ADMINISTRATĪVĀ APGABALTIESA

Lietas arhīva Nr. A43-0014-23/17
ECLI:LV:ADAT:2023:0814.A43010414.19.S

SPRIEDUMS
Latvijas tautas vārdā

Rīgā 2023.gada 14.augustā

Administratīvā apgabaltiesa šādā sastāvā:
tiesas sēdes priekšsēdētāja Ilze Amona,
tiesneši Kaspars Berķis un Valda Zommere,

piedaloties pieteicējas SIA „Visma Enterprise" pārstāvei /pers. A/ un atbildētājas Latvijas Republikas pusē pieaicinātās iestādes Konkurences padomes pārstāvim /pers. B/,

atklātā tiesas sēdē izskatīja administratīvo lietu, kas ierosināta, pamatojoties uz SIA „Visma Enterprise" (pirms reorganizācijas – SIA „FMS Software" un SIA „FMS") pieteikumu par Konkurences padomes 2013.gada 9.decembra lēmuma Nr.E02-61 (prot. Nr.58., 2.§) atcelšanu.

Aprakstošā daļa

[1] Ar Konkurences padomes (turpmāk – padome) 2013.gada 9.decembra lēmumu Nr.E02-61 (prot. Nr.58, 2.§) (turpmāk – pārsūdzētais lēmums) SIA „FMS Software" (turpmāk – *Software*) solidāri ar SIA „FMS" (turpmāk – *FMS*) uzlikts naudas sods 64 029,23 *euro* (45 000 lati) par Konkurences likuma 11.panta pirmajā daļā noteiktā aizlieguma pārkāpumu – aizliegtu vienošanos. Pārsūdzētajā lēmumā konstatēts, ka *Software*, kurai pieder grāmatvedības programmu */programmas nosaukums Nr.1/* un */programmas nosaukums Nr.2/* autortiesības, ir noslēgusi vienošanos ar izplatītājiem (dīleriem) par šo programmu izplatīšanu, paredzot priekšrocības to pārdošanā, kā rezultātā izplatītāju starpā tiek ierobežota konkurence. Starp *Software* un *FMS* (pēc *Software* pievienošanas *FMS* – SIA „Visma Enterprise" (turpmāk – pieteicēja)) pastāv ciešas ekonomiskās attiecības un tās atzīstamas par vienu tirgus dalībnieku. Lēmumā norādīti šādi apsvērumi.

[1.1] Padome izvērtēja *Software* noslēgtos sadarbības līgumus ar dīleriem par grāmatvedības programmu izplatīšanu un *Software* 2011.gada sadarbības līguma ar izplatītājiem paraugu (turpmāk – Līgumi). Līgumu 4.1.punkts noteic, ka, uzsākot pārdošanas procesu pie konkrēta gala lietotāja, partnerim ir pienākums reģistrēt potenciālo darījumu piegādātāja izveidotā datu bāzē, nosūtot aizpildītu elektronisko pieteikuma formu, kā noteikts pielikumā Nr.1, un norādot visu iespējamo un pieejamo informāciju, kas minēta pielikumā Nr.1. Reģistrēto potenciālo darījumu gadījumā priekšroka uz pārdošanas procesa virzīšanu pie konkrētā gala lietotāja ir partnerim, kas darījumu reģistrējis visātrāk, ja gala lietotājs pret to neiebilst. Šī priekšrocība saglabājas sešus mēnešus no potenciālā darījuma reģistrēšanas brīža.

Līgumu 4.1.punkta pirmais teikums norāda uz datu bāzes izveidi par potenciālajiem *Software* dīleru klientiem. Attiecīgā informēšanas kārtība pati par sevi nav aizliegta, taču turpmākie 4.1.punkta teikumi norāda uz sekām, kas izriet no klienta reģistrēšanas datu bāzē – attiecīgais dīleris iegūst *priekšroku uz pārdošanas procesu*. Šāda priekšrocība norāda uz dīleru attiecību regulēšanu, proti, vienīgais dīleris, kas drīkst virzīt pārdošanas procesu, ir tas, kurš pirmais informējis *Software*. Priekšrocība saglabājas uz noteiktu termiņu ar nosacījumu, ka klients pret to neiebilst. Šāda kārtība ir vērsta uz dīleru konkurences mazināšanu grāmatvedības programmu */programmas nosaukums Nr.1/* un */programmas nosaukums Nr.2/* tirdzniecībā. Tā kā reģistrēšana attiecas uz potenciālajiem klientiem, dīleriem nav iespējams sacensties par grāmatvedības programmu piedāvāšanu par izdevīgākiem nosacījumiem. Tas savukārt ierobežo klientiem pieejamo labumu no dīleru konkurences. Tādējādi Līgumu 4.1.punktā paredzēto priekšrocību piešķiršana, kas pielīdzināma tirgus sadalei pēc klientiem, ir vērsta uz konkurences ierobežošanu grāmatvedības programmu izplatītāju starpā.

[1.2] Tā kā Līgumu 4.1.punkta mērķis ir konkurences ierobežošana (klientu sadale starp izplatītajiem), nav nepieciešams izvērtēt un pierādīt, ka vienošanās ir konkurenci ierobežojošas sekas. Līgumu faktiskas piemērošanas vai izpildes pierādīšana nav noteicoša Konkurences likuma 11.panta pirmās daļas piemērošanai attiecībā uz vienošanos, kas pēc mērķa ierobežo konkurenci.

[1.3] Vienošanās nav atbrīvota no aizlieguma saskaņā Ministru kabineta 2008.gada 29.septembra noteikumu Nr.797 „Noteikumi par atsevišķu vertikālo vienošanos nepakļaušanu Konkurences likuma 11.panta pirmajā daļā noteiktajam

vienošanās aizliegumam" (turpmāk – noteikumi Nr.797) 8.2.1.apakšpunktu, jo tā ierobežo klientu loku, kuram izplatītāji ir tiesīgi pārdot grāmatvedības programmas, ņemot vērā, ka priekšrocība ir piešķirta izplatītājam, kurš pirmais rezervējis konkrēto klientu.

[1.4] Konkrētais pārkāpums neizriet tikai no Līgumu mērķa, vienošanās tika arī realizēta. Konkurences likuma 11.panta pirmās daļas piemērošanā attiecībā uz vienošanos, kas pēc mērķa ierobežo konkurenci, nav būtiski konstatēt, cik gadījumos attiecīgais Līgumu punkts ir piemērots un vai vispār ir bijis piemērots.

[1.5] *Software* pieļautais pārkāpums ilga vairāk kā piecus gadus un tika izbeigts pēc *Software* iniciatīvas.

[1.6] *FMS* pārņēma no *Software* saimnieciskās darbības vienību, kuras darbībā tika konstatēts Konkurences likuma 11.panta pirmās daļas pārkāpums.

[1.7] Nav lietderīgi sodīt arī *Software* izplatītājus kā aizliegto vienošanās otrās puses, jo viņi nebija aktīvi vienošanās noslēgšanā un to darījumu vara pret *Software* bija nebūtiska.

[1.8] Tā kā *Software* un *FMS* uzskatāmas par vienu tirgus dalībnieku, naudas soda aprēķinam izmantoto apgrozījumu veido abu uzņēmumu pēdējā noslēgtā finanšu gada neto apgrozījumu summa. Saskaņā ar noteikumiem Nr.796 un, ņemot vērā lietderīguma un samērīguma apsvērumus, galīgais naudas sods *Software* noteikts 64 029,23 *euro*, atbildība *Software* un *FMS* ir piemērojama solidāri.

[2] *Software* un *FMS* vērsās Administratīvajā apgabaltiesā ar pieteikumu par pārsūdzētā lēmuma atcelšanu, norādot šādus apsvērumus.

[2.1] Padome pretēji Administratīvā procesa likuma 67.panta otrās daļas 7.punktam un ceturtajai daļai pārsūdzētajā lēmumā nav norādījusi konkrētu *Software* pārkāpto tiesību normu. Pārsūdzētā lēmuma noformējumā pieļautās kļūdas apgrūtina saprast konstatētā pārkāpuma sastāvu un to, vai iestāde nav rīkojusies patvaļīgi un vai tā ir pienācīgi veikusi objektīvo izmeklēšanu. Tādēļ *Software* un *FMS* atbilstoši Administratīvā procesa likuma 69.panta otrajai daļai lūdza padomi novērst pārsūdzētā lēmuma noformējumā pieļautās kļūdas, bet tas netika izdarīts.

[2.2] Pārsūdzētais lēmums ir prettiesisks, jo tas pārkāpj materiālās un procesuālās tiesību normas, pieļautie pārkāpumi ir būtiski.

Materiālo tiesību normu pārkāpums izpaudās kā nepareizi interpretēta aizliegta vienošanās un kritēriji, saskaņā ar kuriem atsevišķas tirgus dalībnieku vertikālās vienošanās netiek pakļautas vienošanās aizliegumam. Nepareizi ir definēts konkrētās preces tirgus, konkrētās preces tirgus definīcija nepamatoti atstāta atvērta, nepareizi interpretēts vienošanās mērķis, nepareizi aprēķināts naudas sods un nepamatoti noteikta solidāra atbildība.

Procesuālo tiesību normu pārkāpums izpaudās tādējādi, ka pārsūdzētajā lēmumā nav uzskaitītas piemērotās tiesību normas, nepamatoti noraidīts *Software* viedoklis, argumenti un pierādījumi, izmantoti nepārbaudīti pierādījumi, kā arī ierobežotas tiesības izteikt viedokli un iepazīties ar lietu.

[2.3] Padome nepareizi piemēroja tiesību normas un kļūdaini konstatēja vainu prettiesiskās darbībās. Pārsūdzētajā lēmumā nav konstatēts visu pārkāpuma sastāvu kvalificējošo subjektu skaits. Padome būtu tiesīga sodīt *Software* un *FMS* tikai, ja tā konstatētu visus pārkāpuma sastāva elementus.

[2.4] Personu nevar saukt pie atbildības, ja nav pārkāpts likums. Tā kā padome nesodīja dīlerus, tad ir konstatēts tikai viens pārkāpuma subjekts, kaut gan padomei bija jākonstatē vismaz divi pārkāpuma subjekti. Padomei nav rīcības brīvības attiecībā uz atbildības konstatāciju par prettiesisku rīcību.

[2.5] Pārsūdzētajā lēmumā norādīts, ka *Software* dīleri netiek sodīti, jo tie nebija aktīvi vienošanās noslēgšanā un to darījumu vara pret *Software* bija nebūtiska. Taču šie apstākļi neizslēdz dīleru atbildību. Padome nav pierādījusi, ka *Software* izplatītāji nav bijuši aktīvi vienošanās noslēgšanā. *Software* izstrādāja līguma projektu, bet tas nenozīmē, ka Līgumu 4.1.punkts dīleriem tika uzspiests. Padome nav arī pamatojusi apgalvojumu, ka dīleru darījumu vara pret *Software* būtu nebūtiska. Lēmuma atstāšana spēkā var radīt negatīvu precedentu, kas pārkāpuma izdarītājiem un patiesajiem prettiesiskā labuma ieguvējiem ļautu izvairīties no atbildības. Šāds precedents nevis atturētu tirgus dalībniekus, bet motivētu tos īstenot aizliegtu vienošanos, jo atbildība nebūtu neizbēgama.

[2.6] Padomei bija jāvērtē *Software* un tās dīleru sadarbības nosacījumu atbilstība noteikumu Nr.797 8.2.1.apakšpunktam. Kļūda šīs normas interpretācijā sekmēja to, ka padome nav izvērtējusi visus jautājuma izšķiršanai būtiskos faktus un nav tos norādījusi pārsūdzētā lēmuma pamatojumā. Vispirms bija jāvērtē, vai uz *Software* un tās dīleru sadarbības nosacījumiem ir attiecināms izņēmums, un tikai tad jāvērtē, vai ir nosakāms sods.

[2.7] Padome rīkojās patvaļīgi un pienācīgi neveica objektīvo izmeklēšanu, kā arī pieļāva būtiskas kļūdas, definējot konkrētās preces tirgu. Parasti preces tirgus un pēcpārdošanas tirgus tiek definēts atsevišķi. Līdz ar to šāds pamatojums ir īpaši nepieciešams.

[2.8] Pretēji normatīvajiem aktiem, loģikai un pašas izdarītajiem secinājumiem par vertikālu vienošanos padome noteica vienu tirgu, kurā vienlaicīgi darbojas *Software* (vairumtirdzniecības līmenis) un tās dīleri (mazumtirdzniecības līmenis). Tā ir būtiska kļūda konkrētās preces tirgus definēšanā, tā ietekmē secinājumu par konkrētās preces tirgu un visus no šā secinājuma izrietošos apsvērumus (tirgus vara, spēja ietekmēt tirgu, apgrozījums konkrētā tirgū u.tml.).

[2.9] Nepastāv barjera, kas kavētu programmas lietotāju iespējas pārslēgties uz citu grāmatvedības programmu. Datu pārnešana ir iespējama pēc dažādiem scenārijiem, atkarībā no klienta prasībām. Konkrētā prece ir tehniski sarežģīta un specifiska. Izdarot secinājumus par jautājumiem, kas prasa specifiskas zināšanas, padome lietu nav izmeklējusi objektīvi. Padomes vispārināts apgalvojums par grāmatvedības programmas neaizvietojamību, kas tiek pamatots ar faktu par normatīvo aktu regulējumu un pienākumu veikt grāmatvedības uzskaiti, ir maldinošs.

[2.10] Konkrētās preces tirgus nav definēts atbilstoši normatīvajiem aktiem un tiesu praksei. Tādējādi nav pamatoti arī secinājumi, kas izdarīti, balstoties uz apsvērumiem par konkrēto tirgu. Pārsūdzētajā lēmumā nav definēts konkrētās preces tirgus, tas noveda pie secinājumu trūkuma un nepamatotu secinājumu izdarīšanas, kas būtiski ietekmē pārkāpuma konstatēšanu un naudas soda apmēru. Konkrētajam tirgum ir būtiska nozīme, jo padomei bija jāvērtē noteikumos Nr.797 iekļauto atbrīvojumu piemērošana.

[2.11] Padomei bija jāņem vērā apgrozījums konkrētā tirgū, lai lemtu par naudas soda samazinājumu. Tā kā konkrētās preces tirgus nav precīzi un argumentēti definēts, padomes atteikums samazināt naudas sodu nav pamatots, jo par pamatu vērtējumam tika ņemts apgrozījums, kas radies tirgū, kura robežas pārsūdzētajā lēmumā ir noteiktas aptuveni. Grozot tirgus definīciju, mainās arī apgrozījuma apmērs un attiecīgi arī secinājumi par naudas soda samazinājumu.

[2.12] Līgumi nerada sistēmu, kuras rezultātā reģistrācija izslēdz konkurenci, jo nav panākta divpusēja vienošanās par to, ka dīleri nesniedz savus piedāvājumus klientam, kuru ir reģistrējis cits dīleris. Nepastāv arī citi apstākļi, kas varētu papildināt Līgumus un tādējādi liecināt par pušu vienotu mērķi sadalīt tirgu pēc klientiem. Ja dīleris nav informēts par konkrētu rezervāciju, tas nav ne ierobežots, ne mudināts atturēties no piedāvājuma izteikšanas klientam. Tādējādi konkurence dīleru starpā netiek mazināta.

[2.13] Lēmumā citētā elektroniskā sarakste starp *Software* neapliecina tirgus sadali. Ja ņem vērā *Software* skaidrojumus, šī sarakste neliecina par aizliegtu vienošanos. Sarakstē iesaistīto personu ilgstošās darba attiecības izskaidro neformālu, simbolisku un ironisku saziņu, sarakstē lietotā izteiksmes forma nav uztverama burtiski. Pat ja dīleri vēlējās Līgumu 4.1.punktu izmantot, lai no *Software* panāktu aizsardzību pret citiem izplatītājiem, *Software* šādi nav rīkojusies. Nepastāv apstākļi, kas papildinātu Līgumus un tādējādi apliecinātu vienošanās dalībnieku mērķi sadalīt tirgu.

[2.14] Padome nepamatoti naudas sodu aprēķināja no *Software* un *FMS* kopējā apgrozījuma, kā arī nepareizi novērtēja atbildību pastiprinošos un mīkstinošos apstākļus. Tai nebija tiesību naudas sodu aprēķināt no divu saistītu uzņēmumu apgrozījuma, lai arī kādas bija to attiecības un rīcība tirgū.

[2.15] Naudas sods ievērojami pārsniedz likumā noteikto maksimālo apmēru, kas būtu piemērojams *Software*. Nosakot naudas sodu 0,6 % apmērā no *Software* iepriekšējā gada neto apgrozījuma, tas būtu 11 403,07 *euro*. Padome atsaucas uz Eiropas Komisijas praksi, taču Eiropas Komisijas regulējums par naudas sodu nav identisks noteikumiem Nr.796.

[2.16] Padome nepamatoti nesamazināja naudas sodu, vērtējot *Software* apgrozījumu ietekmētajā tirgū pret tās kopējo apgrozījumu, kā arī neņēma vērā, ka *Software* pēc savas iniciatīvas sniedza atbalstu izmeklēšanā.

[2.17] Padomei nebija tiesību palielināt naudas sodu tāpēc, ka *Software* bija pārkāpuma iniciatore un tai bija aktīva loma pārkāpumā.

[2.18] Padome liedza *FMS* izteikt viedokli par solidārās atbildības piemērošanu, tādējādi pieļaujot būtisku procesuālu pārkāpumu. Tāpēc pārsūdzētais lēmums atzīstams par prettiesisku daļā par *FMS* solidāro atbildību. *Software* un *FMS* nepamatoti piemērota solidāra atbildība.

[2.19] Padome liedza *Software* iespēju iepazīties ar lietas materiāliem, kā arī nenorādīja argumentus, ar kuriem pamatots pārsūdzētais lēmums.

[3] Padome paskaidrojumos par pieteikumu norāda turpmāk minēto.

[3.1] Lai konstatētu Konkurences likuma 11.panta pirmās daļas pārkāpumu, nav jāsoda visi aizliegtās vienošanās dalībnieki. Lieta pret *Software* izplatītājiem tika izbeigta nevis tāpēc, ka to rīcībā netika konstatēts pārkāpums, bet gan lietderības apsvērumu dēļ. *Software* nav subjektīvo tiesību prasīt izplatītāju sodīšanu.

[3.2] Vienošanās par priekšroku piešķiršanu atsevišķam dīlerim attiecībā uz pārdošanas procesa virzību ir tieši vērsta uz klientu sadali un dīleru konkurences izslēgšanu. Šāda vienošanās konkurenci ierobežo pēc mērķa, jo *Software* nav norādījusi uz pamatotu nepieciešamību ierobežot citu dīleru tiesības piedāvāt savus pakalpojumus klientam, par kuru kāds dīleris ir informējis *Software*.

[3.3] Padomei aizliegtas vienošanās gadījumā ir pienākums definēt konkrēto tirgu tikai tiktāl, cik bez precīzas tirgus definīcijas nav iespējams pierādīt konkurences ierobežojumu pēc sekām. Tāpēc konkrētā tirgus definīcijai nav būtiskas nozīmes, vērtējot pārsūdzētā lēmuma tiesiskumu. Pieteicējas noslēgtā vienošanās nav atbrīvota saskaņā ar noteikumiem Nr.797, jo tā satur konkurences ierobežojumu pēc mērķa, nevis pārsniedz šajos noteikumos noteiktos tirgus daļu sliekšņus.

[3.4] Iebildumi par naudas soda noteikšanu nav pamatoti, jo padome ir piemērojusi tiesību normas atbilstoši to saturam un jēgai. Par pārkāpuma veidu naudas sods ir noteikts 0,3 %, nevis maksimālais 0,5 % sods. Padomei naudas sods nebija jāsamazina tādēļ, ka ienākumi no grāmatvedības programmu tirdzniecības veido tikai 21 % no *Software* kopējiem ienākumiem, tas nebija lietderīgi. Naudas sods nebija samazināms arī tāpēc, ka *Software* padomei sniedza nepieciešamo informāciju.

[3.5] Padome ievēroja tai piešķirto rīcības brīvību un pamatoti noteica solidāru atbildību, sodot arī *FMS*, kas pārņēma *Software* daļu.

[3.6] Padome 2014.gada 24.janvāra vēstulē *Software* izvērsti skaidroja, par ko konstatēts pārkāpums un nekas neliecina, ka *Software* nebūtu sapratusi pārkāpuma būtību. Pārsūdzētajā lēmumā tās viedoklis ir izvērtēts.

[3.7] Padomei nebija jāizskaidro, kāpēc atsevišķai informācijai noteikts ierobežotas pieejamības statuss, līdz pārsūdzētā lēmuma pieņemšanai *Software* to arī nelūdza skaidrot. SIA „PC Konsultants" sniegtā informācija nesatur pārsūdzētā lēmuma pamatojumam būtisku informāciju.

[4] Ar Administratīvās apgabaltiesas 2015.gada 8.maija spriedumu pārsūdzētā lēmuma 2.punkts atcelts daļā par naudas soda solidāru piemērošanu un padomei uzdots izdot jaunu administratīvo aktu par naudas sodu, pārējā daļā pieteikums noraidīts. Pieteicēja un padome šo spriedumu pārsūdzēja.

Ar Senāta Administratīvo lietu departamenta (turpmāk – Senāts) 2017.gada 16.jūnija spriedumu Administratīvās apgabaltiesas 2015.gada 8.maija spriedums atcelts un lieta nodota jaunai izskatīšanai Administratīvajā apgabaltiesā.

Ar Administratīvās apgabaltiesas 2018.gada 13.septembra spriedumu pieteikums noraidīts. Pieteicēja šo spriedumu pārsūdzēja.

Ar Senāta 2019.gada 26.novembra spriedumu Administratīvās apgabaltiesas 2018.gada 13.septembra spriedums atcelts un lieta nodota jaunai izskatīšanai Administratīvajā apgabaltiesā.

Administratīvā apgabaltiesa vērsās Eiropas Savienības Tiesā, uzdodot prejudiciālos jautājumus. Eiropas Savienības Tiesa 2021.gada 18.novembra spriedumā sniedza atbildes uz Administratīvās apgabaltiesas uzdotajiem jautājumiem. Ar Administratīvās apgabaltiesas 2022.gada 31.marta spriedumu pārsūdzētais lēmums atcelts. Padome šo spriedumu pārsūdzēja.

Ar Senāta 2022.gada 4.oktobra spriedumu Administratīvās apgabaltiesas 2022.gada 31.marta spriedums atcelts un lieta nodota jaunai izskatīšanai Administratīvajā apgabaltiesā.

[5] Pieteicēja papildu paskaidrojumā norāda turpmāk minēto.

[5.1] Administratīvā apgabaltiesa 2022.gada 31.marta spriedumā korekti novērtēja lietas apstākļus. Senāta 2022.gada 4.oktobra spriedumā izteiktā kritika attiecas uz padomes iesniegto pierādījumu un paskaidrojumu nevērtēšanu. Tā kā lietā nav iegūti nepieciešamie pierādījumi, atsevišķu pierādījumu vērtējums nemaina to, ka pārsūdzētais lēmums ir atceļams.

[5.2] Padome nekorekti interpretē Eiropas Savienības Tiesas spriedumu izskatāmajā lietā. Tajā analizēts ierobežojums *mērķa dēļ*, kad nav jānoskaidro vai jāpierāda ietekme uz konkurenci, jo pieredze liecina, ka šādi nolīgumi negatīvi ietekmē konkurenci. Tāpat norādīts, ka ierobežojumi *mērķa dēļ* ir interpretējami šauri. Tātad šajā spriedumā aprakstīti tiesību normās paredzētie stingrie ierobežojumi, nevis visas aizliegtās vienošanās, attiecībā uz kurām jāpierāda negatīvā ietekme uz konkurenci. Ņemot vērā padomes viedokli, spriedumā norādīts, ka Līgumu 4.1.punkts pats par sevi skaidri neliedz *Software* izplatītājiem aktīvi vērsties pie potenciālā klienta vai atbildēt uz klienta pieprasījumiem.

Ņemot vērā minēto, Līgumu 4.1.punkts nav atzīstams par aizliegtu vienošanos vai par aizliegtu vienošanos, kas ietver stingro ierobežojumu. Attiecīgi tas nav atzīstams par aizliegtu vienošanos *mērķa dēļ*. Nav aizliegts šādā veidā rezervēt klientus uz sešiem mēnešiem, nodrošinot priekšroku pārdošanas procesa virzīšanā.

[5.3] Ņemot vērā Eiropas Savienības Tiesas sprieduma 63.punktā norādīto, padomei bija jāpierāda, ka ar Līgumu 4.1.punktu dīlerim tika piešķirta nevis konsultēšanas priekšrocība, bet gan ekskluzīvas tiesības sešu mēnešu periodā pārdot konkrētajam klientam programmas lietošanas tiesības . *Software* šādi nav rīkojusies, tās izplatītājiem nebija pieejama informācija par rezervāciju, *Software* nav ierobežojusi izplatītājus pārdot programmu lietošanas tiesības.

[5.4] Līgumu 4.1.punkts nodrošina konkurenci veicinošu mērķi, kvalitātes un reputācijas risku vadīšanu, biznesa attīstības plānošanu un izriet no konkrētā produkta izplatīšanas specifikas.

Noraidot argumentu, ka Līgumu 4.1.punkta mērķis ir plānot biznesa attīstību, padome nenoskaidroja, kāda informācija ir nepieciešama grāmatvedības programmas attīstīšanai. Padome arī neņēma vērā daļu lietā sniegto paskaidrojumu par informēšanu par potenciālajiem klientiem. Pieteicēja var piedāvāt tirgus vajadzībām atbilstošu programmu, ja tā zina gala lietotāja vajadzības. Tās var noskaidrot no dīleru sniegtās informācijas un sagatavot piedāvājumu jau pārdošanas procesa laikā. Padome nenoskaidroja, kādā veidā nozarē tiek iegūta informācija par klienta vajadzībām, tās secinājumi ir balstīti uz nepamatotiem pieņēmumiem par grāmatvedības programmu izstrādi.

[5.5] Padome nepamatoti noraidīja argumentu, ka Līgumu 4.1.punkts *Software* sniedza iespēju pārliecināties par dīleru zināšanām un to, ka klientam tiek piedāvāts kvalitatīvs pakalpojums. Pierādījumi apstiprina, ka dīleri pirms pārdošanas konsultējas ar *Software*. Dīleru paskaidrojumi apstiprina, ka viņiem ir atšķirīga kompetence un specializācija, lai gan viņu zināšanas sākotnēji tiek pārbaudītas un viņi apmeklē kompetences paaugstināšanas pasākumus. Lai dīleris varētu paplašināt klientu loku, viņam ir nepieciešamas pieteicējas papildu konsultācijas un šāds atbalsts veicina konkurenci publiskajos iepirkumos. Dīlera zināšanu sākotnējā pārbaude un citas pieteicējas aktivitātes nav pietiekamas, lai dīleris spētu efektīvi apkalpot klientu. Arī attiecībā uz kvalitāti dīleri ir snieguši paskaidrojumus, kas pamato pieteicējas iesaistes un atbalsta nepieciešamību dīleriem pārdošanas procesā.

[5.6] Padomes ieskatā Līgumu 4.1.punktā norādītais neapstiprina, ka pieteicēja sniegs konsultācijas un izvērtēs dīleru spēju apkalpot konkrēto klientu. Taču tas nenozīmē, ka Līgumu 4.1.punktam nav šāda mērķa. Turklāt atbalsts pārdošanas procesā nozīmē arī konsultāciju sniegšanu.

[5.7] Padome norāda, ka pieteicēja nav pamatojusi nepieciešamību ierobežot citu dīleru tiesības piedāvāt konkrētajam klientam savus pakalpojumus. Šāds pamatojums pieteicējai nav jāsniedz, jo Līgumu 4.1.punktam nav minētā mērķa.

[5.8] Padome norāda, ka lielāks atbalsts tika sniegts tam dīlerim, kurš pirmais rezervējis klientu. Taču pieteicēja par to nav sodīta un padome nav vērtējusi pieteicējas paskaidrojumus, kas pamato šādu pieeju.

[5.9] Padome neņēma vērā SIA „MSL” (*Microsoft* meitassabiedrības) paskaidroto, ka partneris, kurš pirmais sistēmā reģistrē klientu, var iegūt nelielu atlaidi, bet tas nenodrošina ekskluzivitāti šim partnerim un nenozīmē, ka klients iegādāsies programmu tieši no šī partnera.

[5.10] Ņemot vērā iepriekš minēto, padomes secinājumi par Līgumu 4.1.punktu ir balstīti tikai uz selektīvi izvēlētiem faktiem un paskaidrojumiem.

[5.11] Līgumu 4.1.punkts netika piemērots kā aizliegta vienošanās. No pārsūdzētajā lēmumā norādītās sarakstes neizriet, ka pieteicēja piešķirtu ekskluzīvas tiesības izplatītājam, kurš ir rezervējis klientu, vai aizliegtu apkalpot konkrētu klientu. Līdz ar to nav pamatots padomes secinājums, ka citiem izplatītājiem nav tiesību piedāvāt grāmatvedības programmu reģistrētajam klientam. Padome izdarīja pieņēmumus par aizliegtu vienošanos, piešķirot elektroniskajai sarakstei nozīmi, kas no tās neizriet, sarakste tika vērtēta atrauti no tās konteksta.

[5.12] Lietā iegūti tikai netieši pierādījumi par Līgumu 4.1.punkta praktisko piemērošanu, padomes secinājumi par pārkāpumu ir balstīti tikai uz interpretāciju. Padome nepamatoti šādiem pierādījumiem piešķīra nozīmi un izdarīja secinājumus par pārkāpumu. Pārsūdzētajā lēmumā sniegtais lietas apstākļu novērtējums nav pamatots ar pierādījumiem.

[5.13] Korupcijas novēršanas un apkarošanas birojs (turpmāk – KNAB) 2022.gada 11.novembra iesniegumā padomei norādīja uz iespējamo SIA „RGP" un SIA „TBM" pārkāpumu, taču pārsūdzētajā lēmumā nav analizēti par to iegūtie pierādījumi. Vēlāk padome paskaidrojumos tiesai atsaucās uz KNAB sniegto informāciju un norādīja, ka pieteicējas un izplatītāju rīcība KNAB iepirkumā pierāda aizliegtās vienošanās izpildi.

[5.14] Gan Eiropas Savienības Tiesa, gan Eiropas Komisija izskatāmajā lietā norādīja, ka Līgumu 4.1.punkta otrais un trešais teikums, kā arī rezervēšanas fakts neveido aizliegtu vienošanos, secīgi no Līgumu 4.1.punkta neizriet apgrūtinājums pārdošanas procesā, ja klientu ir reģistrējis cits dīleris. Tiesa norādīja, ka Līgumu 4.1.punkts nešķiet tāds, kas pats par sevi skaidri liegtu pieteicējas izplatītājiem aktīvi vērsties pie potenciālā klienta vai atbildēt uz šā klienta pieprasījumu. Tādējādi padomes viedoklis, saskaņā ar kuru līgumiski tiek radīta paļāvība, ka konkurence tiks izslēgta vai mazināta, ir pretrunā Eiropas Savienības Tiesas secinātajam. Ja netiek pierādīts, ka dīleri, kas nav rezervējuši konkrēto klientu, ir informēti par dīleri, kuram klients ir rezervēts, pārkāpuma sastāvs nav konstatējams. Pārsūdzētajā lēmumā tas nav konstatēts. Lietā nav pierādījumu tam, ka pieteicēja būtu informējusi pārējos izplatītājus par klienta rezervāciju. Turklāt padomes ieskatā šādi pierādījumi pārkāpuma konstatēšanai nemaz nav nepieciešami.

[5.15] Tā kā klienta rezervēšana neveido pārkāpuma sastāvu, pārsūdzētajā lēmumā analizētā sarakste nepierāda aizliegtu vienošanos. Atsevišķu izplatītāju paskaidrojumi par klientu pārvilināšanu attiecas uz situāciju pēc programmas pārdošanas un pārsūdzētajā lēmumā nav konstatēts, ka pieteicēja ir izveidojusi vai atbalstījusi šādu praksi. Turklāt izplatītāju paskaidrojumi un klientu viedokļi apstiprina, ka pamatā konkurē izplatītāji, līdz ar to ir iespējams, ka starp atsevišķiem izplatītājiem pastāv aizliegta vienošanās.

[5.16] Padome Līgumu 4.1.punkta prettiesisko mērķi konstatē ar izslēdzošu metodi pēc tam, kad nepamatoti noraidīti visi pieteicējas apsvērumi par vienošanās leģitīmajiem mērķiem. Padomes ieskatā, ja leģitīma mērķa nav, tad mērķis ir tirgus sadale. Šāda pārkāpuma pamatošana neatbilst aizliegtas vienošanās pierādīšanas standartam. To, ka pārkāpums ir jākonstatē, nevis jāpieņem, apstiprina Eiropas Savienības Tiesas sprieduma 62. un 66.punktā norādītais.

[6] Padome papildu paskaidrojumā norāda turpmāk minēto.

[6.1] Atbilstoši Eiropas Savienības Tiesas sprieduma 51. un 52.punktam nacionālās tiesas kompetencē ir novērtēt, vai nolīguma mērķis ir ierobežot konkurenci. Eiropas Savienības Tiesa var tikai sniegt precizējumus, kas palīdz valsts tiesai veikt interpretāciju, lai tā var izšķirt strīdu. Tādējādi šajā spriedumā nav sniegts novērtējums, kāds pierādīšanas standarts lietā ir izmantojams, tas apgabaltiesai ir jānovērtē patstāvīgi.

[6.2] Eiropas Savienības Tiesas sprieduma 62.punkts kopsakarā ar 68. un 70.punktu nesatur secinājumu vai norādi, ka vienošanās nevar tikt kvalificēta kā nolīgums, kura mērķis ir nepieļaut, ierobežot vai izkropļot konkurenci. Tieši pretēji, tiesai ir jāizvērtē attiecīgā nolīguma ekonomiskais un juridiskais konteksts, lai varētu to atzīt par ierobežojumu *pēc mērķa*. Eiropas Savienības Tiesas spriedumā apkopojoši skaidrota līdzšinējā prakse un atziņas, kas ņemamas vērā, novērtējot vienošanās ietekmi uz konkurenci.

[6.3] Skaidrojums par nolīguma mērķi uzlabot pakalpojumu sniegšanas kvalitāti nevar nolīgumu attaisnot, ja pierādījumu kopums norāda uz mērķi ierobežot konkurenci. Tas, ka atsevišķi vienošanās mērķi ir leģitīmi, neizslēdz to, ka vienošanās var konkurenci ierobežot *pēc mērķa*.

[6.4] Senāts 2019.gada 26.novembra spriedumā norādīja, ka apgabaltiesa 2018.gada 13.septembra spriedumā ir izvērtējusi visus lietā būtiskos tiesību un faktu jautājumus, ir ievērots arī tas, ka jāvērtē vienošanās konteksts. Apgabaltiesas spriedums tika atcelts, jo pienācīgi nebija novērtēti tiesvedības gaitā pieteicēju iesniegtie pierādījumi. Tādējādi apgabaltiesa 2018.gada 13.septembra spriedumā jau bija novērtējusi vienošanos, kā norādīts Eiropas Savienības Tiesas sprieduma 61. un 62.punktā. Pilnīgi un visaptveroši izvērtējot pieteicējas iesniegtos pierādījumus, apgabaltiesa izvairītos no 2022.gada 31.marta spriedumā pieļautajām kļūdām.

[6.5] Pieteicējas klienti netiek informēti par to, ka izplatīšanas līgumā paredzēta vienošanās par klientu sadali un viņi nevar zināt, ka var iebilst pret izplatītāja rezervēšanas sistēmu. Slepenu vienošanos gadījumā nav piemērojams tāds pierādīšanas standarts, kas atkarīgs no trešo personu rīcības, tas neatbilst konkurences tiesību principiem. Vienošanās ekonomiskā konteksta novērtējumā nav nozīmes grāmatvedības programmas specifikācijai un tehniskajai sarežģītībai, jo pārsūdzētajā lēmumā aprakstītais konkurences ierobežojums no tā nav atkarīgs. Līgumu 4.1.punkts ierobežo izplatītāju konkurenci klienta piesaistes brīdī un klientu sadale notiek, pirms vēl izplatītājs ir uzsācis strādāt ar klientu. Savukārt pieteicējas apsvērumi attiecas uz laiku pēc līguma noslēgšanas ar konkrētu klientu, tāpēc tiem nav nozīmes. Klientu piesaistes procesā izplatītāju konkurenci galvenokārt veido komisijas maksa. Turklāt lielāko daļu no cenu veidojošām komponentēm nosaka un regulē pieteicēja, bet izplatītāji galvenokārt konkurē ar pēcpārdošanas tirgū piemērojamo konsultāciju tarifu. Šādos apstākļos, ierobežojot izplatītāju konkurenci, tiek ierobežota viena no būtiskajām komponentēm, kas veido izplatītāju savstarpējo konkurenci. Rezervēšanas gadījumā citiem izplatītājiem tiek liegts piedāvāt gala lietotājam

cenu, kas ir pievilcīgāka par rezervējušā izplatītāja cenu.

[6.6] Pārsūdzētajā lēmumā norādītie pierādījumi apstiprina, ka izplatītāju starpā pastāvēja izpratne par Līgumu 4.1.punkta interpretāciju un to, ka var iestāties negatīvas sekas cita izplatītāja rezervēta klienta pārvilināšanas gadījumā. Judikatūrā atzīts, ka aizliegtas vienošanās var apstiprināt vienota izpratne, kas tiek ievērota pat bez formālu šķēršļu vai sankciju noteikšanas. Vērtējot aizliegtās vienošanās atbilstību mērķa ierobežojumam, nav jākonstatē, ka pasākumi ir noslēgušies sekmīgi un vienošanās ir izpildīta. KNAB iepirkuma gadījumā KNAB tika norādīts, ka to apkalpos konkrēts *Software* produktu izplatītājs, kas acīmredzami norāda uz izplatītāju sadali pēc klientiem.

[6.7] Nav pamatots pieteicējas skaidrojums par programmas pielāgošanu klientu vajadzībām. Licence tiek reģistrēta attiecībā uz konkrētu gala lietotāju, nevis izplatītāju. Tas, vai gala lietotājs sāks lietot programmu, kļūst zināms tikai brīdī, kad viņš ir izdarījis izvēli. Strīdus nosacījums attiecas uz brīdi, kad vēl nav skaidrs, vai konkrētais uzņēmums kļūs par *Software* klientu. Nav pamata uzsākt licences reģistrēšanas procesu, pirms klients ir apstiprinājis savu vēlmi sākt lietot attiecīgo programmatūru. Līdz ar to pieteicējas skaidrojums nepamato klientu rezervēšanas sistēmas nepieciešamību.

Pārsūdzētajā lēmumā vērtētie pierādījumi apstiprina, ka *Software* izplatītāji bija apmācīti un spējīgi patstāvīgi novērtēt potenciālā klienta vajadzības, *Software* pirms sadarbības uzsākšanas ar dīleriem pārbaudīja viņu zināšanas un regulāri viņiem rīkoja seminārus. Turklāt *Software* sadarbības procesā ar izplatītājiem nekontrolēja viņu darbības un nepārbaudīja viņu kompetenci. Tādējādi pieteicējas skaidrojums neatbilst konkrētajam preces izplatīšanas veidam. Ja *Software* bija šaubas par izplatītāju kompetenci, to varēja pārbaudīt konkurenci mazāk ierobežojošā veidā.

No elektroniskās sarakstes un izplatītāju paskaidrojumiem izriet, ka izplatītāji respektēja potenciālo klientu rezervāciju un izprata to atbilstoši Līgumos norādītajam. Līdz ar to *Software* nebija jāsola izplatītājiem, ka citi izplatītāji nesniegs pakalpojumus viņu rezervētajiem klientiem. Tādējādi Līgumu 4.1.punkta mērķis ierobežot konkurenci ir acīmredzams, tas izriet no šā punkta satura, sasniedzamajiem mērķiem, ekonomiskā un tiesiskā konteksta.

[6.8] Padome nesaskatīja pārkāpumu tajā, ka *Software* ir sniegusi konsultācijas saviem izplatītājiem. No pieteicējas argumentācijas nav saprotams, kā *Software* vēlme sniegt konsultācijas un uzlabot pakalpojuma kvalitāti attaisno Līgumu 4.1.punktu vai ir ar to loģiskā korelācijā. Izplatītāju paskaidrojumi un elektroniskā sarakste skaidri norāda, ka rezervācija nenotika ar mērķi rindas kārtībā pieteikt konsultācijas. Rezervācijas tika veiktas ar mērķi noteikt atbildīgo izplatītāju līdz līguma noslēgšanai.

[6.9] Pieteicēja nepamatoti norāda, ka Līgumu 4.1.punkts bija nepieciešams, lai *Software* novērtētu klienta vajadzības. Šis nosacījums Līgumos netika iekļauts sagadīšanās vai skata pēc. Elektroniskā sarakste apstiprina no Līgumu 4.1.punkta izrietošu, praksē ieviestu un labi funkcionējošu klientu sadales sistēmu, pierādījumi apstiprina koordinētu klientu sadali. Lai nodrošinātu efektīvu klientu sadales sistēmas darbību, *Software* papildus informēja izplatītājus par konkurentu piemērotajām cenām, bet izplatītājiem, kas neievēroja sistēmu, radīja apgrūtinošus apstākļus sadarbības ar klientiem turpināšanai. Klientu sadales kontrole bija iespējama, regulējot licences piešķiršanu, jo licences saņemšanai bija nepieciešama *Software* starpniecība un tā varēja atteikt palīdzēt nedisciplinētiem izplatītājiem.

[6.10] Līdzīga klientu sadales sistēma pastāvēja jau pirms konkrētā nosacījuma iekļaušanas Līgumos, bet tās nostiprināšana rakstveidā bija nepieciešama, lai disciplinētu jaunos izplatītājus. *Software* iniciatīvas rezultātā Līgumos ietverot 4.1.punktu, tika formalizēta un atvieglota konkurenci ierobežojošās vienošanās darbība, *Software* uzņemoties galvenā koordinētāja un uzrauga lomu. To apliecina izplatītāju paskaidrojumi.

[6.11] *Software* skaidroja, ka klientu rezervēšana ir nepieciešama, lai izvērtētu, vai klients apdraud tās ražošanas tehnoloģijas, autortiesības, kā arī lai izvērtētu, vai izplatītājs piedāvā piemērotāko produktu, un lemtu par ieguldījumiem sava produkta attīstībā, ņemot vērā plānotos ieņēmumus un potenciālo klientu darbības sfēru un intereses. Taču šādam novērtējumam konkrētais konkurences ierobežojums nav nepieciešams. Novērtējumu var veikt brīdī, kad gala lietotāja piekrīt uzsākt lietot konkrēto programmatūru – licences piešķiršanas izvērtējuma procesā. Turklāt no elektroniskās sarakstes neizriet, ka šāds izvērtējums tika veikts, un ir apšaubāms, ka to varētu veikt, zinot tikai iespējamā klienta nosaukumu. Novērtējumu var veikt, arī nerezervējot klientus.

[6.12] Pieteicējas 2018.gada 9.marta paskaidrojumiem pievienotās elektroniskās vēstules jāvērtē kritiski, jo tās neattiecas uz konkrētā pārkāpuma periodu un neatspēko padomes izvērtētos pierādījumus.

[6.13] Lietā konstatētā vienošanās ierobežo konkurenci *mērķa dēļ*. To atklāj gan vienošanās teksts, gan tās sasniedzamo mērķu novērtējums, gan tās ekonomiskais un juridiskais konteksts, kas novērtēts kopsakarā ar sniegtā pakalpojuma raksturu, kā arī reālajiem attiecīgā tirgus darbības un struktūras apstākļiem, tajā skaitā konkrētā pakalpojuma pārdošanas un pirkšanas apstākļiem. Tiesvedības laikā pieteicējas iesniegtie pierādījumi un apsvērumi neattaisno un ticami neizskaidro ar vienošanos iedibināto nepieciešamību rezervēt potenciālos klientus. Ar vienošanos tika iedibināta klientu sadale, liekot klientiem pirkt pakalpojumu no dīleriem prettiesiski ierobežotas konkurences apstākļos.

[7] Tiesas sēdē pieteicējas pārstāve uzturēja pieteikumu un lūdza to apmierināt, bet padomes pārstāvis pieteikumu neatzina un lūdza to noraidīt.

Motīvu daļa

[8] Izvērtējusi lietas materiālus, Administratīvā apgabaltiesa secina, ka pieteikums ir pamatots un tas ir apmierināms.

[9] Konkurences likuma 11.panta pirmā daļa, par kuras pārkāpšanu *Software* un *FMS* ar pārsūdzēto lēmumu tika

sodītas, noteic, ka ir aizliegtas un kopš noslēgšanas brīža spēkā neesošas tirgus dalībnieku vienošanās, kuru mērķis vai sekas ir konkurences kavēšana, ierobežošana vai deformēšana Latvijas teritorijā.

Pārsūdzētajā lēmumā konstatēts, ka *Software* pārkāpums ir izpaudies tādējādi, ka tā ar saviem izplatītājiem noslēgtajos Līgumos iekļāva 4.1.punktu, nodrošinot izplatītājiem iespēju uz sešiem mēnešiem rezervēt potenciālo klientu un pasargājot sevi no konkurences spiediena, ko varētu realizēt citi grāmatvedības programmu izplatītāji, kas noslēguši vienošanās ar citiem tirgus dalībniekiem. Padome secināja, ka *Software* pieļautā pārkāpuma mērķis ir konkurences kavēšana, ierobežošana vai deformēšana Latvijas teritorijā.

[10] Eiropas Savienības Tiesa 2021.gada 18.novembra spriedumā izskatāmajā lietā sniedza atbildes uz Administratīvās apgabaltiesas uzdotajiem jautājumiem. Eiropas Savienības Tiesa nosprieda, ka Līguma par Eiropas Savienības darbību (turpmāk – LESD) 101.panta 1.punkts ir jāinterpretē tādējādi, ka starp piegādātāju un izplatītāju noslēgts nolīgums – saskaņā ar ko izplatītājam, kurš pirmais ir reģistrējis potenciālo darījumu ar gala lietotāju, sešu mēnešu laikā pēc šī darījuma reģistrēšanas ir *priekšroka pārdošanas procesa virzīšanā*, ja vien šis lietotājs pret to neiebilst, – nevar tikt kvalificēts kā nolīgums, kura mērķis ir nepieļaut, ierobežot vai izkropļot konkurenci šīs tiesību normas izpratnē, izņemot situāciju, kad, ņemot vērā šī nolīguma tekstu, mērķus un kontekstu, var tikt uzskatīts, ka tam piemīt pietiekama kaitīguma konkurencei pakāpe, lai to šādi kvalificētu. Gadījumā, ja šāds nolīgums nav konkurences ierobežojums *mērķa dēļ* LESD 101.panta 1.punkta izpratnē, valsts tiesai ir jāpārbauda, vai, ņemot vērā visus nozīmīgos pamatlietas apstākļus, proti, it īpaši ekonomisko un juridisko kontekstu, kurā darbojas attiecīgie uzņēmumi, skarto preču vai pakalpojumu raksturu, kā arī konkrētā tirgus reālos darbības apstākļus un struktūru, šis nolīgums var tikt uzskatīts par tādu, kas pietiekami būtiski ierobežo konkurenci tā faktisko vai potenciālo seku dēļ.

Minētās atbildes pamatojumā Eiropas Savienības Tiesa atsaucās uz šādiem turpmāk minētajiem tās judikatūrā iepriekš izdarītajiem secinājumiem.

Primāri ir jāizvērtē nolīguma mērķis. Tiesību normā skaidri ir nošķirts jēdziens *ierobežojums mērķa dēļ* un jēdziens *ierobežojums seku dēļ*, un uz katru no tiem attiecas atšķirīgi pierādīšanas noteikumi. Noteikti uzņēmumu savstarpējas koordinēšanas veidi liecina par pietiekamu kaitīguma konkurencei pakāpi, lai tos uzskatītu par *ierobežojumiem mērķa dēļ*, kā rezultātā nav nepieciešams pārbaudīt to sekas. Runājot par nolīgumiem, kas ir kvalificējami kā ierobežojumi mērķa dēļ, nav jācenšas ne noskaidrot, ne *a fortiori* pierādīt to ietekmi uz konkurenci. Galvenais juridiskais kritērijs, lai noteiktu, vai nolīgums ietver konkurences ierobežojumu *mērķa dēļ,* ir konstatējums, ka šāds nolīgums pats par sevi ir pietiekami kaitējošs konkurencei, lai varētu atzīt, ka tā sekas nav jāizvērtē.

Jēdziens *konkurences ierobežojums mērķa dēļ* ir jāinterpretē šauri. Proti, šis jēdziens var tikt piemērots tikai noteiktiem uzņēmumu savstarpējās koordinēšanas veidiem, kuriem piemīt pietiekama kaitīguma konkurencei pakāpe, lai varētu atzīt, ka to seku novērtēšana nav nepieciešama. Tajā pašā laikā apstāklis, ka nolīgums ir vertikāls, neizslēdz iespēju, ka tas varētu ietvert konkurences ierobežojumu *mērķa dēļ*. Lai arī vertikāli nolīgumi pēc savas būtības bieži vien ir mazāk kaitīgi konkurencei, nekā horizontāli līgumi, tomēr noteiktos apstākļos tiem var piemist īpaši augsts potenciāls ierobežot konkurenci.

Lai noskaidrotu, vai nolīgumam piemīt pietiekama kaitīguma konkurencei pakāpe, lai to varētu uzskatīt par konkurences ierobežojumu *mērķa dēļ* LESD 101.panta 1.punkta izpratnē, ir jāizvērtē šī nolīguma vai lēmuma noteikumu saturs, ar to sasniedzamie mērķi, kā arī tā ekonomiskais un juridiskais konteksts. Vērtējot minēto kontekstu, ir jāņem vērā arī skarto preču vai pakalpojumu raksturs, kā arī reālie attiecīgā tirgus vai tirgu darbības un struktūras apstākļi.

Apstāklis, ka pasākums tiek uzskatīts par tādu, kam ir leģitīms mērķis, neizslēdz to, ka, ņemot vērā cita ar to sasniedzamā mērķa esību, kurš savukārt būtu jāuzskata par nelikumīgu, ņemot vērā arī šī pasākuma noteikumu saturu un tā kontekstu, minētais pasākums var tikt atzīts par tādu, kam ir konkurenci ierobežojošs mērķis. Lai arī līgumslēdzēju pušu nodoms nav nepieciešams elements, lai noteiktu uzņēmumu nolīguma ierobežojošo raksturu, tomēr nekas neliedz valstu vai Eiropas Savienības konkurences iestādēm vai tiesām ņemt to vērā.

Lai strīdus nosacījumu tā seku dēļ kvalificētu kā konkurences ierobežojumu LESD 101.panta 1.punkta izpratnē, būtu jākonstatē tādu apstākļu kopums, no kuriem izriet, ka konkurence faktiski un būtiski ir tikusi nepieļauta, ierobežota vai izkropļota. Šajā ziņā jāņem vērā konkrētais ietvars, kādā iekļaujas minētais nolīgums, it īpaši ekonomiskais un juridiskais konteksts, kādā darbojas attiecīgie uzņēmumi, skarto preču vai pakalpojumu raksturs, kā arī reālie attiecīgā tirgus vai tirgu darbības un struktūras apstākļi. Konkurenci ierobežojošās sekas var būt gan reālas, gan potenciālas, bet katrā ziņā tām ir jābūt pietiekami būtiskām. Konkurence ir jāizvērtē reālā kontekstā, kāda tā būtu attiecīgā nolīguma neesības gadījumā. Jāņem vērā preču, uz kurām attiecas nolīgums, raksturs, to ierobežotais vai neierobežotais daudzums, pušu stāvoklis un nozīmīgums attiecīgo preču tirgū, šī nolīguma izolēts raksturs vai, gluži pretēji, tā vieta kādā nolīgumu kopumā. Ir jānoskaidro, kādas būtu tirgus dalībnieku reālās rīcības iespējas, nepastāvot attiecīgajam nolīgumam, un tādējādi jānosaka, kāda būtu iespējamā situācija tirgū un tirgus struktūra šī nolīguma neesības gadījumā. Vertikālie nolīgumi principā varētu būt mazāk kaitīgi konkurencei nekā horizontālie nolīgumi. Piemēram, konkurences ierobežojums starp viena un tā paša zīmola izplatītājiem (*intra-brand competition*) principā var radīt problēmas tikai tad, ja faktiskā konkurence starp dažādiem zīmoliem konkrētajā tirgū (*inter-brand competition*) ir vājināta.

[11] Pievēršoties izskatāmās lietas apstākļiem, Eiropas Savienības Tiesa norādīja, ka no Līgumu 4.1.punkta formulējuma nevar secināt, kā izpaužas izplatītājam paredzētā priekšroka. Eiropas Savienības Tiesa atsaucās uz Eiropas Komisijas norādīto, ka nešķiet, ka Līgumu 4.1.apakšpunkts pats par sevi skaidri liegtu pieteicējas izplatītājiem aktīvi

vērsties pie potenciālā klienta vai atbildēt uz šā klienta pieprasījumiem. Līdz ar to iesniedzējtiesai ir jānoskaidro precīzs attiecīgā nolīguma saturs, jāizvērtē ar attiecīgo nolīgumu sasniedzamie mērķi, kā arī jāizvērtē attiecīgā nolīguma ekonomiskais un juridiskais konteksts.

Attiecībā uz nolīguma seku izvērtēšanu Eiropas Savienības Tiesa norādīja, ka iesniedzējtiesai ir jānosaka konkrētā tirgus raksturiezīmes un pušu stāvoklis šajā tirgū. Lai noteiktu konkrētā tirgus struktūru, tostarp pieteicējas stāvokli šajā tirgū, kopā ar citiem faktoriem ir jāņem vērā pieteicējas tirgus daļa. Tas var būt viens no ekonomiskā konteksta elementiem, kādā ir jāvērtē attiecīgais nolīgums. Turklāt iesniedzējtiesai jāizvērtē potenciālā klienta *rezervācijas*, ko veic izplatītājs, ietekme uz konkurenci, it īpaši ņemot vērā iespējamo faktu, ka izplatītāji iepriekš netiek informēti par potenciālā klienta *rezervāciju* un gala klients nav informēts par iespēju iebilst pret šo rezervāciju, kā arī ņemot vērā šīs rezervācijas ilgumu.

Tādējādi, ievērojot Eiropas Savienības Tiesas norādīto, Administratīvajai apgabaltiesai ir jāvērtē konkrētās vienošanās būtība. Lai konstatētu, vai pieteicējas noslēgtā vienošanās ir kvalificējama kā ierobežojums mērķa dēļ, kā to pārsūdzētajā lēmumā secināja padome, Administratīvajai apgabaltiesai ir jāvērtē Līgumu 4.1.punkta teksts, tā mērķi, kā arī konteksts.

[12] Saskaņā ar Konkurences likuma 1.panta 4.punktu konkrētais tirgus ir konkrētas preces tirgus, kas izvērtēts saistībā ar konkrēto ģeogrāfisko tirgu. Šā likuma 1.panta 5.punkts noteic, ka konkrētas preces tirgus ir noteiktās preces tirgus, kurā ietverts arī to preču kopums, kuras var aizstāt šo noteikto preci konkrētajā ģeogrāfiskajā tirgū, ņemot vēra pieprasījuma un piedāvājuma aizstājamības faktoru, preču pazīmes un lietošanas īpašības. Saskaņā ar šā panta 3.punktu konkrētais ģeogrāfiskais tirgus ir ģeogrāfiskā teritorija, kurā konkurences apstākļi konkrētās preces tirgū ir pietiekami līdzīgi visiem šā tirgus dalībniekiem, un tādēļ šo teritoriju var nošķirt no citām teritorijām.

Padome pārsūdzētajā lēmumā ņēma vērā, ka lietā aplūkotā prece ir *Software* izstrādātās grāmatvedības programmas, *Software* pieder minēto programmu autortiesības, bet grāmatvedības programmu lietotājiem ir pieejamas arī citas alternatīvas grāmatvedības programmas. Grāmatvedības programmu izmantošana ir saistīta ar valodu un valstī spēkā esošajiem normatīvajiem aktiem. Padome secināja, ka konkrētās preces tirgus izskatāmajā lietā ir grāmatvedības uzskaites programmu izplatīšana, kas ietver ar šo programmu izmantošanu saistītās konsultācijas un pēcpārdošanas pakalpojumus, bet konkrētais ģeogrāfiskais tirgus ir Latvijas teritorija, tādējādi lietā konstatētais konkrētais tirgus ir grāmatvedības uzskaites programmu izplatīšana Latvijas teritorijā. Administratīvā apgabaltiesa šos secinājumus atzīst par pareiziem tiktāl, cik tie attiecas uz konkurences ierobežojumu pēc mērķa. Proti, tā kā izskatāmajā lietā ir konstatēta vienošanās, kuras mērķis ir ierobežot konkurenci, Administratīvā apgabaltiesa atzīst par pamatotu padomes secinājumu, kas balstīts uz Senāta 2011.gada 1.septembra spriedumā Nr.SKA-92/2011 secināto, ka tirgus precīzai definēšanai nav izšķirošas nozīmes, lai konstatētu vienošanos, kuras mērķis ir ierobežot konkurenci.

[13] Līgumu 4.1.punkts noteic, ka, uzsākot pārdošanas procesu pie konkrēta gala lietotāja, partnerim ir pienākums reģistrēt potenciālo darījumu piegādātāja izveidotā datu bāzē, nosūtot aizpildītu elektronisko pieteikuma formu, kā noteikts pielikumā Nr.1, un norādot visu iespējamo un pieejamo informāciju, kas minēta pielikumā Nr.1. Reģistrēto potenciālo darījumu gadījumā priekšroka uz pārdošanas procesa virzīšanu pie konkrētā gala lietotāja ir partnerim, kas darījumu reģistrējis visātrāk, ja gala lietotājs pret to neiebilst. Šī priekšrocība saglabājas sešus mēnešus no potenciālā darījuma reģistrēšanas brīža.

Padome izskatāmajā lietā konstatēja, ka pieteicēja laikā no 2007.gada 24.jūlija līdz 2011.gada 28.novembrim noslēdza līgumus ar 12 dīleriem par programmu izplatīšanu, kas satur iepriekš minēto nosacījumu. Šādi līgumi tika noslēgti ar SIA „FMS", SIA „PRO LINED", /nosaukums B/, SIA „TBM", SIA „Arise", SIA „RGP", /nosaukums A/, SIA „SGP", SIA „4 Solutions", SIA"„IVIKS", SIA „LF Eksperts" un SIA „Zemgales IT centrs".

Izvērtējusi lietā esošos pierādījumus par Līgumu 4.1.punkta piemērošanu, padome noskaidroja, ka *Software* nebija izveidojusi datu bāzi, kurā tiek reģistrēti potenciālie darījumi. Tā vietā dīleri informāciju par potenciālajiem klientiem sūtīja uz *Software* elektroniskā pasta adresi /pers. C/, kurš apkopoja informāciju par reģistrētajiem potenciālajiem un klientiem un informēja citus dīlerus par rezervācijām, ja tas bija nepieciešams. Padome secināja, ka šāda *Software* informēšana pati par sevi nav aizliegta. Taču līgumu 4.1.punkta nosacījums, ka reģistrēto potenciālo darījumu gadījumā priekšroka uz pārdošanas procesa virzīšanu pie konkrētā gala lietotāja ir partnerim, kas darījumu reģistrējis visātrāk, norāda uz dīleru savstarpējo attiecību regulēšanu.

Padome izvērtēja arī to, kā Līgumu 4.1.punktā ietvertais nosacījums tika īstenots un secināja, ka dīleri faktiski rezervēja klientus, tādējādi nodrošinot sev uz sešiem mēnešiem priekšroku noslēgt līgumu ar tiem klientiem, ar kuriem uzsāktas pārrunas par grāmatvedības programmu pārdošanu. Padome šādu rezervēšanu konstatēja sarakstē ar SIA „Guno M", SIA „PC Konsultants", SIA „Zemgales IT centrs" (sk. sarakstes atreferējumu un padomes vērtējumu pārsūdzētā lēmuma 2.1.–2.5.punktā). Administratīvā apgabaltiesa atzīst par pareiziem padomes secinājumus, ka lēmumā vērtētā sarakste apliecina to, ka dīleri SIA „Guno M", SIA „PC Konsultants" un SIA „Zemgales IT centrs" ir lūguši *Software* reģistrēt konkrētus klientus un pieteicēja šīs ziņas ir reģistrējusi, tātad šī sarakste liecina par rezervēšanas sistēmas praktisku īstenošanu.

[14] Pieteicēja paskaidro, ka klientu rezervēšanas sistēma tika ieviesta nevis lai ierobežotu dīleru savstarpējo konkurenci, bet gan, lai palīdzētu izvērtēt klienta vajadzības, lai pielāgotu klienta interesējošo programmu viņa vajadzībām, kā arī, lai nodrošinātu klientiem kvalitatīvu atbalstu un konsultācijas programmu ieviešanā, jo dīleri visos gadījumos nebija pietiekami kompetenti un kvalificēti.

Administratīvā apgabaltiesa secina, ka pieteicējas mērķi nepieciešamības gadījumā pirms grāmatvedības programmas saņemt nepieciešamo *Software* atbalstu programmu pielāgošanā un klientu konsultēšanā no pārsūdzētā lēmuma 2.1.–2.5.punktā norādītās e-pastu sarakstes nav iespējams konstatēt.

Piemēram, no SIA „Guno M" projektu vadītāja /pers. D/ 2011.gada 9.februāra e-pasta vēstules izriet, ka Degoles pienotavas vadītāja ir izvēlējusies ražošanas modeli, kas ir atbilstošs pašreizējiem programmas */programmas nosaukums Nr.1/* līdzekļiem, bet viņa vēl nebija pārliecināta par to, kā būtu veicama ražošanas uzskaite. Šajā sarakstē nav runas par programmas pielāgošanu. Programmu pielāgošana vai klientu vajadzību apzināšana nav apspriesta arī pārējā pārsūdzētajā lēmumā analizētajā sarakstē, papildus komunikācijai par potenciālo klientu reģistrāciju tika apspriests tikai jautājums par cenām un atlaidēm, vienā gadījumā arī par klienta komunikāciju ar citiem dīleriem.

Ņemot vērā minēto, Administratīvā apgabaltiesa vērtē citus lietā esošos pierādījumus par pieteicējas norādīto klientu rezervācijas sistēmas ieviešanas mērķi un pierādījumus šīs sistēmas funkcionēšanu.

[15] Izplatītājas SIA „Guno M", kuras sarakste ar *Software* ir vērtēta pārsūdzētā lēmuma 2.1.punktā, pārstāvis /pers. E/ padomei 2013.gada 14.augustā ir paskaidrojis (*lietas 7.sējuma 97.lapa)*, ka viņa uzņēmumu rekomendē esošie grāmatveži, bet kad meklē aktīvi, tad sūta vēstules. Pašlaik aktīvi vairs nereklamējas, par viņiem ir informācija tirgū, grāmatveži ar to apmainās. *Software* programmas vairs aktīvi nepārdod, bet ja kāds klients atnāk, tad pārdod. Ir bijuši gadījumi, kad SIA „Guno M" pārdod programmu, bet konsultē cits. Gadās, ka klienti nav apmierināti ar programmu un zvana *pa taisno Software*, apejot SIA „Guno M" un viņi pat nezina par problēmām. Klients dažādu iemeslu dēļ negrib turpināt sadarbību ar konkrēto dīleri un meklē citu. Bizness ir izteikti balstīts uz attiecībām, komunikāciju. Ne visi dīleri ir vienādi kompetenti, kādam var būt problēmas ar programmas pārzināšanu, tad /pers. C/ iesaka kādu, kas būtu kompetents par konkrēto jautājumu. Klientus un pakalpojumu cenas ne ar vienu nesaskaņo.

Par padomes jautājumiem saistībā ar tās vērtēto e-pasta saraksti /pers. E/ paskaidroja, ka sarakstē sniegta informācija par pirmo tikšanos ar klientu – Degoles pienotavu. Taču nevar izslēgt, ka tajā brīdī šis klients jau bija kādam dīlerim. Nebija informācijas, vai klients gribēja sadarboties ar citu dīleri. Neatceras, ka /pers. C/ būtu viņu informējis, ja kāds cits potenciālais klients būtu līgumattiecībās ar citu dīleri.

2013.gada 19.novembra vēstulē padomei (*lietas 9.sējuma 67.–72.lapa*) /pers. E/ aprakstīja dīleru savstarpējo konkurenci un klientu pārvilināšanu. Citstarp šajā vēstulē norādīts, ka cena ir tikai viens, bet ne galvenais no konkurences parametriem nozarē. Daudz svarīgāka ir kompetence un spēja ātri atrisināt klienta jautājumus.

Izplatītājas SIA „PC Konsultants", kuras sarakste ar *Software* ir vērtēta pārsūdzētā lēmuma 2.2.punktā, pārstāvis /pers. F/ padomei 2013.gada 14.augustā ir paskaidrojis (*lietas 7.sējuma 169.–187.lapa*), ka viņa uzņēmums nodarbojas ar grāmatvedības programmu tirdzniecību. Tā kā tirgū ir sen, daži klienti uzņēmumu atrod paši, klientu pozitīvās atsauksmes nodrošina jaunu klientu plūsmu, bet tiek izmantoti arī sociālie tīkli un reklāma. Mēdz būt situācijas, kad klientam programmu ir pārdevis viens uzņēmums, bet apkalpo un servisu nodrošina cits uzņēmums. No *Software* tiek saņemts atbalsts saistībā ar programmu un tās funkcionalitāti. Savā laikā (2009. un 2010.gadā) tika praktizēta tā sauktā klientu rezervēšana, taču SIA „PC Konsultants" tajā nepiedalījās, varbūt gadījumā uz jaunu klientu. Rezervēšana tika prasīta attiecībā uz Rīgas klientiem. Vēlāk ne vienmēr klients pagarināja līgumu ar to pašu dīleri, tam nebija problēmu pāriet pie cita dīlera, tādā veidā pie SIA „PC Konsultants" ir atnākuši vairāk nekā pieci klienti. Reģistrācija, rezervēšana notika nosūtot e-pastu *Software*, no tās nāca klientu rezervēšanas iniciatīva. Tādā veidā *Software* pasargāja savus dīlerus no pārdevējiem, jo *Software* ir liels uzņēmums un ja dīleris jau bija uzsācis darbu, tad sarunās tika aizstāvēts esošais dīleris. Klientu rezervēšana tika veikta, lai aizsargātu *Software* programmu dīlerus no citiem pārdevējiem, tostarp pašas *Software* pārdevējiem. /pers. F/ aprakstīja arī klientu *pārvilināšanas* gadījumus un norādīja, ka ar *vecajiem dīleriem* nav bijuši klientu pārvilināšanas gadījumu, jo viņi ievēro *džentlmeņu vienošanos*, bet jaunie dīleri to dara un ar *Software* ir bijušas sarunas par to, ka *jaunie dīleri* pārņem *veco dīleru* klientus, taču šīm sarunām nebija nozīmes un jautājums joprojām ir nesakārtots.

Attiecībā uz 2010.gada 25.maija e-pasta vēstuli, kas vērtēta pārsūdzētajā lēmumā, /pers. F/ paskaidroja, ka vēlējās piereģistrēt klientu, tomēr darījums nenotika, jo klients izvēlējās citu programmu, bet no dīlera puses viņš vēlējās parādīt ražotājam savas aktivitātes.

Izplatītājas SIA „Zemgales IT centrs", kuras sarakste ar *Software* ir vērtēta pārsūdzētā lēmuma 2.3.un 2.4.punktā, pārstāvis /pers. G/ padomei citstarp ir paskaidrojis (*lietas 8.sējuma 48.–61.lapa)*, ka uzņēmums nodarbojas ar grāmatvedības programmas */programmas nosaukums Nr.1/* izplatīšanu. Ja klients ilgstoši nav aktīvs, viņam tiek zvanīts, ar viņu tiek runāts, bet nav noteiktas procedūras, kā to darīt. Par jaunu klientu meklēšanu – uzņēmumam ir neregulāras reklāmas, informācija mājas lapā. Reklāma nav iedarbīga, klienti vairāk nāk pie viņiem, kad dzird par viņiem labas atsauksmes. Mērķtiecīga *uzbāšanās* svešam klientam ir bez rezultāta, kā rāda pieredze, un pēdējos gados kampaņveidīgas reklāmas nav. Informācija par uzņēmumu izplatās citādi, grāmatveži savā starpā dalās ar pieredzi. Uzņēmumam ir problēma paplašināties, notiek darbinieku aizplūšana, bet iemācīties apkalpot programmu ir grūti. Ir gadījumi, kad programmu pārdevis viens, bet apkalpo cits, vai arī klients nopērk programmu no dīlera, bet pēc tam kādu moduli iepērk no cita. Pāreja notiek tāpēc, ka nepatīk apkalpošanas kvalitāte. Klientu pārvilināšanai ir sakars ar ētiku, bet jāņem vērā arī kompetences jautājums. Nozare un produkti ir sarežģīti, klientus viens otram *neņem nost*, lai nekaitētu pašam klientam. Tāda prakse pati par sevi ir izveidojusies vēsturiski. Kvalitatīva apkalpošana ir svarīga, bet tā ir iespējama tikai pēc divu gadu sadarbības, jo jāsaprot klienta vajadzības, nepieciešamās programmas konfigurācijas. Tāpēc pāreja no viena apkalpotāja pie otra var samazināt apkalpošanas kvalitāti.

Par padomes vērtētajiem 2010.gada 2. un 8.novembra e-pastiem /pers. G/ paskaidroja, ka tajā laikā bija prakse, ja tiek

plānota sadarbība ar lielu klientu, par to jāinformē ražotājs. Tas ir saistīts ar kompetences riskiem, ražotājs izvērtē, vai viņi ir spējīgi *pavilkt* šo klientu. Ja ne, tad piedāvātu savu palīdzību vai arī piedāvātu kopīgu apkalpošanu ar citu dīleri.

Par padomes vērtēto 2010.gada 7.oktobra e-pasta saraksti /pers. G/ paskaidroja, ka viņiem piezvanīja no Tērvetes un viņi nezināja, kas šo klientu iepriekš ir apkalpojis. /pers. F/ atbildēja, ka neviens šo klientu nav pierezervējis. Bet, ja kāds būtu pierezervējis, SIA „Zemgales IT centrs" šo klientu *nedabūtu*, jo tādā gadījumā nevarētu piedāvāt zemāku maksu un tāpēc varbūtība *dabūt* šo klientu būtu maza.

Izplatītājas SIA „Arise" pārstāve 2012.gada 8.februārī padomei paskaidroja (*lietas 2.sējuma 127.–143.lapa*), ka strādā ar maziem un vidējiem uzņēmumiem, tai ir tikai divi darbinieki. Ir bijuši gadījumi, kad pie SIA „Arise" pārnāk neapmierinātie klienti no cita uzņēmuma. Programmas pārdevējs arī pamatā apkalpo programmu, bet klientam nav ierobežojumu mainīt apkalpotāju, vienīgi ja klients nav samaksājis, *Software* to neļautu darīt. SIA „Arise" nedrīkst pārvilināt citu dīleru klientus, bet ja pats klients vēlas mainīt apkalpotāju, tad var slēgt līgumu. Attiecībā uz KNAB iepirkumu paskaidrots, ka SIA „Arise" nebija intereses sadarboties ar KNAB un piedalīties iepirkumā, jo tai nav industriālās drošības sertifikāta. SIA „Arise" pārstāve arī paskaidrojusi KNAB, ka nav ētiski pārņemt citu dīleru klientus un bez *Software* iejakšanās viņa to nevar izdarīt, par ko KNAB pārstāve kļuva dusmīga. Ja SIA „Arise"būtu iesniegusi savu piedāvājumu KNAB, nekādu sankciju no *Software* puses nebūtu. Pārstāve neveic aktīvas darbības, lai pārvilinātu citu dīleru klientus, jo tas neliekas ētiski. Klientu pārvilināšana starp dīleriem nav raksturīga, jo tas ir nerakstīts ētikas kodekss, turklāt daļa no tiem ir bijušie kolēģi.

Izplatītājas SIA „RGP" pārstāvis /pers. H/ padomei ir paskaidrojis (*lietas 3.sējuma 44.–51.lapa)* ka tā nodarbojas ar grāmatvedības pakalpojumu sniegšanu. Programmas pārdošanā no ražotāja nav nekāda atbalsta. Ja programmai ir kļūdas, par to informē ražotāju, lai tas problēmu izlabo. No ražotāja ikdienā nekāda cita atbalsta nav. Vienīgi, ja klients vēršas pie ražotāja sakarā ar problēmām, tad ražotājs to risina kopā ar SIA „RGP". Ja kāds uzņēmums vēlas, lai SIA „RGP" uztur viņu programmu, ko šis uzņēmums ir nopircis no cita dīlera, SIA „RGP" var slēgt līgumu ar šo uzņēmumu par programmas uzturēšanu, bet tā nenotiek bieži. Lēmumu par piedalīšanos KNAB konkursā pieņēma SIA „RGP" valdes locekle, nav pamata apgalvot, ka par šo konkursu ir bijušas telefona sarunas. SIA „RGP" nav zināms, kuri uzņēmumi ir citu dīleru klienti.

Izplatītājas /nosaukums A/ valdes priekšsēdētājs /pers. I/ paskaidrojumā padomei (*lietas 7.sējuma 80.–89.lapa*) norādīja, ka viņa firma nodarbojas ar *Software* izstrādāto programmu tirdzniecību un konsultācijām. Jaunos klientus iegūst gan pēc atsauksmēm, piemēram, viens grāmatvedis pasaka otram, ir arī gadījumi kad kāds cits dīleris *piespēlē* kādu klientu. /nosaukums A/ klientus aktīvi nav meklējis jau aptuveni kādus septiņus gadus, jo klienti parasti atrod viņus. Klientus var atrast konkursos, bet viņš to nepraktizē. Publiskajos iepirkumos aktīvi nepiedalās un jaunus klientus aktīvi neņem, jo tas prasa resursus un labu konsultantu izaudzināšanai nepieciešami vismaz divi gadi. Retos gadījumos ir tā, ka programmas apkalpotājs ir viens uzņēmums, bet pārdevējs ir cits uzņēmums, parasti tā nemēdz būt. No *Software* saņem atbalstu konsultāciju veidā, saskaņā ar noslēgto līgumu par programmām atbalsts tiek sniegts caur klientu atbalsta sistēmu. *Software* rīko seminārus dīleriem. Agrākos laikos pastāvēja klientu pierezervēšanas sistēma un bija uzstādījums, ja kāds uzsācis sarunas ar klientu, tad citi dīleri tur nejaucas, bet šobrīd par klientu pierezervēšanu nezina. Saskaņā ar profesionālo ētiku nejaucas pa vidu tur, kur cits jau strādā ar savu klientu un tiek nodrošināts kvalitatīvs pakalpojums. Izņēmums ir, ja klients pats interesējas par citu pakalpojuma sniedzēju.

Izplatītājas /nosaukums B/ valdes loceklis /pers. J/ 2012.gada 8.februāra paskaidrojumos padomei (*lietas 2.sējuma 162.–166.lapa)* norāda, ka uzņēmuma galvenā darbības sfēra ir grāmatvedības pakalpojumu sniegšana, grāmatvedības programmas veido tikai piekto daļu no uzņēmuma darbības. Līgums ar *Software* tika noslēgts 2007.gadā, *Software* fiziski nekādu kontroli attiecībā pret /nosaukums B/ neveic, tā iesaistās tikai tad, ja neapmierināti klienti par /nosaukums B/ sūdzas. Klienti tiek meklēti caur draugiem. Publiskajos iepirkumos piedalās 2–3 reizes gadā. Klientu piesaistē ļoti svarīga ir prezentēšana un konsultēšana. *Software* ir zināms /nosaukums B/ klientu saraksts. Klientu plūsma ir mainīga. *Software* nav zvanījusi un /nosaukums B/ kaut ko aizliegusi darīt, nav zināms par šādu aizliegumiem arī citiem dīleriem

Izplatītājas SIA „TBM" pārstāve 2012.gada 22.februāra paskaidrojumos padomei (*lietas 4.sējuma 134.–143.lapa*) norāda, ka kopš 2007.gada sadarbojas ar *Software*, pirms sadarbības uzsākšanas ir iziets apmācības kurss, turpina saņemt ražotāja atbalstu semināru veidā. Konkurence starp dīleriem nav sīva, visiem pietiek klientu un nav pieņemts tos *nocelt*. Tomēr dažreiz ir motivācija apkalpot klientu, kurš programmu ir nopircis no cita dīlera. Pēdējos gados klienti migrē aktīvāk, jauni klienti praktiski neparādās. Klientus meklē mārketinga speciālists. Pašlaik sistēma ir tāda, ja SIA „TBM" *ies ņemt* cita dīlera klientu, tad nokļūs neērtā un nepatīkamā situācijā, saņemot nosodījumu, *aplausi* no *Software* puses netiks saņemti. Sankciju nebūtu, bet būtu sabojātas attiecības, veidotos psiholoģiskā barjera. Grūti izskaidrot, kāds labums ražotājam ir no tā, ka dīleri nekonkurē savā starpā. Ja klientam nepatīk apkalpošana/programma, tas vispirms meklēs citu dīleri, attiecībā uz programmas nomaiņu klienti nav elastīgi. KNAB iepirkumā neiesniedza piedāvājumu, jo negribēja konfliktu ar citiem dīleriem, zvanus vai brīdinājumus par nepiedalīšanos iepirkumā nesaņēma. Nekad nav bijuši norādījumi no *Software* un no citiem dīleriem par dalību iepirkumos vai sadarbību ar klientiem.

Izplatītājas /nosaukums C/, kura ar pieteicēju līgumu ar 4.1.punkta nosacījumu nebija noslēgusi un ar kuru padome nav konstatējusi e-pasta saraksti par klienta reģistrēšanu, valdes locekle /pers. K/ 2013.gada 8.septembra paskaidrojumā padomei (*lietas 8.sējuma 176.–181.lapa*) ir norādījusi, ka profesionālu grāmatvedības programmas klientu konsultantu Ventspilī atrast nav iespējams. Viņa pārstāvēja Ventspils brīvostas pārvaldes intereses jaunās grāmatvedības programmas ieviešanas procesā, tajā viņai bija iespēja padziļināti apgūt */programmas nosaukums Nr.1/* programmu. Kad grāmatveži bija ieguvuši pieredzi darbā ar jauno sistēmu, ar /nosaukums C/ noslēgtais līgums tika lauzts un tālākos sistēmas uzturēšanas

darbu pārņēma *Software*.

Administratīvā apgabaltiesa secina, ka /nosaukums C/ valdes locekles paskaidrojums apstiprina pieteicējas paskaidroto, ka dīleriem visos gadījumos nebija nepieciešamās kvalifikācijas un kompetences, tā tika uzlabota darba procesā, pieteicēja ieguldīja darbu un atbalstīja šo dīleri programmas pielāgošanas procesā un konsultējot klientus. Citētie dīleru pārstāvju paskaidrojumi kopumā apstiprina pieteicējas paskaidroto, ka dīleru klientiem ir bijusi nepieciešamība pirms grāmatvedības programmas iegādes pielāgot šo programmu konkrētā klienta vajadzībām. Dīleru pārstāvji arī norāda uz to, ka viņiem ir bijis nepieciešams atbalsts un konsultācijas programmu ieviešanā, ir bijuši gadījumi, kad dīleru darbinieki nav bijuši pietiekami kvalificēti. SIA „RGP" pārstāvis gan norādīja, ka programmas pārdošanā no ražotāja nav nekāda atbalsta, taču tajā paša laikā arī norādīja, ka *Software* kā ražotājs iesaistās programmu kļūdu labošanā un ar klientu radušos problēmu kopīgā risināšanā. Tādējādi, lai gan nav pamata apgalvot, ka izplatītāju darbinieki bija nekompetenti, tomēr tajā pašā laikā nevar noliegt to, ka viņiem daudzos gadījumos bija nepieciešams atbalsts un konsultācijas.

To, ka pēc klienta reģistrācijas grāmatvedības programmas ir bijis nepieciešams pielāgot konkrētā klienta vajadzībām, apstiprina arī /pers. F/ 2011.gada 20.janvāra e-pasta vēstule /pers. C/ (*lietas 6.sējuma 197.lapa*), kurā, lūdzot piereģistrēt potenciālo klientu SIA „Ofisu parks", tiek detalizēti izskaidrots, kāds programmas piedāvājums šim klientam ir nepieciešams. Arī lietas 7.sējuma 19.lapā esošā sarakste starp dīlera pārstāvi un *Software* apstiprina to, ka dīleri konsultējās ar pieteicējas darbiniekiem par klientam nepieciešamo grāmatvedības programmas risinājumu. 2010.gada 12.oktobra sarakste starp /pers. C/ un dīlera SIA "Guno M" pārstāvi (*lietas 7.sējuma 31.lapa*) apstiprina, ka ar *Software* ir notikušas konsultācijas par programmas funkcionalitāti un iespēju grāmatvedības programmas lietot igauņu un lietuviešu valodā.

Administratīvā apgabaltiesa arī konstatē, ka lietas 6.sējuma 138., 144. un 148.lapā esošo /pers. C/ 2011.gada 8.jūnija, 13.janvāra un 2010.gada 18.augusta e-pastu izdrukas apstiprina pieteicējas paskaidroto, ka *Software* konsultēja dīlerus pārdošanas procesā. Minēto apstiprina arī /pers. C/ 2011.gada 30.novembra sarakste (*lietas 7.sējuma 193.–194.lapa*) par to, kā nodrošināt klientam nepieciešamo pakalpojumu.

Vienlaikus Administratīvā apgabaltiesa ņem vērā Eiropas Savienības Tiesas spriedumā izskatāmajā lietā norādīto, ka apstāklis, ka pasākums tiek uzskatīts par tādu, kam ir leģitīms mērķis, neizslēdz to, ka, ņemot vērā cita ar to sasniedzamā mērķa esību, kurš savukārt būtu jāuzskata par nelikumīgu, ņemot vērā arī šī pasākuma noteikumu saturu un tā kontekstu, minētais pasākums var tikt atzīts par tādu, kam ir konkurenci ierobežojošs mērķis.

Tāpēc, lai arī lietā ir konstatējams pieteicējas norādītais nodoms un mērķis potenciālos klientus reģistrēt, lai uzlabotu viņiem sniegtā pakalpojuma kvalitāti, tas neizslēdz to, ka šāda reģistrācijas sistēma vienlaikus var būt mērķēta arī uz konkurences ierobežošanu. Uz to norāda, piemēram, /pers. F/ 2011.gada 25.maija sarakstē ar /pers. C/ lietotais e-pasta temats „gribu uzlikt ķepu klientam – Talsu mežrūpniecība un maiznīca Liepkalni" un /pers. D/ 2010.gada 16.decembra sarakstē ar /pers. C/ lietotais e-pasta temats „pirmās nakts tiesības". Šāda sarakstes apzīmēšana norāda uz primāro mērķi rezervēt sev tiesības uz līgumu noslēgšanu, nevis rūpēties par klientam sniegtā pakalpojuma kvalitāti. Ņemot vērā minēto, tiesai ir jāvērtē arī citi lietā esošie pierādījumi.

[16] Administratīvā apgabaltiesa secina, ka no Līgumu 4.1.punkta gramatiskā formulējuma nav iespējams saprast to, kā izpaužas potenciālo klientu reģistrējušajam dīlerim paredzētā *priekšroka pārdošanas procesa virzīšanā*. Eiropas Komisija savos apsvērumos Eiropas Savienības Tiesai ir atzinusi, ka tai nešķiet, ka strīdus nosacījums jau pats par sevi skaidri liegtu izplatītājam aktīvi vērsties pie potenciālā klienta vai atbildēt uz klienta pieprasījumiem. Padome nav norādījusi uz pierādījumiem par to, ka *Software* būtu mērķtiecīgi informējusi pārējos izplatītājus par konkrēta klienta rezervāciju, lai panāktu, ka izplatītāji nevēršas pie reģistrētajiem klientiem vai arī neiesaistās sarunās par līguma noslēgšanu, reaģējot uz reģistrēto klientu izrādīto interesi.

Senāts 2017.gada 16.jūnija spriedumā Nr.SKA-61/2017 izskatāmajā lietā ir norādījis, ka no Līgumu 4.1.punkta izriet, ka priekšrocības uz pārdošanas procesa virzīšanu konkrētajam izplatītājam ir tādā gadījumā, ja gala lietotājs pret to neiebilst. Tā kā lietā ir noskaidrojams, vai ar vienošanos tiek ierobežota konkurence pēc mērķa, minētā vienošanās teksta daļa nevar tikt atstāta bez ievērības, jo tā norāda uz to, ka izplatītājam piešķirtās priekšrocības ir atkarīgas no gala lietotāja uzvedības jeb izvēles, kas tādējādi varētu kompensēt konkurences deficītu tādā situācijā kā šī. Tādējādi ir jāpārbauda, kā tiek ierobežota konkurence, ja pēc būtības pasīvā pārdošana saskaņā ar vienošanās tekstu izplatītājam nav aizliegta. Šāda pārbaude nebūtu veicama vien tad, ja tiktu atklāts, ka vienošanās daļa *ja gala lietotājs pret to neiebilst* ir norādīta tikai skata pēc. Iepriekš minētais izvērtējams kontekstā ar to, kā vispār izplatītāji īsteno preces pārdošanu, vai to parastā prakse ir veikt aktīvas darbības, lai pārdotu preces tostarp tādiem klientiem, uz kuriem attiecas vienošanās, vai tomēr izplatītāji preces pārdod tikai pasīvās pārdošanas ietvaros (*sk. minētā sprieduma 8.punktu*).

Senāts izskatāmajā lietā arī ir norādījis, ka aizliegtas vienošanās saturu un būtību nosaka, konstatējot to pēc pierādījumiem. Vienošanās būtība, apjoms, robežas parādās tajā, kā vienošanās dalībnieki to gribējuši īstenot, un tas ietver arī to, kā tiks uztverti klientu iespējamie iebildumi un kādas ir pārdevēja rīcības robežas atkarībā no klienta izteiktajiem iebildumiem. Turklāt nav būtiski, vai klients zina par šādas atrunas esību – tāpat kā nav būtiski, vai klientam ir zināms par vienošanās saturu vispār. Būtiski, kā pārdošanas procesā bija paredzēts rīkoties pārdevējiem, ja šādi iebildumi tiktu saņemti. To var palīdzēt atklāt gan vienošanās rakstītais teksts, gan tās īstenošana. Nepieciešamība vērtēt atrunu kā vienošanās satura atspoguļojumu nav vienādojama ar to, ka būtu jānoskaidro vienošanās faktiskā īstenošana kā priekšnoteikums pārkāpuma konstatēšanai. Vienošanās saturs ir jāvērtē gan pēc tās rakstiskā teksta, gan pēc abu procesa dalībnieku iesniegtajiem pierādījumiem, kas var liecināt par vienošanās patieso būtību (*sk. Senāta 2019.gada 26.novembra sprieduma Nr.SKA-852/2019 13.punktu*).

Ņemot vērā minētās Senāta norādes, apgabaltiesai ir jānoskaidro, kā izplatītāji īstenoja preces pārdošanu (vai pārdevēji veica aktīvas darbības, lai pārdotu preces vai arī preces pārdeva tikai pasīvās pārdošanas ietvaros). Jānoskaidro arī tas, kā bija paredzēts uztvert klientu iespējamos iebildumus un kā bija jārīkojas pārdevējam atkarībā no klienta izteiktajiem iebildumiem.

[17] No iepriekš citētajiem izplatītāju paskaidrojumiem izriet, ka pārdevēji ir veikuši gan aktīvas darbības, lai pārdotu grāmatvedības programmas, gan arī ir pārdevuši preces pasīvās pārdošanas ietvaros, tomēr par daudz efektīvāku padomes uzklausītie izplatītāji pārsvarā tomēr uzskatīja pasīvo pārdošanu. Tātad saskaņā ar dīleru paskaidroto pasīvajai pārdošanai bija noteicoša loma jaunu klientu piesaistē un vairumā gadījumu grāmatvedības programmas tika pārdotas tieši pasīvās pārdošanas ietvaros. Minētais nozīmē, ka šajos gadījumos sadarbības uzsākšana bija atkarīga tieši no klientu aktīvas rīcības un klientu izvēles.

[18] Izvērtējot to, kā praksē tika piemērots Līgumu 4.1.punkta nosacījums *ja gala lietotājs pret to neiebilst*, Administratīvā apgabaltiesa konstatē, ka no šajā spriedumā citētajiem izplatītāju paskaidrojumiem izriet, ka klienti daudzkārt ir izvēlējušies pārtraukt savas līgumattiecības ar konkrēto dīleri un ir noslēguši jaunus līgumus ar citiem dīleriem, jo viņus vai nu nav apmierinājusi esošo pakalpojuma kvalitāte vai arī nav bijusi produktīva komunikācija un kontakts ar konkrēto pakalpojuma sniedzēju. Minētais norāda, ka klientu izvēli dīleri vai *Software* nav spējuši ierobežot. Turklāt no lietā iegūtajiem pierādījumiem izriet, ka klientam pat nebija zināms par *Software* izveidoto klientu reģistrācijas kārtību, tādējādi viņiem nebija nekādu šķēršļu arī pēc sarunu uzsākšanas ar konkrētu dīleri par līguma noslēgšanu, pēc kuras viņi visticamāk tika piereģistrēti, tomēr atteikties no konkrētā līguma noslēgšanas un uzsākt sadarbību, kā arī noslēgt līgumu ar citu dīleri.

Uz to, ka klienti šādu iespēju ir apsvēruši un dīleri ar to ir bijuši spiesti rēķināties, norāda /pers. G/ 2010.gada 8.novembra sarakste ar /pers. C/. /pers. C/ šajā sarakstē vēlējās noskaidrot, kas notiek ar līguma noslēgšanu ar SIA „Jelgavas komunālie pakalpojumi" (Sveiks! Kas notiek ar komunālajiem? Kāda būs iepirkumu procedūra? Man ienāk pieteikumi arī no citiem. Ko Tu viņiem esi piedāvājis?). Uz to /pers. G/ atbild, izskaidrojot līguma nosacījumus ar SIA „Jelgavas komunālie pakalpojumi", un papildus norāda, ka SIA „KULK" par līguma noslēgšanu vēl domās un runās vēl ar citiem dīleriem (Par KULK teica, ka domās vēlāk. Viņi *biedēja*, ka aptaujās arī citus.) /pers. C/ uz to atbild ar jautājumu par to, kādas ir viņu attiecības un kāda varētu būt klienta reakcija, ja citu dīleru nebūs (Kādas tev ar viņiem attiecības? Vai nepaliks dusmīgi, ja citi *atmetīsies*?).

Tātad /pers. C/ minētajā sarakstē centās noskaidrot, kāda būtu konkrētā klienta reakcija, ja šim klientam nebūs iespējas vienoties par sadarbību ar citiem izplatītājiem, taču no šīs sarakstes nav konstatējams, ka *Software* vai dīleri būtu centušies ierobežot klienta izvēli un to būtu arī spējuši. Tādējādi minētā sarakste apstiprina, ka klienti nebija ierobežoti savā izvēlē līdz pat līguma noslēgšanai. Līdz ar to Līgumu 4.1.punktā ietvertais nosacījums, ka vienošanās daļa *ja gala lietotājs pret to neiebilst* nav norādīta tikai skata pēc. Ietverot šādu nosacījumu Līgumu 4.1.punktā, *Software* apzinājās, ka tā nekādi nevar ierobežot klientu izvēli.

To, ka klienti dažādu iemeslu dēļ mainīja dīlerus, ar kuriem tiem jau bija noslēgti līgumi, apstiprina, piemēram, arī /pers. C/ 2010.gada 6.oktobra sarakste ar /pers. D/ un 2010.gada 22.oktobra elektroniskā pasta sarakste ar /pers. F/ (*lietas 6.sējuma 186. un 188.lapa*). To apstiprina arī /pers. F/ 2013.gada 27.jūnija sarakste ar /pers. E/ (*lietas 9.sējuma 33.–35.lapa*), kurā tiek apspriesta klienta izvēle mainīt esošo dīleri.

[19] Padome paskaidrojumos tiesai norāda, ka konkurences ierobežošanu apstiprina KNAB 2011.gada 10.novembra vēstulē padomei (*lietas 2.sējuma 1.–2.lapa*) norādītais par *Software* un tās dīleru rīcību KNAB iepirkumā.

Minētajā vēstulē ir aprakstīta situācija, ka KNAB izsludinātajā grāmatvedības programmas iepirkumā bija pieteikušies divi pretendenti – *Software* dīleri SIA „RGP" un SIA „TBM". KNAB izvēlējās slēgt līgumu ar SIA „TBM", kura piedāvāja zemāku cenu. Atšķirībā no SIA „RGP" tā nevarēja uzrādīt *Software* izdotu ražotāja apliecinājumu, tāpēc tā KNAB iesniedza tikai sadarbības līgumu ar *Softwar*e. Ņemot vērā SIA „RGP" izteiktās pretenzijas par ražotāja apliecinājuma neesību un /pers. C/ sniegto informāciju, ka SIA „TBM" nav ražotāja apliecinājuma un tai nebija tiesību iesniegt KNAB ar *Software* noslēgto sadarbības līgumu, KNAB iepirkuma procedūru pārtrauca.

Administratīvā apgabaltiesa secina, ka KNAB vēstulē aprakstītā situācija liecina par *Software* centieniem atbalstīt līguma noslēgšanu tieši ar SIA „RGP", kura KNAB jau iepriekš bija sniegusi pakalpojumus. Taču šajā gadījumā ir jāņem vērā, ka prasības par to, kādi dokumenti bija jāiesniedz pretendentiem, bija noteicis pats KNAB, nevis *Software*, un lēmumu par to, ar kuru izplatītāju noslēgt līgumu, pieņēma KNAB, proti, klients. Vienlaikus Administratīvā apgabaltiesa konstatē, ka KNAB iesniegtajās pasūtītāja prasībās iepirkumam (*lietas 2.sējuma 34.–37.lapa*) nav norādīts, ka pretendentam būtu jāiesniedz programmas ražotāja apliecinājums. Šo prasību 18.2.punktā norādīts, ka ir jāiesniedz tikai pretendenta apliecinājums par noteiktu pieredzi darbā ar konkrēto grāmatvedības programmu. Turklāt, lai arī *Software* centās atbalstīt līguma noslēgšanu ar SIA „RGP", tā noslēgšana objektīvi nemaz nebija iespējama, jo SIA „RGP" nebija normatīvajos aktos noteiktajā kārtībā saņēmusi industriālās drošības sertifikātu.

Apgabaltiesa ņem vērā arī to, ka padome pārsūdzētajā lēmumā nav vērtējusi minētajā KNAB vēstulē norādītos apstākļus un pārkāpumu saistībā ar *Software* vai SIA „RGP" rīcību KNAB iepirkumā nav konstatējusi.

[20] Pieteicēja ir iesniegusi tiesā dokumentus, kas apliecina, ka pēc lietā konstatētā pārkāpuma perioda vairāki izplatītāji ir pieteikuši klientus, bet šie klienti gala rezultātā tomēr ir noslēguši līgumus ar citiem izplatītājiem, kā arī klienti ir mainījuši

izplatītājus arī pēc līguma noslēgšanas (sk. Administratīvajā apgabaltiesā 2018.gada 9.martā saņemto pieteicējas papildu paskaidrojumu un tam pievienotos pierādījumus, *lietas 12.sējuma 2.–158.lapa*). Šie pieteicējas norādītie gadījumi attiecas uz periodu pēc lietā vērtējamā pārkāpuma perioda, taču kopsakarā ar iepriekš norādīto tie tomēr kopumā raksturo klientu rīcību, noslēdzot līgumus ar dīleriem.

[21] Senāts 2017.gada 16.jūnija spriedumā Nr.SKA-61/2017 izskatāmajā lietā ir norādījis, ka lietā ir būtiski, ka brīdī, kad gala lietotājs izvēlas konkrēto izplatītāju, konkurence zināmā mērā jau ir īstenojusies, kas, protams, neizslēdz arī turpmāku izplatītāju savstarpēju konkurenci. Tomēr uz šīs turpmākās konkurences apstākļiem, iespējams, būtu jāraugās atšķirīgi, ņemot vērā to, ka gala lietotājs jau ir atnācis pie konkrētā izplatītāja, ka izplatītājam parastos apstākļos (proti, ja šāda vienošanās nepastāvētu) nav liegts darīt visu iespējamo, tostarp samazināt cenu, lai šo gala lietotāju noturētu pie sevis, ka prece ir īpaši pielāgojama konkrētam gala lietotājam, ka šim pielāgošanas procesam ir nepieciešams ievērojams laika posms, kas varētu ietekmēt klienta lēmumu vērsties pie cita izplatītāja u.c. Tādējādi ir jāpārbauda, vai konkurence minētajā laika posmā netiek samazināta vai ierobežota dabisku un atļautu iemeslu dēļ, un cik liela loma tādā gadījumā ir strīdus vienošanās (*sk. minētā sprieduma 8.punktu*).

Izvērtējot šos apstākļus, Administratīvā apgabaltiesa secina, ka konkurence pēc klienta reģistrācijas zināmā mērā tiek samazināta dabisku un atļautu iemeslu dēļ. Lietā ir konstatējams, ka bija gadījumi, kad pēc klienta izrādītās intereses par sadarbību ar konkrēto dīleri, šā dīlera piedāvātā prece bija pielāgojama konkrētā klienta vajadzībām.

No /pers. C/ 2011.gada 9.februāra sarakstes ar /pers. D/ par līguma noslēgšanu par Degoles pienotavas apkalpošanu (*lietas 6.sējuma 167.lapa*) ir redzams, ka sarunas par klienta piesaisti atsevišķos gadījumos bija ilgstošas, jo klients turpināja meklēt programmas iegādei nepieciešamos finanšu līdzekļus, darījuma noslēgšana šajā sarakstē tika paredzēta tikai gada vidū. Uz to, ka no sarunām par klienta piesaisti pagāja ilgāks laiks, norāda arī, piemēram, SIA „Guno M" 2013.gada 19.novembra vēstulē padomei (*lietas 9.sējuma 67.–72.lapa*) norādītais, ka tās sarunas ar iespējamo klientu Saldus profesionālo vidusskolu notika kopš 2011.gada pavasara, 2012.gada 5.septembrī notika prezentācija, bet prognozējamais programmas iegādes laiks bija tikai 2013.gada pavasaris. Līdz 2013.gada 13.jūnijam ar klientu tika risinātas klientam svarīgas lietas, kas jāatrisina grāmatvedības programmā.

Šie paskaidrojumi norāda, ka klienta vēlmju izvērtēšana un programmas pielāgošana varēja aizņemt ilgāku laiku, tāpēc ir saprotama dīleru vēlēšanās, lai viņu ieguldītais darbs produkta sagatavošanā neizrādītos nevajadzīgs un neviens par to nesamaksātu. Tas izskaidro dīleru paskaidrojumos norādīto, ka viņu starpā ir pastāvējusi nerakstīta *džentlmeņu vienošanās par klientu nepārvilināšanu*. Apgabaltiesa atzīst, ka laikā, kad produkts tiek pielāgots klientam, konkurence dabisku iemeslu dēļ ir samazināta, kaut gan pilnībā tā tomēr nav izslēgta. Tas nozīmē, ka *Software* ieviestās klientu rezervācijas sistēmas ietekme uz konkurenci nevarēja būt tik būtiska, kā tas būtu gadījumā, ja šāda sistēma tiktu iesviesta pilnīgi brīvas konkurences apstākļos. Arī to apgabaltiesa ņem vērā vērtējot, vai *Software* ir noslēgusi aizliegtu vienošanos.

[22] Tādējādi, izvērtējot Līgumu 1.4.punkta tekstu kopsakarā ar lietā esošajiem pierādījumiem par tā būtību un piemērošanu, ir secināms, ka *Software* vēlējās ierobežot dīleru savstarpējo konkurenci, izveidojot klientu reģistrācijas sistēmu, un dīleri savus potenciālos klientus arī reģistrēja. Taču pārējie izplatītāji netika informēti par to, ka potenciālais klients ir rezervēts uz sešiem mēnešiem, līdz ar to viņi varēja iesaistīties sarunās par līgumu noslēgšanu ar jau reģistrētajiem klientiem, kuri nebija informēti par rezervācijas faktu un iespēju iebilst pret rezervāciju. Reģistrētie potenciālie klienti jebkurā brīdī varēja brīvi izvēlēties nomainīt dīleri un viņi to arī faktiski darīja. To citstarp apstiprina arī dīleru paskaidrotais, ka ir bijuši gadījumi, ka tā saucamie *jaunie dīleri* neievēroja *veco dīleru* uzvedības noteikumus par klientu *nepārvilināšanu* un tas atsevišķu dīleru starpā radīja domstarpības un strīdus. Tātad starp izplatītājiem turpināja pastāvēt konkurence. Tādējādi *Software* ieviestās reģistrācijas sistēmas kā konkurenci ierobežojoša rīka, lai uz sešiem mēnešiem rezervētu klientu līguma noslēgšanai ar konkrētu dīleri, pilnvērtīga darbība objektīvi nemaz nebija iespējama. Šādos apstākļos nav pamata secināt, ka pieteicējas noslēgtais nolīgums ietvertu konkurences ierobežojumu mērķa dēļ un tāpēc pieteicēja būtu noslēgusi aizliegtu vienošanos.

[23] Nekonstatējot aizliegtu vienošanos *pēc mērķa*, ir jāpārbauda vai šī vienošanās ir aizliegta, ņemot vērā tās sekas. Un šādā situācijā precīzai konkrētā tirgus definēšanai lietā ir nozīme. Atbilstoši Eiropas Savienības Tiesas norādītajam, vērtējot, vai Līguma 4.1.punkta nosacījumu iespējams kvalificēt par aizliegtu konkurences ierobežojumu tā seku dēļ, ir jākonstatē esošs konkurences izkropļojums un lai to izdarītu, ir jānosaka konkrētā tirgus struktūra un pieteicējas stāvoklis šajā tirgū.

Tā kā padome pārsūdzētajā lēmumā nevērtēja, vai pieteicējas noslēgtā vienošanās ir uzskatāma par aizliegtu tās radīto seku dēļ, padome lēmumā nav iekļāvusi detalizētu vērtējumu par preces tirgu un pieteicējas tirgus daļu.

Novērtējot ekonomisko kontekstu, kādā darbojās *Software* un tās dīleri, Administratīvā apgabaltiesa ņem vērā padomes konstatēto, ka bez *Software* ražotajām grāmatvedības programmām Latvijas lietotājiem padomes konstatētā pārkāpuma periodā bija pieejamas arī citas alternatīvas grāmatvedības programmas – */programmas nosaukums Nr.3/*, SIA „Avantime" izplatītā Krievijā ražotā un Latvijas prasībām pielāgotā grāmatvedības programma, programmas */programmas nosaukums Nr.4/* un */programmas nosaukums Nr.5/*, kā arī *Microsoft* piedāvātie grāmatvedības produkti.

Pieteicēja ir paskaidrojusi, ka no iepriekš minētajiem Latvijā pieejamiem grāmatvedības produktiem pieteicējas tirgus daļa veidoja ne vairāk kā 30 procentus. Padome šo pieteicējas norādīto informāciju nav apšaubījusi.

Administratīvā apgabaltiesa uzskata, ka lietā esošās ziņas par pieteicējas stāvokli tirgū ir pietiekamas, lai, ņemot vērā arī

iepriekš secināto par padomes konstatēto pārkāpumu, secinātu, ka Līgumu 4.1.punkts konkurenci ietekmējošas sekas nevarēja radīt.

[24] Tādējādi lietā nav konstatējams konkurences ierobežojums ne mērķa, ne arī seku dēļ, tāpēc atzīstams, ka pieteicēja nav pieļāvusi Konkurences likuma 11.panta pirmajā daļā noteiktā aizlieguma pārkāpumu un pārsūdzētais lēmums ir atceļams.

Rezolutīvā daļa

Pamatojoties uz Konkurences likuma 8.panta otro daļu un Administratīvā procesa likuma 126.panta pirmo daļu, 246.–251., 253 un 325.pantu, Administratīvā apgabaltiesa nosprieda:

nosprieda:

apmierināt SIA „Visma Enterprise" pieteikumu.

Atcelt ar pieņemšanas dienu Konkurences padomes 2013.gada 9.decembra lēmumu Nr.E02-61 (prot. Nr.58., 2.§).

Piespriest no Latvijas Republikas par labu SIA „Visma Enterprise" (reģistrācijas Nr.40003933124) valsts nodevu 28,46 *euro*.

Spriedumu var pārsūdzēt Senāta Administratīvo lietu departamentā viena mēneša laikā no sprieduma sastādīšanas dienas, iesniedzot kasācijas sūdzību Administratīvajā apgabaltiesā.

I.Amona

Tiesas sēdes priekšsēdētāja

K.Berķis

Tiesnesis

V.Zommere

Tiesnese