērētājiem nav zināma, preci, kas ir bijusi pieejama tirgū, bet kuras izplatīšanā patērētājiem piegādātājs nav izmantojis konkrētā mazumtirdzniecības uzņēmuma pakalpojumus, preci, kuras tirgošanas periods konkrētajā mazumtirdzniecības uzņēmumā nepārsniedz sešus mēnešus no pirmreizējās tirdzniecības uzsākšanas.

Jāatzīst, ka jēdziens, kas visbiežāk tiek sasaistīts ar jaunas preces radīšanu, ir inovācija. Inovatīva pieeja ietver sevī jau esošo metožu izmantošanu jauna, iepriekš nebijūša rezultāta sasniegšanai, t.i., jaunas preces radīšanai. Jēdziens “jauna prece” ir pašsaprotams, bet pastāv atšķirīgi uzskati par kritērijiem, pamatojoties uz kuriem produkts var būt jauns – ārējais veidols vai funkcionālais pielietojums, atšķirīgi jauninājumi un pielietojuma spektrs.<sup>231</sup> Piemēram, apģērbu industrijā katru sezonu notiek jaunu drēbju kolekciju skates, aktuālu apģērbu dizainu

<sup>229</sup> Likuma “Par mazumtirgotāju negodīgas prakses aizliegumu mazumtirgotājam” 3.panta pirmās daļas 7.punkts.

<sup>230</sup> NMPAL piemērošanas vadlīniju 12.lp. Pieejams: <http://kp.gov.lv/documents/18ffa4ccd6cb022dce229e5549de77544a53bc7f> [aplūkots 2017.gada 15.martā]

<sup>231</sup> Reichardt R., Competition through the Introduction of New Products. Princeton, N.J., ASV. Pieejams: <https://www.princeton.edu/~erp/ERParchives/archivepdfs/competition%20through%20the%20introduction%20of%20new%20products.pdf> [aplūkots 2017.gada 18.martā]

modelēšana, tomēr funkcionāli šīs “jauna prece” neatšķiras no drēbēm, kas jau ir radītas iepriekš.

Aplūkojot “jauna prece” ekonomiskā aspektā, ievērojot straujo pārtikas produktu tehnoloģijas attīstību līdzās sen lietotiem pārtikas produktiem ar tradicionālām sastāvdaļām, tirdzniecībā tiek piedāvāts arvien vairāk jaunu produktu. Tie ir jauni ne tikai pēc savas receptūras un sastāva, bet arī tādēļ, ka tie ir bagātināti ar noteiktām aktīvām vielām, kā, piemēram, vitamīniem, baktērijām vai minerālvielām, un arī tādēļ, ka tie tiek laisti tirgū kā īpašas kategorijas produkti, piemēram, uztura bagātinātāji.

Aplūkojot ģenerālvokāta L.A. Hēlhuda (L. A. Geelhoed) secinājumus par lietu *HLH Warenvertrieb GmbH pret Vācijas Federatīvo Republiku*, tika uzsvērts ka, līdztekus jaunām zinātnisko pētījumu atziņām, kuru rezultātā rodas jauni pārtikas produkti un zāles, pieaug arī zināšanu apjoms par riskiem, kas sasaistīti ar noteiktu pārtikas produktu un zāļu lietošanu. No juridiskā aspekta, šajā jomā ir vērojamas straujas izmaiņas, jo ar pārtikas produktu un zāļu lietošanu saistītās iedzīvotāju vajadzības liek likumdevējam pielāgot likumdošanu tirgus attīstībai un tehnisko, kā arī zinātnisko pētījumu jaunākajām atziņām. Kopienu likumdevējam ir vēl kāds īpašs uzdevums brīvas preču aprites nodrošināšanai attiecībā uz šiem produktiem, proti, panākt valstu tiesību sistēmu saskaņošanu un nepieciešamo saderību to piemērošanā.<sup>232</sup>

Ar jaunas preces laišanu apgrozībā praksē līdz galam neatrisināts jautājums ir par to, vai jaunā prece veido jaunu tirgu vai palielina konkurenci jau pastāvošajā tirgū, t.i., izšķirošā nozīme ir attiecīgās jaunās preces aizstājamībai, piemēram, SNIP testa rezultāti. Tiesa lietā *AstraZeneca AB un AstraZeneca plc pret Eiropas Komisiju* norādīja, ka attiecībā uz farmaceitisko produktu [preču] tirgiem jaunas preces, kas aizstāj tirgū jau esošu preci, pārdošanas apjoma pieauguma pakāpeniskais raksturs nav pietiekams iemesls, lai secinātu, ka šī jaunā prece noteikti īsteno būtisku konkurences spiedienu attiecībā uz tirgū jau esošo preci.<sup>233</sup>

Turklāt ģenerālvokāts Jans Mazaks (Jan Mazak) savos secinājumos<sup>234</sup> par minēto lietu norādījis, ka jaunā produkta pārdošanas pieauguma pakāpeniskais raksturs jeb ‘inerce’, aizstājot esošo produktu, ir nozīmīgs elements tirgus noteikšanai, jo attiecīgā gadījumā var norādīt, ka eksistējošais produkts īsteno būtisku konkurences spiedienu uz jauno produktu,

---

<sup>232</sup> Ģenerālvokāta L.A. Hēlhuda 2005.gada 3.februāra secinājumi lietā Nr.C-211/03 *HLH Warenvertrieb GmbH pret Vācijas Federatīvo Republiku*, Pieejams: <http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=produkta%2Brealiz%25C4%2581cijas%2Btermi%25C5%2586%25C5%25A1&docid=49907&pageIndex=0&doclang=lv&mode=req&dir=&occ=first&part=1&cid=871847#ctx1> [aplūkots 2017.gada 16.martā]

<sup>233</sup> EST 2012.gada 6.decembra spriedums lietā Nr.C-457/10 P *AstraZeneca AB un AstraZeneca plc pret Eiropas Komisiju*, Pieejams: <http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=jauna%2Bprece&docid=122786&pageIndex=0&doclang=lv&mode=req&dir=&occ=first&part=1&cid=411755#ctx1> [aplūkots 2017.gada 16.martā]

<sup>234</sup> Ģenerālvokāta Jan Mazak 2012.gada 15.maija secinājumi lietā Nr.C-457/10 P *AstraZeneca AB un AstraZeneca plc pret Eiropas Komisiju*, Pieejams: <http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=jauna%2Bprece&docid=122786&pageIndex=0&doclang=lv&mode=req&dir=&occ=first&part=1&cid=411755#ctx1> [aplūkots 2017.gada 16.martā]

No konkurences tiesību viedokļa jauna prece jāvērtē, ievērojot tās strukturiskās, vizuālās, funkcionālās un ražošanas atšķirības kopsakarā ar tās savstarpēju aizstājamību ar jau tirgū esošām precēm. Tāpat būtiski ņemt vērā preces specifiskās īpašības, piemēram, paaugstināta pretestība pret mitrumu, kvalitāte, kā arī izmaksas, kas to atšķir no citām precēm.<sup>235</sup>

Lietā *France Télécom SA pret Eiropas Kopienu Komisiju* tiesa ir atzinusi, ka divi produkti ar līdzīgām funkcijām, kuru aizstājamība nav simetriska un kuru savstarpējo saistību raksturo viena aizstāšana ar otru, nepieder vienam produktu tirgum, pat ja pirmā aizstāšana ar otro konkrētā laika posma beigās nav notikusi līdz galam.<sup>236</sup>

Attiecībā uz jaunu preci kā jauno tehnoloģiju tiesa lietā *Sniace, SA pret Eiropas Kopienu Komisiju* norādīja, ka jauna tehnoloģija ir procesu kopums, ko izmanto noteikta produkta ražošanai un kuru raksturo mazāks ražošanas posmu skaits, īsāki termiņi procesos, mazāka izejvielu izmantošana un slēgti ražošanas cikli.<sup>237</sup>

Ievērojot minēto, ar jēdzienu ‘jauna prece’ konkurences noteikumu izpratnē saprotama prece/pakalpojums, kas pēc strukturiskās, vizuālās, funkcionālās un ražošanas metodoloģijas atšķiras no jau tirgū esošām precēm un no tās laišanas apgrozībā nav pagājuši vairāk kā seši mēneši. Turklāt jāņem vērā patērētāja zinātība par attiecīgās ‘jaunās preces’ pieejamību tirgū.

#### 4.9. Atlīdzība par preču pārdošanas veicināšanas pasākumiem

NMPAL 6.panta 9.punktā noteikts, ka pārtikas preču mazumtirgotājam aizliegts pieprasīt piegādātājam veikt maksājumus par pārdošanas veicināšanas pasākumiem. KP norāda, ka mazumtirgotājam ir pienākums uzņemties segt daļu no pārdošanas veicināšanas izmaksām, par kurām vienojas abas puses, īpaši gadījumos, kad pārdošanas veicināšanas pasākumu iniciators ir mazumtirgotājs.<sup>238</sup> Likuma “Par mazumtirgotāju negodīgas prakses aizliegumu mazumtirgotājam” 3.panta pirmās daļas 8.punktā noteikts, ka mazumtirgotājam aizliegts

---

<sup>235</sup> Eiropas Savienības (bij. Kopienu) tiesas 2005.gada 14.aprīļa spriedums lietā Nr.T-88/01 *Sniace, SA pret Eiropas Kopienu Komisiju*, Pieejams: <http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=jauna%2Bprece&docid=60699&pageIndex=0&doclang=lv&mode=req&dir=&occ=first&part=1&cid=795532#ctx1> [aplūkots 2017.gada 16.martā]

<sup>236</sup> Eiropas Savienības (bij. Kopienu) tiesas 2007.gada 30.janvāra spriedums lietā Nr.T-340/03 *France Télécom SA pret Eiropas Kopienu Komisiju*, Pieejams: <http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=innovat%25C4%25ABvs%2Bprodukts&docid=82135&pageIndex=0&doclang=LV&mode=req&dir=&occ=first&part=1&cid=808383#ctx1> [aplūkots 2017.gada 16.martā]

<sup>237</sup> Eiropas Savienības (bij. Kopienu) tiesas 2005.gada 14.aprīļa spriedums lietā Nr.T-88/01 *Sniace, SA pret Eiropas Kopienu Komisiju*, Pieejams: <http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=jauna%2Bprece&docid=60699&pageIndex=0&doclang=lv&mode=req&dir=&occ=first&part=1&cid=795532#ctx1> [aplūkots 2017.gada 27.martā]

<sup>238</sup> KP. Negodīgas mazumtirdzniecības prakses aizlieguma likuma piemērošanas vadlīnijas. 13.lpp.

saņemt tiešu vai netiešu atlīdzību par preces pārdošanas veicināšanas pasākumiem, ko tas veic bez attiecīgas rakstiskas vienošanās ar piegādātāju par šādu izmaksu sadalījumu.

Preču pārdošanas veicināšanas pasākumi tiek veikti ar mērķi realizēt iespējami lielāku preču daudzumu. Šajā procesā ir ieinteresēts gan piegādātājs, gan mazumtirgotājs, līdz ar ko izdevumus par mārketinga pasākumiem jāsedz abiem vienlīdzīgās daļās. Preču realizācijas rādītāju paaugstināšanai mazumtirgotājs un piegādātājs var vienoties veikt dažādus pasākumus, tajā skaitā reklāmas, konkursus, loterijas u.tml, mudinot veikala apmeklētājus iegādāties attiecīgu preci.

Preces izkārtnē veikalā ir būtisks kritērijs, pēc kura vadoties veikala apmeklētājs spēj atpazīt konkrēto preci. Preces atpazīstama var būt pozitīva, negatīva vai neitrāla, ko papildus raksturo citi ne mazāk svarīgi apstākļi, piemēram, veikala personāla kvalifikācija, pakalpojumu kvalitāte, kam ir ietekme arī uz pārdodamajām precēm. Turklāt nozīme ir preces izkārtnes atrašanās vietai.

Lietā *Groupement d'achat Edouard Leclerc pret Eiropas Kopienu Komisiju* tiesa norādīja, ka piegādātāja atlases kritēriji ekskluzīvu parfimērijas izstrādājumu piegādei mazumtirgotājam, kur kosmētikas nodaļas fiziska nodalīšana no ikdienas preču tirdzniecības vietām, kas tiek pieprasīta nespecializētajiem veikaliem, neierobežo konkurenci un neliedz nespecializētās tirdzniecības veidiem iekļauties tirdzniecības tīklā.<sup>239</sup> Tas saskan gan ar ražotāju, gan ar patērētāju vēlmēm, proti, lai ekskluzīvu preču iegāde netiek sajaukta ar ikdienas patēriņa preču iegādi.

Kritērijs, kura vienīgais mērķis ir nodrošināt, lai mazumtirgotāja izkārtnē tās izskata dēļ nediskreditētu ekskluzīvu kosmētikas preču prestižo tēlu, principā ir likumīga prasība šādu preču izplatīšanai. Šāda kritērija neesamības gadījumā ekskluzīvas kosmētikas ekskluzīvo tēlu un tādējādi arī tās īpašās iezīmes varētu negatīvi ietekmēt to pārdošana mazumtirdzniecības veikalos, kuru izkārtnē patērētāju uztverē nepārprotami ir piederīga zemākās klases tirgum.

#### **4.10. Nepamatotu sankciju piemērošana**

Saskaņā ar NMPAL 6.panta pirmās daļas 11.punktu un NMPAL 7.panta 5.punktu mazumtirgotājam ir aizliegts noteikt netaisnīgas un nepamatotas sankcijas par līguma noteikumu pārkāpumu. Ievērojot, ka NMPAL darbības robežas ir noteiktas tika Latvijas

---

<sup>239</sup> Eiropas Savienības (bij. Kopienas) tiesas 1996.gada 12.decembra spriedums lietā *Groupement d'achat Edouard Leclerc pret Eiropas Kopienu Komisiju*, Pieejams: <http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=precis%2Bizk%25C4%2581rtojums&docid=103173&pageIndex=0&doclang=lv&mode=req&dir=&occ=first&part=1&cid=876992#ctx1> [aplūkots 2017.gada 30.martā]

teritorijas ietvaros, jāsecina, ka tirgus dalībnieku B2B attiecībām būtu piemērojamas nacionālās tiesību normas saistībā ar sankciju noteikšanu par līguma pārkāpumu.

Tā kā B2B attiecību pamatā ir civiltiesisks līgums, saistību, kas izriet no šī līguma, nodrošināšanai un izdevumu segšanas kārtībai iespējams piemērot tikai tādas saistību izpildes pastiprinājumus, kas atļauti attiecīgos privāttiesību materiāltiesiskajos normatīvajos aktos, piemēram, Latvijas CL. Atbilstoši CL regulējumam īpaši ir jāizceļ līgumsods institūts, kas ir piedzīvojis būtiskas izmaiņas saistītā ar tā apmēra ierobežojumu. Proti, CL 1716.panta trešā daļa paredz, ka līgumsoda apmērs nevar būt lielāks par 10 procentiem no pamatparāda vai no galvenās saistības apmēra. Arī attiecībā uz procentu pieaugumu noteikta konkrēta robeža, proti, procenti nevar pārsniegt pamatparāda apmēru.<sup>240</sup> Tādējādi par nepamatotu sankciju B2B attiecībās ir atzīstami CL 1716.panta trešajai daļai un CL 1763.panta 1.punktam neatbilstošs saistību pastiprinājums.

Salīdzinājumam, saskaņā ar Lietuvas Civillikuma no B2B attiecībām izrietošo saistību nodrošināšanai iespējams izmantot galvojumu, līgumsodu, ķīlas tiesības, rokas naudu utt., kur līdzēji var vienoties par katra saistību nodrošinājuma apmēru.<sup>241</sup> Pretēji CL 1716.pantā noteiktajam līgumsoda apmēra maksimālai robežai, Lietuvas Civillikumā nav konkrēti atrunāta nepamatoti liela līgumsoda robeža. Vienīgi vēršoties tiesā līguma puse ir spējīga lūgt samazināt netaisnīga līgumsoda apmēru, kur tiesai būtu katrā individuālā gadījumā jāvērtē, vai piemērotā sankcija nav acīmredzami pārmērīga.<sup>242</sup>

Kaut arī KP nepamatotu sankciju piemērošanu B2B attiecībās ir vērtējusi uzskaitot konkrētus piemērus,<sup>243</sup> nenorādot piemērojamo sankciju robežas vai apmērus, konkrētā situācijā analizējamās sankcijas ir izvērtējamas atbilstoši CL regulējumam.

---

<sup>240</sup> CL 1763.pants.

<sup>241</sup> Civil Code of the Republic of Lithuania [Lietuvas Republikas Civillikums]. Article 6.70. Pieejams: [http://www.wipo.int/wipolex/en/text.jsp?file\\_id=202088#LinkTarget\\_11533](http://www.wipo.int/wipolex/en/text.jsp?file_id=202088#LinkTarget_11533) [aplūkots 2017.gada 30.martā]

<sup>242</sup> Ibid. Article 6.73.

<sup>243</sup> KP. Negodīgas mazumtirdzniecības prakses aizlieguma likuma piemērošanas vadlīnijas. 13.-14.lpp.

## 5. AIZSARDZĪBAS MEHĀNISMU PROBLEMĀTIKA NEGODĪGAS MAZUMTIRDZniecības PRAKSES AIZLIEGUMA REGULĒJUMA PIEMĒROŠANĀ

Valstu nacionālajās tiesību sistēmās ir izstrādāti dažādi tirdzniecību reglamentējošie normatīvie akti, kuru mērķis ir noteikt tirdzniecības kārtību, kritērijus un ierobežojumus, kā arī atbildību un sankcijas. Katrai valstij ir sava izpratne un normatīvais regulējums par to, kādai ir jābūt tirdzniecībai. Dalībvalstis, kā arī ES, izmantojot dažādus instrumentus, ir paplašinājušas aizsardzību mehānismus, lai ierobežotu arvien vairāk praksē sastopamos NTP gadījumus. Latvijas tiesiskajā sistēmā par tirdzniecības noteikumu pārkāpšanu pastāv trīs atšķirīgi atbildības veidi, t.i., kriminālatbildība, administratīvā atbildība un civiltiesiskā atbildība.

Gan kriminālatbildības, gan administratīvās atbildības priekšnoteikums tirdzniecības noteikumu pārkāpšanas gadījumā ir kaitējums valsts interesēm. Civiltiesiskā atbildība par tirdzniecības noteikumu pārkāpšanu izriet no tirgus dalībnieka godīgas tirdzniecības prakses neievērošanas. Civiltiesiskās atbildības sliekšnis ir zemāks nekā kriminālatbildībai vai administratīvai atbildībai, jo civiltiesiskā atbildība rodas ar attiecīgā tirgus dalībnieka tiesību aizskaršanu un nav nepieciešams konstatēt valsts interešu aizskārumu, kā tas izriet, piemēram, no Krimināllikuma.<sup>244</sup> Līdz ar to praksē lielākoties tieši civiltiesiskā atbildība piemērojama par tirdzniecības prakses noteikumu pārkāpumiem B2B attiecībās.

Praksē ir gadījumi, kad formāla tiesību realizācija pēc būtības kļūst par citu tiesību subjektu interešu aizskārumu.<sup>245</sup> Viena no aizsardzības formām pret negodīgu personu tiesību īstenošanu, tajā skaitā godīgas tirdzniecības aizsardzību, civiltiesiskajā apgrozībā ir Civillikuma 1.pants. Šajā pantā noteikts, ka tiesības izlietojamas un pienākumi pildāmi pēc labas ticības. Izsakot minēto pantu šādā redakcijā, likumdevējs ir piešķīris šai tiesību normai lielu nozīmi, nostādot šo normu Civillikuma pašā sākumā.<sup>246</sup> Augstākās tiesas Senāts norādījis, ka labas ticības princips ir absolūts,<sup>247</sup> līdz ar to šis princips ir saistošs visiem tiesību subjektiem.

<sup>244</sup> Krimināllikuma 205.panta otrā daļa. Sk. arī Krastiņš U., Liholaja V., Niedre A. Krimināllikuma zinātniski praktiskais komentārs. Sevišķā daļa. 3.grāmata. AFS. 2007.

<sup>245</sup> Latvijas Republikas Civillikuma komentāri: Ceturtā daļa. Saistību tiesības. Autoru kolektīvs prof. K. Torgāna vispārīga zinātniskā redakcijā – R: Mans īpašums,1998, 142.lpp.

<sup>246</sup> Balodis K. Ievads civiltiesībās. Rīga: Apgāds Zvaigzne ABC, 2007, 285.lpp. Krons M. Civillikuma pirmais pants (Laba ticība kā tiesiskās rīcības kritērijs) // Tieslietu Ministrijas Vēstnesis, 1937, nr. 2, 271. lpp. 70.-80.lpp. Pieejams:[http://periodika.lv/periodika2-viewer/view/index-dev.html#panel:pp|issue:/p\\_001\\_tmve1937n02|article:DIVL398|query:Krons Laba ticība|issueType:P](http://periodika.lv/periodika2-viewer/view/index-dev.html#panel:pp|issue:/p_001_tmve1937n02|article:DIVL398|query:Krons Laba ticība|issueType:P)

<sup>247</sup> Latvijas Republikas Augstākās tiesas Senāta Civillietu departamenta 2013.gada 31.maija spriedums lietā Nr.SKC-130/2013.

Labas ticības princips subjektīvo tiesību un pienākumu īstenošanā sevī ietver ģenerāklauzulzu – “*laba ticība*”. Tas ir nenoteiktais tiesību jēdziens, kurā ir ietverti vispāršaistoša rakstura jēdzieni, kas jāpiepilda ar konkrētu saturu, lai tiesību normu varētu piemērot konkrētā dzīves gadījuma izšķiršanai.<sup>248</sup> Tiesību netaisnprātīga izlietošana ir skatāma caur labas ticības principa kā objektīva kritērija prizmu. Labas ticības princips nozīmē to, ka katram savas subjektīvās tiesības jāīsteno un subjektīvie pienākumi jāizpilda, ievērojot citu personu pamatotas intereses.<sup>249</sup> Proti, tiesību izlietošanas mērķim ir jāsakāms ar likuma mērķi, līdz ar to ļaunprātīga rīcība, kas ir pretēja likuma mērķim, ir aizliegta.

Piemēram, Vācijas Civillikumā ir ietvertas tiesību normas, kuras nosaka tirgus dalībnieku darījuma attiecību tipveida darījuma noteikumus, kad vienai no darījuma pusēm nākas piekāpties.<sup>250</sup> Turklāt Vācijā ir saistošs likums pret negodīgu konkurenci,<sup>251</sup> kas aizsargā gan patērētājus, gan konkurentus, gan arī citus tirgus dalībniekus. Šāds regulējums ir visaptverošāks, salīdzinot ar nacionālo regulējumu, jo paredz plašāku tiesību subjektu loku, kas bauda aizsardzību pret NTP.

EST ir norādījusi, ka nacionālā tiesa tikai izņēmuma kārtā, piemērojot ES tiesību sistēmai raksturīgo vispārējo tiesiskās drošības principu, var ierobežot iespēju visām ieinteresētajām personām atsaukties uz normu, kuru tā ir interpretējusi, lai apstrīdētu labā ticībā nodibinātās tiesiskās attiecības.

Lai varētu pieņemt lēmumu par šādu ierobežojumu, ir jāievēro divi pamatnosacījumi, proti, ieinteresēto personu labas ticības esamība un būtisku traucējumu rašanās.<sup>252</sup> Domājams, ka šādi minētais ierobežojums palīdz novērst gadījumus, kuros tirgus dalībnieki savas tiesības izmanto vai saistības pilda neattaisnojamā veidā vai neattaisnojamu mērķu sasniegšanai, rīkodamies pēc likuma vai tiesiska darījuma burta, taču pretēji to īstajiem mērķiem.<sup>253</sup> Tāpēc saskaņā ar labas ticības principu attiecīgai personai var tikt liegta subjektīvo tiesību izlietošana vai subjektīvo pienākumu izpilde, ja izrādās, ka otras puses pretējās intereses saskaņā ar tiesiskā regulējuma mērķi un konkrētās lietas apstākļiem ir atzīstamas par svarīgākām.<sup>254</sup>

---

<sup>248</sup> Balodis K. Ievads civiltiesībās.

<sup>249</sup> Balodis K. Labas ticības princips mūsdienu Latvijas civiltiesībās // Latvijas Vēstnesis, Jurista Vārds, 2002.gada 3.decembris, Nr.24.

<sup>250</sup> Civil Code in the version promulgated on 2 January 2002 (Federal Law Gazette [Bundesgesetzblatt] I page 42, 2909; 2003 I page 738), last amended by Article 4 para. 5 of the Act of 1 October 2013 (Federal Law Gazette I page 3719). Pieejams: [http://www.gesetze-im-internet.de/englisch\\_bgb/englisch\\_bgb.html#p0910](http://www.gesetze-im-internet.de/englisch_bgb/englisch_bgb.html#p0910) [aplūkots 2016.gada 15.decembrī]

<sup>251</sup> UWG. Pieejams: [http://www.gesetze-im-internet.de/englisch\\_uwg/englisch\\_uwg.html#p0025](http://www.gesetze-im-internet.de/englisch_uwg/englisch_uwg.html#p0025) [aplūkots 2017.gada 18.martā]

<sup>252</sup> EST 2010. gada 13. aprīlī spriedums lietā Nr. C-73/08 *Nicolas Bressol u.c., Céline Chaverot u.c. pret Gouvernement de la Communauté française*, 91.punkts.

<sup>253</sup> Balodis K. Labas ticības princips mūsdienu Latvijas civiltiesībās. Jurista Vārds. 2002. 3.decembris. Nr.24.

<sup>254</sup> Turpat.

Augstākā tiesas atzinusi, ka Civillikuma 1.pants ir jāvērtē plaši un to nedrīkst nepamatoti sašaurināt, jo vērtējums jādod abu konkrētās civiltiesiskās saistības dalībnieku darbībām izskatāmajā lietā.<sup>255</sup> Turklāt saskaņā ar Civilprocesa likuma 97.panta pirmo daļu kopsakarā ar Civillikuma 5.pantu tiesa izspiež lietu un vērtē pierādījumus pēc savas iekšējās pārlicības, kas pamatota uz tiesas sēdē vispusīgi, pilnīgi un objektīvi pārbaudītiem pierādījumiem, vadoties no tiesiskās apziņas, kas balstīta uz loģikas likumiem, zinātnes atziņām un dzīvē gūtiem novērojumiem. Atbilstoši iepriekš izklāstītajām pastāv neskaidrs un nepārredzams regulējums, kuram nav noteikti konkrēti, praksē izplatīti piemērošanas noteikumi.

Darījuma puse, kurai ir ievērojama tirgus vara ietekmē otru pusi, īstenojot NTP ar nolūku veikt vai ieviest izmaiņas retrospektīvu spēku. Piemēram, preču tirgotājs, nespējot realizēt preču ražotāja precī, ietur vai veic atvilkumus no izdevumiem par attiecīgo preču iegādi. Minētā darbība ir saistāma ar tirgotāja finanšu optimizāciju, kā rezultātā preču ražotāju tiesības uz darījumā sākotnēji nolīgto atlīdzinājumu par piegādātajām precēm tiek ierobežotas.<sup>256</sup>

Tādējādi darījuma pusēm nav izdevīgi paļauties un vadīties no abstrakta principa, kas katrā situācijā individuāli jāpiepilda ar normatīvo saturu. Tāpēc, autora ieskatā nepieciešams noteikt konkrētu godīgas tirdzniecības aizsardzību regulējošu tiesisku ietvaru, tostarp ar NTP raksturojošiem elementiem, kas jau pamatā nodrošina vadlīnijas un procedūru, kādā darījuma pusēm ir jārisina savstarpējie strīdi.

Ievērojot iepriekš minēto, konstatējams, ka labas ticības princips ir neskaidrs tiesību jēdziens, kas katrā situācijā individuāli jāpiepilda ar konkrētu saturu, lai var varētu to piemērot atbilstošā gadījumā. Saskaņā ar labas ticības principu jāvērtē abu pušu noslēgtā līguma noteikumi attiecībā uz pusēm pielīgto tiesību un pienākumu atbilstību Civillikuma 1.pantam. Līdz ar to tā piemērošana katram individuālam strīdam, kas izriet no darījuma pušu apsvērumiem, ir necaurskatāms process, turklāt uz to nevar paļauties un paredzēt drošu rezultātu. Proti, nepieciešamība piepildīt katru reizi ģenerālklausulu ar attiecīgajam darījumam raksturojošiem jēdzieniem, pušu pienākumiem un tiesībām, ir tiesas kompetencē. Tādējādi, neskatoties uz civilprocesā nostiprināto sacīkstes principu, Civillikuma 1.pants kā godīgas tirdzniecības aizsardzības forma nesasniedz optimālu vājākā tirgus dalībnieka aizskarto tiesību aizsardzību.

Kā jau tika noskaidrots iepriekš, spēkā esošā NMPAL tvērums regulē tikai vienpusējas tirgus dalībnieku darījumu attiecības. Proti, NMPAL attiecas tikai uz mazumtirgotājiem, aizliedzot tiem veikt negodīgas darbības un noteikt netaisnīgus termiņus norēķiniem par

---

<sup>255</sup> Latvijas Republikas Augstākās tiesas Senāta Civillietu departamenta 2013.gada 18.aprīļa lēmums lietā Nr.SPC-14/2013.

<sup>256</sup> Zaļā grāmata par negodīgu tirdzniecības praksi uzņēmumu savstarpējās attiecībās pārtikas un nepārtikas preču apgādes ķēdē Eiropā.

piegādātajām precēm, kā arī paredz atbildību par izdarītajiem pārkāpumiem. Tādējādi konstatējama būtiska kļūda NMP aizlieguma noteikumu pareizā piemērošanā, t.i., NMPAL ierobežojumi, tajā skaitā NMP izpausmju īstenošana, piemērojami tikai mazumtirgotājiem, nevis abām darījumu pusēm. Proti, šajā regulējumā nav paredzēta atgriezeniska saikne ierobežojumu par NTP attiecināšanā uz ražotāju. Piemēram, piegādātājs, kuram ir monopolstāvoklis vai ievērojama noieta vara vai mazumtirgotājam nepastāvot alternatīvām B2B attiecībām, ir spējīgs uzspiest netaisnīgus līguma noteikumus mazumtirgotājam, it īpaši MVU.

Šķīrējtiesas ir populārs mehānisms, ko vairāku dalībvalstu tirgus dalībnieki izmanto kā alternatīvu ilgajam un dārgajam tiesu procesam vispārīgās jurisdikcijas tiesā strīda izskatīšanai. Neskatoties uz minēto, tirgus dalībnieki, kas ir ekonomiskajā atkarībā no otra sadarbības partnera, izvairās no strīdu risināšanas un savu tiesisko interešu aizsardzības, jo baidās no pārkāpēja turpmākas rīcības, piemēram, pārtraucot sadarbību produktu iepirkšanā vai piegādē. Šāds pretspara un līdztiesības trūkums ir būtisks tirgus dalībnieka rīcību ietekmējošs elements, kura dēļ tam tiek radīts kaitējums.

Mediācija<sup>257</sup> kā alternatīva strīdu izšķiršana (no angļu val. – *Alternative Dispute Resolution*) ir viens no instrumentiem, kas tiek izmantots tirgus dalībnieku strīdu risināšanai un interešu saskaņošanai. Jānorāda, ka atbilstoši KP publiskotajām ziņām 2015.gadā tika īstenotas trīs mediācijas, novēršot dominējošā stāvokļa ļaunprātīgas izmantošanas gadījumus.<sup>258</sup> Pētot publiski pieejamos prakses materiālus par mediācijas izmantošanu tirgus dalībnieku strīdu risināšanai, autors neatrada konkrētus piemērus. Minētais liecina, ka mediācija netiek plaši izmantota NMP aizlieguma ierobežošanā. Turklāt, autora ieskatā, tas pamatojams ar viena tirgus dalībnieka pārkāpumu sarunu vešanas procesā gan pirms B2B attiecībā, to laikā, kā arī pēc, līdz ar ko objektīva un abpusēji pieņemama vienošanos starp attiecīgiem tirgus dalībniekiem ir maz iespējama.

Salīdzinājumam, atbilstoši Igaunijas KoL ietvaram ar negodīgu konkurenci saprotama NTP un darbības, kas ir pretējas labiem tikumiem un darījumu praksei, ieskaitot maldinošu informāciju, nepatiesas ziņas par konkurentiem.<sup>259</sup> Latvijā analogs regulējums noteikts KoL 18.pantā, atbilstoši kuram negodīga konkurence, tajā skaitā nepatiesas, nepilnīgas vai izkropļotas informācijas izplatīšana par citu tirgus dalībnieku vai tā darbiniekiem, kā arī par šā tirgus dalībnieka ražoto vai realizēto preču saimniecisko nozīmi, kvalitāti, izgatavošanas

---

<sup>257</sup> Mediācijas likuma 1.panta 1.punkts.

<sup>258</sup> KP prioritāte 2016.gadā: vienlīdzīga konkurence kā privāta un publiska atbildība. Pieejams: <http://www.kp.gov.lv/lv/aktualitates/519-kp-prioritate-2016-gada-vienlidziga-konkurence-ka-privata-un-publiska-atbildiba> aplūkots 2017.gada 10.aprīlī]

<sup>259</sup> Competition Act. [Konkurences likums] para. 50. Pieejams: <https://www.riigiteataja.ee/en/eli/519012015013/consolide> [aplūkots 2017.gada 11.aprīlī]

veidu, īpašībām, daudzumu, noderīgumu, cenām, to veidošanas un citiem noteikumiem, kas var šim tirgus dalībniekam nodarīt zaudējumus, ir aizliegta.

No minētiem normatīvajiem aktiem nošķirama ir komercprakse (uzvedība, apgalvojums, komerciāla saziņa, tirgvedība) vai bezdarbība (noklusējums), kas tieši saistīta ar tirdzniecības veicināšanu, preces (ķermeniskas vai bezķermeniskas lietas) pārdošanu vai pakalpojuma sniegšanu patērētājam,<sup>260</sup> nevis tirgus dalībnieku starpā. Saskaņā ar NKPAL mērķi šāds regulējums attiecināms uz komercpraksi, kura var vai varētu būtiski negatīvi ietekmēt vidusmēra patērētāja ekonomisko rīcību. Savukārt, ja komercprakses īstenotāja īstenotā prakse (darbība, bezdarbība) ir vērsta tikai uz citiem komersantiem [*autora piez. – tirgus dalībniekiem*], tā nepakļaujas negodīgas komercprakses tiesiskajam regulējumam.<sup>261</sup> Proti, NKPAL normas nav piemērojamas NMP aizlieguma kontrolēšanai.

Atgriežoties pie Igaunijas regulējuma, būtiski uzsvērt, ka tajā ir paredzēts cits atbildības instruments tirgus dalībnieka sodīšanai par ļaunprātīgu dominējošā stāvokļa izmantošanu. Saimnieciskās darbības apturēšana,<sup>262</sup> autora ieskatā, ir vienos no efektīvākajiem veidiem, kā nodrošināt NMPAL ievērošanu un NMP izpausmju izsaukšanu no B2B attiecībām. Tāpat līdzvērtīgs instruments tiesisko seku ziņā būtu uzskatāms KP lēmums par speciālās licences darbības apturēšanu vai anulēšanu ar mērķi veicināt NMPAL pārkāpēja iespējami ātrāku radītā pārkāpuma seku novēršanu.

Krimināllikuma<sup>263</sup> 205.panta otrā daļa paredz, ka par valsts institūciju izdoto tirdzniecības noteikumu apzinātu pārkāpšanu, ja ar to radīts būtisks kaitējums valstij vai ar likumu aizsargātām patērētāju interesēm, soda ar brīvības atņemšanu uz laiku līdz vienam gadam vai ar īslaicīgu brīvības atņemšanu, vai ar piespiedu darbu, vai ar naudas sodu. Arī Krimināllikuma 211.pantā un 212.pantā ir paredzēta kriminālatbildība attiecīgi par negodīgas konkurences īstenošanu un par konkurences aizsardzības un veicināšanas valsts institūcijas prasību nepildīšanu. Minētie nodarījumi ir materiāli, proti, lai konstatētu attiecīgā noziedzīgā nodarījuma sastāva pazīmes, nepieciešams izvērtēt, vai ir iestājušās būtiskas sekas likuma „Par Krimināllikuma spēkā stāšanās un piemērošanas kārtību” 23.panta izpratnē.<sup>264</sup> Turklāt tirgus dalībniekam var inkriminēt Krimināllikuma 211.pantā un 212.pantā noteiktos nodarījumus

---

<sup>260</sup> PTAC skaidrojums. Pieejams: <http://www.ptac.gov.lv/lv/content/negod-ga-komercprakse-un-rekl-ma> [aplūkots 2017.gada 11.aprīlī]

<sup>261</sup> Negodīgas komercprakses aizlieguma likums. 2.pants.

<sup>262</sup> Igaunijas KoL 73.<sup>5</sup>panta pirmā daļa.

<sup>263</sup> Krimināllikums. Latvijas Vēstnesis. Nr.199/200. Latvijas Republikas Saeimas un Ministru Kabineta Ziņotājs. 1998. 8.jūlijs. Nr.15.

<sup>264</sup> Būtisks kaitējums ir mantisks zaudējums, kas noziedzīga nodarījuma izdarīšanas brīdī nav bijis mazāks par piecu tai laikā Latvijas Republikā noteikto minimālo mēnešalgu kopsommu, un apdraudētas vēl citas ar likumu aizsargātās intereses vai nodarīts mantisks zaudējums, kas noziedzīga nodarījuma izdarīšanas brīdī nav bijis mazāks par desmit tai laikā Latvijas Republikā noteikto minimālo mēnešalgu kopsommu vai arī ievērojami apdraudētas citas ar likumu aizsargātās intereses.

vienīgi tad, kad ir stājies spēkā KP lēmums par pārkāpuma konstatēšanu, tiesiskā pienākuma uzlikšanu un naudas soda piemērošanu, bet attiecīgais tirgus dalībnieks to nepilda.

Ievērojot minēto, krimināltiesiskos instrumentus tirgus dalībniekam var piemērot tikai pēc tam, kad KP ir izskatījusi konkrēto NTP mazumtirdzniecībā administratīvi procesuālajā kārtībā, un pēc attiecīgā KP lēmuma spēkā stāšanās, konstatējot, ka tirgus dalībnieks realizējis NTP, šis tirgus dalībnieks nepilda lēmumā noteiktās prasības.

Tā kā NTP aizlieguma regulējumam ir civiltiesisks raksturs, jo, pirmkārt, B2B attiecību pamatā ir pušu darījums, līgums, vienošanās u.tml., par preču/pakalpojumu piegādi, otrkārt, abas darījuma puses, stājoties darījuma attiecībās, funkcionāli tiek uzskatītas par privāttiesību subjektiem. Līdz ar to no B2B attiecībām izrietošie strīdi, piemēram, zaudējumu atlīdzināšana, skatāmi civilprocesuālajā kārtībā, savukārt, ja B2B attiecību izvērtēšanas rezultātā konkurences uzraugs konstatē, ka viens no tirgus dalībniekiem īsteno NTP, tad strīds starp attiecīgo tirgus dalībnieku un konkurences uzraugu par pieņemto lēmumu skatāms administratīvi procesuālajā kārtībā.

Ņemot vērā, ka konkrētas nozares tirgus dalībnieki veido biedrības, asociācijas, apvienības, kolēģijas un citas nevalstiskas organizācijas, lai iegūtu vēlamās privilēģijas efektīvai attīstībai un saimnieciskās darbības veikšanai, arī šajās pašpārvaldēs tiek ieviesti kontroles mehānismi biedru tiesisko interešu aizsardzībai no citiem tirgus dalībniekiem. Piemēram, Latvijas Tirdzniecības un rūpniecības kamera ir brīvprātīga, politiski neitrāla biedrība, kurā apvienojušies visu Latvijas reģionu un tautsaimniecības nozaru mikro, mazie, vidējie un lieli uzņēmumi.<sup>265</sup> Latvijas Pārtikas Uzņēmumu Federācija veicina Latvijas Pārtikas pārstrādes nozares rentablu attīstību Latvijā un konkurētspēju eksportā, lobējot labvēlīgus tirgu regulējošus normatīvus un saimnieciskās darbības vidi, iegūstot valsts tiešu atbalstu nozarei, popularizējot Latvijas Pārtikas produktus vietējā patēriņa tirgū un aizstāvot Latvijas pārtikas uzņēmumu intereses eksporta tirgos.<sup>266</sup> Latvijas Pārtikas tirgotāju asociācija ir dibināta ar mērķi veicināt pārtikas mazumtirdzniecības kā nozares attīstību, risinot tos jautājumus, kas nozīmīgi tieši pārtikas mazumtirgotājiem.<sup>267</sup> Latvijas Maiznieku biedrība ir brīvprātīga profesionālā organizācija, kuru vieno intereses par maizes ražošanas nozares attīstību un kopīga sadarbība maizes ražotāju interešu aizstāvībai un pārstāvībai.

Atbilstoši šādu pašpārvaldes institūciju iekšējiem normatīvajiem aktiem biedriem ir tiesības vērsties pie šādas organizācijas pēc palīdzības saistībā ar attiecīgās organizācijas

---

<sup>265</sup> Interneta resurss: Latvijas Tirdzniecības un rūpniecības kameras mājaslapa. Pieejams: <http://www.chamber.lv/lv/content/36> [aplūkots 2017.gada 17.aprīlī]

<sup>266</sup> Interneta resurss: Latvijas pārtikas uzņēmumu federācijas mājaslapa. Pieejams: <http://www.lpuf.lv/lv/par-lpuf> [aplūkots 2017.gada 17.aprīlī]

<sup>267</sup> Interneta resurss: Latvijas Pārtikas tirgotāju asociācijas mājaslapa. Pieejams: <http://www.tirgotaji.lv/> [aplūkots 2017.gada 17.aprīlī]

kompetencē ietilpstošu jautājumu. Organizācijas uzdevums ir atbalstīt tirgus dalībnieku un risināt tam interesējošo jautājumu, kā arī piedalīties valsts ekonomikas izstrādē konkrētajā nozarē, veicinot labvēlīgas uzņēmējdarbības vides radīšanu un stabilizēšanu.

## 6. ATBILDĪBAS JAUTĀJUMI PAR NEGODĪGAS TIRDZNIECĪBAS PRAKSES REALIZĀCIJU MAZUMTIRDZNIECĪBĀ

EK veiktajā pētījumā<sup>268</sup> veikta ES dalībvalstu soda sankciju pret NTP apkopošanu, pievēršoties pasākumiem, kas ieviesti nacionālajā regulējumā publiskajā un privātajā sektorā ar mērķi noregulēt tirgus dalībnieku B2B attiecības. Turpmāk uzskaitīti atbildības par NTP realizāciju piemērošanas instrumenti, kas tiek izmantoti ES dalībvalstu konkurences noteikumu ievērošanas nodrošināšanai:

- rīkojumi, saskaņā ar kuriem tiek pieprasīts atturēties vai pārtraukt konkrētas darbības vai uzvedību, lai veicinātu normatīvo aktu ievērošanu;
- tiesisko līdzekļu trūkums ir līdzeklis, kas īpaši attiecas negodīgu praksi, konkurenci ierobežojošu līgumu noslēgšanu;
- naudas sodi, kas nosakāmai, ievērojot to, cik būtisks ir pārkāpums, piemērojot attiecīgajā dalībvalstī paredzēto sodu, šajā gadījumā runa nav par zaudējumu kompensēšanu cietušajam tirgus dalībniekam;
- zaudējumu atlīdzināšana, kā līdzeklis cietušajam pienācīgi kompensēt par nodarīto kaitējumu (parasti tai skaitā finansiālos zaudējumus un, atkarībā no tiesību sistēmas un apstākļiem arī neiegūto peļņu);

Restitūcija, kā iepriekšējā stāvokļa atjaunošana, lai atgūtu pārkāpuma rezultātā neiegūto peļņu vai preces, piemēram, netaisnīga līguma noteikumu gadījumā.

EK sagatavotajā atzinumā norādīts, ka visas tiesību sistēmas paredz tiesiskās aizsardzības līdzekļus pret NTP B2B attiecībās, piemēram, aizliegumi, prettiesiski līguma noteikumi, naudas sodi un zaudējumu atlīdzināšana. Pastāv korelācija starp iespējām piemērot atbildības jautājumus valsts un privātajā jomā un ar to saistītajiem līdzekļiem. Ievērojot minēto, atbildības jautājumi par NMP īstenošanu iespējams iedalīt divos blokus, proti, civiltiesiskajos atbildības instrumentos un administratīvi tiesiskajos instrumentos.

Jāatzīst, ka arī NMPAL 4.panta ceturtajā daļā noteikts, ka par šā regulējuma pārkāpumu iespējams piemērot gan administratīvo atbildību, lietu izskatot KP, gan civiltiesisko atbildību, lietu izskatot Civilprocesa likumā noteiktajā kārtībā. Ievērojot, ka katrs no minētajiem instrumentiem ir apspriešanas vērts, autors turpmāk izpētīs civiltiesisko un administratīvi tiesisko instrumentu efektivitāti.

---

<sup>268</sup> EK pētījums "Study on Legal Framework Covering Business-to-Business Unfair Trading Practices in the Retail Supply Chain". Page 83.

## 6.1. Civiltiesiskie instrumenti

Tā kā tirgus dalībnieki, veidojot biedrības, asociācijas, apvienības, kolēģijas un citas nevalstiskas organizācijas, lai veicinātu savu interešu lobēšanu un attiecīga tiesiskā regulējuma ieviešanu, iegūstot vēlāmās privilēģijas efektīvai attīstībai un saimnieciskās darbības veikšanai, šajās institūcijās tiek ieviesti kontroles mehānismi ne tikai biedru tiesisko interešu aizsardzībai no citiem tirgus dalībniekiem, bet arī atbildība par institūcijas valdes lēmumu nepildīšanu.

Analizējot iepriekš darbā minēto nevalstisko institūciju statūtus, konstatējams, ka par biedru sapulces vai izpildinstitūcijas lēmumu nepildīšanu, konkrētais tirgus dalībnieks, ievērojot pārkāpuma smagumu un tā rīcības atbilstību organizācijas mērķiem, var zaudēt balsstiesības lēmumu pieņemšanā vai pat tikt izslēgts no šādas organizācijas.<sup>269</sup>

Kā jau tika norādīts iepriekš, EK pētījumā atklāts, ka Eiropas valstu konkurences noteikumi par NTP ierobežošanas instrumentu izmanto zaudējumu atlīdzināšana institūtu, lai cietušais varētu saņemt pienācīgu kompensāciju par tam nodarīto kaitējumu. Zaudējumu atlīdzināšanas prasības tiek uzskatīts par vienu no efektīvākajiem privāttiesiskās izpildes sistēmas elementiem konkurences tiesību aktu pārkāpumu gadījumos.<sup>270</sup> Līdz ar to ES līmenī ir izveidots jauns instruments tirgus dalībnieka tiesisko interešu aizsardzībai, proti, Eiropas Parlamenta un ES Padomes 2014.gada 26.novembrī pieņemtā direktīva Nr.2014/104/ES46, saskaņā ar kuru ir paredzēti konkrēti noteikumi, kas vajadzīgi, lai nodrošinātu, ka ikviena persona, kurai ir nodarīts kaitējums konkurences tiesību aktus pārkāpuma gadījumā, var efektīvi īstenot tiesības prasīt pilnīgu atlīdzinājumu par šo kaitējumu no minētā tirgus dalībnieka vai to apvienības.<sup>271</sup>

Atbilstoši direktīvas Nr.2014/104/ES46 regulējumam, ES dalībvalstīm jānodrošina, ka tirgus dalībniekiem, kuri, rīkojoties kopīgi, ir pārkāpuši konkurences tiesību aktus, ir solidāri atbildīgi par konkurences tiesību aktu pārkāpuma rezultātā nodarīto kaitējumu. Taču, ja pārkāpējs ir atbildīgs tikai pret saviem tiešajiem un netiešajiem pircējiem, ja tā tirgus daļa attiecīgajā tirgū bija mazāka par 5% visā konkurences tiesību aktu pārkāpuma laikā un solidāras atbildības parasto noteikumu piemērošana neatgriezeniski apdraudētu tā ekonomisko dzīvotspēju un izraisītu visas vērtības zudumu tā aktīviem.

<sup>269</sup> Piemēram, Latvijas Tirdzniecības un rūpniecības kameras statūti. Pieejams: <http://www.chamber.lv/lv/content/36> [aplūkots 2017.gada 17.aprīlī]

<sup>270</sup> Eiropas Parlamenta un Eiropas Padomes direktīva Nr.2014/104/ES par atsevišķiem noteikumiem, kuri valstu tiesībās reglamentē zaudējumu atlīdzināšanas prasības par dalībvalstu un Eiropas Savienības konkurences tiesību pārkāpumiem. OV. Nr.L 349. 2014. 5.decembris. Pieejama: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/LV/TXT/?uri=CELEX:32014L0104> (aplūkots 2017.gada 29.aprīlī.) 5.apsvērums.

<sup>271</sup> Turpat. 1.pants.

Neskatoties, ka NMPAL ir atsauce uz KoL tiesību normām par lietas izpēti, lēmuma pieņemšanu, pārsūdzēšanu un izpildes kārtību,<sup>272</sup> NMPAL nav noteikta zaudējumu atlīdzināšanas prezumpcija, kāda ir noteikta KoL 21.pantā. KoL 21.panta otrajā daļā konkrēti noteikts, ja KoL pārkāpums izpaužas kā karteļa vienošanās, tad tiek prezumēts, ka pārkāpums radījis kaitējumu un tā rezultātā cena paaugstināta par 10 procentiem.

Kaut arī direktīvā Nr.2014/104/ES46 tika likts uzsvars uz konkurences noteikumu pārkāpumiem, kas saistīti ar karteļu apkaršanu, KoL un šī direktīvas mehānisms būtu jāattiecinā arī uz NMP aizlieguma regulējumu, ja cietušajam tirgus dalībniekam ir nodarīti zaudējumi, lai atvieglotu kompleksu un laikietilpīgu pierādījumu sagatavošanas procesu prasības celšanai par zaudējumu atlīdzināšanu.

Ņemot vērā minēto, lai nodrošinātu aizskartā tirgus dalībnieka tiesisko interešu aizsardzību saistībā ar NMP izpaušmes konstatēšanu un iniciētu pārkāpēja rīcību pārkāpuma rezultātā nodarītā kaitējuma novēršanu, t.i., stāvokļa pirms pārkāpuma restitūciju B2B attiecībās, autors piedāvā papildināt NMPAL ar 10.pantu šādā redakcijā:

“Persona, kura ir cietusi zaudējumus šā likuma pārkāpuma dēļ, ir tiesīga prasīt no pārkāpēja zaudējumu atlīdzību un likumiskos procentus līdz 10 procentu apmēram no iepriekšējā gada kopējā neto apgrozījuma. Pēc prasītāja lūguma tiesa var noteikt zaudējumu atlīdzības apmēru pēc saviem ieskatiem, ņemot vērā pārkāpuma smagumu, ilglaicīgumu un cietušās personas tiesiskās intereses.”

### **6.3.Administratīvi tiesiskie instrumenti**

Analizējot ES dalībvalstu nacionālos konkurences regulējumus, tajā skaitā mazumtirdzniecības jomā, sankcijas par konkurences noteikumu pārkāpumiem noteiktas naudas sodu veidā. Proti, apskatītajos regulējumos kā vienīgais soda veids ir paredzēts naudas sods vainīgajam tirgus dalībniekam, galvenokārt tikai mazumtirgotājam.

Jānorāda, ka naudas soda veids ir atkarīgs no vairākiem faktoriem, tajā skaitā likumdevēja noteiktiem sankciju apmēriem, tirgus dalībnieka attiecīgā pārkāpuma ilguma, smaguma, ietekmes uz attiecīgo tirgu, mazumtirdzniecības jomas, tirgus stāvokļa.

Par KP konstatētajām NMP izpaušmēm administratīvā atbildība iestājas atbilstoši NMPAL<sup>273</sup> un KoL, kā arī Ministru kabineta noteikumiem par naudas soda uzlikšanas kārtību. NMPAL 9.pantā noteikta atbildība par šā likuma pārkāpumiem. Atbilstoši minētā panta kārtībai KP jākonstatē aizliegtas darbības, aizliegtas darbības pārtikas preču tirdzniecībā, nepārtikas

---

<sup>272</sup> NMPAL 4.panta pirmā daļa.

<sup>273</sup> Turpat.

preču tirdzniecībā vai arī aizliegtas darbības, nosakot norēķinu termiņus, kā rezultātā KP pieņem lēmumu par pārkāpuma konstatēšanu, tiesiskā pienākuma uzlikšanu un naudas soda piemērošanu.

Augstākā tiesa ir skaidrojusi, ka ar jēdzienu ‘tiesiskais pienākums’ saprotamas darbības, kas vērstas uz pārkāpuma izdarīšanas pārtraukšanu. Darbība var izpausties gan kā negatīvs pienākums (atturēšanās) – izbeigt pārkāpumu, atturēties no pārkāpuma turpināšanas, gan kā pozitīvs pienākums (aktīva darbība) – sniegt informāciju trešajām personām, KP, veikt preču piegādes, sniegt pakalpojumus u.tml. Darbības nosakāmas gan kā tūlītējas, gan arī izpildāmas uz priekšu noteiktā termiņā, kura ilgums var būt atkarīgs no katras konkrētas lietas apstākļiem un kura noteikšanā KP bauda rīcības brīvību.<sup>274</sup>

Lēmums par tiesiskajiem pienākumiem ir līdzeklis, kas vērsts uz pārkāpuma novēršanu pēc lēmuma pieņemšanas. Tiesiskais pienākums izbeigt pārkāpumu pret konkrētu piegādātāju vai pret piegādātājiem iepirkuma tirgū novērš iespējamību, ka pārkāpums tiks turpināts. Lai šis līdzeklis būtu ar pietiekamu ietekmi, NMPAL paredz, ka KP ir tiesīga uzlikt pārkāpējam piespiedu naudu par tiesiskā pienākuma nepildīšanu līdz 2% no vidējā dienas neto apgrozījuma pēdējā pārskata gada laikā, bet ne mazāku par 70 eiro par katru kalendāro dienu, līdz tiek izpildīts tiesiskais pienākums.<sup>275</sup> Ne NMPAL sagatavošanas materiālos, ne arī KP NMPAL laikā piemērošanas vadlīnijās nav izvērsti jautājumi par piespiedu naudas apmēra noteikšanu, pamatojoties uz vidējo dienas neto apgrozījumu. Aplūkojot minēto tiesību normu, autors uzskata, ka pēc tās mērķa naudas soda apmērs ir aprēķināms laikā no KP lēmuma par tiesiskā pienākuma uzlikšanu spēkā stāšanās dienas līdz tā pilnīgai izpildei.

Ja negodīgās mazumtirdzniecības prakses aizlieguma pārkāpums ir izpaudies mazumtirgotāju apvienības līmenī, piemēram, netaisnīgas prasība izriet no apvienības un piegādātāju sadarbības un līguma noteikumiem, par kuriem apvienība tās dalībnieku vārdā vienojas ar piegādātāju, tad par aizliegto darbību īstenošanu atbild apvienību organizējošā sabiedrība, par pamatu ņemot apvienības visu dalībnieku kopējo apgrozījumu. Ja negodīgās mazumtirdzniecības prakses aizlieguma pārkāpums ir izpaudies atsevišķa dalībnieka darbību rezultātā, atbildība gulstas uz apvienības dalībnieku, par pamatu ņemot attiecīgi tikai konkrētā dalībnieka apgrozījumu.<sup>276</sup>

Sankcija par NMPAL pārkāpumu ir paredzēta administratīva naudas soda veidā līdz 0,2% no mazumtirgotāja neto apgrozījuma pēdējā pārskata gadā, bet ne mazāks kā 70 eiro. Gadījumā, ja mazumtirgotājs nepilda KP lēmumu, ar kuru konstatēts NMPAL pārkāpums, KP

<sup>274</sup> Latvijas Republikas Augstākās tiesas Senāta Administratīvo lietu departamenta 2013.gada 12.aprīļa lēmums lietā Nr.A4301913. Pieejams: [http://www.kp.gov.lv/files/pdf/2012\\_e02-97y.pdf](http://www.kp.gov.lv/files/pdf/2012_e02-97y.pdf) aplūkots 2017.gada 15.aprīlī]

<sup>275</sup> KP. Negodīgas mazumtirdzniecības prakses aizlieguma likuma piemērošanas vadlīnijas. 19.lpp.

<sup>276</sup> Turpat.

ir tiesīga piemērot piespiedu naudu par tiesiskā pienākuma nepildīšanu līdz diviem procentiem no vidējā dienas neto apgrozījuma pēdējā pārskata gadā, bet ne mazāku kā 70 eiro par katru kalendāra dienu, līdz mazumtirgotājs izpilda savu tiesisko pienākumu.

Saskaņā ar Ministru kabineta noteikumiem<sup>277</sup> pēc pārkāpuma veida par vieglu pārkāpumu uzskata aizliegtas vertikālās vienošanās un aizliegtas sadarbības vienošanās, kā arī aizliegtu NMP.<sup>278</sup> Ņemot vērā pārkāpuma smaguma pakāpi, naudas soda apmēru no pēdējā pārskata gada neto apgrozījuma nosaka līdz 0,15%, ja izdarīts viegls pārkāpums, kas izpaužas kā aizliegta NMP. Svarīgi ir norādīt, ka atbilstoši MK noteikumiem naudas sodu aprēķina procentos no tirgus dalībnieka pēdējā noslēgtā pārskata (finanšu) gada neto apgrozījuma pirms pārkāpuma konstatēšanas dienas.

Ņemot vērā pārkāpuma ilgumu, par pārkāpumu, kas noteikts NMPAL 5., 6., 7. un 8. pantā, naudas soda apmēru no pēdējā pārskata gada neto apgrozījuma nosaka līdz 0,15% un noteikto naudas soda apmēru nepalielina. Tomēr, ja pārkāpums ilgst vairāk par gadu, tad KP nosaka naudas sodu līdz 0,02% no pēdējā pārskata gada neto apgrozījuma, ja pārkāpums ilgst vairāk par pieciem gadiem, – līdz 0,04%.

Saskaņā ar Ministru kabineta noteikumu 22.punktu KP kopējo naudas soda apmēru var samazināt, ja pastāv atbildību mīkstinoši apstākļi, piemēram, pārkāpums pārtraukts, tiklīdz mazumtirgotājs saņēmis no KP informāciju par iespējamo NMPAL 5., 6., 7. vai 8.pantā minēto pārkāpumu, vai arī mazumtirgotājs pēc savas iniciatīvas sniedzis pilnīgu un patiesu informāciju vai pierādījumus, kuriem ir būtiska nozīme NMPAL 5., 6., 7. vai 8. pantā minēto pārkāpumu konstatēšanā.

Tāpat arī NMPAL paredz iespēju samazināt atbildības apmēru, ja mazumtirgotāja apgrozījums mazumtirdzniecībā ir mazāks nekā tā kopējais neto apgrozījums pēdējā pārskata gadā. Tas izpildās gadījumos, piemēram, kad ražošanas uzņēmums vienlaicīgi veic savu vai citu piegādātāju preču mazumtirdzniecību savos veikalos. Šādos apstākļos norma paredz iespēju KP apsvērt atbildības apmēra samazināšanu, jo apgrozījuma daļa mazumtirdzniecībā veidos tikai neliela daļa no ražotāja kopēja neto apgrozījuma.<sup>279</sup> Turklāt jāņem vērā, ka personai tās interešu aizskārums gadījumā, kas radies NMPAL pārkāpuma rezultātā, ir tiesības uz atlīdzinājumu. Līdz ar to atbilstoši NMPAL pārkāpējam var tikt uzlikts ne tikai naudas sods un tiesiskais pienākums, bet iestājas arī civiltiesiskā atbildība par nodarītajiem zaudējumiem, kurus ir pienākums atlīdzināt otrai līguma pusei.<sup>280</sup>

---

<sup>277</sup> NMPAL 9.pants.

<sup>278</sup> MK 2016.gada 29.martā noteikumi Nr.179 "Kārtība, kādā nosakāms naudas sods par Konkurences likuma 11. panta pirmajā daļā un 13. pantā un Negodīgas mazumtirdzniecības prakses aizlieguma likuma 5., 6., 7. un 8. pantā paredzētajiem pārkāpumiem" Latvijas Vēstnesis, 2016. 31.marts. Nr. 62.

<sup>279</sup> KP. Negodīgas mazumtirdzniecības prakses aizlieguma likuma piemērošanas vadlīnijas. 19.lpp.

<sup>280</sup> Turpat.

Salīdzinājumam, Lietuvas likumā “Par mazumtirgotāju negodīgas prakses aizliegumu mazumtirgotājam” par šī normatīvā regulējuma pārkāpumu mazumtirgotājam ir paredzēta materiāla atbildība līdz 120 000 eiro apmēram. Lietuvas konkurences uzraugs var papildināt minēto naudas sodu, nosakot mazumtirgotājam pienākumu izbeigt NTP vai atjaunot tiesisko stāvokli pirms piegādātāja tiesību aizskāruma, novēršot radītā kaitējuma sekas un veicot līguma attiecīgus līguma grozījumus. Atbilstoši Lietuvas konkurences uzrauga ieskatam, izvērtējot konkrētā pārkāpuma raksturu, ilgumu un atstāto ietekmi, kā arī atbildību mīkstinošus un pastiprinošus apstākļus, piemērojamā naudas soda apmērs var atšķirties.<sup>281</sup>

Naudas sods līdz 10 000 eiro apmērā var tikt uzlikts mazumtirgotājiem, piegādātājiem vai citām personām par informācijas, kas nepieciešama, lai veiktu izmeklēšanu par pārkāpumu, nesniegšanu, kā arī par nepatiesas vai nepilnīgas informācijas sniegšanu. Naudas sods 300 eiro apmērā var tikt uzlikts mazumtirgotājiem, piegādātājiem vai citām personām par katru dienu, kamēr attiecīgais tirgus dalībnieks nav sniedzis konkurences uzraugam atbilstošu informāciju vai nav rīkojies saskaņā ar konkurences uzrauga dotajām instrukcijām informācijas sniegšanā. Turklāt naudas sodu 300 eiro apmērā var uzlikt mazumtirgotājiem, piegādātājiem vai citām personām par katru dienu, kamēr konstatētais pārkāpums tiek turpināts, nav savlaicīgi izbeigts vai pārtraukts, nav novērsts pārkāpuma rezultātā radītais kaitējums vai atjaunots iepriekšējais tiesiskais stāvoklis pirms pārkāpuma.

Savukārt Igaunijas KoL<sup>282</sup> par konkurences noteikumu pārkāpumiem paredz, ka personai, kas nodibina negodīgus tirdzniecības noteikumus, ierobežo ražošanu, pakalpojumu un preču tirgu, kā arī tehnisko attīstību vai ieguldījumus, vai tirgus dalībnieks veic darbības, kas saistītas ar dominējošā stāvokļa ļaunprātīgu izmantošanu, Igaunijas konkurences uzraugs var uzlikt naudas sodu līdz 300 eiro vai piemērot saimnieciskās darbības apturēšanu. Savukārt, ja minētās prettiesiskās darbības veic juridiskā persona, tad juridiskai personai var piemērot naudas sodu līdz 32 000 eiro vai piemērot saimnieciskās darbības apturēšanu.

Čehijas regulējums mazumtirdzniecības jomā<sup>283</sup> paredz, ka konkurences uzraugs var uzlikt naudas sodu līdz 10 miljoniem čehu kronu jeb aptuveni 374 475 eiro<sup>284</sup> vai noteikt naudas sodu līdz 10 procentiem no mazumtirgotāja iepriekšēja gada kopējā apgrozījuma par ļaunprātīgu būtiskas ietekmes tirgū izmantošanu, īstenojot NTP, par konstatētā pārkāpuma nenovēršanu konkurences uzrauga noteiktajā termiņā vai par rakstiska līguma nenoslēgšanu ar piegādātāju. Saskaņā ar likuma “Par būtisku ietekmi tirgū, pārdodot lauksaimniecības un

<sup>281</sup> Lietuvas likums “Par mazumtirgotāju negodīgas prakses aizliegumu mazumtirgotājam”.

<sup>282</sup> Igaunijas Konkurences likuma 73.<sup>5</sup> pants.

<sup>283</sup> Čehijas likums “Par būtisku ietekmi tirgū, pārdodot lauksaimniecības un pārtikas produktus, un tās ļaunprātīgu izmantošanu” 8.pants.

<sup>284</sup> Valūtas kurss uz 13.04.2017. 1 EUR = 26.70400 CZK Pieejams: <https://www.bank.lv/> [aplūkots 2017.gada 13.aprīlī]

pārtikas produktus, un tās ļaunprātīgu izmantošanu” 8.panta trešo daļu konkurences uzraugs var uzlikt naudas sodu līdz 300 tūkstošu čehu kronām jeb aptuveni 11 234 eiro apmērā vai noteikt naudas sodu līdz 1% no neto apgrozījuma par iepriekšējo saimniecisko gadu par precīzas, pilnīgas un patiesas informācijas kas nepieciešama izmeklēšanas veikšanai, nesniegšanu, kā arī par izmeklēšanas gaitā izzīmogatās informācijas uzlaušanu. Minētajā Čehijas regulējumā precizēts, ka naudas sods tiek aprēķināts no kopējā neto apgrozījuma konkrētajam mazumtirgotājam, kura kontrolē vai izšķirošajā ietekmē ir arī citi uzņēmumi. Ja naudas sods tiek piemērots mazumtirgotāju apvienībai, tad soda apmēru aprēķina no visu biedru kopējā neto apgrozījuma par iepriekšējo saimniecisko gadu.

Svarīgi atzīmēt, ka likumā “Par būtisku ietekmi tirgū, pārdodot lauksaimniecības un pārtikas produktus, un tās ļaunprātīgu izmantošanu” ir paredzēta arī tirgus dalībnieku disciplinārā atbildība par nespēju nodrošināt efektīvu sadarbību ar konkurences uzraugu izmeklēšanas laikā. Kaut šajā regulējumā Čehijas likumdevējs izšķīries par disciplinārās atbildības noteikšanu, no 10.panta mērķa izriet, ka pārkāpējam piemērojama materiāla atbildība naudas soda veidā. Proti, tirgus dalībnieku iespējams disciplināri sodīt, tikai uzliekot naudas sodu līdz 300 tūkstošiem čehu kronām, bet atkārtota pārkāpuma gadījumā – līdz 10 miljoniem čehu kronu. Savukārt Ungārijas NTP aizlieguma likumā attiecībās ar lauku un pārtikas produktu piegādātājiem noteikts, ka par šī likuma pārkāpumu paredzēts naudas sods no 100 tūkstošiem forintu apmērā jeb aptuveni 320 eiro līdz 500 miljoniem forintu jeb aptuveni 1,6 miljoniem eiro.<sup>285</sup> Tādējādi redzams, ka Ungārijas regulējumā iepretim Čehijas, ir noteikti konkrēti naudas soda apmēru ierobežojumi.

Kaut arī Polijas likumā “Par konkurences un patērētāju aizsardzību” atbildība ir noteikta par LESD 102.panta pārkāpumu un dominējošā stāvokļa ļaunprātīgu izmantošanu, šajā regulējumā ir nošķirti piemērojamo naudas soda apmēri, vadoties no konkrētā tirgus dalībnieka apgrozījuma. Proti, ja tirgus dalībnieka iepriekšējā gada apgrozījums nepārsniedza vai bija vienāds ar 100 tūkstošiem eiro, konkurences uzraugs ņem vērā vidējos finanšu rādītājus par tirgus dalībnieka apgrozījumu par pēdējiem trīs gadiem. Konstatējot, ka tirgus dalībnieka apgrozījums nevienā no pēdējiem trīs gadiem nav pārsniedzis 100 tūkstošus eiro, konkurences uzraugs var piemērot naudas sodu, kas nepārsniedz 10 tūkstošus eiro. No minētā izriet, ka Polijas likumdevējs ir paredzējis kvantitatīvo kritēriju MVU noteikšanai, lai iespējami efektīvāk sasniegtu regulējuma mērķi, veikt preventīvus pasākumus un finansiāli nenoslogojot pārkāpēju.<sup>286</sup>

---

<sup>285</sup> 1 EUR = 312.55000 HUF. Pieejams: <https://www.bank.lv/> [aplūkots 2017.gada 13.aprīlī]

<sup>286</sup> Likuma “Par konkurences un patērētāju aizsardzību” 106.pants.

Saskaņā ar iepriekš izklāstīto tirgus dalībniekam ir paredzēta administratīvā atbildība, ko piemēro nacionālais konkurences uzraugs par NTP/NMP īstenošanu pret vājāku līguma pusi B2B attiecībās. Tāpat konstatējams, ka ES dalībvalstu nacionālie administratīvi tiesiskie instrumenti būtiski neatšķiras no NMPAL noteiktajām, kā arī soda sankcijas ES dalībvalstu nacionālajos regulējumos ir līdzvērtīgas un pamatā tiek noteiktas naudas soda veidā, rēķinot to apmērā, kas atkarīgs no tirgus dalībnieka apgrozījuma. Papildus saskaņā ar Latvijas normatīvo regulējumu KP ir jāņem vērā pārkāpuma smagums kopsakarā ar tā ilgumu un pārkāpēja sadarbību pārkāpuma novēršanā.

Analizējot administratīvi tiesisko instrumentu funkcionalitāti un efektivitāti godīgu B2B attiecību noregulēšana mazumtirdzniecībā, autora ieskatā, nepieciešams konkrēti noteikt administratīvi tiesiskās atbildības robežas tiem tirgus dalībniekiem, kuriem saskaņā ar NMPAL ir ievērojama iepirkuma (noieta) vara un vienlaicīgi šie tirgus dalībnieki ļaunprātīgi izmanto dominējošo stāvokli saskaņā ar KoL 13.panta noteikumiem. Neskatoties uz to, ka administratīvās atbildības pamats ir atšķirīgs, autors uzskata, ka minēto regulējumu harmonizēšanas nolūkā nepieciešams veikt precizējumus administratīvās atbildības noteikšanai, kad vienlaicīgi tiek pārkāpts KoL 13.pants un NMPAL.

Papildus nepieciešams papildināt spēkā esošo NMPAL ar tiesību normu, saskaņā ar kuru KP ir tiesīga lemt par preventīvajiem pasākumiem saistībā ar pārkāpēja saimnieciskās darbības apturēšanu un speciālo licenču darbības apturēšanu vai anulēšanu. Kārtība, kādā ir apturama saimnieciskā darbība, ir noteikta likumā „Par nodokļiem un nodevām” 34.<sup>1</sup>pantā. Šajā tiesību normā paredzētā saimnieciskās darbības apturēšana normatīvo aktu pārkāpumu gadījumos ir viens no instrumentiem, kuru nodokļu administrācija izmanto administratīvā procesa ietvaros kā galējo līdzekli gadījumos, kad preventīvie uzraudzības un kontroles pasākumi, kas veikti negodprātīgiem saimnieciskās darbības veicējiem, nav devuši vēlamu rezultātu.<sup>287</sup>

Neskatoties uz to, ka minētā tiesību normas mērķis vērsts uz saimnieciskās darbības veicēju nodokļu samaksu, par KP lēmumu ilgstošu nepildīšanu kā galējo piespiedu ietekmēšanas līdzekli varētu izmantot tirgus dalībnieka saimnieciskās darbības apturēšanu vai ierobežošanu, lai veicinātu NMPAL ievērošanu un NMP izpaušmes pārtraukšanu un radītā kaitējuma atlīdzināšanu.

---

<sup>287</sup> Interneta resurss. Pieejams: <http://www.juristavards.lv/zinas/266514-kapec-autoservisiem-tika-aptureta-saimnieciska-darbiba-atskiriba-no-restoranu-tikla/> [aplūkots 2017.gada 13.aprīlī]

## KOPSAVILKUMS

Šī darba izstrādes procesā, analizējot NMPAL un ES dalībvalstu normatīvo regulējumu NTP un mazumtirdzniecības regulējuma tiesiskos aspektus, autors nonāca pie turpmāk norādītajiem secinājumiem:

1. Lai izveidotu efektīvu divvirziena jeb tiesiski identisku regulējumu B2B attiecībām mazumtirdzniecībā, sekojot citu Eiropas valstu praksei, NMPAL nepieciešams veikt grozījumus, ietverot tajā atgriezenisku saikni, nosakot, ka NMP ir attiecināma gan uz piegādātāju, gan arī uz mazumtirgotāju.

Līdz ar to autors ierosina izteikt NMPAL 2.pantu šādā redakcijā:

“Šā likuma mērķis ir ierobežot mazumtirgotāju iepirkuma varas un izmantošanu pret piegādātājiem un piegādātāju noieta varas izmantošanu pret mazumtirgotājiem, lai līdzsvarotu piegādātāju un mazumtirgotāju intereses mazumtirdzniecībā.”

2. NMP izpaušmju analizēšanas rezultātā, konstatējot, ka piegādātājs ir spējīgs pieprasīt no mazumtirgotāja tiešu vai netiešu atlīdzību par līguma slēgšanu, negūtās peļņas atlīdzināšanu, izdevumu, kas neizriet no B2B attiecībām, kompensāciju, preču un pakalpojumu iegādi no trešajām personām, kā arī nepamatotu sankciju pielīgšanu, nepieciešams NMPAL papildināt ar jaunu tiesību normu par piegādātājam aizliedzamajām darbībām B2B attiecībās.

Līdz ar to autors piedāvā papildināt NMPAL ar 7.<sup>1</sup> pantu, izsakot to šādā redakcijā:

“7.<sup>1</sup> pants. Aizliegtās darbības preču piegādē

Piegādātājam preču mazumtirdzniecībā aizliegts mazumtirgotājam izvirzīt šādas prasības:

- 1) tiešā vai netiešā veidā maksāt vai citādi atlīdzināt par līguma slēgšanu;
  - 2) tiešā vai netiešā veidā kompensēt neiegūto peļņu;
  - 3) tiešā vai netiešā veidā kompensēt izdevumus, kas nav saistīti ar savstarpējām darījumatniecībām;
  - 4) tiešā vai netiešā veidā pieprasīt preču un pakalpojumu iegādi no trešajām personām;
  - 5) noteikt netaisnīgas un nepamatotas sankcijas par līguma noteikumu pārkāpumu.”
3. Lai veicinātu efektīvu mazumtirdzniecības tiesiskā regulējuma attīstību, uzlabojot šī nozares rādītājus un nodrošinot vienlīdzīgu attieksmi pret mazumtirdzniecībā iesaistītajiem tirgus dalībniekiem, nepieciešams noteikt NMPAL atgriezenisku saikni, proti, attiecināt NMPAL gan uz mazumtirgotājiem, gan piegādātājiem, veicot attiecīgos grozījumus NMPAL 3.pantā.

Līdz ar to autors piedāvā izteikt NMPAL 3.pantu šādā redakcijā:

“Likums attiecas uz mazumtirgotājiem un piegādātājiem, aizliedz viņiem veikt negodīgas darbības un noteikt netaisnīgus termiņus norēķiniem par piegādātajām un piegādājamām precēm, kā arī paredz atbildību par izdarītajiem pārkāpumiem.”

4. Lai novērstu neskaidrību par subjektiem, uz kuriem attiecināms NMPAL, un sekojot pārējo Eiropas valstu pieejai, ir nepieciešams veikt grozījumus NMPAL, paredzot kvantitatīvos kritērijus jeb priekšnoteikumus, kurus konstatējot, būtu nosakāms, vai NMPAL ir attiecināms uz attiecīgo tirgus dalībnieku.

Līdz ar to autors piedāvā papildināt NMPAL 3.pantu ar otro daļu šādā redakcijā:

“Likums piemērojams tādām mazumtirgotāja un piegādātāja savstarpējām attiecībām, kurās pastāv vismaz viens no šādiem kritērijiem:

- 1) vienam tirgus dalībniekam attiecīgajā tirgus segmentā tirgus daļa pārsniedz 20/30% no kopējā tirgus;
- 2) viena tirgus dalībnieka apgrozījums iepriekšējā saimnieciskajā gadā ir bijis lielāks par 30 miljoniem eiro.”

5. Latvijas reģionālajā līmenī nepieciešams noteikt papildu priekšnoteikumus NMPAL konstatēšanai, jo, pamatojoties uz konkrētu ģeogrāfisko teritoriju, mazumtirdzniecībā iesaistīto tirgus dalībnieku koncentrāciju attiecīgajā teritorijā, kā arī iedzīvotāju skaitu attiecīgajā pašvaldībā, tirgus dalībnieks, kas neietilpst subjektu lokā, ko autors piedāvā noteikt NMPAL 3.panta otrajā daļā, spēj realizēt NTP pret sadarbības partneri, kurš nevar izrādīt līdzvērtīgu ekonomisko pretpēku.

Līdz ar to autors piedāvā papildināt NMPAL 3.pantu ar trešo daļu šādā redakcijā:

“Likums piemērojams arī tādām mazumtirgotāja un piegādātāja savstarpējām attiecībām, kurās konstatējams, ka konkrētajā ģeogrāfiskajā tirgū attiecīgais tirgus dalībnieks ir vienīgais, ar ko iespējams sadarboties preču piegādē vai preču noietā.”

6. Lai novērstu nepamatotu tirgus dalībnieku sūdzību iesniegšanu par NMPAL pārkāpuma konstatēšanu sava sadarbības partnera darbībās, nepieciešams noteikt, ka gadījumā, ja abiem tirgus dalībniekiem piemīt iepirkuma (noieta) vara attiecīgajos tirgus segmentos vai katra no tiem neto apgrozījums iepriekšējā gadā ir bijis lielāks par 30 miljoniem eiro, tad NMPAL nav piemērojams šādu tirgus dalībnieku attiecībām.

Līdz ar to autors piedāvā papildināt NMPAL 3.pantu ar ceturto daļu šādā redakcijā:

“Likums nav piemērojams tādām mazumtirgotāja un piegādātāja savstarpējām attiecībām, kurās konstatējams, ka katram no šiem tirgus dalībniekiem piemīt iepirkuma (noieta) vara attiecīgajos tirgus segmentos vai katra no tiem neto apgrozījums iepriekšējā gadā ir bijis lielāks par 30 miljoniem eiro.”

7. Pastāvot ilglaicīgam un konkurenci ierobežojošam ūdensgultas efektam, MVU tiek ierobežota brīva piekļuve mazumtirdzniecības tirgum, kā arī ekonomiski spēcīgāku tirgus dalībnieku spiediena rezultātā MVU tiek izspiesti no mazumtirdzniecības nozares.

Lai nodrošinātu brīvu piekļuvi mazumtirdzniecības tirgus sektoriem, paaugstinot konkurenci gan piegādātāju, gan mazumtirgotāju tirgus sektoros, sekojot ES pamatnostādņēm mazo uzņēmēju darbības aizsardzībai, autors piedāvā noteikt minimālas prasības B2B attiecībām, kur viena līguma puse ir MVU.

Līdz ar to autors piedāvā papildināt NMPAL 5.pantu ar otro daļu šādā redakcijā:

“Ja starp mazumtirgotāju un piegādātāju pastāv darījumattiecības, kur viena līguma puse ir mikro, mazs vai vidējs uzņēmums Komisijas 2014.gada 17.jūnija Regulas Nr.651/2014 izpratnē, spēcīgākajai līguma pusei aizliegts veikt darbības, kuras ir pretrunā ar godīgu saimnieciskās darbības praksi un ar kurām mikro, mazam vai vidējam uzņēmumam tiek ierobežotas iespējas brīvi darboties mazumtirdzniecības tirgū.”

8. Veicinot aizskartā tirgus dalībnieka tiesību aizsardzību saistībā ar NMP izpaušmes konstatēšanu B2B attiecībās, autors piedāvā papildināt NMPAL ar 10.pantu šādā redakcijā:

“Persona, kura ir cietusi zaudējumus šā likuma pārkāpuma dēļ, ir tiesīga prasīt no pārkāpēja zaudējumu atlīdzību un likumiskos procentus līdz 10 procentu apmēram no iepriekšējā gada kopējā neto apgrozījuma. Pēc prasītāja lūguma tiesa var noteikt zaudējumu atlīdzības apmēru pēc saviem ieskatiem, ņemot vērā pārkāpuma smagumu, ilglaicīgumu un cietušās personas tiesiskās intereses.”

9. Sekojot citu ES dalībvalstu praksei, pastāv nepieciešamība NMPAL iekļaut efektīvu un preventīvo instrumentu, ja tirgus dalībnieks, kura darbībās tika konstatēta NMP izpaušme, pārkāpjot NMPAL, un šis tirgus dalībnieks nepilda KP lēmumu. Līdz ar ko autors piedāvā papildināt NMPAL ar 11.pantu šādā redakcijā:

“Gadījumā, ja ir stājies spēkā Konkurences padomes lēmums par šī likuma pārkāpumu, tiesiskā pienākuma uzlikšanu un naudas soda piemērošanu, bet pārkāpējs labprātīgi noteiktajā laikā šo lēmumu nav izpildījis vai izpildījis daļēji un ilgstoši izvairās no šī lēmuma izpildes, Konkurences padome ir tiesīga lemt par attiecīgā tirgus dalībnieka saimnieciskās darbības apturēšanu vai daļēju apturēšanu, kamēr attiecīgais lēmums ir pilnībā izpildīts.

Par pieņemto lēmumu Konkurences padome paziņo adresātam un nodokļu administrācijai attiecīgu darbību izdarīšanai komercreģistrā un elektroniskā deklarēšanās sistēmā.”

# IZMANTOTO AVOTU SARAKSTS

## Literatūra

1. Whish R., Bailey D. Competition law. Seventh edition. Oxford University Press. New York. 2012. 1088 pages.
2. Berasategi J., Supermarket Power. Servig Consumers or Harming Competition, Law Firm “Berasategi & Abogados”. 2014. 354 Pages.
3. Peixoto Braga Bianchi de Aguiar M.T. The Retail Shelf Space Allocation Problem: New Optimization Methods Applied to a Supermarket Chain. 2015. 154 Pages.
4. Balodis K. Ievads civiltiesībās. Rīga: Apgāds Zvaigzne ABC, 2007.
5. Krastiņš U., Liholaja V., Niedre A. Krimināllikuma zinātniski praktiskais komentārs. Sevišķā daļa. 3. grāmata. AFS. 2007.

## Periodika

6. Reichardt R., Competition through the Introduction of New Products. Princeton, N.J., ASV. Pieejams: <https://www.princeton.edu/~erp/ERParchives/archivepdfs/competition%20through%20the%20introduction%20of%20new%20products.pdf> [aplūkots 2017.gada 18.martā]
7. Shaffer G., “Slotting Allowances and Optimal Product Variety”, Advances in Economic Analysis and Policy, Volume 5, Issue 1, Article 3, 2005, p. 1 Pieejams: <http://www.simon.rochester.edu/fac/shaffer/Published/Slotting%20Allow%20Optimal.pdf> [aplūkots 2017.gada 16.martā]
8. Kai Hüschelrath. Competition Policy Analysis: An Integrated Approach, 2006, pieejams: <https://books.google.lv/books?op=lookup&id=9GNVusz0macC&continue=https://books.google.lv/books%3Fid%3D9GNVusz0macC%26pg%3DPA50%26lpg%3DPA50%26dq%3Dklein%2B2006%2Bcompetition%26source%3Dbl%26ots%3DK2j7GJqXwo%26sig%3Dle0b0I2Sw8COV6OSV5IqaDKP6Pc%26hl%3Dlv%26sa%3DX&hl=lv> [aplūkots 2017.gada 18.martā]
9. Klein B., The Economics of Slotting Contracts. Pieejams: <https://www.justice.gov/atr/economics-slotting-contracts> [aplūkots 2017.gada 18.martā]
10. Bundeskartellamt. Summary of the Final Report of the Sector Inquiry into the food retail sector. 27 Pages.

11. Dobson P., Waterson M., Chu P. The welfare consequences of the exercise of buyer power. Office of Fair. Trading Research Paper, 1998.
12. AIM/FoodDrinkEurope comments on the study commissioned by DG Competition of the European Commission. "The economic impact of modern retail on choice and innovation in the EU food sector".
13. Balodis K. Labas ticības princips mūsdienu Latvijas civiltiesībās. Jurista Vārds. 2002. 3.decembris. Nr.24.
14. Pāvila D., Jerņeva J. Dominējošā stāvokļa mazumtirdzniecībā definīcija. Jurista Vārds, 2008.gada 2.septembris, Nr.33.

### **Normatīvie akti**

15. Līgums par Eiropas Savienības darbību konsolidētā versija. Oficiālais Vēstnesis. Nr.C 326. 47./390.lpp. 2012. 26.oktobris. Pieejams: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/LV/TXT/?uri=CELEX:12012E/TXT> [aplūkots 2017.gada 14.martā]
16. EK Regula Nr.179/2002, ar ko paredz pārtikas aprites tiesību aktu vispārīgus principus un prasības, izveido Eiropas Pārtikas nekaitīguma iestādi un paredz procedūras saistībā ar pārtikas nekaitīgumu. Pieejams: <http://eur-lex.europa.eu/legalcontent/LV/TXT/PDF/?uri=CELEX:32002R0178&from=LV> [aplūkots 2017.gada 15.aprīlī]
17. Komisijas 2014.gada 17.jūnija Regula Nr. 651/2014, ar ko noteiktas atbalsta kategorijas atzīst par saderīgām ar iekšējo tirgu, piemērojot Līguma 107. un 108.pantu (Dokuments attiecas uz EEZ). OV L 187, 26.6.2014. 26.jūnijs. Pieejams: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/LV/TXT/?uri=CELEX%3A32014R0651> [aplūkots 2017.gada 25.martā]
18. Eiropas Parlamenta un Eiropas Padomes direktīva Nr.2014/104/ES par atsevišķiem noteikumiem, kuri valstu tiesībās reglamentē zaudējumu atlīdzināšanas prasības par dalībvalstu un Eiropas Savienības konkurences tiesību pārkāpumiem. Oficiālais Vēstnesis. Nr.L 349. 2014. 5.decembris. Pieejama: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/LV/TXT/?uri=CELEX:32014L0104> [aplūkots 2017.gada 14.martā]
19. Eiropas Parlamenta un Padomes Direktīva 2011/83/ES ( 2011.gada 25.oktobris) par patērētāju tiesībām un ar ko groza Padomes Direktīvu 93/13/EEK un Eiropas Parlamenta un Padomes Direktīvu 1999/44/EK un atceļ Padomes Direktīvu 85/577/EEK un Eiropas Parlamenta un Padomes Direktīvu 97/7/EK Dokuments attiecas uz EEZ. OV L 304,

- 22.11.2011., 64./88.lpp. Pieejams: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/LV/TXT/?uri=CELEX:32011L0083> [aplūkots 2017.gada 20.aprīlī]
20. Latvijas Republikas Civillikums. Ceturtā daļa „Saiestību tiesības”. Valdības Vēstnesis. Nr.41. 1937. 20.februāris.
  21. Patērētāju tiesību aizsardzības likums. Latvijas Vēstnesis. 1999. 1.aprīlis. Nr.104/105.
  22. Komerclikums. Latvijas Vēstnesis. 2000. 4.maijs. Nr.158/160.
  23. Konkurences likums. Latvijas Vēstnesis. 2001. 23.oktobris. Nr.151.
  24. Negodīgas komercprakses aizlieguma likums. Latvijas Vēstnesis. 2007. 12.decembris. Nr.199.
  25. Negodīgas mazumtirdzniecības prakses aizlieguma likums. Latvijas Vēstnesis. 2015. 3.jūnijs. Nr.107.
  26. Tabakas izstrādājumu, augu smēķēšanas produktu, elektronisko smēķēšanas ierīču un to šķidrumu aprites likums. Latvijas Vēstnesis., , 2016. 12.maijs. Nr.91.
  27. Ministru kabineta noteikumi Nr.188. “Kārtība, kādā lauku apvidos darbojas pārvietojamie mazumtirdzniecības punkti, kuros nav kases aparātu”. Latvijas Vēstnesis, 1996. 4.jūnijs. Nr.95. (Zaudējis spēku) 7.punkts. Pieejams: <https://m.likumi.lv/doc.php?id=40413> [aplūkots 2017.gada 8.aprīlī]
  28. Ministru kabineta 2008.gada 29.septembra noteikumi Nr.795 “Konkurences padomes nolikums”. Latvijas Vēstnesis. 2008. 2.oktobris. Nr.153. Pieejams: <https://likumi.lv/doc.php?id=181853> [aplūkots 2017.gada 15.martā]
  29. Ministru kabineta 2010.gada 12.maija noteikumi Nr.440 “Noteikumi par tirdzniecības veidiem, kas saskaņojami ar pašvaldību, un tirdzniecības organizēšanas kārtību”. Latvijas Vēstnesis, 2010. 27.maijs. Nr.83. Pieejams: <https://likumi.lv/doc.php?id=210696> [aplūkots 2017.gada 15.aprīlī]
  30. Law on the Prohibition of Unfair Practices of Retailers [Lietuvas likums “Par mazumtirgotāju negodīgas prakses aizliegumu mazumtirgotājam”]. Pieejams: <https://e-seimas.lrs.lt/portal/legalAct/lt/TAD/47f691f2c2cb11e682539852a4b72dd4?jfwid=-9dzqnu3y6> [aplūkots 2017.gada 15.aprīlī]
  31. Civil Code of the Republic of Lithuania [Lietuvas Republikas Civillikums]. Article 6.70. Pieejams: [http://www.wipo.int/wipolex/en/text.jsp?file\\_id=202088#LinkTarget\\_11533](http://www.wipo.int/wipolex/en/text.jsp?file_id=202088#LinkTarget_11533) [aplūkots 2017.gada 30.martā]
  32. The Competition Act [Igaunijas Konkurences likums]. Pieejams: <https://www.riigiteataj.a.ee/en/eli/ee/Riigikogu/act/511072014007/consolide> [aplūkots 2017.gada 19.aprīlī]

33. The Competition Act [Somijas Konkurences likums] Pieejams: <http://www.kkv.fi/en/facts-and-advice/competition-affairs/legislation-and-guidelines/competition-act/> [aplūkots 2017.gada 19.aprīlī]
34. The Competition Act [Dānijas Konkurences likums]. Pieejams: <http://en.kfst.dk/Competition/~media/KFST/English%20kfstdk/Competition/Legislation/Engelsk%20udgave%20af%20lovbekendtgoerelse%207002013.pdf> [aplūkots 2017.gada 19.aprīlī]
35. The Competition Act [Zviedrijas Konkurences likums]. Pieejams: <http://www.konkurrensverket.se/globalassets/english/competition/the-swedish-competition-act.pdf> [aplūkots 2017.gada 13.martā]
36. The Competition Act [Norvēģijas Konkurences likums]. Pieejams: [http://www.konkurransetilsynet.no/globalassets/filer/english/fact-sheet/konkurranseloven\\_english.pdf](http://www.konkurransetilsynet.no/globalassets/filer/english/fact-sheet/konkurranseloven_english.pdf) [aplūkots 2017.gada 18.aprīlī]
37. Competition Law No.44/2005 [Īslandes Konkurences likums]. Pieejams: [http://www.wipo.int/wipolex/en/text.jsp?file\\_id=190557](http://www.wipo.int/wipolex/en/text.jsp?file_id=190557) [aplūkots 2017.gada 15.martā]
38. Grocery Goods Regulations [Īrijas pārtikas preču noteikumi]. Pieejams: <http://www.ccpc.ie/sites/default/files/Grocery%20Regulations.pdf> [aplūkots 2017.gada 15.aprīlī]
39. Act on Significant Market Power in the Sale of agricultural and Food Products and Abuse thereof [Čehijas likums “Par būtisku ietekmi tirgū, pārdodot lauksaimniecības un pārtikas produktus, un tās ļaunprātīgu izmantošanu”]. Pieejams: <https://www.uohs.cz/en/legislation.html> [aplūkots 2017.gada 15.martā].
40. Act XCV of 2009 “on the Prohibition of Unfair Trading Practices vis-à-vis the Suppliers of Agricultural and Food Products” [Ungārijas Negodīgas tirdzniecības prakses aizlieguma likums attiecībā ar lauku un pārtikas produktu piegādātājiem]. Pieejams: [http://www.dmia.nl/images/2009\\_4thQ/221209\\_Prohibition\\_of\\_Unfair\\_Distributor\\_Conduct\\_Act\\_Vis\\_Vis\\_Suppliers.pdf](http://www.dmia.nl/images/2009_4thQ/221209_Prohibition_of_Unfair_Distributor_Conduct_Act_Vis_Vis_Suppliers.pdf) [aplūkots 2017.gada 15.martā]

## Tiesu prakse

41. Eiropas Savienības (bij. Kopienų) tiesas spriedums lietā Nr.C-62/86 *AKZO pret Eiropas Komisiju*. [1996] Pieejams: <http://curia.europa.eu/juris/celex.jsf?celex=61986CJ0062&l=lv&type=TEXT&ancre> [2017.gada 25.aprīlī]
42. Eiropas Savienības (bij. Kopienų) tiesas spriedums lietā *Groupement d'achat Edouard Leclerc pret Eiropas Kopienų Komisiju*, [1996]. Pieejams: <http://curia.europa.eu/juris/do>

- [cument/document.jsf?text=preces%2Bbizk%25C4%2581rtojums&docid=103173&pageIndex=0&doclang=lv&mode=req&dir=&occ=first&part=1&cid=876992#ctx1](http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=preces%2Bbizk%25C4%2581rtojums&docid=103173&pageIndex=0&doclang=lv&mode=req&dir=&occ=first&part=1&cid=876992#ctx1) [aplūkots 2017.gada 16.martā]
43. Eiropas Savienības (bij. Kopienų) tiesas spriedums lietā Nr.C-309/99 *Wouters u.c., Recueil*. [2002]. Pieejams: <http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=46722&pageIndex=0&doclang=lv&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=521074> [aplūkots 2017.gada 15.aprīlī]
44. Eiropas Savienības (bij. Kopienų) tiesas spriedums lietā Nr.T-88/01 *Sniace, SA pret Eiropas Kopienų Komisiju*, [2005]. Pieejams: <http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=jauna%2Bprece&docid=60699&pageIndex=0&doclang=lv&mode=req&dir=&occ=first&part=1&cid=795532#ctx1> [aplūkots 2017.gada 16.martā]
45. Ģenerālvokāta L.A. Hēlhuda secinājumi lietā Nr.C-211/03 *HLH Warenvertrieb GmbH pret Vācijas Federatīvo Republiku*. [2005] Pieejams: <http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=produkta%2Brealiz%25C4%2581cijas%2Btermi%25C5%2586%25C5%25A1&docid=49907&pageIndex=0&doclang=lv&mode=req&dir=&occ=first&part=1&cid=871847#ctx1> [aplūkots 2017.gada 16.martā]
46. Eiropas Savienības (bij. Kopienų) tiesas spriedums lietā Nr.T-88/01 *Sniace, SA pret Eiropas Kopienų Komisiju*, [2005]. Pieejams: <http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=jauna%2Bprece&docid=60699&pageIndex=0&doclang=lv&mode=req&dir=&occ=first&part=1&cid=795532#ctx1> [aplūkots 2017.gada 16.martā]
47. Eiropas Savienības (bij. Kopienų) tiesas spriedums lietā Nr.C-189/02P *Dansk Rørindustri*. [2005]. Pieejams: <http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=59846&pageIndex=0&doclang=lv&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=521037> [aplūkots 2017.gada 15.aprīlī]
48. Eiropas Savienības (bij. Kopienų) tiesas spriedums lietā Nr.T-340/03 *France Télécom SA pret Eiropas Kopienų Komisiju*, [2007]. Pieejams: <http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=inovat%25C4%25ABvs%2Bprodukts&docid=82135&pageIndex=0&doclang=LV&mode=req&dir=&occ=first&part=1&cid=808383#ctx1> [aplūkots 2017.gada 16.martā]
49. EST spriedums lietā Nr.T-340/03 *France Télécom SA pret Eiropas Komisiju*, [2007]. Pieejams: <http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=jauna%2Bprece&docid=66047&pageIndex=0&doclang=lv&mode=req&dir=&occ=first&part=1&cid=795532#ctx1> [aplūkots 2017.gada 16.martā]
50. EST spriedums lietā Nr.C-457/10 P *AstraZeneca AB un AstraZeneca plc pret Eiropas Komisiju*, [2012]. Pieejams: <http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=jauna%2Bprece&docid=66047&pageIndex=0&doclang=lv&mode=req&dir=&occ=first&part=1&cid=795532#ctx1>

[na%2Bprece&docid=122786&pageIndex=0&doclang=lv&mode=req&dir=&occ=first&part=1&cid=411755#ctx1](http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=jauna%2Bprece&docid=122786&pageIndex=0&doclang=lv&mode=req&dir=&occ=first&part=1&cid=411755#ctx1) [aplūkots 2017.gada 16.martā]

51. Ģenerāladvokāta Jana Mazaka secinājumi lietā Nr.C-457/10 P *AstraZeneca AB un AstraZeneca plc pret Eiropas Komisiju*, [2012]. Pieejams: <http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=jauna%2Bprece&docid=122786&pageIndex=0&doclang=lv&mode=req&dir=&occ=first&part=1&cid=411755#ctx1> [aplūkots 2017.gada 16.martā]
52. EST 2015.gada 15.janvāra spriedums lietā Nr.C-488/11 *Dirk Frederik Asbeek Brusse, Katarina de Man Garabito pret Jahani BV*. Pieejams: <http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=161389&pageIndex=0&doclang=lv&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=889045> [aplūkots 2017.gada 15.aprīlī]
53. Latvijas Republikas Augstākās tiesas Senāta Administratīvo lietu departamenta 2010.gada 17.maija spriedums lietā Nr. SKA-168/2010.
54. Augstākās tiesas Senāta Administratīvo lietu departamenta 2011.gada 16.maija spriedums lietā Nr.A42537406.
55. Latvijas Republikas Augstākās tiesas Senāta Administratīvo lietu departamenta 2012.gada 8.oktobra spriedums lietā Nr.SKA-10/2012.
56. Latvijas Republikas Augstākās tiesas Senāta Civillietu departamenta 2013.gada 31.maija spriedums lietā Nr.SKC-130/2013.
57. Latvijas Republikas Augstākās tiesas Senāta Civillietu departamenta 2013.gada 18.aprīļa lēmums lietā Nr.SPC-14/2013.
58. Latvijas Republikas Augstākās tiesas Administratīvo lietu departamenta 2016.gada 2.marta spriedums lietā Nr.SKA – 80/2016.

### Resursi internetā

59. Apvienoto Nāciju Organizācijas metodoloģija. Standarta valstu vai reģionu kodi statistikas izmantošanai. (angļu val. – *Standard Country or Area Codes for Statistical Use*). Pieejams: <https://unstats.un.org/unsd/methodology/m49/> [aplūkots 2017.gada 15.martā]
60. Zaļā grāmata par negodīgu tirdzniecības praksi uzņēmumu savstarpējās attiecībās pārtikas un nepārtikas preču apgādes ķēdē Eiropā. 2011/C 351E/07. Pieejams: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/LV/TXT/?uri=CELEX%3A52013DC0037> [aplūkots 2017.gada 16.aprīlī]

61. Komisijas paziņojums Padomei, Eiropas Parlamentam, Eiropas Ekonomikas un sociālo lietu komitejai un Reģionu komitejai. "Vispirms domāt par mazākajiem". Eiropas Mazās uzņēmējdarbības akts "Small Business Act". Pieejams: [http://www.europarl.europa.eu/RegData/docs\\_autres\\_institutions/commission\\_europeenne/com/2008/0394/COM\\_COM\(2008\)0394\\_LV.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/docs_autres_institutions/commission_europeenne/com/2008/0394/COM_COM(2008)0394_LV.pdf) [aplūkots 2017.gada 16.aprīlī].
62. Eiropas Komisijas pētījums "Study on Legal Framework Covering Business-to-Business Unfair Trading Practices in the Retail Supply Chain". Pieejams: [http://ec.europa.eu/internal\\_market/retail/docs/140711-study-utp-legal-framework\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/internal_market/retail/docs/140711-study-utp-legal-framework_en.pdf) [aplūkots 2017.gada 15.martā]
63. Komisijas ziņojums Eiropas Parlamentam un Padomei par uzņēmumu savstarpēju negodīgu tirdzniecības praksi pārtikas apgādes ķēdē. Pieejams: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/LV/TXT/?uri=CELEX:52016DC0032> [aplūkots 2017.gada 15.martā]
64. Commission decision of 3 February 1999 relating to proceedings under Council Regulation (EEC) No 4064/89. Pieejams: [http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/decisions/m1221\\_19990203\\_600\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/decisions/m1221_19990203_600_en.pdf) [aplūkots 2016.gada 10.jūnijā]
65. European Competition Network. Subgroup Food. ECN Activities in the Food Sector. Report on competition law enforcement and market monitoring activities by European competition authorities in the food sector. Pieejams: [http://ec.europa.eu/competition/ecn/food\\_report\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/competition/ecn/food_report_en.pdf) [aplūkots 2017.gada 15.martā]
66. Padomes Ieteikums (ES) 2015/1184 (2015. gada 14. jūlijs) par vispārējām pamatnostādņēm dalībvalstu un Eiropas Savienības ekonomikas politikai. OV L 192, 18.7.2015., 27./31.lpp. Pieejams: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/LV/TXT/?uri=CELEX:32015H1184> [aplūkots 2017.gada 25.martā]
67. Statistical Classification of Economic Activities in the European Community, Revision 2. Pieejams: <http://www.csb.gov.lv/node/29900/list/4/0> [aplūkots 2017.gada 25.aprīlī]
68. Krons M. Civīllikuma pirmais pants (Laba ticība kā tiesiskās rīcības kritērijs) // Tieslietu Ministrijas Vēstnesis, 1937, nr. 2, 271. lpp. 70.-80.lpp. Pieejams: <http://periodika.lv/periodika2-viewer/view/index->
69. Informatīvais ziņojums par Itālijas nacionālo konkurences uzraugu. Pieejams: [http://ec.europa.eu/competition/ecn/brief/03\\_2012/it\\_powers.pdf](http://ec.europa.eu/competition/ecn/brief/03_2012/it_powers.pdf) [aplūkots 2017.gada 15.martā]

70. Civil Code in the version promulgated on 2 January 2002 (Federal Law Gazette [Bundesgesetzblatt] I page 42, 2909; 2003 I page 738). Pieejams: [http://www.gesetze-im-internet.de/englisch\\_bgb/englisch\\_bgb.html#p0910](http://www.gesetze-im-internet.de/englisch_bgb/englisch_bgb.html#p0910) [aplūkots 2016.gada 15.decembrī]
71. Rossignol lietas tulkojums angļu valodā pieejams: <https://law.utexas.edu/transnational/foreign-law-translations/german/case.php?id=1488> [aplūkots 2017.gada 15.martā]
72. Konkurences padomes vadlīnijas konkrētā tirgus noteikšanai un konkurences stāvokļa izvērtēšanai. 2006. Pieejams: <http://www.kp.gov.lv/documents/9e0f6a9db07173c16427adbad195d579f0ee5e15> [aplūkots 2017.gada 16.aprīlī]
73. Konkurences padomes noslēguma ziņojums. Ikdienas patēriņa preču mazumtirdzniecības tirgus uzraudzība. Pieejams: <http://www.kp.gov.lv/documents/5e1d149d42ff9d9b56f2bdbfc804083602b9d953> [aplūkots 2016.gada 16.jūnijā]
74. Konkurences padomes 2010.gada 30.novembra lēmums lietā Nr.E02-85 "Par Konkurences likuma 13.panta otrās daļas 2.punktā noteiktā aizlieguma pārkāpumu SIA „RIMI Latvia” darbībās”. Pieejams: <http://www.kp.gov.lv/files/pdf/tXyYwvJTQt.pdf> [aplūkots 2017.gada 15.aprīlī]
75. Konkurences padomes 2011.gada 11.augusta lēmums Nr.54 "Par lietas izpētes izbeigšanu". Pieejams: <https://likumi.lv/doc.php?id=235199> [aplūkots 2017.gada 15.martā]
76. KP 2012.gada 8.jūnija lēmums lietā Nr.E02-45 "Par pārkāpuma konstatēšanu un naudas soda uzlikšanu. Par Konkurences likuma 11.panta pirmās daļas 1.punktā noteikto aizlieguma pārkāpumu SIA "Optimums" darbībās". Pieejams: <http://www.kp.gov.lv/files/pdf/hDdtMpqfN7.pdf> [aplūkots 2017.gada 16.aprīlī]
77. Ministru kabineta rīkojums Nr.84 Par Valdības rīcības plānu Deklarācijas par Valda Dombrovska vadītā Ministru kabineta iecerēto darbību īstenošanai Rīgā 2012.gada 16.februārī. Pieejams: <https://www.vestnesis.lv/ta/id/244182-par-valdibas-ricibas-planu-deklaracijas-par-valda-dombrovska-vadita-ministru-kabineta-iecere-to-darbibu-istenosana-i> [aplūkots 2017.gada 16.aprīlī]
78. Likumprojekta "Negodīgas mazumtirdzniecības prakses aizlieguma likums" anotācija. Pieejams: <http://titania.saeima.lv/LIVS11/saeimalivs11.nsf/0/6AF59FDD1FD653EDC2257C66003BD8FB?OpenDocument#b> [aplūkots 2017.gada 16.aprīlī]
79. Interneta resurss. Konkurences padomes mājaslapa. Pieejams: <http://www.kp.gov.lv/documents/e65d755869db9178d9bdc24aea445d5fba6a8156> [aplūkots 2017.gada 16.aprīlī]

80. KP prioritāte 2016.gadā: vienlīdzīga konkurence kā privāta un publiska atbildība. Pieejams: <http://www.kp.gov.lv/lv/aktualitates/519-kp-prioritate-2016-gada-vienlidziga-konkurence-ka-privata-un-publiska-atbildiba> aplūkots 2017.gada 10.aprīlī]
81. ICA Gruppen annual report. <http://www.icagruppen.se/en/rapportportal/annual-report-2016/#!#@this-is-ica-gruppen> [aplūkots 2017.gada 15.aprīlī]
82. MAXIMA Group homepage. Pieejams: <https://www.maxima.lt/en/about-company/about-us> [aplūkots 2017.gada 15.aprīlī]
83. Interneta resurss: [https://www.maxima.lv/fileman/Uploads/maxima\\_lv-2.pdf](https://www.maxima.lv/fileman/Uploads/maxima_lv-2.pdf) [aplūkots 2017.gada 15.aprīlī].
84. “Rimi Latvia” SIA 2015.gada pārskata vadības ziņojums. Pieejams: <https://www.rimi.lv/assets/upload/userfiles/files/Vadibas%20zi%C5%86ojums%202015.pdf> [aplūkots 2017.gada 15.aprīlī]
85. REWE-Zentral-Aktiengesellschaft homepage. Pieejams: <https://www.rewe-group.com/en/unternehmen/vertriebslinien/iki/> [aplūkots 2017.gada 15.aprīlī]
86. Interneta resurss. Pieejams: <https://www.reference.com/business-finance/examples-business-consumer-companies-ef27f45835ba7248> [aplūkots 2017.gada 15.martā]
87. Interneta resurss: Latvijas Tirdzniecības un rūpniecības kameras mājaslapa. Pieejama: <http://www.chamber.lv/lv/content/36> [aplūkota 2017.gada 17.aprīlī]
88. Interneta resurss: Latvijas pārtikas uzņēmumu federācijas mājaslapa. Pieejama: <http://www.lpuf.lv/lv/par-lpuf> [aplūkota 2017.gada 17.aprīlī]
89. Interneta resurss: Latvijas Pārtikas tirgotāju asociācijas mājaslapa. Pieejama: <http://www.tirgotaji.lv/> [aplūkota 2017.gada 17.aprīlī]
90. Brants E. Bakalaura darbs “Pieejas līguma vieta Latvijas privāttiesībās pēc Civillikuma modernizācijas”. Pieejams: <https://dspace.lu.lv/dspace/handle/7/8448> [aplūkots 2017.gada 20.aprīlī]
91. Latvijas Bankas mājaslapa. Pieejams: <https://www.bank.lv/> [aplūkots 2017.gada 18.aprīlī]
92. Interneta resurss. Pieejams: [http://europa.eu/rapid/press-release\\_MEMO-14-485\\_en.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-14-485_en.htm) [aplūkots 2017.gada 20.aprīlī]
93. Interneta resurss: Centrālās statistikas biroja dati. Pieejams: <http://www.csb.gov.lv/notikumi/2015-gada-majsaimniecibu-riciba-esosie-ienakumi-pieaugusi-par-76-45809.html> [aplūkots 2017.gada 15.martā]
94. Interneta resurss: Cleversim Magazine: <https://www.cleverism.com/bargaining-power-of-suppliers-porters-five-forces/> [aplūkots 2017.gada 16.aprīlī]

## Dokumentārā lapa

Maģistra darbs „Negodīgas mazumtirdzniecības prakses aizlieguma regulējums Latvijā” ir izstrādāts Latvijas Universitātes Juridiskajā fakultātē.

Ar savu parakstu apliecinu, ka pētījums veikts patstāvīgi, izmantoti tikai tajā norādītie informācijas avoti un iesniegtā darba elektroniskā kopija atbilst izdrukai.

Autors: Staņislavs Sviderskis \_\_\_\_\_ 26.04.2017.

Rekomendēju darbu aizstāvēšanai

Darba vadītājs: Dr.iur. Vadims Mantrovs \_\_\_\_\_ . \_\_\_\_ .2017.

Darbs iesniegts Civiltiesisko zinātņu katedrā 26.04.2017.

Metodiķe: \_\_\_\_\_

Recenzents: \_\_\_\_\_

Darbs aizstāvēts maģistra gala pārbaudījuma komisijas sēdē

\_\_\_\_\_. \_\_\_\_ .2017. prot. Nr. \_\_\_\_\_, vērtējums \_\_\_\_\_

Komisijas sekretārs/e: \_\_\_\_\_