



KONKURENCES PADOME

Blaumaņa ielā 5a, Rīgā, LV-1011 ♦ Tālrunis 7282865 ♦ Fakss 7242141

L Ē M U M S

Rīgā

Nr. 73

(Prot. Nr.38, 3.§)

2007.gada 27.jūnijā

Par lietas izpētes izbeigšanu

Lieta Nr.1382/06/10/8

Par Konkurences likuma 11.panta pirmās daļas 7.punkta iespējamo pārkāpumu SIA „Zulak Wood Latvia” un uzņēmuma *Glunz AG* darbībās

Konkurences padome 08.06.2006. saņēma SIA „Arsenāls” (turpmāk arī Iesniedzējs) iesniegumu (turpmāk – Iesniegums) par Konkurences likuma 11.panta pirmās daļas 7.punkta iespējamo pārkāpumu SIA „Zulak Wood Latvia” un uzņēmuma *Glunz AG* (Vācija, Meppen) darbībās.

Iesniegumam bija pievienotas vairākas normatīvajos aktos noteiktajā kārtībā apstiprinātas dokumentu kopijas, kas pēc Iesniedzēja uzskatiem liecināja par Konkurences likuma 11.panta pirmās daļas 7.punkta iespējamo pārkāpumu SIA „Zulak Wood Latvia” un Vācijas uzņēmuma *Glunz AG* (turpmāk arī *Glunz AG*) darbībās.

SIA „Arsenāls” vērsās Konkurences padomē, uzskatot, ka starp minētajām pusēm 2005.gada septembrī/oktobrī, iespējams ir noslēgts ekskluzīvās izplatīšanās līgums par OSB jeb orientētās kokskaidu plātnes (*orient strand boards*) produkcijas izplatīšanu Latvijas tirgū (*Glunz AG* kā preces ražotājs un piegādātājs, bet SIA „Zulak Wood Latvia” kā preces „ekskluzīvais” izplatītājs konkrētajā teritorijā). Šāda vienošanās sākot ar 2005.gada oktobri liedza Iesniedzējam saņemt šo precī tieši no ražotāja. Līdz ar to SIA „Arsenāls” uzskatīja, ka ir radīts „būtisks brīvās konkurences deformācijas risks celtniecības materiālu tirgū kopumā. (...) [*Glunz AG*] līgumtiesisko attiecību izbeigšana ar SIA „Arsenāls” un to turpināšana ar SIA „Zulak Wood Latvia” radīja SIA „Arsenāls” konkurences ziņā nevienlīdzīgus apstākļus, kuru rezultātā viens no nozīmīgākajiem OSB tirgus dalībniekiem – SIA „Arsenāls” – bija spiests atstāt tirgu.”

Svarīgākie aspekti no Iesnieguma:

- 1) laika posmā no 2001. - 2005.gada rudenim SIA „Arsenāls” importēja un izplatīja Vācijas ražotāja *Glunz AG* ražotās OSB, kas kvalitātes un cenas samērīguma dēļ ātri kļuva pieprasītas Latvijas tirgū un 2003. - 2005.gadā veidoja vismaz 30 procentus no kopīgā OSB tirgus Latvijā. *Glunz AG* ražotās OSB līdz 2005.gada rudenim Latvijā izplatīja divas komercsabiedrības – SIA „Arsenāls” un SIA „Zulak Wood Latvia”;

- 2) līdz 2005.gada rudenim SIA „Arsenāls” komercdarbība tika balstīta galvenokārt uz sadarbību ar vienu OSB ražotāju – *Glunz AG*, no kura SIA „Arsenāls” līdzās otram *Glunz AG* sadarbības partnerim Latvijā – SIA „Zulak Wood Latvia” – iepirka izplatīšanai Latvijā OSB;
- 3) no 2005.gada septembra-oktobra *Glunz AG*, vienojoties ar SIA „Zulak Wood Latvia”, bija iecerējis piegādāt OSB produkciju tikai vienai komercsabiedrībai Latvijā – SIA „Zulak Wood Latvia”, un SIA „Arsenāls” tika izteikts piedāvājums turpmāk iepirkt *Glunz AG* ražoto OSB pie *Glunz AG* produkcijas izplatītāja Latvijā. Kā apliecina Iesniegumam pievienotā *Glunz AG* pārstāvja 28.09.2005. elektroniskajā vēstulē norādītā informācija, kā iemesls piegādes nosacījumu maiņai ir starp *Glunz AG* mātes kompāniju *Sonae Industria* un SIA „Zulak Wood Latvia” mātes kompāniju Zviedrijā *Zulak Wood* parakstītais līgums par produkcijas izplatīšanas kanāliem Skandināvijā un Latvijā;
- 4) kā liecina *Sonae Industria* 04.05.2006. vēstulē norādītā informācija, noslēgtā vienošanās starp *Sonae Industria* un SIA „Zulak Wood Latvia” „mātes” uzņēmumu var tikt pamatota ar Eiropas Kopienas dibināšanas līguma 81(3).pantā norādīto kopējo ieguvumu, ko patērētājiem varētu sniegt noslēgtā vienošanās. Ievērojot to, ka *Glunz AG* OSB tirgus daļa uz konkurences tiesību pārkāpuma brīdi bija virs 30 procentiem un tā ražoto produkciju no 2005.gada rudens izplata tikai viena komercsabiedrība (SIA „Zulak Wood Latvia”), SIA „Arsenāls” uzskata, ka šāda situācija ne tikai kavē un ierobežo konkurenci, bet faktiski rada apstākļus (piemēram, iespēju paaugstināt cenu), kas var radīt nelabvēlīgas sekas patērētājam. Turklāt, balstoties uz Eiropas Savienības Regulas 2790/1999 „Par Līguma 81.panta 3.punkta piemērošanu vertikālu līgumu un saskaņotu darbību kategorijām” 2. un 3.pantu, SIA „Arsenāls” uzskata, ka Līguma 81(3).pantā minētais atbrīvojums nevar tikt piemērots ekskluzīvās izplatīšanas līgumam, kas noslēgts starp *Sonae Industria* un SIA „Zulak Wood Latvia” „mātes” sabiedrību;
- 5) uz doto brīdi Latvijā OSB produkcija netiek ražota un OSB tirgu veido tikai importētā produkcija, kur kā lielākā eksportētājvalsts uz pārkāpuma izdarīšanas brīdi dominēja Vācija un *Glunz AG* tirgus daļa veidoja 30 procentus no konkrētā tirgus;
- 6) *Glunz AG* ieteica Iesniedzējam turpmāk sadarboties ar SIA „Zulak Wood Latvia”, noslēdzot sadarbības līgumu. Neskatoties uz SIA „Arsenāls” vairākkārtējiem aicinājumiem noslēgt sadarbības līgumu, SIA „Zulak Wood Latvia” ar savu darbību (ja precīzāk, bezdarbību) panāca to, ka līgums starp SIA „Arsenāls” un SIA „Zulak Wood Latvia” par OSB pirkšanu joprojām nav noslēgts un ļoti iespējams, arī netiks noslēgts. Pārrunu gaitā par iespējamo sadarbību starp SIA „Arsenāls” un SIA „Zulak Wood Latvia”, SIA „Arsenāls” nonāca pie secinājuma, ka SIA „Zulak Wood Latvia” iespējams, varētu būt ieinteresēta, ja SIA „Arsenāls” kā potenciālais konkurents tiktu izslēgta no dalības OSB tirgū.

Iesniedzējs lūdz izvērtēt Iesniegumā norādītos apstākļus, konstatēt minēto pušu darbībās Konkurences likuma 11.panta pirmās daļas 7.punkta pārkāpumu, pieņemot lēmumu par tiesiskā pienākuma uzlikšanu *Glunz AG* noslēgt sadarbības līgumu ar SIA „Arsenāls” par turpmāku *Glunz AG* ražoto OSB izplatīšanu Latvijā.

Izvērtējot Iesniegumu un tam pievienotās dokumentu kopijas, Konkurences padome 05.07.2006., (Prot. Nr.41, 3.§), pamatojoties uz Konkurences likuma 8.panta

pirmās daļas 1.punktu, 22.panta 1.punktu un 23.panta trešo daļu, nolēma ierosināt lietu Nr.1382/06/10/8 uz Iesnieguma pamata par Konkurences likuma 11.panta pirmās daļas 7.punkta iespējamo pārkāpumu SIA „Zulak Wood Latvia” un uzņēmuma *Glunz AG* darbībās.

Procesa dalībnieki minētās lietas ietvaros ir sekojoši:

Glunz AG, kuras kapitāldaļas 85% apmērā caur *Sonae Industria* holdingkompānijas *Tafisa* pieder *Sonae Industria*, juridiskā adrese ir: Postfach 1355, Grecostraße 1, 49716, Meppen, Vācija.

Uzņēmuma pamatdarbības veidi: kokmateriālu ražošana, izplatīšana un tirdzniecība; saražotie kokmateriāli paredzēti mēbeļu rūpniecībā, būvniecībā un automobiļu industrijā. *Glunz AG* ražo orientētās kokskaidu plātnes (*oriented strand boards*), saplākšņus (*plywood*) un mīkstās kokšķiedru plātnes (*softboards*).

Šobrīd 6,66% *Sonae Industria*, *SGPS*, *SA* kapitāldaļas pieder tieši vai netieši *Sonae SGPS*, *S.A.*

Sonae SGPS, *S.A.* ir koncerns, kura pamatdarbības sfēras aptver vairākas nozares. Šī koncerna holdingkompānijas ir: *Modelo Continente* (pārtikas un ne-pārtikas mazumtirdzniecība); *Sonae Sierre* (īpašums, lielveikalu attīstība un vadīšana), *Sonaecom* (mobilās un fiksētās telekomunikācijas, mediju, interneta un IT pakalpojumi) un *Sonae Capital* (tūrisms, būvniecība, mašīnbūves un dzīvojamo rajonu (*residential*) attīstība, transports un loģistika, apdrošināšanas starpniecības (*insurance brokerage*) pakalpojumi, auto noma un mazumtirdzniecība u.c.), un tās juridiskā adrese: Lugar do Espido Via Norte, Apartado 1096, 4471-909 Maia, Portugāle.¹

SIA „Zulak Wood Latvia” ir Latvijas Republikas Uzņēmumu reģistrā reģistrēta komercsabiedrība ar vienoto reģistrācijas Nr.LV40003554601). Uzņēmuma juridiskā adrese ir Ganību dambis 30e, Rīga, LV-1005, Latvija.

Komercsabiedrības pamatdarbības veidi ir koksnes plātņu materiālu, kas paredzēti mēbeļu ražošanai un būvniecībai, vairumtirdzniecība un mazumtirdzniecība. Uzņēmuma preču grozā ir saplākšnis, laminētās kokskaidu plātnes, OSB plātnes, darba virsmas, kokskaidu plātnes, kokšķiedru plātnes, krāsotās kokšķiedru plātnes, MDF plātnes, grīdas izlīdzinošās izolācijas plātnes, pretvēja aizsardzības plātnes.

Komercsabiedrība darbojas kā dīleris, izplatot Eiropas ražotāju: *Glunz AG* (Vācija), *Steico S.A.* (Polija) un *Biuro Styl Sp.z.o.o.* (Polija) produkciju Latvijā.²

SIA „Arsenāls” ir Latvijas Republikas Uzņēmumu reģistrā reģistrēta komercsabiedrība ar vienoto reģistrācijas Nr.LV40103002086. Uzņēmuma juridiskā adrese ir Jēkaba iela 24–9, Rīga, LV-1050, Latvija.

Komercsabiedrības pamatdarbības veidi:

- koksnes, būvmateriālu (...) vairumtirdzniecība;
- aģenti, kas nodarbojas ar kokmateriālu un būvmateriālu pārdošanu.

SIA „Arsenāls” mājas lapā (*skat. internetā www.arsenals.eu, 11.05.2007.*) ievietotā informācija liecina, ka komercsabiedrība uz doto brīdi ir uzņēmuma *OwensCorning* vairumtirdzniecības pārstāvis, kas piedāvā dažādu rakstu un krāsu bitumena šindeļus Baltijas tirgū. SIA „Arsenāls” darbības veidos vēl ietilpst - jumtu uzstādīšana un koka izstrādājumu *Kerto* un *Glulam*, un OSB mazumtirdzniecība (pēc uzņēmuma mājas lapā ievietotās informācijas, kā OSB plātņu tirgotājs uzrādīts SIA „Ziemeļi”).

¹ Informācija par *Sonae Industria* (skat. internetā http://www.sonaeindustria.com/ing/grupo_apr.htm; 11.05.2007.)

² Informācija par SIA „Zulak Wood Latvia” (skat. internetā <http://www.zulakwood.lv/?path=1,101>; 11.05.2007.)

Konkurences padome 10.05.2007. nosūtīja procesa dalībniekiem paziņojumus par to, ka lietā Nr.1382/06/10/8 ir konstatēti nepieciešamie fakti lēmuma pieņemšanai. Saskaņā ar Konkurences likuma 26.panta sesto un septīto daļu pēc lēmuma pieņemšanai nepieciešamo faktu konstatēšanas procesa dalībniekiem 10 dienu laikā no paziņojuma saņemšanas brīža ir tiesības iepazīties ar lietu, izteikt savu viedokli un iesniegt papildu informāciju (pierādījumus).

Procesa dalībnieki ir iepazīnušies ar lietas materiāliem - attiecīgi 16.05.2007. (*Glunz AG* pārstāvis), 17.05.2007. un 23.05.2007. (*SIA „Arsenāls”* pārstāvis), kā arī abas puses ir izteikušas savu viedokli un iesniegušas papildu informāciju.

Izvērtējot lietā Nr.1382/06/10/8 esošo informāciju, kas tika iegūta no *Glunz AG* pārstāvjiem, *SIA „Zulak Wood Latvia”*, *SIA „Arsenāls”*, *SIA „RNC Ltd”*, *SIA „R.P.Group”* u.c. tirgus dalībnieku sniegto informāciju, Konkurences padome

konstatēja:

1. Konkrētais tirgus

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

1.1. Konkrētās preces tirgus

Saskaņā ar Konkurences likuma 1.panta 5.punktu *konkrētās preces tirgus ir noteiktas preces tirgus, kurā ietverts arī to preču kopums, kuras var aizstāt šo noteikto precī konkrētajā ģeogrāfiskajā tirgū, ņemot vērā pieprasījuma un piedāvājuma aizstājamības faktoru, preču pazīmes un lietošanas īpašības.*

Konkrētās preces aizvietojamības iespējas

Konkurences padome, izvērtējot speciālo literatūru³ un tirgus dalībnieku sniegto informāciju, apkopoja un izvērtēja informāciju par dažādu kokmateriālu plātņu ražošanas tehnoloģiju (*no ražošanas aspekta*), pielietošanas īpašībām, cenām, tirgus dalībnieku viedokļiem (*no patērētāju aspekta*).

Kokmateriālu plātnes var iedalīt sekojoši:

1) **kokskaidu plātnes;**

Šīs plātnes izgatavo ar apsildāmo hidraulisko prešu palīdzību, presējot sasmalcinātas koksnes daļiņas, kas sajauktas ar sintētisku saistvielu. Kokskaidu plātņu izmēri ir 2750 x 1830 mm, biezums – 10, 12, 15, 16, 18 un 22 mm. Kokskaidu plātnēm un izstrādājumiem, kas izgatavoti no šīm plātnēm, ir relatīvi neliela cena, tāpēc tās ir neaizvietojamās daudzos celtniecības darbos.

Rūpnīcās tiek ražotas parastās kokskaidu plātnes, laminētās kokskaidu plātnes un orientētās kokskaidu plātnes (OSB).⁴

a) parastās kokskaidu plātnes;

Mazāk blīvās kokskaidu plātnes izmanto kā siltumizolācijas un skaņas izolācijas materiālu sausos ekspluatācijas apstākļos, bet vidēji blīvās - sienu, griestu un citu virsmu apšūšanai un mēbeļu izgatavošanai. Blīvās kokskaidu plātnes izmanto kā konstrukcijas materiālu celtniecībā un galdniecībā.

Pēc skaidu izmēriem un saistvielas daudzuma kokskaidu plāksnes iedala dažādu slāņu plātnēs.

³ Noviks, J. *Būvdarbi*. Rīga: Jurģi'93. 1999. 92.-95.lpp

⁴ Koka plātnes un saplākšņi (skat. internetā: <http://www.rdzmpk.lv/paligs/saplaksni.htm>, 15.02.2007.)

- b) laminētās kokskaidu plātnes tiek izgatavotas no E-1 klases⁵ kokskaidu plātnēm ar apsildāmo hidraulisko prešu palīdzību, un tās pārklāj ar melamīnsveķiem piesūcinātu dekoratīvo papīru (laminātu). Ar laminātu pārklātas plātnes ir izturīgas pret paaugstinātu temperatūru, mitrumu un sadzīves ķīmijas vielām. Plātnes plaši tiek pielietotas mēbeļu rūpniecībā, celtniecībā, galvenokārt telpu iekšējiem darbiem un iebūvēto mēbeļu apdarei.
- c) orientētās trīs slāņu plātnes jeb OSB, kuras ražo no precīzi sagatavotām koksnes skaidām. OSB tiek gatavotas pie augstas temperatūras un zem spiediena sajaucot ar sintētisku līmvielu un vasku. Divos ārējos slāņos skaidas sakārtotas vienā virzienā, bet iekšējā slānī - perpendikulāri, lai izveidotu trīsdimensiju struktūru. OSB ir vidēji mitrumizturīgas. To biezums ir 8-22 mm, standarta izmērs 2,44 x 1,22 m. OSB plātnes plaši izmanto būvniecībā: lieto kā slodzi nesošus, stiprinošus celtniecības elementus, piemēram, sienu, grīdu, jumtu un spraišļu būvniecībā. Grīdas un jumta klājumam ražotāji piedāvā spundētās OSB plātnes, kas atvieglo to montēšanu celtniecības darbos. Mitrumizturīgas ir tikai *OSB/3* un *OSB/4* plātnes, savukārt *OSB/1* un *OSB/2* – nav mitrumizturīgas. Salīdzinot ar kvalitatīvo saplāksni, OSB ir lētākas, ar izlīdzinātu biežumu, izturīgākas pret mitrumu, ērtāk montējamas.⁶

OSB plāksņu klasifikācija pēc Eiropas standarta EN 300 (*skat. internetā www.osb.lv 2007.gada martā*):

OSB/1- plātnes ar vispusīgu pielietojumu, un plātnes izmantošanai iekštelpās (ieskaitot mēbelēm), sausumā;

OSB/2 – slodzi izturošas plātnes izmantošanai sausumā;

OSB/3 – slodzi izturošas plātnes izmantošanai mitrumā;

OSB/4 – paaugstinātu slodzi izturošas plātnes izmantošanai mitrumā.

Pamatojoties uz SIA „Arsenāls” 07.02.2007. vēstulē norādīto informāciju, celtniecības darbu veikšanai ir piemēroti OSB veida paneļi *OSB/3* un *OSB/4*. Taču *OSB/4* izgatavošanai ir nepieciešams veikt ilgstošāku paneļu presēšanu, kā rezultātā sadārdzinās ražošanas izmaksas un pieaug pārdošanas cena. Tāpēc būvniecībā tiek dota priekšroka *OSB/3* paneļiem, kas var aizvietot gan *OSB/1*, gan *OSB/2* paneļus.

d) galdnieku plātnes:

Galdnieka plātnes izgatavo no mazvērtīgās koksnes un koksnes atlikumu latas, kas veido galdnieka plātnes serdeni jeb vidējo kārtu. Šo latu serdeni no vienas vai abām pusēm nosedz ar saplāksni vai kartonu.

Šo plātņu izmēri: 2500 x 1525 x 16 mm, 2500 x 1220 x 19 (22, 25) mm, 1830 x 1220 x 30 mm, 1525 x 1625 x 30 mm.

Agrāk galdnieka plātnes izmantoja mēbeļu rūpniecībā kā pamatizejmateriālu, kā arī plaši pielietoja telpu iekšējai apdarei.

2) **kokšķiedru plātnes** pēc blīvuma iedala:

a) mīkstās šķiedru plātnes. Tās ir porainas, ar mazu siltuma un skaņas vadītspēju, un tās izmanto siltuma un skaņas izolācijai.

b) puscietās šķiedru plātnes. Tās ir lokšņu materiāls, kas ir līdzīgs presētam kartonam;

c) cietās kokšķiedru plātnes;

Tās izgatavo, ar apsildāmo hidraulisko prešu palīdzību presējot koksnes šķiedras, kas sajauktas ar saistvielu un hidrofobām piedevām.

Plātņu izmēri ir 2440 x 1220 mm, bet biezums – 2,5, 3,2, 4,8 un 6,0 mm.

⁵ Eiropas standarta E-1 klase, ko apliecina Zviedrijas Nacionālā pētniecības un testēšanas institūta izdots sertifikāts (IP) un Polijas pētniecības un sertifikācijas institūts ZETOM. Grām.: Noviks, J. *Būvdarbi*. Rīga: Jurģi'93. 1999. 94.lpp

⁶ Cielava, J. Celtniecības plātņu labirintos. Žurnāls *Deko*, februāris, 2003.

Šīs plātnes izmanto gan celtniecībā, gan arī mēbeļu rūpniecībā, taras ražošanā un dažādās konstrukcijās, kas ir aizsargātas pret mitruma iedarbību. Plātnes tiek izmantotas arī grīdu ierīkošanai, sienu un griestu apšūšanai, kā arī tās tiek pielietotas aizsardzībai pret vēju.

Viens no populārākajiem kokšķiedru plātņu veidiem ir MDF (*medium density fibreboard*), kas izgatavots no ļoti smalkām presētām koksnes šķiedrām. Šķiedru masai pievienoti dažādi sintētiskie sveķi un citas piedevas. MDF plaši izmanto celtniecībā kā apdares materiālu sienām, grīdām, griestiem. No šīm plātnēm tiek izgatavots arī parkets, grīdas līstes un mēbeles.

3) **saplāksnis;**

To izgatavo, savā starpā salīmējot trīs, piecas vai vairāk lobīto finierskaidu kārtas. Saplākšņa lokšņu standartizmēri ir 1525 x 1525 mm, bet biezums 3-24 mm. Latvijā tiek ražots dažādu šķiru saplāksnis, kas atšķiras ar zaru vietu un iepļisumu lielumu un skaitu, kā arī atšķirīga ir abu loksnes pušu kvalitāte. Lētākais no visiem plātņu materiāliem ir saplāksnis. Katrs plātņu veids tiek iedalīts vairākās šķirās, ko nosaka ražošanas tehnoloģija, koksnes kvalitāte, stiprība un izturība pret mitrumu, kā arī izmantošanas iespējas.⁷

Saplāksnim ir noteiktas piecas šķiras, par to arī liecina starptautiskie standarti. Viskvalitatīvākais ir B šķiras saplāksnis, kas ir ar gludu virsmu bez zariem, bet viszemākā kvalitāte - C šķiras saplāksnim. B šķiras saplāksni izmanto mēbeļu izgatavošanai, telpu interjera veidošanai. BB šķiras saplāksni izmanto mēbeļu izgatavošanai, telpu iekšējai apdarei un interjera elementiem, grīdām un sienām ar caurspīdīgu krāsojumu. Savukārt šķirai CP izmantošana ir līdzīga kā BB. C un WG šķiras saplākšņus bieži izmanto kā konstruktīvos materiālus, ko nosedz ar apdari. WG šķiras saplāksni var izmantot grīdu klājam, kam virsū liek citu segumu (līnoleju, parketu). Arī saplāksnī ar apzīmējumu C atrodamas plaisas un izkritušu zaru vietas, tomēr tās ir pietiekami izturīgas, tāpēc izmantojama "melnajām" grīdām, jumta klājumam - tur, kur paredzēts virsū klāt citu materiālu.

Tiek ražoti divu veidu saplākšņi, kurus izmanto būvniecībā:

- a) līmētais saplāksnis – galvenokārt to izgatavo no bērza koksnes, taču izmanto arī alksni, osi, ozolu, kļavu, priedi, lapegli. Atkarībā no izmantotās līmes izšķir parasto jeb ar ierobežotu ūdensizturību, ar vidēju un paaugstinātu ūdensizturības saplāksni. Parastais saplāksnis līmēts ar sintētisko līmi. Praksē vairāk izmanto vidēju saplāksni ar ūdensizturību, kas līmēts ar karbamīda - formaldehīda sveķu līmi un piemērots iekšdarbiem. Ūdensizturīgais saplāksnis līmēts ar fenolformaldehīdsveķu līmi - mitruma ietekmē tam neveidojas izciļņi un tas neatslāņojas. Šis saplāksnis ir aptuveni par 10% dārgāks nekā abi pārējie. Līmēto saplāksni izmanto celtniecības darbos, iekšējā un ārējā apdarē, kā arī citās nozarēs (piemēram, galdniecībā). Biežāk izmantotie standarta izmēri: 1,525 x 1,525 m un 1,50 x 3 m, biezums 3 - 24 mm.
- b) laminēto saplāksni izgatavo no ūdensizturīga bērza koksnes saplākšņa, kuru, zem liela spiediena karsti presējot, pārklāj ar fenolsveķiem piesūcinātu papīru jeb laminātu. Šī apstrāde ievērojami paaugstina saplākšņa nodilumizturību un stiprību. Laminēto saplāksni izmanto konstrukcijās, kur nepieciešama augsta stiprība, nodilumizturība un mitrumizturība: betonēšanas veidņos, celtniecības sastatnēs, sienu konstrukcijās, rūpnieciskajās grīdās, dārza mēbelēs u.c. Laminēto saplāksni ražo 2,44 x 1,22 m vai 2,50 x 1,25 m standarta izmēros, tā biezums 6,5 - 35 mm. Kvalitātes apzīmēšanai izmanto arī šķiru FF.

⁷ Skat. internetā: www.rdzmpk.lv/paligs/saplaksni6.htm; 15.02.2007.

SIA „Zulak Wood Latvia” 30.06.2006. vēstulē Nr.01-01, SIA „LEC” 17.07.2006. vēstulē Nr.1434/2006-S, SIA „Re&Re” 17.07.2006. vēstulē Nr.1-03/517, Latvijas Kokrūpniecības federācijas (turpmāk – LKF) 19.07.2006. vēstulē Nr.38 un 03.01.2007. vēstulē Nr.1/01-007, AS „Latvijas finieris” 12.09.2006. vēstulē Nr.1/893, SIA „PBLC” un KP pārstāvju 29.08.2006. sarunu protokolā minētā informācija apliecina, ka OSB varētu aizvietot ar laminēto saplāksni, jo abiem kokmateriāliem piemīt mitrumizturība, mehāniska izturība pret lieci, kā arī pēc cenas laminētais saplāksnis atbilst OSB izcenojumiem. Par iespēju aizvietot OSB ar laminēto saplāksni liecina arī SIA „Arsenāls” 07.02.2007. vēstulē norādītā informācija, - norādot vienīgi uz to, ka OSB kā būvmateriāls ir lētāks: saplākšņa cena vidēji par 20-25% pārsniedz OSB cenu. AS „Latvijas finieris” 12.09.2006. vēstulē norādītā informācija liecina, ka atsevišķos gadījumos saplāksnis *Riga Ply C/C* ir aizvietojams ar OSB plātnēm, skatoties no patērētāju izdevīguma pozīcijām.

LKF viedoklis ir sekojošs: OSB plātņu mehāniskās īpašības ir stiprākas par koksnes skaidu plātņu mehāniskajām īpašībām (materiāla izturība), bet vājākas par saplākšņa mehāniskajām īpašībām. OSB aizvietot ar priežu lielformāta saplāksni būs ekonomiski neizdevīgi, jo priežu lielformāta saplāksnis ir dārgāks. Savukārt vietās, kur stiprība ir noteicošā, OSB aizvietot ar koksnes skaidu plātnēm nevar. OSB ar kokšķiedru plātnēm nevar aizvietot, galvenokārt mitruma neizturības dēļ un šis plātņu veids netiek izmantots celtniecībā.

Tāpēc OSB, raugoties no ražotāja un patērētāja pozīcijām, nevar aizvietot ar minētajiem kokmateriāliem, līdz ar to **OSB** var uzskatīt par **atsevišķu preču tirgu**. To apliecina arī KP un LKF pārstāvju 14.02.2006. sarunu protokolā norādītā informācija no lietas Nr.1441/05/06/16 „Par *Kronospan Holdings Limited* 07.11.2005. ziņojumu par apvienošanu” materiāliem un SIA „Arsenāls” 07.02.2007. vēstulē norādītā informācija, ka OSB ir pilnīgi atšķirīgs produkts un tas ir arī atsevišķs tirgus.

Izvērtējot Eiropas Komisijas (turpmāk – EK) lēmumu praksi, konkrētās preces tirgus noteikšanā tika izdalīti līdzvērtīgi produkti, kā piemēram, saplāksnis (*plywood*), orientētās skaidu plātne (*OSB*), kokskaidu plātne (*particleboard*), mīkstās, puscietās un cietās kokšķiedru plātne (*MDF*) un kokšķiedru loksnes (*fibrebords*)⁸. Pielietošanas ziņā šie koka izstrādājumi ir vairāk vai mazāk savā starpā aizvietojami. Piemēram, skaidu plātne, saplāksni un OSB izmanto grīdu ierīkošanai, savukārt mēbeļu industrijā izmanto tādas kokmateriāla izstrādājumus kā kokskaidu plātne, saplāksni un MDF. Taču noteicošais faktors ir **cena**, kas cietās koksnes saplāksnim ir gandrīz trīs reizes lielāka nekā kokskaidu plātnē, savukārt MDF cena ir 40% augstāka nekā kokskaidu plātnēm Francijā, Vācijā un Apvienotajā Karalistē.

Izvērtējot jaunāko EK lēmumu praksi⁹, konkrētās preces tirgus noteikšanā tika ietverti tādi kokmateriāli kā neapstrādātas un apstrādātas kokskaidu plātne, vidēja un augsta blīvuma kokšķiedru plātne (MDF/HDF). Neapstrādātas kokskaidu plātne izmanto celtniecībā, savukārt apstrādātajām ir augstāka pievienotā vērtība. Savukārt MDF tiek izmantots galvenokārt mēbeļu ražošanā, savukārt HDF, pateicoties to stiprībai, tiek izmantotas lamināta grīdas ierīkošanai. Šīs kokšķiedru plātne savā starpā ir aizvietojamas no preču piegādes pozīcijām. Iesaistītās kompānijas ražo arī tādas kokmateriālus kā dekoratīvos laminātus (HPL un CPL), kā arī komponentus mēbelēm un celtniecības industrijai. Izvērtējot konkrēto preču tehniskās īpašības, to pielietošanu un cenu, konkrētās minētās preces pieder pie **atsevišķiem preču tirgiem**.

Kā liecina SIA „Arsenāls” 07.02.2007. vēstulē un AS „Bolderāja” 23.01.2007. vēstulē Nr.16/11 sniegtā informācija, ja OSB cenu paaugstinās par 5-10%, tas nebūs pietiekams iemesls OSB lietotājiem dot priekšroku citām analogiem produktiem, jo OSB

⁸ Lieta Nr. IV/M.599 *Noranda v Glunz* [1995] ECR 4064/89, 19.-22.paragrāfs

⁹ Lieta Nr. COMP/M.4165 *Sonae Industria v Hornitex* [2006] ECR 139/2004, 6.-11.paragrāfs; lieta Nr. COMP/M.4048 *Sonae Industria v Tarkett v JV* [2006] ECR 139/2004, 12.-16.paragrāfs.

pēc cenas, kvalitātes standartiem, pēc mehāniskajām īpašībām (mitrumizturība) faktiski ir iekarojis neaizvietojamu vietu plātņu tirgū. Savukārt no ražotāja aspekta par iespēju pārslēgties uz analogu preču ražošanu nebūtu izdevīgi, jo ražošanas process ir balstīts uz ilgstošas presēšanas tehnoloģiju un to ieviešanu, kas prasītu lielas investīcijas.

Savukārt kopš 2005.gada sākuma Latvijas tirgū tiek realizēts tāds kokmateriālu veids kā *Durélis/Populair* (nosaukums, ko šim kokmateriālu veidam piešķīris tā ražotājs), ko šobrīd Latvijā ievēd Beļģijas ražotājs *Spanogroup* ar SIA „Latbord” starpniecību.

Durelis/Populair (turpmāk arī *Durelis*) fizikālās un mehāniskās īpašības, pielietošanas īpašības un cena:

1) izgatavošanas process:

Durelis tiek izgatavots, presējot sasmalcinātas koksnes daļiņas, kas sajauktas ar saistvielām. Smalkās koksnes daļiņas tiek iegūtas sasmalcinot dažādus koksnes izejmateriālus vai arī otrreizējo koksni pēc nepieciešamā smalkuma. Pēc tam šo masu pilda bunkuros, kur tā tiek kaltēta, tad tā tiek izklāta uz lentas noteiktā biežumā, sajaucot ar saistvielām, un tad tā tiek presēta karstajā presē.

2) fizikālās un mehāniskās īpašības un kokmateriāla pielietošana:

Pēc SIA „Latbord” mājas lapā ievietotās informācijas, *Durelis* ir augsta blīvuma skaidu plāksnes ar neslīpētu, cietu virsmu un augstu skrūvju noturību, MUF līmētas. Plāksnes pakļautas minimālai paplašināšanas un uzbriešanas iedarbībai augsta mitruma apstākļos. Tās ir piemērotas slodzi nesošām konstrukcijām, mitruma apstākļos un īslaicīgai betona formēšanai. Plāksnes ir viegli zāģējamas un izplata zemu formaldehīda daudzumu (E1 klase).

Plāksnes var izmantot 2.apkalpošanas klases apstākļos (ierobežojumi attiecībā uz temperatūru un apkārtējo mitrumu), kā arī 1. un 2. bioloģiskās bīstamības klases apstākļos saskaņā ar EN 335-3 nosacījumiem. *Durélis/Populair* var tikt izmantotas strukturālām grīdām, sienām, rekonstrukcijai un jumta konstrukcijām, kā arī šo kokmateriālu var izmantot arī attiecībā uz īstermiņa dzelzsbetona karkasu (maksimāli divas dienas, absorbenta veidņi).

Durelis plātņu biežums ir sākot no 8 - 28 mm, platums un garums: 2440 - 2620 mm attiecībā pret 6300 garumu.¹⁰

3) cenu salīdzinājums ar *OSB/3*;

Lai salīdzinātu abu kokmateriālu cenu atšķirības, tika aplūkoti būvmateriālu veikalu izcenojumi gan *OSB/3*, gan *Durélis* (cenās iekļauts PVN).

Viens no populārākajiem kokmateriālu veidiem pēc izmēra ir 12x2500x1250 mm (*skat. būvmateriālu veikalu interneta mājas lapā ievietotos piedāvājumus 11.05.2007.*):

OSB-3 (12mm-2500mm-1250mm): cena par plāksni 11,25 Ls (cena par kvadrātmetru: 3,60 Ls) (*skat. www.buvserviss.lv*);

OSB-3 (12mm-2500mm-1250mm): cena par plāksni 15,82 Ls (*skat. www.tapeks.lv*);

OSB-3 (12mm-2500mm-1250mm): cena par plāksni 11,21 Ls, cena par kvadrātmetru 3,59 Ls (*skat. www.akolat.lv*);

OSB-3 (12mm-2500mm-1250mm): cena par plāksni 12,25 Ls (*skat. www.avotini.lv*);

OSB-3 (12mm-2500mm-1250mm): cena par plāksni 11,21 Ls (*skat. www.365.lv*).

Durélis/Populair (12mm-2500mm-1250mm): cena par plāksni 10,44 Ls, cena par kvadrātmetru: 3,34 Ls (*skat. www.buvserviss.lv*);

Durelis/Populair (12mm-2500mm-1250mm): cena par plāksni 12,01 Ls (*skat. www.tapeks.lv*);

¹⁰ *Durelis/Populair* produkta apraksts (skat. internetā: <http://www.latbord.lv/lv/page/38/52>; 10.05.2007.)

Durelis/Populair (12mm-2500mm-1250mm): cena par plāksni 10,63 Ls, cena par kvadrātmtru 3,40 Ls (skat. www.akolat.lv);

Durelis/Populair (12mm-2500mm-1250mm): cena par plāksni 12,25 Ls (skat. www.avotini.lv);

Durelis/Populair (12mm-2500mm-1250mm): cena par plāksni 9,98 Ls (skat. www.365.lv).

Durelis/Populair (12mm-2500mm-835mm): cena par plāksni ir 10,63 Ls, cena par kvadrātmtru 3,40 Ls. (skat. www.akolat.lv);

Durelis/Populair (12mm-2500mm-835mm): cena par plāksni ir 8,02 Ls (akcijas cena no 16.04.2007. par plātņi: 6,99 Ls). SIA „Tapeks” šobrīd piedāvā šo kokmateriālu veidu iegādāties gandrīz par 13 procentiem lētāk.

Izvērtējot šo divu veikalu piedāvāto cenu par kokmateriālu veidu *Durelis*, uz šo brīdi būvmateriālu veikala „Akolat” piedāvājums ir par 34 procentiem dārgāks.

Salīdzinot vienādu izmēru *Durelis/Populair* un *OSB/3* 12 mm biežai plātnei cenas katrā būvmateriālu veikalā atsevišķi, var secināt, ka *OSB* cena ir no 5-24 procentiem augstāka par *Durelis/Populair*. Vienā gadījumā (būvmateriālu veikala „Akolat” gadījumā) cenas abiem kokmateriāliem ir identiskas. Tātad preces aizvietojamība pēc cenas ir iespējama.

KP iegūtā informācija no tirgus dalībniekiem lietas Nr.1382/06/10/8 ietvaros par mitrumizturīgās kokskaidu plātņu *OSB/3* un *Durēlis Populair* liecina, ka šie iepriekš minētie produkti ir savstarpēji aizvietojami no patērētāju un izplatītāju viedokļa, tādējādi tās ietilpst vienā konkrētās preces tirgū Konkurences likuma 1.panta 5.punkta izpratnē.

1.2. Konkrētais ģeogrāfiskais tirgus

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

Šobrīd Latvijā *OSB* un *Durelis* netiek ražotas, taču drīzumā (orientējoši - 2007.gada jūlija vidū) darbu pie *OSB* plātņu ražošanas uzsāks jaunā SIA „Bolderāja Ltd” ražotne Rīgas pilsētas teritorijā. Uzņēmums saņēmis Eiropas Komisijas pozitīvu atbildi par iespējām realizēt šo projektu. SIA „Bolderāja Ltd” plāno gadā saražot 300 000 tūkstoši kubikmetru *OSB*, savukārt divu gadu laikā produkcijas jaudu kāpināt līdz 500 000 tūkstošiem kubikmetru. Gandrīz visu produkcijas apjomu (90 procenti) uzņēmums plāno eksportēt uz Lietuvu, Igauniju, Krieviju, Baltkrieviju un vecajām ES dalībvalstīm. AS „Bolderāja Ltd” īpašniekam *Kronospan Group* dažādas kokskaidu, laminēto, *OSB* un *MDF* plātņu ražotnes kopumā ir 26 pasaules valstīs.¹¹ Uz doto brīdi minētā produkcija tiek importēta no tādām Eiropas valstīm kā Vācija, Polija, Čehija, Beļģija utt.¹² Šobrīd Eiropā darbojas 14 orientēto kokskaidu plātņu ražotņu.

Pēc SIA „Arsenāls” 07.02.2007. vēstulē norādītās informācijas, *OSB* ražotāji, kuru ražotā produkcija tiek izplatīta Latvijas teritorijā, dod priekšroku ražotās produkcijas izplatīšanai ar izplatītāju starpniecību. Izplatītāji (Latvijā reģistrētās komercsabiedrības) izplata šo produkciju galvenokārt Latvijas teritorijā esošām celtniecības kompānijām, tirdzniecības tīkliem u.c. Lai gan patērētājiem un citiem *OSB* pircējiem nav juridisku šķēršļu iegādāties savam patēriņam vai izmantošanai celtniecībā *OSB* kaimiņvalstīs, tomēr, SIA „Arsenāls” rīcībā nav informācijas, ka Latvijas patērētāji/citas personas meklētu un iepirktu *OSB* ārpus Latvijas robežām. Kā galvenos iemeslus, kas radītu

¹¹ Ķirsons, M. 140 miljonu eiro ražotne pārdalīs tirgu. *Dienas Bizness*. 2007. 22.maijs.

¹² Eiropas Komisijas 16.05.2006. ziņojums „Par valsts atbalstu Nr. N98/2006 – Latvija. Ienākumu nodokļu atlaide uzņēmumam „Bolderāja Ltd.”” (skat. internetā http://ec.europa.eu/community_law/state_aids/comp-2006/n098-06.pdf; 15.02.2007.)

šķēršļus OSB iepirkšanai personiskajam patēriņam vai uzņēmējdarbības veikšanai, var minēt laika patēriņu un transporta izdevumus, kas līdz ar to sadārdzina celtniecības izmaksas un kavē iepilnoto darba izpildi.

ES aizsargā ES reģistrētos OSB ražotājus, piemērojot attiecīgo preču importam no trešajām valstīm (ES kombinētā nomenklatūra, preču kods: 44102100) importa nodevu septiņu procentu apmērā. Līdz ar to, trešās pasaules valstīs reģistrētam OSB ražotājam, lai ienāktu ES tirgū, tajā skaitā Latvijā, papildus sertifikācijas un CE marķējuma prasībām, tiek piemērots arī septiņu procentu importa nodoklis.

OSB ieviešanu Latvijas teritorijā apgrūtina rūpnīcu mazā ražošanas jauda, neizdevīga ģeogrāfiskā atrašanās vieta (transporta izdevumi) un ražotāju orientēšanās uz vecajām ES dalībvalstīm, kas liedz iespējamiem OSB izplatītājiem no Latvijas uzsākt sadarbību ar ražotājiem Eiropā. Tieši šī iemesla dēļ ražotāji izvēlas sadarbības partneri/-us no attiecīgās valsts, kur vēlas eksportēt savu produkciju. OSB Latvijā tiek ieviests pa jūras un zemes ceļiem.

EK lēmumos¹³ norādītajā argumentācijā, definējot konkrēto ģeogrāfisko tirgu, neapstrādātas plātnes un MDF/HDF var piegādāt 500 – 1000 km robežās, savukārt apstrādātas plātnes (tām ir pievienotā vērtība), var pārvadāt garākas distances. Piemēram, dekoratīvais lamināts (HPL/CPL) – lielākā daļa no respondentiem atbildēja, kad šīs preces ģeogrāfiskais tirgus var būt vismaz Eiropas robežās. Savukārt *OSB/3* un *Durelis/Populair* ir apstrādātas, mitrumizturīgas skaidu plātnes, kas var tikt pārvadātas garas distances.

Pamatojoties uz iepriekš minēto un lietas izpētes gaitā iegūto informāciju, Konkurences padome secina, ka **konkrētais ģeogrāfiskais tirgus** šajā gadījumā ir **Latvijas teritorija**, ko apliecina: pirmkārt, Latvijas izplatītāju darbība Latvijas teritorijā (OSB produkcija, kas iepirkta no ārvalstu ražotājiem, tiek realizēta galvenokārt Latvijas teritorijā); otrkārt, ražotājs izvēlas sev vienu vai vairākus pastāvīgus izplatītājus konkrētai teritorijai.

Izvērtējot lietas materiālus un papildus iegūto informāciju, Konkurences padome secina, ka **konkrētais tirgus** lietā ir ***OSB/3 un Durelis/Populair realizācijas tirgus Latvijas teritorijā***.

2. Tirgus struktūra

OSB un *Durelis* Latvijā pagaidām neražo, tāpēc šie produkcijas veidi tiek importēti no ārvalstīm, kā piemēram, Vācijas, Polijas, Čehijas, Beļģijas, Brazīlijas u.c. valstīm.

Rūpnīcas Eiropā izvēlas sev konkrētu uzņēmumu konkrētai teritorijai sekojošu iemeslu dēļ:

1) Konkurences padomes un SIA „R.P.Group” pārstāvju 31.01.2007. sarunu protokolā minētā informācija liecina par to, ka (*).

Kā apliecina Konkurences padomes un SIA “R.P.Group” pārstāvju 31.01.2007. sarunu protokolā, Konkurences padomes un SIA “Eja grupa” pārstāvju 29.01.2007. sarunu protokolā, Konkurences padomes un SIA “RNC Ltd” 05.02.2007. sarunu protokolā ietvertā informācija, (*).

Starp ražotājiem un izplatītājiem no Latvijas netiek slēgti ekskluzīvie izplatīšanas līgumi, taču iegūtā informācija no (*) liecina par to, ka ar ražotāju tiek slēgts rakstisks līgums (sastādīts krievu valodā), kurā ietilpst noruna par līguma priekšmetu,

¹³ Lieta Nr. COMP/M.4165 *Sonae Industria v Hornitex* [2006] ECR 139/2004, 12.-14.parágrāfs; lieta Nr. COMP/M.4048 *Sonae Industria v Tarkett v JV* [2006] ECR 139/2004, 19.parágrāfs.

realizācijas vietu un termiņu, preces kvalitāti un kvantitāti, piegādes nosacījumiem, norēķinu kārtību, sankcijām, iepakojumu un marķējumu, pretenzijām, nepārvaramu varu, arbitrāžu un papildinātajiem nosacījumiem.

Abi līgumi sastādīti 2005.martā un aprīlī, tāpēc iekļauj tos pašus nosacījumus. Puses (*) vienojas (*).

Kā paredz 2005.gada 9.marta līgumā, kas noslēgts starp (*), ietvertie nosacījumi:

(*)

Kā redzams abos līgumos, kas noslēgts starp (*), puses vienojas par (*).

- 2) pircējs [produkcijas izplatītājs] uzņemas riskus, regulāri iepērkot produkciju, neskatoties uz sezonālajiem apstākļiem (vai ir produkcijas deficīts vai nav), investējot līdzekļus piegādes ķēdes attīstībā un produkcijas realizācijā konkrētajā teritorijā. Piemēram, (*). Rūpnīcai ir izdevīgi pārdot lielus apjomus, jo saražotās partijas sadalīšana mazākos apjomos prasa papildus izdevumus. Tā kā OSB cena ir atkarīga no Eiropas tirgus situācijas (produkcijas deficīts vai pārpalikums), tad fiksēta cena produkcijai nav iespējama. KP un SIA "RNC Ltd" pārstāvju 05.02.2007. sarunu protokolā ietvertās informācija liecina – (*);
- 3) kā liecina SIA „Arsenāls” 07.02.2007. vēstulē norādītā informācija, plātņu ražotājs izvēlas ekskluzīvo izplatītāju savas produkcijas izplatīšanai, kas galvenokārt tiek skaidrots ar uzņēmumu atbilstību ražotāja izvirzītajiem kritērijiem, pakalpojumu līmenim, uzņēmuma stratēģijai, noteiktiem mērķa apjomiem un cenām;
- 4) ražotājs izvēlas ne tikai konkrētu izplatītāju, bet arī nosaka teritoriju, kādā teritorijā uzņēmums piegādās attiecīgā ražotāja produkciju:

SIA „Zulak Wood Latvia” realizē *Glunz AG* ražoto produkciju (*) tirgū.

SIA „R.P.Group” realizē (*) ražoto produkciju (*) tirgū.

SIA „RNC Ltd.” realizē (*) ražoto produkciju (*) tirgū.

SIA „Latbord” realizē *Spanogroup* produkciju (*) tirgū (*).

OSB un *Durelis* ražotāji ārvalstīs un to produkcijas izplatītāji Latvijas teritorijā:

- 1) *Glunz AG (Sonae Industria, Nettgau, Vācija)*. No 2005.gada oktobra ražotās produkcijas izplatītājs Latvijas teritorijā ir SIA „Zulak Wood Latvia” (OSB vairumtirgotājs). Savukārt līdz 2005.gada septembrim – SIA „Arsenāls” un SIA „Zulak Wood Latvia”. 2005.gada sākumā (*) iepirka rūpnīcas ražotās plātnes. Rūpnīcas ražošanas apjoms gadā: 400 000 m³.¹⁴
- 2) *Kronospan CR spol Sro (Kronospan, Jihlava, Čehija)*. Ražotās produkcijas izplatītājs Baltijas valstīs (realizācija Latvijas teritorijā – (*)) ir (*). Rūpnīcas ražošanas apjoms gadā: 280 500 m³.
- 3) *Nordbord NV (Nordbord Ltd, Genk, Beļģija)*. Sākot no 2005.gada līdz 2006.gada sākumam ražotās produkcijas izplatītājs Latvijā bija (*). Rūpnīcas ražošanas apjoms gadā ir 280 500 m³. Lai gan lietā esošā informācija liecina, ka šīs rūpnīcas produkciju 2006.gadā iegādājusies (*).

¹⁴ SIA „Arsenāls” pamatinformācija, kas apkopota no specializētā žurnāla *Wood based panels* (skat. internetā www.wbponline.org), izlaidums: februāris/marts, 2006, Dati par 2005.gada beigām

- 4) *Egger GmbH (Fritz Egger, Wismar, Vācija)*. Ražotās produkcijas izplatītājs Latvijā ir (*) (OSB vairumtirgotājs). Rūpnīcas ražošanas apjoms gadā ir 360 000 m³.
- 5) *Kronopol (Krono Swiss Group, Zary, Polija)*. Ražotās produkcijas izplatītājs Latvijā ir (*), tomēr nevienmērīgās preču piegādes nenodrošina pastāvīgu produkcijas vietu Latvijas OSB tirgū. Šo produkciju no rūpnīcas vēl iepērk (*). Rūpnīcas ražošanas apjoms gadā ir 350 000 m³.
- 6) *Masisa do Brasil (Masisa do Brasil Ltda., Brazīlija)*. Rūpnīcas produkcijas izplatītājs Latvijā ir (*) (iepērk nelielos apjomos, darbojas kā mazumtirgotājs).
- 7) *Spano (Spanogroup, Oostrozebeke, Beļģija)*. *Spano* ražo kokskaidu plātnes. Rūpnīcas ražošanas apjoms gadā: 700 000 m³. No 2005.gada rūpnīcas produkcijas izplatītājs Latvijā un Igaunijā ir SIA „Latbord”. Savukārt laika posmā no 2005.-2006.gada vidum (*) iegādājās šo produkciju no rūpnīcas, kas tika realizēti Latvijas teritorijā.

Pārējām rūpnīcām, kas ražo OSB un *Durelis*, nav pastāvīgu izplatītāju no Latvijas, kas izskaidrojams ar atrašanās vietu, ražošanas jaudu, rūpnīcas izveidoto izplatīšanas tīklu un klientu loku.

3. SIA „Arsenāls” un SIA „Zulak Wood Latvia” - *Glunz AG* ražoto OSB izplatītāji

Apkopojot un izvērtējot SIA „Arsenāls” un SIA „Zulak Wood Latvia” sniegto informāciju un viedokļus, kā arī citu tirgus dalībnieku viedokļus, KP konstatēja sekojošus faktus:

3.1. *Glunz AG* ražoto OSB izplatītāji līdz 2005.gada septembrim

Saskaņā ar *Glunz AG* pārstāvju 10.11.2006. vēstulē „Par informācijas sniegšanu *Glunz AG* vārdā” norādīto informāciju laika periodā no 2002.gada līdz 2004.gadam *Sonae Industria* piegādāja OSB plātnes diviem Latvijas uzņēmumiem – SIA „Zulak Wood Latvia” un SIA „Arsenāls”. 2005.gada sākumā OSB plātnes nelielos apjomos iegādājās arī (*).

Pēc *Glunz AG* pārstāvju 09.02.2007. vēstulē sniegtās informācijas, Konkurences padome konstatēja, ka *Glunz AG* no 2005.gada sākuma SIA „Zulak Wood Latvia” piedāvā konkurētspējīgākas cenas OSB iepirkumiem nekā pārējiem uzņēmumiem no Latvijas, kas ir skaidrojams ar lielāku apjomu iegādi un pastāvīgu sadarbību ar ražotāju. *1.tabulā* ir atspoguļotas cenas par vienu OSB kvadrātmetru, ko *Glunz AG* pārdevis katram no Latvijas uzņēmējiem. Piemēram, *Glunz AG OSB/3 SQUARE EDGES* piedāvātā cena SIA „Zulak Wood Latvia” ir attiecīgi par (*) procentiem zemāka par SIA „Arsenāls” un (*) piedāvāto.

1.tabula

Cena par vienu OSB/3 kvadrātmetru no *Glunz AG*

Klients	Produkts	Cena (EUR/m ³)	
		01.-12.2005.	01.-08.2006.
<i>SIA „Arsenāls”</i>	<i>OSB 3 T&G</i>	(*)	
	<i>OSB 3 SQUARE EDGES</i>	(*)	
<i>SIA „Zulak Wood Latvia”</i>	<i>OSB 3 T&G</i>	(*)	(*)
	<i>OSB 3 SQUARE EDGES</i>	(*)	(*)
	<i>OSB 2 SQUARE EDGES</i>	(*)	

(*)	OSB 3 SQUARE EDGES	(*)	
-----	--------------------	-----	--

Glunz AG pārstāvju sniegtā informācija

3.2. Glunz AG ražoto OSB izplatītāji pēc 2005.gada oktobra

3.2.1. SIA „Zulak Wood Latvia” kā pastāvīgais Glunz AG ražoto OSB izplatītājs no 2005.gada oktobra

Kā liecina lietā iegūtā informācija, no 2005.gada oktobra *Sonae Industria* produkcija Latvijas teritorijai tika piegādāta tikai ar SIA „Zulak Wood Latvia” starpniecību. (*)

Laika posmā no 2005. līdz 2006.gadam SIA „Zulak Wood Latvia” minēto OSB produkciju (*OSB/3*) iepirka (*) (to apliecina SIA „Zulak Wood Latvia” 19.09.2006. vēstulē norādītā informācija). *Sonae Tafibra Benelux BV* darbojas kā tirdzniecības uzņēmums, kura pamatfunkcija ir (*) (to apliecina *Glunz AG* pārstāvju 10.11.2006. vēstulē “Par informācijas sniegšanu *Glunz AG* vārdā” norādītā informācija).

3.2.2. SIA “Arsenāls” darbība pēc 2005.gada oktobra

SIA „Arsenāls” laika posmā no 2005.gada decembra līdz 2006.gada augustam OSB nelielos apjomos iegādājās tālākpārdošanai no (*), kura savukārt iepirka *Glunz AG* ražotos OSB no SIA „Zulak Wood Latvia” (SIA „Arsenāls” 07.02.2007. vēstulē norādītā informācija). SIA „Arsenāls” no (*) minētajā laika posmā iegādājās OSB nelielos apjomos (*skat. 2.tabulu*).

2.tabula

SIA „Arsenāls” iepirktie OSB apjomi no (*)

Mēnesis	Daudzums, m ³	Vidējā cena par vienu m ³ , latos (bez PVN)
Decembris, 2005	(*)	(*)
Janvāris, 2006	(*)	(*)
Februāris, 2006	(*)	(*)
Marts, 2006	(*)	(*)
Aprīlis, 2006	(*)	(*)
Maijs, 2006	(*)	(*)
Jūnijs, 2006	(*)	(*)
Jūlijs, 2006	(*)	(*)
Augusts, 2006	(*)	(*)

SIA „Arsenāls” sniegtā informācija

(*) nav ražotāja produkcijas tiešais izplatītājs un ir tikai starpnieks tālākpārdošanā. Līdz ar to SIA „Arsenāls” piedāvātā **tālākpārdošanas cena klientiem nav konkurētspējīga** (salīdzinot ar SIA „Zulak Wood Latvia” piedāvāto cenu). Tā kā SIA „Arsenāls” līdz ar *Glunz AG* ražoto OSB piegāžu pārtraukšanu zaudēja plašu klientu loku un uzsāka iepirkt OSB nelielos apjomos, tas nozīmē, ka SIA „Arsenāls” ir zaudējis vairumtirgotāja statusu konkrētajā tirgū.

Taču Konkurences padome, aplūkojot SIA „Arsenāls” mājas lapā (*skat. internetā www.arsenals.eu, 11.05.2007.*) ievietoto informāciju, konstatē, ka komercsabiedrība uz doto brīdi ir uzņēmuma *OwensCorning* vairumtirdzniecības pārstāvis, kas piedāvā dažādu rakstu un krāsu bitumena šindeļus Baltijas tirgū. SIA „Arsenāls” darbības veidos vēl ietilpst - jumtu uzstādīšana un koka izstrādājumu *Kerto* un *Glulam*.

3.2.3. SIA „Arsenāls” un SIA „Zulak Wood Latvia” sadarbība

Kopš 2005.gada septembra *Glunz AG* ražotās OSB plātnes Latvijas teritorijā izplata SIA „Zulak Wood Latvia”, tāpēc 2005.gada oktobrī SIA „Arsenāls” veica pārrunas ar minēto Latvijas uzņēmumu par iespējamo pirkuma līguma noslēgšanu. Taču pēc SIA „Arsenāls” skatījuma, SIA „Zulak Wood Latvia” 12.10.2005. pirkuma līguma projekts saturēja virkni juridisku nepilnību, neskaidru nosacījumu un līguma pušu vienlīdzības principam neatbilstošus noteikumus.

Minētā līguma projekta 7.2. un 7.3. punktos ir norādīta sekojoša informācija:

(*)

Tā kā abas puses nespēja vienoties par pirkuma līguma projektā ietvertiem nosacījumiem, līgums starp pusēm netika parakstīts.

3.2.4. (*) darbība pēc 2005.gada oktobra

Kā apliecina Konkurences padomes un (*) pārstāvju 19.02.2007. sarunu protokolā norādītā informācija, (*).

3.3. Iespējamā vienošanās starp *Sonae Indústria* un SIA „Zulak Wood Latvia” mātes kompāniju, kas atrodas Zviedrijā

Pēc lietā esošās informācijas, Konkurences padome konstatēja, ka starp *Sonae Indústria* un SIA „Zulak Wood Latvia” mātes kompāniju, kas atrodas Zviedrijā, ir noslēgts rakstisks līgums par OSB izplatīšanu Latvijā un Skandināvijas valstīs. To apliecina arī KP pārstāvju un SIA “Eja grupa” 29.01.2007. sarunu protokolā norādītā informācija, uzsverot, ka starp minētajiem mātes uzņēmumiem ir vienošanās par cenām un mērķa apjomiem.

Taču *Glunz AG* pārstāvju 09.02.2007. vēstulē „Par informācijas sniegšanu *Glunz AG* vārdā” norādītā informācija liecina, ka neviens no *Sonae Indústria* grupas uzņēmumiem nav noslēdzis šādu vienošanos ar minēto pusi. *Sonae Tafibra Benelux* pārdod OSB Skandināvijas valstīs (Zviedrija, Norvēģija, Dānija) vairākiem klientiem, (*).

Konkurences padome konstatēja, ka A.Bjorns ir SIA „Zulak Wood Latvia” valdes priekšsēdētājs, ko apliecina Latvijas Republikas Uzņēmuma reģistra (turpmāk – Uzņēmuma reģistra) dati. Uzņēmuma reģistra dati liecina, ka SIA „Zulak Wood Latvia” dibinātājs ir *Nylx B.V.* (Nīderlande), dibināta 01.04.1993., darbības sfēra: līdzdalība radniecīgajos tirdzniecības uzņēmumos un to finansēšana, kuģu navigācija ārvalstīs. *Nylx B.V.* vienīgais akcionārs ir *Zulak Holding B.V.*

Kā apliecina *Glunz AG* sniegtā informācija, (*).

Konkurences padome, pamatojoties uz iegūto un iepriekš konstatēto informāciju lietā, secina, ka lietas ietvaros iegūtā informācija nepierāda, ka starp *Glunz AG* un SIA „Zulak Wood Latvia” vai starp šo abu uzņēmumu mātes uzņēmumiem ir noslēgts ekskluzīvais līgums par konkrētu mērķa apjoma izplatīšanu konkrētā teritorijā. Tomēr lietā ir lietderīgi noskaidrot, vai *Glunz AG* realizētais OSB/3 apjoms Latvijas teritorijā nepārsniedz 30 procentus (no realizētā OSB/3 un *Durelis/Populair* kopapjoma). Konkurences padome turpmāk izvērtēs situāciju, balstoties uz pieņēmumu, ka starp abām pusēm ir noslēgts līgums. Tomēr šāda līguma eksistence pati par sevi nebūtu pietiekams pamats, lai konstatētu konkurences ierobežojumu.

4. *Glunz AG* un SIA „Zulak Wood Latvia” vienošanās izvērtējums

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

(...)

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

Ministru kabineta 27.04.2004. noteikumu Nr.434 „Par vertikālo vienošanos atbrīvošanu no Konkurences likuma 11.panta pirmajā daļā noteiktā vienošanās aizlieguma” (turpmāk tekstā – MK noteikumi) 2.punktā paredzēts, ka: „*Noteikumi nosaka atsevišķu tirgus dalībnieku vertikālās vienošanās, kuras tiek atbrīvotas no Konkurences likuma 11.panta pirmajā daļā minētajiem aizliegumiem, ja šīs vienošanās atbilst visām šajos noteikumos minētajām prasībām, un atsevišķu tirgus dalībnieku vertikālās vienošanās, par kurām nav jāinformē Konkurences padome saskaņā ar Konkurences likuma 11.panta otro un trešo daļu, ja šī darbība būtiski neietekmē konkurenci.*”

MK noteikumu 1.2. punkts nosaka:

„**Ekskluzīvās izplatīšanas vienošanās** ir vertikālā vienošanās, saskaņā ar kuru pārdevējs tieši vai netieši apņemas pārdot līguma preces tikai vienam pircējam tālākpārdošanai konkrētajā teritorijā.” Saskaņā ar Eiropas Komisijas Paziņojuma par pamatnostādņēm vertikālo ierobežojumu jomā (2000/C291/01) 172.pagrāfu¹⁵ ekskluzīvā izplatīšana ierobežo klientu iespējas pirkt un pārdot preces dažādos tirgos, tāpat kā tā ierobežo izplatītāju skaitu un parasti nosaka ierobežojumus arī izplatītājiem attiecībā uz aktīvu pārdošanu. Ekskluzīvo izplatīšanu galvenokārt izmanto galaproduktu un pakalpojumu izplatīšanā.

MK noteikumu 1.9.punkts nosaka:

„**Vertikālā vienošanās** ir vienošanās, kuru noslēguši divi vai vairāki tirgus dalībnieki, no kuriem katrs veic saimniecisko darbību atšķirīgā preču ražošanas un izplatīšanas līmenī, un kura attiecas uz preču pirkšanas vai pārdošanas noteikumiem.”

MK noteikumu 5. punktā noteikts, ka šo noteikumu 2.punktā minēto atbrīvojumu (no Konkurences likuma 11.panta pirmajā daļā minētā aizlieguma) attiecina uz vertikālo vienošanos, ja pārdevēja tirgus daļa konkrētajā tirgū, kurā tas pārdod līguma preces, nepārsniedz 30 procentus.

MK noteikumu 9.punktā precizēts, ka 2.punktā minēto atbrīvojumu nepiemēro, ja vienošanās tieši vai netieši satur vismaz vienu no šādiem nosacījumiem:

„9.1. pircēja tālākpārdošanas cenas noteikšanas ierobežošana, izņemot maksimālo tālākpārdošanas cenu noteikšanu vai tālākpārdošanas cenu ieteikšanu;

9.2. teritorijas ierobežošana, kurā pircējs var pārdot līguma preces, vai klientu loka ierobežošana, kuriem pircējs var pārdot līguma preces (...);

Taču, turpat 10.punktā noteikti atsevišķi izņēmuma gadījumi, kad vertikālos līgumos ir atļauti 9.2.apakšpunktā noteiktie ierobežojumi, un proti:

10.1. pircēja aktīvās pārdošanas ierobežojumam ekskluzīvās teritorijās vai ekskluzīvām klientu grupām, kuras pārdevējs rezervējis sev vai piešķīris citam pircējam, ja šāds ierobežojums neattiecas uz pārdošanu, ko veic pircēja klienti;

10.2. ierobežojumam, kas attiecas uz saimniecisko darbību vairumtirdzniecības līmenī veicoša pircēja preču pārdošanu patērētājiem (...).

Eiropas Komisijas Paziņojuma par pamatnostādņēm vertikālo ierobežojumu jomā (2000/C291/01) 147.pagrāfā minēts: „Ja vienošanās attiecas uz galaprodukta piegādi vairumtirdzniecības līmenī, atbilde uz jautājumu par to, vai dominances neesamības gadījumā varētu rasties konkurences problēma, lielā mērā ir atkarīga no vairumtirdzniecības veida un ieejas šķēršļiem vairumtirdzniecības līmenī. Reāls risks, ka varētu tikt ierobežota pieeja tirgum, nepastāv, ja konkurējošie ražotāji var viegli izveidot savu vairumtirdzniecības sistēmu. Tas, vai ieejas šķēršļi ir zemi, daļēji ir atkarīgs no

¹⁵ Eiropas Komisijas Paziņojums par pamatnostādņēm vertikālo ierobežojumu jomā (2000/C291/01); 172.pagrāfs, OJ C 291, 13/10/2000 p.0001-0044.

vairumtirdzniecības veida, t.i., vai vairumtirgotāji var efektīvi tirgot vienīgi to produktu, uz kuru attiecas vienošanās (...) vai arī efektīvāk ir tirgot visu produktu klāstu (...). Pēdējā gadījumā ražotājam, kas pārdod tikai vienu produktu, nav izdevīgi veidot pašam savu vairumtirdzniecības sistēmu. Tādā gadījumā pret konkurenci vērsta ietekme var rasties arī dominances neesamības gadījumā”¹⁶.

Glunz AG varētu būt izstrādāta sava vairumtirdzniecības sistēma, jo SIA „Zulak Wood Latvia” ir vienojies ar *Glunz AG* par vairāku produktu (*) piegādi Latvijas teritorijā.

Līdz ar to lietā ir būtiski noskaidrot, vai ***Glunz AG*** ražotās OSB produkcijas tirgus daļa konkrētajā tirgū nepārsniedz 30 procentus.

5. Tirgus daļu aprēķins

Saskaņā ar Konkurences likuma 1.panta 10.punktu *tirgus daļas var noteikt gan pēc realizācijas apjoma – naudas izteiksmē, gan pēc pārdoto kubikmetru daudzuma (skat. 3.tabulu).*

Lai noteiktu *Glunz AG* tirgus daļu konkrētajā tirgū par laika posmu no 2005. – 2006.gadam un uz vienošanās brīdi (2005.gada septembrī/oktobrī), ir lietderīgi to aprēķināt pēc realizācijas apjomiem kubikmetros, kas ir tieši iepirkti no ražotājiem ārvalstīs, kā arī noskaidrot, cik procentuāli *Glunz AG* tirgus daļa bija pirms un pēc vienošanās ar SIA „Zulak Wood Latvia”. Tātad Konkurences padome izvērtēs situāciju pirmajā vairumtirdzniecības līmenī: produkcijas plūsma tieši no ražotāja līdz vairumtirgotājam. Savukārt rēķinot tirgus daļas pēc realizācijas apjoma naudas izteiksmē, var būt situācija, ka gan OSB, gan *Durelis* tiek piemēroti dažādi uzcenojumi vai atlaides.

3.tabula

Tirgus daļas (%) pēc kopējās realizācijas (kubikmetros) OSB/3 un *Durelis/Populair* Latvijas teritorijā laika posmā no 2005.-2006.gadam

Ražotājs (valsts)	2005.gads	2006.1.pusgads	2006.2.pusgads	2006.gads	2005.-2006.gads
<i>Glunz AG</i> (Vācija)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)
<i>Egger</i> (Vācija)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)
<i>Norbord NV</i> (Beļģija)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)
<i>Kronopol</i> (Polija)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)
<i>Kronospan</i> (Čehija)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)
<i>Spanogroup</i> (Beļģija)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)
<i>Masisa do Brasil</i> (Brazīlija)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)

¹⁶Eiropas Komisijas Paziņojums par pamatnostādnēm vertikālo ierobežojumu jomā (2000/C291/01); 147.paraģrāfs, OJ C 291, 13/10/2000 p.0001-0044.

Veicot tirgus daļu aprēķinu, Konkurences padome secina, ka:

- 1) pēc 3.tabulā ietvertās informācijas var secināt, ka *Glunz AG* ieņem diezgan noturīgas pozīcijas Latvijas tirgū ar sava pastāvīgā izplatītāja SIA „Zulak Wood Latvia” starpniecību. Aplūkojamā laika posmā no 2005. - 2006.gadam *Glunz AG* ar SIA „Zulak Wood Latvia” starpniecību Latvijas teritorijā izplatīja (*) procentus no realizētā kopapjoma Latvijas teritorijā (gan *OSB/3*, gan *Durelis/Populair*) (kubikmetros). Vislielāko *OSB/3* produkcijas apjomu *Glunz AG* realizēja 2006.gada pirmajā pusgadā, ieņemot (*) procentus no kopējā tirgus. Līdzvērtīgi tādu ražotāju kā *Kronopol*, *Kronospan*, *Spanogroup*¹⁷, kam ir savs/savi pastāvīgais/-ie izplatītājs/-i, tirgus daļas pakāpeniski pieaug, kas skaidrojams ar pastāvīgo sadarbību ar ražotāju. Piemēram, *Spanogroup* tirgus daļa Latvijā ir pieaugusi no (*) procentiem 2005.gadā līdz (*) procentiem 2006.gada otrajā pusgadā;
- 2) Latvijas *OSB* izplatītāji/iegādātāji no ārvalstu ražotājiem iepērk galvenokārt *OSB/3* (slodzi izturīgas plātnes, kas paredzētas izmantošanai mitrā vidē), kas tiek izplatīts gan Latvijas teritorijā, gan arī piegādāts tālāk uz Baltijas valstīm, Krieviju, Ukrainu;
- 3) laika posmā no 2005.-2006.gadam kopējais realizācijas apjoms (gan *OSB/3*, gan *Durelis*) Latvijas teritorijā sastādīja 91 572,73 kubikmetru (2005.gadā: 39 089,12 kubikmetru un 2006.gadā: 52 483,61 kubikmetru);
- 4) *OSB/3* realizācijas apjomi no kopapjoma par visu aplūkojamo periodu sastādīja aptuveni (*) procentus ((*) procenti), savukārt *Durelis* – nedaudz pārsniedza (*) procentus, kas ir skaidrojams ar to, ka *OSB* kā kokmateriālu veids tirgū ir jau ilgāku laiku un to klienti un pasūtītāji jau ir iepazīnuši (tā funkcionālās īpašības).

6. SIA „Arsenāls” argumentācija

SIA „Arsenāls”, 07.06.2007. vēstulē sniedzot viedokli par konstatētiem faktiem lietā, paskaidro, ka:

6.1. SIA „Arsenāls” nepiekrīt Konkurences paustajam viedoklim, ka konkrēto tirgu pēc SIA „Arsenāls” iesnieguma ierosinātajā lietā veido:

- *OSB/3* (orientēto kokskaidu plātnes, kas atbilst standartam EN 300);
- *Durelis Populair* (nosaukums, ko precei piešķīris ražotājs, kas atbilst standartam EN 312 kategorija P5).

Lai gan pastāv iespējamība, ka noteiktās izmantošanas jomās *Durelis Populair* var aizstāt ar *OSB/3*, tomēr no patērētāju aspekta praksē šāda absolūta aizstājamība tiek izslēgta minēto produktu īpašību dēļ. (...)

Minētās vēstules pielikumā pievienota Koksnes Paneļu nozaru federācijas (*Wood Panel Industries Federation*) pārstāvja 09.06.2007. e-pasta vēstule, kurā norādīts: „Teorētiski P5 skaidu plati var izmantot visās lielākajās konstrukcijās, piemēram, grīdas pamatnēm, jumta pārklājuma pamatnei un sienu apšuvei, Anglijas tirgū praktiski tomēr P5 skaidu plati sienu apšuvumam parasti neizmanto, un arī zem darvotiem jumtiem ne. Lai arī nelielos apjomos, plakano jumtu pārklājumu pamatnēs tas tiek izmantots, lielākoties šo tirgu aizņem saplāksnis un *OSB*. P5 skaidu plati visvairāk izmanto grīdas pārklājumiem.”

Konkurences padome, ņemot vērā iepriekš konstatēto, secina, ka *OSB/3* plātnes ir savstarpēji aizvietojamās ar *Durelis* plātnēm no patērētāju un izplatītāju pozīcijām, tādējādi tās ietilpst vienā konkrētās preces tirgū Konkurences likuma 1.panta 5.punkta izpratnē.

¹⁷ Pēc lietas izpētes gaitā iegūtās informācijas, *Spanogroup* tirgus daļa aplūkojamā laika periodā varētu būt lielāka, jo šajā laika posmā tieši no ražotāja *Durelis* produkciju iegādājās arī (*)

Abas minētās plātnes ir mitruma izturīgas, ar īpaši cietu virsmu, pielietojamas slodzi nesošās konstrukcijās.

OSB plaši tiek izmantotas būvniecībā - kā slodzi nesoši, stiprinoši celtniecības elementi tās tiek pielietotas, piemēram, sienu, grīdu, jumtu un spraišļu būvniecībā. Grīdas un jumta klājumam ražotāji piedāvā spundētās OSB plātnes, kas atvieglo to montēšanu celtniecības darbos. Savukārt *Durelis* ir piemērotas slodzi nesošām konstrukcijām, strukturālām grīdām, sienām, rekonstrukcijai un jumta konstrukcijām, kā arī šo kokmateriālu var izmantot attiecībā uz īstermiņa dzelzsbetona karkasu.

No patērētāju pozīcijām raugoties, pieprasītāks materiāls ir *OSB/3*, kas ir skaidrojams ar tā lielāku atpazīstamību, esamību tirgū un Latvijas izplatītāju (vairumtirgotāju) izvēli pār šīs produkcijas izplatīšanu (šo kokmateriālu veido ražo vairākas rūpnīcas ārvalstīs), taču tas faktors, ka *OSB/3* ir atpazīstamāks pār *Durelis*, nav pietiekams pamats uzskatīt, ka *OSB/3* un *Durelis* nav savstarpēji aizvietojami produkti, jo tirgus dalībnieku sniegtais skaidrojums Konkurences padomei liecina par pretējo. Ja tiek izplatīti gala produkti, tiešo pircēju aizstājējpreču izvēli parasti ietekmē vai nosaka galapatērētāju vēlmes. Iepērkot galaproduktus, izplatītājs kā tālākpārdevējs nevar neņemt vērā galapatērētāju vēlmes.¹⁸

6.2. Konkurences likuma 11.panta iespējamā pārkāpuma veikšanas periodā, t.i., 2005.gada rudenī, balstoties uz SIA „Arsenāls” rīcībā esošo informāciju, Glunz AG ražotās produkcijas daļa Latvijas (konkrētajā) tirgū bija ne mazāka par 30 (trīsdesmit) procentiem.

Pēc veiktajiem aprēķiniem, Konkurences padome secina, ka *Glunz AG* tirgus daļa Latvijas teritorijā 2005.gada rudenī, kad tika noslēgta vienošanās starp SIA „Zulak Wood Latvia” un *Glunz AG*, konkrētajā tirgū „*OSB/3* un *Durelis/Populair* realizācijas tirgus Latvijas teritorijā” nerasniedza 30 procentus. Ministru kabineta noteikumu Nr.5. punktā noteikts, ka šo noteikumu 2.punktā minēto atbrīvojumu (*no Konkurences likuma 11.panta pirmajā daļā minētā aizlieguma*) attiecina uz vertikālo vienošanos, ja pārdevēja tirgus daļa konkrētajā tirgū, kurā tas pārdod līguma preces, nepārsniedz 30 procentus. 2005.gadā *Glunz AG* tirgus daļa Latvijas teritorijā no realizētā kopapjoma (*OSB/3* un *Durelis/Populair*) sasniedza (*) procentus.

7. *Glunz AG* pārstāvju argumentācija

Saskaņā ar Konkurences likuma 26.panta septīto daļu procesa dalībnieki var iepazīties ar lietu, izteikt savu viedokli un iesniegt papildu informāciju (...). *Glunz AG* pārstāvju 21.05.2007. vēstulē „Par viedokļa izteikšanu lietā Nr.1382/06/10/8” norādītā informācija liecina, ka *Glunz AG* jau lietas izmeklēšanas laikā ir iesniedzis Konkurences padomē visu lietā būtisko informāciju (pierādījumus), kas bija uzņēmuma rīcībā, un šajā stadijā *Glunz AG* nav nekādu papildinājumu vai iesniegumu.

8. Konkurences padomes secinājumi lietā

Konkurences padome uzskata, ka, tā kā *Glunz AG* tirgus daļa 2005.gada septembrī/oktobrī, kad tika noslēgta vienošanās starp SIA „Zulak Wood Latvia” un *Glunz AG*, nerasniedza 30 procentus¹⁹ un arī laika posmā no 2005. - 2006.gadam nepārsniedza 30

¹⁸ Eiropas Komisijas Paziņojums par pamatnostādņēm vertikālo ierobežojumu jomā (2000/C291/01); 91.paragrāfs, OJ C 291, 13/10/2000 p.0001-0044.

¹⁹ Ministru kabineta 27.04.2004. noteikumu Nr.434 „Par vertikālo vienošanos atbrīvošanu no Konkurences likuma 11.panta pirmajā daļā noteiktā vienošanās aizlieguma” 5. punktā noteikts, ka šo noteikumu 2.punktā minēto atbrīvojumu (*no Konkurences likuma 11.panta pirmajā daļā minētā aizlieguma*) attiecina uz vertikālo

procentus, tad šajā gadījumā uz konkrēto vienošanos [kas pastāv starp *Glunz AG* un SIA „Zulak Wood Latvia”] ir attiecināms MK noteikumu 2.punktā paredzētais atbrīvojums (*no Konkurences likuma 11.panta pirmajā daļā minētā aizlieguma*), jo pārdevēja [*Glunz AG*] tirgus daļa konkrētajā tirgū [Latvijas teritorijā], kurā tas pārdod līguma preces [šajā gadījumā – *OSB/3*], nepārsniedz 30 procentus.

Turklāt, izanalizējot lietas izpētes gaitā apkopoto informāciju, Konkurences padome konstatē, ka SIA „Zulak Wood Latvia” un *Glunz AG* vienošanās attiecībā pret SIA „Arsenāls” nesatur konkurenci ierobežojas darbības. Tā kā *Glunz AG* tirgus daļa laika periodā no 2005.-2006.gadam nepārsniedza 30 procentu robežu, tad šajā gadījumā ir jāpiemēro MK noteikumu 5.punktā ietvertais nosacījums. Konkurences padome konstatē, ka konkrētā vienošanās [kas pastāv starp *Glunz AG* un SIA „Zulak Wood Latvia”] nesatur MK noteikumu 9.punktā minētos nosacījumus (*skat. lēmuma 16., 17.lapu*).

Lietas izpētes gaitā iegūtā informācija liecina, ka konkrētajā tirgū pastāv vairāki vairumtirgotāji, kas ar sava pastāvīgā ražotāja atbalstu, spēlē aktīvu lomu Latvijas tirgū, tāpēc nav pamats uzskatīt, ka kāds no piegādātājiem, tajā skaitā SIA „Zulak Wood Latvia”, varētu individuāli ierobežot pieeju tirgum. Jo spēcīgāki ir esošie konkurenti un jo lielāks ir to skaits, jo mazāks ir risks, ka attiecīgais piegādātājs vai pircējs varēs individuāli ierobežot pieeju tirgum, un jo mazāks ir preču marku savstarpējās konkurences mazināšanās risks.²⁰ Pat tad, ja *Glunz AG* ražotās *OSB* produkcijas tirgus daļa Latvijā pārsniegtu 30%, līgums par minētās preces ekskluzīvu izplatīšanu neradītu konkurenci ierobežojošas, kavējošas vai deformējošas sekas, jo nekavētu *Glunz AG* ražotās *OSB* produkcijas nonākšanu līdz patērētājam, kā arī nebūtu par cēloni cenas palielinājumam, jo ņemot vērā tirgus struktūru, *Glunz AG* tirgū sastop pietiekami efektīvu konkurenci no citiem *OSB* produkcijas ražotājiem.

Kā liecina lietā iegūtie fakti, SIA „Arsenāls” ir iespēja sadarboties ar citiem ražotājiem ārvalstīs un arī ar vietējiem izplatītājiem-vairumtirgotājiem Latvijā, tajā skaitā, ar SIA „Zulak Wood Latvia” (ja SIA „Arsenāls” vēlas iegādāties *Glunz AG* ražotās produkciju, uzņēmums var vērsties pie SIA „Zulak Wood Latvia”). Izvēloties savas produkcijas izplatīšanai noteiktu uzņēmumu (vairumtirgotājs-izplatītājs) konkrētā teritorijā, ražotājs vērtē sava potenciālā sadarbības partnera – izplatītāja veiksmīgo sadarbību ar ražotāju un kā tā veidojusies laika gaitā. Pēc šāda principa Vācijas ražotājs *Glunz AG* ir piešķīris pastāvīgā izplatītāja statusu – SIA „Zulak Wood Latvia”.

Ņemot vērā iepriekš minēto, Konkurences padome konstatē, ka *Glunz AG* un SIA „Zulak Wood Latvia” darbībās nav Konkurences likuma 11.panta pirmās daļas 7.punktā paredzētā pārkāpuma.

Tomēr jāņem vērā, ka *Glunz AG* (preces pārdevējs) tirgus daļa Latvijas teritorijā (konkrētais tirgus, kurā tas pārdod līguma preces) šajā laika periodā ir bijusi tuvu 30 procentiem ((*) procenti), līdz ar to, gadījumā, ja pārdevēja tirgus daļa konkrētajā tirgū, kurā tas pārdod līguma preces, pārsniegtu 30 procentus, tad par vienošanos būtu jāpaziņo Konkurences padomei.

Pamatojoties uz Konkurences likuma 8.panta pirmās daļas 4.punktu un 11.panta pirmās daļas 7.punktu, 27.04.2004. Ministru kabineta noteikumu Nr.434 „Par vertikālo vienošanos atbrīvošanu no Konkurences likuma 11.panta pirmajā daļā noteiktā vienošanās

vienosanos, ja pārdevēja tirgus daļa konkrētajā tirgū, kurā tas pārdod līguma preces, nepārsniedz 30 procentus.

²⁰ Eiropas Komisijas Paziņojums par pamatnostādnēm vertikālo ierobežojumu jomā (2000/C291/01); 124.paragrāfs, OJ C 291, 13/10/2000 p.0001-0044.

aizlieguma” 2. un 5.punktu, Konkurences padome

nolēma:

izbeigt lietas Nr.1382/06/10/8 izpēti.

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

(*) – Ierobežotas pieejamības informācija

Priekšsēdētāja

I.Jaunzeme