

Konkurences padomes publiskais ziņojums Par cementa tirgus uzraudzību

Cementa tirgus uzraudzība tika uzsākta 2005.gada oktobrī negaidītā cementa deficīta rašanās dēļ. Tirgus uzraudzības mērķis bija noskaidrot, vai SIA „Cemex”, izmantojot tirgus varu, nerada mākslīgu cementa deficītu, lai paaugstinātu cenas, kā arī noteikt, vai tirgū nav saskatāmas karteļa pazīmes. Izvērtējot situāciju 2005.gadā, Konkurences padome secināja, ka SIA „Cemex” darbībās nav saskatāmas dominējošā stāvokļa ļaunprātīgas izmantošanas pazīmes, ierobežojot ražošanas apjomu, kā arī karteļa pazīmes starp cementa ražotājiem Baltijas valstīs netika konstatētas.

Cementa tirgus uzraudzība kļuva aktuāla 2006.gada jūnijā sakarā ar saņemto informāciju par cementa cenu paaugstināšanu. Pārbaudes mērķis bija noskaidrot, vai SIA „Cemex” nepiemēro diskriminējošās cenas vai citus tirdzniecības noteikumus dažādiem cementa pircējiem, kā arī izvērtēt, vai SIA „Cemex” cenas paaugstinājusi pamatoti.

Vispārējā informācija par tirgu

Lielākais tirgus dalībnieks cementa piegādes (ražošanas un vairumtirdzniecības realizācijas) tirgū Latvijā ir SIA „Cemex”. Tā tirgus daļa pārsniedz 50%. Citi lielākie tirgus dalībnieki ir SIA „Baltik Saule” (Igaunijā ražotā cementa piegādātājs), SIA „Ilģuciems” (Baltkrievijā ražotā cementa piegādātājs) un daži citi mazi piegādātāji (no Krievijas, Vācijas, Dānijas, Baltkrievijas, Polijas).

Galvenā tendence tirgū ir tā, ka pieprasījums pārsniedz piedāvājumu, t.i., cementa deficīts. Nozares speciālisti to saista ar būvniecības apjoma palielināšanos.

Latvijas tirgum ir raksturīga atkarība no tendencēm ārvalstu tirgos. Piemēram, 2005.gadā strauji palielinājās cementa cenas Krievijā, tāpēc Baltkrievijas ražotāji daļēji pārtrauca piegādes Lietuvai un Latvijai, pārorientēja realizāciju no Lietuvas un Latvijas uz Krieviju. Rezultātā Latvijā nedaudz samazinājās piegādes no Baltkrievijas, kā arī lielākā mērā samazinājās piegādes no Lietuvas.

Cenu tendences: cementa ražošanas cenu izmaiņas ietekmē energoresursu cenas, darba algas, kam ir tendence palielināties. Tādēļ nākotnē prognozējama cementa cenas paaugstināšanās.

Saskaņā ar Konkurences padomes rīcībā esošo informāciju SIA „Cemex” 2006.gadā divas reizes paaugstināja cementa cenas: sākot no 21.05.2006. – cenas paaugstinājās par 5 %, un sākot no 21.07.2006. – cena CEM I cementam paaugstinājās par 15% un CEM II cementam – par 10%.

Konkurences padomes veiktās pārbaudes posmi un rezultāti

Diskriminācijas pazīmju pārbaude

1. Līguma nosacījumi par jauno cenu paziņošanu. Konkurences padome salīdzināja vairākus SIA „Cemex” līgumus ar cementa iepircējiem, lai noteiktu, vai kārtība, kādā pircējiem tiek paziņots par cenu paaugstināšanu ir vienāda visos līgumos. Salīdzināšanas rezultāti rāda, ka līguma nosacījumi ar vienu (lielāko)

cementa iepircēju-betona ražotāju ir atšķirīgi, taču atšķirības nav būtiskas un ir vērtējamās kā pamatotas.

2. Cenu paaugstināšanas datums un apmērs. Konkurences padome salīdzināja SIA „Cemex” cenu paaugstināšanas datumus un apmērus dažādiem cementa pircējiem. Šajā pārbaudē pircēji tika sadalīti divās grupās: fasētā cementa pircēji un vaļējā cementa pircēji. Šāda sadale konkrētajā situācijā ir nepieciešama, jo, pirmkārt, fasētā un vaļējā cementa cenas atšķiras par vairāk kā 20% un, otrkārt, fasētā un vaļējā cementa pircēji faktiski savstarpēji nekonkurē (faktiski mazumtirgotāji nekonkurē ar betona ražotājiem).

Konkurences padome konstatēja, ka 2006.gada sākumā vienam no fasētā cementa iepircējam cena bija zemāka, nekā citiem. Cenu starpība izveidojās vēsturiski SIA „Cemex” specifiskās cenu kalkulācijas metodes dēļ, bet vēlāk, paaugstinot cenas, SIA „Cemex” šo cenu atšķirību likvidēja.

Izvērtējot vaļējā cementa cenas dažādiem pircējiem, Konkurences padome līgumā ar vienu no pircējiem saskatīja iespējamu diskriminācijas pazīmi: cena šim pircējam bija par aptuveni 10% zemākā nekā citiem pircējiem. Saskaņā ar SIA „Cemex” skaidrojumiem minētā cenu starpība ir pamatojama ar iepirktā cementa apjomu. Konkurences padome, izvērtējot SIA „Cemex” cenu kalkulācijas metodiku, konstatēja, ka cenu starpība ir pamatojama ar iepirkuma apjomu lielumu, tomēr atlaides piešķiršanas mehānisms un to ietekmējošie faktori attiecībā pret pircējiem ir necaurspīdīgi. SIA „Cemex” sniegtā informācija liecina, ka konkrētā cena tiek noteikta atkarībā no iepērkamā apjoma un šī cena tiek rēķināta pēc metodes, kuru ilggadīgi un vienveidīgi piemēro visi *Cemex* grupas uzņēmumi pasaulē.

Attiecībā par neskaidras cenu veidošanas politikas ietekmi uz klientu konkurētspēju un tirgus varas stiprināšanu, Konkurences padome uzskata, ka šī situācija varētu neatbilst labai praksei, jo cenu un atlaižu piemērošanas politika nav pietiekami caurspīdīga. Klientiem ir noteiktas dažādas cenas atkarībā no iepirktā cementa apjoma, taču klientiem nav informācijas par cenu veidošanas principiem. Caurspīdīgāka cenu un atlaižu piemērošanas politika mazinātu arī aizdomas par SIA „Cemex” diskriminējošu attieksmi, kas varētu rasties starp pircējiem.

Salīdzinot datumus, kad klientiem tika paziņots par cenas paaugstināšanu 2006.gadā un datumus, kad jaunas cenas stājās spēkā dažādiem klientiem, Konkurences padome konstatēja, ka lielākajam cementa pircējam-betona ražotājam cenas saskaņā ar līgumu tiek paziņotas ātrāk, kā pārējiem pircējiem. No diskriminācijas nepieļaušanas viedokļa būtu vēlams, lai jaunās cenas stātos spēkā visiem vienādā datumā, taču šo apstākli esošajā situācijā cementa tirgū Konkurences padome vērtē kā nebūtisku.

Cenas paaugstinājums fasētā cementa pircējiem nebija vienmērīgs, taču tas ir izskaidrojams ar nepieciešamību izlīdzināt cenas visiem pircējiem. Vaļējā cementa cenu paaugstinājums visiem klientiem bija proporcionāls.

Tādējādi Konkurences padomes veiktās pārbaudes rezultāti liecina, ka SIA „Cemex” darbībās, 2006.gadā paaugstinot cementa cenas, nepastāvēja pircēju diskriminācija.

Cenu paaugstinājuma iemeslu pārbaude

Saskaņā ar SIA „Cemex” skaidrojumiem cenu paaugstinājums maijā neskāra mazumtirgotājus, t.i., fasēto cementu. Tas notika tāpēc, ka 2006.gada sākumā tika palaista jaunā cementa saiņošanas iekārta un tās pieregulēšana ieilga līdz aprīlim. Līdz ar to saiņotā cementa piegādes patērētājiem bija neregulāras. Ņemot vērā, ka šajā laika periodā SIA „Cemex” nespēja izpildīt laicīgi savas saistības pret pircējiem

pienācīgā kvalitātē, tā nolēma cementa cenas saiņotajam cementam nepaaugstināt, lai izvairītos no varbūtējām patērētāju pretenzijām augšminētā sakarā.

Bez tam SIA „Cemex” skaidroja, kāpēc cena dažādām cementa markām tika paaugstināta dažādi: SIA „Cemex” cementu CEM II var saražot lielākā daudzumā (par 25% vairāk), nekā cementu CEM I, bet klienti dod priekšroku CEM I. Dažāds cenas paaugstinājums tika piemērots, lai popularizētu cementu CEM II.

Pārbaudes ietvaros Konkurences padome salīdzināja SIA „Cemex” cementa cenu paaugstināšanas apmērus un iemeslus ar šiem pašiem rādītājiem SIA „Baltik Saule” (Igaunijas cementa piegādātājs). SIA „Baltik Saule” norādīja, ka cenu paaugstinājums 2006.gadā notika vienu reizi un iemesli tam ir tādi, ka Igaunijas ražotājs paaugstināja cenas un paaugstinājās transporta izmaksas.

Pēc Konkurences padomes aprēķiniem cenu paaugstinājums SIA „Cemex” bija nedaudz lielāks, kā SIA „Baltik Saule”. Salīdzinot SIA „Cemex” cenas ar „Kunda Nordic” (Igaunijas ražotājs) cenām, tika konstatēts, ka SIA „Cemex” 2006.gada cenas ir lielākas, nekā „Kunda Nordic” cenas. Šajā salīdzinājumā Konkurences padome ņēma vērā apstākli, ka SIA „Baltik Saule” izmaksu struktūra ir ļoti atšķirīga no SIA „Cemex” izmaksu struktūras, bet „Kunda Nordic” cenas ir noteiktas ļoti lielumam iepirkuma apjomam – 200 000 t kopā, bet SIA „Cemex” cenas – apjomam 8000-66 055 t.

No cementa pircējiem iegūtā informācija liecina, ka vairākos cementa pircēju (mazumtirgotāju, betona ražotāju) un vairumtirgotāju-ārvalstu ražotāju cementa izplatītāju darījumos 2006.gadā cements tika realizēts pa cenām, augstākām nekā SIA „Cemex” cenas. Turklāt vairāki tirgus dalībnieki ir norādījuši, ka neredz pieejamu (lētāku) alternatīvu SIA „Cemex” piegādēm.

Konkurences padome konstatēja, ka betona ražotājiem ir mazāka izvēle starp cementa piegādātājiem, nekā cementa pircējiem-mazumtirgotājiem. Visdrīzāk tas ir saistīts ar betona ražotāju darbības specifiku: nepieciešama stingra piegāžu organizēšana, piegāžu grafiks, nemainīga kvalitāte, lieli piegādes apjomi, ko pēc tirgus dalībnieku viedokļa par vispieņemamākajām cenām spēj nodrošināt tikai SIA „Cemex”.

Bez tam Konkurences padome noskaidroja, kādas ir cementa cenas mazumtirdzniecībā, t.i., par cik mazumtirdzniecības cena ir lielāka nekā vairumtirdzniecības cena. Konkurences padome, izvērtējot divu mazumtirgotāju (kuri ir starp lielākiem būvmateriālu mazumtirgotājiem Latvijā) SIA „Cemex” cementa realizācijas cenas uzskata, ka šie mazumtirgotāji neadekvāti paaugstināja mazumtirdzniecības cenu pēc SIA „Cemex” cenas paaugstināšanas vairumtirdzniecībā. T.i., ja pirms SIA „Cemex” cenu paaugstināšanas starpība starp iepirkuma un realizācijas cenu bija vienam – 14 Ls, otram – 26 Ls uz 1 tonnu, tad pēc cenu paaugstinājuma šī starpība abiem palielinājās līdz aptuveni 30 Ls uz 1 tonnu. Tas liecina par to, ka mazumtirgotājiem, paaugstinot cenas lielākā mērā nekā ir nepieciešams, lai segtu izdevumus, nerodas (vai ir nenozīmīgs) noieta samazināšanas risks. Minētais liecina, ka cementa deficīta apstākļi un mazumtirgotāju garantētais cementa noieta mazina konkurenci arī būvmateriālu mazumtirdzniecības sektorā, kurā darbojas daudzi tirgus dalībnieki.

Lai izvērtētu cenu paaugstināšanas pamatotību, Konkurences padome analizēja SIA „Cemex” sniegtos pierādījumus par faktoriem, kuri var ietekmēt cementa cenu paaugstināšanu.

Tā, izvērtējot SIA „Cemex” iesniegtos dokumentus par izmaksu un cenu kalkulāciju 2006.gadā, Konkurences padome konstatēja, ka faktiskās mainīgās izmaksas, faktiskās fiksētās izmaksas, faktiskās realizācijas izmaksas, faktiskās

vispārējās un administratīvās izmaksas, faktiskās korporatīvās izmaksas bija lielākās, nekā sākotnēji bija ieplānots par aptuveni 3-130%.

Bez tam SIA „Cemex” minēja, ka, ja tā 2006.gadā nepaaugstinātu cenas maijā un/vai jūlijā, tad SIA „Cemex” rastos zaudējumi.

Izvērtējot SIA „Cemex” aprēķinus, Konkurences padome secina, ka gadījumā, ja SIA „Cemex” nepaaugstinātu cenas 2006.gadā, tad tai nerastos zaudējumi, kā tā apgalvo, bet būtu mazāka peļņa.

Tomēr, esošā situācijā nav pamata izdarīt secinājumu, ka SIA „Cemex” paaugstināja cenas nepamatoti, jo reāli tās izmaksas 2006.gadā pārsniedza plānoto līmeni, galvenokārt, tas attiecās uz mainīgām izmaksām.

Secinājumi

Konkurences padomes veiktās SIA „Cemex” darbības, paaugstinot cenas 2006.gadā, pārbaudes rezultāti liecina, ka SIA „Cemex” darbībās nav saskatāmas Konkurences likuma pārkāpumu pazīmes un tās rīcība neveicināja konkurences deformēšanu.

Konkurences padome secina, ka cementa tirgū ir konkurences trūkums un cementa deficīts, kas arī negatīvi ietekmē konkurences apstākļus tirgū.

Konkurences trūkums ir izskaidrojams, pirmkārt, ar nelielu tirgus dalībnieku skaitu tirgū ražošanas un piegādes no ārzemēm līmenī un, otrkārt, ar cementa ražotāju nepietiekamo jaudu, lai apmierinātu tirgus vajadzības. Pieprasījumam ir sezonāls raksturs un tirgus vajadzības nav vienmērīgas gada laikā. Turklāt pēdējos gados ir novērojama strauja būvniecības apjomu izaugsme, kas kopā ar konkurences trūkumu veicina pieprasījuma-piedāvājuma nesabalansētību un cementa ražotāju, vairumtirgotāju, mazumtirgotāju, t.i., visu tirgus dalībnieku, kas realizē cementu dažādos tirgus līmeņos, tirgus varu, kas visnegatīvākā mērā atspoguļojas uz gala patērētājiem. Galvenokārt tas izpaužas kā regulāri cenu paaugstinājumi un piegāžu kavējumi.

Runājot par citām nozares īpatnībām, jāpiemin arī ļoti augstas barjeras gan ienākšanai nozarē gan ražošanas palielināšanai: ienākšanai nozarē ir nepieciešamas milzīgas investīcijas, tuvu ražošanas vietai esošas izejvielu iegūšanas vietas, un ražošanas palielināšanai ir nepieciešamas atļaujas sakarā ar ekoloģijas prasībām (emisijas kvotas), kas tiek noteiktas Eiropas Kopienas mērogā un kuru saņemšanai ir nepieciešamas aktīvas valdības darbības.

Normāli konkurences apstākļi nevar tikt nodrošināti ar Konkurences padomes rīcībā esošiem instrumentiem. Konkrētajā situācijā normālā konkurence tirgū būtu panākama ar līdzekļiem, kas mazina barjeras ienākšanai tirgū, sekmē ražošanas apjomu palielināšanu.