

Līga Mervina
Konkurences
tiesības var
būt pretrunā
uzņēmēju
loģikai
4. lpp.

Una Petrauska
Direktīva
par komerc-
noslēpuma
aizsardzību
10. lpp.



Gita Oškāja
Darba
līgums un
līgumsods
14. lpp.



Iveta Zelča
Ja darbinieka
nodarbināšana
ir aizliegta
16. lpp.



Santa Rubīna
Banku
pārstrukturēšana
un portfeļa
pārdošana
22. lpp.



Valdes locekļu atbildība
par nodokļu un
nodevu parādiem
24. lpp.

€ 8,00



ISSN 1407-5709

9 773407 15700071

Konkurences tiesības var būt pretrunā uzņēmēju loģikai



Latvijā nav daudz profesionāļu, kuri varētu atzīt, ka ir ar ļoti plašu pieredzi konkurences tiesību jautājumu risināšanā. **Līga Mervina** (Līga Merwin), zvērinātu advokātu biroja *Kļaviņš Ellex* partnere, ir gan papildus studējusi Eiropas Savienības konkurences tiesības, gan nu jau vairāk nekā desmit gadus ar šiem jautājumiem saistīta savā ikdienas praksē. Advokāte darbojusies arī Latvijas Tirdzniecības un rūpniecības kameras un Latvijas Darba devēju konfederācijas izveidotajās konsultatīvajās darba grupās saistībā ar Konkurences likuma pilnveidošanu, vairākkārtīgi pārstāvējusi dažādas organizācijas Saeimas sēdēs. Viņa var arī lepoties, ka ir aizstāvējusi klientu tiesvedībā pret Konkurences padomi, kā rezultātā panākts, ka padome pēc būtības maina savu nostāju. Līga ir arī vienīgā no Latvijas juristu saimes, kas iekļauta prestižajā *Global Competition Review's Women in Antitrust 2016* sarakstā, kurā ietvertas pasaules 100 elitārākās konkurences tiesību pārzinātājas, turklāt viņa sarakstā ir vienīgā Baltijas valstu pārstāve.

Kā aizsākās jūsu darba gaitas zvērinātu advokātu birojā, kāpēc izvēlējāties šo specifisko tiesību nozari? Vai konkurences tiesības vienmēr bijušas tik aktuālas kā pēdējos gados?

Zvērinātu advokātu birojā, kuru patlaban pārstāvu, strādāju kopš 2000. gada, kad pabeidzu Latvijas Universitātes Juridisko fakultāti. 2006. gadā kļuva par biroja partneri un esmu iesaistījies arī biroja darba pilnveidošanā.

Sākotnēji strādāju pie dažāda veida darījumiem. Kad Latvija 2004. gadā iestājās Eiropas Savienībā, īpaši aktuālas kļuva arī konkurences tiesības, lai gan konkurences tiesības reglamentējošie normatīvie akti Latvijā bija spēkā jau kopš deviņdesmito gadu sākuma un arī Konkurences padome kā uzraugošā institūcija pastāvēja pirms Latvijas iestāšanās ES.

Tajā laikā lielie uzņēmumi un ārvalstu investori apzinājās, ka šeit sāks piemērot ES konkurences tiesības, tāpēc izteica vēlmi apmācīt savus darbiniekus. Tas kļuva par manu darba pienākumu – izglītot uzņēmumu darbiniekus par ES regulējumu konkurences jomā. Man pašai tā šķita ļoti interesanta un dinamiska nozare, tādēļ nolēmu padziļināti apgūt konkurences tiesības Karaliskajā koledžā Anglijā. Pēc diploma saņemšanas 2005. gadā pievērsos galvenokārt konkurences tiesību jautājumiem.

Līdz ekonomiskajai krīzei gan mūsu birojs, gan Konkurences padome nodarbojās galvenokārt ar uzņēmumu apvienošanās lietām. Taču krīzes ietekmē, kā arī tāpēc, ka mainījās apvienošanās ziņojuma iesniegšanas kritēriji – tie kļuva krietni augstāki, apvienošanās darījumu skaits sāka iet mazumā. Tā vietā Konkurences padome sāka ļoti aktīvu dažādu konkurences tiesību pārkāpumu izmeklēšanu. Arī manas prakses lielāko daļu patlaban aizņem uzņēmumu konsultēšana par darbības atbilstību konkurences tiesībām. Sniedzu arī atbalstu uzņēmumiem lietās, kurās Konkurences padome sākusī izmeklēšanu.

Jums noteikti labāk pārredzams, vai uzņēmēju izpratne par konkurences tiesībām pa šiem gadiem ir vairojusies, vai esam kļuvuši atbildīgāki.

Manas prakses pirmsākumos uzņēmējiem izpratne par konkurences tiesībām bija ļoti vāja, bija jāskaidrot no pašiem pamatiem – kas ir tas jautājumu loks, ko nedrīkstam pārrunāt ar konkurentiem. Vadot apmācības uzņēmuma darbiniekiem, nereti nācās dzirdēt izbrīnu – kā var tā būt, ka nedrīkst ar konkurentu vienoties par cenu? Kā tad lai izdzīvo tirgū?

Toreiz šī izpratne bija diezgan primitīva, taču nu varu atzīt, ka uzņēmēju zināšanas ir pilnveidojušās, par ko man ir liels gandarījums. Mūsu biroja klienti lielākoties ir ļoti uzmanīgi, nav vairs kā kādreiz jāskrien pakalā aizgājušam vilcienam, kad pēc padoma vērsās tikai tad, kad Konkurences padomē jau bija sāka pārkāpuma lieta. Klienti nojauš, kurās situācijās var būt problēmas, un nāk konsultētēs laikus, lai uzzinātu, kā būtu pareizi jārikojas.

Nesen Skaidrīte Ābrama, Konkurences padomes priekšsēdētāja, norādīja, ka padome atkārtoti iekļauta pasaules vadošo konkurences iestāžu lokā un ka tā ir atzinība ne tikai iestādes darbiniekiem, bet arī signāls starptautiskajiem investoriem par to, ka Latvijā tiek nodrošināti vienlīdzīgas konkurences apstākļi tautsaimniecībā. Vai varat piekrist šim apgalvojumam? Vai šīs jomas normatīvais regulējums valstī tik tiešām ir sakārtots?

Konkurences tiesībām ir tāda specifika, ka arī vietējā līmenī daudz ko noteic ES konkurences tiesību regulējums. Lokālā specifika ir salīdzinoši neliela, tā var būt kāda procesuāla atšķirība, kā konkrētā dalībvalstī lietas tiek risinātas, taču būtiskais pamats visā Eiropā ir vienāds. Mūsu Konkurences padome arī vadās pēc ES prakses un ievēro tās tiesību piemērošanas principus.

NUMURA
INTERVIJA

► Jāņem vērā, ka konkurences tiesības ir visai sarežģīta nozare, šīs tiesības lielā mērā noteic tirgus ekonomika un attīstība. Tā nav statiska nozare, jo, ja pirms gadiem pieciem kādas darbības tirgū nebija pieļaujamas, tas nenozīmē, ka tāpat tas ir arī patlaban. Tirgus var būt mainījies, uzņēmumu tirgus daļa var būt citāda un var prasīt atšķirīgu uzvedību. Pat tirgus definīcijas nemitīgi mainās! Nozare ir ļoti komplicēta, bet tieši šīs dinamiskums mani piesaista. Nav tā, ka iemācies par to kaut ko un turpmāk piemēro iepriekš apgūto. Jāmācās un jāseko līdzi izmaiņām ir nemitīgi.

No uzņēmēju viedokļa tas izklausās visai biedējoši, jo pietiek jau ar biežajām izmaiņām nodokļu likumos, kas paši par sevi ir grūti uztverami. Tad nu vēl klāt nāk jūsu minētā dinamika konkurences tiesībās, kuras arī jāņem vērā, lai kaut aiz nezināšanas tās nepārkāptu.

Tam varētu piekrist, ka uzņēmējiem jābūt ļoti vēriem, turklāt konkurences tiesības nav tādas, kuras uzņēmēji nojauš intuitīvi. Tās pat savā ziņā ir tieši pretējas ierastajai uzņēmēja loģikai. Kaut vai jau minētais piemērs, ka uzņēmējam grūti saprast, ka cenas nevar saskaņot ar konkurentu. Viņam tas šķiet neloģiski – sīvas cenu konkurences rezultātā taču abi var aiziet pa burbuli. Uzņēmējam varbūt tiešām izdevīgi būtu sarunāt cenas, bet tas nodarīs milzīgu kaitējumu patērētājiem un tirgum kopumā. Tāpēc mana pieredze ir, ka **dažas lietas ir jāiemācās kā skolā – ka jebkuros kontaktos ar konkurentu vienmēr jābūt ļoti uzmanīgam un ir jāautājumi, kurus ar konkurentiem nedrīkst apspriest.**

Tik mazā valstī kā Latvija, tas, protams, rada problēmas, jo daudzi viens otru pazīst, visi kaut kādā mērā esam saistīti – gan kā bijušie skolasbiedri, gan kā attālāki ģimenes locekļi vai bijušie darba biedri u.tml. Šādas situācijas, kad nevilus varam ko pārkāpt, ir īpaši raksturīgas konkurences jomā. Tāpēc ir zināmi pamatprincipi, kas uzņēmējam būtu jāiemācās un jāatceras.

Konkurences padomes vadītāja arī minējusi, ka ir nozares, kurās konkurences lietas ir labāk sakārtotas, piemēram, telekomunikācijas, taču ir nozares, kuras tiek īpaši uzmanītas, piemēram, mazumtirdzniecība, atkritumu apsaimniekošana, enerģētika, finanses, farmācija u.c.

Konkurences padomes fokuss vienmēr būs uz nozarēm, kuras skar plašu patērētāju loku. Tā, piemēram, mēs visi iepērkam pārtiku, līdz ar to padome uzmanīgi sekos ceļam, kā pārtika nonāk līdz patērētājam, kā ražotāji, piegādātāji un mazumtirgotāji savās attiecībās ievēro konkurences tiesības.

Nedaudz mazāka vēriba tiek pievērsta tiem, kas pārdod pakalpojumus pēc principa „business biznesam”, taču, tas nenozīmē, ka šajās attiecībās nevar pārkāpt konkurences tiesības. Turklāt, ja ķēdes galā ir patērētājs, piemēram, piegādes līgums starp ražotāju un mazumtirgotāju, kurš pēc tam preces pārdod patērētājiem, tad arī to Konkurences padome skrupulozi uzraudzīs.

Teicāt, ka bieži pārstāvat klientu intereses tad, ja viņu lieta nonākusi līdz Konkurences

Nereti pietiek
norādīt konkrētajam
uzņēmumam, ka tā rīcībā
var būt saskatāms
konkurences pārkāpums,
lai pārkāpējs izvērtētu
savu darbību un izdarītu
nepieciešamās izmaiņas.

padomei. Bet vai iesaistāties arī tad, kad konkurenti cīnās par tirgus sadali?

Pirmkārt, tirgus sadale ir aizliegta – tas ir viens no smagākajiem konkurences tiesību pārkāpumiem. Bet, protams, pārstāvam klientus arī brīžos, kad nepieciešams risināt jautājumus starp konkurējošiem uzņēmumiem vai uzņēmumu un tā partneriem, ja šīs attiecības skar konkurences jautājumus. Šādas situācijas rodas bieži, turklāt nereti konkurences tiesības var efektīvi izmantot, lai aizsargātu savas intereses. Piemēram, nereti pietiek norādīt konkrētajam uzņēmumam, ka tā rīcībā var būt saskatāms konkurences pārkāpums, lai pārkāpējs izvērtētu savu darbību un izdarītu nepieciešamās izmaiņas. Ja tas tomēr nestrādā, var informēt Konkurences padomi par konkrēto situāciju un lūgt tās iesaisti, lai panāktu, ka uzņēmums pārtrauc pretlikumīgu rīcību. To var darīt arī anonīmi, taču parasti ir efektīvāk, ja vērsas pēc padoma klātienē. Uzņēmējs var lūgt nepublicot situāciju, un Konkurences padome arī respektēs šādu vēlmi. Nav dzirdēti gadījumi, ka no Konkurences padomes būtu noplūdusi informācija par uzņēmumiem, kuri pie tās vērsušies risināt savas problēmas.

Konkurences padome minējusi, ka salīdzinājumā ar citām valstīm Latvijā maz tiek izmantota tā dēvētā iecietības programma, kamēr citviet uzņēmēji pat gaidot rindā, lai ziņotu par radušos situāciju un tādējādi izvairītos no soda.

Iecietības programma pieprasa pirmajam atzīties, ka esi bijis iesaistīts konkurences tiesību pārkāpumā, kā arī norādīt uz tiem uzņēmumiem, kas arī bijuši iesaistīti konkrētajā pārkāpumā. Bet Latvijā tirgus ir mazs, ne visi grib norādīt uz tiem, ar ko ir sadarbojušies. Cilvēki arī netic valsts iestāžu darba efektivitātei un pieņem, ka konkrētais pārkāpums netiks atklāts. Šāda problēma nav tikai Latvijā, tā ir arī citu mazo tirgu problēma. Esmu runājusi ar kolēģiem Somijā un Igaunijā, kas saka to pašu, ka iecietības programma tiek maz izmantota.

Manuprāt, lai programma darbotos veiksmīgāk, nepieciešama lielāka sabiedrības izpratne par tās efektivitāti. Konkurences padomei vajadzētu popularizēt praktiskus gadījumus, kad kāds to ir izdarījis un tiešām ir ticis atbrīvots no soda, pretstatā pārējiem karteļa dalībniekiem, kuriem piemēroti lieli sodi.



NUMURA INTERVIJA

No citas puses raugoties, pēdējie Konkurences likuma grozījumi tikai varētu radīt bailes, ka Konkurences padome var būt nesaudzīga, jo tai piešķirtas plašākas tiesības iegūt informāciju, arī rīkoties bargāk – uzlikt lielākus sodus, pieprasīt uzņēmuma darbības apturēšanu.

Rosinātie likuma grozījumi jau ir nākuši no konkrētiem prakses gadījumiem, kad uzņēmumi atsakās sadarboties, informāciju slēpj. Taču vienlaikus uzņēmumam ir visas tiesības sevi aizstāvēt, sekot līdzi, lai Konkurences padome nepārkāpj likumā paredzētās robežas. Vienmēr ir vērts apsvērt iespēju ar padomi sadarboties, lai panāktu labvēlīgāku attieksmi. Kad Konkurences padome ir ierosinājusi lietu un atnākusi negaidītā pārbaudē, es klientiem vienmēr saku, ka šai brīdī ir par vēlu kaut ko glābt (ar to domājot informācijas slēpšanu, iznīcināšanu vai grozīšanu), jo jebkura nesadarbošanās var novest pie vēl smagākām sekām. Tad apzinām, kas nu ir sadarīts, un meklējam labākos risinājumus, lai tiktu cauri ar pēc iespējas veselāku ādu. Ne jau vienmēr Konkurences padomes aizdomām, kas novedušas pie lietas ierosināšanas, ir reāls pamats – bieži vien pietiek ar situācijas izskaidrošanu, varbūt kādām nelielām izmaiņām līdzšinējā praksē, kas novērš jebkādas bažas par kaitējumu konkurencei, un lieta tiek izbeigta bez sodu piemērošanas.

Konkurences padome vasarā ziņoja, ka pirmajā pusgadā turpinās 25 tiesvedības, 27 uzņēmumi saņēmuši sodu par konkurences tiesību pārkāpumiem. Ko šie skaitļi izsaka – Latvijas mērogā tas ir daudz?

Ja salīdzinātu konkurences uzraudzības iestādes Baltijas valstīs, tad viennozīmīgi Latvijā Konkurences padome rīkojas visaktīvāk, spriežot pēc veikto izmek-

lēšanu skaita. Lietuvā savukārt konkurences uzraudzības iestāde izceļas ar ārkārtīgi augstiem sodiem par konkurences tiesību pārkāpumiem – tie mērāmi nevis dažos miljonos, kā pie mums, bet jau desmit un vairāk miljonos. Savukārt Igaunijā, manā ieskatā, konkurences tiesību uzraudzība ir daudz vājākā līmenī. Igaunijā smagākie konkurences tiesību pārkāpumi tiek skatīti nevis administratīvajā procesā, kā pie mums, bet gan kriminālprocesā. Tas prasa pavisam citu pierādīšanas standartu, ko veic prokurori bez īpašas specializācijas konkurences tiesībās, nevis konkurences tiesību uzraugi. Līdz šim Igaunijā nav dzirdēts par nopietniem sodiem, jo lietas izbeigšanu viegli panākt, pamatojoties uz dažādiem procesuālajiem pārkāpumiem, kas pie mums savukārt tikpat kā nav iespējams.

Vai tas nozīmē, ka Igaunijas uzņēmēji šo atšķirīgo situāciju var izmantot savā labā?

Viņiem tāpat taču ir saistošs Eiropas Savienības noteiktais konkurences tiesību regulējums.

Manā skatījumā Igaunijas uzņēmēji tomēr pamatā rīkojas atbildīgi, jo teorētiski par konkurences pārkāpumiem var nonākt arī cietumā. Psiholoģiski šim aspektam ir ļoti liels svars, jo uzņēmuma vadītājs riskē ne vien ar naudas sodu uzņēmumam, bet arī ar savu personīgo brīvību.

Jūs tomēr uzskatāt, ka tas nav labākais risinājums, kā novērst karteļu veidošanos, tirgus sadali un citus konkurences tiesību pārkāpumus?

Manuprāt, klasisks kriminālprocess atšķirībā no administratīvā procesa konkurences tiesību jomā ir mazāk efektīvs, jo stipri apgrūtina pārkāpumu pierādīšanu. Tai pašā laikā, nenoliedzami, cietumsodam preventīvais efekts varētu būt lielāks nekā naudas sodam. ►

► Tomēr, ja pavērtē situāciju kaut vai mazumtirdzniecības jomā, no visām trim Baltijas valstīm pie mums ir visgrūtāk konkurēt ar lielajiem tirgus spēlētājiem, kuri turklāt Latvijā ienākuši no kaimiņvalstīm.

Vēsturiski tā ir izveidojies, ka Latvijā pārtikas preču mazumtirdzniecībā noteicošie ir divi lieli uzņēmumi, kamēr pārējie nav tik spēcīgi. Igaunijā ir četri vai pieci spēcīgi tirgus spēlētāji. Bet tam par iemeslu nav kādi konkurences ierobežojumi, tas vairāk ir vēsturiski izveidojies fenomens. Pie mums gan *RIMI*, gan *Maxima* izjūt pietiekami lielu konkurences spiedienu, jo strauji attīstās arī mazākie mazumtirdzniecības tīkli. Savukārt Lietuvā tikko kā ienāca jauns un spēcīgs Vācijas zemo cenu lielveikalu tīkls *Lidl*. Tad jau vērosim, vai tas spēs izmainīt esošo tirgus situāciju.

Konkurences padome neiejaucas uzņēmumu dabiskās augšanas procesā, ja vien netiek sasniegts dominējošs stāvoklis, kas pieprasa īpaši atbildīgu uzvedību tirgū. Savukārt, ja uzņēmums aug, pārpērkot konkurentus, tad Konkurences padome to vērtēs caur apvienošanās kontroles mehānismu, lai nodrošinātu, ka viens uzņēmums neiegūst pārāk lielu tirgus varu un nekļūst dominējošs. Konkurences padomes mērķis ir panākt, lai konkurence būtu maksimāli liela, kas automātiski spiestu ne vien nepiemērot nepamatoti augstas cenas, bet arī investēt produktos, lai tos padarītu paterētājam pievilcīgākus nekā konkurentam.

Kā vērtējat pēdējos likuma grozījumus, ka Latvijā tiek ieviesta lielāka valsts nodeva par apvienošanās ziņojuma iesniegšanu Konkurences padomē, kā arī tiek atcelts 40 procentu tirgus daļas sliekšnis kā apvienošanās paziņošanas kritērijs?

Latvija bija viena no nedaudzām ES dalībvalstīm, kurās ir tirgus daļas sliekšnis apvienošanās paziņošanai. Problēma ar šo sliekšni bija tā, ka uzņēmumiem bija ārkārtīgi grūti precīzi noteikt savu tirgus daļu un tādējādi izvērtēt, ir vai nav jāsniedz ziņojums par apvienošanos. Protams, jo uzņēmums ir lielāks, jo tam ir labākas aplēses par savu tirgus daļu, bet, ja tie ir mazāki vai vidēji lieli tirgus spēlētāji, vai darbojas šauros nišas tirgos, tie bieži precīzi nezina savas tirgus daļas. Konkurences padome ilgi negribēja atteikties no šī 40 procentu sliekšņa, bet patlaban tas no likuma ir svītrots. Vienlaikus tomēr ir ieviesta tā sauktā pēcapvienošanās kontrole. Proti, Konkurences padome var pēc apvienošanās gada laikā pieprasīt ziņojumu un šo apvienošanos vērtēt, ja iesaistīto uzņēmumu tirgus daļa pārsniedz 40 procentus un Konkurences padome uzskata, ka apvienošanās var ietekmēt uz konkurenci.

Likuma grozījumi stājās spēkā 15. jūnijā, vēl nav izveidojusies piemērošanas prakse, bet konkurences juristu vidū ir lielas diskusijas par to, vai šis izmaiņas tiesisko noteiktību ir palielinājušas vai, tieši pretēji, samazinājušas. Likumā gan ir iestrādāts zināms aizsardzības mehānisms – ja uzņēmējs nav pārliecināts, vai Konkurences padome gribēs vai negribēs prasīt ziņojumu pēc apvienošanās, tad viņš var Konkurences padomei pirms apvienošanās rakstiski vēstulē vaicāt, vai padome viņa situācija interesē vai neinteresē. Tas



ir relatīvi vienkāršs mehānisms, kā saņemt juridisku komfortu – saistošu savas situācijas novērtējumu. Šis mehānisms nav tas pats, kas uzziņas pieprasīšana, kas jau ir sarežģītāks pasākums.

Apvienošanās kontrole mūsdienās notiek visās ES dalībvalstīs. Ar pēdējiem likuma grozījumiem ieviesta apvienošanās nodeva salīdzinājumā ar Lietuvu un Igauniju pie mums ir augsta. Lieliem uzņēmumiem, kuru apgrozījums Latvijā sasniedz 80 miljonus eiro, par katru apvienošanās ziņojumu neatkarīgi no tā, cik nozīmīgs ir iegādātais bizness, būs jāmaksā Konkurences padomei nodeva 8000 eiro.

Vai tas varētu radīt situāciju, ka turpmāk uzņēmumi pārskatīs apvienošanās plānus vai pat tos atliks?

Ceru, ka tā nenotiks. Lielākajiem uzņēmumiem gan varētu mazināties interese pirkt relatīvi nelielus uzņēmumus, kas tomēr sasniedz ziņojuma iesniegšanas sliekšņus, jo izmaksas par apvienošanās procesu būs nesamērīgi dārgas. Taču būtu pārsteidzīgi apgalvot, ka apvienošanās nodeva gremdēs tirgu.

Konkurences padomes vadītāja pirms gada mūsu žurnālam intervijā atklāja, ka vislielākais darba lauks tai ir publisko iepirkumu jomā.

Vai jums arī radies šāds secinājums?

Jā, esmu saskārusies arī ar publiskā iepirkuma lietām, un joprojām tendence ir bēdīga – divas trešdaļas Konkurences padomē ierosināto pārkāpumu lietu ir aizliegtas vienošanās publiskajos iepirkumos. Daudzās no šīm lietām tik tiešām ir notikušas aizliegtas darbības. **Uzņēmumiem būtu jāņem vērā paši pamati: publiskajā iepirkumā varu startēt individuāli, ar konkurentu par to nerunāju, pieteikumu noformēju pats**

un, ja piesaistu kādu ārējo konsultantu, tad to izvēlos ļoti rūpīgi un pievērsu lielu uzmanību šai sadarbībai. Ar jebkuru ārējo konsultantu būtu ieteicams noslēgt striktu konfidencialitātes līgumu, lai nodrošinātos pret iespējamo ziņu izpaušanu konkurentam.

Šovasar bija Eiropas Savienības tiesas spriedums, ar kuru tika atbildēts uz jautājumu, ko konkurences lietā uzdeva Latvijas tiesa, – cik tālu sniedzas uzņēmuma atbildība par ārpalpojuma piesaisti? Tiesa vērsa uzmanību, ka katram uzņēmumam jāseko līdzī, ko dara tā darbinieki un piesaistītie konsultanti. Nevar uzticēt sagatavot piedāvājumu cilvēkam, kurš varbūt vienlaikus gatavo piedāvājumu arī konkurenta vārdā un attiecīgi saskaņo cenas. Diemžēl šādi pārkāpumi pie mums nav mazums. Turklāt jāņem vērā, ka tad, kad stājas spēkā Konkurences padomes lēmums par pārkāpumu, uzņēmumam ir liegts piedalīties publiskajos iepirkumos 12 mēnešus. Tas nozīmē, ka uzņēmums, ja tā pamatdarbība ir saistīta ar publiskajiem iepirkumiem, gadu būs izslēgts no aprites. Daudziem šāds aizliegums ir sāpīgāks nekā soda nauda.

Konkurences padome ļoti aktīvi strādā un izglīto iepirkumu organizētājus un māca viņiem atpazīt pazīmes, kad būtu varējusi notikt aizliegtā vienošanās. Padome arī aktīvi sadarbojas informācijas apmaiņā ar Korupcijas novēršanas un apkarošanas biroju par aizdomīgiem darījumiem.

Vēl par jaunākajiem likuma grozījumiem – Konkurences padomei turpmāk būs tiesības izvēlēties, kurām lietām pievērst pastiprinātu uzmanību. Līdz šim tai bija jāizskata jebkurš iesniegums vai sūdzība un uz to attiecīgi jāreaģē. Nu padome varēs izvēlēties lietas, kurās pēc tās ieskata ir vērts ieguldīt resursus. Ja lieta uz kopējā tautsaimniecības fona izskatīsies maznozīmīga vai arī pārkāpums izdarīts vienu reizi paviršības pēc, nevis aiz ļaunprātības, tad padome izmantos arī citus mehānismus situācijas risināšanā, formāli neizmeklējot un nerakstot garus lēmumus, kas paņem laiku un resursus. Nesen arī manā praksē bija situācija, kurā Konkurences padome nevis ierosināja pārkāpuma lietu, bet uzaicināja iesaistītos uzņēmējus un nolasīja viņiem lekciju par to, kā rīkoties nedrīkst, jo konkrētas darbības var novest pie nopietnām sekām. Šāda pieeja kopumā ir apsvēicama un efektīva, tomēr gribas ticēt, ka šīs likuma izmaiņas nemazinās Konkurences padomes aktivitāti konkurences tiesību piemērošanā, padziļinātai izskatīšanai pieņemot tikai dažas lietas gadā.

Mūsu sarunā jūs itin bieži piesaucāt Konkurences padomes rīcību, bet ko tieši zvērīnāts advokāts var palīdzēt konkurences tiesību jautājumu risināšanā?

Pirmkārt, advokāts, kā jau to minēju sarunas sākumā, var veikt izglītošanas darbu – apmācīt uzņēmumu darbiniekus konkurences tiesībās. To arī regulāri daru – apmācu mūsu biroja klientu vadību un darbiniekus, lai katram būtu skaidrs, kas ir pieļaujams un kas neattiecas ar konkurentiem, klientiem, piegādātājiem un citiem sadarbības partneriem. Tāpat būtiski ir izglītot jautājumos par uzņēmumu līdzdarbību nozaru asociācijās, kur vienuviet satiekas konkurenti un kur

var rasties auglīga augsne konkurences pārkāpumiem. Konkurences padomei bijušas daudzas lietas par pārkāpumiem, kas saistās ar asociāciju darbību.

Otrs virziens ir uzņēmumu konsultēšana konkrētās situācijās. Daudzi uzņēmēji jau ļoti labi spēj identificēt problēmsituācijas. Advokāts ir tas, kas pateiks, kā šādā potenciāli riskantā situācijā pareizi rīkoties, noformulēt līgumu, kā strukturēt sadarbību ar partneri, lai problēmas nerastos.

Vēl uzņēmumiem aktuālas ir atbilstības pārbaudes, kad izskatām uzņēmuma dokumentāciju, intervējam uzņēmuma vadošos darbiniekus, lai konstatētu, vai uzņēmuma praksē varētu būt kādas ar konkurences jomu saistītas neskaidras situācijas, kas būtu savlaicīgi atrisināmas, lai neradītu konkurences tiesību pārkāpumu riskus nākotnē. Šādas atbilstības pārbaudes īpaši pieprasītas ir uzņēmumiem ar ārvalstu kapitālu un uzņēmumiem, kas sastapušies ar konkurences problēmām citās valstīs.

Jārēķinās, ka arī Konkurences padome regulāri veic tirgus izpēti, nosūtot uzņēmumiem vēstules un pieprasot dažādu informāciju, piemēram, kā un kur produkcija tiek tirgotā u.tml. Tad, kad ir jāsniedz atbilde uz konkrētu jautājumu, uzņēmēji var rūpīgāk paskatīties uz ierasto praksi un sakārtot to tā, lai novērstu jebkādu risku.

Ja tomēr ir ierosināta pārkāpuma lieta, tad, protams, arī ir ieteicams ņemt vērā advokāta, kas ikdienā strādā ar konkurences lietām, ieteikumus, jo viņi spēj ātri orientēties problēmā un saprast, ko var darīt, lai maksimāli efektīvi lietu atrisinātu.

Ja pārkāpums tiesām ir izdarīts, uzņēmumam vienmēr ir vērts pārdomāt, kā labāk rīkoties, jo pastāv arī tāda iespēja, kā noslēgt izlīgumu ar Konkurences padomi, saņemot atlaidi no soda un izbeigt lietu uzreiz, nevis vilkt to garumā neskaitāmus gadus, ieguldot gan uzņēmuma vadības resursus, gan maksājot naudu advokātiem par līdzdalību tiesu procesos, kuru iznākums ir iepriekš paredzams. Gala rezultātā tas, protams, ir klienta lēmums, bet es vienmēr cenšos godīgi pateikt, kā situācija izskatās un ko ir vai nav vērts darīt, un kādas kurām darbībām būs sekas.

Tas gan nenozīmē, ka es iesaku nenostāties pret Konkurences padomi – tieši otrādi, ir lietas, kurās var un vajag to darīt, par spīti šī brīža tiesu statistikai, kur deviņdesmit deviņos procentos gadījumu tiesa lemj par labu Konkurences padomei. Šī statistika diemžēl nenozīmē, ka padomei vienmēr ir bijusi taisnība, jo ir arī ļoti smagas lietas, kur tiesa nav pietiekami iedziļinājusies sarežģītajos konkurences tiesību jautājumos. Tomēr gribu teikt, ka arī šajā jomā ir jūtami uzlabojumi – šogad man bija Latvijas konkurences tiesību praksē pēdējos vismaz piecos gados nepieredzēts gadījums, kad pēc ilgās tiesvedības Konkurences padome pēc būtības pilnā apmērā atcēla savu lēmumu lietā, kurā es pārstāvēju klientu jautājumā par ekskluzivitātes tiesībām nomas līgumos (Augstākās tiesas Administratīvo lietu departamenta 2015. gada 29. decembra spriedums lietā SKA-8/2015 – redakcijas piezīme). Tā ir liela uzvara, kuras panākšanā bija nepieciešama arī ES tiesas iesaiste.

■ J P

NUMURA INTERVIJA

Ar Līgu Mervinu sarunājās
Vineta Vizule