



Konkurences padome

Brīvības iela 55, Rīga, LV-1010, tālr. 67282865, e-pasts pasts@kp.gov.lv, www.kp.gov.lv

L Ē M U M S

Rīgā

Nr. 25

(Prot. Nr. 53)

2025. gada 31. oktobrī

Lieta Nr. TL/2.2-6/24/1

***Par Negodīgas tirdzniecības prakses aizlieguma likuma 5. panta pirmās daļas pārkāpumu
“MAXIMA Latvija” SIA darbībās***

SATURA RĀDĪTĀJS

I LIETAS BŪTĪBA	3
II LIETAS DALĪBNIEKS.....	3
III ADMINISTRATĪVAIS PROCESS IESTĀDĒ.....	3
3.1. Lietas ierosināšana.....	3
3.2. Lietā veiktās procesuālās darbības	4
3.3. Lietā izmantotie galvenie pierādījumi	4
IV NORMATĪVAIS REGULĒJUMS	4
4.1. ES tiesiskais ietvars (Direktīva 2019/633)	5
4.2. Nacionālais regulējums	6
V MAXIMA TIRGUS VARA.....	8
VI NEGODĪGAS TIRDZNIECĪBAS PRAKSES IZPAUSMES	12
6.1. Procesuālo darbību laikā iegūtie pierādījumi	13
6.2. Maxima vienpusēja iepirkuma cenu noteikšana.....	14
6.2.1. Maxima rīcība sadarbībā ar (*) [Piegādātājs Nr. 1].....	27
6.2.2. Maxima rīcība sadarbībā ar (*) [Piegādātājs Nr. 2].....	34
VII TIRGUS DALĪBNIEKA VIEDOKLIS	39

DOKUMENTS PARAKSTĪTS AR DROŠU ELEKTRONISKO PARAKSTU UN SATUR LAIKA ZĪMOGU.

VIII TIESISKO PIENĀKUMU VĒRTĒJUMS.....	45
IX ATBILDĪBA	48
9.1. Tiesiskie pienākumi.....	48
9.2. Naudas soda piemērošanas vispārējais pamats.....	49
9.3. Pārkāpuma smagums	50
9.4. Pārkāpuma ilgums	51
9.5. Atbildību pastiprinoši un mīkstinoši apstākļi	51
9.6. Galīgais naudas sods.....	52
Pielikums Nr. 1	54
Pielikums Nr. 2	75
Pielikums Nr. 3 [1.-4. e - pasta vēstules ir ārpus pārkāpuma perioda]	96
Pielikums Nr. 4	105
Pielikums Nr. 5	113
Pielikums Nr. 6	122
Pielikums Nr. 7	125

I LIETAS BŪTĪBA

- 1 Lietā Konkurences padome (turpmāk – KP) pārbaudīja, vai tiesiskajās attiecībās ar lauksaimniecības un pārtikas preču piegādātājiem “Maxima Latvija” SIA (turpmāk – Maxima) rīcībā ir saskatāmas Negodīgas tirdzniecības prakses aizlieguma likuma (turpmāk – NTPAL) 5. panta pirmās daļas 1. punktā ietvertā aizlieguma veikt lauksaimniecības un pārtikas preču piegādes līgumā vienus pusējus grozījumus pazīmes laika periodā no NTPAL spēkā stāšanās laika 01.11.2021.
- 2 KP lietā secināja, ka laika periodā no 01.11.2021. līdz 07.08.2024. Maxima sistemātiski un ilgstoši ir izmantojusi savu tirgus varu vienus pusēji nosakot preču iepirkuma cenas vairākiem lauksaimniecības un pārtikas preču piegādātājiem. Vienpusējā rīcība īstenota izdarot ilgstošu un sistemātisku spiedienu uz lauksaimniecības un pārtikas preču piegādātājiem, kas cita starpā ietvēra preču iepirkuma cenu apstiprināšanas novilcināšanu, ilgstošu preču neiepirkšanu. Maxima rīcība kopumā pastiprināja tiesisko attiecību nelīdzsvarotību un liecināja par negodīgas tirdzniecības prakses īstenošanu, kā rezultātā tika ierobežotas lauksaimniecības un pārtikas preču piegādātāju iespējas patstāvīgi pieņemt lēmumus par savas uzņēmējdarbības attīstību un ilgtermiņa plānošanu, kā arī varēja samazināt to spējas ieguldīt līdzekļus attīstībā un konkurētspējas palielināšanā.
- 3 Pamatojoties uz lietā iegūto informāciju, KP ir secinājusi, ka, lai gan lietas tvērums un izpētes priekšmets tieši neattiecas uz cenu nodošanu gala patērētājiem, tomēr ir konstatēts, ka Maxima īstenojot negodprātīgā rīcība, kas izvērtēta Lēmumā, bija vērsta uz savas konkurētspējas veicināšanu, to panākot uz lauksaimniecības un pārtikas preču piegādātāju rēķina. Turklāt, konstatētas indikācijas par Maxima iegūto preču iepirkuma samazinājuma nenodošanu gala patērētājiem, bet gan absorbēšanu savā ķēdes posmā.
- 4 Ņemot vērā, ka ikdienas patēriņa preču mazumtirdzniecības tirgū Latvijā piegādātāju vidū pastāv augsts baiļu faktors attiecībā uz sadarbību ar mazumtirgotājiem, KP kā NTPAL uzraugošā iestāde uzskata par īpaši būtisku saglabāt sabiedrības un tirgus dalībnieku uzticību. Tas ir īpaši svarīgi gadījumos, kad cietusī puse ir aizsargāta ar speciālu regulējumu. Lai nodrošinātu aizsargājamās puses identitāti un iespējami samazinātu nelabvēlīgo seku riska faktoru, šī lēmuma publiskojamajā versijā visi lauksaimniecības un pārtikas preču piegādātāji, pret kuriem Maxima īstenoja negodprātīgu tirdzniecības praksi, ir anonimizēti. Tāpat anonimizētas ir arī preču kategorijas, preču nosaukumi un darbinieku identitātes informācija.

II LIETAS DALĪBNIEKS

- 5 Maxima reģistrēta LR Uzņēmumu reģistrā ar nosaukumu “Maxima Latvija” SIA, vienotais reģistrācijas Nr. 40003520643. Juridiskā adrese ir Latgales ielā 257, Rīgā, LV-1019. Amatpersona – Zygmentaite Karolina ir valdes locekle no 07.03.2022. Dalībnieki: MAXIMA GRUPE, UAB (67 %), MAXIMA LT, UAB (33 %).
- 6 Maxima ir viens no lielākajiem tirgotājiem Latvijā un nodarbojas ar mazumtirdzniecību nespecializētajos veikalos, kuros galvenokārt pārdod pārtikas preces, dzērienus vai tabaku (NACE 47.11).

III ADMINISTRATĪVAIS PROCESS IESTĀDĒ

3.1. Lietas ierosināšana

- 7 Pamatojoties uz NTPAL 4. panta otro daļu un KL 8. panta pirmās daļas 1. punktu, KP 25.07.2024. ierosināja Lietu Nr. TL/2.2-6/24/1 *“Par Negodīgas tirdzniecības prakses*

aizlieguma likuma 5. panta pirmās daļas pārkāpumu "MAXIMA Latvija" SIA darbībās" (turpmāk – Lieta).

- 8 Pamatojoties uz NTPAL 4. panta pirmo daļu, KL 8. panta pirmās daļas 2. punktu un 27. panta otro daļu, KP 23.01.2025. nolēma¹ pagarināt lēmuma pieņemšanas termiņu Lietā līdz 25.07.2025.
- 9 Pamatojoties uz NTPAL 4. panta pirmo daļu, KL 8. panta pirmās daļas 2. punktu un 27. panta trešo daļu, 24.07.2025. KP nolēma² pagarināt lēmuma pieņemšanas termiņu Lietā līdz 15.12.2025.
- 10 KP 14.08.2025. nosūtīja Maxima KP 14.08.2025. paziņojumu Nr. 2.2-6/921 par lēmuma pieņemšanai nepieciešamo faktu konstatēšanu un par uzaicinājumu iepazīties ar Lietā esošajiem pierādījumiem un viedokļa izteikšanu (turpmāk – Paziņojums).
- 11 KP 08.09.2025. saņēma Maxima viedokli par Paziņojumu (turpmāk – Viedoklis). Viedoklī Maxima izteica lūgumu tikt uzklausītai mutvārdos. Ievērojot minēto un saskaņā ar KL 26. panta septīto daļu, 09.10.2025. notika Maxima pārstāvju mutvārdu uzklausīšana.

3.2. Lietā veiktās procesuālās darbības

- 12 Lietā, pamatojoties uz Rīgas pilsētas tiesas tiesneses 02.08.2024. lēmumu lietā Nr. 3-17117/2024³, 07.08.2024. KP amatpersonas veica KL 9. panta piektās daļas 4. punktā noteiktās procesuālās darbības Maxima juridiskajā adresē.
- 13 KP amatpersonas veica KL 9. panta piektās daļas 1. un 3. punktā minētās procesuālās darbības arī Maxima lauksaimniecības un pārtikas preču piegādātāju juridiskajās adresēs⁴. KP ieguva arī paskaidrojumus no Maxima lauksaimniecības un pārtikas preču piegādātāju pārstāvjiem, pamatojoties uz KL 9. panta piektās daļas 2. punktu.⁵

3.3. Lietā izmantotie galvenie pierādījumi

- 14 Galvenie pierādījumi Lietā iegūti KL 9. panta piektās daļas 4. punktā noteikto procesuālo darbību laikā elektroniskā veidā un KL 9. panta piektās daļas 1. un 3. punktā noteikto procesuālo darbību laikā iegūtā informācija un iegūtie lauksaimniecības un pārtikas preču piegādātāju pārstāvju paskaidrojumi.

IV NORMATĪVAIS REGULĒJUMS

- 15 Negodīgas tirdzniecības prakses aizliegums Latvijā ietverts NTPAL, kas stājies spēkā 01.11.2021. Tā mērķis ir aizliegt negodīgu tirdzniecības praksi visā lauksaimniecības un pārtikas preču piegādes ķēdē. Regulējums pieņemts, pārņemot nacionālajos normatīvajos aktos Eiropas Parlamenta un Padomes Direktīvu par negodīgas tirdzniecības praksi starpuņēmumu attiecībās lauksaimniecības un pārtikas piegādes ķēdē (turpmāk – Direktīva 2019/633⁶), kā arī pilnveidojot jau iepriekš spēkā esošo Negodīgas mazumtirdzniecības prakses aizlieguma likuma (turpmāk – NMPAL) regulējumu tieši

¹ KP 23.01.2025. sēdes protokols Nr. 03.

² KP 24.07.2025. lēmums Nr. 13 (Prot. Nr. 38 § 2).

³ Un pamatojoties uz pilnvaru Nr. 1.6-2\24.

⁴ (*) [Piegādātājs Nr. 4] 30.07.2024., pamatojoties uz KP Izpildinstitūcijas vadītāja pilnvaru Nr. 1.6-2\20; (*) [Piegādātājs Nr. 5] 31.07.2024., pamatojoties uz KP Izpildinstitūcijas vadītāja pilnvaru Nr. 1.6-2\21; (*) [Piegādātājs Nr. 2] 03.10.2024., pamatojoties uz KP Izpildinstitūcijas vadītāja pilnvaru Nr. 1.6-2\44.

⁵ (*) [Piegādātājs Nr. 6] 19.11.2024.; (*) [Piegādātājs Nr. 3] 19.12.2024.

⁶ Eiropas Parlamenta un Padomes Direktīva (ES) 2019/633 (2019. gada 17. aprīlis) par negodīgu tirdzniecības praksi starpuņēmumu attiecībās lauksaimniecības un pārtikas piegādes ķēdē. Oficiālais Vēstnesis L 111, 25.04.2019. Pieejams: <http://data.europa.eu/eli/dir/2019/633/oj>

attiecībā uz negodīgu tirdzniecības praksi tās pēdējā piegādes ķēdes posmā (piegādātājs – mazumtirgotājs).⁷

4.1. ES tiesiskais ietvars (Direktīva 2019/633)

- 16 Direktīvas 2019/633 mērķis ir ierobežot negodīgu tirdzniecības praksi visā pārtikas piegādes ķēdē, nosakot vienotus Eiropas Savienības (turpmāk – ES) standartus – minimālo sarakstu ar aizliegtiem tirdzniecības prakses veidiem starp pircēju un piegādātāju.
- 17 Direktīvas 2019/633 preambulas pirmajā apsvērumā skaidrots, ka lauksaimniecības un pārtikas piegādes ķēdē pastāv nelīdzsvarotība starp lauksaimniecības un pārtikas produktu piegādātāju un pircēju spēju aizstāvēt savas intereses.
- 18 Šāds spēku samēra trūkums var veicināt negodīgu tirdzniecības praksi, kad lielāki un ietekmīgāki tirdzniecības partneri uzspiež tādu praksi vai līgumu nosacījumus, kuri tiem pārdošanas darījumā ir izdevīgāki. Šāda prakse var krasi atšķirties no labas komercprakses, būt pretrunā labticībai un godprātībai darījumos, un viens tirdzniecības partneris to var vienpusēji uzspiest otram.
- 19 Saskaņā ar Direktīvas 2019/633 3. panta 1. punkta c) apakšpunktu negodīga tirdzniecības prakse izpaužas arī gadījumos, kad “*pircējs lauksaimniecības un pārtikas produktu piegādes līgumā izdara vienpusējas izmaiņas, kas attiecas uz lauksaimniecības un pārtikas produktu piedāvājuma vai piegādes biežumu, metodi, vietu, laiku vai apjomu, kvalitātes standartiem, maksājuma nosacījumiem vai cenu, vai attiecībā uz pakalpojumu sniegšanu, ciktāl tie ir nepārprotami minēti 2. punktā*”.
- 20 Direktīvas 2019/633 preambulas 21. apsvērumā tiek skaidrots: “*Stiprākajiem pircējiem nevajadzētu vienpusēji mainīt līguma noteikumus, par kuriem ir vienošanās, piemēram, izņemot no sortimenta produktus, uz kuriem attiecas piegādes līgums. Tomēr tam nebūtu jāattiecas uz situācijām, kad starp piegādātāju un pircēju pastāv vienošanās, kas īpaši paredz, ka pircējs var vēlākā posmā precizēt konkrētu darījuma elementu attiecībā uz turpmākajiem pasūtījumiem. Tas varētu, piemēram, attiekties uz pasūtīto daudzumu. Kādā noteiktā brīdī noslēgta vienošanās ne vienmēr aptver visus darījuma aspektus starp piegādātāju un pircēju.*” Papildus Direktīvas 2019/633 preambulas 22. apsvērumā rakstīts, ka “*Lauksaimniecības un pārtikas produktu piegādātājiem un pircējiem vajadzētu spēt brīvi risināt sarunas par pārdošanas darījumiem, tostarp cenām*”.
- 21 Direktīvas 2019/633 preambulas 9. apsvērumā norādīts, ka piegādātāja ekonomiskā atkarība no pircēja un atšķirīgās spējas aizstāvēt savas intereses ļauj lielākiem tirgus dalībniekiem uzspiest negodīgu tirdzniecības praksi mazākajiem tirgus dalībniekiem. Dinamiskai pieejai, kuras pamatā ir piegādātāja un pircēja relatīvais lielums apgrozījuma ziņā, būtu jānodrošina labāka aizsardzība pret negodīgu tirdzniecības praksi vājākiem tirgus dalībniekiem. Negodīga tirdzniecības prakse jo īpaši kaitē mazajiem un vidējiem uzņēmumiem (turpmāk – MVU) lauksaimniecības un pārtikas piegādes ķēdē. Relatīvo spēju aizstāvēt savas intereses vislabāk raksturo tirgus dalībnieku gada apgrozījums. Lai gan tas ir tikai tuvinājums, šāds kritērijs nodrošina tirgus dalībniekiem skaidrību attiecībā uz to tiesībām un pienākumiem saskaņā ar Direktīvu 2019/633. Līdz ar to uzņēmuma gada apgrozījums ir būtisks, lai vērtētu piegādātāja spēju aizsargāt savas intereses darījumos ar pircēju.

⁷ Likumprojekta “Negodīgas tirdzniecības prakses aizlieguma likums” sākotnējās ietekmes novērtējuma ziņojums (anotācija). Pieejams: <https://titania.saeima.lv/LIVS13/SaeimaLIVS13.nsf/0/71CD0D1E4A0A8156C225860004DC930?OpenDocument>

4.2. Nacionālais regulējums

- 22 NTPAL 1. panta 3. un 7. punktā skaidroti subjekti, kuru tiesiskajām attiecībām piemērojams likums. NTPAL 1. panta 7. punktā noteikts, ka pircējs ir fiziskā vai juridiskā persona vai šādu personu apvienība neatkarīgi no vietas, kurā tā veic saimniecisko darbību, ja tās pēdējā finanšu gada neto apgrozījums pārsniedz 2 000 000 *euro*, vai ES esoša iestāde (valsts, reģionālā vai vietējā iestāde vai vairāku šādu iestāžu apvienība, kas darbojas saskaņā ar publisko tiesību principiem), kas pērk lauksaimniecības un pārtikas preces. Ņemot vērā, ka Maxima pēdējā finanšu gada neto apgrozījums pārsniedz 2 000 000 *euro*, tā atbilst NTPAL noteiktajam Pircēja statusam.
- 23 Savukārt NTPAL 1. panta 3. punktā noteikts, ka lauksaimniecības un pārtikas preču piegādātājs ir lauksaimniecības un pārtikas preču ražotājs vai jebkura fiziskā vai juridiskā persona vai šādu personu apvienība, tostarp ražotāju organizācija, piegādātāju organizācija un šādu organizāciju apvienība, kas neatkarīgi no savas saimnieciskās darbības vietas pārdod lauksaimniecības un pārtikas preces.
- 24 Līdz ar to secināms, ka NTPAL ir piemērojams un attiecināms uz Maxima rīcības novērtējumu tiesiskajās attiecībās ar personām, kas pārdod lauksaimniecības un pārtikas preces Maxima. Kā arī NTPAL aizsargā visu lauksaimniecības un pārtikas preču piegādātāju tiesiskās intereses neatkarīgi no to apgrozījuma.
- 25 Šajā Lēmumā Maxima tiek dēvēta arī par Pircēju, savukārt tie lauksaimniecības un pārtikas preču piegādātāji, kas pārdod preces Maxima, par Piegādātājiem.
- 26 Saskaņā ar NTPAL 5. panta pirmo daļu pircējam ir aizliegts veikt darbības pret piegādātājiem, kas ir pretrunā ar godīgu tirdzniecības praksi un neatbilst prasībām par labticību un godprātību darījumos. Negodīga tirdzniecības prakse var krasī atšķirties no labas komercprakses, un viens tirdzniecības partneris to var vienpusēji uzspiest otram, piemēram, uzspiežot nepamatotu un nesamērīgu viena tirdzniecības partnera ekonomiskā riska nodošanu otram vai uzspiežot vienam tirdzniecības partnerim tiesību un pienākumu būtisku nelīdzsvarotību.
- 27 Papildus NTPAL 5. panta pirmajā daļā ietvertajai ģenerālklausulai, kas nosaka, ka pircējam ir aizliegtas darbības, kas ir pretrunā ar godīgu tirdzniecības praksi un neatbilst prasībām par labticību un godprātību darījumos, NTPAL 5. pants paredz konkrētu aizliegto darbību uzskaitījumu lauksaimniecības un pārtikas preču piegādes ķēdē.⁸
- 28 Attiecīgi šie prakses veidi, kas ir uzskaitīti NTPAL 5. panta pirmajā daļā, pēc savas būtības ir uzskatāmi par negodīgiem un aizliegtiem. Vienlaikus, lai izprastu, vai pircējs ir pārkāpis NTPAL regulējumu, katra situācija ir vērtējama individuāli.
- 29 NTPAL 5. panta pirmās daļas 1. punktā noteikts, ka pircējam, sadarbojoties ar lauksaimniecības un pārtikas preču piegādātāju, *“ir aizliegts izdarīt lauksaimniecības un pārtikas preču piegādes līgumā vienpusējus grozījumus, kas attiecas uz šo preču piedāvājumu vai piegādes biežumu, metodi, vietu, laiku vai apjomu, kvalitātes standartiem, maksājuma nosacījumiem vai cenu vai uz šā panta otrajā daļā minēto pakalpojumu sniegšanu.”*
- 30 Attiecīgi NTPAL 5. panta pirmās daļas 1. punktā ietverts liegums pircējam veikt vienpusējus līguma grozījumus, kas nodrošina līguma noteikumu paredzamību starp lauksaimniecības un pārtikas preču piegādātāju un pircēju un veicina plānošanu lauksaimniecības un pārtikas preču piegādes ķēdē.⁹

⁸Sk. KP. Negodīgas tirdzniecības prakses aizlieguma likuma piemērošanas vadlīnijas, 2022. gads, 16.–17. rindkopas. Pieejamas: <https://www.kp.gov.lv/lv/media/9853/download?attachment>

⁹Sk. KP. Negodīgas tirdzniecības prakses aizlieguma likuma piemērošanas vadlīnijas, 2022. gads, 19. rindkopa. Pieejamas: <https://www.kp.gov.lv/lv/media/9853/download?attachment>

- 31 Līguma brīvība nav absolūta, jo pastāv pārākas vērtības, kas būtu jāaizsargā.¹⁰ Proti, gadījumos, kad autonomiju (līguma brīvību) apdraud tirgus nepilnības, piemēram, monopoli, dominance un/vai informācijas asimetrija, bieži tiek uzskatīts par nepieciešamu ieviest obligātos noteikumus un regulatīvas intervences.¹¹
- 32 Senāts atzinis, ka “[...] katrai no līguma brīvības principa izpausmēm likumā ir noteikti ierobežojumi. Šāds ierobežojums, piemēram, ir ietverts Darba likumā, nosakot atšķirīgas attieksmes aizliegumu, kas ierobežo darba devēja iespēju pilnīgi brīvi izvēlēties darbinieku, ar kuru slēgt darba līgumu. Senāta ieskatā, līguma slēgšanas brīvības ierobežojums var arī nebūt strikti noteikts likumā, bet tas var izrietēt no apstākļiem un būt nepieciešams, lai tiktu sakārtotas tiesiskās attiecības, piemēram, piespiedu nomas gadījumā.”¹²
- 33 Līdz ar to secināms, ka līguma slēgšanas brīvība, kas izriet no privātautonomijas principa, nav absolūta, jo tai jāpastāv harmonijā ne vien ar normatīvajiem aktiem, bet arī ar konkrētajiem apstākļiem, nodrošinot taisnīgu attiecību līdzsvaru un vājākās puses aizsardzību. Attiecīgi tiesiskajās attiecībās starp pircēju un piegādātāju vispirms ir piemērojamas NTPAL normas, arī tajā noteiktie ierobežojumi, un tikai tad, ja NTPAL normas nesniedz tiesisko attiecību noregulējumu, piemērojamas vispārējās Civillikuma normas.¹³
- 34 Administratīvā apgabaltiesa savā 01.07.2024. spriedumā lietā Nr. A43007118, A43-0022-24/5 norādījusi: “[...] tiesiskais regulējums par negodīgas mazumtirdzniecības prakses aizliegumu pats par sevi ir balstīts apsvērumos, ka mazumtirgotājiem, jo īpaši pārtikas preču ķēdē, pastāv iepirkuma vara un attiecīgi šīs varas ļaunprātīgas izmantošanas iespējas. Lai arī likuma mērķim pretēja būtu tādu mazumtirgotāju sodīšana, kuriem iepirkuma vara nepiemīt, tomēr Senāts nepiekrīta pieteicējam, ka padomei ikvienā gadījumā būtu jāpamato un jāpierāda iepirkuma varas pastāvēšana. Tā kā pieteicējas ir pārtikas preču mazumtirgotājas, tās atbilst mazumtirgotāja statusam Negodīgas mazumtirdzniecības prakses aizlieguma likuma izpratnē. Tātad padomei pārkāpuma kvalifikācijas nolūkos nebija īpaši jāpierāda, ka tām piemīt iepirkuma vara. Ja tiek konstatēta objektīvi negodīga tirdzniecības komercprakse, tās cēlonis ir tirgus dalībnieku atšķirīgās iespējas ietekmēt sadarbības un vienošanās saturu. Turklāt pieteicēju būtiskais komercdarbības apjoms neliek šaubīties, ka to veidotajam pieprasījumam ir pietiekami būtiska nozīme piegādātāju saimnieciskajā darbībā. Savukārt faktam, ka piegādātāji labprātīgi parakstījuši līgumus un maksājuši līgumsodus, nav nozīmes, jo šāda piekrišana būtībā ir samierināšanās ar darījumu sarunās un līguma attiecībās spēcīgākās puses piedāvāto [...]”¹⁴
- 35 Tā kā NTPAL regulējums tieši izriet no Direktīva 2019/633 noteikumiem un ir arī cieši saistīts ar iepriekšējā regulējumā (NMPAL) noteikto, īpaši attiecībā uz pēdējo piegādes ķēdes posmu – mazumtirdzniecību, kā arī ievērojot, ka kopš NMPAL darbības laika mazumtirdzniecības posma dalībnieku ietekme un tirgus struktūra nav būtiski mainījusies, tad arī Administratīvās apgabaltiesas minētais attiecināms uz mazumtirdzniecības piegādes ķēdes posmu arī NTPAL kontekstā.

¹⁰ Torgāns K., Kārklīns J., Bitāns A. Līgumu un deliktu problēmas Eiropas Savienībā un Latvijā. Prof. K. Torgāna zinātniskajā redakcijā. Rīga: Tiesu namu aģentūra, 2017, 53. lpp.

¹¹ W. H. Van Boom. Autonomy in Contract Law, 5. lpp., 13. lpp. Pieejams angļu valodā: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=5400715#

¹² AT 13.03.2011. spriedums lietā Nr. SKC-43/2011. 8.1.-8.2. punkts. Pieejams: <https://www.at.gov.lv/downloadlawfile/3178>

¹³ K. Balodis. Civillikuma 1415. pants un tā piemērošanas robežas. Pieejams: <https://www.at.gov.lv/lv/par-augstako-tiesu/augstakas-tiesas-biletens/augstakas-tiesas-biletens-nr-27/civillikuma-1415pants-un-ta-piemerosanas-robezas>

¹⁴ Administratīvās apgabaltiesas 01.07.2024. spriedums lietā Nr. A43007118, A43-0022-24/5, 9. apsvērums. Pieejams: <https://manas.tiesas.lv/eTiesasMvc/lv/nolemumi>

- 36 Attiecīgi analogiski iepriekš minētajam Apgabaltiesas secinājumam, nacionālais regulējums balstīts apsvērumos, ka sevišķi pārtikas piegādes ķēdē mazumtirgotājiem piemīt iepirkuma vara un tādējādi arī pastāv šīs varas ļaunprātīgas izmantošanas iespējas. Turklāt, negodprātīga rīcība tiesiskajās attiecībās ar piegādātājiem ir cēloņsakarībā ar šo iepirkuma varu. Turklāt, Maxima būtiskais komercdarbības apjoms (apgrozījums) neliek šaubīties, ka Maxima veidotajam pieprasījumam ir pietiekami būtiska nozīme Piegādātāju saimnieciskajā darbībā. Papildus norādāms, ka Latvijas ikdienas patēriņa preču mazumtirdzniecības tirgū Piegādātājiem faktiski nepastāv alternatīvs noieta kanāls Maxima tīklam, vai arī pastāv šķēršļi iekļūšanai citos veikalu tīklos (piemēram, sortimenta pārskatīšanas ierobežojumi, fiziskās plaukta vietas veikalos u. c. šķēršļi). Turklāt, ja konkrētā prece jau tiek tirgota konkurējošā mazumtirdzniecības tīklā (alternatīvā noieta kanālā), pastāv ļoti maza iespēja, ka konkurējošais tīkls spēs absorbēt papildus apjomu, kas būtu līdzvērtīgs vai tuvs tam, ko Piegādātājs iepriekš realizēja Maxima tīklā.
- 37 Līdz ar to tirgus realitāte pastiprina Maxima ietekmi un varu tirgū, attiecīgi arī pastiprinot Maxima veidotā pieprasījuma nozīmi Piegādātāju saimnieciskajā darbībā. Ņemot vērā tirgus apstākļus un Lietuvā konstatētos faktus, secināms, ka Maxima veido būtisku nozīmi Piegādātāju saimnieciskajā darbībā un ar savu rīcību spēj to būtiski ietekmēt. Tādējādi Maxima piemīt pietiekami liela iepirkuma vara un attiecīgi arī būtiska ietekme tirgū.

V MAXIMA TIRGUS VARA

- 38 Lai gan NTPAL un šajā Lēmumā 34. rindkopā citētā tiesu prakses atziņa paredz, ka Pircēja iepirkuma vara pārtikas preču piegādes ķēdē tiek prezumēta un tā nav jāpierāda pārkāpuma konstatēšanai, Lietuvā iegūtie pierādījumi apstiprina Maxima tirgus varu un apzinātu šīs varas izmantošanu konkrētajos faktiskajos tirgus apstākļos.
- 39 Lietuvā konstatēts, ka Maxima kā viens no lielākajiem ikdienas patēriņa preču mazumtirgotājiem Latvijā ieņem ievērojami pārkāpumu pozīciju salīdzinājumā ar atsevišķiem Piegādātājiem. Turklāt Maxima ir izmantojusi tai piemītošo varu, nosakot sadarbības noteikumus, darījumu sarunu procesu, kā arī gan tiešā, gan netiešā veidā ir ietekmējusi Piegādātāju saimniecisko darbību. Turpmāk šajā nodaļā izvērtēts Maxima tirgus varas raksturs un tās izmantošana tiesiskajās attiecībās ar Piegādātājiem, balstoties uz Lietuvā iegūto informāciju.
- 40 NTPAL mērķis ir aizsargāt visus piegādātājus no pircēju īstenotas negodprātīgas tirdzniecības prakses, neatkarīgi no piegādātāju apgrozījuma. Attiecīgi, lai piemērotu NTPAL, nav nozīme tam, cik liels apgrozījums ir piegādātājiem, pret kuru ir vērsta negodprātīga tirdzniecības prakse.
- 41 Vienlaikus, pat pieņemot, ka tirgus dalībnieku apgrozījums varētu būt kritērijs¹⁵, lai novērtētu tirgus dalībnieka spēju aizstāvēt savas intereses darījumu sarunās, secināts, ka Maxima spēja aizstāvēt savas intereses tiesiskajās attiecībās ar Piegādātājiem ir būtiski augstāka.
- 42 2023. gadā Maxima apgrozījums sasniedza 1073 miljonus *euro* (2024. gadā Maxima apgrozījums sasniedzis 1101,65 miljonus *euro*), kamēr tās Piegādātāju vidū lielākā daļa ir uzņēmumi ar ievērojami mazāku apgrozījumu. Lietuvā ir identificēti vairāki Piegādātāji, pret kuriem Maxima īstenoja negodīgu tirdzniecības praksi, kam ir savstarpēji atšķirīgi apgrozījumi, piemēram, (*) (turpmāk – (*) [Piegādātājs Nr. 1]) 2023. gada apgrozījums bija (*) [~15 miljoni] *euro*, savukārt (*) (turpmāk – (*) [Piegādātājs Nr. 2]) (*) [~240 miljoni] *euro* un (*) (turpmāk – (*) [Piegādātājs Nr. 3]) apgrozījums bija (*) [~213 000] *euro*.¹⁶

¹⁵ Direktīvas 2019/633 preambulas 9. apsvēruma skaidrojums, ka relatīvo spēju aizstāvēt savas intereses vislabāk raksturo tirgus dalībnieku gada apgrozījums.

¹⁶ Avots: Firms.lv

Maxima apgrozījums ir vairākas reizes lielāks par katru no minētajiem Piegādātāju apgrozījumiem.

- 43 Lietā konstatēts, ka Maxima īstenoja negodprātīgu tirdzniecības praksi pret Piegādātājiem ar atšķirīgu finansiālo apgrozījumu, proti, gan pret Piegādātājiem ar vairāku miljonu *euro* apgrozījumu, gan Piegādātājiem, kuru apgrozījums nesasniedz pat pusmiljonu. Līdz ar to Maxima izvērsa negodprātīgu tirdzniecības praksi gan pret lieliem Piegādātājiem, kam ir relatīvi augstāka spēja aizstāvēt savas intereses, gan pret MVU Piegādātājiem, kam attiecīgi ir relatīvi zemāka spēja aizstāvēt savas intereses.
- 44 Divpusējās līgumattiecībās šāda apgrozījumu atšķirība kopsakarā ar ikdienas patēriņa preču mazumtirdzniecības tirgus apstākļiem Latvijā, kuros Maxima piemīt iepirkumu vara, rada Piegādātāju ekonomisko atkarību no Maxima, kā arī izrietoši nelīdzsvarotas darījuma sarunu pozīcijas, kurās Maxima spēj būtiski ietekmēt darījuma noteikumus (t. sk., netiešā veidā ietekmējot arī Piegādātāju apgrozījumu). Turklāt, ņemot vērā publiski pieejamos datus¹⁷, Maxima apgrozījums pārkāpuma izpētes periodā bija būtiski lielāks nekā jebkuram Latvijā reģistrētam pārtikas preču ražotājam, kas secināms no publiskie pieejamie datiem par uzņēmumiem Latvijā ar lielāko apgrozījumu (sk. 1. attēlu).

NPK	Uzņēmums	Apgrozījums (mlj.), EUR	pret 2023	pret 2022	pret 2021
1	RIMI LATVIA, SIA	1125.63	5%	10%	11%
2	MAXIMA Latvija, SIA	1101.65	3%	14%	21%
3	Latvenergo, Akciju sabiedrība	1057.02	-24%	-14%	79%
4	Air Baltic Corporation, AS	742.11	13%	51%	3.79reizes
5	ORLEN Latvija, SIA	705.70	-14%	-34%	45%
6	ELKO GRUPA, Akciju sabiedrība	586.17	9%	-1%	-22%
7	Latvijas valsts meži, Akciju sabiedrība	586.12	-6%	4%	45%
8	Circle K Latvia, SIA	561.24	-2%	-9%	22%
9	Sanitex, SIA	526.18	7%	16%	28%
10	Samsung Electronics Baltics, SIA	489.61	1%	0%	16%
11	NESTE LATVIJA, Sabiedrība ar ierobežotu atbildību	468.74	-3%	-17%	22%
12	LATVIJAS FINIERIS, Akciju sabiedrība	405.26	1%	16%	60%
13	DEPO DIY, SIA	385.44	8%	15%	48%
14	Moller Baltic Import, SE	373.16	13%	31%	59%
15	Sadales tīkls, Akciju sabiedrība	371.81	9%	24%	23%
16	VIRŠI-A, Akciju sabiedrība	353.48	10%	1%	61%
17	Mikrotiks, Sabiedrība ar ierobežotu atbildību	326.68	-18%	-2%	-12%
18	VIADA Baltija, AS	291.22	6%	0%	37%
19	Pirmas, SIA	285.52	3%	-14%	28%
20	TOLMETS, SIA	261.57	4%	-15%	-21%

1. attēls. Uzņēmumi ar lielāko gada apgrozījumu 2024. gadā

Avots: *Lursoft* statistika. Statistika aktualizēta 13.08.2025 plkst. 23:10:07¹⁸.

- 45 Latvijas ikdienas patēriņa preču mazumtirdzniecības tirgū Maxima ir viens no diviem lielākajiem mazumtirdzniecības tīkliem Latvijā. Maxima tirgus daļa ikdienas patēriņa preču mazumtirdzniecības tirgū 2024. gadā bija 28 %, kas nozīmē, ka tās tirgus vara ir ievērojama, un tās izmantošanas spēja pret Piegādātājiem ir relatīvi augsta. Līdz ar to Piegādātāju spējas aizstāvēt savas intereses darījumu sarunās ar Maxima ir būtiski ierobežotas šādas tirgus nelīdzsvarotības dēļ.
- 46 Latvijā vairāk nekā 60 % no ikdienas patēriņa preču mazumtirdzniecības tirgus ir koncentrēts dažu mazumtirdzniecības tīklu¹⁹ rokās, kas ļauj šiem tīkliem noteikt to, kas tiks un kas netiks iepirkts, kādā apjomā, kas uzkrāts un kādi būs kvalitātes, piegādes grafiku, iepakojuma, cenas un apmaksas noteikumi. Turklāt mazumtirgotājs, nosakot savu

¹⁷ Informācija fiksēta 22.05.2025.

¹⁸ *Lursoft* statistika. Pieejams: https://www.lursoft.lv/lursoft_statistika/?&id=8

¹⁹ Ja mazumtirdzniecības tīkls kļūst par lielā mērā neaizstājamu kanālu, caur kuru piegādātājs var piedāvāt savus produktus patērētājiem, pietiekami lielas tirgus varas esība tam ļauj vienpusēji noteikt piegādātājiem cenas un citus nosacījumus, radot būtiskas sekas visiem piegādes ķēdes dalībniekiem.

- pārdošanas cenu stratēģiju, var būtiski veicināt vai tieši pretēji – pasliktināt piegādātāju pozīcijas tirgū.
- 47 Lietā secināts, ka būtiska nozīme tiesiskajās attiecībās ar Piegādātājiem ir darījuma sarunu vešanai un pušu spējai aizstāvēt savas tiesiskās intereses. Attiecīgi, ņemot vērā faktiskos apstākļus un tirgus realitāti, Lietā konstatēts, ka sarunu vešanas vara (*bargainig power*) darījumu sarunās ar Piegādātājiem piemīt Maxima.
 - 48 Sarunu vešanas vara jeb spēja aizstāvēt savas intereses ir spēja vai ietekme, kādu viena darījuma puse var pielietot sarunu procesā, lai iegūtu vēlamu iznākumu vai nosacījumus, it īpaši gadījumos, kad otram darījuma pusei pastāv ierobežotas alternatīvas. Pircējs var izmantot savu sarunu vešanas varu ļaunprātīgi dažādos veidos, piemēram, (1) cenu diktēšana – pircējs, kuram piemīt šī pārākā vara, var mēģināt uzspiest sev vēlamas cenas piegādātājiem/ražotājiem. Tas var ietvert prasības pēc zemākām cenām, izmantojot savu tirgus stāvokli; (2) izstāšanās no sarunu procesa – ja pircējs ir liels un būtisks pircējs konkrētajā nozarē, tas var draudēt ar izstāšanos no sarunām vai nākotnes sadarbības, ja netiek izpildīti tā prasītie nosacījumi. Tas var likt piegādātājiem piekāpties un piekrist neizdevīgiem nosacījumiem; vēl viens potenciāls kaitējums ir (3) inovāciju samazināšanās, kas veidojas lielākā uzņēmuma ietekmē uz piegādātāja spējām un stimulu ieviest jauninājumus sarunu vešanas varas dēļ.²⁰
 - 49 Sarunu vešanas varas izraisītajām sekām ir daudzpusēja daba – tā ne tikai ļauj stiprākajai pusei uzspiest vājākajam sadarbības partnerim (Piegādātājam) sev izdevīgākus noteikumus, bet ietekmē arī piegādātāju potenciālo peļņu un attiecīgi tiem ir nepietiekama motivācija ieguldīt kvalitātes uzlabojumos. Tas ilgtermiņā negatīvi ietekmē gan pircēju (mazumtirgotāju), gan gala patērētāju, kas iegādājas preces.
 - 50 Lielo pircēju pirkspējas izmantošana rada cenu izkropļojumus, izmantojot tā saukto “*ūdens gultas efektu*”. Proti, zemākas preču iepirkuma cenas lielajiem pircējiem izraisa augstākas iepirkuma cenas mazajiem pircējiem. Attiecīgi pēc šāda mehānisma, kad Maxima izmanto savu tirgus varu, lai piespiestu Piegādātāju samazināt iepirkuma cenas, Piegādātājs, lai kompensētu negūto peļņu un saglabātu uzņēmuma rentabilitāti, ir spiests paaugstināt cenas citiem, mazākiem pircējiem (piemēram, neatkarīgajiem veikaliem). Rezultātā netiek veicināta tirgus efektivitāte, bet gan tiek radīta tirgus segmentācija, kur mazie pircēji maksā vairāk par tādām pašām precēm.
 - 51 Turklāt, ja Piegādātājs tiek pastāvīgi spiests strādāt ar minimālām peļņas maržām vai pat zaudējumiem attiecībās ar lielākajiem pircējiem, tam samazinās motivācija un resursi ieguldīt kvalitātes uzlabojumos, jaunās tehnoloģijās, produktu inovācijās. Ilgtermiņā tas negatīvi ietekmē ne tikai Piegādātājus, bet arī pašu Maxima un gala patērētājus, jo samazinās produktu daudzveidību, palēninās inovācijas, pasliktinās kvalitāte. Attiecīgi, ja ūdens gultas efekts ir pietiekami spēcīgs, tas izraisa galīgās cenas pieaugumu.²¹
 - 52 OECD norādījis, ka šādu varu nesamērību ir novērojušas vairākas konkurences iestādes tieši lauksaimniecības un pārtikas preču piegādes ķēdēs.²²
 - 53 Papildus jānorāda, ka judikatūrā skaidrots, ka sarunu vešanas varas nelīdzsvarotība ir cieši saistīta ar bailu faktoru (*fear factor*), jo vēlāk iepriekšminētie apsvērumi var būtiski ietekmēt to, ka, piemēram, Piegādātājs (attiecībās ar Pircēju) pieņem sev mazāk labvēlīgus

²⁰ OECD. Purchasing Power and Buyers' Cartels – Background Note, 50.–57. punkti. Pieejams: [https://one.oecd.org/document/DAF/COMP\(2022\)4/en/pdf](https://one.oecd.org/document/DAF/COMP(2022)4/en/pdf)

²¹ Dobson, P. W., Inderst, R., The waterbed effect: Where buying and selling power come together, Wisconsin Law Review, 2008, pieejams https://www.researchgate.net/publication/265406963_The_waterbed_effect_Where_buying_and_selling_power_come_together

²² OECD. Purchasing Power and Buyers' Cartels – Background Note, 58. punkts. Pieejams: [https://one.oecd.org/document/DAF/COMP\(2022\)4/en/pdf](https://one.oecd.org/document/DAF/COMP(2022)4/en/pdf)

līguma nosacījumus vai nevēršas konkurences tiesību aizsargājošā iestādē.²³ Tā, piemēram, KP 09.03.2018. lēmumā konstatēts, ka vairāki piegādātāji norādījuši KP, ka *“SIA ‘Baltstor’ nevienu noteikumu nevar iekļaut līgumā vienpusēji, tie ir iepriekš apspriesti ar piegādātājiem un noslēgti, abām pusēm paužot brīvo gribu, arī Lietas materiāli nesatur norādes, ka šie noteikumi būtu neizpildāmi [...] var norādīt uz piegādātāja vēlmi turpināt sadarbību ar konkrēto mazumtirgotāju. Proti, mazumtirgotājs var izmantot nesamērīgus noteikumus un nosacījumus un savas ietekmīgākās pozīcijas dēļ neiesaistīties sarunās par katru no tiem atsevišķi. Šādās situācijās vajākamajai pusei (t. i., piegādātājam) var nebūt iespēju noraidīt šādus vienpusēji noteiktus nelabvēlīgus nosacījumus, jo tai būtu bail, ka līgums var netikt noslēgts vai, ka tā pat var tikt izstumta no uzņēmējdarbības. Šāda acīmredzami nesamērīga nosacījuma ietveršana sadarbības līgumā nekādā veidā nelīdzsvaro piegādātāja un mazumtirgotāja intereses mazumtirdzniecībā. Turklāt tirdzniecības partnerim (t. i., piegādātājam), kuram piemīt mazāka spēja panākt izdevīgus sadarbības nosacījumus, var rasties nevajadzīgi izdevumi un mazāki ieņēmumi par plānotajiem”*.

- 54 Maxima sarunu vešanas varu un ietekmi tiesiskajās attiecībās ar Piegādātājiem praksē pastiprina baiļu faktors. Sevišķi tiem MVU, kam nav izteiktas eksporta iespējas un orientējas uz nacionālo tirgu. Jau iepriekš praksē konstatēts, ka Piegādātāji, baidoties, ka riskē ar sadarbības pārtraukšanu, ir bijuši gatavi noslēgt sev neizdevīgus līgumus, tikai lai iegūtu vai saglabātu noieta kanālu.²⁴
- 55 Baiļu faktors ir būtisks šķērslis negodīgas tirdzniecības prakses efektīvai novēršanai. Proti, Piegādātāji baidās no negatīvām sekām, kas varētu iestāties, ja tie sniegtu uzraudzības iestādei informāciju par Pircēju īstenotu negodīgu tirdzniecības praksi (*fear of retaliation* – bailes no atribības).
- 56 Papildus norādāms, ka 2024. gada Eiropas Komisijas (turpmāk – Komisija) aptaujā²⁵, kurā piedalījušās visas ES dalībvalstis, tiek norādīts, ka galvenais iemesls, kādēļ Piegādātāji nav vērsušies konkurences iestādēs, ir baiļu faktors. Arī Latvijā īstenotās ikgadējās lauksaimniecības un pārtikas preču piegādātāju aptaujas rezultāti²⁶ apliecina, ka viens no būtiskākajiem iemesliem, kas attur piegādātājus vērsties KP ar informāciju par pircēja īstenoto negodīgo tirdzniecības praksi, ir bailes no sadarbības pasliktināšanās ar pircējiem.
- 57 Baiļu faktora līmenis tiesiskajās attiecībās starp piegādātāju un pircēju ir atkarīgs no tā, cik būtisks piegādātājam ir konkrētais pircējs kā noieta kanāls un cik būtisks pircējam ir konkrētā piegādātāja produkts. Proti, ja pircējs ir nozīmīgs noieta kanāls, tad baiļu faktors ir augsts, turpretim, ja pircējs nav būtisks noieta kanāls (vai tas ir maznozīmīgs), baiļu faktora ietekme ir krietni zemāka vai baiļu faktors nepastāv. Zems baiļu faktors mazina negodīgas tirdzniecības prakses risku, jo pircējs apzinās, ka piegādātājs negodprātīgas rīcības gadījumā var pārtraukt sadarbību. Savukārt, ja konkrētajam produktam pircēja sortimentā ir maza nozīmes, piegādātāja iespējamās sadarbības pārtraukšanas risks pircēju maz ietekmē, tādēļ palielinās iespēja, ka pircējs pieļaus negodīgu tirdzniecības praksi.
- 58 Vienlaikus, pat ja pircējam ir tiesības brīvi izvēlēties preču sortimentu un tirdzniecības cenu, pastāvošie rīcības aizliegumi NTPAL ir noteikti ar mērķi aizsargāt piegādātāju tiesiskās un saimnieciskās intereses darījumos ar pircējiem. Īpaši sarežģīta situācija

²³ Piemēram, sk: EK. Communication on unfair trading practices: frequently asked questions. 2. Are such practices not addressed under existing law? Pieejams tikai angļu valodā: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/fr/memo_14_485

²⁴ Administratīvās apgabaltiesas 01.07.2024. spriedums lietā Nr. A43007118, A43-0022-24/5, 8.–9. apsvērumi. Pieejams: <https://manas.tiesas.lv/eTiesasMvc/lv/nolemumi>

²⁵ 2024. gada Kopīgā pētniecības centra un Komisijas Lauksaimniecības un lauku attīstības ģenerāldirektorāta aptaujas rezultāti. Pieejams: https://datam.jrc.ec.europa.eu/datam/mashup/FOODCHAIN_UTP_5/index.html

²⁶ KP: Piegādātāji jūtas aizsargātāki negodīgas tirdzniecības prakses jomā, taču izaicinājumi saglabājas. Pieejams: <https://www.kp.gov.lv/lv/jaunums/kp-piegadataji-jutas-aizsargataki-negodigas-tirdzniecibas-prakses-joma-tacu-izaicinajumi-saglabajas>

veidojas MVU sadarbībā ar lielajām veikalu ķēdēm, jo centralizēto iepirkumu dēļ tie faktiski konkurē ne tikai lokāli ar Latvijas ražotājiem/piegādātājiem, bet arī ar ārvalstu ražotājiem/piegādātājiem, kam ir plašāks noieta tirgus, lielāki apgrozījumi, zemākas ražošanas izmaksas un citi faktori, kas atšķiras no ražošanas izmaksām Latvijā (tajā skaitā enerģētisko resursu izmaksas, nodokļu slogs un darba spēka izmaksas). Papildu konkurences spiedienu uz Latvijas piegādātājiem rada arī importētās pārtikas preces, kas nereti patērētājiem pieejamas par zemākām cenām nekā vietējie produkti.

- 59 Minēto apstākļu dēļ MVU ir ierobežotas iespējas pielāgoties Maxima pieprasītām iepirkuma cenām un saglabāt konkurētspējīgu pozīciju tirgū, vienlaikus nodrošinot ilgtspējīgu uzņēmējdarbību, kas vēl vairāk pastiprina baiļu faktoru attiecībās ar lielajiem pircējiem.
- 60 KP Lietā cita starpā vērtēja Maxima cenu noteikšanas stratēģiju, lai noskaidrotu Maxima rīcības motīvus un mērķi vienpusējā iepirkuma cenu noteikšanā darījuma sarunās ar Piegādātājiem. Maxima sevi ilgstoši pozicionē kā cenu līderi²⁷, kas (*). KP Lietā secināja, ka Maxima cenu noteikšanā galvenokārt (*).
- 61 Uzņēmējdarbībā var izšķirt vairākas cenošanas stratēģijas, no kurām viena ir uz konkurentu cenām balstīta cenošana. Uz konkurentu cenām balstīta cenošana piedāvā vienkāršu un ātru cenas noteikšanas pieeju, jo mazumtirgotājs izmanto citu mazumtirgotāju veikto izpēti par cenām un tirgiem. Lietā konstatēts, ka Maxima regulāri monitorē konkurentu cenas (sk. piemēram, 100. rindkopu, kur atspoguļota Maxima darbinieku sarakste par konkurentu rīcību, kā arī, piemēram, Pielikums Nr. 2 e-pasta vēstule Nr. 4, kurā Maxima darbinieki apspriež konkurenta plaukta cenas). Lietā secināts, ka uz konkurentu cenām balstītā cenošanas pieeja koncentrējas uz ārējiem faktoriem un mazāk ņem vērā iekšējos izmaksu elementus, kuru lielāko daļu veido preču iepirkuma izmaksas, kas atkarīgas no piegādātāju cenu politikas, tirgus spēka un sarunu iespējām.
- 62 Vērtējot Maxima cenošanas stratēģiju kopsakarā ar Maxima iekšējām un darījumu sarunām, kā arī ņemot vērā rīcību attiecībās ar Piegādātājiem, KP secināja, ka, lai saglabātu plānoto uzcenojumu un segtu darbības izmaksas, Maxima izmantoja savu tirgus varu, lai panāktu sev izdevīgākas iepirkuma cenas no Piegādātājiem. Lietā secināts, ka šādās situācijās Piegādātāji bieži vien ir spiesti pieņemt Maxima noteikto iepirkuma preču cenu, lai saglabātu pieeju noieta kanālam.
- 63 Ņemot vērā Maxima būtisko tirgus daļu, lielo iepirkuma apjomu un ierobežotās noieta kanālu alternatīvas Piegādātājiem, veidojas oligopsonijas varas pazīmes, kurās Piegādātājam faktiski nav iespējas atteikties Pircēja pieprasītās un, iespējams, nepamatoti zemās preču iepirkuma cenas, arī gadījumos, kad tās apdraud Piegādātāju saimnieciskās darbības ilgtspēju.

VI NEGODĪGAS TIRDZNICĪBAS PRAKSES IZPAUSMES

- 64 Godīga tirdzniecības prakse atšķirībā no negodīgas tirdzniecības prakses parasti sniedz abpusēju ieguvumu darījuma pusēm, kas iezīmē tās labticību un godprātību. Tāpēc prakses veidus, kas ir skaidri un nepārprotami paredzēti starp pusēm noslēgtajos piegādes (sadarbības) līgumos vai ar tiem saistītos turpmākos līgumos, ir jānošķir no tādiem prakses veidiem, kuri tiek izmantoti pēc darījuma uzsākšanas un par kuriem puses iepriekš nav vienojušās, aizliedzot tikai vienpusējas un ar atpakaļejošu spēku piemērojamas izmaiņas skaidros un nepārprotamos līgumu noteikumos.

²⁷ Sk. piemēram: <https://www.maxima.lv/preses-relizes/korporativa-informacija/maxima-jau-treso-reizi-atzita-par-labakas-cenas-un-kvalitates-attiecibas-lideri-latvija>; <https://www.maxima.lv/preses-relizes/korporativa-informacija/maxima-latvija-papildina-ilgtermina-cenu-samazinasanas-iniciativu-cenu-lideri-piedavajums-papildinats-ar-300-jauniem-produktiem>; <https://www.maxima.lv/cenulideri>

- 65 Tie prakses veidi, kas ir uzskaitīti NTPAL 5. panta pirmajā daļā, pēc savas būtības ir uzskatāmi par negodīgiem un uz tiem nav attiecināma līgumslēgšanas brīvība, kas raksturīga vispārējās civiltiesiskajās attiecībās. Civiltiesībās pastāvošais līgumu brīvības princips vai pušu vienlīdzība līgumu slēgšanā (plašākajā tvērumā) NTPAL tiesiskajās attiecībās tiek ierobežoti, jo NTPAL subjekti šajās attiecībās nav vienlīdzīgi tādā mērā, kā to imperatīvi nosaka NTPAL normas.
- 66 NTPAL neaizliedz pusēm veikt pārrunas par preču iepirkuma cenu, vienlaikus Pircējam ir aizliegts savu tirgus varu tiesiskajās attiecībās ar Piegādātājiem izmantot negodprātīgā veidā, t. i., izmantot savu pozīciju un ietekmi tirgū tā, lai izdarītu netiešu vai tiešu spiedienu uz Piegādātājiem ar mērķi panākt vienpusēji izdevīgus sadarbības noteikumus, kas nebūtu iespējams, ja Pircējam nebūtu sarunu vešanas varas pārsvars pār Piegādātāju. Papildus uzsverams, ka arī Direktīva 2019/633 tika pieņemta tieši tāpēc, ka ES pastāv strukturāla nelīdzsvarotība pārtikas piegādes ķēdē, un šī nelīdzsvarotība ļauj spēcīgākajiem tirgus dalībniekiem uzspiest nosacījumus, kas brīva un līdzsvarota sarunu procesa rezultātā nekad netiktu pieņemti.
- 67 KP Lietā konstatējusi, ka Maxima ilgstoši pārkāpusi NTPAL 5. panta pirmās daļas 1. punktu, kas aizliedz pircējam vienpusēji mainīt līguma noteikumus, tostarp cenu. Jēdziens “vienpusēji grozījumi” nav interpretējams šauri, tas neattiecas tikai uz formālu līguma teksta maiņu bez piegādātāja paraksta. Tas attiecas uz jebkuru situāciju, kurā faktiskā vienošanās par cenu tiek panākta nevis līdzsvarotā sarunu procesā, bet gan izmantojot strukturālo tirgus varas nelīdzsvarotību. Turklāt, pat ja formāli Maxima un Piegādātāji “vienojas” par cenām, šī vienošanās nav uzskatāma par brīvu, ja tā ir panākta ar ilgstošu spiedienu, novēlotu atbildi sniegšanu, draudiem par preču izslēgšanu no sortimenta, bloķēšanu un citiem instrumentiem, kas izmanto Piegādātāja ekonomisko atkarību no noieta kanāla.
- 68 Maxima sistemātiski izmantojusi savu tirgus un sarunu vešanas varu, izdarot spiedienu uz dažādiem Piegādātājiem ar mērķi noteikt sev labvēlīgas iepirkuma cenas, neņemot vērā Piegādātāju iebildumus. Šāda rīcība ilgstošā laika periodā ierobežoja Piegādātāju iespējas patstāvīgi pieņemt lēmumus par saimnieciskās darbības attīstību un ilgtermiņa plānošanu, tādējādi apliecinot sistemātisku negodīgas tirdzniecības prakses piemērošanu. Lietā iegūto pierādījumu analīze un konstatēto faktu izvērtējums sniegts turpmākajās nodaļās.

6.1. Procesuālo darbību laikā iegūtie pierādījumi

- 69 Lietas izpētē KP amatpersonas īstenoja procesuālās darbības atbilstoši KL 9. panta piektās daļas 4. punktam. Procesuālo darbību laikā tika veikta Maxima darbinieku datoru apskate. Datoru apskates laikā tika iegūtas Maxima e-pasta vēstuļu sarakstes ar Piegādātājiem par preču iepirkuma cenām, tajā skaitā sarakstes par preču iepirkuma cenu grozīšanas iemesliem un izrietošo Maxima rīcību, kā arī Maxima darbinieku savstarpējās e-pasta sarakstes par preču iepirkuma cenām un sadarbību ar Piegādātājiem.
- 70 Lietā konstatēts, ka Maxima ar Piegādātājiem risina sadarbības jautājumus ne tikai komunicējot e-pastā, bet arī organizēja tikšanās²⁸, sazvanījās telefoniski vai izmantojot *MS Teams* platformu. Līdz ar to KP amatpersonas atbilstoši KL 9. panta piektās daļas 1. un 3. punktam veica procesuālās darbības pie Piegādātājiem, lai iegūtu papildu informāciju par apstākļiem un ziņas par faktiem, cita starpā, arī par Maxima rīcību un mutvārdu

²⁸ Sk. piemēram Pielikums Nr. 2 e-pasta vēstule Nr. 1, kurā Maxima norāda (*) [Piegādātājs Nr. 1]: “Attiecībā uz atbildi uz Jūsu 21.03.2023. cenu paaugstināšanas priekšlikumu, vairākkārt mutvārdu komunikācijā esam norādījuši, ka nepiekrītam ierosinātajai cenu pacelšanai. Kā jau pārrunu laikā norādījām, sadzirdam Jūsu argumentus par DIO izmaksu kāpumu, [...]” Maxima aicināja (*) [Piegādātājs Nr. 1] vēlreiz uz tikšanos: “Maxima, ierosinot cenu samazinājumu 05.07.2023., uzsāka jaunu pārrunu procesu par iepirkuma cenu samazinājumu. [...] Augstu novērtējam Jūsu izteikto gatavību tikties un pārrunāt ekonomiskiem apstākļiem saprātīgu vienošanos. Piedāvājam šādus, pie mums birojā, tikšanās laikus un datumus [...]”

komunikāciju ar Piegādātājiem šādu tikšanos vai telefonsarunu laikā. Līdz ar to KP ieguva papildu informāciju no (*) [Piegādātājs Nr. 2], (*) (turpmāk – (*) [Piegādātājs Nr. 4]), (*) (turpmāk – (*) [Piegādātājs Nr. 5]), (*) (turpmāk – (*) [Piegādātājs Nr. 6]) un (*) [Piegādātājs Nr. 3]. Kā arī ieguva informāciju par faktiem un apstākļiem arī no citiem Maxima Piegādātājiem.

- 71 Izvērtējot Lietā elektroniski iegūto informāciju, KP konstatēja lielu apjomu e-pasta vēstuļu sarakstes, kas saturiski atkārtoto Maxima komunikācijas veidu un izteiksmes līdzekļus sadarbībā ar Piegādātājiem. Līdz ar to Lietā nav atspoguļoti pilnīgi visi izpētē aplūkoti pierādījumi, kas tika iegūti procesuālajās darbībās Maxima juridiskajā adresē, bet ir atspoguļoti tie pierādījumi, kas visplašāk liecina par Maxima rīcību ar Piegādātājiem, kad tā izdarījusi spiedienu ar mērķi noteikt sev vienpusēji izdevīgu preču iepirkuma cenu.

6.2. Maxima vienpusēja iepirkuma cenu noteikšana

- 72 Atbilstoši NTPAL, Pircējam ir aizliegts izmantot savu sarunu vešanas varu un tirgus varu, lai panāktu vienpusēji izdevīgus sadarbības nosacījumus, t. sk. vienpusēju grozītu preču iepirkuma cenu. NTPAL aizliegumi ir noteikti, lai preventīvi atturētu pircējus no aizliegtām darbībām, lai nodrošinātu līdzsvarotas un godprātīgas tiesiskās attiecības un sodītu tos tirgus dalībniekus, kas to pārkāpj, līdz ar to NTPAL 5. panta pirmās daļas 1. punkta pārkāpumu Maxima veica ar savu rīcību un pārkāpuma kvalificēšanai nav nepieciešams seku novērtējums.
- 73 Ņemot vērā, ka Maxima ir būtisks kanāls preču nonākšanai no ražotāja līdz gala patērētājam mazumtirdzniecības posmā, sadarbība ar Maxima ir nozīmīgs faktors Piegādātāju saimnieciskajā darbībā un uzņēmējdarbības stabilitātē.
- 74 Maxima ietekmi uz Piegādātāju darbību un apgrozījumu nosaka tās spēcīgā tirgus pozīcija, kuru veido liels noieta apjoms, plaša tīkla bāze un iespēja noteikt sadarbības nosacījumus. Šāda varas asimetrija pušu sadarbībā prasa īpašu uzraudzību un Piegādātāju interešu aizsardzību.
- 75 Maxima sev piemītošo tirgus varu izmanto arī, nosakot vispārējos sadarbības noteikumus ar Piegādātājiem, kas izpaužas ne tikai negrozāmos standarta sadarbības līgumu noteikumus, bet arī, piemēram, Maxima pieprasījumos samazināt iepirkuma cenas²⁹.
- 76 Attiecīgi Lietā secināts, ka Maxima rīcība un sadarbība var atšķirties atkarībā no Maxima intereses par precī un Piegādātāja gatavību pieņemt Maxima prasības. Līdz ar to spiediena izdarīšana novērojama tieši tajās tiesiskajās attiecībās, kurās Piegādātāji nepakļaujas Maxima prasībām. Tomēr KP skaidro, ka NTPAL 5. panta pirmās daļas 1. punktā ietvertais aizliegums veikt vienpusējus līguma grozījumus, ir uzskatāms par pārkāptu arī gadījumā, ja šādu rīcību pircējs ir īstenojis pat vienu reizi.
- 77 Lietā konstatēta līdzīga Maxima rīcība spiediena izdarīšanā arī uz citiem Piegādātājiem³⁰, piemēram, pieprasot zemākas preču iepirkuma cenas un/vai novilcinot iepirkuma cenu apstiprināšanu.
- 78 Lietā iegūtie pierādījumi apliecina ciešu saistību starp Maxima tirgus varu un tās īstenoto negodprātīgo rīcību. Proti, ja Maxima nebūtu Piegādātājiem būtisks noieta kanāls un pastāvētu alternatīvi noieta kanāli, Piegādātāji nepiekrīstu Maxima izvirzītajiem iepirkuma cenu pieprasījumiem un pārorientētos uz citu noieta kanālu. Tomēr esošās tirgus realitātes

²⁹ Sk., piemēram, Pielikums Nr. 1 e-pasta vēstule Nr. 29, ar ko Maxima pieprasīja preču iepirkuma cenu samazinājumu [Piegādātājs Nr. 1]; Pielikums Nr. 3, e-pasta vēstule Nr. 13, ar ko Maxima pieprasīja preču iepirkuma cenu samazinājumu, nosūtot e-pasta vēstulē *MS Excel* tabulā preču iepirkuma cenas (*) [Piegādātājs Nr. 2] precēm.

³⁰ Līdzīga Maxima rīcība izpaudusies arī sadarbībā ar: (*) (turpmāk – (*) [Piegādātājs Nr. 7]), (*) [Piegādātājs Nr. 8], (*) [Piegādātājs Nr. 9], (*) [Piegādātājs Nr. 10], (*) [Piegādātājs Nr. 11].

apstākļos Maxima savu tirgus varu izmantoja pieprasot Piegādātājiem zemākas iepirkuma cenas.

- 79 Piemēram, e-pasta vēstulē Maxima vienpusēji prasīja (*) (turpmāk – (*)) [Piegādātājs Nr. 14] samazināt preču iepirkuma cenu, norādot konkrētu sev vēlamu cenu un nosakot tikai pāris dienu termiņu tās apstiprināšanai. Šādas prasības tika pamatotas ar Maxima vēlmi uzlabot savu konkurētspēju tirgū (izvēloties to veicināt, pieprasot Piegādātājam zemākas cenas, nevis, piemēram, uzlabojot patērētāja iepirkšanās pieredzi vai samazinot pašas Maxima peļņas maržu). Konkrētajā gadījumā 01.02.2023. e-pasta vēstulē Piegādātājam Maxima rakstīja:

*“Lai veicinātu mūsu konkurētspēju, redzam nepieciešamību pārrunāt un uzlabot esošos nosacījumus atsevišķiem produktiem. Lūdzu izskatiet mūsu priekšlikumus cenu uzlabojumiem un sniedziet atbildi par jūsu iespējam līdz nedēļas beigām.”*³¹

Tātad, Maxima sagaidīja atbildi no (*) [Piegādātājs Nr. 14] 2 dienu laikā. Vienlaikus konstatēts, ka pretēji šādai steidzamībai gadījumos, kad Piegādātāji paši ierosina grozīt savu preču cenas – Maxima salīdzinoši ilgstoši nesniedz atbildes un apstiprinājumus³². Šī atšķirīgā pieeja apliecina nelīdzsvarotās tiesiskās attiecības starp Maxima un Piegādātājiem.

- 80 Kāds cits Lietā iegūtais Maxima iekšējās e-pasta vēstuļu sarakstes piemērs apliecina tās tirgus varu un apzinātu tās negodprātīgu izmantošanu. Proti, 08.08.2023. Maxima darbinieki apsprieda rīcību ar (*) [Piegādātājs Nr. 1], kad Maxima neizdevās panākt ilgstošās sarunās par patērētāju pieprasīta produkta preču iepirkuma cenas samazināšanu, jo (*) [Piegādātājs Nr. 1] vēlējās tā paša produkta cenu paaugstināt:

“(), sūtu tev notikumu attīstību ar (*) [Piegādātājs Nr. 1] ... (*) [viņi] iesūta cenu palielinājumu no 01.09.2023. [ar šo pārsūtīta [Piegādātājs Nr. 1] 21.03.2023. vēstule par DIO³³ ietekmi uz cenām un MS Excel tabulas ar jaunajām cenām]. Ar (*) [Piegādātājs Nr. 1] (*) [produktu] ir mazliet savādāk, jo neesam vēl palielinājuši cenu, kuru viņi plānoja palielināt no 01.09.2022. (*) [viņi] turpina piegādes.”*³⁴

- 81 Minētajā gadījumā [Piegādātājs Nr. 1] jau gandrīz gadu³⁵ ir gaidījis savu preču cenu paaugstināšanas apstiprināšanu pēc savas ierosināšanas, vienlaikus turpinot veikt piegādes par iepriekšējo cenu. Maxima apzināti ilgstoši neapstiprināja iepirkuma cenas un arī savstarpējā sarakstē atzina, ka tas noticis ilgstoši. Šāda preču iepirkuma cenu paaugstināšanas novilcināšana ilgtermiņā rada spiedienu Piegādātājam. Tādējādi Maxima ilgstoši izdarījusi spiedienu uz Piegādātāju, faktiski to nostādot nelabvēlīgā pozīcijā un novilcinot sarunas par preču iepirkuma cenu nesamērīgi ilgā procesā.

- 82 Lietā konstatēts, ka sadarbības līgumos ar Piegādātājiem Maxima nav paredzētas sankcijas par ilgstošu cenu apspriešanas procesu. Gadījumos, kad Piegādātājs izsaka iebildumus, Maxima atbilde parasti ir lakoniska, piemēram,

*“uz doto brīdi varam turpināt sadarbību balstoties uz patreizējo saskaņoto iepirkuma cenu. Ja, tomēr, neredzat iespēju par patreiz sasakāto iepirkumu cenu piegādes turpināt varam atgriezties pie pārrunām pēc noteikta laika”*³⁶.

³¹ Sk. Pielikums Nr. 6 e-pasta vēstule Nr. 1.

³² Sk. Pielikums Nr. 1, 2, 4., 5.

³³ Depozīta sistēmu Latvijā pārvalda SIA Depozīta Iepakojuma Operators (DIO), kurā apvienojušies gan vietējie, gan Baltijas mēroga vadošie dzērienu ražotāji un mazumtirgotāji.

³⁴ Sk. Pielikums Nr. 1 e-pasta vēstule Nr. 34.

³⁵ Piegādātājs izteica ierosinājumu par cenu paaugstināšanu 25.07.2022., e-pasta sarakstēs Piegādātājs vienojās par jaunām cenām ar Maxima 10.11.2023., pirmo pasūtījumu no Maxima ar jaunajām cenām saņēma 14.11.2023.

³⁶ Sk. Pielikums Nr. 5 e-pasta vēstule Nr. 10.

Šāds Maxima piedāvājuma formulējums faktiski nozīmē, ka Piegādātājam pastāv divas iespējas – piekrist Maxima noteiktajai preču iepirkuma cenai vai pārtraukt piegādes un, izjutot noieta kanāla trūkumu, vēlāk atgriezties pie pārrunām, pieņemot Maxima noteikto preču iepirkuma cenu. Turklāt, nenorādot pat konkrētu termiņu, kad šādas pārrunas būtu iespējamās. Tādējādi Maxima izmanto savu sarunu vešanas varu, vienpusēji uzspiežot sev izdevīgus sadarbības noteikumus, tajā skaitā, vienpusēji nosakot iepirkuma cenu.

- 83 Maxima atbildes sniegšanas novilcināšanu apliecina arī tās sadarbībā ar (*) [Piegādātājs Nr. 3] konstatētie fakti. Piemēram, 31.01.2024. e-pasta vēstulē [Piegādātājs Nr. 3] rakstīja Maxima:

“Labdien, 11.07.2023. g. () [Piegādātājs Nr. 3] iesniedza pamatoto pieteikumu cenu maiņai. Papildus skaidrojumi tika iesniegti 04.08.23, 15.08.23, 25.08.2023 un 13.11.2023. 07.12.2023 mēs saņēmām atbildi: “Izvērtēsim jūsu cenu maiņas piedāvājumu atkārtoti un dosim ziņu nākamās nedēļas sākumā”. Diemžēl, ziņa tā arī netika saņemta. Ar 01.03.2024 mainās (*), bet mums vēl nav atrisināta situācija ar produkciju cenu maiņu.”³⁷*

Attiecīgi Piegādātājs nebija saņēmis Maxima apstiprinājumu iepirkuma cenu paaugstināšanai aptuveni pus gadu, turklāt, piecas reizes sniedzis skaidrojumu Maxima par to, kāpēc preču cenu nepieciešams paaugstināt.

- 84 Arī citi Maxima Piegādātāji snieguši informāciju, ka sadarbībā ar Maxima sarunās par preču cenu paaugstināšanu ir ilgstoši jāgaida Maxima atbildes pēc būtības un Piegādātājiem ir jālūdz Maxima atkārtoti sniegt atbildi uz Piegādātāju ierosinājumiem paaugstināt preču cenas³⁸. Turklāt citi Piegādātāji papildus norādīja³⁹, ka ne vienmēr tiek sniegti detalizēti paskaidrojumi par pieņemtajiem Maxima lēmumiem, kas tiešā veidā ietekmē Piegādātājus.
- 85 Lietā secināts, ka Maxima, atbildot uz Piegādātāja jautājumu par neskaidrībām sadarbības principos, skaidro, ka tā balstās novērtējumā par preču sortimenta un preču iepirkuma cenas konkurētspēju, ko apliecina Maxima sniegtais skaidrojums e-pasta vēstulē Piegādātājam:

“Lēmumu par piedāvātā sortimenta un iepirkumu cenu konkurētspēju mēs pieņemam konkrētās kategorijas kontekstā un balstoties uz kategorijas rezultātiem. Kategorijas rezultātus veido katrs produkts, kas atrodas mūsu regulārajā sortimentā. Izvērtējam katra produkta apgrozījuma, peļņas un produkta konkurētspējas rādītājus. Balstoties uz šo analīzi pieņemam lēmumu.”⁴⁰

- 86 Attiecīgi Maxima, nosakot preču iepirkuma cenu, cita starpā ņem vērā arī preču iepirkumu cenu konkurētspēju. Šie kritēriji paši par sevi nav aizliegti sortimenta noteikšanā, kā arī Maxima ir tiesības lemt par savu sortimentu, tomēr Lietā secināts, ka Maxima argumentācija ir formāla un faktiski Piegādātājam netiek sniegta informācija, kurš kritērijs tieši neatbilst Maxima prasībām, jo visi minētie kritēriji ir pietiekami nekonkrēti un plaši interpretējami, kas kontekstā ar Maxima atteikumu apstiprināt Piegādātāja preču iepirkuma cenas paaugstināju rada spiedienu pret Piegādātāju pieņemt Maxima prasības un pārdot preci, gūstot mazāku peļņu vai pat ciest zaudējumus, ko apliecina e-pasta vēstule, ko Piegādātājs adresēja Maxima (Pielikums Nr. 5 e-pasta vēstule Nr. 16):

³⁷ Sk. Pielikums Nr. 5 e-pasta vēstule Nr. 14.

³⁸ (*) [Piegādātājs Nr. 12] atbildes vēstule (saņemta 27.02.2025.) uz KP 10.02.2025. vēstuli Nr. 2.2-6/167; (*) [Piegādātājs Nr. 1] 28.02.2025. vēstule Nr. (*)-25-2.2/7.

³⁹ (*) [Piegādātājs Nr. 8] 28.02.2025. vēstule Nr. (*)-N/2025-26; (*) [Piegādātājs Nr. 13] 17.02.2025. vēstule Nr. 1-35/2025/10; (*) [Piegādātājs Nr. 14] atbildes vēstule (reģistrēta 17.02.2025.) uz KP 10.02.2025. vēstuli Nr. 2.2-6/167; (*) [Piegādātājs Nr. 7] 25.02.2025. vēstule Nr. 1-7/63; (*) [Piegādātājs Nr. 15] atbildes vēstule (reģistrēta 26.02.2025. uz KP 10.02.2025. vēstuli Nr.2.2-6/167; (*) [Piegādātājs Nr. 16] 28.02.2025. vēstule Nr. b/n; (*) [Piegādātājs Nr. 17] 28.02.2025. vēstule Nr. 1-3-T-70.

⁴⁰ Sk. Pielikums Nr. 5 e-pasta vēstule Nr. 7

“[...] situācijā, kad Jums tika sniegti detalizēti paskaidrojumi par piegādes cenas palielināšanas nepieciešamības iemesliem, sniegts paskaidrojums, ka tikai () palika par 0,09 eur dargāka, priekšlikums apstiprināt cenas pieaugumu 0.01 eur apmērā izskatās, maigi izsakoties, vismaz dīvaini.[...] Un šajā gadījumā pieprasījuma izskatīšana pusgadu laikā un atteikums mainīt cenas (vai piekrišana palielināt cenu uz 0,01 eur) ir apzināta darbība, kuras mērķis ir radīt piegādātājam nepieņemamus apstākļus, kuros ražotājs ir spiests ciest zaudējumus vai pārtraukt piegādes. [...]”*

Realitātē Piegādātājs nevar pārliecināties, vai Maxima vērtējums ir pamatots vai nav. Attiecīgi tam atliek pieņemt Maxima prasības vai nepieņemt un zaudēt noieta kanālu. Minētājā gadījumā Piegādātājs skaidrojis Maxima neizbēgamu izmaksu pieaugumu, tomēr Maxima to neņēma vērā pēc būtības un balstoties savā argumentācijā par konkurētspējīgu sortimentu un iepirkuma cenu piedāvāja paaugstināt iepirkuma par 0,01 *euro*, lai gan Maxima bija zināms, ka izmaksu pieaugums ir 0,09 *euro*.

- 87 Maxima komunikācijā ar Piegādātājiem uzsvērusi, ka aicina tos uz abpusēji izdevīgu sadarbību, vienlaikus tas nekavē Maxima komunikācijā ar Piegādātājiem norādīt:

“Uz doto brīdi jūsu iepirkumu cenu piedāvājumu saskatām kā nekonkurētspējīgu un ar negatīvu ietekmi uz mūsu finanšu rādītājiem, kam mēs nevaram piekrist.”⁴¹

Šajā gadījumā [Piegādātājs Nr. 3] pēdējos 5–7 gadus nebija paaugstinājis savu preču cenas, bet, kad informēja Maxima par cenu pieaugumu, Maxima ilgstoši attiecās apstiprināt preču iepirkumu cenu paaugstinājumu, neņemot vērā, ka Piegādātājs to pamatoja ar Piegādātāja ieskatā objektīvu ražošanas izmaksu pieaugumu.

- 88 Piemēram, Lietā iegūtie pierādījumi⁴² apliecina, ka (*) [Piegādātājs Nr. 3] ierosināja savu preču cenu maiņu (paaugstināšanu) 2023. gada jūlijā, bet faktiski preču iepirkuma cenas tika paaugstinātas tikai 2024. gada aprīlī⁴³. Praksē, kad 2023. gadā (*) [Piegādātājs Nr. 3] iesniedza pieteikumu cenu maiņai, no Maxima puses nesevoja nekāda reakcija. Attiecīgi vēlāk (*) [Piegādātājs Nr. 3] rakstīja e-pasta vēstuli Maxima, kurā norādīja, ka trīs nedēļas nav atbildes no Maxima un (*) [Piegādātājs Nr. 3] šajā jautājumā uzsāks konsultācijas ar uzraudzības institūciju [domāts – KP]⁴⁴. Pēc (*) [Piegādātājs Nr. 3] norādes, ka Maxima bezdarbības gadījumā cita starpā vērsīsies KP, Maxima tomēr reaģēja un atbildēja (*) [Piegādātājs Nr. 3], ka nevar paaugstināt preču iepirkuma cenu, jo (*) [Piegādātājs Nr. 3] nepiedāvā konkurētspējīgu produkciju. Pēc tam (*) [Piegādātājs Nr. 3] 2024. gada martā aizsūtīja Maxima jaunu cenu paaugstināšanas pieteikumu, ko Maxima beidzot apstiprināja 2024. gada aprīlī. Jānorāda, ka Maxima apstiprināja cenu 1 produktam tādu, kādu piedāvāja (*) [Piegādātājs Nr. 3], bet otram produktam – Piegādātājs par 0.01 *euro* zemāku⁴⁵, kam (*) [Piegādātājs Nr. 3], piekāpjoties Maxima, piekrita.

⁴¹ Sk. Pielikums Nr. 5 e-pasta vēstule Nr. 10.

⁴² Sk. 19.12.2024. KP sarunu protokols ar (*) [Piegādātājs Nr. 3].

⁴³ Sk. piemēram Pielikums Nr. 5 e-pasta vēstule Nr. 14.

⁴⁴ (*) [Piegādātājs Nr. 3] paskaidroja, ka tajā brīdī nevērsās KP, jo baidījās, ka sadarbība ar Maxima tiks vēl vairāk pasliktināta vai (*) [Piegādātājs Nr. 3] tiks izslēgts no sortimenta.

⁴⁵ Sākotnēji (*) [Piegādātājs Nr. 3] prasīja paaugstināt cenu vienam produktam no (*) *euro* uz (*) *euro* [paaugstināt par 0,1046 *euro*], bet Maxima norādīja, ka tai nepieciešamā cena ir vēl (*) par 0,0204 *euro* zemāka par esošo. Proti, vēl zemāka nekā (*) [Piegādātājs Nr. 3] piedāvāja. Otram produktam (*) [Piegādātājs Nr. 3] piedāvāja cenu mainīt no (*) uz *euro* (*) [paaugstināt par 0,0188 *euro*, bet Maxima pieprasīja, ka tai nepieciešamā cena ir (*) *euro* [par 0,0012 *euro* zemāka, par esošo]. Attiecīgi, Maxima abiem produktiem pieprasīja vēl zemāku cenu, nekā aktuālā cena. Pēc sarakstes e-pastā, (*) [Piegādātājs Nr. 3] vairākkārtējiem lūgumiem un paskaidrojumiem, (*) [Piegādātājs Nr. 3] 09.02.2024. informēja Maxima par (*) [Piegādātājs Nr. 3] iespējamo vērsanos tiesību aizsardzības iestādēs par Maxima rīcību, kam sekoja 28.03.2024. (*) [Piegādātājs Nr. 3] jauns pieteikums cenu maiņai nosakot, ka jaunā cena būs vienam produktam (*) un otram (*) *euro*, ko Maxima tomēr apstiprināja vienam produktam un otram par 1 centu zemāku, nekā (*) [Piegādātājs Nr. 3]

- 89 Papildus jānorāda, ka (*) [Piegādātājs Nr. 3] preču iepirkuma cena bija mainīta 2017. gadā, attiecīgi, gandrīz 7 gadus Piegādātājs nebija ierosinājis preču iepirkuma cenas grozījumus. Turklāt, līdzīgi kā citos gadījumos, kad (*) [Piegādātājs Nr. 3] 2023. gada jūlijā iesniedza priekšlikumu par savu preču cenas paaugstināšanu, Maxima reaģēja ar pretēju ierosinājumu. Proti, nevis apsvēra (*) [Piegādātājs Nr. 3] priekšlikumu cenu paaugstinājumam, bet gan vienpusēji pieprasīja vēl zemāku preču iepirkuma cenu nekā tajā brīdī spēkā esošā⁴⁶.
- 90 (*) [Piegādātājs Nr. 3] sarunā ar KP skaidroja, ka gandrīz viena gada periodā, kamēr Maxima neapstiprināja preču iepirkuma cenu celšanu, (*) [Piegādātājs Nr. 3] turpināja piegādāt preces par iepriekšējo cenu. Maxima bija piedāvājusi izslēgt no sortimenta⁴⁷ produkciju, bet (*) [Piegādātājs Nr. 3] nepiekrīta šādam piedāvājumam, jo apzinājās, ka gadījumā, ja produkts tiktu izslēgts no sortimenta⁴⁸, atgriešanās Maxima tīklā būtu laikietilpīgs un sarežģīts process⁴⁹. (*) [Piegādātājs Nr. 3] paskaidroja, ka piegādes Maxima par preču iepriekšējo cenu sagādāja zaudējumus, tomēr riskēt ar noieta kanāla zaudēšanu (*) [Piegādātājs Nr. 3] nebija gatavs.
- 91 Minētie piemēri ilustrē dažādās Maxima rīcības izpausmes, kā tā komunikācijā ar Piegādātājiem izmanto sev piemītošo tirgus varu, vienpusēji nosakot preču iepirkuma cenu. Šāda Maxima rīcība pret Piegādātājiem negatīvi ietekmē Piegādātāju spēju aizsargāt savas intereses un patstāvīgi veikt savas saimnieciskās darbības izvēles, un šāda varas negodprātīga izmantošana ir pretrunā ar NTPAL 5. panta pirmās daļas 1. punktu un ir aizliegta.
- 92 Maxima vairākos gadījumos nav ņēmusi vērā Piegādātāju priekšlikumus pārskatīt un paaugstināt savu ražoto preču iepirkuma cenas, lai arī Piegādātāji skaidri norādījuši izmaksu pieauguma iemeslus⁵⁰. Piegādātāju norādītie iemesli ietvēra gan izejvielu cenu kāpumu, gan specifiskus izdevumu palielinājumus, ko izraisīja normatīvo aktu izmaiņas⁵¹. Piegādātāju atkārtotie mēģinājumi uzsākt sarunas par preču cenu korekciju no Maxima puses tika ilgstoši ignorēti.
- 93 Cita starpā Lietuvā konstatēts, ka sadarbības līgumos ar Piegādātājiem tiek noteikts termiņš, kurā Maxima ir jāsniedz atbilde uz Piegādātāju pieprasījumiem (parasti tās ir 14 vai 30 dienas), tomēr praksē šie termiņi netiek ievēroti (piemēram, attiecībā uz sadarbību ar (*) [Piegādātājs Nr. 7]⁵²).
- 94 Izvērtējot Piegādātāju sniegto informāciju par sadarbības līgumu noteikumiem, Lietuvā konstatēts, ka sadarbības līgumos paredzētais pienākums vienoties par cenu izmaiņām 60 dienu laikā praksē bieži netiek ievērots. Tā vietā Maxima sistēmiski novilcina Piegādātāju ierosinātu cenu maiņas apstiprināšanu vai ilgstoši uztur nenoteiktību, norādot, ka cena nav pieņemama un attiecīgi prece tiks izņemta no sortimenta. KP secinājusi, ka Maxima rīcība negatīvi ietekmē Piegādātājus, jo ilgstošas nenoteiktības apstākļos tiem ir apgrūtināta saimnieciskās darbības plānošana, jo nav zināms, vai sadarbību ar noieta kanālu varēs turpināt. Vienlaikus Maxima neizjūt tādu spiedienu kā Piegādātāji, jo tai ir gan līdzvērtīgas preces, ar kurām aizvietot produktu, gan var arī būt uzkrājumi. Turklāt, finansiāli Maxima

ierosināja. Avots: (*) [Piegādātājs Nr. 3] sniegtā informācija. E-lieta, (*) [Piegādātājs Nr. 3] dokumenti pēc sarunas, Gmail - RE_ (*) – cenu maiņas pieteikums_22042024.pdf

⁴⁶ Sk. Pielikums Nr. 5 e-pasta vēstule Nr. 5.

⁴⁷ Izslēgšana no sortimenta nozīmē, ka prece nav aktīva un netiek piestādītas soda naudas par nepiegādi, vienlaicīgi, pastāv grūtības tikt atpakaļ sortimentā.

⁴⁸ Līdzīgu skaidrojumu sniedza arī (*) [Piegādātājs Nr. 7], norādot, ka no Maxima puses tiek īstenota vienpusēja preču izslēgšana no sortimenta. Sk. (*) [Piegādātājs Nr. 7] 25.02.2025. vēstule Nr. 1-7/63.

⁴⁹ Vēsturiski bija nepieciešami trīs gadi, lai pēc izslēgšanas no sortimenta tiktu atpakaļ Maxima tīklā.

⁵⁰ Sk., piemēram, Pielikums Nr. 1 e-pasta vēstule Nr. 7; e-pasta vēstule Nr. 34; Pielikums Nr. 4 e-pasta vēstule Nr. 3.

⁵¹ Sk. Pielikums Nr. 2 e-pasta vēstule Nr. 1

⁵² (*) [Piegādātājs Nr. 7] 25.02.2025. vēstule Nr. 1-7/63.

neizjūt līdzvērtīgu spiedienu kā Piegādātāji, jo, piemēram, vienas preces trūkums neatstāj ietekmi uz Maxima saimniecisko darbību kopumā. Maxima rīcība liecina par stratēģisku novilcināšanas praksi un sarunu vešanas varas izmantošanu, kurās sarunu puse ar tirgus varu apzināti pagarina sarunu procesu, lai laika faktora ietekmē spiestu otru pusi pieņemt tai neizdevīgus nosacījumus. Šis mehānisms īpaši efektīvi darbojas apstākļos, kad Piegādātājiem ir būtiska nepieciešamība pēc stabila un nepārtraukta noieta kanāla (Maxima), savukārt Maxima ir lielāka elastība un spēja novilcināt lēmumu pieņemšanu bez tieša kaitējuma vai nelabvēlīgām sekām sev.

- 95 Līdz ar to Piegādātājs ir spiests piekrist Maxima noteiktajai, bieži vien zemākai iepirkuma cenai⁵³, lai nezaudētu noieta kanālu vai izvairītos no produkta izņemšanas no sortimenta. Retāk sastopami gadījumi, kad Maxima piekāpjas, samazinot savu plānoto peļņas maržu⁵⁴ un tas raksturīgi tiem produktiem, kas kalpo kā patērētāju “magnēts”.
- 96 Piegādātāji norādījuši, ka praksē nepieciešams arī sūtīt Maxima atgādinājumus par cenu celšanas apstiprināšanu. To apliecina, arī piemēram, (*) [Piegādātājs Nr. 6] sadarbības pieredze ar Maxima⁵⁵. Proti, kā skaidroja [Piegādātājs Nr. 6], praksē cenu paaugstināšanas paziņojums tiek nosūtīts uz (*) [pasts]@maxima.lv e-pastu. Šādās e-pasta vēstulēs ierasti tiek norādīts cenu paaugstināšanas pamatojums un laiks, kad tiek sagaidīta atbilde no Maxima. Gadījumā, ja Maxima nesniedz atbildi, tad [Piegādātājs Nr. 6] sūta atgādinājumu. Turklāt, piemēram, (*) [Piegādātājs Nr. 6]⁵⁶ izsūta šāda rakstura paziņojumu par cenu izmaiņām pusotru mēnesi pirms cenu paaugstināšanas.
- 97 Atbilstoši sadarbības līguma noteikumiem ar (*) [Piegādātājs Nr. 6] Maxima ir pienākums sniegt atbildi vismaz 30 dienas pirms jaunās cenas spēkā stāšanās. Sadarbības līgumos nav noteikumi par to, kādas ir juridiskās sekas vai sankcijas, ja Maxima šo termiņu neievēro. Tādējādi tiek radīta situācija, kurā viena puse (Maxima) faktiski var kavēt iepirkuma cenu apstiprināšanas procesu bez nelabvēlīgām sekām sev. Savukārt Piegādātājs (piem., (*) [Piegādātājs Nr. 6]) šādos gadījumos atrodas vājākā pozīcijā, jo tam nav ne juridisku, ne praktisku instrumentu, lai ietekmētu Maxima rīkoties noteiktā termiņā vai segt izmaksas, kas rodas no šādas Maxima rīcības. Maxima vilcināšanās ar atbildes sniegšanu par iepirkuma cenu saskaņošanu rada zaudējumus ražotājiem, ko norāda paši Piegādātāji⁵⁷. Attiecīgi arī šādos gadījumos Maxima vienpusēja nosacījuma piemērošana apliecina sarunu spēku nelīdzsvarotību.
- 98 Šāda prakse vērtējama kā Maxima negodprātīga rīcība NTPAL 5. panta pirmās daļas 1. punkta izpratnē, jo Maxima faktiski novilcina vai liedz Piegādātājam realizēt cenu pārskatīšanas tiesības. Rezultātā Piegādātāji, baidoties zaudēt būtisku noieta kanālu, turpina piegādāt preces par iepriekšējo cenu⁵⁸ (nereti ciešot zaudējumus, jo ražošanas izmaksas objektīvi pieaugušas, vai gūstot mazāku peļņu). Savukārt daļa Piegādātāju, kam ir alternatīvas iespējas realizēt produktu, piemēram, izvērsot eksportu, izvēlas meklēt citus noieta kanālus un samazina vai pārtrauc piegādes Maxima.
- 99 Lietā secināts, ka MVU Piegādātājiem ir ierobežota spēja pretoties vai mainīt sadarbības nosacījumus ar Maxima. Turklāt Piegādātāji norādījuši, ka pārorientēšanās uz citiem mazumtirgotājiem nav vienkārši īstenojama un alternatīvu preču izplatīšanas kanālu atrašana ir sarežģīta. Iespējamā sadarbība ar citiem mazumtirgotājiem nav garantēta, jo konkurence par vietu plauktā ir augsta. Tāpat jāņem vērā, ka daļai Piegādātāju loģistikas un ražošanas kapacitāte jau ir pielāgota esošajai sadarbībai ar Maxima, un attiecīgi strauja

⁵³ (*) [Piegādātājs Nr. 15] atbildes vēstule (reģistrēta 26.02.2025. uz KP 10.02.2025. vēstuli Nr. 2.2-6/167.

⁵⁴ No Lietā iegūtajiem Piegādātāju paskaidrojumiem, kopsakarā ar Maxima iekšējiem dokumentiem KP secinājusi, ka Maxima ieplānojusi (*), pat gadījumā, ja iepirkuma cena tiek samazināta.

⁵⁵ Sk. 19.11.2024. KP sarunu protokols ar (*) [Piegādātājs Nr. 6];

⁵⁶ Arī citi Piegādātāji informāciju par plānotu cenu paaugstināšanu Maxima nosūta savlaicīgi.

⁵⁷ (*) [Piegādātājs Nr. 14] atbildes vēstule (reģistrēta 17.02.2025.) uz KP 10.02.2025. vēstuli Nr. 2.2-6/167.

⁵⁸ Piemēram, (*) [Piegādātājs Nr. 15] atbildes vēstule (reģistrēta 26.02.2025. uz KP 10.02.2025. vēstuli Nr. 2.2-6/167.

pārstrukturizēšanās prasa ne tikai finansiālus, bet arī laika resursus. Līdz ar to, pat ja Piegādātāju neapmierina sadarbība ar Maxima, tam ir sarežģīti atrast līdzvērtīgu noieta kanālu.

- 100 Papildus Lietā secināts, ka Maxima iekšējā *MS Teams* sarakste apliecina, ka Maxima apzinās savu tirgus varu, īpaši attiecībā ar MVU Piegādātājiem, kuri, atrodoties Maxima tīklā, var būtiski palielināt savas produkcijas noieta apjomu un apgrozījumu. No sarakstes izriet, ka gadījumos, kad Piegādātājs piedāvā labu akcijas cenu savam produktam citā mazumtirdzniecības tīklā, bet ne Maxima tīklā, šāda rīcība tiek interpretēta kā negatīva attieksme pret Maxima kā “*tirgus līderi*”. Tas cita starpā izriet no dialoga starp Maxima darbiniekiem⁵⁹:

11.06.2024.

Plkst. 08.41 (*), turpmāk – (*) [A]): (*) [*Piegādātājs Nr. 1*] *tev piedāvāja kasti ka Circle K?*

Plkst. 08.41 (*), turpmāk – (*) [B]): *nav piedāvājuši*

Plkst. 08.41 (*) [A]: *Circle K redzeji ?*

Plkst. 08.41 (*) [B]: *neesmu arī redzējis CircleK*

Plkst. 08.42 (*) [A]: *Nu luk Circle K ir produkts 20 gb (*) safaseti kartona kaste 21 EUR price point*

Plkst. 08.42 (*) [B]: *pa cik? Ok*

Plkst. 08.42 (*) [A]: *pa 19.99 butu izcili praktiski un skaidru price point (*) 20 EUR es tieku ja viņi musm nav piedāvājusi, tas liecina par vinu attieksmi pret mums ka tirgus lideri*

Plkst. 11.33 (*) [B]: *[..] Šobrīd(*) krīt, līdzīgi arī (*) – mans vienīgais izskaidrojums ir laika apstākļi – jo mūsu piedāvājums ir ļoti jaudīgs – neviens konkurents pat tuvu nestāv. Arī (*) [Piegādātājs Nr. 9] komentēja, ka ļoti jaudīgi esam iestartējuši – esot skaidrs, kur LV pirks (*) ... konkurenti šonedēļ salīdzinoši neko nedara... Mums vēl nedēļas nogalē (*) 😊*

Plkst. 11.40 (*) [A]: *aga, ja es redzu, piekritu ka del laikapstākliem, man kopuma nav bazas, nu paredzu ka LIDL spridzinās, un rimi gan jau ari ar (*) [Piegādātājs Nr. 1]*

Plkst. 11.41 (*) [B]: *mīnusus neviens negrib 2 ned laist 😊*

Plkst. 11.43 (*) [A]: *nezinu vai (*) [Maxima darbinieks] teica, bet jūlija meklejam promo bombu, kur gatavi esam ari nvestet. Piemeram (*) [Piegādātājs Nr. 18, (*) [Piegādātājs Nr. 5] 0.99, uz kadiem 400k gabaliem nu kadus 50k varetu investet*

Plkst. 11.44 (*) [B]: *jāpdomā, (*) [Piegādātājs Nr. 5] nav (*)*

Plkst. 11.44 (*) [A]: *nu nav tik daudz zīmolu kas varetu nostradat: (*) [Piegādātājs Nr. 18], (*) [Piegādātājs Nr. 5], (*) [Piegādātājs Nr. 1], bet nu tam produktam jarqada hype, ta ka visa latvija nak 😊*

- 101 No Maxima darbinieku savstarpējās *MS Teams* sarakstes redzams, ka, viņuprāt, *promo bomba* efektu var sasniegt ar trīs konkrētiem zīmoliem, tajā skaitā (*) [Piegādātājs Nr. 1] zīmola produktu. Vienlaikus, pat tad, ja Maxima noteiktu mērķu sasniegšanai faktiski ir vajadzīgs (*) [Piegādātājs Nr. 1] produkts, pret šo Piegādātāju Maxima izvērsa ilgstošu spiedienu, lai panāktu zemāku preču iepirkuma cenu, kas aprakstīts šī Lēmuma apakšnodaļā 6.2.1. Maxima rīcība sadarbībā ar

- 102 Lietā secināts, ka Piegādātājiem ir būtiski piedalīties Maxima tirdzniecības veicināšanas pasākumos, jo tas ievērojami palielina preču apgrozījumu. Vienlaikus Lietā konstatēts, ka tirgvedības maksas, apjoma atlaides un atsevišķos gadījumos arī loģistikas maksas

⁵⁹ E-lietas materiāli, mape Nr. 72; *MS Teams* sarakste.

samazina Piegādātāja faktiski saņemto cenu par piegādāto preci zem līgumā noteiktās iepirkuma cenas. Apjoma atlaide tiek piemērota gan regulārajai, gan akcijas cenai, savukārt akcijas gadījumā Piegādātājs parasti iegādājas arī tirgvedības pakalpojumu, kas palielina Piegādātāja izmaksas. Piegādātājam nav iespējas noteikt, vai kontrolēt plaukta cenu, un Maxima var noteikt to augstāku, samazinot noietu, vai zemāku, veicinot apgrozījumu un vienlaikus saņemot atlaidi no Piegādātāja.

- 103 Maxima, tāpat kā citiem mazumtirgotājiem, piemīt plaukta vara (*shelf space power*), kad Maxima kontrolē gala patērētāju uzmanības plūsmu, tādējādi faktiski ietekmējot pārdošanas rezultātus. Preču izvietojums plauktos nav nejaušs, bet gan spēcīgs pārdošanas veicinātājs. Plaukti acu līmenī var palielināt pārdošanas apjomu līdz pat 23 %, bet izdevīgākās vietas, piemēram, plauktu galos, veicina vēl lielāku interesi. Plauktu telpa un precīzi izvēlēta vieta ir tikpat vērtīga kā reklāma⁶⁰.
- 104 Lai arī teorētiski Piegādātājam ir iespēja ieguldīt tirgvedībā un uzlabot savu preču redzamību, tas prasa ievērojamus resursus, kurus liela daļa MVU nevar atļauties (piemēram, lielie importētāji var izkonkurēt vietējos MVU, jo var atļauties regulāri pirkt papildu izvietojumus). Turklāt sadarbībā ar Maxima Piegādātāji izjūt risku, ka jebkurā brīdī Maxima var pieprasīt zemākas preču iepirkuma cenas. Ja Piegādātājiem jāizdara izvēle starp tirgvedības pakalpojuma pirkšanu vai preču iepirkuma cenas “uzlabošanu”, tie izvēlas uzlabošanu, lai saglabātu noieta kanālu.
- 105 Lietā KP secinājusi, ka tirgvedības veicināšana un plaukta vietas var labvēlīgi ietekmēt Piegādātāja izredzes vienoties ar Maxima par preču iepirkuma cenām. Piemēram, gadījumā ar (*) [Piegādātājs Nr. 1], kad tas rakstīja 02.10.2023. e-pasta vēstulē Maxima, cenšoties panākt abpusēju vienošanos par iepirkuma cenām ((*) [Piegādātājs Nr. 1] vēlējās paaugstināt iepirkuma cenu, bet Maxima samazināt) rakstīja:

“[...] Tomēr () kategorijā nevaram piekāpties, jo jūsu pieprasītais (*) produkcijas cenu līmenis ir gaužām zems, kas padarītu mūsu biznesu neilgtspējīgu šādu cenu apstiprināšanas gadījumā. [...] Citiem vārdiem sakot, tas 2, ka esam ar mieru samazināt savu peļņas normas %, bet šī samazinājuma radītais iztrūkums ir jākompensē ar apgrozījuma izaugsmi. Tādēļ mūsu kompromisa piedāvājumu varam nosaukt par “Izaugsmes stratēģijas” ieviešanu [kas cita starpā paredz] Mārketinga investīcijas > (*) EUR [...]”⁶¹*

Šajā kontekstā (*) [Piegādātājs Nr. 1] piedāvājumu izteica pēc tam, kad Maxima izlēma pārtraukt visu (*) [Piegādātājs Nr. 1] sortimentā esošo preču pasūtījumus, jo nepiekrita (*) [Piegādātājs Nr. 1] vienas preces iepirkuma cenas paaugstināšanai. Piedāvātais kompromiss paredzēja arī investīcijas Maxima sniegtajos pakalpojumos, akciju plānus un izvietojuma paplašināšanu. Papildus jānorāda, ka šajā gadījumā Maxima rīcība, kas izpaudās visu sortimentā esošo (*) [Piegādātājs Nr. 1] preču pasūtīšanas pārtraukšanā, kas būtībā ir faktiska sadarbības izbeigšana (saglabājot sadarbības līgumu, jo sadarbības līgums neparedz Maxima pienākumu veikt regulārus pasūtījumus), tāpēc ka (*) [Piegādātājs Nr. 1] nepiekrita Maxima vienpusēji pieprasītajai viena konkrēta populāra produkta iepirkuma cenai, ir negodprātīga Maxima tirgus varas izmantošana, kas ir pretrunā ar NTPAL 5. panta pirmās daļas 1. punktam, jo Maxima faktiski izdarīja spiedienu uz Piegādātāju, lai panāktu sev izdevīgu vienpusēji noteiktu (*) [Piegādātājs Nr. 1] viena produkta cenu, izvēloties atteikties no visas (*) [Piegādātājs Nr. 1] produkcijas ((*) 17 produktiem).

- 106 Lietā KP secināja, ka Maxima tirgus varas izmantošana tika demonstrēta arī atkārtotos gadījumos, kad Maxima Piegādātājiem pieprasīja preču iepirkuma cenas samazinājumu tad, kad Piegādātāji lūguši apstiprināt cenu pieaugumu. Piemēram, Piegādātājs 25.07.2022.

⁶⁰ Kelia Losa Reinoso “Retail Shelf Strategy: The Hidden Science of Shelf Space and Sales”, Pieejams: <https://tastewise.io/blog/retail-shelf-strategy>

⁶¹ Sk. Pielikums Nr. 2 e-pasta vēstule Nr. 14

nosūtīja Maxima informāciju par plānoto cenu pieaugumu un lūdza apstiprinājumu⁶², uz ko Maxima vēlāk atbildēja, pieprasot Piegādātājam zemāku cenu par aktuālo cenu⁶³. Uz Piegādātāja neizpratni Maxima atbildēja, ka zemākas cenas pieprasīšana nav kļūda aprēķinos, proti:

*“Nav kļūda – šis ir mūsu puses pieprasījums iepirkuma cenai – dotajā situācijā šai pozīcijai neiet runa par iepirkuma cenu palielināšanu.”*⁶⁴

- 107 Šāda komunikācija apliecina tendenci vienpusējai Maxima vēlamo cenu noteikšanai, jo Maxima pauž izpratni, ka tikai tad, kad Maxima lems par cenas paaugstinājumu, tā tiks paaugstināta neatkarīgi no Piegādātāja ierosinājuma.

- 108 Vēlāk Maxima rakstīja tam pašam Piegādātājam:

“Sakarā ar to, ka piedāvājums ir nekonkurēt spējīgs, vēlamies vienoties par jaunu iepirkuma cenu (). Cena, kura mums nepieciešama iekrāsota zaļā. Ja nespēsim vienoties par iepirkuma cenu, diemžēl nāksies šo pozīciju, ievērojot līguma nosacījumus, izslēgt no sortimenta. Gaidām jūsu atbildi šīs nedēļas laikā.”*⁶⁵

- 109 Bet 4 mēnešus vēlāk Maxima tam pašam Piegādātājam rakstīja:

“Šobrīd neredzam iespēju palielināt standarta iepirkuma cenu. Situācija nav mainījusies kopš septembra, no kura vēlējāties palielināt standarta iepirkuma cenu () pozīcijai. Iespējams nepieciešama klātienē tikšanās, lai izrunātu jautājumu.”*⁶⁶

Proti, Maxima nepiekrita Piegādātāja cenu paaugstināšanai neatkarīgi no cenas pieauguma iemesla, bet vadījās tikai no tā, vai iepirkuma cena ir tai izdevīga. Maxima pieprasīja Piegādātājam zemāku cenu, norādot, ka nepieņemšanas gadījumā Piegādātāja preces tiks izslēgtas no sortimenta.

- 110 Šāda Maxima rīcība demonstrē attieksmi, ka Piegādātāju argumenti un faktiskie apstākļi netiek ņemti vērā sarunās par preču iepirkumu cenām. Šī sarunu vešanas varas asimetrija liecina par strukturāli nelīdzsvarotām attiecībām, kurās vienai pusei (Maxima) ir iespēja vienpusēji noteikt nosacījumus, izmantojot esošo tirgus realitāti, kurā tai ir sarunu vešanas vara tiesiskajās attiecībās ar Piegādātājiem. Līdzvērtīgās tiesiskajās attiecībās šāda pušu sadarbības dinamika būtu izņēmums, ne ierasta prakse.

- 111 Attiecībā uz situācijām, kad puses nevienojas par preču iepirkuma cenām Lietā secināts, ka sadarbības līgumā ir paredzētas sekas gadījumā, ja Maxima noraida jauno cenu. Piemēram, (*) [Piegādātājs Nr. 6] tad var pārtraukt konkrēto preču piegādes. Proti, ja Piegādātāju neapmierina Maxima pieprasītā iepirkuma cena vai Maxima noraida Piegādātāja ierosināto iepirkuma cenu, Piegādātājs preces var nepiegādāt, savukārt Maxima preces var nepasūtīt. Formāli šāda pieeja nav aizliegta un pusēm ir rīcības brīvība, tomēr praksē šādās nelīdzsvarotās attiecībās starp Piegādātāju un Maxima Piegādātāji izjūt spiedienu, jo sadarbībai ar Maxima ir būtiska nozīme to saimnieciskajai darbībai.

- 112 Lietā secināts, ka arī sadarbībā ar (*) [Piegādātājs Nr. 6], līdzīgi kā ar citiem Piegādātājiem, pie cenu paaugstināšanas ierosinājuma Maxima izteikusi pretpiedāvājumu ar norādēm, ka cenas nevarēja paaugstināt, pamatojoties uz globālām tendencēm par izejvielu samazinājumu un (*) [Piegādātājs Nr. 6] piedāvātā cena bijusi par augstu. Šādas stratēģijas izmantošana kopsakarā ar apzinātu Maxima sarunu novilcināšanu tikai pastiprināja tiesisko attiecību nelīdzsvarotību starp sadarbības pusēm, kas ir pretrunā NTPAL mērķim – nodrošināt godprātīgas attiecības.

⁶² Sk. Pielikums Nr. 1 e-pasta vēstule Nr. 1.

⁶³ Sk. Pielikums Nr. 1 e-pasta vēstule Nr. 3.

⁶⁴ Sk. Pielikums Nr. 1 e-pasta vēstule Nr. 5.

⁶⁵ Sk. Pielikums Nr. 1 e-pasta vēstule Nr. 6.

⁶⁶ Sk. Pielikums Nr. 1 e-pasta vēstule Nr. 13.

- 113 Lietā esošie pierādījumi norāda arī uz gadījumiem, kad Maxima pēc vienošanās ar Piegādātāju par preces iepirkuma cenas samazināšanu noteiktam laikposmam pēc šī termiņa beigām turpinājusi preces iepirkt par samazinātu cenu⁶⁷. Proti, Piegādātājs, atsaucoties Maxima ierosinājumam samazināt iepirkuma cenu, noteica zemāku cenu uz laiku līdz 01.04.2023., tomēr vēl līdz 11.01.2024. Piegādātājs bija piegādājis precī ar pazeminātu cenu, jo 11.01.2024. rakstīja Maxima lūgumu

“atgriezt produktam (()) iepirkuma cenu, diemžēl tas nav noticis jau no pagājušā gada aprīļa, kad mums bija vienošanās par cenas samazināšanu uz laiku”.*

Konkrētais gadījums apliecina, ka Maxima negodprātīgi izmantoja savu tirgus varas pozīciju ar Piegādātājiem arī gadījumā, kad Piegādātājs ir bijis atsaucīgs Maxima aicinājumam samazināt preču iepirkuma cenu. Maxima vairākkārt pārsniedza vienošanās periodu, un Piegādātājam bija jālūdz Maxima atjaunot preces sākotnējo cenu, lai gan tam bija jānotiek jau uzreiz pēc vienošanās perioda beigām (Piegādātājs piekrita cenas samazinājumam uz 2 nedēļām). Jānorāda, ka e-pasta vēstulē, ar kuru puses vienojās, bija noteikts konkrēts Piegādātāja pazeminātās cenas piemērošanas periods, nevis nosacījums, ka tā ir spēkā, līdz Piegādātājs to atceļ. Maxima šo periodu pārkāpa, turpinot iepirkt preces par pazeminātu cenu ilgāk, nekā puses bija vienojušās. Līdz ar to secināms, ka, lai arī Piegādātājs bija rīkojies atbilstoši Maxima lūgumam un interesēm iepirkt preces par zemāku cenu, faktiski tam tika radīti nelabvēlīgi sadarbības apstākļi, jo Maxima negodprātīgi izmantoja situāciju, un, ja vien piegādātājs pats neatgādinātu un nelūgtu Maxima atjaunot preces iepirkuma cenu sākotnējā līmenī, Maxima turpinātu iepirkt preces par iepriekšējo pazemināto cenu.

- 114 Līdzīgs gadījums konstatēts sadarbībā arī ar citu Piegādātāju. Kad beidzās produkta atlaides periods, Piegādātājs lūdza Maxima atjaunot sākotnējo regulāro cenu, un Maxima paziņoja, ka cenu nevar apstiprināt, un nosūtīja iepirkumu cenu līmeni, kuru tajā brīdī uzskatīja par pieņemamu, proti, zemāku par Piegādātāja regulāro cenu⁶⁸ Piegādātājs bija samazinājis iepirkuma cenu, kad lūdza Maxima atjaunot iepriekšējo cenu, Maxima Piegādātājam atbildēja, ka nevar atjaunot regulāro cenu, kāda bija iepriekš un pieprasīja zemāku preču iepirkuma cenu.
- 115 Sarunu process par iepirkuma cenas izmaiņām praksē ir laikietilpīgs un finansiāli apgrūtināošs. Maxima, apzinoties savu nozīmīgumu Piegādātāju apgrozījuma veidošanā, sistemātiski īsteno spiedienu, izmantojot dažādus instrumentus, piemēram, savu rīcības brīvību sortimenta izvēlē, brīvību vest sarunas par cenām, brīvību izvēlēties sadarbības partnerus utt. Vienlaikus, šīs minētās brīvības, ja izmanto negodprātīgā veidā ar mērķi izmantot savu stāvokli tirgū, lai iegūtu sev vienpusēji labvēlīgākus sadarbības nosacījumus, ir pretrunā NTPAL 5. panta pirmās daļas 1. punktam.
- 116 Maxima, atbilstoši savai cenošanas politikai – piedāvāt zemākās cenas tirgū, mērķtiecīgi veica atkārtotas darbības ilgstošā laika periodā pret dažādiem Piegādātājiem, lai izdarītu uz tiem spiedienu tādējādi panākot sev vienpusēji izdevīgas preču iepirkuma cenas.
- 117 Papildus Lietā konstatētas pazīmes un fakti⁶⁹, ka Maxima cenu palielinājumu apstiprina tikai gadījumos, kad to jau ir veikuši tuvākie konkurenti. Šāda pieeja atbilst paralēlai pielāgošanai, kas ne vien ierobežo Piegādātāja rīcības brīvību, bet arī kavē individuālu cenu pārskatīšanu, pat ja tā ir objektīvi pamatota ar konkrēto izmaksu paaugstināšanos. Šādā sistēmā Piegādātājs kļūst atkarīgs ne tikai no savas sarunas ar Pircēju, bet arī no tā, kā rīkojas citi tirgus dalībnieki, tādējādi samazinot cenu veidošanas autonomiju un palielinot cenu uzturēšanas risku. Kopumā šāda prakse ne tikai izkropļo darījuma sarunu līdzsvaru,

⁶⁷ Sk. Pielikums Nr. 6 e-pasta vēstules Nr. 1–4.

⁶⁸ Sk. Pielikums Nr. 7 e-pasta vēstules Nr. 1–7.

⁶⁹ (*) [Piegādātājs Nr. 14] (reģistrēta 17.02.2025.) uz KP 10.02.2025. vēstuli Nr. 2.2-6/167, (*) [Piegādātājs Nr. 9] 28.02.2025. vēstule Nr. 2.2-6/167.

bet arī rada spiedienu uz Piegādātājiem atteikties no ekonomiski pamatotām cenām, lai saglabātu piekļuvi tirgum, kas ir pretrunā NTPAL mērķim nodrošināt godprātīgas attiecības pārtikas piegādes ķēdē.

- 118 Cita starpā jānorāda Lietā konstatētais, ka savu preču iepirkuma cenu celšanas gadījumā Piegādātājam ir jāsniedz Maxima detalizēts pamatojums⁷⁰ par cenu celšanas iemesliem, vienlaikus Maxima Piegādātāju argumentus nav ņēmusi vērā un noraidījusi cenu paaugstināšanu, norādot, piemēram,

*“Pateicamies par atklātību un jūsu detalizēto izmaksu izmaiņu izklāstu iepirkuma cenu pieauguma pamatojumam. Pieņemam to zināšanai, taču nevaram objektīvi pārbaudīt ne tajā norādīto izmaksu īpatsvaru, ne pieauguma apmēru, tādēļ tālākus komentārus par Jūsu aprēķinu nesniedzam. Attiecībā uz Jūsu lūgumu norādīt ekonomisku pamatojumu pieprasītajam cenu samazinājumam norādām, ka mūsu cenu samazinājuma pieprasījums pamatots ar publiski pieejamiem datiem par energoresursu cenu kritumu, kā arī mūsu novērojumiem par tirgus tendencēm attiecībā uz transporta pakalpojumu izmaksu kritumu, iepirkuma cenu tendencēm un līmeni attiecīgajās preču kategorijās, kā arī Jūsu produktu iepirkuma cenu konkurētspējas rezultātiem attiecīgo preču kategorijās. Šo iemeslu dēļ, precīzus aprēķinus nevaram Jums iesniegt, jo ziņas par citu piegādātāju preču un pakalpojumu cenām ir konfidencialas un to sniegšana Jums varētu tikt uzskatīta par Konkurences likuma un Maxima noslēgto līgumu pārkāpumu.”*⁷¹

Tādējādi Maxima pamatojumā norādīto informāciju faktiski neņem vērā, kas rada šaubas šāda pamatojuma sniegšanas praktiskajai nozīmei.

- 119 Kā jau iepriekš skaidrots, Lietā konstatēti gadījumi, kad Maxima nesniedz atbildi pēc būtības Piegādātājam par cenu paaugstināšanu pat 3–6 mēnešus vai citos gadījumos pat gadu, kā, piemēram, tika iepriekš Lēmumā skaidrots gadījumos ar (*) [Piegādātājs Nr. 3] un (*) [Piegādātājs Nr. 1].
- 120 Maxima e-pasta vēstulēs Piegādātājiem netiek skaidroti pārbaudāmi iemesli ilgajiem cenu apstiprināšanas termiņiem vai iebildumiem cenu paaugstināt, vai pieprasījumiem cenu

⁷⁰ Sk. piemēram, Pielikums Nr. 4 e-pasta vēstule Nr. 1.

⁷¹ Sk. Pielikums Nr. 2 e-pasta vēstule Nr. 3. Līdzīga satura atbilde rakstīta arī Pielikums Nr. 4 e-pasta vēstulē Nr. 6 citam Piegādātājam: “Pateicamies par Jūsu papildus izklāstu iepirkuma cenu pieauguma pamatojumam. Pieņemam to zināšanai, taču nevaram objektīvi pārbaudīt un izvērtēt kopējo izmaksu pieaugumu un to ietekmi kā arī īpatsvaru uz atsevišķiem Jūsu produktiem. Attiecīgi, tālākus komentārus par šo nesniegsim. Mūsu priekšlikums pamatots ar publiski pieejamiem datiem par izmaksu tendencēm tādām komponentēm kā energoresursi un transporta/logistikas jomās pret līdzīgu periodu iepriekš, bet galvenokārt iepirkuma cenu tendencēm un līmeni attiecīgajā preču kategorijā, kā arī Jūsu produktu iepirkuma cenu konkurētspējas rezultātiem attiecīgās preču kategorijas kontekstā. Sadzirdot un ņemot vērā Jūsu argumentus, kā arī ņemot vērā mūsu augstāk pausto argumentāciju/pamatojumu, atkārtoti izvērtējam Jūsu iepirkuma cenu izmaiņu piedāvājumu un saskatām iespēju kompromisa risinājumam attiecībā uz jaunajām iepirkuma cenām, kuru pievienoju pielikumā. Lūdzu to izskatīt un sniegt atbildi.” un arī vēl citam Piegādātājam (sk. Pielikums Nr. 5 e-pasta vēstule Nr. 10): “Pateicamies par detalizēto skaidrojumu Jūsu iepirkuma cenu pieauguma pamatojumam. Jūsu pieteikumu iepirkuma cenu izmaiņām, kā arī papildus skaidrojumus esam saņēmuši un uz tiem esam snieguši arī savus skaidrojumus un argumentāciju. Atkārtoti vēlos norādīt, ka izvērtējam jūsu produktu iepirkuma cenu piedāvājumu ņemot vērā gan katra produkta apgrozījuma, peļņas un konkurētspējas rādītājus atsevišķi gan arī konkrētās kategorijas ietvarā. Vēlos uzsvērt, ka nevaram runāt par pārdošanas cenām, kā arī konkurentu cenu politiku. Nevienā brīdī neesam norādījuši, ka cenu izmaiņu pieprasījuma dēļ atsakāmies sadarboties. Gluži pretēji. Esam ieinteresēti, lai sadarbība būtu abpusēji izdevīga. Uz doto brīdi jūsu iepirkuma cenu piedāvājumu saskatām kā nekonkurētspējīgu un ar negatīvu ietekmi uz mūsu finanšu rādītājiem, kam mēs nevaram piekrist. Vēlos atkārtoti norādīt, ka uz doto brīdi varam turpināt sadarbību balstoties uz patreizējo saskaņoto iepirkuma cenu. Ja, tomēr, neredzat iespēju par patreiz saskaņoto iepirkuma cenu piegādes turpināt varam atgriezties pie pārrunām pēc noteikta laika. Esam atvērti turpmākām pārrunām un konstruktīvai diskusijai.”.

samazināt (“uzlabot”). Tā vietā tiek lietotas vispārīgas frāzes, piemēram, “*netiek plānota cenu pārskatīšana*”, kas nesniedz Piegādātājiem konkrētu un saimnieciskās darbības plānošanai atbilstošu informāciju. Tādējādi šāda prakse rada Piegādātājiem neziņu un padara sadarbību ar Maxima nestabilu, tādā veidā pastiprinot Maxima sarunu vešanas varu tiesiskajās attiecībās ar Piegādātājiem, jo īpaši sarunās par preču iepirkuma cenām.

- 121 Lietā secināts, ka Maxima, nepiekrītot Piegādātāju ierosinātām iepirkuma cenām, neiepērk konkrēto preci, kā arī ne vienmēr informē par faktisku preču izņemšanu no sortimenta, proti, iekšēji nolemj ilgstoši neveikt preču pasūtījumus. Šāda stratēģija arī ir vērsta uz spiediena izdarīšanu pret Piegādātāju, lai Maxima panāktu vienpusēji noteiktu preču iepirkuma cenu apstiprināšanu.

- 122 Kā skaidrots iepriekš, Lietā konstatēti gadījumi, kad Maxima uz Piegādātāja ierosinājumu celt savu preču cenas atbild pretēji – ar preču iepirkuma cenu samazināšanas pieprasījumu, pamatojoties vien uz sev zināmiem abstraktiem apsvērumiem, kā, piemēram, “*aktuālām tendencēm*”, “*konkurētspēju*”, “*energo resursu dārdzības samazinājumu*” u. c. apsvērumiem⁷². Turklāt, piemēram, e-pasta vēstulē⁷³ Maxima Piegādātājam skaidro:

“Atkārtoti vēlos norādīt, ka izvērtējam jūsu produktu iepirkumu cenu piedāvājumu ņemot vērā gan katra produkta apgrozījuma, peļņas un konkurētspējas rādītājus atsevišķi gan arī konkrētās kategorijas ietvarā. Vēlos uzsvērt, ka nevaram runāt par pārdošanas cenām, kā arī konkurentu cenu politiku. Nevienā brīdī neesam norādījuši, ka cenu izmaiņu pieprasījuma dēļ atsakāmies sadarbīties. Gluži pretēji. Esam ieinteresēti, lai sadarbība būtu abpusēji izdevīga. Uz doto brīdi jūsu iepirkumu cenu piedāvājumu saskatām kā nekonkurētspējīgu un ar negatīvu ietekmi uz mūsu finanšu rādītājiem, kam mēs nevaram piekrist. Vēlos atkārtoti norādīt, ka uz doto brīdi varam turpināt sadarbību balstoties uz patreizējo saskaņoto iepirkuma cenu. Ja, tomēr, neredzat iespēju par patreiz saskaņoto iepirkumu cenu piegādes turpināt varam atgriezties pie pārrunām pēc noteikta laika.”

Kontekstā ar minēto e-pasta saraksti norādāms, ka Piegādātājs vairākus gadus nebija paaugstinājis iepirkuma cenas. Kad tas vērsās pie Maxima ar priekšlikumu paaugstināt savu preču iepirkuma cenas, Maxima šo priekšlikumu noraidīja. Piegādātājs vērsās pie Maxima ar lūgumu skaidrot, kāpēc līdzīgas kategorijas konkurentu precēm plaukta cenas ir pieaugušas, bet viņa precēm cenu paaugstināšana tiek atteikta. Maxima atteikumu pamatoja ar “*negatīvu ietekmi uz Maxima finanšu rādītājiem*”. Piegādātājs secināja, ka šāds atteikums ir vērsts tieši pret konkrēto Piegādātāju. Sarakstē, neņemot vērā Piegādātāja vēlmi paaugstināt savu preču cenu un iebildumiem pret Maxima sniegtajiem argumentiem vai to trūkumu, Maxima formāli aicināja turpināt sadarbību par esošo cenu, pretējā gadījumā norādot, ka sadarbība tiks pārtraukta. Tādējādi Maxima izteica Piegādātājam ultimātu, proti, tam ir jāpiekrīt Maxima vienpusēji noteiktajai preču iepirkuma cenai, vai sadarbība neturpināsies⁷⁴.

- 123 KP Lietā secinājusi, ka e-pasta vēstuļu sarakstēs (sk. piemēram, Lēmuma 79., 85., 87., 118., 122., 152., 179. rindkopu) minētie Maxima izmantotie sarunās par preču iepirkuma cenas samazināšanu, ir nenoteikti, nepietiekami definēti un tie nav pārbaudāmi Piegādātājiem, jo Maxima nesniedz pietiekamus datus, kas ļautu pārliedzināties par šo kritēriju pamatotību. KP secināja, ka Maxima sniegtie skaidrojumi ir selektīvi un neatspoguļo pilnu izmaksu struktūras kontekstu. Turklāt, Maxima kritēriji netiek piemēroti līdzsvaroti, jo realitātē Piegādātāji, nesaņemot Maxima apstiprinājumu, ir spiesti arvien detalizētāk pamatot savu

⁷² Sk. piemēram, saraksti ar (*) [Piegādātājs Nr. 1] Pielikums Nr. 1.

⁷³ Sk. Pielikums Nr. 5 e-pasta vēstule Nr. 10.

⁷⁴ Vēlāk sarakstē redzams, ka Maxima mainīja ultimāta raksturu un uzsvēra, ka, ja Piegādātāju neapmierina Maxima cenas prasība, tas var preci nepiegādāt, proti, norādot, ka Pieteicējs var piekrist vai zaudēt noieta kanālu.

ierosinājumu cenu paaugstināšanai. Attiecīgi Maxima faktiski neveido dialogu ar Piegādātājiem, bet lieto formālas nenoteiktas frāzes kā attaisnojumu sistemātiskam spiedienam, lai panāktu sev vēlamu preču iepirkuma cenu.

- 124 KP paskaidro, ka, lai arī Maxima nav aizliegts vērtēt Piegādātāju piedāvātos produktus un iepirkuma cenas, tomēr NTPAL 5. panta pirmās daļas 1. punkta pārkāpums cita starpā izriet no rīcības, kā šī vērtēšana tiek veikta un kādas sekas no tās rodas. Lietā secināts, ka gadījumos, kad vērtēšana balstīta uz nenoteiktiem, nepārbaudāmiem kritērijiem un notiek informācijas asimetrijas apstākļos un ir saistīta ar sistemātisku spiedienu, tad sarunu rezultāts vairs neatbilst brīvu tirdzniecības partneru sarunu procesam, bet gan faktiski kļūst par viļņusēja cenu noteikšanu, izmantojot varas nelīdzsvarotību.
- 125 Šāda prakse ir NTPAL regulējuma priekšmets. Likuma mērķis nav noteikt vai regulēt cenas, bet nodrošināt, lai to veidošanās process notiek godprātīgā, līdzsvarotā procesā, kurā stiprākā puse neizmanto savu tirgus varu negodprātīgā veidā. Maxima izmantotie nenoteiktie kritēriji kopā ar sistemātisko spiedienu uz Piegādātājiem rada situāciju, kurā cenu noteikšana kļūst viļņusēja, tādēļ tā vērtējama kā negodīgas tirdzniecības prakses īstenošana, nevis kā likumīga komerciālā vērtēšana.
- 126 KP secinājusi, ka, piemēram, Maxima atsauce uz aktuālām vai tirgus tendencēm⁷⁵ faktiski ir universāla atsauce, jo netiek sniegti konkrēti pārbaudāmi dati. Proti, lai noteiktu tendenci, ir nepieciešami precīzi un salīdzināmi dati no uzticamiem avotiem. Atsaucoties, piemēram, uz transporta pakalpojumu izmaksu kritumu, Maxima izmanto vispārīgu un subjektīvu interpretāciju, kas nav pārbaudāma un rada nelīdzsvarotību starp tiesisko attiecību pusēm, uzdodot savu viļņusējo gribu par objektīvu tirgus faktu.
- 127 Maxima skaidrojums Piegādātājiem, ka tā nevar sniegt precīzus aprēķinus, neattaisno informācijas pilnīgu nesniegšanu Piegādātājiem, jo praksē Maxima ir iespēja sniegt vidējos rādītājus, piemēram, vidējās kategorijas cenas vai procentuālo starpību, neizpaužot komerciāli sensitīvu informāciju. Līdzvērtīgās un brīvās sarunās puses meklē risinājumus abpusēji izdevīgai vienošanās panākšanai, savukārt šajā gadījumā Maxima nosaka sev izdevīgus kritērijus, pastiprinot nelīdzsvarotību.
- 128 Attiecībā uz Maxima atsauces par produkta vai cenas konkurētspēju KP secinājusi, ka pirmšķietami šāds kritērijs šķiet loģisks un saprātīgs, tomēr, analizējot Maxima rīcību kopsakarā ar šo kritēriju norādāms, ka Maxima praksē to reducējusi līdz zemākās cenas principam tirgū, kas atbilst Maxima cenu noteikšanas stratēģijai. Tomēr no ekonomiskā skatu punkta produkta konkurētspēja ietver arī kvalitāti, zīmola vērtību, izcelsmi, produkta diferenciāciju, inovācijas, klientu lojalitāti u. c. Turklāt, piemēram, nacionālo ražotāju produkti var būt dārgāki, bet tie var piedāvāt pievienoto vērtību, piemēram, svaigumu, mazāku oglekļa pēdu un atbalstu vietējai ekonomikai.
- 129 Maxima ir tiesības izvēlēties Piegādātājus un noraidīt to piedāvājumus, ja tie nav komerciāli pieņemami, ievērojot līgumā noteikto kārtību. Tomēr NTPAL ierobežo šādu tiesību īstenošanu, tajā skaitā, liedzot izmantot pircējam konkurētspējas argumentu vai citus instrumentus kā līdzekli viļņusēju sev vajadzīgo cenu samazinājumu panākšanai, piemēram, draudot ar sortimenta izslēgšanu.
- 130 Lietā secināts, ka Maxima atsauce uz energoresursu cenu dinamiku nav pietiekami pamatots arguments iepirkumu cenu samazināšanai. Lai gan energoresursu cenas pēc 2022. gada augstākā punkta ir samazinājušās, tās joprojām ir būtiski augstākas nekā pirms krīzes līmenī 2021. gadā. Līdz ar to apgalvojums par “energoresursu dārdzības samazinājumu” ir relatīvs, proti, salīdzinājumā ar krīzes punktu cenas ir kritušās, bet salīdzinājumā ar vidējo tirgus līmeni tās joprojām ir paaugstinātas.
- 131 Turklāt, pat ja elektroenerģijas biržas cena samazinās, ražotāja faktiskās izmaksas var būt augstākas, piemēram, subsīdiu neesības vai tīkla pakalpojumu maksas pieauguma dēļ.

⁷⁵ Sk. Pielikums Nr. 1 e-pasta vēstule Nr. 29; Pielikums Nr. 2 e-pasta vēstules Nr. 3., 20., Pielikums Nr. 3 e-pasta vēstules Nr. 13., 16., Pielikums Nr. 4 e-pasta vēstule Nr. 6, Pielikums Nr. 5 e-pasta vēstules Nr. 7., 8.

Energoresursi ir tikai viena no daudzām izmaksu komponentēm līdzās izejvielām, darbaspēkam, loģistikai, iepakojuma materiāliem u. c. Tādēļ vienas komponentes kritums automātiski nenožīmē kopējo izmaksu kritumu. Kā piemēru šādai pieejai KP norāda, ka Maxima selektīvi izmanto energoresursu cenu izmaiņas⁷⁶ akcentējot tikai tos faktorus, kas konkrētajā brīdī atbalsta tās pozīciju. Kad 2022. gadā energoresursu cenas bija augstas un piegādātāji lūdza cenu paaugstinājumu, Maxima norādīja, ka jāvērtē arī citi izmaksu faktori. Savukārt, kad 2023. gadā cenas kritās, šis arguments tika izmantots kā galvenais pamatojums prasībām samazināt iepirkuma cenas. Šādos apstākļos Maxima vispārējais pamatojums par energoresursu cenu kritumu neņem vērā ražotāju faktiskās izmaksas un nav uzskatāms par objektīvu pamatojumu iepirkumu cenu samazināšanai, bet gan izmantots kā instruments spiediena izdarīšanā pret Piegādātājiem.

- 132 Ņemot vērā iepriekš minēto, KP paskaidro, ka Maxima nenoteiktie un nepārbaudāmie vērtēšanas kritēriji paši par sevi neveido NTPAL 5. panta pirmās daļas 1. punkta pārkāpumu, bet pārkāpums izpaužas tajā, kā tie tiek izmantoti. No Lietā esošajiem pierādījumiem nepārprotami izriet, ka šie kritēriji netiek izmantoti kā argumenti konstruktīvā dialogā, bet gan kā attaisnojums spiedienam – kad Piegādātājs iesniedz pieprasījumu cenu paaugstināšanai, Maxima to noraida, atsaucoties, piemēram, uz “tirgus tendencēm” vai “konkurētspēju”, ilgstoši neatbild pēc būtības, un, ja Piegādātājs nepiekrīt samazināt cenu vai pieņemt Maxima pieprasīto (“vajadzīgo cenu”), seko draudi (“brīdinājumi”) par sortimenta izslēgšanu, preču bloķēšanu vai visu preču pasūtīšanas pārtraukšanu.
- 133 KP secinājusi, ka šāda rīcība nav izolēti gadījumi, kļūdas vai nejaušas pušu nesaprašanās situācijas, bet gan sistemātiska prakse, ar ko saskārušies vairāki Piegādātāji. To raksturo atkārtota vilcināšanās atbilžu sniegšanā, vispārīgas atsauces no Maxima uz nenoteiktiem kritērijiem, dažādu spiediena instrumentu uzmantošana.
- 134 Šī konsekvence attiecībās ar Piegādātājiem, kas nepiekrīt Maxima pieprasītai cenai, liecina, par Maxima iekšēji akceptētu un īstenotu pieeju attiecībās ar Piegādātājiem. Turklāt no Maxima iekšējās komunikācijas⁷⁷, kas tika iegūta procesuālo darbību laikā, redzams, ka uzņēmums apzināti izmanto savu tirgus varu, līdz ar to KP secinājusi, ka prakse nav nejaušība, bet gan apzināta Maxima stratēģija.
- 135 Ņemot vērā iepriekš minēto, KP secinājusi, ka šī sistemātiskā Maxima prakse liecina, ka “tendences”, “konkurētspēja” un “energoresursu cenu kritums” u. c. kritēriji nav objektīvi vērtēšanas kritēriji, bet gan formāls pamatojums spiediena izdarīšanai. Šādi nenoteikti kritēriji kopsakarā ar sistemātisku spiedienu tika izmantoti kā instrumenti lai Maxima vienpusēji panāktu sev vēlamās preču iepirkuma cenas pārkāpjot NTPAL 5. panta pirmās daļas 1. punktu.

6.2.1. Maxima rīcība sadarbībā ar (*) [Piegādātājs Nr. 1]

- 136 Turpmākās apakšnodaļās 6.2.1. Maxima rīcība sadarbībā ar un 6.2.2. Maxima rīcība sadarbībā ar (*) [Piegādātājs Nr. 2] atspoguļotas un vērtētas Maxima rīcības izpausmes ar tiem Piegādātājiem, ar kuriem Lietā iegūta visplašākā informācija par pušu sadarbību, lai iespējami objektīvi veiktu Maxima rīcības izvērtējumu. Šajā gadījumā būtiski, ka Maxima

⁷⁶ Sk. Pielikums Nr. 1 e-pasta vēstule Nr. 29., Pielikums Nr. 2 e-pasta vēstules Nr. 1., 3., Pielikums Nr. 3 e-pasta vēstules Nr. 13., 16., Pielikums Nr. 4 e-pasta vēstule Nr. 6, Pielikums Nr. 5 e-pasta vēstule Nr. 7.

⁷⁷ Sk. Pielikums Nr. 2 e-pasta vēstules Nr. 5, kurā Maxima darbinieki apspriežas: *[...] Virzības nav pēc mūsu pēdējās vēstules. Atbildes nav. Piedāvāju vairs negaidīt un izsūtīt šodien vēstuli par sadarbības pārtraukšanu, ņemot vērā, ka līdz šim vienošanos neesam panākuši [...]*, un sekojoši Pielikums Nr. 2 e-pasta vēstules Nr. 10-13., kurās Maxima darbinieki apspriež, kas būtu labāks risinājums – pārtraukt līgumu vai izslēgt no sortimenta Piegādātāja preces (visas), jo Piegādātājs nepiekrīta Maxima cenām. Turklāt, Maxima Piegādātāju brīdināja Pielikums Nr. 1 e-pasta vēstulē Nr. 40, ka līguma darbība būs uz laiku pārtraukta tām precēm, par kurām nebūs panākta vienošanās par cenu izmaiņām.

ilgstošā komunikācijā izdarīja spiedienu uz Piegādātājiem, ko apliecina izsekojama e-pasta vēstuļu sarakstes dinamika un saturs⁷⁸.

- 137 Viens no Piegādātājiem, kura sadarbība ar Maxima ilgst vairāk nekā desmit gadus, ir (*) [Piegādātājs Nr. 1]. Maxima vairākkārt ir īstenojusi rīcību, kuras raksturs liecina par sistemātisku spiediena izdarīšanu pret (*) [Piegādātājs Nr. 1] ar mērķi vienpusēji noteikt sev izdevīgas preču iepirkuma cenas. Izteikti šāda rīcība vērsta saistībā ar produktu, kas bijis patērētāju pieprasīts un līdz ar to Maxima interesējošs produkts – (*).
- 138 Lietā analizēta Maxima komunikācija ar (*) [Piegādātājs Nr. 1] e-pasta vēstuļu sarakstēs ilgstošā laika periodā no e-pasta vēstules 25.07.2022., kad (*) [Piegādātājs Nr. 1] rakstveidā informēja Maxima par cenu izmaiņām, kas plānotas no 01.09.2022.⁷⁹ un 31.08.2022., atkārtoti e-pasta vēstulē⁸⁰ lūdzot Maxima sniegt atbildi par cenu izmaiņām. Neņemot vērā (*) [Piegādātājs Nr. 1] ierosinājumu, Maxima 07.09.2022. pieprasīja zemāku cenu tam pašam produktam⁸¹, kam (*) [Piegādātājs Nr. 1] vēlējās paaugstināt cenu. Jānorāda, ka šī komunikācija no Piegādātāja ierosinājuma paaugstināt preces iepirkuma cenu līdz cenas apstiprināšanai un preču pasūtīšanai par jaunajām cenām kopumā ilga 447 dienas⁸².
- 139 Lietā konstatēts, ka sarunā ar Maxima (*) [Piegādātājs Nr. 1] norādīja, ka Maxima pieprasījums iepirkuma cenai ir zemāks nekā (*) [Piegādātājs Nr. 1] piedāvātais, Maxima atbildēja, ka pieprasītā cena

“nav kļūda, [...] šis ir mūsu puses pieprasījums iepirkuma cenai – dotajā situācijā šai pozīcijai neiet runa par iepirkuma cenu palielināšanu [...] jo šobrīd jūsu piedāvātās cenas un nosacījumi kļūst nekonkurētspējīgi”.

Līdz ar to Maxima demonstrēja vēlmi vienpusēji noteikt (*) [Piegādātājs Nr. 1] produkta cenu, neatkarīgi no tā, ka (*) [Piegādātājs Nr. 1] savam produktam vēlējās paaugstināt cenu.

- 140 07.10.2022. Maxima atkārtoti pieprasīja tādu pašu iepirkuma cenu produktam, iekļaujot brīdinājumu, ka pastāv risks, ka precī izslēgs no sortimenta, ja nespēs vienoties, norādot:

“Sakarā ar to, ka piedāvājums ir nekonkurētspējīgs, vēlamies vienoties par jaunu iepirkuma cenu (). Cena, kura mums nepieciešama iekrāsota zaļā [tabula]. Ja nespēsīm vienoties par iepirkuma cenu, diemžēl nāksies šo pozīciju, ievērojot līguma nosacījumus, izslēgt no sortimenta. Gaidām jūsu atbildi šīs nedēļas laikā.”⁸³*

Tomēr no e-pasta vēstuļu sarakstes secināms, ka puses nespēja vienoties (un Maxima arī neizslēdza precī no sortimenta, līdz ar to tas vērtējams kā brīdinājums Piegādātājam par iespējamām sekām, ja nepiekrītis Maxima noteiktajai cenai), jo 07.02.2023. un 09.02.2023. (*) [Piegādātājs Nr. 1], vēlreiz adresējot e-pasta vēstuli Maxima, lūdza sniegt atbildi par (*) [Piegādātājs Nr. 1] piedāvātajām preču cenām⁸⁴

- 141 Tomēr turpinot sarunas par preču cenu paaugstināšanu (*) [Piegādātājs Nr. 1] 14.04.2023. nosūtīja Maxima e-pasta vēstuli, informējot:

“saistībā ar to, ka neesam spējuši vienoties par iepirkuma cenu izmaiņām () piegādes līguma R501-23.12.2016., 4.2. punktā norādītajā laikā, (*) no savas puses informē, ka ar 2023. gada 12. maiju tiks uz laiku pārtraukta tā piegāde “Maxima Latvija”, kamēr nebūs panākta vienošanās par cenu izmaiņām, par kurām informējām 2022. gada 25. jūlijā. Vēlamies, lai abas puses darītu maksimāli*

⁷⁸ Sk. Pielikums Nr. 1 un Pielikums Nr. 2.

⁷⁹ Sk. Pielikums Nr. 1 e-pasta vēstule Nr. 1.

⁸⁰ Sk. Pielikums Nr. 1 e-pasta vēstule Nr. 2.

⁸¹ Sk. Pielikums Nr. 1 e-pasta vēstule Nr. 3.

⁸² Maxima veica pirmo pasūtījumu ar jaunajām cenām 14.11.2023., sk. Pielikums Nr. 2 e-pasta vēstule Nr. 34.

⁸³ Sk. Pielikums Nr. 1 e-pasta vēstule Nr. 6.

⁸⁴ Sk. Pielikums Nr. 1 e-pasta vēstules Nr. 7., 8.

iespējamo pēc iespējas īsākā laikā, lai līguma darbība uz attiecīgo preci netiktu pārtraukta.”⁸⁵

- 142 Vienlaikus, neatkarīgi no Maxima rīcības sarunās ar (*) [Piegādātājs Nr. 1] par (*) cenu 01.06.2023. Maxima lūdza (*) [Piegādātājs Nr. 1] piedalīties akcijā ar (*) [produktu “X”] un aicināja izteikt piedāvājumu. Nākamajā dienā (*) [Piegādātājs Nr. 1] lūdza Maxima izteikt iespējami precīzu iepirkuma prognozi plānotajai akcijai un 07.06.2023. Maxima e-pasta vēstulē rakstīja, ka apstiprina akcijā (*) [Piegādātājs Nr. 1] citu produktu, plānojot (*) uz periodu, bet norādīja, ka Maxima nav iekšējs oficiāls apstiprinājums. Pēc vairākiem (*) [Piegādātājs Nr. 1] lūgumiem⁸⁶ Maxima 26.06.2023. atbildēja, ka
- “[...] mums noteikti ir apstiprinājums, vienīgi prognoze var nebūt vēl šodien. Plānoti tika (*).”*
- Jānorāda, ka (*) [Piegādātājs Nr. 1] īpaši uzsvēra Maxima, ka pirms (*) [Piegādātājs Nr. 1] var nosaukt akcijas preču iepirkuma cenu, (*) [Piegādātājs Nr. 1] izvērtējot, vai vispār var akcijai nepieciešamo apjomu saražot, jo tas atkarīgs no ražošanas jaudām un papildus iepirkumu iespējām⁸⁷
- 143 Vienlaikus, kamēr Maxima no vienas puses vēlas vienoties ar (*) [Piegādātājs Nr. 1] par izdevīgu akcijas piedāvājumu, jo tas ir interesējis patērētājus iepriekšējos periodos, tikmēr sarunās par cita produkta iepirkuma cenu (*) [Piegādātājs Nr. 1] joprojām nav saņēmis apstiprinājumu.
- 144 Šajos apstākļos Lietā konstatēts, ka (*) [Piegādātājs Nr. 1] jau 21.03.2023. bija informējis Maxima par iepirkuma cenu izmaiņām, sākot no 01.09.2023. Kā pamatojumu iepirkuma cenu izmaiņām (*) [Piegādātājs Nr. 1] norādīja Depozīta apsaimniekošanas maksas izmaiņas, kas ir papildu (*) *euro* par stikla iepakojumu un (*) *euro* par PET iepakojumu. Ja cenu izmaiņas, par kurām (*) [Piegādātājs Nr. 1] informēja Maxima 2022. gadā bija saistītas ar ražošanas, transporta u. c. saistīto izmaksu kāpumu/inflāciju, tad 2023. gadā tās bija saistītas ar neizbēgamu izmaksu kāpumu, kas, (*) [Piegādātājs Nr. 1] ieskatā, ir pielīdzināms akcīzes kāpumam. Arī šajā gadījumā Maxima nepiekrita iepirkuma cenu izmaiņām. Tā kā vienošanās par cenu izmaiņām netika noslēgta, (*) [Piegādātājs Nr. 1] līgumā noteiktajā kārtībā informēja Maxima, ka no 29.06.2023. pārtrauks produkta (*) piegādi Maxima.
- 145 Secīgi konstatēts, ka Maxima, reaģējot uz (*) [Piegādātājs Nr. 1] lēmumu par (*) piegādes pārtraukšanu, 05.07.2023. iesniedza atkārtotu pieprasījumu samazināt cenas visai (*) [Piegādātājs Nr. 1] produkcijai, kā arī informēja par vienpusēju cita produkta (*) akcijas atcelšanu⁸⁸, kas neatbilda preču piegādes līguma nosacījumiem, jo puses par akciju jau bija vienojušās, kā skaidrots 142. rindkopā, un (*) [Piegādātājs Nr. 1] jau bija sācis gatavoties (*) akcijas [produkta “X”] ražošanai⁸⁹.
- 146 Lietā konstatēts, ka minētais gadījums ar akcijas vienpusēju atcelšanu (*) [Piegādātājs Nr. 1] (*) [produktam “X”] bija viena no Maxima rīcības izpausmēm, lai izdarītu spiedienu uz (*) [Piegādātājs Nr. 1]. Proti, sākotnēji Maxima piedāvāja 2023. gada jūlijā atkārtot (*) *“superakciju”*, kāda tika veikta jau iepriekš 2022. gada jūlijā, kuras laikā pie attiecīgās pārdošanas akcijas plaukta cenas ((*) *euro*) tika pārdoti (*) un 2023. gada maijā (*), attiecīgi 2023. gada jūlijā prognozējot apjomu (*).
- 147 Izpētē noskaidrots, ka Maxima vienpusēji atcelto akciju [produktam “X”] tomēr īstenoja, tikai pēc (*) [Piegādātājs Nr. 1] norādes uz līguma noteikumu pārkāpumu akcijas atcelšanas gadījumā. Līdz ar to Maxima atsauca paziņojumu par akcijas atcelšanu, saglabājot prognozēto akcijas apjomu (*). Turklāt, organizējot akciju, (*) [Piegādātājs Nr. 1]

⁸⁵ Sk. Pielikums Nr. 1 e-pasta vēstule Nr. 14.

⁸⁶ Sk. Pielikums Nr. 1 e-pasta vēstule Nr. 18., 20., 22., 24.

⁸⁷ Sk. Pielikums Nr. 1 e-pasta vēstule Nr. 16.

⁸⁸ Sk. Pielikums Nr. 1 e-pasta vēstule Nr. 28.

⁸⁹ Sk. Pielikums Nr. 1 e-pasta vēstule Nr. 20.

vairākkārt uzsvēra Maxima, ka šim konkrētajam [produktam "X"] nepieciešamas pēc iespējas precīzākas prognozes, jo derīguma termiņš ir tikai (*) un plānotais akcijas apjoms aptuveni 200 reizes pārsniedz ikdienas pārdošanas apjomu. Pēc apstiprinājuma un sniegtās prognozes saņemšanas (*) [Piegādātājs Nr. 1] veica papildu iepirkumu un sāka ražošanas procesu, lai spētu nodrošināt prognozētos apjomus, nepārkāpjot līgumsaistības. Proti, (*) [Piegādātājs Nr. 1] bija svarīgi, lai akcija norisinās tā, kā bija plānots.

148 (*) [Piegādātājs Nr. 1] paskaidroja KP, ka pēc sarunām ar Maxima par to, ka atbilstoši sadarbības līguma noteikumiem Maxima ir jāiepērk iepriekš apstiprinātais produkts akcijas periodam, tomēr, akcijai faktiski sākoties, tika konstatēts, ka plaukta cena bija palielināta uz (*) euro un bija par 0,20 euro augstāka (iepriekšējo akciju preces cena bija ((*) euro), līdz ar to (*) [Piegādātājs Nr. 1] nebija iespējams realizēt preci Maxima prognozētajā apjomā tā, kā iepriekšējās akcijās. Akcijas periodā tika pārdoti tikai (*) mazāk nekā puse no prognozētā daudzuma, līdz ar to atlikums saražotajai precei bija jātirgo citos noieta kanālos, lai izvairītos no zaudējumiem. Tādējādi Maxima, izmantojot savu rīcības brīvību plaukta cenu noteikšanā, netiešā veidā negatīvi ietekmēja pārdoto preču daudzumu akcijas periodā.

149 Papildus Lietā konstatēts, ka dalība akcijās (*) [Piegādātājs Nr. 1] produkcijai no Maxima puses netika apstiprinātas no 2023. gada jūlija visai (*) [Piegādātājs Nr. 1] produkcijai, jo pēc 05.07.2023. (precīzi tāda paša satura teksts 24.07.2023. e-pasta vēstulē nosūtīts arī (*) [Piegādātājs Nr. 2]) regulāro cenu samazināšanas vienpusēja pieprasījuma e-pasta vēstulē no (*) [A], pieprasītās regulārās iepirkumu cenas faktiski bija zemākas nekā (*) [Piegādātājs Nr. 1] piedāvātās akcijas cenas, līdz ar to (*) [Piegādātājs Nr. 1] šādām Maxima vienpusēji pieprasītām cenām nevarēja piekrist.

150 Šo notikumu kontekstā (*) [Piegādātājs Nr. 1] turpināja komunikāciju e-pasta vēstulēs ar Maxima par iepirkuma cenu celšanu un pamatojumu.

151 Turpmāk atspoguļotais e-pasta vēstulju saturs raksturo Maxima spiediena izdarīšanu pret Piegādātāju, kad tas ierosinājis preču iepirkuma cenu celšanu un Maxima tendencei noraidīt Piegādātāju argumentus par preču cenu pieauguma pamatotību.

152 Maxima 18.08.2023. e-pasta vēstulē (*) [Piegādātājs Nr. 1] skaidroja:

"Esam saņēmuši Jūsu 08.08.2023. vēstuli Nr. ()-23-2.2/23 Par 2023. gada 21. marta preču cenu izmaiņu priekšlikumu, kurā jūs norādi, ka neesat saņēmuši Maxima atbildi uz Jūsu 21.03.2023. priekšlikumu par cenu paaugstināšanu no 01.09.2023., ka novērtējāt Maxima rīcību kā ļaunprātīgu, jo Maxima novēloti vedot ilgstošas, neargumentētas diskusijas par preču cenu izmaiņām, kā arī, ka gaidāt uzaicinājumu uz atkārtotu tikšanos kopīga risinājuma rašanai. Attiecībā uz atbildi uz Jūsu 21.03.2023. cenu paaugstināšanas priekšlikumu, vairākkārt mutvārdu komunikācijā esam norādījuši, ka nepiekrītam ierosinātajai cenu pacelšanai. Kā jau pārrunu laikā norādījām, sadzirdam Jūsu argumentus par DIO izmaksu kāpumu, taču DIO izmaksas nav vienīgais faktors, kas ietekmē preces cenu. Savukārt, mēs tirgū novērojam citu izmaksu kritumu, kas arī būtiski ietekmē produktu cenu, un šādos apstākļos cenas pieaugumam nevaram piekrist. Lai viestu skaidrību šajā jautājumā, norādām, ka Maxima nav pieņemams Jūsu 21.03.2023. cenu paaugstināšanas priekšlikums iepriekšminēto argumentu dēļ. Maxima, ierosinot cenu samazinājumu 05.07.2023., uzsāka jaunu pārrunu procesu par iepirkuma cenu samazinājumu. Mūsu ieskatā iepirkuma cenu samazinājums Jūsu produktiem ir pamatots ar transporta un energoresursu izmaksu kritumu tirgū attiecībā pret pagājušā gada attiecīgu periodu, kā arī produktu konkurētspējas rezultātiem attiecīgo preču kategoriju*

kontekstā. Apliecinām no savas puses, ka esam gatavi strādāt pie risinājuma, diskutēt un vienoties par abpusēji pieņemamām iepirkuma cenām Jūsu produktiem. Augstu novērtējam Jūsu izteikto gatavību tikties un pārrunāt ekonomiskiem apstākļiem saprātīgu vienošanos. Piedāvājam šādus, pie mums birojā, tikšanās laikus un datumus: [..].”

153 Attiecīgi 28.08.2023. (*) [Piegādātājs Nr. 1] e-pasta vēstulē atbildēja:

“Atsaucoties uz jūsu argumentāciju saistībā ar citiem faktoriem, kas ietekmē preces cenu, esam veikuši detalizētu izmaksu aprēķinu, kas uzskatāmi norāda mūsu izmaksu izmaiņas pēdējā gada laikā. Lūgums iepazīties ar izmaksu izmaiņu aprēķinu (skatīt tabulu zemāk), kas norāda, ka, kopš mūsu cenu pacelšanu priekšlikuma iesniegšanas līdz šī gada jūlija beigām, mūsu ražošanas izmaksas ir pieaugušas par () %. Tādēļ uzskatām, ka mūsu 2023. gada 21. martā sniegtais priekšlikums par cenu paaugstināšanu no 2023. gada 1. septembra saistībā ar DIO apsaimniekošanas maksu kāpumu vēl joprojām ir adekvāts un ekonomiski pamatots. Kā minējāt, jūsu ieskatā iepirkuma cenu samazinājums mūsu produktiem ir pamatots ar transporta un energoresursu izmaksu kritumu tirgū, tomēr mūsu aprēķini norāda, ka, piemēram, elektroenerģijas izmaksas nav kritušas, bet pat kāpušas, dēļ tā, ka kopš šī gada aprīļa vairs nav Valsts kompensāciju elektroenerģijas tīkla pakalpojuma un obligātā iepirkuma komponentes (OIK) maksai.*

Savukārt ar transporta pakalpojuma sniedzēju ir noslēgta izdevīga ilgtermiņa vienošanās, kura palikusi nemainīga, jo degvielas izmaksas nav vienīgais izmaksu veicinošais faktors. Lai turpmākās sarunas būtu jēgpilnākas, lūdzam arī jums sagatavot ekonomisku pamatojumu ar aprēķiniem, uz kuriem balstīts jūsu pieprasītais cenu samazinājums () [Piegādātājs Nr. 1] produkcijai. Atvainojamies, diemžēl Jūsu piedāvātajos datumos un laikos mēs nevarējām pie jums ierasties. Lūgums rast iespēju tikties, piedāvājot tikšanās laikus sākot ar 2023. gada 5. septembri.”*

154 Maxima secīgi sniedza atbildi 19.09.2023.:

“Pateicamies par atklātību un jūsu detalizēto izmaksu izmaiņu izklāstu iepirkuma cenu pieauguma pamatojumam. Pieņemam to zināšanai, taču nevaram objektīvi pārbaudīt ne tajā norādīto izmaksu īpatsvaru, ne pieauguma apmēru, tādēļ tālākus komentārus par Jūsu aprēķinu nesniedzam. Attiecībā uz Jūsu lūgumu norādīt ekonomisku pamatojumu pieprasītajam cenu samazinājumam norādām, ka mūsu cenu samazinājuma pieprasījums pamatots ar publiski pieejamiem datiem par energoresursu cenu kritumu, kā arī mūsu novērojumiem par tirgus tendencēm attiecībā uz transporta pakalpojumu izmaksu kritumu, iepirkuma cenu tendencēm un līmeni attiecīgajās preču kategorijās, kā arī Jūsu produktu iepirkuma cenu konkurētspējas rezultātiem attiecīgo preču kategorijās. Šo iemeslu dēļ, precīzus aprēķinus nevaram Jums iesniegt, jo ziņas par citu piegādātāju preču un pakalpojumu cenām ir konfidenciālas un to sniegšana Jums varētu tikt uzskatīta par Konkurences likuma un Maxima noslēgto līgumu pārkāpumu. Esam sadzirdējuši Jūsu argumentus un atkārtoti izvērtējam Jūsu produktu konkurētspējas rezultātus attiecīgo preču kategoriju kontekstā; saskatām iespēju kompromisa risinājumam attiecībā uz Jūsu produktu iepirkuma cenām, kuru pievienojam pielikumā šim e-pastam. Aicinām

Jūs izskatīt to un sniegt atgriezenisko saiti! Atkārtoti vēlamies apliecināt, ka esam ieinteresēti sadarbībā un atvērti turpmākām pārrunām. Gaidīsim no Jums atgriezenisko saiti par iepirkumu cenu piedāvājumu pielikumā.”

155 02.10.2023. Maxima nosūtīja e-pasta vēstuli⁹⁰ (*) [Piegādātājs Nr. 1]:

“Diemžēl nākas secināt, ka neesam spējuši panākt vienošanos par iepirkuma cenām atbilstoši 2023. gada 5. jūlija Maxima cenu pārskatīšanas piedāvājumam. Kā jau brīdinājām 2023. gada 8. augusta e-pastā, ja vienošanos par kompromisa piedāvājumu nepanāksim piegādes līgumā noteiktā termiņā, tad atbilstoši piegādes līguma 4.2. punkta noteikumiem attiecībā uz precēm, par kurām nav tikusi panākta vienošanās par cenu izmaiņām, preču pasūtīšana tiks pārtraukta. Informējam, ka no 2023. gada 03. oktobra Maxima pārtrauc preču pasūtīšanu attiecībā uz e-pasta pielikumā uzskaitītajām precēm”⁹¹. Izsakām nožēlu, ka jāpieņem šāds lēmums, taču, lai saglabātu Maxima konkurētspēju, nevaram turpināt iepirkumus uz līdzšinējiem noteikumiem. Tāpat vēlamies uzsvērt, ka esam ieinteresēti Jūsu preču tirdzniecībā Maxima veikalos pie abpusēji izdevīgiem nosacījumiem.”

156 Pēc tam, kad sarunas starp (*) [Piegādātājs Nr. 1] un Maxima par iepirkuma cenām noslēdzās bez vienošanās, nepanākot nedz (*) [Piegādātājs Nr. 1] piedāvāto cenu pieaugumu, nedz Maxima prasīto samazinājumu, Maxima no 03.10.2023. pārtrauca sadarbības līguma izpildi attiecībā uz visu (*) [Piegādātājs Nr. 1] sortimentu, tai skaitā arī tiem produktiem, par kuriem bija panākts kompromiss un apstiprinātas jaunās cenas. Jānorāda, ka vēl 08.08.2023. gada e-pasta vēstulē⁹² Maxima (*) [Piegādātājs Nr. 1] rakstīja:

“[...] Līguma darbība attiecībā uz tām precēm, par kurām nav tikusi panākta vienošanās par cenu izmaiņām, būs uz laiku pārtraukta, proti, jauni pasūtījumi netiks veikti [...].”

Tādējādi Maxima skaidri demonstrēja (*) [Piegādātājs Nr. 1] savu nostāju, ka tiks apstiprinātas tikai Maxima vienpusēji noteiktās cenas, pretējā gadījumā sadarbība neturpināsies. Turklāt no pušu sadarbības neizriet, ka produkti ir savstarpēji saistīti un viena produkta cenas neapstiprināšana neatceļ citu produktu iepriekš apstiprinātas cenas.

157 Līdz ar to Maxima rīcība, pārtraucot visas (*) [Piegādātājs Nr. 1] produkcijas pasūtīšanu (visi 17 produkti, pretēji tam, ko Maxima rakstīja 08.08.2023. e-pasta vēstulē) tāpēc, ka (*) [Piegādātājs Nr. 1] nepiekrita Maxima vienpusēji noteiktai viena populāra produkta iepirkuma cenai, NTPAL kontekstā vērtējama kā draudu īstenošana par nepakļaušanos Maxima spiedienam. Šāda Maxima rīcība kopsakarā ar skaidrotajiem apstākļiem ir negodprātīga vienpusēji izdevīgu cenu uzspiešana par Piegādātāja precēm.

158 Lietā konstatēts, ka (*) [Piegādātājs Nr. 1] tomēr vēlējās saglabāt būtisko noieta kanālu Maxima tīklā, un pāris stundas vēlāk, kad (*) [Piegādātājs Nr. 1] saņēma Maxima vēstuli par sadarbības pārtraukšanu visai produkcijai, (*) [Piegādātājs Nr. 1] piedāvāja kompromisa variantus, tajā skaitā Maxima papildu mārketinga investīcijas ar aicinājumu vienoties par akciju plānu turpmākam periodam ar mērķi veicināt apgrozījumu⁹³. Attiecīgā (*) [Piegādātājs Nr. 1] reakcija uz Maxima spiedienu, pārtraucot visu preču pasūtīšanu apliecina, ka noieta kanāls ir būtisks un nozīmīgs (*) [Piegādātājs Nr. 1] saimnieciskajai darbībai. Līdz ar to Maxima izdarītā spiediena rezultātā (*) [Piegādātājs Nr. 1] piekāpās Maxima, vienojās un 14.11.2023. (*) [Piegādātājs Nr. 1] saņēma Maxima pasūtījumu.

⁹⁰ Sk. Pielikums Nr. 2 e-pasta vēstule Nr. 13.

⁹¹ Ar šo Maxima pārtrauca preču pasūtīšanu visai produkcijai.

⁹² Sk. Pielikums Nr. 1 e-pasta vēstule Nr. 40.

⁹³ Sk. Pielikums Nr. 2, e-pasta vēstule Nr. 14.

- 159 Vienlaicīgi norādāms, ka Maxima nav pienākuma turpināt sadarbību ar visiem Piegādātājiem, tomēr, ņemot vērā Maxima atrašanos varas pozīcijā attiecībā pret Piegādātājiem un tai piemītošo tirgus varu, šādās situācijās tai ir īpaši rūpīgi jāizvērtē sava rīcība, lai tā nebūtu pretrunā godprātības un labticības principiem.
- 160 Secināms, ka Maxima negodprātīgi izmantoja piegāžu pārtraukšanu kā spiediena instrumentu, lai panāktu sev izdevīgākus sadarbības nosacījumus ar Piegādātāju, vienpusēji noteiktu iepirkuma cenu un papildus tam arī mārketinga investīcijas no Piegādātāja. Šajā gadījumā piegāžu atjaunošana kļuva iespējama tikai pēc tam, kad Piegādātājs spiediena rezultātā piekāpās un papildus spēja vienoties par citiem sadarbības jautājumiem (grafiki, akciju skaits, dalība akcijās, regulārās akcijas, veikalu skaits, paplašinājumi veikalos), jo Piegādātājam bija svarīgi celt apgrozījumu tīklā. Jānorāda, ka (*) [Piegādātājs Nr. 1] 2023. gadā veica papildu apjoma atlaides⁹⁴ maksājumus (*) *euro* apmērā (10,2 % no pārdotā apjoma).
- 161 Līdz ar to no iepriekš izklāstītā izriet, ka Maxima konsekventi uzstāja uz sev izdevīgo cenu līmeni un neatkarīgi no (*) [Piegādātājs Nr. 1] argumentiem un pamatojumiem pieprasīja pazemināt preču iepirkuma cenas, tādējādi faktiski vienpusēji nosakot preču iepirkuma cenas. Pārdošanas dati un Maxima vēlme organizēt akcijas ar (*) [Piegādātājs Nr. 1] produkciju apliecina, ka (*) [Piegādātājs Nr. 1] produkcija Maxima tīklā ir patērētāju pieprasīta. Secināms, ka Maxima uzspieda sev vēlamo, vienpusēji noteikto iepirkuma cenu, neņemot vērā, ka faktiski nepastāvēja problēmas ar preces popularitāti, pieprasījumu vai kvalitāti.
- 162 Maxima tiesiskajās attiecībās ar (*) [Piegādātājs Nr. 1] cita starpā vēršama uzmanība uz Maxima 05.07.2023. e-pasta vēstuli⁹⁵, ko saņēma gan (*) [Piegādātājs Nr. 1] (saturiski vienādu e-pasta vēstuli no Maxima saņēma arī (*) [Piegādātājs Nr. 2] un (*) [Piegādātājs Nr. 6]). Kad (*) [Piegādātājs Nr. 1] rosināja pamatot Maxima argumentus ar faktiskiem aprēķiniem, Maxima aizbildinājās ar konfidencialas informācijas neizpaušanas pienākumu. Šī situācija raksturo klasisku informācijas asimetrijas gadījumu, kur viena sadarbības puse (Maxima) izmanto savu sarunu vešanas pārkumu informācijas un datu pieejamībā, lai pastiprinātu savu ietekmi pārrunās.
- 163 Tā kā Piegādātājiem nav pieejas informācijai par to, kā Maxima maina uzcenojumus, plaukta cenu līmeni vai preces izvietojumu tirdzniecības zālē, rodas situācija, kurā tirgus signāli var tikt izkropļoti. Piegādātājs var kļūdaini pieņemt, ka prece nav pieprasīta, nezinot, vai tās noiets tika mākslīgi mazināts. Mākslīgi radīta pieprasījuma ietekmēšana atbilst stratēģiskās manipulācijas teorētiskajam modelim, kur pircējs kontrolē redzamību un informācijas plūsmu, lai pamatotu cenu samazinājuma nepieciešamību.
- 164 Uzņēmējdarbībā puses neizpauž komercnoslēpumu, proti, Piegādātāji nav informēti par to, cik daudz produkcijas atrodas konkrētā brīdī Maxima tirdzniecības zālē, cik tiek glabāts noliktavās, vai kāds tieši ir tās aprites ātrums. Tas nozīmē, ka Piegādātāji nevar precīzi novērtēt patiesos pārdošanas rezultātus un nevar izvērtēt, vai Maxima pieprasītais cenu samazinājums ir pamatots. Turklāt, ne sadarbības līgumos, ne normatīvajos aktos Maxima nav noteikts pienākums sniegt šādu detalizētu pārdošanas informāciju Piegādātājiem un nav arī paredzētas sankcijas par neprecīzas, nepilnīgas vai maldinošas informācijas sniegšanu, tāpat arī Piegādātājiem nav tiesības pieprasīt šāda satura informāciju no Maxima.
- 165 Vienlaikus Maxima, cenšoties panākt vienpusēji izdevīgu iepirkuma cenu, brīvi manipulē ar savā rīcībā esošo, salīdzinoši plašo, informāciju, piemēram, bloķējot⁹⁶ preces vai apzināti negatīvi ietekmējot akciju norisi, vai sarunās ar Piegādātājiem par cenu. Šādi Maxima rada

⁹⁴ Kopš 2023. gada decembra šāda apjoma atlaide vairs netiek piemērota.

⁹⁵ Sk. Pielikums Nr. 1 e-pasta vēstule Nr. 29.

⁹⁶ Bloķēšana nozīmē, ka Maxima sistēmā tiek produkts nobloķēts, bet netiek izņemts no sortimenta. Tas nozīmē, ka sarunas par piegādi var turpināties pēc kāda laika.

apstākļus, kuros tiek pamatots pieprasījums Piegādātājiem samazināt iepirkuma cenas vai tiek īstenota to pakāpeniska izspiešana no mazumtirdzniecības tīkla, norādot, ka tikai cenu samazināšana var nodrošināt produktu konkurētspēju.⁹⁷

- 166 Ņemot vērā minēto, secināms, ka Maxima vairākkārt izmantojusi savu sarunu vešanas varu, lai panāktu (*) [Piegādātājs Nr. 1] piekrišanu zemākām preču iepirkuma cenām, draudot ar produkta izņemšanu no sortimenta, ignorējot (*) [Piegādātājs Nr. 1] ekonomiskos aprēķinus un izmaksu izmaiņas. Maxima rīcībā izpaudās ne tikai vienpusēja cenu noteikšana, izdarot spiedienu uz Piegādātāju, bet arī draudu izteikšana ar nelabvēlīgām sekām pušu savstarpējās sadarbības apstākļiem.
- 167 Maxima regulāri izmantoja savu piekļuvi detalizētai tirgus informācijai, bet vienlaikus liedza Piegādātājam pārbaudīt vai saprast pamatojumu Maxima cenu samazināšanas prasībām. Aizbaidināšanās ar konfidencialitāti, neizpaužot faktiskos datus, liecina par to, ka Maxima mērķtiecīgi uzturēja pārrunu nevienlīdzību, kas deformēja sadarbības attiecības. Tā ir negodīgas tirdzniecības stratēģija, kas balstīta uz pārākumu informācijas pieejamībā.
- 168 Papildus vērā ņemams, ka Maxima, kontrolējot produkta izvietojumu, akciju nosacījumus un plaukta cenu (piemēram, (*) [produktam "X"]), faktiski manipulēja ar patērētāju pieprasījumu, padarot precīti it kā mazāk pieprasītu, lai radītu iespaidu, ka (*) [Piegādātājs Nr. 1] produkta cena ir nekonkurētspējīga. Šāda manipulatīva pieprasījuma ietekmēšana un pārdošanas apjoma mākslīga samazināšana atbilst saturiski slēptas negodīgas tirdzniecības prakses formai.
- 169 Vienpusēja jau apstiprinātas akcijas atcelšana pēc tam, kad (*) [Piegādātājs Nr. 1] uzsāka ražošanu un veica investīcijas, radīja finansiālus zaudējumus un ir pretrunā ar godprātības principiem pušu sadarbībā. Šāds mehānisms, ja tiek izmantots kā līdzeklis spiediena pastiprināšanai uz cenām, ir negodīga un ekonomiski destruktīva rīcība.
- 170 Ņemot vērā iepriekš minēto, Lietā secināts, ka Maxima tiesiskajās attiecībās ar (*) [Piegādātājs Nr. 1] ir rīkojusies sistemātiski un negodprātīgi, vienpusēji nosakot sev vēlamās preču iepirkuma cenas.

6.2.2. Maxima rīcība sadarbībā ar (*) [Piegādātājs Nr. 2]

- 171 (*) [Piegādātājs Nr. 2] procesuālajās darbībās sniedza paskaidrojumus un informāciju par sadarbību ar Maxima. (*) [Piegādātājs Nr. 2] norādīja, ka no saražotā apjoma Latvijas ikdienas patēriņa preču mazumtirdzniecības tirgum Maxima tiek piegādāti apmēram (*) %. Šo apjomu neviens cits no Latvijas mazumtirgotājiem nevarētu aizvietot.
- 172 Lietā konstatēts, ka (*) [Piegādātājs Nr. 2] ar Maxima sadarbojas kopš "*pašiem pirmsākumiem*", taču sadarbības vēsturē bijis sadarbības pārtraukums aptuveni vienu gadu, jo puses nespēja vienoties par preču iepirkuma cenām. Šobrīd starp pusēm noslēgts sadarbības līgums, kas ir spēkā kopš 2008. gada. (*) [Piegādātājs Nr. 2] skaidroja, ka sadarbības līgums ir vienpersoniski (Maxima) sagatavots. Proti, sadarbības noteikumi ar Maxima tiek izteikti vienpersoniski un (*) [Piegādātājs Nr. 2] priekšlikumu netika ņemti vērā.⁹⁸

⁹⁷ Par vienpusēju preču bloķēšanu norāda arī piegādātāji atbildes vēstulēs: (*) [Piegādātājs Nr. 7] 25.02.2025. vēstule Nr. 1-7/63, (*) [Piegādātājs Nr. 15] atbildes vēstule (reģistrēta 26.02.2025.) uz KP 10.02.2025. vēstuli Nr. 2.2-6/167, (*) [Piegādātājs Nr. 12] atbildes vēstule (saņemta 27.02.2025.) uz KP 10.02.2025. vēstuli Nr. 2.2-6/167, (*) [Piegādātājs Nr. 16] 28.02.2025. vēstule Nr. b/n, (*) [Piegādātājs Nr. 1] 28.02.2025. vēstule Nr. (*)-25-2.2/7., savukārt par nekonkurētspējīgu cenu kā argumentu preču iepirkuma cenas paaugstinājuma pieprasījuma gadījumos no Maxima puses norādīts – (*) [Piegādātājs Nr. 19] 26.02.2025. vēstule Nr. 9, (*) [Piegādātājs Nr. 14] (reģistrēta 17.02.2025.) uz KP 10.02.2025. vēstuli Nr. 2.2-6/167, (*) [Piegādātājs Nr. 12] atbildes vēstule (saņemta 27.02.2025.) uz KP 10.02.2025. vēstuli Nr. 2.2-6/167, (*) [Piegādātājs Nr. 16] 28.02.2025. vēstule Nr. b/n.

⁹⁸ Sk. 03.10.2024. Protokola "Par Konkurences likuma 9. panta piektās daļas 1. un 3. punktā paredzēto procesuālo darbību veikšanu" Pielikums Nr. 16.

173 Līdzīgi kā ar citiem Piegādātājiem, savstarpējā komunikācija ar Maxima notiek ne tikai izmantojot e-pastu, bet arī izmantojot zvanus *MS Teams* platformā. Sazvanīšanās parasti notiek tad, kad nepieciešama ātrāka jautājuma atrisināšana vai cita informācijas apmaiņa. (*) [Piegādātājs Nr. 2], cita starpā, paskaidroja, ka reiz kāda *MS Teams* zvana laikā Maxima darbinieks demonstrējis (*) [Piegādātājs Nr. 2] pārstāvim *MS Excel* tabulas, kurās redzami Maxima aprēķini, tajā skaitā peļņas maržas plānotie, jeb Maxima “vajadzīgie” procenti.

174 Lietā cita starpā konstatēta vēstuļu sarakste⁹⁹ starp Maxima un (*) [Piegādātājs Nr. 2] no 2021. gada aprīļa (NTPAL stājās spēkā 01.11.2021., vienlaikus šie fakti apstiprina, ka Maxima negodprātīgā rīcība ir bijusi ilgstoša, proti, arī pirms NTPAL spēkā stāšanās), kurā Maxima darbinieks apstiprina (*) [Piegādātājs Nr. 2] preču iepirkuma cenu vienā e-pasta vēstulē 16.04.2021., tad sekojusi telefona saruna par Maxima vēlmi iepirkuma cenu tomēr samazināt, ko (*) [Piegādātājs Nr. 2] noraidījis, un attiecīgi 22.04.2021. Maxima rakstīja (*) [Piegādātājs Nr. 2]:

“Dienzēl pie esošās tirgus situācijas vairs nevaram vienoties par zemāk norādītajām iepirkumu cenām. Rīt izveidosim produktu bloķēšanas rīkojumu, kurš stāsies spēkā ar šo sestdienu, 24.04.2021. Līdz tam laikam lūdzam produktus piegādāt par šobrīd esošajām iepirkumu cenām vai nepiegādāt. Zemāk esošās iepirkuma cenas nav tikušas apstiprinātas no mūsu iepirkumu vadības puses, tāpēc tās nav stājušās spēkā.”

Tādējādi Maxima pat apstiprinātas preču iepirkuma cenas vienpusēji atcēla un bloķēja preces, nepanākot sev vēlamo cenu.

175 Maxima tendence vienpusēji pieprasīt cenas parādās arī komunikācijā ar (*) [Piegādātājs Nr. 2], proti, 12.05.2022. Maxima e-pasta vēstulē¹⁰⁰ rakstīja (*) [Piegādātājs Nr. 2]:

“[...] Es piekrītu, ka nav īstais laiks, lai diskutētu, bet ņemot vērā visus faktorus, mēs nevaram piedāvāt neko citu kā manis sūtītās cenas.”

Proti, Maxima, tāpat kā sadarbībā ar citiem Piegādātājiem, šādi pasaka, ka Piegādātājam ir jāpiekrīt Maxima noteiktajām cenām.

176 (*) [Piegādātājs Nr. 2] cita starpā sniedza paskaidrojumus Lietā par gadījumu, kad Maxima pieprasīja (*) [Piegādātājs Nr. 2] samazināt preču iepirkuma cenu, vienlaikus palielinot savu uzcenojumu, kas faktiski nozīmē, ka ietaupījums netika nodots patērētājam. (*) [Piegādātājs Nr. 2] izteica Maxima iebildumus par šādu Maxima rīcību¹⁰¹ rakstot vēstulē aicinājumu:

“Tāpat atgādinām, ka šī gada aprīlī samazinājām iepirkuma cenu () [Piegādātājs Nr. 2] ražotajiem (*) produktiem, tomēr līdz pat šim brīdim neesam novērojuši mazumtirdzniecības cenas samazinājumu šiem produktiem Jūsu veikalos. Aicinām izvērtēt iespēju vismaz daļēji pazemināt veikalu plaukta cenas, lai mūsu cenu samazinājums sasniegtu gala patērētājus.”*

Uz šādu (*) [Piegādātājs Nr. 2] komentāru Maxima atbildēja:

“Varam apliecināt, ka Maxima no savas puses pieliek visas pūles, lai nodrošinātu patērētājiem zemākas cenas pirmās nepieciešamības precēm. Tomēr paturot prātā konkurences tiesību regulējumu, vēlos vērst uzmanību, ka lēmumus par Maxima mazumtirdzniecības cenu

⁹⁹ Sk. Pielikums Nr. 3 e-pasta vēstules Nr. 1.–4.

¹⁰⁰ Sk. Pielikums Nr. 3 e-pasta vēstule Nr. 13.

¹⁰¹ Sk. Pielikums Nr. 3 e-pasta vēstule Nr. 14.

veidošanos, tostarp cenu izmaiņas, mēs pieņemam pastāvīgi bez informācijas apmaiņas vai saskaņojuma ar piegādātājiem.”

- 177 Proti, Maxima pēc būtības nepaskaidroja, kāpēc patērētājiem netika nodots potenciālais ieguvums no (*) [Piegādātājs Nr. 2] preču iepirkuma cenu samazināšanas. Konstatēts, ka šajā gadījumā nebija runa par plaukta cenu saskaņošanu vai informācijas apmaiņu, bet gan godīgu cenu pārnesi patērētājiem. Godīgas tirdzniecības pamatprincipi paredz, ka cena tiek noteikta, ņemot vērā tirgus samērīgumu un patērētāja intereses. Pretējā gadījumā tiek veidota peļņas maksimizācija uz sadarbības partnera rēķina, radot mākslīgu cenu pārnesi un mazinot patērētāja uzticību. Attiecīgi šāda Maxima rīcība nav vērtējama kā godprātīga ne pret Piegādātājiem, ne arī pret patērētājiem, sevišķi, ņemot vērā faktiskos apstākļus, kad Maxima atkārtoti pieprasa Piegādātājiem iepirkuma cenu samazinājumus.
- 178 (*) [Piegādātājs Nr. 2] KP skaidroja, ka (*), lai sadarbība varētu turpināties.
- 179 Līdzīgi kā sadarbībā ar citiem Piegādātājiem arī sarunās ar (*) [Piegādātājs Nr. 2] Maxima nav ņēmusi vērā (*) [Piegādātājs Nr. 2] norādītos pamatojumus vai paskaidrojumus par preču cenām. Praksē bijis gadījums par (*) cenu, kad pēc Maxima cenu samazināšanas pieprasījuma e-pasta vēstules 14.07.2023.¹⁰² (*) [Piegādātājs Nr. 2] 01.08.2023. e-pasta vēstulē skaidrojis:
- “[...] Pašlaik nevaram pārskatīt cenas arī (*) produktiem. Galvenajās (*) sortimenta pozīcijās strādājam ar augstas kvalitātes Eiropas izcelsmes (*), kuriem cena tiks pārskatīta tikai līdz ar jauno (*) [...]”*
- Uz to Maxima 10.08.2023. cita starpā atbildēja¹⁰³:
- “Esam sadzirdējuši Jūsu norādītos argumentus par (*) un (*) produktu izejvielu cenu neparedzamību ilgam laika nogrieznim, taču, lai gan ir skaidrs, ka produktu izejvielas izmaksas ir būtiska cenas sastāvdaļa, tanī pat laikā tā nav vienīgā produkta cenas veidojošā komponente. Savukārt, energoresursu un transporta izmaksu komponentēm pēc mūsu rīcībā esošās informācijas ir vērojama lejup slidoša tendence.”*
- 180 Attiecīgi Maxima kā Pircējs apšaubīja Piegādātāja (ražotāja) argumentu un savu vienpusējo cenu pieprasījumu par Piegādātāja ražotajām precēm pamatoja ar savā rīcībā esošu informāciju par enerģētisko resursu un transporta izmaksu lejupslīdi, lai gan faktiski arī tās izmaksu komponentes (*) [Piegādātājs Nr. 2] produktu ražošanai Maxima nevar būt zināmas, ja vien nav pārkāpti komercnoslēpuma aprītes noteikumi.
- 181 Turklāt Maxima citos gadījumos pati Piegādātājiem kā argumentu cenas pārskatīšanai norāda, ka noteiktu cenu pārskatīšana notiek, iestājoties konkrētiem apstākļiem, vai noteiktos periodos (piemēram, sortimenta pārskatīšana) un uzskata to par pietiekamu, kamēr līdzīgs arguments no Piegādātāja puses, Maxima ieskatā, nav pietiekams, un Maxima uzskata, ka var to apstrīdēt. Šajā gadījumā loģiski, ka (*) cena top zināma ražotājam tad, kad tiek ievākta (*). Maxima spiediens par cenas pazemināšanu, jo ražošanā ir arī citas komponentes, ne tikai pašas izejvielas, faktiski demonstrē Maxima negodprātīgo attieksmi pret Piegādātāju. Proti, Maxima mērķis ir panākt iespējami zemas cenas, neatkarīgi no tā, kādi ir objektīvie apstākļi, iespējams pat tad, ja Piegādātājs ir spiests strādāt, nosedzot tikai ražošanas pašizmaksas, negūstot peļņu vai gūstot samazinātu peļņu (kamēr Maxima visos gadījumos paredz savu peļņu, ja vien, piemēram, nav kāds patērētāju piesaistes projekts, kur peļņa tiek samazināta uz noteiktu laiku, arī lai *dempingotu* cenas).
- 182 Līdzīgi kā sadarbībā ar citiem Piegādātājiem arī ilgstoša neatbildēšana pēc būtības uz (*) [Piegādātājs Nr. 2] ierosinājumu paaugstināt preču cenu ir raksturīga sadarbībā ar Maxima.

¹⁰² Sk. Pielikums Nr. 3 e – pasta vēstule Nr. 13.

¹⁰³ Sk. Pielikums Nr. 3 e – pasta vēstule Nr. 16.

- 183 Piemēram, gadījumā, kad (*) [Piegādātājs Nr. 2] 27.01.2022. nosūtīja informāciju par cenu paaugstināšanu (*)¹⁰⁴, secīgi 07.03.2022. (*) [Piegādātājs Nr. 2] atgādināja Maxima par cenu apstiprināšanu¹⁰⁵. Papildus (*) [Piegādātājs Nr. 2] lūdza bloķēt produktu izejvielu nesaņemšanas dēļ un lūdza nepiemērot sodu par nepiegādēm. Maxima atbildēja (*) [Piegādātājs Nr. 2] 07.03.2022., ka nevar apstiprināt jaunās cenas¹⁰⁶. Vienīgais, ko Maxima varēja piedāvāt – preces izņemšanu no sortimenta. Tātad no janvāra beigām, līdz marta sākumam (*) [Piegādātājs Nr. 2] nesaņēma atbildi par cenu paaugstināšanu, bet Maxima noreāģēja tikai tad, kad (*) [Piegādātājs Nr. 2] lūdza bloķēt produktu izejvielu trūkuma dēļ.
- 184 Tāpat Maxima raksturīgās negodprātīgās darbības izvērstas pret (*) [Piegādātājs Nr. 2] arī laikā no 11.05.2022. (*) [Piegādātājs Nr. 2] pārstāvis sūtīja e-pasta vēstuli Maxima “*Par cenu maiņu*”, ar ko (*) [Piegādātājs Nr. 2] iesūtīja cenu izmaiņas: “*Mums vajag finalizēt cenu maiņu – (*), (*), (*). Mēs joprojām šos produktus Jums nevedam.*” Bet no Maxima puses sekoja “tirgošanās” un tika sūtītas atpakaļ citas, Maxima vienpusēji noteiktas preču iepirkuma cenas, kuras Maxima varēja apstiprināt, savukārt (*) [Piegādātājs Nr. 2] nevarēja pieņemt.¹⁰⁷ Izejvielu cenas būtiski palielinājās, un (*) [Piegādātājs Nr. 2] bija spiests palielināt cenas, bet nespēja vienoties ar Maxima. Attiecīgi (*) [Piegādātājs Nr. 2] nekas cits neatlika, kā izteikt priekšlikumu bloķēt preces.
- 185 Lietā konstatēts, ka (*) [Piegādātājs Nr. 2] dokumentēti gadījumi¹⁰⁸, kad, nesaņemot vēlamo iepirkuma cenu, Maxima atteikusies apstiprināt cenas vai izņēmusi produktus no sortimenta, piemēram, (*) neiepirka vairākus mēnešus.
- 186 (*) [Piegādātājs Nr. 2] Lietā sniedza informāciju, ka, piemēram, e-pasta vēstulē 17.01.2022. Maxima neapstiprināja cenu maiņu, pēc tam izslēdza preci no sortimenta. Faktiski četrus mēnešus netika iepirkti (*), jo bija izņemti no sortimenta. Maxima cenu (*) iepakojumam apstiprināja, bet abus produktus (*) neapstiprināja un neiepirka sešus mēnešus. Pēc otras cenu maiņas 25.03.2022. (*) divus mēnešus neiepirka vispār (iespējams bija krājumos). Šāda Maxima stratēģija nav pamatota ar tirgus apstākļiem, bet darbojas kā kontroles mehānisms sarunās ar Piegādātāju par iepirkuma cenu. Kad Maxima vienpusēji piedāvāja iepirkuma cenu bez zināšanām par Piegādātāja izmaksām, tika ignorēti caurspīdīgas cenu veidošanas principi, un tas padziļināja informācijas asimetriju, kas pēc būtības mazina Piegādātāja spēju argumentēti aizstāvēt savu pozīciju.
- 187 Fakts, ka Maxima vairākas nedēļas nesniedza atbildes uz (*) [Piegādātājs Nr. 2] vēstulēm par cenu izmaiņām vai izejvielu piegādes pārtraukumu, līdzīgi kā sadarbībā ar citiem Piegādātājiem, apliecina Maxima apzinātu stratēģisku vilcināšanos, kur Maxima kā sadarbības puse ar tirgus varu izvairās no lēmuma pieņemšanas, lai palielinātu spiedienu uz (*) [Piegādātājs Nr. 2], kurš ir vairāk atkarīgs no lēmuma rezultāta. Stratēģiskā vilcināšanās nostiprina Maxima kontroli pār tirgu, īpaši attiecībās ar Piegādātājiem, kuriem sadarbībā ar Maxima pastāv augsta atkarības pakāpe.
- 188 Papildus Maxima rīcībai vienpusējā cenu noteikšanā, (*) [Piegādātājs Nr. 2] sniedza informāciju par citiem apstākļiem, kas, (*) [Piegādātājs Nr. 2] ieskatā, apliecina Maxima vēlmi demonstrēt Piegādātājiem savu pārākumu tiesiskajās attiecībās. Proti, 13.07.2023. (*) [Piegādātājs Nr. 2] (*) publiskajā telpā izteicās par mazumtirgotāju uzcenojumiem. Kad tika publiskota preses relīze, ka neviens no ražotājiem nav samazinājis cenu, (*) [Piegādātājs Nr. 2] arī norādīja, ka divas reizes ir samazinājuši cenas savai produkcijai, bet tirgotāju plauktos nav redzētas izmaiņas. Attiecīgi 14.07.2023. tika saņemta e-pasta vēstule no Maxima, kurā, pamatojoties ar pašreizējām tendencēm, pielikumā pievienojuši savu

¹⁰⁴ Sk. Pielikums Nr. 3 e-pasta vēstule Nr. 5.

¹⁰⁵ Sk. Pielikums Nr. 3 e-pasta vēstule Nr. 6.

¹⁰⁶ Sk. Pielikums Nr. 3 e-pasta vēstules Nr. 5.–7.

¹⁰⁷ Sk. Pielikums Nr. 3 e-pasta vēstules Nr. 9.–12.

¹⁰⁸ Sk. 03.10.2024. Darbību protokola “Par Konkurences likuma 9. panta piektās daļas 1. un 3. punktā paredzēto procesuālo darbību veikšanu” Pielikumi Nr. 1–7 un Nr. 10–13.

189 Atbilstoši NTPAL mērķim sadarbība starp Piegādātāju un pircēju (Maxima) pamatā jābūt godprātīgai, līdzsvarotai. Situācijās, kur Maxima vienpersoniski nosaka būtiskus līguma noteikumus vai izsaka draudus par komerciāliem pretpasākumiem, Piegādātājam neparedzot faktisku iespēju ietekmēt lēmumus, var tikt apdraudēts līgumattiecību godīgums. Vienpusēja rīcība bez caurskatāmības un objektīva pamatojuma ir pretrunā NTPAL būtībai, jo grauj Piegādātāja tiesības uz taisnīgu attieksmi un līdzvērtīgu sadarbību.

190 Maxima pieeja, pieprasot samazināt cenu bez izpratnes par ražotāja izmaksām (piemēram (*) un (*) gadījumi), ir vienpusēja, necaurskatāma un izmanto tirgus realitāti negodprātīgi. Šāda pieeja negatīvi ietekmē Piegādātāja cenu politiku un novērš iespēju veidot cenu sadarbības ceļā.

191 No konkrētiem piemēriem ((*)) secināms, ka produkti tiek izņemti no sortimenta, ja (*) [Piegādātājs Nr. 2] nepiekrīt Maxima pieprasītajai cenai pat gadījumā, kad Piegādātājs pamato cenu izmaiņas ar objektīviem tirgus iemesliem (piemēram, izejvielu trūkums, cenu kāpums).

192 Papildus Lietā konstatētais, ka Maxima, pieprasot samazināt iepirkuma cenu, vienlaikus palielina savu uzcenojumu un peļņu, bet iepirkuma cenas samazinājuma ieguvums netiek novirzīts patērētājiem, faktiski grauj konkurences principus un uzticību tirgum, jo tiek izmantots mazumtirgotāja stāvoklis tirgū, lai uzlabotu savus finanšu rādītājus uz Piegādātāju partnera rēķina. Turklāt Maxima atteikšanās samazināt plaukta cenas, neskatoties uz Piegādātāja cenu samazinājumiem, apliecina Maxima pārkāpumu plaukta cenas kontrolē. Tajā pašā laikā Maxima šādus Piegādātāja cenu samazinājumus izmanto publiskajā telpā, lai prasītu tālākus samazinājumus. Šāda Maxima rīcība pastiprina informācijas asimetriju un ļauj manipulēt ar patiesajiem tirgus signāliem, kas ierobežo Piegādātāja spēju racionāli pārvaldīt savu uzņēmējdarbību.

193 Jānorāda, ka Maxima vairākkārtējā izvairīšanās atbildēt uz cenu maiņas priekšlikumiem vai kritiskām piegādes situācijām rada mākslīgu nenoteiktību un palielina ekonomisko spiedienu uz Piegādātāju. Tā vērtējama kā stratēģiska taktika, kas grauj līdzvērtīgu sadarbību un faktiski bloķē Piegādātāja iespējas plānot ražošanu.

194 Izvērtējot Lietas apstākļus, KP secināja, ka Maxima savu tirgus varu ilgstoši izmantojusi negodprātīgā veidā sadarbībā ar Piegādātājiem, nosakot preču iepirkuma cenas vienpusēji. Maxima izdarījusi ilgstošu un sistemātisku spiedienu uz Piegādātājiem, gan novilcinot atbildes sniegšanu pēc būtības, gan ilgstoši iebilstot Piegādātāju pamatotiem ierosinājumiem paaugstināt preču cenu, gan neņemot vērā Piegādātāju cenu paaugstināšanas nepieciešamības pamatojumus, kā arī manipulējusi ar informāciju sarunās ar Piegādātājiem par iepirkumu cenām. Maxima, nepanākot Piegādātāja piekrišanu savai vienpusēji noteiktai cenai, noteica Piegādātājiem ultimātus, ka nepieņemšanas gadījumā sadarbība netiks turpināta, atcēlusi jau apstiprinātu preču dalību jau apstiprinātā akcijā vai neapstiprināja dalībai akcijās, ilgstoši neveica preču pasūtījumus. Šāda Maxima rīcība kopsakarā ir pretrunā ar godīgas tirdzniecības principiem, un ar savu rīcību tā ir pārkāpusi NTPAL 5. panta pirmās daļas 1. punktu.

¹¹⁰ Sk. Pielikums Nr. 3 e-pasta vēstule Nr. 14–16.

VII TIRGUS DALĪBNIEKA VIEDOKLIS

- 195 Pamatojoties uz KL 26. panta septīto daļu, Maxima sniedza Viedokli par Paziņojumu. KP izvērtēja Viedoklī minētos argumentus un šajā nodaļā par tiem sniedz savu vērtējumu. Papildus KP norāda, ka KP nav pienākuma ietvert un atspēkot visus Maxima sniegtos argumentus pilnā apjomā. Lēmumā ir norādīti tikai tie argumenti, kuriem ir nozīme Lietā, proti, argumentus, kas ir būtiski un kas spēj ietekmēt attiecīgo tiesisko situāciju. Līdz ar to KP nesniedz savu vērtējumu par visiem Viedoklī ietvertajiem argumentiem.
- 196 **Maxima norādījusi, ka KP būtu jāņem vērā Direktīva 2019/633 mērķis, tādējādi NTPAL tvērumā ietilpst vien tādas negodīgas tirdzniecības prakses, kuru pamatā ir pušu nelīdzsvarotība attiecībā uz spēju aizstāvēt savas intereses.**
- 197 KP Lēmuma 22. – 24. rindkopā skaidrots, ka pircējam, kas atbilst NTPAL 1 panta 7. punkta kritērijiem, ir aizliegts veikt NTPAL 5. panta pirmās daļas 1. punkta aizliegumu pret jebkuru piegādātāju, neatkarīgi no tā spējam aizstāvēt savas intereses.
- 198 **Maxima ieskatā, Lietā vērtētajās situācijās ar Maxima Piegādātājiem nav konstatējama Piegādātāju ekonomiskā atkarība no Maxima vai pušu ekonomisko pozīciju nelīdzsvarotība.**
- 199 KP paskaidro, ka atbilstoši NTPAL regulējumam, Direktīvas 2019/633 mērķim un preambulā norādītajiem apsvērumiem piegādātāji pārtikas piegādes ķēdē atrodas nelīdzsvarotās tiesiskajās attiecībās ar pircējiem, kas ir izskaidrots šī Lēmuma V nodaļā, un kopsakarā ar V nodaļā aprakstīto Maxima piemītošo tirgus varu KP nav šaubas, ka Maxima piemīt ievērojama tirgus vara attiecībās ar Piegādātājiem, kas rada būtisku ietekmi Piegādātāju saimnieciskajai darbībai.
- 200 **KP nepamatoti iejaucas Maxima cenu stratēģijas noteikšanā un sarunu procesā ar piegādātājiem, kā arī KP prasība sniegt skaidrojumus par plaukta cenu politiku ir pretrunā ar konkurences tiesībām un nepamatoti ierobežo Maxima autonomiju noteikt savas cenas (privātautonomijas principa pārkāpums).**
- 201 Lēmuma 30.–33. rindkopā skaidrots, ka gan Direktīva 2019/633, gan NTPAL 5. panta pirmās daļas 1. punkts ietver liegumu pircējam vienpusēji grozīt cenas, tādējādi aizsargājot piegādātāju un iestājoties par to, ka cena tiek noteikta brīvu sarunu procesā. Vienpusēji veikti līguma grozījumi ir negodīgi pēc savas būtības, un uz tiem nevar attiecināt līgumslēgšanas brīvības principu. Tieši pretēji, vienpusēji uzspiesta līguma nosacījumu grozīšana (turklāt, par būtisku līguma sastāvdaļu – cenu) ir diametrāli pretēji līgumslēgšanas brīvības būtībai kā tādai. Par tiesisku un aizsargājamu līgumslēgšanas brīvību var būt runa, kamēr tiek ievērotas pušu tiesiskās intereses un tiesības. Papildus norādāms, ka NTPAL 5. panta pirmās daļas 1. punkts neparedz iestādes tiesības kontrolēt tirdzniecības partneru panākto vienošanos par cenu, iepirkuma cenas noteikšanu vai pircēja absolūtu pienākumu iegādāties konkrētas preces par konkrētām cenām vai citus ar cenu noteikšanu saistītus pienākumus. Attiecīgi Lēmuma 2. rindkopā ir norādīts, ka KP vērtēja Maxima rīcību tiesiskajās attiecībās ar Piegādātājiem un negodprātīgas prakses īstenošanu vienpusēji grozot līgumu nosacījumus, kā rezultātā *de facto* vienpusēji nosakot preču iepirkuma cenas. Tas, ka līguma būtisko sastāvdaļu klāstā ietilpst arī cena, nozīmē, ka arī vienpusēja līguma nosacījumu grozīšana par cenu veido NTPAL 5. panta pirmās daļas 1. punkta pārkāpuma sastāvu (kas *expressis verbis* izriet no minētās normas teksta). Tātad fakts, ka konstatētais pārkāpums attiecas uz cenas nosacījumu vienpusēju grozīšanu, nenozīmē, ka KP soda Maxima par tās cenu politiku kā tādu vai cenšas iejaukties tās līgumslēgšanas brīvībā vai nepamatoti ierobežot tās privātautonomiju.
- 202 **Maxima uzskata, ka (*) [Piegādātājs Nr. 2] ir iejaucies Maxima plaukta cenu noteikšanā, aicinot vismaz daļēji ieguvumu no samazinātās cenas nodot patērētājiem. Maxima uzskata, ka arī skaidrojuma sniegšana Piegādātājam par to, kāpēc netika**

patērētājiem nodots potenciālais ieguvums, ir tiešā pretrunā ar konkurences tiesībām, jo pastāv tālākpārdošanas cenas noteikšanas aizliegums.

- 203 KP paskaidro, ka atbilstoši Lēmuma 188. rindkopā aprakstītajam, (*) [Piegādātājs Nr. 2], atbildot uz jaunu Maxima pieprasījumu samazināt preču iepirkuma cenas, norādīja, ka jau aptuveni 2 mēnešus iepriekš bija samazinājis iepirkuma cenas. Vienlaikus Piegādātājs uzsvēra, ka šī cenu samazināšana nav atspoguļojusies mazumtirdzniecības plaukta cenas patērētājiem. Tāpēc brīdī, kad Maxima atkārtoti pieprasīja pazemināt produkcijas cenas, (*) [Piegādātājs Nr. 2] aicināja Maxima izvērtēt vismaz daļēju ietaupījuma nodošanu patērētājiem.
- 204 Attiecīgi, konkrētā situācija nenorāda uz Piegādātāja mēģinājumu noteikt tālākpārdošanas cenu, bet gan atspoguļo tā neizpratni par Maxima rīcību, proti, gadījumos, kad Piegādātājs samazina iepirkuma cenu, plaukta cenā šis ieguvums neatspoguļojas, attiecīgi ļaujot Maxima gūt papildu peļņu uz Piegādātāja rēķina. Šāda situācija nav vērtējama kā aizliegta vienošanās vai tālākpārdošanas cenas noteikšana, bet gan atspoguļo Maxima pieeju, izmantojot savu tirgus varu – pieprasīt no Piegādātājiem zemāku cenu, vienlaikus nenodrošinot, ka no šāda samazinājuma iegūst gala patērētājs, it īpaši, ja pati Maxima pamato iepirkuma cenu samazināšanu ar nepieciešamību nodrošināt produkta konkurētspēju (padarīt to lētāku gala patērētājiem). Šāda pieeja negatīvi ietekmē Piegādātāja apgrozījumu, īpaši apstākļos, kad augstā inflācija būtiski ietekmē pārtikas preču patēriņu.
- 205 Papildus KP paskaidro, ka saskaņā KL 11. pantu, aizliegtas un kopš noslēgšanas brīža spēkā neesošas ir tirgus dalībnieku vienošanās, kuru mērķis vai sekas ir konkurences kavēšana, ierobežošana vai deformēšana Latvijas teritorijā. Proti, Ministru kabineta noteikumu Nr. 797 *“Noteikumi par atsevišķu vertikālo vienošanos nepakļaušanu Konkurences likuma 11. panta pirmajā daļā noteiktajam vienošanās aizliegumam”* 8.1. punktā noteikts, ka ir aizliegtas tādas vertikālās vienošanās, ja vienošanās mērķis ir ierobežot pircēja iespēju noteikt pārdošanas cenu. Tomēr norma arī paredz, ka piegādātājs ir tiesīgs noteikt maksimālo vai ieteicamo pārdošanas cenu ar nosacījumu, ka vienošanās dalībnieki šādi slēptā veidā ar savu faktisko rīcību neievieš noteiktu vai minimālo pārdošanas cenu.
- 206 Secināms, ka piegādātājs nedrīkst noteikt tālākpārdošanas cenu, bet drīkst noteikt maksimālo vai ieteicamo pārdošanas cenu ar nosacījumu, ka vienošanās dalībnieki šādi slēptā veidā ar savu faktisko rīcību neievieš noteiktu (fiksētu) vai minimālo pārdošanas cenu. Līdz ar to, pat pastāvot tādām gadījumam, kad kāds no piegādātājiem būtu faktiski ieteicis tālākpārdošanas cenu, proti, plaukta cenu, vai tās “griestus”, izpildoties iepriekš norādītajiem apsvērumiem, arī šāda rīcība netiktu uzskatīta par aizliegtu vienošanos.
- 207 **Maxima iebilst, ka KP balsta savu Lēmums uz e-pasta saraksti, kas notika vēl pirms NTPAL spēkā stāšanās 01.11.2021., līdz ar to šāda veida pierādījums ir Lietā nepieļaujams un neattiecināms.**
- 208 Pirmkārt, saskaņā ar Administratīvā procesa likuma (turpmāk – APL) 59. panta pirmo teikumu, pēc administratīvās lietas ierosināšanas, iestāde iegūst informāciju, kas saskaņā ar normatīvajiem aktiem ir nepieciešama, lai pieņemtu attiecīgo lēmumu. Šīs sarakstes iekļaušana Lietā ir nepieciešama un pieļaujama saskaņā ar APL 152. pantu, lai norādītu uz to, ka NTPAL 5. panta pirmās daļas 1. punktā ietvertais pārkāpums bija Maxima ierastā prakse kā pirms, tā pēc NTPAL spēkā stāšanās. Proti, pirms NTPAL spēkā stāšanās attiecīgo tiesību tvērumu regulēja NMPAL, kurā nebija iekļauts aizliegums pircējam veikt vienpusējus līguma grozījumus. Attiecīgi, Maxima šādu praksi piekopa, un KP par to nepiemēro atbildību. Tomēr pēc NTPAL stāšanās spēkā, proti, ar 01.11.2021., šāda prakse kļuva aizliegta. Līdz ar to šīs sarakstes novērtējums ir tiešā korelācijā ar pārkāpuma perioda noteikšanu, vienlaikus nepasliktinot Maxima stāvokli un nepiemērojot NTPAL regulējumu retrospektīvi.

- 209 Otrkārt, kā jau iepriekš norādīts, pierādījums ir attiecināms, ja tam ir nozīme lietā. Attiecīgajā gadījumā Lēmums ietvertā e-pasta sarakstē ir saruna starp Maxima un (*) [Piegādātājs Nr. 2], kurā Maxima pieprasa samazināt cenu produktam. Līdz ar to šis pierādījums ir attiecināms, jo attiecas uz Lietas izpēti priekšmetu.
- 210 **Maxima ieskatā, KP pamato NTPAL 5. panta pirmās daļas 1. punkta pārkāpumu ar Piegādātāju vienpusēji sniegtajiem skaidrojumiem par pušu sadarbības saturu, pārrunu procesu un konkrētu izolētu gadījumu faktiskajiem apstākļiem.**
- 211 Saskaņā ar APL 151. pantu pierādījums ir attiecināms, ja tam ir nozīme lietā. Savukārt saskaņā ar APL 152. panta pirmo daļu – ir pieļaujami tikai likumā noteiktie pierādīšanas līdzekļi. APL 20. nodaļā ir uzskaitīti visi pierādīšanas līdzekļi, kā, piemēram, paskaidrojumi un rakstveida pierādījumi. Saskaņā ar 161. panta pirmo daļu: *“Administratīvā procesa dalībnieka paskaidrojumi, kas satur ziņas par faktiem, uz kuriem pamatoti viņa prasījumi vai iebildumi, atzīstami par pierādījumiem, ja tos apstiprina citi pārbaudīti un novērtēti pierādījumi.”* Savukārt APL 167. pantā rakstīts, ka *“Rakstveida pierādījumi ir ziņas par faktiem, kuriem ir nozīme lietā, un šīs ziņas ar burtu, ciparu un citu rakstveida zīmju vai tehnisku līdzekļu palīdzību ierakstītas dokumentos, citos rakstos, kā arī attiecīgās ierakstu sistēmās (audio, kompaktdiski, digitālie videodiski vai citi datu nesēji).”*
- 212 Lēmuma 14. rindkopā ir norādīts, ka galvenie pierādījumi Lietā, uz kuriem balstīti KP secinājumi ir: (1) KL 9. panta piektās daļas 4. punktā noteikto procesuālo darbību laikā elektroniskā veidā iegūtā informācija jeb rakstveida pierādījumi (atbilstoši APL 167. pantam), kā arī (2) KL 9. panta piektās daļas 1. un 3. punktā noteikto procesuālo darbību laikā iegūtā informācija un iegūtie lauksaimniecības un pārtikas preču piegādātāju skaidrojumi jeb paskaidrojumi (atbilstoši APL 161. pantam).
- 213 Senāts 17.06.2022. sprieduma lietas A420542512, SKA-317/2022, tēzē atzinis, ka *“[...] pierādījumu vērtējumam jābūt visaptverošam un pilnīgam, pierādījumiem jābūt novērtētiem savstarpējā kopsakarā, ņemot vērā faktu, kas izriet no viena pierādījuma, ietekmi uz faktiem, kas izriet no cita pierādījuma, tiesa nedrīkst selektīvi raudzīties uz pierādījumiem un izvēlēties tikai tos pierādījumus, kas apstiprina tiesas priekšstatu par lietas faktiskajiem apstākļiem. Pierādījumu vērtējumam jābūt saskanīgam un loģiskam, un tam ir jāveido skaidrs un viennozīmīgs priekšstats par lietas faktiskajiem apstākļiem”*. Līdz ar to secināms, ka KL 9. panta piektās daļas 1. un 3. punktā noteikto procesuālo darbību laikā iegūtie lauksaimniecības un pārtikas preču piegādātāju skaidrojumi jeb paskaidrojumi ir lietā pieļaujams pierādīšanas līdzeklis. Kā arī atbilstoši judikatūrai ir būtiski aplūkot visus lietā iegūtos pierādījumus kopsakarīgi, izvairoties no selektīvas pieejas. Proti, iegūtie paskaidrojumi ir aplūkojami kopā ar Lēmumā ietvertajiem citiem pierādījumiem, piemēram, e-pasta sarakstēm. Ir tikai pamatoti un loģiski pārkāpuma novērtējumā izmantot pašu Piegādātāju sniegtos paskaidrojumus par izveidojušos situāciju. Turklāt, KP ir sniegusi Maxima iespēju izteikties par KP iegūtajiem pierādījumiem, tostarp, procesuālajās darbībās iegūtajiem e-pastiem un Piegādātāju paskaidrojumiem, lai tā varētu sniegt savu vērtējumu. Tātad KP novērtējums nevis satur vienpusēji pierādījumu novērtējumu, bet gan visu iesaistīto pušu viedokļu uzklaušanās un iegūtās informācijas kopanalīzi.
- 214 **Maxima norāda, ka Lietā nav analizēta Maxima iekšējā darbība attiecībā uz Piegādātāju iepirkuma cenu paaugstināšanas pieprasījumu izvērtēšanu. Maxima pārkāpuma periodā saņēma ļoti lielu pieprasījumu apjomu no Piegādātājiem.**
- 215 KP skaidro, ka Lietā tika vērtēta un pārbaudīta Maxima rīcība sadarbībā ar Piegādātājiem. Lai novērtētu Maxima rīcību un konstatētu, ka Maxima faktiski ilgstoši nav sniegusi Piegādātājiem atbildes uz ierosinājumiem paaugstināt preču iepirkuma cenas, vai lai konstatētu, ka Maxima izvērsusi ilgstošas diskusijas kavējot apstiprināšanu un/vai cenšoties panākt sev vienpusēji izdevīgas cenas, KP nebija jāvērtē Maxima iekšējā darbība attiecībā uz Piegādātāju pieprasījumu apstrādes kārtību vai saņemtajiem pieprasījumu

- apjomiem. Proti, pat ja Maxima saņem būtisku apjomu ar Piegādātāju pieprasījumiem, tas neattaisno negodprātīgas tirdzniecības prakses īstenošanu. Proti, pat liels pieprasījumu apjoms nav attaisnojums vienpusējai līgumu nosacījumu grozīšanai.
- 216 Ja Maxima objektīvi nespēja apstrādāt pieprasījumus, tā varēja, piemēram, palielināt resursus, automatizēt procesus vai proaktīvi informēt Piegādātājus par kavēšanos. Tā vietā Maxima turpināja iepirkt preces par “vecajām” cenām, negūstot izmaksu pieaugumu. Attiecīgi veidojās selektīva kavēšanās, kur Maxima saviem cenu samazināšanas pieprasījumiem noteica apstiprināšanas termiņu 2 nedēļas. Vienlaikus Piegādātāju cenu paaugstināšanas pieprasījumiem Maxima apstiprinājumu nedeva pat līdz gadam. Šī asimetrija apliecina apzinātu Maxima stratēģiju. Turklāt, sadarbības līgumu noteikumi faktiski netika ievēroti. Proti, līgumos paredzēti termiņi (14 – 30 dienas), bet praksē tie netika ievēroti gadījumos, kad Maxima nepiekrita iepirkuma cenas paaugstināšanai. Turklāt, līgumos nav paredzētas sankcijas tādiem gadījumiem, kad Maxima darbības vai bezdarbības dēļ puses nespēj vienoties par preču iepirkuma cenu, tādējādi pastiprinot pušu nelīdzsvarotību.
- 217 **Lietā ir virkne ar citu Piegādātāju sniegtajiem paskaidrojumiem, kas ir diametrāli pretēji KP konstatētajam par Maxima rīcības sistemātiskumu.**
- 218 Lietā analizēta Maxima prakse, kas ir vērtējama kā negodprātīga, un KP ir skaidri pierādījusi un pamatojusi savus apgalvojumus un secinājumus ar pierādījumiem, kāpēc tieši konkrētā sadarbība ir vērtējama kā negodprātīga rīcība.
- 219 KP nenoliedz, ka pastāv gadījumi, kad Maxima sadarbībā ar Piegādātājiem rīkojas arī godprātīgi, ko apliecina Lietā esošā informācija uz ko atsaucas arī Maxima. Vienlaikus, KP norāda, ka, pat ja no 10 gadījumiem 5 gadījumi būtu vērtējami kā godprātīga prakse, tas neatceļ to, ka 5 gadījumi īstenoti negodprātīgi.
- 220 Lietā vērtētie gadījumi ir attiecināmi uz vienu konkrētu Maxima sistemātiski īstenotu negodprātīgas rīcības izpausmi pret dažādiem Piegādātājiem, nosakot iepirkuma cenu vienpusēji. Proti, pārkāpums atkārtoti ir izpaudies vairākkārt pret dažādiem Piegādātājiem un ir vērtējams kā Maxima sistemātiska pieeja negodprātīgai sadarbībai ar tiem Piegādātājiem, kas nepakļaujas Maxima spiedienam vienoties par Maxima vajadzīgo preču iepirkuma cenu.
- 221 **Maxima skaidro, ka komunikācijā ar (*) [Piegādātājs Nr. 1] sarunu vešanas procesā par konkrētās preces iepirkuma cenu ir bijušas būtiski atšķirīgas izejas pozīcijas, kas ietekmēja sarunu procesa ilgumu, bet to KP nav vērtējusi vispār.**
- 222 KP skaidro, ka pretēji Maxima paustajai uztverei, Lietā tieši ir plaši analizētas Maxima un (*) Piegādātāja Nr. 1] e-pasta sarakste, kurā skaidri atklājas abu pušu būtiski atšķirīgās pozīcijas, kā arī Maxima vienpusēja rīcība: cenu noteikšana, atteikšanās piekrist cenu paaugstināšanai, atcelšana no apstiprinātas akcijas un preču izslēgšana no sortimenta. KP paskaidro, ka (*) [Piegādātāja Nr. 1] atrodas ekonomiski vājākās pozīcijās ne tikai tāpēc, ka apgrozījums salīdzinoši ar Maxima apgrozījumu ir mazāks, bet arī tāpēc, ka, piemēram, Maxima tirgo vairākus līdzīgas kategorijas (*) produktus un Maxima pastāv vairākas alternatīvas produktu iepirkumiem. Vienlaikus (*) [Piegādātāja Nr. 1] nepastāv līdzvērtīga skaita alternatīvu noieta kanālu. Šāds spēku samērīguma trūkums gan nenozīmē, ka Maxima nevar aizstāvēt savas komerciālās intereses, taču tas neattaisno sistemātisku spiediena izdarīšanu uz Piegādātāju, lai Maxima panāktu vienpusēji izdevīgas preču iepirkuma cenas.
- 223 **Papildus Maxima norāda, ka iepirkuma cena (*) [Piegādātājs Nr. 1] precei nav bijusi konkurētspējīga, salīdzinot ar citām salīdzināmām precēm, ko apliecina preces rentabilitāte Maxima tīklā.**
- 224 KP Lietā nav vērtējusi konkrētu preču konkurētspēju vai rentabilitāti, jo NTPAL regulējuma kontekstā tam nav nozīme. Tāpat KP nav Lietā apgalvojusi, ka Maxima ir aizliegts prasīt zemāku preču iepirkuma cenu. Lietā tika vērtēta Maxima rīcība kopumā

sadarbībā ar Piegādātājiem. Tajā skaitā analizēti gadījumi, kad Maxima nepiekrīt Piegādātāju ierosinājumiem, un gadījumi, kad Maxima pati pieprasa preču iepirkuma cenu samazinājumus. KP paskaidro, ka Maxima ir rīcības brīvība attiecībā gan uz preču sortimentu, gan preču plaukta cenu, vienlaikus, Maxima ir saistoši NTPAL noteiktie aizliegumi, pat ja prece, Maxima ieskatā, nav rentabla vai konkurētspējīga.

225 (*) **[Piegādātājs Nr. 1] strādā ar ievērojamu peļņu un var atļauties pieprasīt sev izdevīgu cenu.**

226 KP paskaidro, ka Maxima apsvērumam par Piegādātāja peļņu nav nozīme NTPAL aizlieguma kontekstā. Turklāt, pat ja šim apsvērumam būtu nozīme Lietā, tad, salīdzinot Maxima peļņu un (*) [Piegādātājs Nr. 1] peļņu absolūtos skaitļos, Maxima peļņa 2024. gadā ir vairāk nekā 18 reizes lielāka kā Piegādātāja peļņa (Piegādātāja peļņa 2024. gadā bija 2,77 miljoni *euro*, savukārt Maxima peļņa bija 50,7 miljoni *euro* pēc nodokļu nomaksas). Attiecībā uz Piegādātāja atļaušanos sev pieprasīt izdevīgāku cenu, KP paskaidro, ka jebkura saimnieciska darbība ir ar mērķi gūt peļņu un tās ir Piegādātāju tiesības un atbilst uzņēmējdarbības pamatprincipiem.

227 **Pārējās (*) [Piegādātājs Nr. 1] preces Maxima sortimentā ir maznozīmīgas un patērētājiem neinteresantas. Maxima bija objektīvs pamats lūgt samazināt konkrētās preces iepirkuma cenu, lai nodrošinātu konkurētspējīgu, pieprasījumam atbilstošu plaukta cenu. Viedokli skaidrots, ka gadījumā, ja Maxima nepanāk vienošanos par iepirkuma cenu precēm, kas veido būtiskāko daļu no kopējā attiecīgā piegādātāja preču apgrozījuma, Maxima var pieņemt lēmumu sadarbību ar konkrēto piegādātāju pārtraukt vispār un attiecīgi Maxima Viedokli apstiprina, ka pārtrauca preču pasūtīšanu attiecībā uz pielikumā uzskaitītajām precēm, tostarp attiecībā uz produktiem, par kuriem vienošanās ar (*) [Piegādātājs Nr. 1] tika panākta. Maxima Viedokli norāda, ka no (*) [Piegādātājs Nr. 1] puses apstiprināto cenu izmaiņu kopumā 6 (*) [Piegādātājs Nr. 1] piedāvāto preču vienībām apmērs no visa (*) [Piegādātājs Nr. 1] piedāvāto preču vienību kopskaita Maxima tīklā (kopumā 17 preču vienības) veidoja tikai (*) %. Proti, konkrētās preces, par kuru iepirkuma cenām Maxima panāca vienošanos ar (*) [Piegādātājs Nr. 1] Maxima sortimentā bija ekonomiski maznozīmīgas. Tādēļ sadarbības pārtraukšana attiecībā uz šīm precēm pati par sevi nevar tikt uzskatīta par negatīvu seku piemērošanu (*) [Piegādātājs Nr. 1], jo nevienai no pusēm nav racionāli turpināt sadarbību tikai par dažiem produktiem, kas neveido būtisku apgrozījumu.**

228 KP ieskatā, šāds Maxima skaidrojums faktiski nozīmē, ka preču iepirkumu procesā atsevišķas preces ir sasaistītas, proti, gadījumos, kad Maxima nepanāk sev vēlamu cenu par būtiskām precēm, Maxima var pārtraukt pasūtīt arī citas Piegādātāja preces. Šajā gadījumā tas attiecas uz visu (*) [Piegādātājs Nr. 1] produkciju, jo Maxima sortimentā tās preces, par kuru cenu bija iespējams vienoties, veidoja maznozīmīgu daļu. KP uzsver, ka (*) [Piegādātājs Nr. 1] šāda pieeja nav maznozīmīga, jo jebkurš noieta kanāls ir nepieciešams uzņēmuma darbības nodrošināšanai, tajā skaitā arī citu produktu realizācijai. To apliecina arī (*) [Piegādātājs Nr. 1] vēlme rast un piedāvāt risinājumus sadarbības turpināšanai, jo turpināja preču piegādes vairāk nekā gadu, pat tad, kad Maxima ilgstoši neapstiprināja jauno cenu.

229 KP ieskatā, šādi Maxima apsvērumi un rīcība apliecina Maxima ekonomisko pārsvaru attiecībā ar (*) [Piegādātājs Nr. 1]. Turklāt tas demonstrē Maxima nostāju – ja Piegādātājs nepiekāpjas Maxima noteiktai iepirkuma cenai pat vienai precei, tad Maxima var faktiski pārtraukt sadarbību par visām precēm, jo pārējās preces veido Maxima maznozīmīgu apgrozījumu. Praktiski tas nozīmē, ka Maxima nevis pielāgojas tirgus dinamikai, bet izmanto savu pozīciju, lai noteiktu iepirkuma cenas pēc saviem apsvērumiem, Piegādātājam atstājot ierobežotu rīcības brīvību.

- 230 **Maxima ieskatā, Piegādātāja sniegtie argumenti iepirkuma cenu palielinājuma pamatojumam absolūti lielākajā daļā gadījumu nav objektīvi pārbaudāmi. Maxima ir tiesības tos apšaubīt un nepiekrīt piedāvātajam cenas palielinājumam, ja, Maxima ieskatā, tā nevarēs par konkrēto cenu iepirkto precī veismīgi realizēt, un šādu tiesību izmantošana nevar tikt uzskatīta par sarunu vešanas varas izmantošanu.**
- 231 KP secināja, ka Maxima savu sarunu vešanas varu izmanto dažādos veidos, tajā skaitā arī ilgstošos un komplicētos sarunu procesos ar Piegādātājiem par preču iepirkuma cenām. Šajos procesos abas puses apmainās ar plašiem un detalizētiem vai vispārējiem apgalvojumiem par cenu grozīšanas nepieciešamību, kuru pamatotību objektīvi pārbaudīt ir grūti, ja vien puses neapmainās ar komercnoslēpumu saturošu informāciju vai neveic viena otras saimnieciskās darbības auditus. KP Lietā neapstrīd Maxima tiesības vērtēt un apšaubīt Piegādātāju argumentus, bet gan norāda uz nelīdzsvarotību, nesamērīgumu šādu argumentu pieprasīšanā un apstrīdēšanā. Proti, Maxima savus cenu samazināšanas pieprasījumus pamato ar vispārējiem apgalvojumiem un novērojumiem, kamēr Piegādātāji, cenšoties gūt Maxima cenu apstiprinājumu, sniedz detalizētus skaidrojumus un pamatojumus, nereti daloties ar komerciāli jūtīgu informāciju, ko citos tirgus apstākļos nesniegtu, ja neizjustu spiedienu no Maxima.
- 232 **Maxima uzskata, ka informācijas asimetrija galvenokārt pastāv tieši Maxima pusē vai vismaz ir abpusēja. Maxima nav objektīvu iespēju pārliecināties par Piegādātāja informācijas pamatotību.**
- 233 KP paskaidro, ka Lietā konstatēts, ka Maxima, papildus savai komercdarbības informācijai par patērēju paradumiem, ir arī pieejama salīdzinoši plaša informācija no visiem Piegādātājiem gan par ražošanas izmaksu komponentēm, gan *force majeure* apstākļiem, gan informācija par publiski pieejamām konkurentu cenām, gan vispār pieejama informācija. Turpretī Piegādātājiem nav tik plašs pieejamās informācijas klāsts. Līdz ar to šis Maxima apgalvojums ir aplams.
- 234 **Maxima uzskata, ka tai ir pienākums vērtēt Piegādātāju saimnieciskās darbības efektivitāti, lai Piegādātājs neīstenotu stratēģisku vēlmi palielināt savu peļņu Maxima tīklā. Nepiekrītot Piegādātāju ierosinātai iepirkuma cenas paaugstināšanai, Maxima motivē efektivizēt savu darbību, lai nepieļautu Piegādātāja (ražotāja) neefektivitātes pārnesei uz patērētājiem augstāku plauktu cenu veidā.**
- 235 KP paskaidro, ka Maxima Viedoklī pauž fundamentālu pieeju, kas, kaut arī virspusēji šķiet ekonomiski racionāla, faktiski pārkāpj negodīgas tirdzniecības prakses aizlieguma regulējuma pamatbūtību. Maxima apgalvo, ka tai ir tiesības un pat it kā pienākums novērtēt Piegādātāju “efektivitāti” un atteikt cenu paaugstinājumus gadījumos, kad Piegādātājs tiek uzskatīts par “neefektīvu”. Šis arguments neņem vērā strukturālo varas nelīdzsvarotību starp lielu mazumtirgotāju ar 28 % tirgus daļu un atsevišķiem Piegādātājiem, kā arī pārvērtē Maxima spēju un tiesības veikt šādu novērtējumu. Turklāt, šāda argumentācija ir vērtējama kontekstā ar pašas Maxima šajā Lietā izteiktajiem pārmetumiem par it kā esošu privātautonomijas principa pārkāpšanu no KP puses, proti, Maxima uzskata, ka pati var noteikt, cik vajag/nevajag “efektivizēties” neatkarīgiem tirgus dalībniekiem – Piegādātājiem.
- 236 Atbilstoši Konkurences tiesību un tirgus ekonomikas pamatprincipiem efektivitātes izvērtēšana notiek tirgū caur konkurences mehānismu, nevis viena tirgus dalībnieka subjektīvā vērtējumā. Ja Piegādātājs patiešām ir strukturāli neefektīvs, tas izpaudīsies konkurences procesā. Proti, tas zaudēs tirgus daļu efektīvākiem konkurentiem, kļūs izmaksu ziņā nekonkurētspējīgs, un galu galā tas vai nu optimizēs savu darbību, vai aizies no tirgus. Šādu situāciju var uzskatīt par dabisku tirgus pašregulācijas procesu.
- 237 Tomēr Viedoklī paustā Maxima pieeja būtiski atšķiras no šī tirgus mehānisma. Maxima faktiski piešķir sev tiesības vienpusēji noteikt, kādam jābūt “efektīvam” Piegādātājam un uzspiest šo savu standartu Piegādātājiem par iepirkuma cenu samazināšanu.

- 238 Vienlaikus Maxima šādu Piegādātāju efektivitātes vērtējumu veic, balstoties uz informāciju, kuru pati atzīst par nepilnīgu un nepārbaudāmu, tādēļ KP nav skaidrs, uz kāda pamata tiek apgalvots, ka tās prasība samazināt cenas ir pamatota ar Piegādātāja neefektivitāti.
- 239 Šāds arguments ir maldinošs, jo rada iespaidu, ka Maxima rīcībā nav citu likumīgu alternatīvu, izņemot cenu spiediena izdarīšanu, lai gan faktiski tā var, piemēram, samazināt savu peļņas maržu, pārskatīt sadarbības nosacījumus vai meklēt citus piegādātājus, tādējādi ievērojot abpusējas intereses un godprātīgas tirdzniecības principus. KP Lietā konstatējusi, ka faktiskā Maxima prakse liecina, ka “patērētāju interešu” arguments ir drīzāk retorisks, nevis faktisk arguments. Proti, Lēmumā aprakstītais gadījums ar (*) [Piegādātājs Nr. 2], kad Piegādātājs samazināja iepirkuma cenu produktiem, Maxima nesamazināja mazumtirdzniecības cenas, bet attiecīgi palielināja savu peļņas maržu. Ja Maxima patiesi rīkotos patērētāju interesēs, tā konsekvēnti atspoguļotu preču iepirkuma cenu samazinājumus arī plaukta cenās. Līdz ar to secināms, ka Maxima faktiskā motivācija ir peļņas maksimizācija, nevis efektivitātes veicināšana vai patērētāju labklājība. Taču Lietas kontekstā nav juridiskas nozīmes Maxima motivācijai kā tādai, jo aizliegta ir pati rīcība – vienpusēji izdarot/panākot līguma nosacījumu grozīšanu.
- 240 No juridiskās perspektīvas NTPAL 5. panta konstrukcija ir skaidri noteikta. Proti, pircējam ir aizliegtas darbības, kas ir pretrunā ar godīgu tirdzniecības praksi un neatbilst prasībām par labticību un godprātību darījumos. Kā jau iepriekš Lēmumā norādīts, Administratīvā apgabaltiesa savā 01.07.2024. spriedumā lietā Nr. A43007118, A43-0022-24/5 skaidrojusi, ka mazumtirgotājiem, jo īpaši pārtikas preču ķēdē, pastāv iepirkuma vara un ka, ja tiek konstatēta objektīvi negodīga tirdzniecības komercprakse, tās cēlonis ir tirgus dalībnieku atšķirīgās iespējas ietekmēt sadarbības un vienošanās saturu. Tiesa norādījusi, ka faktam, ka piegādātāji labprātīgi parakstījuši līgumus un maksājuši līgumsodus, nav nozīmes, jo šāda piekrišana būtībā ir samierināšanās ar darījumu sarunās un līguma attiecībās spēcīgākās puses piedāvāto.
- 241 Šis tiesu prakses secinājums ir fundamentāli svarīgs, jo, pat ja Piegādātājs formāli piekrīt zemākām cenām, šī piekrišana NTPAL kontekstā nav uzskatāma par brīvas gribas izpausmi, ja tā ir panākta, izmantojot strukturālo varas nelīdzsvarotību. Tātad, pat ja Maxima subjektīvi uzskata, ka Piegādātājs ir neefektīvs un tās prasītās cenas ir objektīvi pamatotas, tā nedrīkst izmantot savu tirgus varu, lai vienpusēji uzspiestu šīs cenas.

VIII TIESISKO PIENĀKUMU VĒRTĒJUMS

- 242 KP Paziņojuma VII nodaļā ietvēra sadaļu par tiesiskajiem pienākumiem, kas sastāvēja no trīs tiesisko pienākumu blokiem: 1) Maxima tiesiskās attiecības ar Piegādātājiem, kas sastāvēja no 6 apakšpunktiem; 2) Cenu priekšlikumu un vienošanās par tiem forma; 3) Kontaktpersonas ieviešanas nepieciešamības (turpmāk – Paziņojuma redakcija). Maxima neizteica iebildumus par trīs Paziņojuma redakcijas tiesiskajiem pienākumiem, proti, par 1.1., 1.3., 2. punktā ietvertajiem tiesiskajiem pienākumiem. Savukārt par pārējiem Paziņojuma redakcijas tiesiskajiem pienākumiem Maxima izteica iebildumus.
- 243 KP nepiekrīt Maxima Viedoklī izteiktajam Paziņojuma redakcijas tiesisko pienākumu 1.2. punkta saturam. Savukārt KP piekritusi izteikt vienu tiesisko pienākumu, proti, 1.4. punktu, tādā redakcijā, kā to piedāvāja Maxima Viedoklī.
- 244 Papildus Lēmumā, KP piekrītot Maxima, nav ietvērusi Paziņojuma redakcijas tiesisko pienākumu 3. punktā ietverto tiesisko pienākumu. Kā arī 1.5. un 1.6. punktu KP ir redakcionāli koriģējusi daļēji piekrītot Maxima Viedoklī piedāvātajai redakcijai.
- 245 KP Paziņojuma redakcijas tiesisko pienākumu 1.2. punkts izteikts šādā redakcijā:
“1.2. vienoties ar Piegādātājiem līgumos paredzot abpusēji skaidrus, samērīgus un līdzsvarotus termiņus preču iepirkuma cenu apspriešanas procesa posmiem. Ja Maxima ierosina preču iepirkuma cenu

grozījumus, jauno cenu apstiprināšanas termiņš nedrīkst būt īsāks par sadarbības līgumā noteikto, ja vien puses par to rakstveidā nevienojas iepriekš.”

246 Maxima norāda, ka, lai tā varētu izpildīt KP noteikto tiesisko pienākumu, tas ir formulējams pienākuma veidā Maxima, un tā praktiskā izpilde no Maxima puses nevar būt atkarīga no piegādātāju rīcības. KP piedāvātā tiesiskā pienākuma redakcija šobrīd nesamērīgi uzliek Maxima par pienākumu līgumos ar piegādātājiem paredzēt noteikumus (termiņus) preču iepirkuma cenu apspriešanas posmiem, par kuriem panākamā vienošanās nav atkarīga no Maxima, bet gan no piegādātāju piekrišanas iekļaut šādus noteikumus sadarbības līgumā ar Maxima. Turklāt, KP formulētā tiesiskā pienākuma izpilde praktiski nozīmētu to, ka Maxima būtu jāpārslēdz vai jāgroza visi ar piegādātājiem noslēgtie līgumi, kas ne vien aizņemtu ievērojamu laiku, bet arī, iespējams, būtu pat praktiski neiespējami. Ievērojot iepriekš norādīto, Maxima ierosina šo punktu izteikt šādā redakcijā:

“1.2. Maxima ir pienākums noteikt un piemērot abpusēji skaidrus, samērīgus un līdzsvarotus termiņus preču iepirkuma cenu apspriešanas posmiem. Ja Maxima ierosina preču iepirkuma cenu grozījumus, jauno cenu apstiprināšanas termiņš nedrīkst būt īsāks par sadarbības līgumā noteikto, ja vien puses par to rakstveidā nevienojas iepriekš.”

247 KP nepiekrīt Maxima 1.2. punkta redakcijai, jo tā neparedz, ka Maxima būtu jāvienojas ar Piegādātājiem, attiecīgi vēl vairāk norādot uz esošo problemātiku praksē, kurā Maxima nevēlas vienoties ar Piegādātājiem, vienpusēji nosakot sev izdevīgus nosacījumus. Ievērojot, ka viens no labas komercprakses principiem ir līgumu noteikumu pārredzamība, izrietoši aizliegums vienpusēji izdarīt grozījumus līgumā nodrošina šā līguma pārredzamību un veicina plānošanu lauksaimniecības un pārtikas preču piegādes ķēdē. Līdz ar to Maxima apzinās, ka vienoties ar Piegādātājiem par skaidriem, samērīgiem un līdzsvarotiem termiņus, būtu laba komercprakse, tomēr Pircējs jau norāda uz savu nostāju, ka tas nav gatavs pat uzsākt sarunas un mēģināt vienoties ar Piegādātājiem. Attiecīgi, ņemot vērā esošo problemātiku un pārkāpuma raksturu, ir nepieciešams pārskatīt un noteikt abpusēji skaidrus, samērīgus un līdzsvarotus termiņus preču iepirkuma cenu apspriešanas procesa posmiem. Gadījumā, ja šīs vienošanās laikā Piegādātājiem un Maxima jau noslēgto līgumu ietvertie punkti par termiņu ir abpusēji pieņemami, tie var palikt spēkā. Papildus, ņemot vērā Maxima norādīto, ka līgumu grozījumu veikšanai nepieciešams laiks, KP izsaka tiesisko pienākumu 1.2. punktu šādā redakcijā:

“uzsākt sarunas un piedāvāt Piegādātājiem vienoties par līgumos paredzētu abpusēji skaidru, samērīgu un līdzsvarotu preču iepirkuma cenu apspriešanas termiņu noteikšanu. Ja Maxima ierosina preču iepirkuma cenu grozījumus, jauno cenu apstiprināšanas termiņš nedrīkst būt īsāks par sadarbības līgumā noteikto, ja vien puses par to rakstveidā nevienojas iepriekš. Gadījumā, ja 6 mēnešu laikā vienošanās netiek panākta, spēkā paliek esošie sadarbības līguma noteikumi, ievērojot, ka Maxima šos noteikumus nevar interpretēt vai piemērot tādā veidā, kas ļautu vienpusēji noteikt sev izdevīgus terminus.”

248 Paziņojuma redakcijas tiesisko pienākumu 1.4. punkts izteikts šādā redakcijā:

“nepieprasīt zemākas preču iepirkuma cenas par aktuālajām preču iepirkuma cenām, kad Piegādātājs ir izteicis priekšlikumu cenu paaugstināšanai, to objektīvi pamatojot (izejvielu cenas, loģistikas izmaksas u. c.). Proti, gadījumos, kad Piegādātājs vēršas ar objektīvi pamatotu priekšlikumu paaugstināt savu preču cenu, nav pieļaujami, ka Maxima sniedzot atbildi pēc būtības, pieprasa tām pašām precēm noteikt vēl zemāku iepirkuma cenu par esošo.”

249 Maxima norāda, ka tā pēc būtības var piekrist KP formulējumam šim tiesiskajam

pienākumam (nepieprasīt iepirkuma cenas samazināšanu, atbildot uz piegādātāja pieprasījumu iepirkuma cenu paaugstināšanai). Tomēr Maxima ierosina izslēgt vārdus *“to objektīvi pamatojot”*, jo absolūti lielākajā daļā gadījumu, kuros Piegādātāji pieprasa cenu paaugstinājumu, Maxima nav iespēju pārliecināties par Piegādātāja pamatojuma objektivitāti vai sniegto datu atbilstību faktiskajai Piegādātāja situācijai. Līdz ar to pienākuma izpildes kontroles nodrošināšanai Maxima iekšēji nošķirtu atbildēšanu uz Piegādātāja cenu paaugstināšanas pieprasījumiem, neatkarīgi no to objektīvās pamatotības, no Maxima ierosinājumiem iepirkuma cenu samazināt.

- 250 KP piekrīt un nosaka, ka jebkurā gadījumā, kad Piegādātājs izteicis cenu paaugstināšanas priekšlikumu, uz to Maxima nedrīkst atbildēt ar zemāku preču iepirkuma cenu pieprasīšanu. Attiecīgi 1.4. punkts tiek izteikts šādā redakcijā:

“nepieprasīt zemākas preču iepirkuma cenas par aktuālajām preču iepirkuma cenām, kad Piegādātājs ir izteicis priekšlikumu cenu paaugstināšanai. Proti, gadījumos, kad Piegādātājs vēršas ar priekšlikumu paaugstināt savu preču cenu, nav pieļaujami, ka Maxima, sniedzot atbildi pēc būtības, pieprasa tām pašām precēm noteikt vēl zemāku iepirkuma cenu par esošo.”

- 251 Paziņojuma redakcijas tiesisko pienākumu 1.5. punkts izteikts šādā redakcijā:

“lai veicinātu sarunu vešanas varas līdzsvarotību, kā arī nodrošinātu savstarpēji efektīvu, caurskatāmu un izsekojamu darījuma sarunu norisi, Piegādātājiem ir jābūt informētiem par pietiekami skaidriem Maxima argumentiem sarunās par preču iepirkuma cenu. Ierosinājumi grozīt Piegādātāju preču iepirkuma cenu jāpamato ar konkrētiem un pārbaudāmiem, abpusēji saprotamiem datiem (piemēram, publiski pieejamām izejvielu tirgus cenām; enerģētisko resursu cenu tendencēm; salīdzinājumiem ar līdzīgām precēm). Noraidot Maxima ierosinājumu samazināt preču iepirkuma cenas, Piegādātājs nedrīkst ciest nelabvēlīgas sekas tiešā vai netiešā veidā, kas ir līdzvērtīgas sodošai attieksmei.”

- 252 Paziņojuma redakcijas tiesisko pienākumu 1.6. punkts izteikts šādā redakcijā:

“neizmantot preču bloķēšanu, izslēgšanu no sortimenta, ilgstošu preču nepasūtīšanu, kā arī preču neapstiprināšanu/atcelšanu no dalības akcijā vai citas darbības kā spiediena izdarīšanas instrumentu preču iepirkuma cenu samazinājuma panākšanai.”

- 253 Maxima norāda, ka 1.5. un 1.6. punkts faktiski aptver divus jautājumus. Pirmkārt, Maxima pienākumu sniegt Piegādātājam pārbaudāmus datus, pamatojot preču cenas samazināšanas pieprasījumu – šāds pienākums praktiski nav izpildāms. Turklāt jāņem vērā, ka Maxima atrodas salīdzināmā situācijā ar Piegādātājiem, kad tie pieprasa cenu paaugstinājumu – arī Maxima nav iespējas pārbaudīt Piegādātāju sniegto datu pamatotību un objektivitāti. Otrkārt, Maxima tiek uzlikts pienākums nepiemērot nelabvēlīgas sekas (preču bloķēšanu, izslēgšanu no sortimenta, ilgstošu preču nepasūtīšanu, kā arī preču neapstiprināšanu/atcelšanu no dalības akcijā) kā spiediena izdarīšanas instrumentu preču iepirkuma cenu samazinājuma panākšanai. Šajā sakarā Maxima norāda, ka tai ir tiesības neiepirkt preces, kuru cena Maxima nav pieņemama – šīs Maxima tiesības NTPAL nekādā veidā neierobežo. Līdz ar to, ja Maxima līgumā noteiktajā kārtībā pārstāj iepirkt preces, par kuru cenu nav panākta vienošanās, tas nevar tikt uzskatīts par *“spiediena izdarīšanu”* vai *“nelabvēlīgām sekām, kas līdzvērtīgas sodošai attieksmei”*. Vienlaikus, Maxima piekrīt, ka negatīvas sekas nevar tikt piemērotas precēm, par kurām ir spēkā esošas vienošanās par iepirkuma cenu. Ņemot vērā minēto, Maxima ierosina 1.5. un 1.6. punktus apvienot vienā, izsakot to šādā redakcijā:

“1.5. Ja par kādu sortimenta vienību nav panākta vienošanās par cenu, neveikt sodoša rakstura darbības attiecībā uz piegādātāja citām precēm (bloķēšanu, izslēgšanu no sortimenta, ilgstošu preču nepasūtīšanu, kā arī preču neapstiprināšanu/atcelšanu no dalības akcijā). Šaubu novēršanai, Maxima drīkst pārtraukt sadarbību līgumā noteiktajā kārtībā attiecībā uz precēm, kurām tā ierosinājusi cenas samazināšanu un pārrunu rezultātā nav panākta abpusēji pieņemama vienošanās par iepirkuma cenu.”

254 KP daļēji piekrīt un tiesisko pienākumu 1.5. punkts izteikts šādā redakcijā:

“ja par kādu sortimenta vienību nav panākta vienošanās par cenu, neveikt sodoša rakstura darbības attiecībā uz piegādātāja citām precēm (bloķēšanu, izslēgšanu no sortimenta, ilgstošu preču nepasūtīšanu, kā arī preču neapstiprināšanu/atcelšanu no dalības akcijā).”

IX ATBILDĪBA

9.1. Tiesiskie pienākumi

255 NTPAL 8. panta pirmā daļa nosaka, ka, ja KP pircēja vai nepārtikas preču mazumtirgotāja darbībā konstatē NTPAL 5. vai 6. panta pārkāpumu, tā pieņem lēmumu par pārkāpuma konstatēšanu, tiesiskā pienākuma uzlikšanu, naudas sodu vai brīdinājumu. Tiesiskā pienākuma uzlikšana ir vērsta uz tirgus dalībnieka, kas nav ievērojis NTPAL noteikto, negodīgas tirdzniecības prakses seku novēršanu un pārkāpuma pārtraukšanas veidu, tostarp pārkāpuma turpmāku nepieļaušanu, lai nodrošinātu NTPAL mērķi – aizliegt negodīgu tirdzniecības praksi visā lauksaimniecības un pārtikas preču piegādes ķēdē, kā arī nepārtikas preču mazumtirgotāju iepirkuma varas izmantošanu pret piegādātājiem. Izvērtējot Lietā konstatētos faktiskos apstākļus, KP secina, ka ir pamatoti noteikt šādus tiesiskos pienākumus Maxima:

1. Maxima tiesiskajās attiecībās ar Piegādātājiem īstenot nediskriminējošu un godprātīgu attieksmi, tajā skaitā, nodrošinot efektīvu, caurskatāmu un izsekojamu sarunu procesu par preču iepirkumu cenām:
 - 1.1. nodrošināt, ka Piegādātājiem ir nepārprotami skaidrs, ka konkrētas darījumu sarunas mērķis ir vienošanās par preču iepirkuma cenu grozīšanu;
 - 1.2. uzsākt sarunas un piedāvāt Piegādātājiem vienoties par līgumos paredzētu abpusēji skaidru, samērīgu un līdzsvarotu preču iepirkuma cenu apspriešanas termiņu noteikšanu. Ja Maxima ierosina preču iepirkuma cenu grozījumus, jauno cenu apstiprināšanas termiņš nedrīkst būt īsāks par sadarbības līgumā noteikto, ja vien puses par to rakstveidā nevienojas iepriekš. Gadījumā, ja 6 mēnešu laikā vienošanās netiek panākta, spēkā paliek esošie sadarbības līguma noteikumi, ievērojot, ka Maxima šos noteikumus nevar interpretēt vai piemērot tādā veidā, kas ļautu vienpusēji noteikt sev izdevīgus termiņus;
 - 1.3. līgumos noteiktajā termiņā izvērtēt un sniegt atbildi uz Piegādātāju cenu paaugstināšanas pieprasījumiem, kas pamatoti ar normatīvo aktu izmaiņām konkrētām precēm tieši piemērojamiem nodokļu vai tiem pielīdzināmiem maksājumiem (piemēram, depozīta dalības maksa u. c.);
 - 1.4. nepieprasīt zemākas preču iepirkuma cenas par aktuālajām preču iepirkuma cenām, kad Piegādātājs ir izteicis priekšlikumu cenu paaugstināšanai. Proti, gadījumos, kad Piegādātājs vēršas ar priekšlikumu paaugstināt savu preču

- cenu, nav pieļaujami, ka Maxima, sniedzot atbildi pēc būtības, pieprasa tām pašām precēm noteikt vēl zemāku iepirkuma cenu par esošo;
- 1.5. ja par kādu sortimenta vienību nav panākta vienošanās par cenu, neveikt sodoša rakstura darbības attiecībā uz piegādātāja citām precēm (bloķēšanu, izslēgšanu no sortimenta, ilgstošu preču nepasūtīšanu, kā arī preču neapstiprināšanu/atcelšanu no dalības akcijā).
2. Visus preču iepirkumu cenu priekšlikumus un vienošanās par tiem, kā arī pieņemtos lēmumus noformēt rakstveidā vai elektroniski izsekojamā formātā, lai nodrošinātu pārskatāmību un izsekojamību, kā arī tos uzglabāt vismaz vienu kalendāro gadu, nodrošinot operatīvu pieejamību informācijai.
- 256 Izvērtējot Lietā konstatētos faktiskos apstākļus un ņemot vērā samērīgumu un lietderības apsvērumus, KP secināja, ka Maxima ir uzliekami tiesiskie pienākumi, kas nodrošinātu Lēmumā konstatētā pārkāpuma, kas izpaužas kā NTPAL 5. panta pirmās daļas 1. punktā ietvertā aizlieguma veikt lauksaimniecības un pārtikas preču piegādes līgumā vienpusējus grozījumus, izbeigšanu un nepieļaušanu nākotnē. ņemot vērā, ka šajā Lietā konstatētā Maxima prakse tika pielietota pret vairākiem Piegādātājiem un lai varētu minimalizēt šādas prakses turpināšanu nākotnē, Maxima ir uzliekami tiesiskie pienākumi, kas minēti Lēmuma 255. rindkopā.
- 257 Papildus ņemot vērā tiesisko pienākumu saturu, to izpildei nosakāms samērīgs laika termiņš. Attiecīgi 1.2. punktā ietvertā tiesiskā pienākuma izpildes uzsākšana ir veicama 6 (sešu) mēnešu laikā no Lēmuma spēkā stāšanās dienas.

9.2. Naudas soda piemērošanas vispārējais pamats

- 258 ņemot vērā Lietas izpēti laikā iegūtos faktus un pierādījumus, kuru izvērtējums sniegts šajā Lēmumā, secināms, ka Maxima rīcība atbilst NTPAL 5. panta pirmās daļas 1. punktā noteiktā aizlieguma pārkāpuma tiesiskajam sastāvam. Pārkāpums izpaudies kā lauksaimniecības un pārtikas preču iepirkuma cenu vienpusēja noteikšana, attiecīgi veicot vienpusējus grozījumus piegādes līgumos.
- 259 NTPAL 8. panta pirmajā daļā ir rakstīts: *“Ja Konkurences padome pircēja vai nepārtikas preču mazumtirgotāja darbībā konstatē šā likuma 5. vai 6. panta pārkāpumu, tā pieņem lēmumu par pārkāpuma konstatēšanu, tiesiskā pienākuma uzlikšanu, naudas sodu vai brīdinājumu.”*
- 260 Direktīvas 2019/633 preambulas 34. apsvērumā norādīts, ka naudas sodi var būt īpaši efektīvi un atturoši, tomēr katrā konkrētajā izmeklēšanā izpildiestādei vajadzētu spēt nolemt, kādu sodu tā piemēros, kā arī atbilstoši taisnīguma principam par katru izdarīto pārkāpumu pārkāpējam jāpiemēro samērīgs sods.¹¹¹ Attiecīgi naudas soda mērķis ir pārtraukt prettiesisku rīcību un novērst šādas rīcības atkātošanos.¹¹² Līdz ar to naudas sods ir jānosaka pietiekami preventīvā līmenī, lai sodītu pārkāpumu izdarījušo personu¹¹³, kā arī atturētu to un citus tirgus dalībniekus no pārkāpumu izdarīšanas. Attiecīgi naudas sodu piemēro, lai tirgus dalībnieks, kurš izdarījis pārkāpumu, pakārtotu savu darbību brīvai konkurencei un atturētos no tās ierobežošanas (preventīvā nozīme), kā arī lai pārkāpumu gadījumā izjustu ekonomiskas sekas (represīvā nozīme). Līdz ar to, lai sasniegtu šo mērķi, ir nepieciešami efektīvi un preventīvi sodi.¹¹⁴
- 261 Lai noteiktu naudas soda apmēru, KP izvērtē pārkāpumu atbilstoši Ministru kabineta 29.03.2016. noteikumiem Nr. 179 *“Kārtība, kādā nosaka naudas sodu par konkurences*

¹¹¹ Sk. arī. ES Vispārējās tiesas 08.10.2008. sprieduma lietā Nr. T-68/04 *SGL Carbon AG*, 49. punktu. Tajā ES Vispārējā tiesa noteikusi, ka rīcības brīvība naudas sodu noteikšanā ir vērsta uz to, lai mudinātu uzņēmumu rīkoties, ievērojot konkurences tiesību normas.

¹¹² EST 15.07.1970. spriedums lietā Nr. 45/69 *Boehringer Mannheim*, 53. rindkopa

¹¹³ EST 14.05.2014. spriedums lietā T-406/09, *Donau Chemie pret Komisiju*, 169. punkts

¹¹⁴ Senāta 14.09.2016. spriedums lietā Nr. SKA-461/2016 *Latvijas Gāze*, 13. punkts

tiesību un negodīgas tirdzniecības prakses aizlieguma pārkāpumiem un piespiedu naudu par Konkurences padomes noteiktā tiesiskā pienākuma nepildīšanu” (turpmāk – Noteikumi Nr. 179) kopsakarā ar APL 13. un 66. panta pirmajā daļā noteiktajiem lēmuma satura noteikšanas pamatprincipiem.

- 262 Noteikumu Nr. 179 3. punkts nosaka, ka naudas sodu aprēķina procentos no tirgus dalībnieka pēdējā noslēgtā finanšu gada neto apgrozījuma pirms pārkāpuma konstatēšanas dienas. Šāds soda apmērs atspoguļo likumdevēja viedokli par aizskarto sabiedrības interešu nozīmīgumu, nepieciešamību nodrošināt soda preventīvu un sodošu iedarbību, pārkāpuma radīto seku ietekmi. 2024. gadā Maxima apgrozījums sasniedzis 1101,65 miljonus *euro*.¹¹⁵

9.3. Pārkāpuma smagums

- 263 Saskaņā ar Noteikumi Nr. 179 12. punktu, nosakot naudas soda apmēru, ņem vērā pārkāpuma smagumu un ilgumu, atbildību mīkstinošos un pastiprinošos apstākļus.
- 264 Saskaņā ar Noteikumu Nr. 179 13. punktu, nosakot pārkāpuma smaguma pakāpi, ņem vērā:
- 265 (a) pārkāpumu veidu. Ņemot vērā šajā Lēmumā aprakstīto Maxima rīcību, tā vērtējama kā negodīga tirdzniecības prakse. Saskaņā ar Noteikumu Nr. 179 14. punktu aizliegtu tirdzniecības praksi uzskata par vieglu pārkāpumu. Ņemot vērā minēto un saskaņā ar Noteikumu Nr. 179 17.1. apakšpunktu, par izdarīto pārkāpumu naudas soda apmērs var būt līdz 0,15 % no pēdējā pārskata gada neto apgrozījuma;
- 266 (b) pārkāpuma radītās vai iespējamās sekas. Ņemot vērā iepriekš norādīto, šādas ir pārkāpuma radītās vai iespējamās sekas:
- 1) negatīva ietekme uz konkurenci piegādes posmā. Piegādātāji, kuri pakļauti vienpusējiem līguma grozījumiem, samazina savu spēju konkurēt ar citiem piegādātājiem (piemēram, uz inovāciju vai produktu kvalitātes pamata). Ilgtermiņā tas var samazināt produktu daudzveidību un konkurences intensitāti piegādes ķēdē;
 - 2) Piegādātāju saimnieciskās neatkarības ierobežošana. Ņemot vērā, ka Maxima ir viens no lielākajiem mazumtirgotājiem pārtikas un ikdienas patēriņa preču tirgū, Piegādātājiem ir īpaša motivācija saglabāt sadarbību ar Pircēju, jo tas nodrošina plašu un būtisku noieta kanālu. Šādā situācijā Piegādātāji ir gatavi pakļauties vienpusējai Maxima līguma nosacījumu par cenu grozīšanai, lai nezaudētu piekļuvi šim tirgum. Tas rada strukturālu atkarību, kurā daļa piegādātāju faktiski zaudē spēju aizstāvēt savas komerciālās intereses;
 - 3) tirgus nelīdzsvarotības palielināšanās. Vienpusēju grozījumu veikšana piegādes līgumos nostiprina Pircēja pārākumu un palielina asimetriju sarunu spēkā starp pusēm. Tas rada risku, ka šāda prakse kļūst sistēmiska un atkārtojas arī citos tirgus segmentos, jo Piegādātāji pielāgojas, lai nezaudētu sadarbību ar lielāko noieta ķēdi;
 - 4) Negatīva ietekme uz konkurenci piegādes līmenī. Ja Piegādātāji piekāpjas vienpusējiem grozījumiem, tiem samazinās iespējas investēt produktu attīstībā, mārketingā un jaunu klientu piesaistē, jo būtiskākie resursi tiek veltīti sadarbības saglabāšanai ar Pircēju. Ilgtermiņā tas var samazināt tirgus dinamiku un inovāciju līmeni;
 - 5) jaunu piegādātāju ienākšanas kavēšana. Liela tirgus dalībnieka spēja vienpusēji noteikt līguma nosacījumus var atturēt jaunu vai mazāku piegādātāju no vēlmes ienākt šajā sadarbības ķēdē, jo pastāv risks, ka noteikumi būs nelabvēlīgi un maināmi bez savstarpējas vienošanās. Tas ierobežo konkurenci piegādes posmā un nostiprina esošo tirgus dalībnieku pozīcijas. Šāda rīcība rada precedentu, kas var veicināt negodīgu komercpraksi visā mazumtirdzniecības sektorā – citi tirgus dalībnieki var sekot šim piemēram, radot vispārēju tirgus nestabilitāti un mazinot uzticēšanos līgumattiecību stabilitātei;
 - 6) baiļu faktors un tirgus uzraudzības pasliktināšanās. Šāda rīcība var palielināt baiļu faktoru piegādātāju vidū, jo pastāv risks, ka, vēršoties KP vai aizstāvēt savas tiesības, tie zaudēs

¹¹⁵ Avots: Firmas.lv.

pieeju nozīmīgam noieta kanālam. Rezultātā tiek vājināta tirgus uzraudzības efektivitāte un palielināts strukturālās atkarības risks, kas ilgtermiņā negatīvi ietekmē tirgus līdzsvaru un konkurences vidi kopumā. NTPAL neparedz, ka pārkāpuma konstatēšanai būtu nepieciešama konkrētu seku iestāšanās. Pārkāpums ir izdarīts ar pašu rīcību. Proti, Maxima, izmantojot savu sarunu vešanas varu, vienpusēji noteikusi lauksaimniecības un pārtikas preču iepirkuma cenu, attiecīgi veikusi vienpusējus grozījumu piegādes līgumos;

- 267 (c) tirgus dalībnieka lomu pārkāpumā. Saskaņā ar Noteikumu Nr. 179 15. punktu, izvērtējot katra pārkāpumā iesaistītā tirgus dalībnieka lomu, ņem vērā, vai pastāv vismaz viens no šādiem nosacījumiem: tirgus dalībnieks bijis pārkāpuma iniciators; pārkāpumā tirgus dalībniekiem bijusi aktīva vai pasīva loma. Izvērtējot lietā iegūto informāciju, KP konstatē, ka Maxima loma pārkāpumā vērtējama kā pārkāpuma iniciatore, kas ieņēmusi aktīvu lomu pārkāpumā, jo Maxima vienpusēji noteikusi lauksaimniecības un pārtikas preču iepirkuma cenu, tādējādi veicot vienpusējus grozījumus piegādes līgumos, līdz ar to Piegādātājiem sistemātiski nācies pielāgoties Maxima noteiktajai cenai.
- 268 Ņemot vērā iepriekš minēto un izvērtējot pārkāpuma smagumu, pārkāpuma sekas un lietas dalībnieka lomu pārkāpumā, kā arī ievērojot nepieciešamību naudas sodam nodrošināt efektīvu preventīvo un atturošo iedarbību, naudas sods (procentuāli) par smagumu nosakāms 0,15 % apmērā no 2024. gada neto apgrozījuma.

9.4. Pārkāpuma ilgums

- 269 Saskaņā ar Noteikumu Nr. 179 19.1., 19.2., 19.3. apakšpunktu, ja pārkāpuma ilgums nepārsniedz gadu, saskaņā ar šo noteikumu 17.1. apakšpunktu noteikto naudas soda apmēru nepalielina, ja pārkāpums ilgst vairāk par gadu, bet nepārsniedz piecus gadus, naudas soda palielinājums nosakāms līdz 0,02 %, bet, ja pārkāpums ilgst vairāk par pieciem gadiem, naudas soda palielinājums nosakāms līdz 0,04 %.
- 270 Lietā iegūtā informācija liecina, ka Maxima attiecībā uz sadarbību ar Piegādātājiem ir piemērojusi negodīgu tirdzniecības praksi gan pirms, gan pēc NTPAL spēkā stāšanās. Tas norāda uz šādas rīcības ilgstošu raksturu. Tomēr, tā kā pārkāpuma tiesiskā kvalifikācija iespējama tikai no brīža, kad NTPAL stāties spēkā, par pārkāpuma sākuma brīdi tiek noteikts 01.11.2021.
- 271 Procesuālo darbību datumu kā pārkāpuma beigu datumu Komisija nosaka, ņemot vērā lietā iegūtos pierādījumus.¹¹⁶ Kā arī Komisijas praksē pārkāpuma beigu datumu nosaka, ņemot vērā procesuālo darbību datumu.¹¹⁷ Attiecīgi par pārkāpuma beigu brīdi uzskatāms brīdis, kad KP veica procesuālās darbības pie Maxima, proti, 07.08.2024.
- 272 Secināms, ka pārkāpums ilgst vairāk par gadu, bet nepārsniedz piecus gadus. Līdz ar to naudas soda palielinājums nosakāms līdz 0,02 %.

9.5. Atbildību pastiprinoši un mīkstinoši apstākļi

- 273 Saskaņā ar Noteikumu Nr. 179 20.1. punktu KP kopējo naudas soda apmēru var palielināt, ja pastāv atbildību pastiprinoši apstākļi. Savukārt saskaņā ar Noteikumu Nr. 179 22.1. punktu KP kopējo naudas soda apmēru var samazināt, ja pastāv atbildību mīkstinoši

¹¹⁶ Komisijas 01.10.2008. lēmums lietā Nr. COMP/39181, Candle Waxes, 608. rindkopa; 21.02.2007. lēmums lietā Nr. COMP/E-1/38.823, PO/Elevators and Escalators, 151., 205., 206., 299., 364., 365., 368. rindkopa.

¹¹⁷ Sk., piemēram, EK 27.09.2019. lēmumu lietā Nr. AT.40127, Canned vegetables, 20.09.2006. lēmumu lietā Nr. COMP/F-1/38.121, Fittings; 03.09.2004. lēmumu lietā Nr. COMP/E-1/38.069, Copper Plumbing Tubes; 01.10.2008. lēmumu lietā Nr. COMP/39181, Candle Waxes; 11.02.2002. lēmumu lietā Nr. COMP/36.571/D-1, Austrian banks – ‘Lombard Club’; 21.02.2007. lēmumu lietā Nr. COMP/E-1/38.823, PO/Elevators and Escalators; 27.11.2002. lēmumu lietā Nr. COMP/E-1/37.152, Plasterboard; 11.12.2001. lēmumu lietā Nr. COMP/E-1/37.027, Zinc phosphate; 30.06.2010. lēmumu lietā Nr. COMP/38.344, Prestressing Steel u. c.

apstākļi. Vienlaicīgi Noteikumu Nr. 179 22. punkts neizslēdz iespēju konstatēt citus atbildību mīkstinošus apstākļus.

274 KP nekonstatē Noteikumu Nr. 179 20.1. apakšpunktā norādītos atbildību pastiprinošos apstākļus, tādēļ kopējais naudas soda apmērs nav palielināms. Kā arī KP nekonstatē atbildību mīkstinošus apstākļus saskaņā ar Noteikumu Nr. 179 22.1. punktu, līdz ar to kopējais naudas sods nav samazināms.

9.6. Galīgais naudas sods

275 Ņemot vērā Noteikumu Nr. 179 16. punktu, kopējo naudas soda apmēru par vienu pārkāpumu aprēķina, summējot saskaņā ar šo noteikumu 17. un 19. punktus noteiktos naudas sodus. Galīgais naudas soda apmērs Maxima nosakāms šāds:

Tabula Nr. 1

Lietas dalībnieks	Neto apgrozījums (EUR)	Naudas soda apmērs par pārkāpuma smagumu (%)	Naudas soda apmērs par pārkāpuma ilgumu (%)	Naudas soda apmērs, ņemot vērā pārkāpuma smagumu un ilgumu (%)	Galīgais naudas sods (EUR)
“Maxima Latvija” SIA	1 101 650 000	0,15 %	0,02 %	0,17 %	1 872 805,00

Pamatojoties uz Konkurences likuma 8. panta pirmās daļas 3. punktu, Negodīgas tirdzniecības prakses aizlieguma likuma 8. panta pirmo un otro daļu, Administratīvā procesa likuma 13. pantu un 66. panta pirmo daļu, Ministru kabineta 29.03.2016. noteikumu Nr. 179 “Kārtība, kādā nosaka naudas sodu par konkurences tiesību un negodīgas tirdzniecības prakses aizlieguma pārkāpumiem un piespiedu naudu par Konkurences padomes noteiktā tiesiskā pienākuma nepildīšanu” 3., 12., 13., 14., 15., 16., 17.1., 19.2., apakšpunktiem, Konkurences padome

nolēma:

- konstatēt Negodīgas tirdzniecības prakses aizlieguma likuma 5. panta pirmās daļas 1. punkta pārkāpumu “Maxima Latvija” SIA darbībās;
- uzlikt “Maxima Latvija” SIA tiesiskos pienākumus:
 - Maxima tiesiskajās attiecībās ar Piegādātājiem īstenot nediskriminējošu un godprātīgu attieksmi, tajā skaitā nodrošinot efektīvu, caurskatāmu un izsekojamu sarunu procesu par preču iepirkumu cenām:
 - nodrošināt, ka Piegādātājiem ir nepārprotami skaidrs, ka konkrētas darījumu sarunas mērķis ir vienošanās par preču iepirkuma cenu grozīšanu;
 - uzsākt sarunas un piedāvāt Piegādātājiem vienoties par līgumos paredzētu abpusēji skaidru, samērīgu un līdzsvarotu preču iepirkuma cenu apspriešanas termiņu noteikšanu. Ja Maxima ierosina preču iepirkuma cenu grozījumus, jauno cenu apstiprināšanas termiņš nedrīkst būt īsāks par sadarbības līgumā noteikto, ja vien puses par to rakstveidā nevienojas iepriekš. Gadījumā, ja 6 mēnešu laikā vienošanās netiek panākta, spēkā paliek esošie sadarbības līguma noteikumi, ievērojot, ka Maxima šos noteikumus nevar interpretēt vai piemērot tādā veidā, kas ļautu vienpusēji noteikt sev izdevīgus termiņus;
 - līgumos noteiktajā termiņā izvērtēt un sniegt atbildi uz Piegādātāju cenu paaugstināšanas pieprasījumiem, kas pamatoti ar normatīvo aktu izmaiņām konkrētām precēm tieši piemērojamiem nodokļu vai tiem

pielīdzināmiem maksājumiem (piemēram, depozīta dalības maksa u. c.);

- 2.1.4. nepieprasīt zemākas preču iepirkuma cenas par aktuālajām preču iepirkuma cenām, kad Piegādātājs ir izteicis priekšlikumu cenu paaugstināšanai. Proti, gadījumos, kad Piegādātājs vēršas priekšlikumu paaugstināt savu preču cenu, nav pieļaujami, ka Maxima, sniedzot atbildi pēc būtības, pieprasa tām pašām precēm noteikt vēl zemāku iepirkuma cenu par esošo.
- 2.1.5. ja par kādu sortimenta vienību nav panākta vienošanās par cenu, neveikt sodoša rakstura darbības attiecībā uz Piegādātāja citām precēm (bloķēšanu, izslēgšanu no sortimenta, ilgstošu preču nepasūtīšanu, kā arī preču neapstiprināšanu/atcelšanu no dalības akcijā);
- 2.2. visus preču iepirkumu cenu priekšlikumus un vienošanās par tiem, kā arī pieņemtos lēmumus noformēt rakstveidā vai elektroniski izsekojamā formātā, lai nodrošinātu pārskatāmību un izsekojamību, kā arī tos uzglabāt vismaz vienu kalendāro gadu, nodrošinot operatīvu pieejamību informācijai;
3. uzlikt “Maxima Latvija” SIA naudas sodu 1 872 805 *euro* (viens miljons astoņi simti septiņdesmit divi tūkstoši astoņi simti pieci euro un 00 centi). Uzliktais naudas sods 45 dienu laikā no lēmuma saņemšanas dienas jāieskaita valsts budžetā (Valsts kasē Reģ. Nr. 90000050138, konta Nr. LV78TREL1060001019900, kods: TREL LV22), norādot šī lēmuma datumu un numuru un 10 dienu laikā pēc naudas soda samaksas paziņojot par to Konkurences padomei.

Saskaņā ar Konkurences likuma 8. panta otro daļu Konkurences padomes lēmumu var pārsūdzēt Administratīvajā apgabaltiesā viena mēneša laikā no lēmuma spēkā stāšanās dienas. Atbilstoši Konkurences likuma 27.¹ pantā noteiktajam, lēmuma pārsūdzēšana neaptur uzlikto tiesisko pienākumu izpildi.

Ja ar šo lēmumu uzliktais tiesiskais pienākums netiek pildīts labprātīgi, tad Konkurences padome, atbilstoši Konkurences likuma 8.¹ pantam, var uzsākt tiesisko pienākumu izpildi piespiedu kārtā, izdodot izpildrīkojumu un piemērojot piespiedu naudu. Piespiedu izpilde tiks veikta uz izpildrīkojuma adresāta rēķina. Saskaņā ar Konkurences likuma 8.¹ panta otro daļu brīdinājums nav pārsūdzams.

Priekšsēdētāja

Ieva Šmite

DOKUMENTS PARAKSTĪTS AR DROŠU ELEKTRONISKO PARAKSTU UN SATUR LAIKA
ZĪMOGU

Pielikums Nr. 1

Nr.p. k.	Datums un laiks	Nosūtītājs/saņēmējs	Nosaukums un saturs
1	25.07.2022. 16.12	Nosūtītājs: (*) [C] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 1] Saņēmējs: (*) [B] @maxima.lv; (*) [D] @maxima.lv; (*) [E] @maxima.lv; Kopija: (*) [F] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 1]	Nosaukums: Vienošanās Saturs: Labdien, Pielikumā nosūtu vienošanos saistībā ar Sirsnīgas izvēles piedāvājumu un cenu izmaiņām no 2022.gada 1.septembra. (* MS Excel tabula; KN) Lūgums tos izskatīt un sniegt savus komentārus. Ar cieņu, (*) [C] (*) [Piegādātājs Nr. 1] (*) Tālr.: +371 (*) (*) [C] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 1]
2	31.08.2022. 15.45	Nosūtītājs: (*) [C] (*) .lv [Piegādātājs Nr. 1] Saņēmējs: (*) [B] @maxima.lv; (*) [D] @maxima.lv; (*) [E] @maxima.lv;	Nosaukums: FW:Vienošanās Saturs: Labdien, Rakstu jums saistībā ar iepriekš iesniegtajām (*) [Piegādātājs Nr. 1] cenu izmaiņām ar 2022.gada 1.septembri. Kādā stadijā šis ir no Maximas puses? Ar cieņu, (*) [C] (*) [Piegādātājs Nr. 1] (*) Tālr.: +371 (*) (*) [C] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 1]

3	07.09.2022. 15.12.	Nosūtītājs: (*) [B] @maxima.lv; Saņēmējs: (*) [C] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 1]	Nosaukums: (*) cena Saturs: Sveiks, Vēlamies vienoties par jaunu iepirkuma cenu (*): (*MS Excel tabula; KN) Gaidām jūsu atbildi, piedāvājumus. Ar cieņu, / Best regards, (*) [B] (*) MAXIMA Latvija SIA Maskavas iela 257, Rīga, LV-1019, Latvija / Latvia Mobilais tālr. / mobile: +371 (*) E - pasts / e-mail: (*) [B] @maxima.lv;
4	07.09.2022. 16.53	Nosūtītājs: (*) [C] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 1] Saņēmējs: (*) [B] @maxima.lv	Nosaukums: RE: (*) Saturs: Sveiks, Lūdzu pārbaudi jauno pieprasīto cenu, vai nav kāds cipars nejauši cits uzspiedies. Pielikumā mūsu cenu maiņas fails un Q4 akciju fails, ko iepriekš biju sūtījis. Ar cieņu, (*) [C] (*) [Piegādātājs Nr. 1] (*) Tālr.: +371 (*) (*) [C] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 1]
5	08.09.2022. 09.52	Nosūtītājs: (*) [B] @maxima.lv Saņēmējs: (*) [C] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 1]	Nosaukums: RE: (*) Saturs: Sveiks,

			Nav kļūda – šis ir mūsu puses pieprasījums iepirkuma cenai – dotajā situācijā šai pozīcijai neiet runa par iepirkuma cenu palielināšanu. Runājot par (*) – piedāvājums nav interesants - tā kā piedāvātās iepirkuma cenas par (*) ir vienādas 1gab vai 6gab (klienti sagaida lētāku cenu pērkot vairāk) – par šo jau esam komunicējuši. Iespējams varam izrunāt situāciju telefoniski – varam arī uzorganizēt tikšanos (14.09. vai 15.09.?) – jo šobrīd jūsu piedāvātās cenas un nosacījumi kļūst nekonkurētspējīgi. Ar cieņu, / Best regards, (*) [B] (*) MAXIMA Latvija SIA Maskavas iela 257, Rīga, LV-1019, Latvija / Latvia Mobilais tālr. / mobile: +371 (*) E - pasts / e-mail: (*) [B] @maxima.lv
6	27.10.2022. 09.45	Nosūtītājs: (*) [B] @maxima.lv Saņēmējs: (*) [C] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 1] Kopija: (*) [E] @maxima.lv	Nosaukums: (*) cena Saturs: Sveiks, Sakarā ar to, ka piedāvājums ir nekonkurēt spējīgs, vēlamies vienoties par jaunu iepirkuma cenu (*). Cena, kura mums nepieciešama iekrāsota zaļā : (*MS Excel tabula; KN) Ja nespēsim vienoties par iepirkuma cenu, diemžēl nāksies šo pozīciju, ievērojot līguma nosacījumus, izslēgt no sortimenta. Gaidām jūsu atbildi šīs nedēļas laikā. Ar cieņu, / Best regards, (*) [B] (*) MAXIMA Latvija SIA Maskavas iela 257, Rīga, LV-1019, Latvija / Latvia Mobilais tālr. / mobile: +371 (*)

			E - pasts / e-mail: (*) [B] @maxima.lv;
7	07.02.2023.	Nosūtītājs: (*) [C] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 1] Saņēmējs: (*) [B] @maxima.lv	Nosaukums: FW:Vienošanās Saturs: Atgādinu par (*) cenu pacelšanu. Ar cieņu, (*) [C] (*) [Piegādātājs Nr. 1] (*) Tālr.: +371 (*) (*) [C] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 1]
8	09.02.2023. 09.43	Nosūtītājs: (*) [C] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 1] Saņēmējs: (*) [B] @maxima.lv	Nosaukums: FW:Vienošanās Saturs: Kad tiks pacelta (*) cena? Ar cieņu, (*) [C] (*) [Piegādātājs Nr. 1] (*) Tālr.: +371 (*) (*) [C] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 1]
9	09.02.2023. 10.35	Nosūtītājs: (*) [B] @maxima.lv Saņēmējs: (*) [C] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 1]	Nosaukums: RE:Vienošanās Saturs: Sveiks, produkts tiks noņemts no Sirsn.izv. projekta no 14.02.2023. (*) [B]
10	09.02.2023. 11.14	Nosūtītājs: (*) [C] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 1] Saņēmējs: (*) [B] @maxima.lv	Nosaukums: RE:Vienošanās Saturs: No mūsu puses nav bijusi piekrišana šādam periodam. Lūgums atcelt Sirsnīgu izvēli (*) kā bijām vienojušies.

		Kopija: (*) [F] @ (*).lv [Piegādātājs Nr. 1]	Ar cieņu, (*) [C] (*) [Piegādātājs Nr. 1] (*) Tālr.: +371 (*) (*) [C] @ (*).lv [Piegādātājs Nr. 1]
11	09.02.2023. 11.35	Nosūtītājs: (*) [B] @maxima.lv Saņēmējs: (*) [C] @ (*).lv [Piegādātājs Nr. 1] Kopija: (*) [F] @ (*).lv [Piegādātājs Nr. 1]; (*) [E] @maxima.lv	Nosaukums: RE:Vienošanās Saturs: Sveiks, Es nesaprotu par ko šobrīd ir saruna. No mūsu puses nav bijusi piekrišana šādam periodam – kādam periodam bija jūsu piekrišana? – Bija vienošanās līdz JAN vidum, pēc tam tika pagarināta uz nenoteiktu laiku. Lūgums atcelt Sirsnīgu izvēli (*) kā bijām vienojušies – kā bijām vienojušies? Esmu nosūtījis info, ka aktivitātes pēdējā diena 13.02.2023. Par mūsu pārdošanas cenām jums nevajadzētu būt tik lielai interesei it sevišķi, kad aktivitāti rīkojam no savas puses... Ar cieņu, / Best regards, (*) [B] (*) MAXIMA Latvija SIA Maskavas iela 257, Rīga, LV-1019, Latvija / Latvia Mobilais tālr. / mobile: +371 (*) E - pasts / e-mail: (*) [B] @maxima.lv;
12	14.02.2023. 09.09.	Nosūtītājs: (*) [C] @ (*).lv [Piegādātājs Nr. 1] Saņēmējs: (*) [B] @maxima.lv; (*) [E] @maxima.lv	Nosaukums: RE:Vienošanās Saturs: Labrīt, Sirsnīgas izvēles akcija (*) ir beigusies. Kad no jūsu puses saņemsim jaunās iepirkuma cenas apstiprinājumu šai pozīcijai?

		Kopija: (*) [F] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 1]	Ar cieņu, (*) [C] (*) [Piegādātājs Nr. 1] (*) Tālr.: +371 (*) (*) [C] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 1]
13	15.02.2023. 14.10	Nosūtītājs: (*) [B] @maxima.lv Saņēmējs: (*) [C] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 1] Kopija: (*) [F] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 1]; (*) [E] @maxima.lv;	Nosaukums: RE:Vienošanās Saturs: Sveiks, Šobrīd neredzam iespēju palielināt standarta iepirkuma cenu. Situācija nav mainījusies kopš septembra, no kura vēlējāties palielināt standarta iepirkuma cenu (*) pozīcijai. Iespējams nepieciešama klātienē tikšanās, lai izrunātu jautājumu. Ar cieņu, / Best regards, (*) [B] (*) MAXIMA Latvija SIA Maskavas iela 257, Rīga, LV-1019, Latvija / Latvia Mobilais tālr. / mobile: +371 (*) E - pasts / e-mail: (*) [B] @maxima.lv;
14	14.04.2023. 16.15	Nosūtītājs: (*) [C] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 1] Saņēmējs: (*) [B] @maxima.lv; (*) [E] @maxima.lv Kopija: (*) [G] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 1]; (*) [F] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 1]	Nosaukums: Par cenu izmaiņām Saturs: Labdien, Saistībā ar to, ka neesam spējuši vienoties par iepirkuma cenu izmaiņām (*) piegādes līguma R501-23.12.2016., 4.2.punktā norādītajā laikā, (*) [Piegādātājs Nr. 1] no savas puses informē, ka ar 2023.gada 12.maiju tiks uz laiku pārtraukta tā piegāde "Maxima Latvija", kamēr nebūs panākta vienošanās par cenu izmaiņām, par kurām informējām 2022.gada 25.jūlijā. Vēlamies, lai abas puses darītu maksimāli iespējamo pēc iespējas īsākā laikā, lai līguma darbība uz attiecīgo precī netiktu pārtraukta. Ar cieņu,

			(*) [C] (*) [Piegādātājs Nr. 1] (*) Tālr.: +371 (*) (*) [C] @ (*).lv [Piegādātājs Nr. 1]
15	01.06.2023. 09.16	Nosūtītājs: (*) [H] @maxima.lv Saņēmējs: (*) [C] @ (*).lv [Piegādātājs Nr. 1]	Nosaukums: KC#29 (*) [Produkts "X"] Saturs: Sveiks, KC#29 – vasaras vidus, piedāvāju palaist foršu (*) [Produkts "X"] promo ka iepriekšējā reizē. Domāju ka ies vēl labāk, ņemot vērā, ka būs jūlija vidus! Lūdzu iesūtīt piedāvājumu! Ar cieņu, (*) [H] (*) (*) "MAXIMA Latvija" SIA Maskavas iela 257, Rīga, LV-1019 Latvija / Latvia Tālr. / phone: +371 (*) E - pasts / e-mail: (*) [H] @maxima.lv
16	02.06.2023. 09.31	Nosūtītājs: (*) [C] @ (*).lv [Piegādātājs Nr. 1] Saņēmējs: (*) [H] @maxima.lv	Nosaukums: KC#29 (*) [Produkts "X"] Saturs: Sveika, Lūdzu atsūti diez gan precīzu prognozi, pirms varu iedot cenu un vai vispār varam to izdarīt saistībā ar ražošanas jaudām un papildus iepirkumu iespējām. Ar cieņu, (*) [C] (*) [Piegādātājs Nr. 1]

			(*) Tālr.: +371 (*) (*) [C] @ (*).lv [Piegādātājs Nr. 1]
17	05.06.2023. 11.45	Nosūtītājs: (*) [H] @maxima.lv Saņēmējs: (*) [C] @ (*).lv [Piegādātājs Nr. 1]	Nosaukums: KC#29 (*) [Produkts "X"] Saturs: Sveiks, OK, rēķini savus aprēķinus un dod lūdzu ziņu. Maijā pārdevām šādi, bet aprūkās.. vasaras vidū noteikti vajadzēs reiz 2 šo daudzumu: (*) Tabula; KN) Ar cieņu, (*) [H] (*) (*) "MAXIMA Latvija" SIA Maskavas iela 257, Rīga, LV-1019 Latvija / Latvia Tālr. / phone: +371 (*) E - pasts / e-mail: (*) [H] @maxima.lv
18	06.06.2023. 11.49	Nosūtītājs: (*) [C] @ (*).lv [Piegādātājs Nr. 1] Saņēmējs: (*) [H] @maxima.lv Kopija: (*) [F] @ (*).lv [Piegādātājs Nr. 1]	Nosaukums: RE: KC#29 (*) [Produkts "X"] Saturs: Sveika, Varam piedāvāt tikai (*) [Produkts "X"], pielikumā piedāvājums. Lūgums līdz rītvakaram sniegt atbildes, lai varam laicīgi sākt visas darbības, lai paspētu sagatavot jūsu nepieciešamos apjomus: - Vai apstiprini tikai vienu šo pozīciju? - Precīzāku apjoma prognozi, vismaz minimālo apjomu? - Precīzi kuri datumi ir KC29 un kad sāktos "tankošānās"?

			Ar cieņu, (*) [C] (*) [Piegādātājs Nr. 1] (*) Tālr.: +371 (*) (*) [C] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 1]
19	07.06.2023. 14.00	Nosūtītājs: (*) [H] @maxima.lv Saņēmējs: (*) [C] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 1]	Nosaukums: FW: KC#29 (*) [Produkts "X"] Saturs: Sveiks, -Apstiprinu vienu; -Plānojam (*) uz promo periodu; -KC#29 ir 18.07-24.07.2023 un tankošanās datumu varēšu pateiktu tuvāk promo periodam. Iepirkums parasti sākas jau 2 nedēļas iepriekš, bet tāda īstā lielā tankošanās pirms brīvdienām (t.i KC sākas otrdienā), bet viss arī atkarīgs no jūsu piegādes grafika. Ar cieņu, (*) [H] (*) (*) "MAXIMA Latvija" SIA Maskavas iela 257, Rīga, LV-1019 Latvija / Latvia Tālr. / phone: +371 (*) E - pasts / e-mail: (*) [H] @maxima.lv
20	12.06.2023. 09.56	Nosūtītājs: (*) [C] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 1] Saņēmējs: (*) [H] @maxima.lv	Nosaukums: RE: KC#29 (*) [Produkts "X"] Saturs: Ok, tad sākam gatavoties. Kad varu gaidīt oficiālu apstiprinājumu, kur ir akcijas iepirkuma periodi, cena un prognoze? Ar cieņu, (*) [C] (*) [Piegādātājs Nr. 1] (*)

			Tālr.: +371 (*) (*) [C] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 1]
21	12.06.2023. 09.58	Nosūtītājs: (*) [H] @maxima.lv Saņēmējs: (*) [C] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 1]; (*) [J] @maxima.lv	Nosaukums: RE: KC#29 (*) [Produkts "X"] Saturs: Labrīt pirmdienā, Šonedēļ iesniegšu mārketingam, piektdien vajadzētu būt pašam apstiprinājumam, bet prognoze tikai jaunnedēļ sākumā. @ (*) [J] varam, lūdzu, izsūtīt apstiprinājumu [Piegādātājs Nr. 1] (*) [Produkts "X"] tiklīdz tas būs pieejams un prognozi tad tiklīdz viņa ir. Paldies! Ar cieņu, (*) [H] (*) (*) "MAXIMA Latvija" SIA Maskavas iela 257, Rīga, LV-1019 Latvija / Latvia Tālr. / phone: +371 (*) E - pasts / e-mail: (*) [H] @maxima.lv
22	19.06.2023. 15.57	Nosūtītājs: (*) [C] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 1] Saņēmējs: (*) [H] @maxima.lv; (*) [J] @maxima.lv	Nosaukums: RE: KC#29 (*) [Produkts "X"] Saturs: Labdien, Kad varētu tikt atsūtīts apstiprinājums un prognoze? Ar cieņu, (*) [C] (*) [Piegādātājs Nr. 1] (*) Tālr.: +371 (*) (*) [C] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 1]

23	20.06.2023. 08.32	Nosūtītājs: (*) [H] @maxima.lv Saņēmējs: (*) [C] @ (*).lv [Piegādātājs Nr. 1]; (*) [J] @maxima.lv	Nosaukums: RE: KC#29 (*) [Produkts "X"] Saturs: Sveiks, Šodien pēcpusdienā vai rīt. Parasti vēlākais ir trešdiena, kad saņemam plānotos apjomus ar apstiprinājumu. Ar cieņu, (*) [H] (*) (*) "MAXIMA Latvija" SIA Maskavas iela 257, Rīga, LV-1019 Latvija / Latvia Tālr. / phone: +371 (*) E - pasts / e-mail: (*) [H] @maxima.lv
24	26.06.2023. 16.00	Nosūtītājs: (*) [C] @ (*).lv [Piegādātājs Nr. 1] Saņēmējs: (*) [H] @maxima.lv; (*) [J] @maxima.lv	Nosaukums: RE: KC#29 (*) [Produkts "X"] Saturs: Sveiki, Vai ir pieejams apstiprinājums un prognoze? Ar cieņu, (*) [C] (*) [Piegādātājs Nr. 1] (*) Tālr.: +371 (*) (*) [C] @ (*).lv [Piegādātājs Nr. 1]
25	26.06.2023. 16.06	Nosūtītājs: (*) [H] @maxima.lv Saņēmējs: (*) [C] @ (*).lv [Piegādātājs Nr. 1]; (*) [J] @maxima.lv	Nosaukums: RE: KC#29 (*) [Produkts "X"] Saturs: Sveiks, @ (*) [J] mums noteikti ir apstiprinājums, vienīgi prognoze var nebūt vēl šodien. Plānoti tika

			(*) Ar cieņu, (*) [H] (*) (*) “MAXIMA Latvija” SIA Maskavas iela 257, Rīga, LV-1019 Latvija / Latvia Tālr. / phone: +371 (*) E - pasts / e-mail: (*) [H] @maxima.lv
26	27.06.2023. 12.29	Nosūtītājs: (*) [C] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 1] Saņēmējs: [pasts]@maxima.lv; (*) [B] @maxima.lv; (*) [E] @maxima.lv Kopija: (*) [G] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 1]; (*) [F] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 1]	Nosaukums: Par cenu izmaiņām Saturs: Labdien, Saistībā ar to, ka kopš 2022.gada 25.jūlija neesam spējuši vienoties par iepirkuma cenu izmaiņām (*) piegādes līguma R501-23.12.2016., 4.2.punktā norādītajā laikā, (*) [Piegādātājs Nr. 1] 2023.gada 14.aprīlī no savas puses ir brīdinājusi, ka tiks uz laiku pārtraukta tā piegāde “Maxima Latvija”, ja nespēsīm vēl joprojām vienoties par jauno iepirkuma cenu. Dēļ tā, ka uz šo brīdi tā arī nav panākta vienošanās par cenu izmaiņām šai pozīcijai, informējam, ka ar 2023.gada 29.jūniju (*) [Piegādātājs Nr. 1] uz laiku pārtrauc (*) piegādes līdz brīdim, kad tiks apstiprināta jaunā iepirkuma cena (skatīt pielikuma failu). Lūgums mūs informēt, kad no jūsu puses būs iespējams šo cenu apstiprināt, lai varam atsākt līguma darbību uz šo produktu. Kā arī atgādinām par (*) [Piegādātājs Nr. 1] produkcijas iepirkumu cenu kāpumu 2023.gada 1.septembrī saistībā ar DIO apsaimniekošanas maksas celšanu. Informācija apskatāma pielikumā pievienotajā e - pasta vēstulē un tās pielikumos. Ar cieņu, (*) C (*) [Piegādātājs Nr. 1] (*) Tālr.: +371 (*) (*) [C] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 1]
27	28.06.2023. 10.06	Nosūtītājs: (*) [J] @maxima.lv	Nosaukums: KC#30_11.07.2023-31.07.2023_Akcijas saskaņošanas template.xlsx

		Saņēmējs: (*) [C] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 1]	Pielikums: 2023_Akcijas saskaņošanas template.xlsx (sk. attēlu) Saturs: Labdien, (*) [C]! Pielikumā nosūtu saskaņošanai datus par tirdzniecības veicināšanas akciju (turpmāk – akcija), kas balstīta uz mūsu iepriekš apspriesto akcijas cenu. (* MS Excel tabula; KN) LŪDZU, FAILĀ OBLIGĀTI AIZPILDĪT JĀ/NĒ, PAR AKCIJAS APSTIPRINĀŠANU!! MAXIMA Latvija SIA ir mainīta akciju saskaņošanas kārtība ar mērķi nodrošināt atbilstību normatīvajam regulējumam un veicināt informācijas pārredzamību. Lūdzu, sekojiet zemāk norādītajai instrukcijai. Paldies par Jūsu atsaucību un sadarbību! INSTRUKCIJA: 1. Lūdzu, iepazīstieties ar pievienoto informāciju, pārbaudiet datu korektumu un ziņojiet par pamanītām neatbilstībām, atbildot uz šo e-pastu. 2. Lūdzu, pieņemiet lēmumu par dalību akcijā līdz šīs nedēļas piektdienai (līdz darba dienas beigām). Vēlāk saņemti apstiprinājumi, netiks ņemti vērā. 3. Ja Jums ir jautājumi par kolonnā “Gaidāmais Akcijas daudzums, gab.” norādīto preču daudzumu, lūdzu, sazinieties ar MAXIMA Latvija Piegādes tīklu pa e-pastu promo.info@maxima.lv. 4. Akcijas apstiprinājumu nedrīkst nosūtīt pa daļām. Pievienotā failā norādītam akciju periodam ir pieļaujams viens akciju apstiprinājums (viens fails, nosūtīts vienā e - pastā). 5. Tās pozīcijas, kuras nepiekrīti iekļaut akcijā vai kuru gaidāmo akcijas preču daudzuma aplēsei nepiekrītat, lūdzu, izdzēsiet no faila (failā saglabātas tikai rindas par apstiprinātajām akcijām). 6. Lūdzu, ņemiet vērā, ka ir pieļaujamas tikai viena veida izmaiņas pievienotajā failā, veicot akcijas apstiprinājumu, proti, var tikt dzēstas rindas. Citas izmaiņas, veicot akcijas apstiprinājumu, nav pieļaujamas. Lūdzu, ņemiet vērā, ka pretēji augstāk izklāstiem principiem modificēti saskaņojumi var netikt pieņemti. Ar cieņu, (*) [J]
--	--	---	--

			(*) (*) “MAXIMA Latvija” SIA Maskavas iela 257, Rīga, LV-1019 Latvija / Latvia Tālr. / phone: +371 (*) E - pasts / e-mail: (*) [J] @maxima.lv
28	05.07.2023. 15.09	Nosūtītājs: (*) [H] @maxima.lv Saņēmējs: (*) [C] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 1]	Nosaukums: KC#30 Pielikumā: Book7.xlsx [sk. attēlu] Saturs: Labdien, nosūtu izmaiņas. (* MS Excel tabula, KN) Ar cieņu, (*) [H] (*) (*) “MAXIMA Latvija” SIA Maskavas iela 257, Rīga, LV-1019 Latvija / Latvia Tālr. / phone: +371 (*) E - pasts / e-mail: (*) [H] @maxima.lv
29	05.07.2023. 15.13	Nosūtītājs: [pasts]@maxima.lv Saņēmējs: (*) [C] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 1] Kopija: (*) [G] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 1]; (*) [F] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 1]; (*) [E] @maxima.lv	Nosaukums: Par iepirkuma cenām Saturs: God. piegādātāj, Nemot vērā patreizējās tendences energoresursu, loģistikas un transporta jomās, kā arī tendences (*) kategorijā kopumā, vēlamies ar Jums pārrunāt jūsu piegādātās produkcijas iepirkuma cenu samazinājumu. Pielikumā iesūtām savu piedāvājumu jaunajām iepirkuma cenām. Mēs sagaidām, ka nonākam

			pie kopīga risinājuma turpmākai sadarbībai tuvāko 2 nedēļu laikā. Ar cieņu / Best regards, (*) [A] (*) MAXIMA Latvija SIA Maskavas iela 257, Rīga LV-1019 Latvija / Latvia E - pasts / e-mail: [pasts]@maxima.lv
30	12.07.2023. 15.21	Nosūtītājs: (*) [F] (*) .lv [Piegādātājs Nr. 1] Saņēmējs: [pasts]@maxima.lv; (*) [C] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 1] Kopija: (*) [G] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 1]; (*) [E] @maxima.lv	Nosaukums: RE: Par iepirkuma cenām Saturs: Labdien, (*) [A]! Vēlamies jūsu iesūtīto piedāvājumu apspriest klātienē, tāpēc ielūdzam jūs un jūsu kolēģus uz tikšanos pie mums (*). Mēs piedāvājam sekojošus datumus un laikus: 18.07 pēc 14.30 19.07 pēc 10.00 visu dienu 20.07 pēc 10.00 visu dienu 21.07 pēc 14.30 Ja jums nav iespēju pie mums atbraukt, tad, protams, esam gatavi ierasties Rīgā jūsu ofisā uz pārrunām. Ar cieņu, (*) [F] (*) (*) [Piegādātājs Nr. 1] (*) (*) Latvija Mob. +371 (*) (*) [F] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 1] www.(*) .lv
31	13.07.2023. 09.18	Nosūtītājs: [pasts]@maxima.lv	Nosaukums: RE: Par iepirkuma cenām

		Saņēmējs: (*) [F] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 1]; (*) [C] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 1] Kopija: (*) [G] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 1]; (*) [E] @maxima.lv	Saturs: Labdien, Varam tikties pie mums birojā. Piedāvājam zemāk redzamos laikus. 17.07 - 15:00 - 17:00 19.07 - 11:00 - 13:00 20.07 - 12:00 - 13:30 Gaidīsim apstiprinājumu. Ar cieņu / Best regards, (*) [A] (*) MAXIMA Latvija SIA Maskavas iela 257, Rīga LV-1019 Latvija / Latvia E - pasts / e-mail: [pasts]@maxima.lv
32	13.07.2023. 10.04	Nosūtītājs: (*) [F] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 1] Saņēmējs: [pasts]@maxima.lv; (*) [C] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 1] Kopija: (*) [G] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 1]; (*) [E] @maxima.lv	Nosaukums: RE: Par iepirkuma cenām Saturs: Labrīt, (*) [A]! Mēs apstiprinām tikšanos <u>19.07.2023. plkst. 11.00 Maxima ofisā.</u> Uz drīzu tikšanos! Ar cieņu, (*) [F] (*) (*) [Piegādātājs Nr. 1] (*) (*) Latvija Mob. +371 (*) (*) [F] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 1] www.(*) .lv
33	13.07.2023. 11.15	Nosūtītājs: (*) [J] @maxima.lv	Nosaukums: KC#30_15.07.2023-31.07.2023__Akcijas saskaņošanas template.xlsx

		Saņēmējs: (*) [C] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 1]	Pielikums: 2023_Akcijas saskaņošanas template.xlsx (sk. attēlu) Saturs: Labdien, (*) [C]! Pielikumā nosūtu saskaņošanai datus par tirdzniecības veicināšanas akciju (turpmāk – akcija), kas balstīta uz mūsu iepriekš apspriesto akcijas cenu. (* MS Excel tabula; KN) LŪDZU, FAILĀ OBLIGĀTI AIZPILDĪT JĀ/NĒ, PAR AKCIJAS APSTIPRINĀŠANU!! MAXIMA Latvija SIA ir mainīta akciju saskaņošanas kārtība ar mērķi nodrošināt atbilstību normatīvajam regulējumam un veicināt informācijas pārredzamību. Lūdzu, sekojiet zemāk norādītajai instrukcijai. Paldies par Jūsu atsaucību un sadarbību! INSTRUKCIJA: 1. Lūdzu, iepazīstieties ar pievienoto informāciju, pārbaudiet datu korektumu un ziņojiet par pamanītām neatbilstībām, atbildot uz šo e-pastu. 2. Lūdzu, pieņemiet lēmumu par dalību akcijā līdz šīs nedēļas piektdienai (līdz darba dienas beigām). Vēlāk saņemti apstiprinājumi, netiks ņemti vērā. 3. Ja Jums ir jautājumi par kolonnā “Gaidāmais Akcijas daudzums, gab.” norādīto preču daudzumu, lūdzu, sazinieties ar MAXIMA Latvija Piegādes tīklu pa e-pastu promo.info@maxima.lv. 4. Akcijas apstiprinājumu nedrīkst nosūtīt pa daļām. Pievienotā failā norādītam akciju periodam ir pieļaujams viens akciju apstiprinājums (viens fails, nosūtīts vienā e-pastā). 5. Tās pozīcijas, kuras nepiekrīti iekļaut akcijā vai kuru gaidāmo akcijas preču daudzuma aplēsei nepiekrītat, lūdzu, izdzēsiet no faila (failā saglabātas tikai rindas par apstiprinātajām akcijām). 6. Lūdzu, ņemiet vērā, ka ir pieļaujamas tikai viena veida izmaiņas pievienotajā failā, veicot akcijas apstiprinājumu, proti, var tikt dzēstas rindas. Citas izmaiņas, veicot akcijas apstiprinājumu, nav pieļaujamas. Lūdzu, ņemiet vērā, ka pretēji augstāk izklāstiem principiem modificēti saskaņojumi var netikt pieņemti. Ar cieņu, (*) [J]
--	--	---	---

			(*) (*) “MAXIMA Latvija” SIA Maskavas iela 257, Rīga, LV-1019 Latvija / Latvia Tālr. / phone: +371 (*) E - pasts / e-mail: (*) [J] @maxima.lv
34	08.08.2023. 09.14	Nosūtītājs: (*) [B] @maxima.lv Saņēmējs: (*) [K] @maxima.lv Kopija: (*) [L] @maxima.lv	Nosaukums: FW: Par cenu izmaiņām Saturs: Margarita (*) [K], Sūtu tev notikumu attīstību ar (*) [Piegādātājs Nr. 1]... (*) [Piegādātājs Nr. 1] iesūta cenu palielinājumu no 01.09.2023. <i>[ar šo pārsūtīta (*) [Piegādātājs Nr. 1] 21.03.2023. vēstule par DIO ietekmi uz cenām un MS Excel tabulas ar jaunajām cenām]</i> Ar (*) [Piegādātājs Nr. 1] (*) ir mazliet savādāk, jo neesam vēl palielinājuši cenu, kuru viņi plānoja palielināt no 01.09.2022. (*) [Piegādātājs Nr. 1] turpina piegādes. (*) [B]
35	08.08.2023. 09.15	Nosūtītājs: (*) [B] @maxima.lv Saņēmējs: (*) [K] @maxima.lv Kopija: (*) [L] @maxima.lv	Nosaukums: FW: Par cenu izmaiņām Pielikumā: (*) [Piegādātājs Nr. 1] 27.06.2023. e-pasta vēstule Saturs: (*) [Piegādātājs Nr. 1] iesūta info, ka bloķē mums (*) [Piegādātājs Nr. 1] (*) piegādes (līdz ar to nav problēma, ka izslēdzām šo pozīciju no sortimenta) (*) [B]
36	08.08.2023. 09.33	Nosūtītājs: (*) [L] @maxima.lv Saņēmējs: (*) [K] @maxima.lv	Nosaukums: Sagatave (*) [Piegādātājs Nr. 1] Saturs: Sveika, Zemāk sagatave (*) [Piegādātājs Nr. 1]. Pārsūtīšu vēl mūsu viņiem izsūtīto piedāvājumu.

		Kopija: (*) [B] @maxima.lv	<i>Labdien,</i> <i>Vēlamies pateikties par tikšanos, dialogu un risinājumu meklēšanu sadarbības turpināšanai. Tomērt, vēlamies atgādināt, ka uz doto brīdi vienošanos par iepirkuma cenām turpmākai sadarbībai neesam panākuši. Tādejādi, vēlamies informēt, ja līdz 05.09.2023 vienošanos par jaunajām iepirkuma cenām joprojām nebūsim panākuši, atbilstoši piegādes līguma Nr. R501-23.12.2016.) 4.2.punktam pārtrauksim preču pasūtījumus precēm par kurām vienošanās nebūs panākta.</i> <i>Tanī pat laikā esam atvērti pārrunas turpināt. Gaidam jūsu atbildi, redzējumu un piedāvājumu, lai varam virzīties uz priekšu un nonākt pie abpusēji izdevīgas sadarbības turpināšanas.</i>
37	08.08.2023. 12.13	Nosūtītājs: (*) [K] @maxima.lv Saņēmējs: (*) [L] @maxima.lv Kopija: (*) [B] @maxima.lv; (*) [M] @maxima.lv; (*) [N] @maxima.lv	Nosaukums: Sagatave (*) [Piegādātājs Nr. 1] Saturs: (*) [L], šis ir ļoti labi uzrakstīts paziņojums par izņemšanu no sortimenta. Es tikai nedaudz palaboju kļūdas un stilu. Pievērs uzmanību zaļam tekstam – no (*) [B] teikt sapratu, ka (*) [Piegādātājs Nr. 1] šobrīd iepauzē; ja tas neatbilst patiesībai, tad šī teksta daļa jākorrigē. Saglabāju ar dzelteno iezīmēto tekstu, kā bija oriģinālā. (*) [K] <i>Labdien!</i> <i>Vēlamies pateikties par tikšanos, dialogu un risinājumu meklēšanu attiecībā uz abpusēji izdevīgām preču iepirkuma cenām tālākai sadarbībai.</i> <i>Tomēr nākas secināt, ka uz doto brīdi vienošanos par iepirkuma cenām, kuras ierosinājām pārskatīt (sk. MAXIMA Latvija 05.07.2023. e - pastu), neesam panākuši un pārrunu intensitāte ir samazinājusies. Ar šo vēlamies Jūs savlaicīgi informēt, ka, ja līdz 05.09.2023. vienošanos par jaunajām iepirkuma cenām joprojām nebūsim panākuši, atbilstoši 01.12.2016. piegādes līguma Nr. R501-23.12.2016.-5 4.2.punktam Līguma darbība attiecībā uz tām Precēm, par kurām nav tikusi panākta vienošanās par cenu izmaiņām, būs uz laiku pārtraukta, proti, jauni pasūtījumi netiks veikti.</i> <i>Vienlaicīgi vēlamies apliecināt, ka esam ieinteresēti sadarbībā un atvērti turpmākām pārrunām. Gaidām atgriezenisko saiti no Jums un Jūsu situācijas redzējumu/piedāvājumu, lai</i>

			varam produktīvi virzīties uz priekšu pārrunu procesā, kura mērķis ir nonākt pie abpusēji izdevīga sadarbības risinājuma. Ar cieņu
38	08.08.2023. 15.34	Nosūtītājs: (*) [L] @maxima.lv Saņēmējs: (*) [K] @maxima.lv Kopija: (*) [B] @maxima.lv; (*) [M] @maxima.lv; (*) [N] @maxima.lv	Nosaukums: Sagatave (*) [Piegādātājs Nr. 1] Saturs: Paldies, (*) [K]! Viss pareizi, pauze no piegādātāja ir, attiecīgi komentārs par intensitātes samazināšanos vietā. (*) [L]
39	08.08.2023. 16.09	Nosūtītājs: (*) [C] @ (*).lv [Piegādātājs Nr. 1] Saņēmējs: [pasts]@maxima.lv; (*) [A] @maxima.lv; (*) [E] @maxima.lv; (*) [B] @maxima.lv; (*) [H] @maxima.lv Kopija: (*) [G] @ (*).lv [Piegādātājs Nr. 1]; (*) [F] @ (*).lv [Piegādātājs Nr. 1]	Nosaukums: RE: Par iepirkuma cenām Pielikums: 04.08.2023. vēstule Nr. (*)-23-2.2/23 Saturs: Labdien, Lūgums iepazīties ar pielikumā esošo vēstuli saistībā ar 2023. gada 21. marta preču cenu izmaiņu priekšlikumu. Ar cieņu, (*) [C] (*) [Piegādātājs Nr. 1] (*) Tālr.: +371 (*) (*) [C] @ (*).lv [Piegādātājs Nr. 1]
40	08.08.2023. 16.12.	Nosūtītājs: [pasts] @maxima.lv Saņēmējs: (*) [F] @ (*).lv [Piegādātājs Nr. 1] Kopija:	Nosaukums: RE: Par cenu izmaiņām Saturs: Labdien! Vēlamies pateikties par tikšanos, dialogu un risinājumu meklēšanu attiecībā uz abpusēji

		(*) [C] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 1]; (*) [G] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 1]; (*) [E] @maxima.lv; (*) [B] @maxima.lv; (*) [H] @maxima.lv	izdevīgām preču iepirkuma cenām tālākai sadarbībai. Tomēr nākas secināt, ka uz doto brīdi vienošanos par iepirkuma cenām, kuras ierosinājām pārskatīt (sk. MAXIMA Latvija 05.07.2023. e - pastu), neesam panākuši un pārrunu intensitāte ir samazinājusies. Ar šo vēlamies Jūs savlaicīgi informēt, ka, ja līdz 06.09.2023. vienošanos par jaunajām iepirkuma cenām joprojām nebūsim panākuši, atbilstoši 01.12.2016. piegādes līguma Nr. R501-23.12.2016.-5 4.2.punktam Līguma darbība attiecībā uz tām Precēm, par kurām nav tikusi panākta vienošanās par cenu izmaiņām, būs uz laiku pārtraukta, proti, jauni pasūtījumi netiks veikti. Vienlaicīgi vēlamies apliecināt, ka esam ieinteresēti sadarbībā un atvērti turpmākām pārrunām. Gaidām atgriezenisko saiti no Jums un Jūsu situācijas redzējumu/piedāvājumu, lai varam produktīvi virzīties uz priekšu pārrunu procesā, kuru mērķis ir nonākt pie abpusēji izdevīga sadarbības risinājuma. Ar cieņu / Best regards, (*) [A] (*) MAXIMA Latvija SIA Maskavas iela 257, Rīga LV-1019 Latvija / Latvia E - pasts / e-mail: [pasts]@maxima.lv
--	--	--	--

Pielikums Nr. 2

Nr.p. k.	Datums un laiks	Nosūtītājs/saņēmējs	Nosaukums un saturs
1.	18.08.2023. 09.17	Nosūtītājs: [pasts] @maxima.lv Saņēmējs: (*) [C] @ (*).lv [Piegādātājs Nr. 1] Kopija: (*) [G] @ (*).lv [Piegādātājs Nr. 1]; (*) [F] @ (*).lv [Piegādātājs Nr. 1]; (*) [E] @maxima.lv	Nosaukums: RE:Par iepirkuma cenām Saturs: Labdien! Esam saņēmuši Jūsu 08.08.2023. vēstuli Nr. (*)-23-2.2/23 Par 2023. gada 21. marta preču cenu izmaiņu priekšlikumu, kurā jūs norādiat, ka neesat saņēmuši "MAXIMA Latvija" SIA (turpmāk – Maxima) atbildi uz Jūsu 21.03.2023. priekšlikumu par cenu paaugstināšanu no 01.09.2023., ka novērtējat Maxima rīcību kā ļaunprātīgu, jo Maxima novēloti vedot ilgstošas, neargumentētas diskusijas par preču cenu izmaiņām, kā arī, ka gaidāt uzaicinājumu uz atkārtotu tikšanos kopīga risinājuma rašanai. Attiecībā uz atbildi uz Jūsu 21.03.2023. cenu paaugstināšanas priekšlikumu, vairākkārt mutvārdu komunikācijā esam norādījuši, ka nepiekrītam ierosinātajai cenu pacelšanai. Kā jau pārrunu laikā norādījām, sadzirdam Jūsu argumentus par DIO izmaksu kāpumu, taču DIO izmaksas nav vienīgais faktors, kas ietekmē preces cenu. Savukārt, mēs tirgū novērojam citu izmaksu kritumu, kas arī būtiski ietekmē produktu cenu, un šādos apstākļos cenas pieaugumam nevaram piekrist. Lai viestu skaidrību šajā jautājumā, norādām, ka Maxima nav pieņemams Jūsu 21.03.2023. cenu paaugstināšanas priekšlikums iepriekšminēto argumentu dēļ. Maxima, ierosinot cenu samazinājumu 05.07.2023., uzsāka jaunu pārrunu procesu par iepirkuma cenu samazinājumu. Mūsu ieskatā iepirkuma cenu samazinājums Jūsu produktiem ir pamatots ar transporta un energoresursu izmaksu kritumu tirgū attiecībā pret pagājušā gada attiecīgu periodu, kā arī produktu konkurētspējas rezultātiem attiecīgo preču kategoriju kontekstā. Apliecinām no savas puses, ka esam gatavi strādāt pie risinājuma, diskutēt un vienoties par abpusēji pieņemamām iepirkuma cenām Jūsu produktiem. Augstu novērtējam Jūsu izteikto gatavību tikties un pārrunāt ekonomiskiem apstākļiem saprātīgu vienošanos. Piedāvājam šādus, pie mums birojā, tikšanās laikus un datumus: 23.08 , 12:00; 25.08 , 11:00 ; 13:00 ; 15:00;

			Ar cieņu / Best regards, (*) [A] (*) MAXIMA Latvija SIA Maskavas iela 257, Rīga LV-1019 Latvija / Latvia E - pasts / e-mail: [pasts]@maxima.lv
2.	28.08.2023. 12.18	Nosūtītājs: (*) [C] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 1] Saņēmējs: [pasts] @maxima.lv; (*) [E] @maxima.lv; Kopija: (*) [G] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 1]; (*) [F] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 1]	Nosaukums: RE:Par iepirkuma cenām Saturs: Labdien, Atsaucoties uz jūsu argumentāciju saistībā ar citiem faktoriem, kas ietekmē preces cenu, esam veikuši detalizētu izmaksu aprēķinu, kas uzskatāmi norāda mūsu izmaksu izmaiņas pēdējā gada laikā. Lūgums iepazīties ar izmaksu izmaiņu aprēķinu (skatīt tabulu zemāk), kas norāda, ka, kopš mūsu cenu pacelšanu priekšlikuma iesniegšanas līdz šī gada jūlija beigām, mūsu ražošanas izmaksas ir pieaugušas par (*) %. Tādēļ uzskatām, ka mūsu 2023. gada 21. martā sniegtais priekšlikums par cenu paaugstināšanu no 2023. gada 1. septembra saistībā ar DIO apsaimniekošanas maksu kāpumu vēl joprojām ir adekvāts un ekonomiski pamatots. (* MS Excel tabula; KN) Kā minējāt, jūsu ieskatā iepirkuma cenu samazinājums mūsu produktiem ir pamatots ar transporta un energoresursu izmaksu kritumu tirgū, tomēr mūsu aprēķini norāda, ka, piemēram, elektroenerģijas izmaksas nav kritušas, bet pat kāpušas, dēļ tā, ka kopš šī gada aprīļa vairs nav Valsts kompensāciju elektroenerģijas tīkla pakalpojuma un obligātā iepirkuma komponentes (OIK) maksai. Savukārt ar transporta pakalpojuma sniedzēju ir noslēgta izdevīga ilgtermiņa vienošanās, kura palikusi nemainīga, jo degvielas izmaksas nav vienīgais izmaksu veicinošais faktors. Lai turpmākās sarunas būtu jēgpilnākas, lūdzam arī jums sagatavot ekonomisku pamatojumu ar aprēķiniem, uz kuriem balstīts jūsu pieprasītais cenu samazinājums (*) [Piegādātājs Nr. 1] produkcijai. Atvainojamies, diemžēl Jūsu piedāvātajos datumos un laikos mēs nevarējām pie jums ierasties. Lūgums rast iespēju tikties, piedāvājot tikšanās laikus sākot ar 2023.gada 5.septembri. Ar cieņu, (*) [C] (*) [Piegādātājs Nr. 1]

			(*) Tālrunis: +371 (*) (*) [C] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 1]
3.	19.09.2023. 21.28	Nosūtītājs: [pasts] @maxima.lv Saņēmējs: (*) [C] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 1] Kopija: (*) [G] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 1]; (*) [F] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 1]; (*) [E] @maxima.lv	Nosaukums: RE:Par iepirkuma cenām Saturs: Labdien, Pateicamies par atklātību un jūsu detalizēto izmaksu izmaiņu izklāstu iepirkuma cenu pieauguma pamatojumam. Pieņemam to zināšanai, taču nevaram objektīvi pārbaudīt ne tajā norādīto izmaksu īpatnību, ne pieauguma apmēru, tādēļ tālākus komentārus par Jūsu aprēķinu nesniedzam. Attiecībā uz Jūsu lūgumu norādīt ekonomisku pamatojumu pieprasītajam cenu samazinājumam norādām, ka mūsu cenu samazinājuma pieprasījums pamatots ar publiski pieejamiem datiem par energoresursu cenu kritumu, kā arī mūsu novērojumiem par tirgus tendencēm attiecībā uz transporta pakalpojumu izmaksu kritumu, iepirkuma cenu tendencēm un līmeni attiecīgajās preču kategorijās, kā arī Jūsu produktu iepirkuma cenu konkurētspējas rezultātiem attiecīgo preču kategorijās. Šo iemeslu dēļ, precīzus aprēķinus nevaram Jums iesniegt, jo ziņas par citu piegādātāju preču un pakalpojumu cenām ir konfidencialas un to sniegšana Jums varētu tikt uzskatīta par Konkurences likuma un Maxima noslēgto līgumu pārkāpumu. Esam sadzirdējuši Jūsu argumentus un atkārtoti izvērtējam Jūsu produktu konkurētspējas rezultātus attiecīgo preču kategoriju kontekstā; saskatām iespēju kompromisa risinājumam attiecībā uz Jūsu produktu iepirkuma cenām, kuru pievienojam pielikumā šim e - pastam. Aicinām Jūs izskatīt to un sniegt atgriezenisko saiti! Atkārtoti vēlamies apliecināt, ka esam ieinteresēti sadarbībā un atvērti turpmākām pārrunām. Gaidīsim no Jums atgriezenisko saiti par iepirkuma cenu piedāvājumu pielikumā. Ar cieņu / Best regards, (*) [A] (*) MAXIMA Latvija SIA Maskavas iela 257, Rīga LV-1019 Latvija / Latvia E - pasts / e-mail: [pasts]@maxima.lv

4	27.09.2023. 11.12	Nosūtītājs: (*) [B] @maxima.lv Saņēmējs: (*) [L] @maxima.lv Kopija: (*) [H] @maxima.lv; (*) [E] @maxima.lv	Nosaukums: (*) [Piegādātājs Nr. 1] Saturs: Sveiciens, Vai ir kāda virzība (*) [Piegādātājs Nr. 1] jautājumā? Iespējams ir atbilde? Cik ilgi gaidīsim? Nākošie soļi? Rimi, atkal pacēlies cenu (*) no (*) uz (*) Eur : Ar cieņu, / Best regards, (*) Attēls; IPI) (*) [B] (*) MAXIMA Latvija SIA Maskavas iela 257, Rīga, LV-1019, Latvija / Latvia Mobilais tālr. / mobile: +371 (*) E - pasts / e-mail: (*) [B] @maxima.lv;
5	27.09.2023. 11.20	Nosūtītājs: (*) [L] @maxima.lv Saņēmējs: (*) [B] @maxima.lv; Kopija: (*) [H] @maxima.lv; (*) [E] @maxima.lv	Nosaukums: RE: (*) [Piegādātājs Nr. 1] Saturs: Sveiks, Virzības nav pēc mūsu pēdējās vēstules. Atbildes nav. Piedāvāju vairs negaidīt un izsūtīt šodien vēstuli, par sadarbības pārtraukšanu, ņemot vērā, ka līdz šim vienošanos neesam panākuši. (*) [L]
6	27.09.2023. 12.53	Nosūtītājs: (*) [B] @maxima.lv; Saņēmējs: (*) [L] @maxima.lv	Nosaukums: RE: (*) [Piegādātājs Nr. 1] Saturs: Kāds mums tagad ir process šajā jautājumā?

		Kopija: (*) [H] @maxima.lv; (*) [E] @maxima.lv	Kurš sūta vēstuli piegādātājam? Saskaņošana ar (*) [A]? (*) [B]
7	27.09.2023. 15.21	Nosūtītājs: (*) [L] @maxima.lv Saņēmējs: (*) [B] @maxima.lv; (*) [H] @maxima.lv; (*) [E] @maxima.lv	Nosaukums: RE: (*) [Piegādātājs Nr. 1] Saturs: Čau, Vēstule sagatavota. Izsūtīšu no (*) epasta. Gribētu izsūtīt jau šodien, norādot ka ar 03.10.2023 pārtrauksim preču iepirkumus. (*) [H] ok ar 03.10. @ (*) [B] kā Tev. Pieļauju, ka akciju nav, līdz ar to arī der?! Vēstules teksts zemāk (sagatavots ar (*) [K]). Varu sūtīt ka ar 03.10? (*) [L] <i>Labdien!</i> <i>Diemžēl nākas secināt, ka neesam spējuši panākt vienošanos par iepirkuma cenām atbilstoši 2023. gada 5.jūlija MAXIMA Latvija SIA cenu pārskatīšanas piedāvājumam. Kā jau brīdinājām 2023. gada 8.augusta e - pastā, ja vienošanos par jaunajām iepirkuma cenām nepanāksim piegādes līgumā noteiktā termiņā, tad atbilstoši piegādes līguma 4.2. punkta noteikumiem attiecībā uz precēm, par kurām nav tikusi panākta vienošanās par cenu izmaiņām, līguma darbība būs uz laiku pārtraukta. Informējam, ka no 2023.gada 3. Oktobra MAXIMA Latvija SIA pārtrauc preču pasūtīšanu attiecībā uz e - pasta pielikumā uzskaitītajām precēm.</i> <i>Izsakām nožēlu, ka jāpieņem šāds lēmums, taču, lai saglabātu MAXIMA Latvija SIA konkurētspēju, nevaram turpināt iepirkumus uz līdzšinējiem noteikumiem. Tāpat vēlamies uzsvērt, ka esam ieinteresēti Jūsu preču tirdzniecībā Maxima veikalos pie abpusēji izdevīgiem nosacījumiem.</i>
8	02.10.2023. 08.30	Nosūtītājs: (*) [B] @maxima.lv Saņēmējs: (*) [L] @maxima.lv;	Nosaukums: RE: (*) [Piegādātājs Nr. 1] Saturs: Labrīt, Akciju nav, nekādu aktivitāšu nav ... ja juristi saka ok – tad varam sūtīt.

		(*) [H] @maxima.lv; (*) [E] @maxima.lv;	(*) [B]
9	02.10.2023. 08.32	Nosūtītājs: (*) [H] @maxima.lv Saņēmējs: (*) [B] @maxima.lv; (*) [L] @maxima.lv; (*) [E] @maxima.lv	Nosaukums: RE: (*) [Piegādātājs Nr. 1] Saturs: Labrīt, Tad liekam ZB šodien ar rītdienu visi? Ar cieņu, (*) [H] (*) (*) “MAXIMA Latvija” SIA Maskavas iela 257, Rīga, LV-1019 Latvija / Latvia Tālr. / phone: +371 (*) E - pasts / e-mail: (*) [H] @maxima.lv
10	02.10.2023. 08.33	Nosūtītājs: (*) [B] @maxima.lv Saņēmējs: (*) [L] @maxima.lv; (*) [H] @maxima.lv; (*) [E] @maxima.lv	Nosaukums: RE: (*) [Piegādātājs Nr. 1] Saturs: Es vēl iedomājos – vai pareizi ir pārtraukt līgumu? Vai tikai izslēdzam no sortimenta? Lai pēc mēneša nav jāslēdz jauns līgums, kas atkal var paņemt mēnešus (*) [B]
11	02.10.2023. 09.00	Nosūtītājs: (*) [L] @maxima.lv Saņēmējs: (*) [B] @maxima.lv; (*) [H] @maxima.lv; (*) [E] @maxima.lv	Nosaukums: RE: (*) [Piegādātājs Nr. 1] Saturs: Es par “izslēdzam no sortimenta”. (*) [L]
12	02.10.2023. 09.26	Nosūtītājs: (*) [E] @maxima.lv	Nosaukums: RE: (*) [Piegādātājs Nr. 1]

		Saņēmējs: (*) [B] @maxima.lv; (*) [L] @maxima.lv; (*) [H] @maxima.lv;	Saturs: Piekrītu, līgums lai paliek spēkā. Ar cieņu / Kind regards, (*) [E] (*) (*) “MAXIMA Latvija” SIA Maskavas iela 257 (b/c AKROPOLE), Rīga, LV-1019, Latvija / Latvia Mobilais tālr. / mobile: +371 (*) E - pasts / e-mail : (*) [E] @maxima.lv
13	02.10.2023. 13.30	Nosūtītājs: [pasts] @maxima.lv Saņēmējs: (*) [C] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 1]; (*) [F] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 1] Kopija: (*) [G] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 1]; (*) [E] @maxima.lv; (*) [B] @maxima.lv; (*) [L] @maxima.lv; (*) [H] @maxima.lv	Nosaukums: Par iepirkuma cenām Pielikumā: (*) [Piegādātājs Nr 1]_sort.xlsl (sk. attēlā) Saturs: Labdien, Diemžēl nākas secināt, ka neesam spējuši panākt vienošanos par iepirkuma cenām atbilstoši 2023. gada 5.jūlija MAXIMA Latvija SIA cenu pārskatīšanas piedāvājumam. Kā jau brīdinājām 2023. gada 8. augusta e-pastā, ja vienošanos par kompromisa piedāvājumu nepanāksim piegādes līgumā noteiktā termiņā, tad atbilstoši piegādes līguma 4.2. punkta noteikumiem attiecībā uz precēm, par kurām nav tikusi panākta vienošanās par cenu izmaiņām, preču pasūtīšana tiks pārtraukta. Informējam, ka no 2023.gada 03. Oktobra MAXIMA Latvija SIA pārtrauc preču pasūtīšanu attiecībā uz e-pasta pielikumā uzskaitītajām precēm. (*) MS Excel tabula; KN) Izsakām nožēlu, ka jāpieņem šāds lēmums, taču, lai saglabātu MAXIMA Latvija SIA konkurētspēju, nevaram turpināt iepirkumus uz līdzšinējiem noteikumiem. Tāpat vēlamies uzsvērt, ka esam ieinteresēti Jūsu preču tirdzniecībā Maxima veikalos pie abpusēji izdevīgiem nosacījumiem.

			Ar cieņu / Best regards, (*) [A] (*) MAXIMA Latvija SIA Maskavas iela 257, Rīga LV-1019 Latvija / Latvia E - pasts / e-mail: [pasts]@maxima.lv
14	02.10.2023. 16.04	Nosūtītājs: (*) [C] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 1] Saņēmējs: [pasts] @maxima.lv; (*) [E] @maxima.lv Kopija: (*) [G] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 1]; (*) [F] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 1]	Nosaukums: RE:Par iepirkuma cenām Saturs: Labdien, Iepazīstoties ar jūsu piedāvātajām cenu izmaiņām, kuras sūtījāt šī gada 19. septembrī, piekrītam un ar 2023. gada 4. oktobri apstiprinām cenu izmaiņas (*) un visiem (*) kategorijas produktiem (skatīt pielikumu ar nosaukumu “(*) [Piegādātājs Nr. 1] <i>iepirkuma cenu maiņa 04.10.2023 APSTIPRINĀTS</i>”). Tomēr (*) kategorijā nevaram piekāpties, jo jūsu pieprasītais (*) produkcijas cenu līmenis ir gaužām zems, kas padarītu mūsu biznesu neilgtspējīgu šādu cenu apstiprināšanas gadījumā. Vēlamies vērst uzmanību uz iepriekš izklāstīto mūsu izmaksu pieaugumu 2023. gadā, kas sastāda (*) % (skatīt klāt pievienoto e - pasta korespondenci). Tādēļ mūsu 2023. gada 21. martā iesniegtais cenu izmaiņu priekšlikums (*) kategorijas produktiem paliek spēkā (skatīt pielikumu ar nosaukumu “(*) <i>iepirkuma cenu maiņa 01.09.2023</i>”). Jebkurā gadījumā mēs saprotam arī jūsu iniciatīvu padarīt (*) produkciju pieejamāku Latvijas iedzīvotājiem, šajos visnotaļ sarežģītajos ekonomiskajos apstākļos, kad Latvijas iedzīvotāju reālā pirktspēja tupina krist visstraujāk ES dalībvalstu vidū. Mēs esam gatavi no savas puses uzlabot Maxima nosacījumus kopējā mērķa labā, bet pie nosacījuma, ka mūsu ieguldījums Maxima nosacījumu uzlabošanai tiks kompensēts caur apgrozījuma pieaugumu. Citiem vārdiem sakot, tas nozīmē, ka esam ar mieru samazināt savu peļņas normas %, bet šī samazinājuma radītais iztrūkums ir jākompensē ar apgrozījuma izaugsmi. Tādēļ mūsu kompromisa piedāvājumu varam nosaukt par “Izaugsmes stratēģijas” ieviešanu (*) [Piegādātājs Nr. 1] un Maxima savstarpējai sadarbībai, sākot ar 2023. gada 4. ceturksni. (*) [Piegādātājs Nr. 1] un Maxima “Izaugsmes stratēģijas” stūrakmeņi: 1. Apstiprinātas cenas a. (*) un (*) apstiprinātās cenas, klāt pievienotais dokuments “(*) <i>iepirkuma cenu maiņa 04.10.2023 APSTIPRINĀTS</i>” b. Apstiprinātas (*) produkcijas cenas, kā 2023. gada 21. marta piedāvājumā, klāt pievienotais dokuments “(*) <i>iepirkuma cenu maiņa 01.09.2023</i>”

			2. Jaudīgs (*) kategorijai, gan (*) ar atbilstošu mārketinga investīciju programmu, skatīt klāt pievienoto dokumentu “(*) 2023 2024” a. 2023. gada 4. ceturksnim b. 2024. gadam 3. Apgrozījuma mērķi un mērķu sasniegšanai nepieciešamo (*) [Piegādātājs Nr. 1] (*) atkarībā no mērķu sasniegšanas rezultātiem: a. 2023. gada 4. ceturksnis (*) Tabula; KN) b. 2024.gads (*) Tabula; KN) c. Mārketinga investīcijas > (*) EUR d. Piedāvātās (*) [Piegādātājs Nr. 1] kopējās investīcijas, sākot ar 2023. gada 4. ceturkni līdz 2024. gada beigām, kas sasniegs tuvu (*) EUR 4. Vēlamies pievērst uzmanību, ka (*) [Piegādātājs Nr. 1] ambīcijas “Izaugsmes stratēģijas” ietvaros, nozīmē, ne tikai apgrozījuma izaugsmi Latvijas tirgū, bet arī ģeogrāfisko ekspansiju. Tādēļ esam gatavi vienoties par Baltijas līgumu ar Maxima tīklu un kopējo Baltijas apjomu ieskaitīt apgrozījuma mērķu sasniegšanai. Ceram, ka mūsu piedāvājums jums šķitīs saistošs un interesants un būsīm ļoti ieinteresēti detaļas izrunāt tikšanās laikā. Piedāvājam sekojošus datumus: 04.10., 09.10. un 10.10. Dodiet ziņu par jums pieņemamāko dienu. Ar cieņu, (*) [C] (*) [Piegādātājs Nr. 1] (*) Tālr.: +371 (*) (*) [C] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 1]
15	10.10.2023. 08.36	Nosūtītājs: [pasts] @maxima.lv Saņēmējs: (*) [C] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 1] Kopija:	Nosaukums: b/n Saturs: Sveiks (*) [C], Atsaucoties uz mūsu telefona sarunu apstiprinu tikšanos pie mums birojā rītdien, 11.10.2023 plkst. 13:00.

		(*) [G] @ (*).lv [Piegādātājs Nr. 1]; (*) [F] @ (*).lv [Piegādātājs Nr. 1]; (*) [E] @maxima.lv; (*) [A] @maxima.lv	Ar cieņu / Best regards, (*) [L] (*) MAXIMA Latvija SIA Maskavas iela 257, Rīga LV-1019 Latvija / Latvia Mobilais tālr. / mobile: +371 (*) E - pasts / e-mail: [pasts]@maxima.lv
16	11.10.2023. 21.27	Nosūtītājs: [pasts] @maxima.lv Saņēmējs: (*) [C] @ (*).lv [Piegādātājs Nr. 1]; (*) [G] @ (*).lv [Piegādātājs Nr. 1]; (*) [F] @ (*).lv [Piegādātājs Nr. 1] Kopija: (*) [E] @maxima.lv; (*) [A] @maxima.lv; (*) [B] @maxima.lv; (*) [H] @maxima.lv	Nosaukums: RE: Par iepirkuma cenām Saturs: Sveiki, Pateicamies par šodienas tikšanos. Pievienoju pielikumā (*) jaunās iepirkuma cenas par kurām esam panākuši vienošanos. Preču pasūtījumus varēsim atsākt ar 13.10.2023. Tāpat, atsaucoties uz tikšanās laikā pārrunāto, otrajā pielikumā iesūtu mūsu kompromisa piedāvājumu jaunajām iepirkuma cenām (*) kategorijā. Papildināju ar aprēķiniem pārejai sadarbībai uz (gan (*) gan (*)). Lūdu izskatiet un droši zvaniet ja kādi jautājumi par aprēķiniem. Kā vienojāmies, sagaidām Jūsu atbildi par (*) kategorijas iepirkuma cenām līdz nākamajai trešdienai (18.10.2023). Ar cieņu / Best regards, (*) [L] (*) MAXIMA Latvija SIA Maskavas iela 257, Rīga LV-1019 Latvija / Latvia Mobilais tālr. / mobile: +371 (*) E - pasts / e-mail: [pasts]@maxima.lv
17	18.10.2023. 16.30	Nosūtītājs: (*) [C] @ (*).lv [Piegādātājs Nr. 1] Saņēmējs: [pasts] @maxima.lv;	Nosaukums: RE: Par iepirkuma cenām Saturs: Labdien,

		(*) [E] @maxima.lv; (*) [A] @maxima.lv; (*) [B] @maxima.lv Kopija: (*) [G] @ (*).lv [Piegādātājs Nr. 1]; (*) [F] @ (*).lv [Piegādātājs Nr. 1]	Pielikumā nosūtām mūsu kompromisa piedāvājumu jaunajām (*) iepirkumu cenām. Atgādinām, ka šīs cenas aktuālas līdz 2024.gada 29.februārim, pēc kura klāt nāks papildus (*) EUR apmērā uz (*). Kā arī, pielikumā atjaunots Promo plāns, kur norādīts (*), ievērojot “omnibusa” principu. Šis grafiks sastāv no (*), tai skaitā (*) un (*) piedāvājumi, kas kopā sastādītu (*) EUR marketinga investīcijas. Tāpat esam gatavi papildus investēt (*) EUR Promo kampaņās, kā dažādas multipakas un “(*)” akcija. Ar cieņu, (*) [C] (*) [Piegādātājs Nr. 1] (*) Tālr.: +371 (*) (*) [C] @ (*).lv [Piegādātājs Nr. 1]
18	23.10.2023. 09.41	Nosūtītājs: (*) [B] @maxima.lv Saņēmējs: (*) [L] @maxima.lv; (*) [E] @maxima.lv	Nosaukums: FW: Par iepirkuma cenām (*) [Piegādātājs Nr. 1] Saturs: Labrīt, Ko darām ar (*) [Piegādātājs Nr. 1]? 3 nedēļas jau nobloķēti iepirkumi. Šonedēļ ir sortimenta izmaiņu rīkojums... Izslēdzam arī (*) [Piegādātājs Nr. 1]? Veicam izmaiņas planogrammās? Vai tomēr varam vienoties un neveicam izmaiņas? (*) [B]
19	27.10.2023. 16.09	Nosūtītājs: (*) [C] @ (*).lv [Piegādātājs Nr. 1] Saņēmējs: [pasts] @maxima.lv; (*) [E] @maxima.lv; (*) [A] @maxima.lv; (*) [B] @maxima.lv; (*) [H] @maxima.lv Kopija: (*) [G] @ (*).lv [Piegādātājs Nr. 1]; (*) [F] @ (*).lv [Piegādātājs Nr. 1]	Nosaukums: RE: Par iepirkuma cenām Saturs: Labdien, Atsaucoties uz jūsu lūgumu veikt vēl papildus pēdējos uzlabojumus (*) [Piegādātājs Nr. 1] iepirkuma cenām, kas mums izmaksās vairāk kā (*) EUR, nosūtām gala kompromisa piedāvājumu jaunajām (*) iepirkumu cenām (skatīt pielikumu ar nosaukumu “(*) <i>iepirkuma cenas 27 10 2023</i> ”), kas var būt aktuālas pie šādiem nosacījumiem: - Tiek (*) (skatīt pielikumu ar nosaukumu “(*) <i>2023 2024 27 10 2023</i> ”): o (*), o (*), o (*)

			- (*) (skatīt pielikumu ar nosaukumu “(*)2023 2024 27 10 2023”); - (*) - Šīs cenas aktuālas līdz nākošajai (*) kāpumam, pēc kura klāt nāks papildus (*) EUR apmērā uz (*). Līdz ar to, no Maxima puses tiks apstiprināts cenu kāpums līdz ar (*) celšanu, kas būs ekvivalents (*) izmaiņām. - Kampaņas “(*)” un (*)” ir papildus piedāvājums, kurā esam gatavi investēt papildus (*) EUR, lai uzlabotu (*) [Piegādātājs Nr. 1] un Maxima konkurētspēju un sadarbību. Aicinu vienoties par tālāku rīcības soļu realizēšanu, lai tiktu apstiprinātas un parakstītas jaunās iepirkuma cenas, rakstiski apstiprināti mūsu augstākminētie nosacījumi un tiktu atsākta (*) tirdzniecība Maxima tīklā. Ar cieņu, (*) [C] (*) [Piegādātājs Nr. 1] (*) Tālr.: +371 (*) (*) [C] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 1]
20	03.11.2023. 09.28	Nosūtītājs: [pasts] @maxima.lv Saņēmējs: (*) [C] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 1] Kopija: (*) [G] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 1]; (*) [F] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 1]; (*) [E] @maxima.lv (*) [A] @maxima.lv; (*) [B] @maxima.lv; (*) [H] @maxima.lv	Nosaukums: Par iepirkuma cenām Saturs: Labdien, Paldies par atjaunoto piedāvājumu. Piekrītam Jūsu piedāvātajām iepirkuma cenām (*) un (*) produkcijai. Vienlaikus, vēlamies norādīt, ka (*). Izvērstāki komentāri zemāk. - (*) (*) (*) (*) (*) - (*) - (*) (*) - (*)

		(*) - (*) (*) - Šīs cenas aktuālas līdz nākošajai (*) kāpumam, pēc kura klāt nāks papildus (*) EUR apmērā uz (*). Līdz ar to, no Maxima puses tiks apstiprināts cenu kāpums līdz ar (*) celšanu, kas būs ekvivalents (*) izmaiņām. Nevaram priekšlaicīgi apstiprināt cenu izmaiņas. Ja saskatīsiet nepieciešamību iniciēt cenu maiņu, jums ir tiesības iesūtīt cenu izmaiņu pieprasījumu atbilstoši piegādes līgumā atrunātajiem noteikumiem. - Kamapaņas “(*)” un “(*)” ir papildus piedāvājums, kurā esam gatavi investēt papildus (*) EUR, lai uzlabotu (*) [Piegādātājs Nr. 1] un Maxima konkurētspēju un sadarbību Kopumā papildus aktivitātēm esam atvērti. Vienlaikus, izrunājot abas piedāvātās kampaņas ar kolēģiem arī no citiem departamentiem, - kampaņā “(*)” saredzam vairākus riskus un lielu sarežģītību tās realizācijai, kampaņu “(*)” redzam kā realizējošu. Īsumā: - Piekrītam (*) iepirkuma cenām atbilstoši jūsu atjaunotajam iepirkuma cenu piedāvājumam; - Par (*) cenām jau vienojāties iepriekš; - Objektīvu iemeslu dēļ nevaram apstiprināt papildus nosacījumu izpildi jūsu prasītajā formā vai apmēra. Tālākie soļi: Gaidām jūsu lēmumu par iepirkuma cenu apstiprinājumu, ņemot vērā mūsu komentārus par papildus nosacījumiem. Iepirkuma cenu apstiprinājuma gadījumā, varam atsākt iepirkumus uz esošā piegādes līguma pamata. Vienlaikus, sagatavosim un iesūtīsim jums cenu aprēķinu un dokumentāciju pārejai uz (*) nosacījumiem. Ar cieņu / Best regards, (*) [L] (*) MAXIMA Latvija SIA Maskavas iela 257, Rīga LV-1019 Latvija / Latvia
--	--	---

			Mobilais tālr. / mobile: +371 (*) E - pasts / e-mail: [pasts]@maxima.lv
21	03.11.2023. 14.27	Nosūtītājs: (*) [C] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 1] Saņēmējs: [pasts] @maxima.lv	Nosaukums: RE: Par iepirkuma cenām Saturs: Labdien, Paldies par sagatavoto atbildi, to izskatīsim un tuvākajā laikā sniegsim atbildi. Ejot cauri jūsu sagatavotajiem (*), pamanīju, ka neesam šajā tabulā ievietojuši (*) (failā 12.rinda). Lūgums no savas puses papildināt ar jūsu (*) arī šai pozīcijai. Kā arī, lai varam pilnvērtīgāk izvērtēt jūsu piedāvājums, atsūtiet aktuālo Maximu veikalu sarakstu ar norādītiem (*) kategorijās. Ar cieņu, (*) [C] (*) [Piegādātājs Nr. 1] (*) Tālr.: +371 (*) (*) [C] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 1]
22	06.11.2023. 10.26	Nosūtītājs: (*) [C] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 1] Saņēmējs: [pasts] @maxima.lv	Nosaukums: RE: Par iepirkuma cenām Saturs: Labdien, Gaidām precizējumu par (*), lai process raitāk ritētu uz priekšu. Ar cieņu, (*) [C] (*) [Piegādātājs Nr. 1] (*) Tālr.: +371 (*) (*) [C] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 1]
23	06.11.2023. 11.26	Nosūtītājs: [pasts] @maxima.lv Saņēmējs: (*) [C] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 1]	Nosaukums: RE: Par iepirkuma cenām Saturs: Labdien, Pievienoju veikalu skaitu (*) pozīcijai.

			Veikalu skaits pielikumā norādīts visam (*) [Piegādātājs Nr. 1] sortimentam. Ņemot vērā procesā esošu veikalu Formatēšanas projektu visobjektīvākais lielums pēc kā vadīties ir veikalu skaits, to arī norādām. Ar cieņu / Best regards, (*) [L] (*) MAXIMA Latvija SIA Maskavas iela 257, Rīga LV-1019 Latvija / Latvia Mobilais tālr. / mobile: +371 (*) E - pasts / e-mail: [pasts]@maxima.lv
24	08.11.2023. 08.25	Nosūtītājs: [pasts] @maxima.lv Saņēmējs: (*) [C] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 1]	Nosaukums: RE: Par iepirkuma cenām Saturs: Labdien, Kad mēs varam gaidīt jūsu gala lēmumu par iepirkuma cenām (*)? Ar cieņu / Best regards, (*) [L] (*) MAXIMA Latvija SIA Maskavas iela 257, Rīga LV-1019 Latvija / Latvia Mobilais tālr. / mobile: +371 (*) E - pasts / e-mail: [pasts]@maxima.lv
25	08.11.2023. 16.08	Nosūtītājs: (*) [C] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 1] Saņēmējs: [pasts]@maxima.lv; (*) [E] @maxima.lv; (*) [A] @maxima.lv; (*) [B] @maxima.lv; (*) [H] @maxima.lv	Nosaukums: RE: Par iepirkuma cenām Saturs: Labdien, Esam izvērtējuši jūsu iespējas, kuras spējat realizēt, tādēļ mēs vēlamies vienoties par šādiem nosacījumiem, lai tiktu abpusēji apstiprinātas (*) cenu izmaiņas: - Tiek apstiprināts mūsu iesniegtais (*) (*)2023 2024 08 11 2023"). Par nobīdēm mūs laicīgi informējot;

		Kopija: (*) [G] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 1]; (*) [F] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 1]	- 2024.gadā realizēsiet vismaz (*), katram no šiem produktiem - (*), (*), (*), kā arī (*) zīmola akcijas; - 2024.gadā realizēsiet vismaz (*) un (*), pārējiem (*) ievērojot (*); - Tiek realizēti (*). Kā arī rodot iespēju uzlabot abu (*) līmeņus, tos ielistējot visos Maxima XX un XXX līmeņa veikalos un (*) ielistējot visos Maxima veikalos (skatīt pielikumu ar nosaukumu “(*)2023 2024 08 11 2023”); No jums sagaidām rakstisku apstiprinājumu par augstākminēto nosacījumu izpildi, cenu aprēķinu un visu nepieciešamo dokumentāciju (*) nosacījumiem, lai (*) spētu atgriezties Maxima veikalu plauktos jau uz Valsts svētkiem! Ar cieņu, (*) [C] (*) [Piegādātājs Nr. 1] (*) Tālr.: +371 (*) (*) [C] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 1]
26	08.11.2023. 16.40	Nosūtītājs: (*) [L] @maxima.lv Saņēmējs: (*) [B] @maxima.lv; (*) [H] @maxima.lv Kopija: (*) [E] @maxima.lv; (*) [A] @maxima.lv	Nosaukums: FW: Par iepirkuma cenām Saturs: Mums ir (*) [Piegādātājs Nr. 1] atbilde. @ (*) [B] un @ (*) [H] izskatiet un iedodāt komentārus par (*) pirmajā , otrajā un trešajā punktā. @ (*) [H] vai vari realizēt prasītos listinga uzlabojumus 3sku? Manuprāt, rakstiski mēs varam apstiprināt tikai cenas un listingus. (*) joprojam ir apstiprināms “teorētiski”. Palabojiet ja kļūdos. (*) [L]
27	08.11.2023. 17.02	Nosūtītājs: (*) [B] @maxima.lv Saņēmējs: (*) [L] @maxima.lv Kopija: (*) [E] @maxima.lv;	Nosaukums: RE: Par iepirkuma cenām Saturs: No manas puses – ok

		(*) [A] @maxima.lv; (*) [H] @maxima.lv	
28	08.11.2023. 17.09	Nosūtītājs: (*) [H] @maxima.lv Saņēmējs: (*) [B] @maxima.lv; (*) [E] @maxima.lv; (*) [A] @maxima.lv	Nosaukums: FW: Par iepirkuma cenām Saturs: Sveiks, - PROMO: o (*) 2024. gadā – OK; o (*) 2024. gadā – OK; o (*) arī OK, bet viņu grafikā (*) ir arī (*) – tas nav OK; - Sortiments: o (*) XX XXX – OK o (*) – visā tīklā – Nē, varam no (*) veikaliem (*) veikaliem (tas būtu (*)) o Bonus - mums (*) jāpadziļina sortiments – jāiekļauj formātos, lai varam (*) Ar cieņu, (*) [H] (*) (*) “MAXIMA Latvija” SIA Maskavas iela 257, Rīga, LV-1019 Latvija / Latvia Tālr. / phone: +371 (*) E - pasts / e-mail: (*) [H] @maxima.lv
29	09.11.2023. 17.40	Nosūtītājs: [pasts] @maxima.lv Saņēmējs: (*) [C] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 1] Kopija: (*) [G] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 1]; (*) [F] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 1]; (*) [E] @maxima.lv; (*) [A] @maxima.lv;	Nosaukums: FW: Par iepirkuma cenām Saturs: Labdien, Mūsu apstiprinājums un komentāri zemāk. Par (*): 1. (*) – (*). 2. (*) u.c. (*). - (*) 2024. gadā – (*);

		(*) [B] @maxima.lv; (*) [H] @maxima.lv	- (*) 2024. gadā – (*); - (*) – (*); - (*) – (*) Sortiments: (*). 1. (*) – (*). 2. (*): - (*) visos XX un XXX veikalos – (*); - (*) visos Maxima veikalos nav iespējas izvietot. Varam paplašināt listingu uz (*). - Papildus, (*) pozīcijas ieliksīm (*). Iepirkuma cenas apstiprinām. Kā jau minēju iepriekš, uz esošā līguma bāzes, atsākt iepirkumus varam nekavējoties (reāli jau nākamās nedēļas otrajā pusē). Dokumentāciju (*) sagatavosim un iesūfīsim tuvākajā laikā. No savas puses apstiprinām piedāvātās iepirkuma cenas un augstāk minētos nosacījumus, un esam gatavi atsākt sadarbību. Lūdzu sniedziet savu atbildi, vai piekrītat sadarbības atsākšanai, līdz 10.11.2023 darba dienas beigām. Ar cieņu / Best regards, (*) [L] (*) MAXIMA Latvija SIA Maskavas iela 257, Rīga LV-1019 Latvija / Latvia Mobilais tālr. / mobile: +371 (*) E - pasts / e-mail: [pasts]@maxima.lv
30	10.11.2023. 10.49	Nosūtītājs: (*) [C] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 1] Saņēmējs: [pasts] @maxima.lv; (*) [A] @maxima.lv; (*) [E] @maxima.lv; (*) [B] @maxima.lv;	Nosaukums: RE: Par iepirkuma cenām Saturs: Labdien, (*) [Piegādātājs Nr. 1] no savas puses piekrīt jūsu zemāk apstiprinātajam: - (*);

		(*) [H] @maxima.lv Kopija: (*) [G] @ (*).lv [Piegādātājs Nr. 1]; (*) [F] @ (*).lv [Piegādātājs Nr. 1]	- 2024. gadā (*) un (*); - (*); - (*) līmeņu / veikalu skaita uzlabojumi; - (*) visos XX un XXX veikalos; - (*) paplašināts (*); - (*) pozīcijām (*) Līdz ar to apstiprinām jaunās iepirkuma cenas un esam gatavi nekavējoties atsākt sadarbību (*) kategorijā uz esošā līguma bāzes ar labojumiem saistībā ar apgrozījuma atlaidi. Gaidām nepieciešamo dokumentāciju un sarakstu ar (*). Ar cieņu, (*) [C] (*) [Piegādātājs Nr. 1] (*) Tālr.: +371 (*) (*) [C] @ (*).lv [Piegādātājs Nr. 1]
31	13.11.2023. 09.35	Nosūtītājs: (*) [C] @ (*).lv [Piegādātājs Nr. 1] Saņēmējs: [pasts] @maxima.lv	Nosaukums: RE: Par iepirkuma cenām Saturs: Sveiks, Atsākot (*) tirdzniecību, mēs uzreiz (*)? Un kad varētu tikt atsūtīts jaunais cenu fails? Ar cieņu, (*) [C] (*) [Piegādātājs Nr. 1] (*) Tālr.: +371 (*) (*) [C] @ (*).lv [Piegādātājs Nr. 1]
32	13.11.2023. 11.43	Nosūtītājs: (*) [C] @ (*).lv [Piegādātājs Nr. 1] Saņēmējs: [pasts] @maxima.lv	Nosaukums: RE: Par iepirkuma cenām Saturs: Sapratu, ka (*) sākam no decembra, bet tad ir viena nianse. 30.11. mēs no jums saņemam pasūtījumu, uzkrājam, izrakstam pavadzīmi ar 30.11., bet piegādājam 01.12. Tātad jautājums – šim 30.11. pasūtījumam mums būs jāizraksta (*) cenas? Ar cieņu,

			(*) [C] (*) [Piegādātājs Nr. 1] (*) Tālrs.: +371 (*) (*) [C] @ (*).lv [Piegādātājs Nr. 1]
33	14.11.2023. 11.03	Nosūtītājs: (*) [C] @ (*).lv [Piegādātājs Nr. 1] Saņēmējs: [pasts] @maxima.lv	Nosaukums: RE: Par iepirkuma cenām Saturs: Šodien ir ienācis pirmais pasūtījums ar (*) un mums jāizraksta cenas, bet vispirms gaidām oficiālo cenu apstiprinājumu un pārējo nepieciešamo dokumentāciju, kas jāparaksta. Kā arī atgādinu par pēdējo zemāk redzamo jautājumu. Ar cieņu, (*) [C] (*) [Piegādātājs Nr. 1] (*) Tālrs.: +371 (*) (*) [C] @ (*).lv [Piegādātājs Nr. 1]

34	14.11.2023. 13.51	Nosūtītājs: [pasts] @maxima.lv Saņēmējs: (*) [C] @ (*).lv [Piegādātājs Nr. 1] Kopija: (*) [B] @maxima.lv; (*) [H] @maxima.lv	Nosaukums: RE: Par iepirkuma cenām Saturs: Sveiks, Abpusēji saskaņotās iepirkuma cenas apstiprinām. Pievienoju pielikumā. Ar iepirkuma cenām atbilstoši kallonai G strādājam līdz novembra beigām. Pasūtījums 30.11 uz piegādi 01.12 jau būs ar jaunajām iepirkuma cenām (I kolonna pielikumā). Vienošanos pie līguma par izmaiņām speciālo noteikumu daļā saistībā ar apgrozījuma atlaides noņemšanu no 1.12.2023 sagatavos un iesūtīs (*) [B]. Ar cieņu / Best regards, (*) [L] (*) MAXIMA Latvija SIA Maskavas iela 257, Rīga LV-1019 Latvija / Latvia Mobilais tālr. / mobile: +371 (*) E - pasts / e-mail: [pasts] @maxima.lv
----	----------------------	--	--

Pielikums Nr. 3 [1.-4. e - pasta vēstules ir ārpus pārkāpuma perioda]

Nr.p.k.	Datums un laiks	Sūtītājs/saņēmējs	Nosaukums un saturs
1	16.04.2021. 12.43	Nosūtītājs: (*) [P] @maxima.lv Saņēmējs: (*) [Q] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 2]	Nosaukums: (*) cenu maiņa, (*) un (*) Saturs: Sveiks. Vēlreiz pārbaudīju aprēķinus – (*) varu apstiprināt (*) , jo ar cenu (*) man nepaliek nekāda MRG rezerve pārdošanas cenu kustības gadījumā. (*) – Ok, sūti vendor formu. (*) – iepirkuma cena? Vai loģistikas dati un ean kods nav mainījušies? (*) [P] (*) Maxima Latvija SIA Maskavas iela 257, Rīga LV-1019, Latvija
2	16.04.2021. 16.15	Nosūtītājs: (*) [Q] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 2] Saņēmējs: (*) [P] @maxima.lv	Nosaukums: (*) cenu maiņa, (*) un (*) Saturs: Sveiks, (*) cena ir (*). Loģistikas info nav mainījusies. (*) nosūtu vendor formu. Ar cieņu (*) [Q] Tel.: (*)
3	22.04.2021. 14.32	Nosūtītājs: (*) [Q] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 2]	Nosaukums: FW: (*) cenu maiņa, (*) un (*)

		Saņēmējs: (*) [P] @maxima.lv Kopija: (*) [R] @ (*).lv [Piegādātājs Nr. 2]; (*) [S] @ (*).lv [Piegādātājs Nr. 2]	Saturs: Sveiks, Atsaucoties uz mūsu šodienas telefona sarunu, informēju, ka neredzam iespēju vēl samazināt cenu (*). Informēju, ka no šodienas, turpmākajiem pasūtījumiem tiks piemērota jaunā cena, iepriekš apstiprinātā, iepirkuma cena (*) Eur un (*) (*) Eur. (* Tabula; KN) Ar cieņu (*) [Q] (*) (*) [Piegādātājs Nr. 2] (*) [Q] @ (*).lv [Piegādātājs Nr. 2] Tel.: (*)
4	22.04.2021. 15.19	Nosūtītājs: (*) [P] @maxima.lv Saņēmējs: (*) [Q] @ (*).lv [Piegādātājs Nr. 2] Kopija: (*) [R] @ (*).lv [Piegādātājs Nr. 2]; (*) [S] @ (*).lv [Piegādātājs Nr. 2]	Nosaukums: RE: (*) cenu maiņa, (*) un (*) Saturs: Sveiki. Diemžēl pie esošās tirgus situācijas vairs nevaram vienoties par zemāk norādītajām iepirkumu cenām. Rīt izveidosim produktu bloķēšanas rīkojumu, kurš stāsies spēkā ar šo sestdienu, 24.04.2021. Līdz tam laikam lūdzam produktus piegādāt par šobrīd esošajām iepirkumu cenām vai nepiegādāt. Zemāk esošās iepirkuma cenas nav tikušas apstiprinātas no mūsu iepirkumu vadības puses, tāpēc tās nav stājušās spēkā. Par (*) un (*) iepirkuma cenām esam vienojušies. Produktus sortimentā iekļausim tuvāko nedēļu laikā. (*) [P] (*) Maxima Latvija SIA Maskavas iela 257, Rīga LV-1019, Latvija

5	27.01.2022. 11.45	Nosūtītājs: (*) [Q] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 2] Saņēmējs: (*) [T] @maxima.lv	Nosaukums: Cenu maiņa (*) un (*) Saturs: Labdien, Saistībā ar būtisku cenu kāpumu daudzās izmaksu pozīcijās vienlaikus – izejvielas, iepakojums, elektroenerģija, darba spēka izmaksas pieauguma, informējam par cenu maiņu (*) [Piegādātājs Nr. 2] ražotai produkcijai. Jaunās produktu cenas pielikumā. Jaunās cenas stājas spēkā 27.02.2022. Ar cieņu (*) [Q] (*) (*) [Piegādātājs Nr. 2] (*) [Q] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 2] Tel.: (*)
6	07.03.2022. 11.50	Nosūtītājs: (*) [Q] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 2] Saņēmējs: (*) [T] @maxima.lv	Nosaukums: FW: Cenu maiņa (*) un (*) Saturs: Sveiks (*) [T], No Jums nesaņēmām apstiprinājumu cenu maiņai pielikumā esošiem produktiem. Par (*). Šorīt saņēmām ziņu no (*) piegādātāja, ka nevarēs nodrošināt izejvielu piegādi. Šī iemesla dēļ lūdza bloķēt produktu piegādēm no 08.03.-30.04. Kā arī lūdzam par produkta nepiegādēm nepiestādīt sodu. Ar cieņu (*) [Q] Tel.: (*)
7	07.03.2022. 12.27	Nosūtītājs: (*) [T] @maxima.lv Saņēmējs: (*) [Q] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 2]	Nosaukums: RE: Cenu maiņa (*) un (*) Saturs: Sveiks,

			Nemot vērā tirgus situāciju uz šodien, jaunās iepirkumu cenas patreiz apstiprināt nevaru. Vai abi (*) veidi vairs nav pieejami? Ja prece nebūs pieejama gandrīz 2 mēnešus, vienīgā iespēja, ko varu piedāvāt ir izņemt preci no sortimenta, lūdzu dod ziņu! (*) [T] Maxima Latvija SIA Maskavas iela 257, Rīga LV-1019, Latvija
8	25.04.2022. 12.11	Nosūtītājs: (*) [T] @maxima.lv Saņēmējs: (*) [Q] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 2]	Nosaukums: RE: Cenu maiņa (*) un (*) Saturs: Sveiks, Vai ir kāda aktuālāka informācija par preču piegādēm šiem artikuliem? (*) (*) (*) [T] Maxima Latvija SIA Maskavas iela 257, Rīga LV-1019, Latvija
9	11.05.2022. 11.37	Nosūtītājs: (*) [Q] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 2] Saņēmējs: (*) [U] @maxima.lv	Nosaukums: RE: Par cenu maiņu Saturs: (*) [U], Mums vajag finalizēt cenu maiņu – (*), (*), (*). Mēs joprojām šos produktus Jums nevedam. Ar cieņu (*) [Q] Tel.: (*)
10	12.05.2022. 11.41.	Nosūtītājs: (*) [U] @maxima.lv	Nosaukums: RE: Par cenu maiņu

		Saņēmējs: (*) [Q] @ (*).lv [Piegādātājs Nr. 2]	Saturs: Sveiks, Zemāk nosūtu cenas, kuras varam apstiprināt. Lūdzu izskati un gaidu ziņu. Paldies! (* Tabula; KN) (*) [U] (*) Maxima Latvija SIA Maskavas iela 257, Rīga LV-1019, Latvija
11	12.05.2022. 12.07	Nosūtītājs: (*) [Q] @ (*).lv [Piegādātājs Nr. 2] Saņēmējs: (*) [U] @maxima.lv	Nosaukums: RE: Par cenu maiņu Saturs: (*) [U], Nav īstais laiks, lai par cenām diskutētu. Kalkulācijas rēķinātas ar ļoti mazām iespējām “manevrēt” ar cenu. (* Tabula; KN) Ar cieņu (*) [Q] Tel.: (*)
12	12.05.2022. 12.22	Nosūtītājs: (*) [U] @maxima.lv Saņēmējs: (*) [Q] @ (*).lv [Piegādātājs Nr. 2]	Nosaukums: RE: Par cenu maiņu Saturs: (*) [Q], Es piekrītu, ka nav īstais laiks, lai diskutētu, bet ņemot vērā visus faktorus, mēs nevaram piedāvāt neko citu kā manis sūtītās cenas. Zemāk redzamās pozīcijas varam apstiprināt. Pārējais paliek atvērts jautājums.

			(* Tabula; KN) (*) [U] (*) Maxima Latvija SIA Maskavas iela 257, Rīga LV-1019, Latvija
13	14.07.2023. 14.20	Nosūtītājs: [pasts] @maxima.lv Saņēmējs: (*) [Q] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 2] Kopija: (*) [A] @maxima.lv;	Nosaukums: Par iepirkuma cenām Pielikumā: [cenu tabula; skenēts; atrodas lietas materiālos DVS Nr. 1714, Pielikums nr. 12] Saturs: God. piegādātāj, Ņemot vērā patreizējās tendences energoresursu, loģistikas un transporta jomās, kā arī tendences jūsu piegādāto produktu kategorijās kopumā, vēlamies ar Jums pārrunāt jūsu piegādātās produkcijas iepirkuma cenu samazinājumu. Pielikumā iesūtām savu piedāvājumu jaunajām iepirkuma cenām. Mēs sagaidām, ka nonākam pie kopīga risinājuma turpmākai sadarbībai tuvāko 2 nedēļu laikā. Ar cieņu (*) [L] (*) MAXIMA Latvija SIA Maskavas iela 257, Rīga LV-1019 Latvija / Latvia
14	01.08.2023. 17.19	Nosūtītājs: (*) [Q] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 2] Saņēmējs: [pasts] @maxima.lv Kopija: (*) [A] @maxima.lv;	Nosaukums: FW: Par iepirkuma cenām Saturs: Labdien! Esam saņēmuši un izskatījuši Jūsu atsūtīto iepirkuma cenu piedāvājumu (*) [Piegādātājs Nr. 2] produktiem. (*) [Piegādātājs Nr. 2] ražošanas telpās 2023. gada 16. jūlijā (*). Lai nodrošinātu uzņēmuma darbības nepārtrauktību, līdz (*) nepieciešamās izejvielas iepērkam no grupas uzņēmumu

			ražotnēm, kā arī no piegādātājiem Lietuvā un Vācijā – tas ietekmē produktu pašizmaksu. Ņemot vērā visu augstāk minēto un to, ka pieprasītais cenu samazinājums ir nesamērīgs pret produkta pašizmaksu, tik būtisku cenu samazinājumu nodrošināt nevaram. Lai stiprinātu mūsu sadarbību, esam savu iespēju robežās pārskatījuši cenas (*) [Piegādātājs Nr. 2] ražotajiem produktiem. Vēstules pielikumā – cenu piedāvājums. (*) kategorijas produktiem šobrīd cenas pārskatīt nevaram, jo globālās situācijas dēļ izejvielu cena ir svārstīga un šobrīd nav prognozējama. Pašlaik nevaram pārskatīt cenas arī (*) produktiem. Galvenajās (*) sortimenta pozīcijās strādājam ar augstas kvalitātes Eiropas izcelsmes (*), kuriem cena tiks pārskatīta tikai līdz ar jauno (*). Vēršam uzmanību, ka (*) [Piegādātājs Nr. 2] neiepērk un neimportē trešo valstu, tajā skaitā Kazahstānas, (*) – joprojām strādājam tikai ar izejvielu no vietējiem Baltijas valstu piegādātājiem (ražotājiem). Tāpat atgādinām, ka šī gada aprīlī samazinājām iepirkuma cenu (*) [Piegādātājs Nr. 2] ražotajiem (*) un (*) produktiem, tomēr līdz pat šim brīdim neesam novērojuši mazumtirdzniecības cenas samazinājumu šiem produktiem Jūsu veikalos. Aicinām izvērtēt iespēju vismaz daļēji pazemināt veikalu plaukta cenas, lai mūsu cenu samazinājums sasniegtu gala patērētājus. Ceram uz sapratni un veiksmīgu turpmāko sadarbību. Ar cieņu (*) [Q] Tel.: (*)
15	03.08.2023. 14.16	Nosūtītājs: (*) [Q] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 2] Saņēmējs: [pasts] @maxima.lv	Nosaukums: FW: Par iepirkuma cenām Saturs: (*) [L], (*) ieliku korektu cenu. Kļūda rakstot. Ar cieņu (*) [Q]

			Tel.: (*)
16	10.08.2023. 15.32	Nosūtītājs: [pasts] @maxima.lv Saņēmējs: (*) [Q] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 2] Kopija: (*) [A] @maxima.lv;	Nosaukums: RE: Par iepirkuma cenām Saturs: Sveiks, (*) [Q]! Tiešām žēl bija dzirdēt ziņu par (*). Novēlam Jums sekmīgu un operatīvu cietušo ražotnes daļu atjaunošanu, kā arī uzņēmumam kopumā operatīvu atgriešanos ierastajā darbības ritmā. Pateicamies par Jūsu piedāvājumu iepirkuma cenu izmaiņām, esam to izvērtējuši. Zemāk e-pastā un pievienotajā pielikumā ir mūsu atgriezeniskā saite par piedāvājumu. (*) kategorijas produktiem lūdzam rast iespēju cenu piedāvājumu iesūtīt līdz 15.08.2023 (ieskaitot), lai sarunas ritētu raitāk un mēs varētu iespējami drīz sasniegt abpusēji pieņemamu risinājumu. Esam sadzirdējuši Jūsu norādītos argumentus par (*) un (*) produktu izejvielu cenu neparedzamību ilgā laika nogrieznim, taču, lai gan ir skaidrs, ka produktu izejvielas izmaksas ir būtiska cenas sastāvdaļa, taņī pat laikā tā nav vienīgā produkta cenas veidojošā komponente. Savukārt, energoresursu un transporta izmaksu komponentēm pēc mūsu rīcībā esošās informācijas ir vērojama lejup slīdoša tendence. (*) tomēr lūdzam pārskatīt piedāvājumu vēlreiz un izvērtēt iespēju piedāvājumu uzlabot. Pielikumā norādām atjaunotu savu redzējumu šo produktu iepirkuma cenām. (*) kategorijas produktu iepirkuma cenu piedāvājumu apstiprinām. Izmaiņas iepirkuma cenās veiksīm ar 15.08.2023. (*) pozīcijām lūdzam izvērtēt iespēju jauno piedāvāto iepirkuma cenu nodrošināt ar 14.08.2023., kā to piedāvājat pārējām pozīcijām. Izejvielu, energoresursu un transporta izmaksu samazinājums jau ir novērojams zināmu laiku, tādēļ, mūsaprāt, nav objektīvu iemeslu cenu pazeminājumu atlikt par 1.5 mēnešiem. Varam apliecināt, ka Maxima no savas puses pieliek visas pūles, lai nodrošinātu patērētājiem zemākas cenas pirmās nepieciešamības precēm. Tomēr paturot prātā konkurences tiesību regulējumu, vēlos vērst uzmanību, ka lēmumus par Maxima mazumtirdzniecības cenu veidošanos, tostarp cenu izmaiņas, mēs pieņemam pastāvīgi bez informācijas apmaiņas vai saskaņojuma ar piegādātājiem.

			Cerot uz tālāku konstruktīvu diskusiju un veiksmīgu sadarbību. Ar cieņu (*) [L] (*) MAXIMA Latvija SIA Maskavas iela 257, Rīga LV-1019 Latvija / Latvia
17	11.08.2023. 16.30	Nosūtītājs: (*) [Q] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 2] Saņēmējs: [pasts] @maxima.lv	Nosaukums: RE: Par iepirkuma cenām Saturs: Sveiks, Nosūtu cenu samazinājumu (*) un (*). Ar cieņu (*) [Q] Tel.: (*)
18	14.08.2023. 10.22	Nosūtītājs: [pasts] @maxima.lv Saņēmējs: (*) [Q] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 2]	Nosaukums: RE: Par iepirkuma cenām Pielikumā: JAUNA_Maxima Latvija_Iepirkuma cenu maiņas FORMA.augusts_(*).xlsl Saturs: Sveiks (*) [Q], Jaunās iepirkuma cenas (pielikumā) apstiprinām. Sistēmā izmaiņas stāsies spēkā ar rītdienu (15.08.2023.) Ar cieņu (*) [L] (*) MAXIMA Latvija SIA Maskavas iela 257, Rīga LV-1019 Latvija / Latvia

Pielikums Nr. 4

Nr.p.k.	Datums un laiks	Sūtītājs/saņēmējs	Nosaukums un saturs
1	17.07.2023. 9.12	Nosūtītājs: (*) [V] @ (*).lv [Piegādātājs Nr. 6] Saņēmējs: [pasts] @maxima.lv Kopija: (*) [W] @ (*).lv [Piegādātājs Nr. 6]	Nosaukums: Fwd: (*) [Piegādātājs Nr. 6] iepirkumu cenu maiņa 01.09.2023 Pielikumā: [MS Excel tabula] (*) [Piegādātājs Nr. 6] Cenu maiņa Saturs: Labdien, Pielikumā nosūtām cenu maiņas pamatojuma vēstuli un pielikumu ar (*) [Piegādātājs Nr. 6] piegādātajām precēm, kurām tiks mainītas iepirkuma cenas ar 2023.gada 1.septembri (pavadzīmēs). Līdz 1.augustam gaidīsim ziņu par ierosinātās iepirkumu cenu maiņas statusu. Paldies, iepriekš! Ar cieņu (*) [V]
2	18.08.2023. 9.36	Nosūtītājs: (*) [V] @ (*).lv [Piegādātājs Nr. 6] Saņēmējs: [pasts] @maxima.lv Kopija: (*) [W] @ (*).lv [Piegādātājs Nr. 6]	Nosaukums: Fwd: (*) [Piegādātājs Nr. 6] iepirkumu cenu maiņa 01.09.2023 Saturs: Labdien, Vēlamies atgādināt, ka neesam saņēmuši informāciju par jūsu lēmumu ierosinātās iepirkuma cenu izmaiņas pieņemt vai noraidīt. Ar cieņu (*) [V] (*) Tālrunis: +371 (*) Mob.tālrunis: +371 (*) E - pasts: (*) [V] @ (*).lv [Piegādātājs Nr. 6] Adrese: (*), Latvija, LV- (*) www.(*).lv [Piegādātājs Nr. 6]

3	31.08.2023. 9.39	Nosūtītājs: (*) [V] @ (*).lv [Piegādātājs Nr. 6] Saņēmējs: [pasts] @maxima.lv Kopija: (*) [W] @ (*).lv [Piegādātājs Nr. 6]	Nosaukums: RE: (*) [Piegādātājs Nr. 6] iepirkumu cenu maiņa 01.09.2023 Saturs: Labdien, 2023.gada 17.jūlijā (*) [Piegādātājs Nr. 6] nosūtīja Maxima Latvija atsevišķu preču iepirkuma cenu izmaiņu ierosinājumu. Atbilstoši mūsu savstarpējā Līguma speciālo noteikumu 8.4.punktam, ar kuru groza Līguma 4.2.punktu, Maxima Latvija ir pienākums (*) dienu laikā no (*) [Piegādātājs Nr. 6] priekšlikuma saņemšanas dienas informēt par ierosināto cenu izmaiņu pieņemšanu vai noraidīšanu. Proti, minētais nosacījums paredz puses pienākumu sniegt konkrētu atbildi noteiktā termiņā. Par to, ka neesam šādu atbildi saņēmuši, 2023.gada 18.augustā nosūtījām atgādinājumu. Šāds nosacījums līgumā ietverts ar mērķi, lai, cita starpā, izmaiņas ierosinošā puse spētu izpildīt savu Līgumā noteikto pienākumu pieņemt lēmumu par turpmāko rīcību ar precēm, attiecībā uz kurām iesniegts priekšlikums par cenu izmaiņām. Proti, gadījumā, ja vienošanās par cenu izmaiņām netiek panākta noteiktajā termiņā, pieņemt lēmumu par piegāžu turpināšanu atbilstoši pašreiz spēkā esošajam cenrādim vai informēt otru pusi par Līguma darbības pārtraukšanu uz laiku, attiecībā uz precēm, par kurām nav panākta vienošanās par cenu izmaiņām. Ievērojot minēto, tā kā (*) [Piegādātājs Nr. 6] nav saņēmusi Maxima Latvija atbildi uz cenu izmaiņu priekšlikumu, informējam, ka ar 01.09.2023 attiecīgās preces piegādātas netiks un secīgi, arī līgumā noteiktās sankcijas no Maxima Latvija puses nepiegādes gadījumā tiks uzskatītas par nepamatoti piemērotām un faktiski izrietošas no Maxima Latvija rīcības. Ar cieņu (*) [V] (*) Tālrunis: +371 (*) Mob.tālrunis: +371 (*) E - pasts: (*) [V] @ (*).lv [Piegādātājs Nr. 6] Adrese: (*), Latvija, LV- (*) www.(*).lv [Piegādātājs Nr. 6]
4	20.09.2023. 18.52	Nosūtītājs: [pasts] @maxima.lv Saņēmējs: (*) [V] @ (*).lv [Piegādātājs Nr. 6]	Nosaukums: RE: (*) [Piegādātājs Nr. 6] iepirkumu cenu maiņa 01.09.2023 Saturs: Labdien,

		Kopija: (*) [W] @ (*).lv [Piegādātājs Nr. 6]; (*) [Y] @maxima.lv; (*) [L] @maxima.lv	Jūsu iesūtītajam ierosinājumam preču iepirkuma cenu izmaiņām ar 01.09.2023 nepiekrītam un piedāvātās iepirkuma cenas nevaram apstiprināt. Lūgums pārskatīt Jūsu piedāvājumu. Pielikumā iesūtām savu redzējumu/piedāvājumu jaunajām iepirkuma cenām. Gaidīsim no Jums atgriezenisko saiti par mūsu iepirkumu cenu piedāvājumu pielikumā. Ar cieņu / Best regards, (*) [A] (*) MAXIMA Latvija SIA Maskavas iela 257, Rīga LV-1019 Latvija / Latvia E - pasts / e-mail: [pasts]@maxima.lv
5	25.09.2023. 19.24	Nosūtītājs: (*) [V] @ (*).lv [Piegādātājs Nr. 6] Saņēmējs: [pasts] @maxima.lv Kopija: (*) [W] @ (*).lv [Piegādātājs Nr. 6]; (*) [Y] @maxima.lv; (*) [L] @maxima.lv	Nosaukums: RE: (*) [Piegādātājs Nr. 6] iepirkumu cenu maiņa 01.09.2023 Saturs: Labdien, Paldies, esam saņēmuši jūsu atbildi, ka nepiekrītat iesūtītajam ierosinājumam preču iepirkuma cenu izmaiņām ar 01.09.2023, attiecīgi, informējam par Līguma darbības pārtraukšanu uz laiku, sākot ar 01.09.2023, attiecībā uz precēm, par kurām nav panākta vienošanās par cenu izmaiņām. 17.jūlijā nosūtījām jums paziņojumu par cenu izmaiņām un informāciju par faktoriem, kuru ietekmē šādas izmaiņas nepieciešamas, tostarp tādu izejvielu kā (*) un (*) izmaksu pieaugums. Vēlamies uzsvērt, ka atsevišķu produktu sastāvā minēto izejvielu īpatsvars ir līdz pat (*) %, kā rezultātā, ietekme uz produktu pašizmaksu ir nenovēršama. Aprēķinot jaunās iepirkumu cenas galvenokārt tieši šis faktors ir noteicošais un aprēķinos nav ietvertas kādas rezerves vai potenciāli pārrunu rezultātā samazināma komponente, kas ļautu pārskatīt nosūtīto cenu piedāvājumu. Lūdzu, skat.zemāk – papildus minēto izejvielu cenu izmaiņu tendences pēdējos periodos, kas ilustrē aprakstīto situāciju. Tai pat laikā, vēlamies norādīt, ka no jums saņemtajā priekšlikumā attiecībā uz iepirkumu cenu izmaiņām, neatrodam argumentāciju, kāpēc tieši pielikumā norādītās iepirkumu cenas ir pamatotas un pieņemamas, atšķirībā no sākotnēji piedāvātajām. Līdz ar to, lai varētu izvērtēt iesūtīto priekšlikumu, lūdzu atsūtīt plašāku informāciju par faktoriem, kas ņemti vērā aprēķinot piedāvātās iepirkuma cenu izmaiņas. (*):

			(* Attēls; IPI) (*) (* Attēls; IPI) Ar cieņu (*) [V] (*) Tālrunis: +371 (*) Mob.tālrunis: +371 (*) E - pasts: (*) [V] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 6] Adrese: (*), Latvija, LV- (*) www. (*) .lv [Piegādātājs Nr. 6]
6	09.10.2023. 15.36	Nosūtītājs: [pasts] @maxima.lv Saņēmējs: (*) [V] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 6] Kopija: (*) [W] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 6]; (*) [L] @maxima.lv; (*) [Y] @maxima.lv	Nosaukums: RE: (*) [Piegādātājs Nr. 6] iepirkumu cenu maiņa 01.09.2023 Saturs: Labdien, Pateicamies par Jūsu papildus izklāstu iepirkuma cenu pieauguma pamatojumam. Pieņemam to zināšanai, taču nevaram objektīvi pārbaudīt un izvērtēt kopējo izmaksu pieaugumu un to ietekmi kā arī īpatsvaru uz atsevišķiem Jūsu produktiem. Attiecīgi, tālākus komentārus par šo nesniegsim. Mūsu priekšlikums pamatots ar publiski pieejamiem datiem par izmaksu tendencēm tādām komponentēm kā energoresursi un transporta/logistikas jomās pret līdzīgu periodu iepriekš, bet galvenokārt iepirkuma cenu tendencēm un līmeni attiecīgajā preču kategorijā, kā arī Jūsu produktu iepirkuma cenu konkurētspējas rezultātiem attiecīgās preču kategorijas kontekstā. Sadzirdot un ņemot vērā Jūsu argumentus, kā arī ņemot vērā mūsu augstāk pausto argumentāciju/pamatojumu, atkārtoti izvērtējām Jūsu iepirkumu cenu izmaiņu piedāvājumu un saskatām iespēju kompromisa risinājumam attiecībā uz jaunajām iepirkuma cenām, kuru pievienoju pielikumā. Lūdzu to izskatīt un sniegt atbildi. Ar cieņu / Best regards, (*) [A]

			(*) MAXIMA Latvija SIA Maskavas iela 257, Rīga LV-1019 Latvija / Latvia E - pasts / e-mail: [pasts]@maxima.lv
7	24.10.2023. 09.22	Nosūtītājs: [pasts] @maxima.lv Saņēmējs: (*) [V] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 6] Kopija: (*) [W] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 6]	Nosaukums: RE: (*) [Piegādātājs Nr. 6] iepirkumu cenu maiņa 01.09.2023 Saturs: Labdien, Neesam saņēmuši Jūsu atbildi uz mūsu piedāvājumu iepirkuma cenām. Kad Jūs varētu sniegt atbildi? Ar cieņu / Best regards, (*) [A] (*) MAXIMA Latvija SIA Maskavas iela 257, Rīga LV-1019 Latvija / Latvia E - pasts / e-mail: [pasts]@maxima.lv
8	27.10.2023. 12.02	Nosūtītājs: (*) [V] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 6] Saņēmējs: [pasts] @maxima.lv Kopija: (*) [W] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 6]; (*) [Y] @maxima.lv; (*) [L] @maxima.lv	Nosaukums: RE: (*) [Piegādātājs Nr. 6] iepirkumu cenu maiņa 01.09.2023 Saturs: Labdien, Atvainojamies par kavēšanos. Veicām rūpīgu piedāvājuma izvērtēšanu un secinājām, ka piedāvājumā norādītais konkrēto produktu iepirkuma cenu līmenis nav pietiekams, lai mēs kā Piegādātājs varētu segt radušos sadārdzinājumus izejvielu un resursu cenu kāpuma rezultātā. Līdz ar to, šādu iepirkuma cenu apstiprināšana, radītu situāciju, kurā starpība starp apstiprināto un nepieciešamo iepirkuma cenu līmeni, faktiski radītu nepieciešamību atkārtotai cenu paaugstināšanai visā pārējā tirgū. Mūsu kā piegādātāja interesēs ir nodrošināt iespējami plašu produkcijas pieejamību tirgū, tostarp izvairīties no nepamatotas produkcijas sadārdzināšanas gala patērētājiem, vienlaikus produkcijas cenās ietverot visus izejvielu un resursu cenu pieaugumus. Tāpat, taisnīga un godprātīga cenu un atlaižu politika ir viens no būtiskiem pamatprincipiem, ko ievērojot, mēs kā Piegādātājs varam veicināt veselīgas konkurences apstākļus tirgū, līdz ar to, nepamatota iepirkuma cenu samazināšana nav pieļaujama, saskaņā ar taisnīgu un godprātīgu cenu un atlaižu politiku.

			Lai izvairītos no augstāk minētajām negatīvajām sekām apstiprinot piedāvātās iepirkuma cenas, piedāvājam vienlaikus vienoties par izmaiņām 2020.gada 1. septembra Piegādes līguma Nr.R501-2020-108 Speciālo noteikumu daļas 4.1.punkta atsevišķās sadaļās, nosakot sekojošas apgrozījuma atlaides attiecīgajām preču kategorijām: (* Tabula; KN) Gaidīsim jūsu atbildi! Ar cieņu (*) [V] (*) Tālrunis: +371 (*) Mob.tālrunis: +371 (*) E - pasts: (*) [V] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 6] Adrese: (*), Latvija, LV- (*) www.(*) .lv [Piegādātājs Nr. 6]
9	14.11.2023. 09.58	Nosūtītājs: [pasts] @maxima.lv Saņēmējs: (*) [V] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 6] Kopija: (*) [W] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 6]; (*) [Y] @maxima.lv Slēptā kopija: (*) [A] @maxima.lv	Nosaukums: RE: (*) [Piegādātājs Nr. 6] iepirkumu cenu maiņa 01.09.2023 Saturs: Labdien, Esam atkārtoti izvērtējuši jūsu ierosinājumu iepirkumu cenu izmaiņām. Pielikumā iesūtām atjaunotu mūsu piedāvājumu. Vēlos norādīt, ka pēc atkārtotas izvērtēšanas atsevišķiem produktiem jūsu piedāvātajām iepirkuma cenām varam piekrist. Lūdzam jūs izskatīt un rast iespēju apstiprināt mūsu piedāvātās iepirkuma cenas pārējiem produktiem. Saistībā ar cenu maiņu, vēlos pieminēt, tā kā līdz šim brīdim neesam panākuši vienošanos par jaunām iepirkuma cenām, patreiz produkti pielikumā ir bloķēti pasūtījumiem, ka arī sasniedzot produktu pieejamības rādītāju OOS (*) % un vairāk izslēgti no Maxima Latvija aktīvā sortimenta. Vēlos norādīt, ka saistībā ar kategorijas sortimenta revīziju līdz novembra beigām, pēdējā diena, kad šogad varam veikt sortimenta izmaiņas ir 24.11.2023. Ja panāksim vienošanos pēc norādītā datuma, produktu atgriešana sortimentā būs iespējama tikai sākoties 2024. gadam. Vēlos apliecināt, ka esam ieinteresēti sadarbībā un ceru, ka spēsim vienoties par abpusēji izdevīgām iepirkuma cenām tuvākajā laikā, lai atsāktu iepirkumus šai produktu grupai vēl šogad.

			Par (*) pārskatīšanu. Mēs aicinām Jūs pārrunāt (*) noteikumiem, proti – turpmākā sadarbībā (*), atbilstoši korigējot iepirkuma cenu. Maxima ieskatā šāds sadarbības modelis nodrošinās lielāku caurspīdīgumu mūsu sadarbībā, padarīs skaidrākus sadarbības noteikumus un atvieglēs finanšu plānošanu, kā arī būtiski samazinās administratīvo slogu abās pusēs. (*) piedāvājam realizēt visās produktu grupās. Gaidīsim jūsu atbildi! Ar cieņu / Best regards, (*) [A] (*) MAXIMA Latvija SIA Maskavas iela 257, Rīga LV-1019 Latvija / Latvia E - pasts / e-mail: [pasts]@maxima.lv
10	22.11.2023. 22.30	Nosūtītājs: (*) [V] @ (*).lv [Piegādātājs Nr. 6] Saņēmējs: [pasts] @maxima.lv Kopija: (*) [W] @ (*).lv [Piegādātājs Nr. 6]; (*) [Y] @maxima.lv	Nosaukums: RE: (*) [Piegādātājs Nr. 6] iepirkumu cenu maiņa 01.09.2023 Saturs: Labvakar, Esam izvērtējuši jūsu iesūtīto piedāvājumu un pielikumā nosūtām informāciju par iespējām piedāvājumu apstiprināt. Lūdzu, skat. pielikuma failā kolonā "I" norādītos komentārus. Sortimentā vienībām ar komentāru "Apstiprināms Maxima piedāvājums" esam gatavi atsākt piegādes par norādīto cenu. Vienlaikus, vēlamies uzsvērt, ka jebkādas atkāpes no cenām, kādas tās tika nosūtītas šā gada 17.jūlijā, neļauj pilnā apmērā segt faktisko ražotāja izmaksu sadārdzinājumu. Attiecībā uz (*) – kopumā iniciatīvu vērtējam pozitīvi, līdz ar to tuvākajā laikā sagatavosim attiecīgu piedāvājumu. Ar cieņu (*) [V] (*) Tālrunis: +371 (*)

			Mob.tālrunis: +371 (*) E - pasts: (*) [V] @ (*).lv [Piegādātājs Nr. 6] Adrese: (*), Latvija, LV- (*) www.(*).lv [Piegādātājs Nr. 6]
11	24.11.2023. 15.10	Nosūtītājs: [pasts] @maxima.lv Saņēmējs: (*) [V] @ (*).lv [Piegādātājs Nr. 6] Kopija: (*) [W] @ (*).lv [Piegādātājs Nr. 6]; (*) [Y] @maxima.lv; (*) [L] @maxima.lv; (*) [Z] @maxima.lv	Nosaukums: RE: (*) [Piegādātājs Nr. 6] iepirkumu cenu maiņa 01.09.2023 Saturs: Labdien, Paldies par atbildi un komentāriem. Pozīcijām, par kurām abpusēju vienošanos esam panākuši, pielikumā, kolonnā K norādam datumu ar kuru jaunās iepirkuma cenas stāsies spēkā (28.11). Pozīcijām, kur jūsu piedāvātajām iepirkuma cenām nevaram piekrist, atkārtoti izvērtējām un pārskatījām savu piedāvājumu. Kolonnā J norādam iepirkuma cenu līmeni kādu mēs varam apstiprināt. Izskatiet un gaidīsim ziņu. Attiecībā uz iniciatīvu (*) – cik ilgi jums šī piedāvājuma sagatavošanas aizņems? Kad mēs to varētu saņemt? Ar cieņu / Best regards, (*) [A] (*) MAXIMA Latvija SIA Maskavas iela 257, Rīga LV-1019 Latvija / Latvia E - pasts / e-mail: [pasts]@maxima.lv

Pielikums Nr. 5

Nr.p.k.	Datums un laiks	Sūtītājs/saņēmējs	Nosaukums un saturs
1	11.07.2023. 11.18	Nosūtītājs: (*) [CC] @gmail.com Saņēmējs: [pasts] @maxima.lv Kopija: (*) [Piegādātājs Nr. 3] @ (*).lv [Piegādātājs Nr. 3]	Nosaukums: Fwd: (*) [Piegādātājs Nr. 3] cenu maiņa Saturs: Labdien, pielikumā (*) [Piegādātājs Nr. 3] cenu maiņas veidlapa. Tekošas piegādes cenas ir izveidotas 5-7 gadu atpakaļ un tika mainītas tikai uz (*) starpībām. Par šo laiku izdevumi ir izmainījusies, strauji pieauga energoresursu un izejvielu cenas, un tagad vēl (*) cena pieauga par (*) centiem, līdz ar to mums ir jāveic piegādes cenu maiņu. Paldies par sapratni. Ar cieņu, (*) [CC] ((*))
2	12.07.2023. 8.37	Nosūtītājs: [pasts] @maxima.lv Saņēmējs: (*) [CC] @gmail.com	Nosaukums: Fwd: (*) [Piegādātājs Nr. 3] - cenu maiņa Saturs: Labdien, Jūsu pieteikumu preču iepirkuma cenu izmaiņām esam saņēmuši. Izskatīsim un sniegsim atbildi. Ar cieņu / Best regards, (*) [L] (*) MAXIMA Latvija SIA Maskavas iela 257, Rīga LV-1019 Latvija / Latvia E - pasts / e-mail: [pasts]@maxima.lv
3	03.08.2023. 12.51	Nosūtītājs: (*) [CC] @gmail.com	Nosaukums: Fwd: (*) [Piegādātājs Nr. 3] - cenu maiņa

		Saņēmējs: [pasts] @maxima.lv Kopija: (*) [Piegādātājs Nr. 3] @ (*).lv [Piegādātājs Nr. 3]	Saturs: Labdien, lūgums paziņot, kad varam gaidīt atbildi. Paldies par sapratni. Ar cieņu, (*) [CC] ((*))
4	04.08.2023. 10.16	Nosūtītājs: [pasts] @maxima.lv Saņēmējs: (*) [CC] @gmail.com	Nosaukums: Fwd: (*) [Piegādātājs Nr. 3] - cenu maiņa Saturs: Labdien, Jūsu piedāvātās iepirkumu cenas apstiprināt šobrīd nevaram. Lūgums pārskatīt piedāvājumu, e-pastā norādīts iepirkumu cenu līmenis, kuru šobrīd varam apstiprināt. Ar cieņu / Best regards, (*) [L] (*) MAXIMA Latvija SIA Maskavas iela 257, Rīga LV-1019 Latvija / Latvia E - pasts / e-mail: [pasts]@maxima.lv
5	04.08.2023. 12.19	Nosūtītājs: (*) [CC] @gmail.com Saņēmējs: [pasts] @maxima.lv	Nosaukums: Fwd: (*) [Piegādātājs Nr. 3] - cenu maiņa Saturs: Labdien. Lūgums pārbaudīt, vai ailē NEPIECIEŠAMĀ IEPIRKUMA CENA nav kļūdas, jo tur ir uzrādītas cenas zemākas nekā pašreizējas, kuras ir izveidotas 5-7 gadu atpakaļ. (*) [Piegādātājs Nr. 3] ir vietējais ražošanas uzņēmums bez ārzemju investoriem, mēs ražojam (*) izejvielām, ražošanas process ir ļoti energoietilpīgs un teritoriāli notiek Latvijā. Neviens piegādātājs, t.sk. Latvenargo, diemžēl, nepiegādā savu produkciju bezmaksas un par pēdējiem 3 gadiem cenas ir paaugstinājušās vairākas reizes. (*) [Piegādātājs Nr. 3] ražo augstas kvalitātes produktus un neplāno pasliktināt produktu kvalitāti vai izmantot lētas nedabiskas sastāvdaļas, līdz ar to mums nav citas iespējas kā paaugstināt

			piegādes cenu. Lūgums paziņot, kā mums rīkoties šajā situācijā. Ar cieņu, (*) [CC] ((*))
6	15.08.2023. 15.17	Nosūtītājs: (*) [CC] @gmail.com Saņēmējs: [pasts] @maxima.lv Kopija: (*) [Piegādātājs Nr. 3] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 3]	Nosaukums: Fwd: (*) [Piegādātājs Nr. 3] - cenu maiņa Saturs: Labdien! Ļoti gaidām atbildi. Uz doto brīdi piegādes notiek par cenām zem pašizmaksas un priekš mums tas nav ekonomiski lietderīgi. Pēdējo 5 gadu laikā esam redzējuši, ka cenas līdzīgiem produktiem tika paceltas vairākas reizes un esam neizpratnē, kāpēc mūsu uzņēmumam ir atšķirīga attieksme. Lūgums pēc iespējas ātrāk sniegt atbildi, lai mēs varētu plānot turpmākās darbības. Ar cieņu, (*) [CC] ((*))
7	16.08.2023. 10.12	Nosūtītājs: [pasts] @maxima.lv Saņēmējs: (*) [CC] @gmail.com	Nosaukums: Fwd: (*) [Piegādātājs Nr. 3] - cenu maiņa Saturs: Labdien, Lēmumu par piedāvātā sortimenta un iepirkumu cenu konkurētspēju mēs pieņemam konkrētās kategorijas kontekstā un balstoties uz kategorijas rezultātiem. Kategorijas rezultātus veido katrs produkts, kas atrodas mūsu regulārajā sortimentā. Izvērtējam katra produkta apgrozījuma, peļņas un produkta konkurētspējas rādītājus. Balstoties uz šo analīzi pieņemam lēmumu. Tāpat, ņemam vērā kopējo ražošanas komponentu izmaiņas. Energoresursu un transporta izmaksu komponentēm pēc mūsu rīcībā esošās informācijas ir vērojama lejup slīdoša tendence, pret identisku periodu pagājušajā gadā. Gadījumā, ja nevariet turpmāk precīzi piegādāt par patreiz saskaņotajām iepirkuma cenām, lūgums informēt, lai varam uzlikt iepirkumu bloku. Ja uz šo brīdi sadarbība nav abpusēji izdevīga, mēs varam atgriezties pie sadarbības atsākšanas nākamajā sortimenta izskatīšanas periodā. Ar cieņu / Best regards,

			(*) [L] (*) MAXIMA Latvija SIA Maskavas iela 257, Rīga LV-1019 Latvija / Latvia E - pasts / e-mail: [pasts]@maxima.lv
8	25.08.2023. 10.44	Nosūtītājs: (*) [CC] @gmail.com Saņēmējs: [pasts] @maxima.lv	Nosaukums: Fwd: (*) [Piegādātājs Nr. 3] - cenu maiņa Saturs: Labdien, Atkārtoti vēlos vērst jūsu uzmanību uz to, ka pašreizējā piegādes cena ir spēkā no 07.07.2017. Līdz ar to, energoresursu un transporta izmaksu komponentes vajadzētu salīdzināt ar identisku periodu 2017.gadā. Tomēr, (*) ražošanas pašizmaksu veido ne tikai energoresursi un transports, bet arī pamatizejvielu iepirkumu cenas. (*) iepirkuma cenas 2017.gadā bija (*) eur/t, 2021.gadā (*) eur/t, 2022.g. jūlijā (*) eur/t, 2022.g. decembrī (*) eur/t un 2023.gadā jau (*) eur/t. Vienas (*) iepirkuma cena 2023.g. pieauga par (*) eur. Un, diemžēl, mūsu rīcībā nav informācijas par cenu lejup slīdošo tendenci ne no viena piegādātāja. Jau diezgan ilgu laiku mēs veicam produkciju piegādi ar negatīvo rentabilitāti, šobrīd par tādu cenu nevar pat iepirkt pamatizejvielu. Kas attiecas uz konkrētas kategorijas kontekstu, mums nav skaidrs, kādā veidā notiek konkrēta produkta vērtēšana, bet mēs redzam, ka mūsu produkcijas grupā (**) mūsu "kolēģu" līdzīga produkcija (ar līdzīgu pašizmaksu) tiek pārdota daudz dārgāk (vairāk par 100%) nekā mūsējā. Šajā gadījumā atteikums pārskatīt cenu un sadarboties mēs uztveram kā godīgas konkurences pārkāpumu ar visām no tā izrietošajām sekām. Pieteikums cenu maiņai tika iesniegts 11.07.2023. Lūdzam steidzīgi pieņemt pamatoto taisnīgo lēmumu un informēt par cenu izmaiņu spēkā stāšanās datumu. Ar cieņu, (*) [CC] (**)
9	14.09.2023. 14.14	Nosūtītājs: (*) [CC] @gmail.com Saņēmējs: [pasts] @maxima.lv Kopija: (*) [Piegādātājs Nr. 3] @ (*).lv	Nosaukums: Fwd: (*) [Piegādātājs Nr. 3] - cenu maiņa Saturs: Labdien, 11.07.2023.g. (*) [Piegādātājs Nr. 3] iesniedza pamatoto pieteikumu cenu maiņai. Papildus skaidrojumi tika iesniegti 04.08.23, 15.08.23 un 25.08.2023. Līdz šim brīdim atbilde uz 25.08.2023 ziņojumu nav saņemta.

		[Piegādātājs Nr. 3]	Steidzīgi gaidam atbildi, uz kuras pamata (*) [Piegādātājs Nr. 3] vadība pieņems lēmumu vai uzsākt konsultācijas ar uzraudzības institūciju. Ar cieņu, (*) [CC] ((*))
10	20.09.2023. 17.11	Nosūtītājs: [pasts] @maxima.lv Saņēmējs: (*) [CC] @gmail.com	Nosaukums: Fwd: (*) [Piegādātājs Nr. 3] - cenu maiņa Saturs: Labdien, Pateicamies par detalizēto skaidrojumu Jūsu iepirkuma cenu pieauguma pamatojumam. Jūsu pieteikumu iepirkumu cenu izmaiņām, kā arī papildus skaidrojumus esam saņēmuši un uz tiem esam snieguši arī savus skaidrojumus un argumentāciju. Atkārtoti vēlos norādīt, ka izvērtējam jūsu produktu iepirkumu cenu piedāvājumu ņemot vērā gan katra produkta apgrozījuma, peļņas un konkurētspējas rādītājus atsevišķi gan arī konkrētās kategorijas ietvarā. Vēlos uzsvērt, ka nevaram runāt par pārdošanas cenām, kā arī konkurentu cenu politiku. Nevienā brīdī neesam norādījuši, ka cenu izmaiņu pieprasījuma dēļ atsakāmies sadarboties. Gluži pretēji. Esam ieinteresēti, lai sadarbība būtu abpusēji izdevīga. Uz doto brīdi jūsu iepirkumu cenu piedāvājumu saskatām kā nekonkurētspējīgu un ar negatīvu ietekmi uz mūsu finanšu rādītājiem, kam mēs nevaram piekrist. Vēlos atkārtoti norādīt, ka uz doto brīdi varam turpināt sadarbību balstoties uz patreizējo saskaņoto iepirkuma cenu. Ja, tomēr, neredzat iespēju par patreiz saskaņoto iepirkumu cenu piegādes turpināt varam atgriezties pie pārrunām pēc noteikta laika. Esam atvērti turpmākām pārrunām un konstruktīvai diskusijai. Gaidīšu no Jums ziņu. Ar cieņu / Best regards, (*) [L] (*) MAXIMA Latvija SIA Maskavas iela 257, Rīga LV-1019 Latvija / Latvia Mobilais tālr. / mobile: +371 (*) E - pasts / e-mail: [pasts]@maxima.lv

11	13.11.2023. 8.32	Nosūtītājs: (*) [CC] @gmail.com Saņēmējs: [pasts] @maxima.lv; (*) [Piegādātājs Nr. 3] @ (*).lv [Piegādātājs Nr. 3]	Nosaukums: Fwd: (*) [Piegādātājs Nr. 3] - cenu maiņa Saturs: Labdien, kā es jau rakstīju, tekošas piegādes cenas ir spēkā no 07.07.2017 un ir izveidotas diezgan ilgi pirms Covid un kara, kad energoresursu un izejvielu cenas bija pavisam citas. Mēs neesam paaugstinājuši cenas Covid laikā un 2021-2022.gados, kad citi piegādātāji bijis pacēlis cenas pat 2-3 reizes. Mums nav skaidrs, kādā veidā tieši mūsu cenu piedāvājums varētu būt nekonkurētspējīgs un ar negatīvu ietekmi uz jūsu finanšu rādītājiem, ja visiem pārējiem mums līdzīgiem piegādātājiem cenas sen jau ir paceltas. Vai tas ir saistīts ar to, ka (*) [Piegādātājs Nr. 3] ir vietējais uzņēmums ar 100% Latvijas kapitālu, neietilpst nevienā starptautiskajā holdingā un ražo augstas kvalitātes produktus no dabīgām izejvielām? Maxima ir viens no vadošajiem mazumtirdzniecības tīkliem Baltijā un mēs nevaram izprast, kādu labumu var iegūt milzīgs starptautiskais tirdzniecības tīkls, piespiežot vietējo ražotāju piegādāt produktus par cenu, kas ir zemāka par pašizmaksu. Kāpēc ir tāda attieksme pret mums? Tomēr, mēs ļoti ceram, ka šogad mums izdosies šo jautājumu atrisināt mierīgā ceļā un abpusēji izdevīgi. Ar cieņu, (*) [CC]
12	07.12.2023. 16.57	Nosūtītājs: [pasts] @maxima.lv Saņēmējs: (*) [CC] @gmail.com	Nosaukums: Fwd: (*) [Piegādātājs Nr. 3] - cenu maiņa Saturs: Labdien, Atvainojos par vēlu atbildi. Izvērtēsim jūsu cenu maiņas piedāvājumu atkārtoti un dosim ziņu nākamās nedēļas sākumā. Vēlos norādīt, ka nevērtējam piegādātājus pēc vietējiem vai importa un mūsu iepirkuma cenu maiņas politiku piemērojam visiem piegādātājiem vienādi. Tāpat, vēlos uzsvērt, ka darbojamies uz abpusēji, pēc abu pušu brīvas gribas, noslēgta preču piegādes līguma pamata. Mēs nespiežam piegādāt mums precī un piegādātājam (arī jums) ir tiesības pārtraukt to preču piegādi, par kurām piegādes līgumā atrunātajā termiņā neesam panākuši vienošanos par jaunām, abpusēji izdevīgām iepirkuma cenām. Ar cieņu / Best regards, (*) [L] (*) MAXIMA Latvija SIA

			Maskavas iela 257, Rīga LV-1019 Latvija / Latvia Mobilais tālr. / mobile: +371 (*) E - pasts / e-mail: [pasts]@maxima.lv
13	08.12.2023. 20.15	Nosūtītājs: (*) [CC] @gmail.com Saņēmējs: [pasts] @maxima.lv	Nosaukums: Fwd: (*) [Piegādātājs Nr. 3] - cenu maiņa Saturs: Labdien, Ceram, ka šoreiz tiks pieņemts vienīgais iespējamais taisnīgais lēmums par cenu izmaiņām. Katram gadījumam, atgādināšu, ka pēdējo reizi cenas tika mainītas 6.gadu atpakaļ, par izejvielu cenu pieaugumu es jau detalizēti rakstīju, un kas attiecās uz energoresursiem, papildus varu paskaidrot, ka mums ir noslēgti ilgtermiņa līgumi, kur cena ir fiksēta uz konkrēto periodu. Un, piemēram, tikai elektroenerģijas tīrā līguma cena (bez piegādes izdevumiem utt), kura veido mūsu faktisko pašizmaksu, bija 2020.-2021. EUR (*) 2021.- 2022. EUR (*) 2023.-2024. EUR (*), kā redzam, pieaugums ir 182% salīdzinot ar 2020.gadu un 50% salīdzinot ar 2022.gadu. Uzskatu, ka Jums ir sniegta visaptveroša informācija, kas apliecina vairākkārtēju ražošanas izmaksu pieaugumu un nepieciešamību pārskatīt piegādes cenu, nodrošinot iespēju veikt ekonomisko darbību godīgas konkurences apstākļos. Ņemot vērā Maxima Latvija dominējošo stāvokli, (*) [Piegādātājs Nr. 3] vadība nekādā gadījumā nav ar mieru un neuzskata par iespējamu pārtraukt preču piegādi, bet tieši otrādi, uzskata par nepieciešamu attīstīt sadarbību, piedāvājot pircējiem kvalitatīvu vietējo produkciju par godīgām cenām. Lūdzu atbildīgi izvērtēt esošo situāciju un apstiprināt mūsu cenu maiņas piedāvājumu. Ar cieņu, (*) [CC] ((*))
14	31.01.2024. 22.51	Nosūtītājs: (*) [CC] @gmail.com Saņēmējs: [pasts] @maxima.lv; (*) [Piegādātājs Nr. 3] @ (*).lv [Piegādātājs Nr. 3]; (*) [B] @maxima.lv	Nosaukums: Fwd: (*) [Piegādātājs Nr. 3] - cenu maiņa Saturs: Labdien, 11.07.2023.g. (*) [Piegādātājs Nr. 3] iesniedza pamatoto pieteikumu cenu maiņai. Papildus skaidrojumi tika iesniegti 04.08.23, 15.08.23, 25.08.2023 un 13.11.2023. 07.12.2023 mēs saņēmām atbildi: "Izvērtēsim jūsu cenu maiņas piedāvājumu atkārtoti un dosim ziņu

			nākamās nedēļas sākumā". Diemžēl, ziņa tā arī netika saņemta. Ar 01.03.2024 mainās (*), bet mums vēl nav atrisināta situācija ar produkciju cenu maiņu. Informējam, ka šādu darbību rezultātā mūsu uzņēmumam rodas un uzkrājas zaudējumi un uzņēmuma vadība būs spiesta izmantot savas tiesības prasīt un saņemt zaudējumu atlīdzību no zaudējumu rašanās dienas līdz atlīdzības izmaksas dienai. Ar cieņu, (*) [CC] ((*))
15	05.02.2024. 16.39	Nosūtītājs: [pasts] @maxima.lv Saņēmējs: (*) [CC] @gmail.com	Nosaukums: Fwd: (*) [Piegādātājs Nr. 3] - cenu maiņa Saturs: Labdien, Atkārtoti izvērtējot jūsu cenu maiņas piedāvājumu, varam apstiprināt cenu pieaugumu daļēji. Zemāk e-pastā norādīts cenu līmenis kādu šobrīd varam apstiprināt. Lūdzu izvērtējiet un dodiet ziņu, lai tālāk varam vienoties par izmaiņām, kas saistītas ar (*) izmaiņām ar 01.03.2024. [tabula ar cenām] Attiecībā uz Jūsu komentāriem par jūsu uzņēmumam radušajiem zaudējumiem, atkārtoti vēlos norādīt, turpināt preču piegādes uz līdzšinējiem nosacījumiem ir jūsu lēmums. Vairākkārtīgi esam norādījuši, ja sadarbība nav abpusēji izdevīga, līgumā atrunātajā kārtībā, uz to precīzi par kuru uz konkrēto brīdi nav panākta abpusēji izdevīga vienošanās, iespējams iniciēt sadarbības apturēšanu un atgriezties pie sadarbības kad panākta vienošanās par abām pusēm labvēlīgiem nosacījumiem. Ar cieņu / Best regards, (*) [L] (*) MAXIMA Latvija SIA Maskavas iela 257, Rīga LV-1019 Latvija / Latvia Mobilais tālr. / mobile: +371 (*) E - pasts / e-mail: [pasts]@maxima.lv
16	09.02.2024. 18.58	Nosūtītājs: (*) [CC] @gmail.com	Nosaukums: Fwd: (*) [Piegādātājs Nr. 3] - cenu maiņa

		Saņēmējs: [pasts] @maxima.lv Kopija: (*) [Piegādātājs Nr. 3] @ (*).lv [Piegādātājs Nr. 3]	Saturs: Labdien, (*) [Piegādātājs Nr. 3] vadība uzskata, ka situācijā, kad Jums tika sniegti detalizēti paskaidrojumi par piegādes cenas palielināšanas nepieciešamības iemesliem, sniegts paskaidrojums, ka tikai (*) palika par 0,09 eur dargāka, priekšlikums apstiprināt cenas pieaugumu 0.01 eur apmērā izskatās, maigi izsakoties, vismaz dīvaini. Diez vai kompānijā Maxima Latvija par stratēģisko iepirkumu vadītāju būtu iecelts nekompetents cilvēks. Un šajā gadījumā pieprasījuma izskatīšana pusgadu laikā un atteikums mainīt cenas (vai piekrišana palielināt cenu uz 0,01 eur) ir apzināta darbība, kuras mērķis ir radīt piegādātājam nepieņemamus apstākļus, kuros ražotājs ir spiests ciest zaudējumus vai pārtraukt piegādes. Mums nav šaubu, ka tā ir ļaunprātīga dominējošā stāvokļa izmantošana un godīgas konkurences principu pārkāpums, netaisnīgu pirkšanas cenu tieša piemērošana. Šāda rīcība rada kolosālu morālu un materiālu kaitējumu gan vietējiem ražotājiem, gan sabiedrībai kopumā. Ja problēma netiks risināta, (*) [Piegādātājs Nr. 3] vadība izmantos savas tiesības prasīt un saņemt no konkurences tiesību pārkāpēja zaudējumu atlīdzību, tai skaitā negūto peļņu un procentus, no zaudējumu rašanās dienas līdz atlīdzības izmaksas dienai, lai nodrošinātu situāciju, kādā persona būtu nonākusi, ja nebūtu pieļauts konkurences tiesību pārkāpums. Ar cieņu, (*) [CC] ((*))
--	--	---	--

Pielikums Nr. 6

1	01.02.2023. 09.55	Nosūtītājs: (*) [BB] @maxima.lv Saņēmējs: (*) [DD] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 14]	Nosaukums: Uzlabojuumu priekšlikums Saturs: Labrīt, (*) [DD]! Lai veicinātu mūsu konkurētspēju, redzam nepieciešamību pārrunāt un uzlabot esošos nosacījumus atsevišķiem produktiem. Lūdzu izskatiet mūsu priekšlikumus cenu uzlabojumiem un sniedziet atbildi par jūsu iespējam līdz nedēļas beigām. Paldies! Ar cieņu/ Best regards (*) [BB] (*) (*) MAXIMA Latvija SIA Maskavas iela 257, Rīga, LV-1019, Latvija Mobilais tālr. / mobile: +371 (*) E - pasts / e-mail: (*) [BB] @maxima.lv
2	09.02.2023. 15.55	Nosūtītājs: (*) [BB] @maxima.lv Saņēmējs: (*) [DD] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 14]	Nosaukums: Uzlabojuumu priekšlikums Saturs: Sveiki, (*) [DD]! Nosūtu jaunu pieprasījumu. Lūdzu izskati cenas un dod atbildi rītdienas laikā. Paldies! Ar cieņu/ Best regards (*) [BB] (*) (*) MAXIMA Latvija SIA Maskavas iela 257, Rīga, LV-1019, Latvija

			Mobilais tālr. / mobile: +371 (*) E - pasts / e-mail: (*) [BB] @maxima.lv
3	14.02.2023. 11.26	Nosūtītājs: (*) [DD] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 14] Saņēmējs: (*) [BB] @maxima.lv	Nosaukums: Uzlabojumu priekšlikums Saturs: Sveika (*) [BB], Atvaino, ka ar novēlošanos. Ir baigi saspringts laiks. Varam piedāvāt Jums uz laiku līdz 1. Aprīlim piedāvāt samazinātu cenu šiem produktiem, ja piekrīti, lūdzu dod ziņu, lai varam tās nomainīt ar 17.02 Diemžēl paspēju visu ar nokavēšanos, tuvākajā laikā šodien nosūtīšu bildes jaunumiem (*). (* Tabula; KN) Mūsu ieteicamā cena (*) ir (*) Mūsu ieteicamā cena (*) ir (*) (*) [DD] (*) Mob: +371 (*) E-mail: (*) [DD] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 14] www.(*) .lv [Piegādātājs Nr. 14]
4	11.01.2024. 09.44	Nosūtītājs: (*) [DD] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 14] Saņēmējs: [pasts] @maxima.lv; Kopija: (*) [EE] @maxima.lv; (*) [FF] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 14]	Nosaukums: Uzlabojumu priekšlikums Saturs: Labdien, Lūdzu atgriezt produktam ((*)) iepirkuma cenu, diemžēl tas nav noticis jau no pagājušā gada aprīļa, kad mums bija vienošanās par cenas samazināšanu uz laiku. Ļoti gaidīšu no Jums ziņu. Zemāk ir vienošanās e-pasts ar (*) [BB]. (* Tabula; KN) Paldies. (*) [DD]

			(*) Mob: +371 (*) E-mail: (*) [DD] @ (*).lv [Piegādātājs Nr. 14] www. (*).lv [Piegādātājs Nr. 14]
--	--	--	--

Pielikums Nr. 7

1	20.10.2023. 16.38	Nosūtītājs: (*) [GG] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 20] Saņēmējs: [pasts]@maxima.lv; (*) [HH] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 20]	Nosaukums: Regulārās cenas atjaunošana "(*)" Saturs: Labdien! Sakarā ar to, ka beidzās apstiprinātais atlaides periods produktam, nosūtām informāciju standarta cenas atjaunošanai. Informācija par norunāto akcijas cenu uz noteikto laiku ir pieejamā pie iepircējas. Lūgums dot ziņu, vai no mūsu puses ir jānosūta kaut kādu papildus informāciju uz šo e-pastu. Ar cieņu, (*) [GG]
2	24.10.2023. 10.10	Nosūtītājs: [pasts] @maxima.lv; Saņēmējs: (*) [GG] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 20] Kopija: (*) [HH] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 20]	Nosaukums: Regulārās cenas atjaunošana "(*)" Saturs: Labdien, Nepieciešams aizpildīt cenu izmaiņu pieteikumu pievienotajā formā. Paldies! Ar cieņu / Best regards, (*) [L] (*) MAXIMA Latvija SIA Maskavas iela 257, Rīga LV-1019 Latvija / Latvia E - pasts / e-mail: [pasts]@maxima.lv
3	24.10.2023. 10.28	Nosūtītājs: (*) [HH] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 20] Saņēmējs:	Nosaukums: Regulārās cenas atjaunošana "(*)" Saturs:

		[pasts] @maxima.lv; Kopija: (*) [GG] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 20]	Labdien, Forma ir aizpildītā. Paldies! Ar cieņu, (*) [HH] (*) (*) [Piegādātājs Nr. 20] 00371 (*) 00371 (*) (*) [HH] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 20] www.(*) .lv [Piegādātājs Nr. 20] https://www.facebook.com/ (*) [Piegādātājs Nr. 20] https://www.instagram.com/ (*) [Piegādātājs Nr. 20]
4	24.10.2023. 11.10	Nosūtītājs: [pasts] @maxima.lv Saņēmējs: (*) [JJ] @maxima.lv	Nosaukums: FW: Regulārās cenas atjaunošana "(*)" Saturs: Sveika, Šis produkts bija kādā projektā ar samazinātu iep cenu? (*) [L]
5	24.10.2023. 11.16	Nosūtītājs: (*) [JJ] @maxima.lv Saņēmējs: [pasts] @maxima.lv	Nosaukums: FW: Regulārās cenas atjaunošana "(*)" Saturs: Sveiks, Man nav informācijas, redzu, ka no februāra esam samazinājuši: (* Tabula; KN)
6	16.11.2023. 10.46	Nosūtītājs: (*) [HH] @ (*) .lv [Piegādātājs Nr. 20] Saņēmējs: [pasts] @maxima.lv;	Nosaukums: Regulārās cenas atjaunošana "(*)" Saturs: Labdien,

		Kopija: (*) [GG] @ (*).lv [Piegādātājs Nr. 20]	No kādā datuma varam gaidīt cenu maiņu ? Paldies! Ar cieņu, (*) [HH] (*) (*) [Piegādātājs Nr. 20] 00371 (*) 00371 (*) (*) [HH] @ (*).lv [Piegādātājs Nr. 20] www.(*).lv [Piegādātājs Nr. 20] https://www.facebook.com/ (*) [Piegādātājs Nr. 20] https://www.instagram.com/ (*) [Piegādātājs Nr. 20]
7	16.11.2023. 11.04	Nosūtītājs: [pasts] @maxima.lv Saņēmējs: (*) [HH] @ (*).lv [Piegādātājs Nr. 20] Kopija: (*) [GG] @ (*).lv [Piegādātājs Nr. 20]	Nosaukums: Regulārās cenas atjaunošana "(*)" Saturs: Labdien, Jūsu piedāvātās iepirkumu cenas apstiprināt šobrīd nevaram. Lūgums pārskatīt piedāvājumu, epastā norādīts iepirkumu cenu līmenis, kuru šobrīd varam apstiprināt. (* Tabula; KN) Ar cieņu / Best regards, (*) [L] (*) MAXIMA Latvija SIA Maskavas iela 257, Rīga LV-1019 Latvija / Latvia E - pasts / e-mail: [pasts] @maxima.lv