



Briselē, **XXX**.
[...](2018) **XXX** draft

KOMISIJAS PAZIŅOJUMS

**Pamatnostādnes valstu tiesām par to, kā aplēst daļu, kura no pārmaksas ir pārnesta uz
netiešo pircēju**

Pamatnostādnes valstu tiesām par to, kā aplēst daļu, kura no pārmaksas ir pārnesta uz netiešo pircēju

1. IEVADS

1.1. Mērķis un darbības joma

- (1) Šo pamatnostādņu mērķis ir sniegt valstu tiesām, tiesnešiem un citām personām, uz kurām attiecas zaudējumu atlīdzināšanas prasības saistībā ar Līguma par Eiropas Savienības darbību (LESD) 101. un 102. panta pārkāpumiem, praktiskus norādījumus par to, kā aplēst pārmaksu pārņemšanas apjomu. Proti, tajās ir izklāstīti ekonomikas principi, metodes un terminoloģija saistībā ar pārņemšanu, un tostarp ir sniegti vairāki piemēri. Turklāt šīs pamatnostādnes ir izstrādātas, lai palīdzētu noteikt būtisku pierādījumu avotus, to, vai pierādījumu izprasīšanas lūgums ir samērīgs, un novērtēt personu liecības par pārņemšanu un visus ekonomikas ekspertu atzinumus, kuri varētu tikt iesniegti tiesā.
- (2) Šo pamatnostādņu juridiskais pamats ir Zaudējumu atlīdzināšanas direktīvas¹ 16. pants. Tās nav saistošas un neietekmē ne pašreizējos ES tiesību aktu noteikumus, ne dalībvalstu tiesību aktus. Attiecīgi valsts tiesām nav pienākuma tās ievērot. Šīs pamatnostādnes arī neskar Eiropas Savienības Tiesas (EST) judikatūru.
- (3) Kā labas prakses atsaucis avots šīs pamatnostādnes dod norādes uz attiecīgajiem parametriem, kurus var ņemt vērā, aplūkojot ekonomiskos pierādījumus, kas ir būtiski pārmaksu pārņemšanas novērtējumā. To pamatā ir Komisijas apkopotie attiecīgie ekonomikas pētījumi, un tās papildina Praktisko rokasgrāmatu par kaitējuma apmēra noteikšanu zaudējumu atlīdzināšanas prasībās saistībā ar Līguma par Eiropas Savienības darbību 101. un 102. panta pārkāpumiem (Praktiskā rokasgrāmata)², kas pievienota Komisijas Paziņojumu par kaitējuma apmēra noteikšanu zaudējumu atlīdzināšanas prasībās saistībā ar konkurences pārkāpumiem³. Praktiskajā rokasgrāmatā lielākā uzmanība ir pievērsta pārmaksām, savukārt šajās pamatnostādnēs ir sīkāk aplūkota šādu pārmaksu pārņemšana⁴. Praktiskā rokasgrāmata un šīs pamatnostādnes būtu jālasa kopā⁵.
- (4) Kā paskaidrots (16). un turpmākajos punktos, šīs pamatnostādnes var būt lietderīgas, ja pārkāpējs savā aizstāvībā pret prasījumu atsaucas uz pārņemšanu ("vairogs") vai ja netiešs pircējs prasa pārkāpējam atlīdzināt zaudējumus, apgalvojot, ka pārmaksa ir pārnesta ("zobens"). Tomēr kā jebkurā zaudējumu atlīdzināšanas prasībā, tas, cik lielā mērā tiesai ir jāizskata lietas apstākļi, būs atkarīgs no tā, kā prasītājs ir cēlis prasību, un tā, kāda ir atbildētāja aizstāvība.

(1) Eiropas Parlamenta un Padomes 2014. gada 26. novembra Direktīva 2014/104/ES par atsevišķiem noteikumiem, kuri valstu tiesībās reglamentē zaudējumu atlīdzināšanas prasības par dalībvalstu un Eiropas Savienības konkurences tiesību pārkāpumiem, OV L 349, 5.12.2014., 1. lpp.

(2) Komisijas dienestu darba dokuments — Praktiskā rokasgrāmata par kaitējuma apmēra noteikšanu zaudējumu atlīdzināšanas prasībās saistībā ar Līguma par Eiropas Savienības darbību 101. vai 102. panta pārkāpumiem, 11.6.2013., SWD(2013) 205.

(3) Komisijas Paziņojums par kaitējuma apmēra noteikšanu zaudējumu atlīdzināšanas prasībās saistībā ar Līguma par Eiropas Savienības darbību 101. un 102. panta pārkāpumiem, OV C 167, 13.6.2013., 19. lpp.

(4) Praktiskajā rokasgrāmatā tikai neliela uzmanība ir veltīta pārņemšanai, proti, 161.–171. punktā.

(5) Šajās pamatnostādnēs lielākā uzmanība ir pievērsta pārmaksu pārņemšanai saistībā ar LESD 101. panta pārkāpumiem. Tomēr tās var būt arī labas prakses atsaucis avots valstu tiesās izskatāmajās zaudējumu atlīdzināšanas prasībās saistībā ar LESD 102. panta pārkāpumiem, piemēram, pārmērīgu cenu noteikšanu, ja ir pienācīgi ņemta vērā dominējošā stāvokļa ļaunprātīgas izmantošanas specifika saskaņā ar LESD 102. pantu.

PROJEKTS

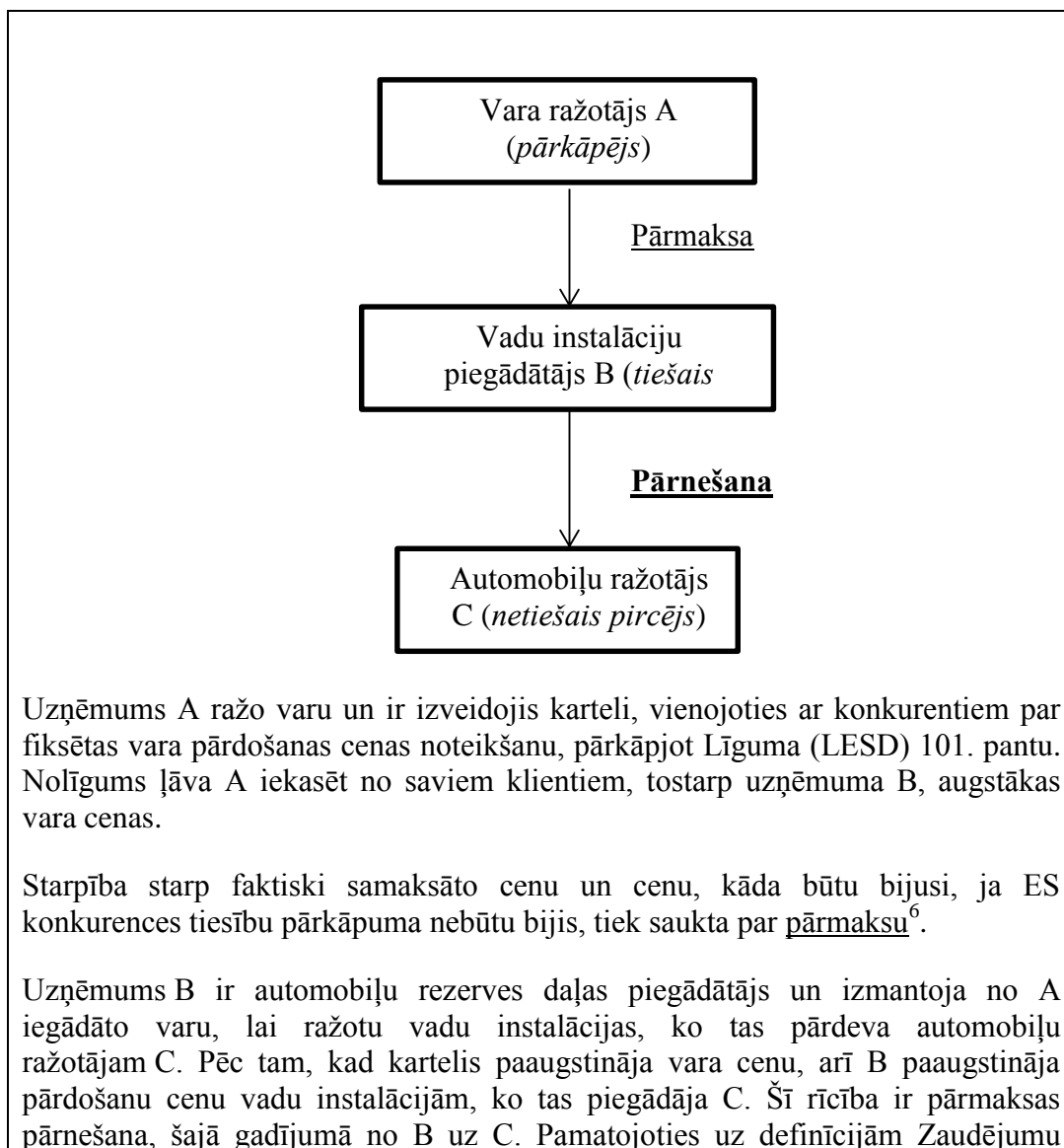
Piemēram, dažos gadījumos prasītājs var neprasīt atlīdzināt apjoma ietekmes dēļ negūto peļņu, jo tas varētu radīt papildu sarežģītību. Tomēr netieša pircēja prasījumā pret pārkāpēju parasti būs ietverts pārņemšanas apsvērums, jo šādā prasījumā tam ir būtiska nozīme.

- (5) Tāpat to, kā tiesa izvēlētos vērtēt un aplēst pārņemšanu, varētu ietekmēt prasījuma veids un apjoms. Izvēlei no dažādajām ekonomikas metodēm un pieejām, kas skaidrotas šajās pamatnostādņēs, būtu jābūt samērīgām ar lietu. Tas, kas vajadzīgo datu apjoma un ekspertu analīzes izmaksu ziņā varētu būt samērīgi 20 miljonu EUR vērtai prasījumam, varētu nebūt samērīgi 200 000 EUR prasījumam.

1.2. Kas ir pārmaksu pārņemšana?

- (6) Pārmaksu pārņemšana var notikt dažādos piegādes ķēdes līmeņos. Tā ir atainota 1. ielaidumā, atsaucoties uz hipotētisku piemēru.

1. ielaidums. Vara cenas pieauguma pārņemšana



(6) Skatīt Zaudējumu atlīdzināšanas direktīvas 2. panta 20. punktu.

atlīdzināšanas direktīvā, A var saukt par *pārkāpēju*, B — par *tiešo pircēju*, bet C — par *netiešo pircēju*⁷.

- (7) Kad tiešais pircējs pilnīgi vai daļēji pārnes pārmaksu uz netiešo pircēju, pēdējo ne tikai ietekmēs cenas izmaiņas, bet daudzos gadījumos arī samazināsies tā pieprasījums. Šo samazinājumu sauc par ietekmi uz apjomu. Turpmāk ir sīkāk izklāstītas tās juridiskās un ekonomiskās sekas. Vienkārši runājot, ikreiz, kad pārmaksa tiek pārnesta, netiešais pircējs var iegādāties mazāk no tiešā pircēja un attiecīgi pārdot mazāk netiešajiem pircējiem tālāk piegādes ķēdē.
- (8) Pārmaksu var pārnest tālāk visā piegādes ķēdē attiecībā gan uz produktiem, gan pakalpojumiem. Piemēram, 1. ielaidumā atainotajā hipotētiskajā gadījumā automobiļu ražotājs C varētu līdzīgi palielināt cenas, ko tas iekasē no sava klienta — neatkarīga automobiļu mazumtirgotāja D. Attiecīgi arī D varētu palielināt galīgajam patērētājam cenu par automobili, kurā ir karteļa tirgotais varš. Zaudējumu atlīdzināšanas direktīvā paredzētās definīcijas izpratnē netiešie pircēji ir C, D un galīgie patērētāji⁸.

1.3. Pamatnostādņu struktūra

- (9) Atsaucoties uz juridiskajiem principiem, iedibināto judikatūru un Zaudējumu atlīdzināšanas direktīvas noteikumiem, šajās pamatnostādnēs ir izklāstīts pārvešanas tiesiskais regulējums. Īsā juridiskajā sadaļā ir apkopoti procesuālie noteikumi un instrumenti, saskaņā ar kuriem valstu tiesas var ņemt vērā pārmaksu pārvešanu zaudējumu atlīdzināšanas prasībās. Tiesiskajā regulējumā ir apvienotas ES tiesības un valstu prakse. Šajā saistībā tiesnešiem ir jāpievērš īpaša uzmanība efektivitātes un līdzvērtīguma principiem⁹. Tas nozīmē, ka viņiem valsts noteikumi ir jāpiemēro tā, lai šī piemērošana nepadarītu par praktiski neiespējamu vai pārmērīgi sarežģītu iespēju īstenot tiesības uz pilnīgu atlīdzinājumu par ES konkurences tiesību aktu pārkāpuma radītu kaitējumu (efektivitātes princips)¹⁰. Otrkārt, tiesnešiem ir jāpatur prāta, ka valstu noteikumi un procedūras attiecībā uz prasībām atlīdzināt zaudējumus, ko radījuši LESD 101. vai 102. panta pārkāpumi, nedrīkst būt iespējamām cietušajām personām mazāk labvēlīgi kā noteikumi un procedūras, kas reglamentē līdzīgas prasības par valsts tiesību pārkāpumu radītiem zaudējumiem (līdzvērtīguma princips).
- (10) Šo pamatnostādņu galvenā sadaļa attiecas uz pārvešanas ekonomiku, proti, ekonomikas teoriju un kvantificēšanas metodēm, kas ir būtiskas pārvešanas aplēšanā. Ekonomikas teorijas daļā lielākā uzmanība ir veltīta pārvešanas pamatā esošajiem teorētiskajiem aspektiem un ir izklāstīti faktori, kas to ietekmē. Daļā par ekonomisko kvantificēšanu ir izklāstītas dažādas pārvešanas ietekmes kvantificēšanas pieejas un metodes.

(7) Skatīt Zaudējumu atlīdzināšanas direktīvas 2. panta 2., 23. un 24. punktu.

(8) Saskaņā ar Zaudējumu atlīdzināšanas direktīvas 2. panta 24. punktu ““netiešais pircējs” ir fiziska vai juridiska persona, kas nevis tieši no pārkāpēja, bet no tiešā pircēja vai kāda turpmāka pircēja ir iegādājusies produktus vai pakalpojumus, uz kuriem attiecas konkurences tiesību aktu pārkāpums, vai produktus vai pakalpojumus, kas iegūti vai kas sastāv no šādām precēm vai pakalpojumiem”.

(9) Skatīt Zaudējumu atlīdzināšanas direktīvas 4. pantu.

(10) Par tiesībām uz pilnīgu atlīdzinājumu skatīt (11). un turpmākos punktus.

2. TIESISKAIS REGULĒJUMS

2.1. Pārmaksu pārņemšana un tiesības uz pilnīgu atlīdzinājumu

- (11) Zaudējumu atlīdzināšanas direktīvas noteikumi par pārmaksu pārņemšanu pamatojas uz atlīdzināšanas principu, kas ir visas šīs direktīvas pamatā¹¹. Divi šā principa elementi būtiski ietekmē pārmaksu pārņemšanu. Pirmkārt, pamatojoties uz iedibināto EST judikatūru, tas nozīmē, ka “ikviens var prasīt atlīdzību par zaudējumiem, ja pastāv cēloņsakarība starp attiecīgajiem zaudējumiem un aizliegto vienošanos vai darbību, kas aizliegta LESD 101. pantā”^{12, 13}. Otrkārt, prasītājiem, kuriem nodarīts šāds kaitējums, ir tiesības uz pilnīgu atlīdzinājumu, kas nozīmē, ka personai tiek nodrošināts tāds stāvoklis, kādā tā būtu bijusi, ja pārkāpums nebūtu izdarīts¹⁴.
- (12) Saistībā ar pārmaksu pārņemšanu Zaudējumu atlīdzināšanas direktīvā ir precizēts, ka “ikviens” ietver tiešos un netiešos pircējus¹⁵. Piemēram, 1. ielaidumā minētajā hipotētiskajā gadījumā atlīdzību no vara ražotāja A kā pārkāpēja var prasīt vadu instalāciju ražotājs B kā tiešais pircējs un automobiļu ražotājs C kā netiešais pircējs. Arī citiem netiešajiem pircējiem tālāk piegādes ķēdē ir tiesības saņemt no pārkāpēja atlīdzību par zaudējumiem. Kā norādīts iepriekš (8). punktā, hipotētiskajā piemērā 1. ielaidumā tas būtu neatkarīgais automobiļu mazumtirgotājs D un galīgie patērētāji.
- (13) Jānorāda, ka iepriekš minētie atlīdzināšanas principa elementi, proti, ikvienas personas tiesības prasīt pilnīgu atlīdzinājumu par kaitējumu, kas ir cēloniski saistīts ar ES konkurences tiesību pārkāpumu, attiecas arī uz pārkāpēja tiešajiem un netiešajiem *piegādātājiem*. Zaudējumu atlīdzināšanas direktīvā ir minēts pircēju karteļa piemērs, kurā zaudējumi varētu izrietēt no zemākas cenas, ko pārkāpēji ir maksājuši saviem piegādātājiem¹⁶.
- (14) Pilnīgs atlīdzinājums ietver atlīdzinājumu par faktiskajiem zaudējumiem (*damnum emergens*) un par negūto peļņu (*lucrum cessans*), kā arī procentu samaksu¹⁷. Vispārīgā gadījumā faktiskie zaudējumi nozīmē personas aktīvu samazināšanos, bet negūtā peļņa nozīmē aktīvu pieaugumu, kas būtu noticis, ja nebūtu kaitējumu izraisījušā notikuma¹⁸. Saistībā ar pārņemšanu šim nošķīrumam ir īpaša nozīme attiecībā uz tās ekonomisko ietekmi un juridisko klasifikāciju. Vispārīgais noteikums ir sniegts turpmāk.

(11) Skatīt Zaudējumu atlīdzināšanas direktīvas 1. panta 1. punktu un 3. panta 1. punktu.

(12) EST 2014. gada 05. jūnija spriedums lietā C-557/12 (*Kone*), EU:C:2014:1317, 22. punkts, ar atsauci uz EST 2006. gada 13. jūlija spriedumu lietā C-295/04 (*Manfredi*), EU:C:2006:461, 61. punkts.

(13) Komisija ir iepriekš atgādinājusi, ka EST “uzsvēra atlīdzināšanas principu un priekšnoteikumu, ka kaitējuma atlīdzībai ir jābūt pieejamai jebkuram cietušajam, kurš var pierādīt pietiekamu cēloņsakarību ar pārkāpumu”; skatīt Komisijas Balto grāmatu par zaudējumu atlīdzināšanas prasībām saistībā ar EK konkurences noteikumu pārkāpšanu, Brisele, 2008. gada 2. aprīlis, COM(2008) 165 final, 7. lpp.

(14) Zaudējumu atlīdzināšanas direktīvas 3. panta 2. punkta pirmais teikums.

(15) Skatīt Zaudējumu atlīdzināšanas direktīvas 12. panta 1. punktu.

(16) Skatīt Zaudējumu atlīdzināšanas direktīvas 43. apsvērumu. Tomēr jānorāda, ka piegādātāji var tikt negatīvi ietekmēti arī pārdevēju karteļa gadījumā, proti, ja tie piegādā pārkāpējiem mazāku apjomu saistībā ar ietekmi uz apjomu.

(17) Zaudējumu atlīdzināšanas direktīvas 3. panta 2. punkta otrais teikums.

(18) Ģenerālvokāta *Capotorti* 1979. gada 12. septembra secinājumi lietā 238/78 (*Ireks-Arkady*) ECLI:EU:C:1979:203, 9. punkts.

PROJEKTS

- Ietekme uz cenām ir pārmaxsa, kas izpaužas kā tās cenas pieaugums, kura tiešajam vai netiešajam pircējam bija jāmaksā par produktu vai pakalpojumu ES konkurences tiesību pārkāpuma dēļ¹⁹. Tā ietilpst faktisko zaudējumu kategorijā un pieder pie kaitējuma, ko Zaudējumu atlīdzināšanas direktīvā sauc par pārmaxsas radīto kaitējumu²⁰. Tomēr tiešais vai netiešais pircējs var pārnest pārmaxsu uz lejupējiem piegādes ķēdes posmiem un tādējādi vai nu samazināt (daļēji pārnest), vai novērst (pilnīgi pārnest) savus faktiskos zaudējumus. Nosakot faktiskos zaudējumus pārņemšanas gadījumā, valstu tiesām būs jānosaka pārmaxsas radītais kaitējums, kas paliek noteiktā piegādes ķēdes posmā.
 - Ietekme uz apjomu ir negūtā peļņa pārņemšanas izraisītā pārdošanas apjoma samazinājuma dēļ, t. i., mazāks pārdošanas apjoms lielākas cenas dēļ. To var atgūt kā negūto peļņu²¹.
- (15) Lai gan Zaudējumu atlīdzināšanas direktīvā ir nodalīti faktiskie zaudējumi pārņemšanas dēļ, no vienas puses, un negūtā peļņa pārdošanas apjoma samazinājuma dēļ, no otras puses, pastāv saikne starp pamatā esošo ietekmi uz cenām un ietekmi uz apjomu. Tāpēc, ja ir konstatēta pārņemšana, būtu jāņem vērā abu veidu ietekme un to mijiedarbība. Izmantojamās ekonomikas metodes ir izklāstītas turpmāk.

2.2. Scenāriji, kuros tiesa izskata pārņemšanas jautājumus

- (16) Zaudējumu atlīdzināšanas prasībās, pamatojoties uz ES konkurences tiesību pārkāpumiem, valstu tiesas parasti izskata pārmaxsas pārņemšanas jautājumus divos scenārijos.
- (17) Pirmkārt, pārkāpējs aizstāvībā pret prasījumiem var atsaukties uz pārmaxsas pārņemšanu, t. i., apgalvot, ka prasītājs ir samazinājis savus faktiskos zaudējumus, tos pilnīgi vai daļēji pārņemot uz saviem klientiem.²² Šī situācija, kurā pārņemšanu var raksturot kā vairogu, ir atainota 2. ielaidumā, kas raksturo tiešā pircēja prasījumu. Jānorāda, ka atsaukšanos uz pārņemšanu aizstāvībai var izmantot arī pret netiešo pircēju prasījumiem lejupējos piegādes ķēdes posmos.
- (18) Otrkārt, netiešie pircēji var pamatot savas zaudējumu atlīdzināšanas prasības ar argumentu, ka pārkāpēja tiešie pircēji ir uz tiem (daļēji) pārņemusi attiecīgo pārmaxsu un ka tādējādi netiešajiem pircējiem ir nodarīts kaitējums. Šādā scenāriju pārņemšanu var raksturot kā zobenu. Šis scenārijs ir atainots 2. ielaidumā.

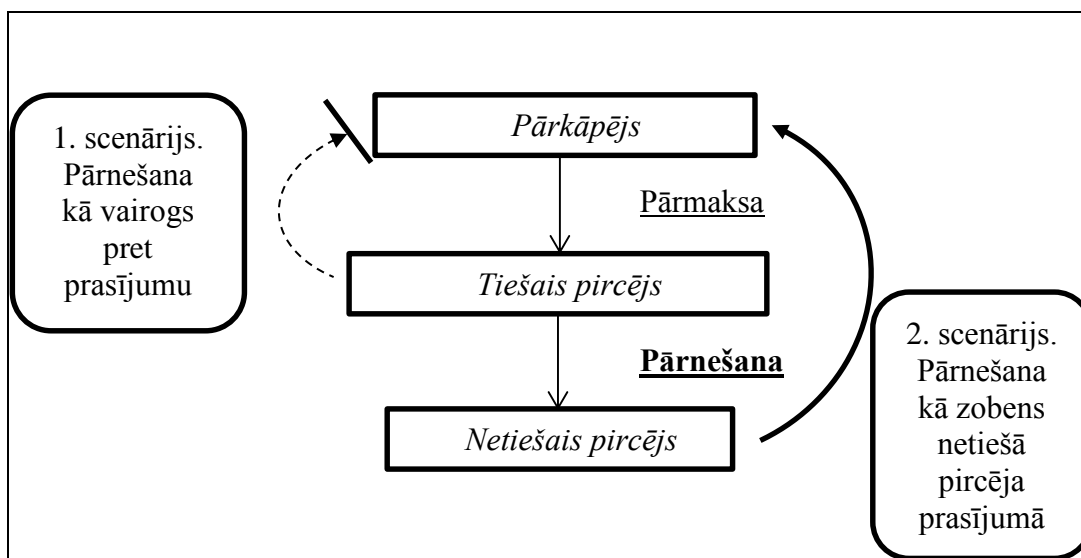
(19) Skatīt Zaudējumu atlīdzināšanas direktīvas 39. apsvērumu.

(20) Skatīt Zaudējumu atlīdzināšanas direktīvas 12. panta 2. punktu.

(21) Skatīt Zaudējumu atlīdzināšanas direktīvas 12. panta 3. punktu.

(22) Skatīt Zaudējumu atlīdzināšanas direktīvas 39. apsvērumu.

2. ielaidums. Tipiskie pārņemšanas scenāriji



- (19) Ja pārmaksas pārņemšanu izmanto kā argumentu aizstāvībā pret prasību, kuras pamatā ir ES konkurences tiesību pārkāpums, atbildētājam parasti ir jāpierāda tas, ka prasītājs ir pārnēsis pārmaksu²³. Šis pierādīšanas pienākums attiecas uz pārmaksas pārņemšanas esību un apjomu. Ja atsauksšanās uz pārņemšanu aizstāvības ietvaros ir pilnīgi vai daļēji veiksmīga, prasītājs tomēr var prasīt atlīdzināt pārņemšanas dēļ negūto peļņu²⁴. Šādā gadījumā pienākums pierādīt šādas pārņemšanas ietekmi uz apjomu ir prasītājam.
- (20) Zaudējumu atlīdzināšanas direktīvā ir arī paredzēti īpaši noteikumi otrajam scenārijam, kurā netiešais pircējs apgalvo, ka tam ir nodarīts kaitējums pārmaksu pārņemšanas dēļ. Parasti pienākums pierādīt šādas pārņemšanas esību un apjomu ir netiešajam pircējam, kurš prasa zaudējumu atlīdzinājumu no pārņēmēja. Tomēr Zaudējumu atlīdzināšanas direktīvā ir atzītas praktiskās grūtības, ar kurām saskaras šāds prasītājs lejupējos piegādes ķēdes posmos²⁵. Lai novērstu praktiskos šķēršļus netiešajiem pircējiem, Zaudējumu atlīdzināšanas direktīvā ir iekļauti noteikumi, kuri ļauj netiešajiem pircējiem vieglāk izpildīt pierādīšanas pienākumu. Tie attiecas uz atspēkojamām tiesību prezumpcijām, galvenokārt Zaudējumu atlīdzināšanas direktīvas 14. panta 2. punktā²⁶, un faktu prezumpcijām, kuru pamatā ir parastā notikumu gaita, piemēram, direktīvas 14. panta 1. punktā un 41. apsvērumā ir teikts, ka atkarībā no apstākļiem, kādos uzņēmumi darbojas, cenas pieaugumu pārņemšana uz lejupējiem piegādes ķēdes posmiem var ietilpt komercpraksē. Zaudējumu atlīdzināšanas direktīvas 17. panta 2. punktā ir noteikta vispārīgāka prezumpcija par to, ka karteļa pārkāpumi rada kaitējumu.
- (21) Faktu prezumpcijas var noteikt saskaņā ar valsts tiesībām, atsaucoties uz ekonomikas principiem un parastajām tirgus norisēm, tostarp to, ka konkrētās

(23) Skatīt Zaudējumu atlīdzināšanas direktīvas 13. panta otro teikumu.

(24) Zaudējumu atlīdzināšanas direktīvas 12. panta 3. punktā ir noteikts, ka pārņemšanas noteikumi neskar cietušās personas tiesības prasīt un saņemt atlīdzinājumu par negūto peļņu pilnīgas vai daļējas pārmaksas pārņemšanas dēļ.

(25) Skatīt Zaudējumu atlīdzināšanas direktīvas 41. apsvērumu.

(26) Zaudējumu atlīdzināšanas direktīvas 14. panta 2. punktā ir paredzēta īpaša prezumpcija netiešo pircēju prasījumiem, kas ir sīkāk aplūkoti (22). un turpmākajos punktos.

PROJEKTS

nozarēs cenu pieauguma pārņemšana uz lejupējiem piegādes ķēdes posmiem ir komercprakse²⁷.

- (22) Šis faktiskais pieņēmums ir arī Zaudējumu atlīdzināšanas direktīvas 14. panta 1. punktā paredzētās tiesību prezumpcijas pamatā. Atbilstoši tajā paredzētajiem nosacījumiem netiešais pircējs var izmantot atspēkojamu prezumpciju, saskaņā ar kuru uzskata, ka prasītājs (t. i., netiešais pircējs) ir pierādījis, ka ir notikusi pārņemšana no tiešā pircēja uz netiešo pircēju. Nosacījumi, kas paredzēti Zaudējumu atlīdzināšanas direktīvas 14. panta 2. punktā un kas jāpierāda prasītājam, ir šādi:
- (a) atbildētājs ir izdarījis ES konkurences tiesību aktu pārkāpumu;
 - (b) ES konkurences tiesību aktu pārkāpums ir radījis pārmaksu atbildētāja tiešajam pircējam; un
 - (c) netiešais pircējs ir iegādājies preces vai pakalpojumus, uz kuriem attiecas ES konkurences tiesību aktu pārkāpums, vai ir iegādājies preces vai pakalpojumus, kas ir iegūti vai kas sastāv no šādām precēm vai pakalpojumiem.
- (23) Šī prezumpcija netiek piemērota, ja pārkāpējs var tiesai līdz patīcamības pakāpei pierādīt, ka pārmaksa uz netiešo pircēju netika pārņemta vai netika pārņemta pilnā apmērā²⁸. Ja pārkāpējs izpilda šo nosacījumu, pierādīšanas pienākums ir prasītājam, neskarot faktu prezumpciju piemērošanu.
- (24) Atlīdzinājuma principa, pārmaksu pārņemšanas un iepriekš minēto prezumpciju dēļ ir iespējami paralēli prasījumi no pircējiem dažādos piegādes ķēdes posmos. Šādās situācijās valstu tiesām būtu jāizvairās kā no pārmērīgas, tā no nepietiekamas atlīdzināšanas²⁹. To var panākt, cita starpā pienācīgi ņemot vērā visas zaudējumu atlīdzināšanas prasības, kas ir saistītas ar konkrēto ES konkurences tiesību pārkāpumu, spriedumus saistībā ar šādām zaudējumu atlīdzināšanas prasībām un atbilstošo informāciju publiskajā telpā, kas izriet no ES konkurences tiesību publiskās izpildes attiecīgajā lietā³⁰. Piemēram, ja dažādu dalībvalstu tiesās tiek izskatītas saistītas prasības, valstu tiesas var piemērot Eiropas Parlamenta un Padomes Regulas (ES) Nr. 1215/2012³¹ 30. pantu, uz kuru ir atsauce Zaudējumu atlīdzināšanas direktīvā³². Šajā pantā ir noteikts, ka valstu tiesas, kas nav tiesa, kurā pirmajā celta prasība, var apturēt tiesvedību vai konkrētos apstākļos atteikties no jurisdikcijas.
- (25) Valstu tiesām būtu jāizmanto arī piemēroti tām pieejamie procesuālie līdzekļi saskaņā ar valsts tiesībām. Zaudējumu atlīdzināšanas direktīvā ir minēts tāds instruments kā prasījumu apvienošana³³. Atkarībā no valsts tiesību sistēmas var

(27) Skatīt Zaudējumu atlīdzināšanas direktīvas 14. panta 1. punktu un 41. apsvērumu.

(28) Skatīt Zaudējumu atlīdzināšanas direktīvas 14. panta 2. punkta pēdējo teikumu.

(29) Skatīt Zaudējumu atlīdzināšanas direktīvas 12. panta 1. un 2. punktu un 15. pantu.

(30) Skatīt Zaudējumu atlīdzināšanas direktīvas 15. panta 1. punktu.

(31) Eiropas Parlamenta un Padomes 2012. gada 12. decembra Regula (ES) Nr. 1215/2012 par jurisdikciju un spriedumu atzīšanu un izpildi civillietās un komercietās (OV L 351, 20.12.2012., 1. lpp.).

(32) Skatīt Zaudējumu atlīdzināšanas direktīvas 44. apsvērumu un 15. panta 2. punktu.

(33) Skatīt Zaudējumu atlīdzināšanas direktīvas 44. apsvērumu.

izmantot citus instrumentus, piemēram, trešās personas dalību un noteikumus par tiesvedības apturēšanu.

2.3. Pierādījumu nozīme

- (26) Veicot pārņemšanas juridisko novērtējumu, parasti ir jāveic sarežģīta faktu un ekonomiskā analīze. Lai gan vajadzīgo pierādījumu vākšana parasti ir svarīga ikvienā zaudējumu atlīdzināšanas prasībā saistībā ar LESD 101. vai 102. panta pārkāpumiem, pārņemšanas pierādījumu nozīme ir dažāda atkarībā no iepriekš minētajiem scenārijiem un apjoma, kādā tiek piemērotas prezumpcijas³⁴. Pierādījumu novērtēšanu un vākšanu ietekmē fakti, kas ir būtiski un pieejami pārņemšanas novērtējumā. Piemēram, tiešā pircēja piemēroto faktisko cenu izmaiņas pēc pārņemšanas var būt iespējams tieši noteikt, atsaucoties uz pušu iesniegtajiem cenu sarakstiem.
- (27) Zaudējumu atlīdzināšanas direktīvas mērķis ir nodrošināt tiesību efektīvu īstenošanu un pušu procesuālo tiesību vienlīdzību, paredzot noteikumus par pierādījumu izprasīšanu. Šie noteikumi attiecas uz abiem iepriekš minētajiem pārņemšanas scenārijiem. Attiecībā uz scenāriju, kurā pārņemšana tiek izmantota aizstāvībai, Zaudējumu atlīdzināšanas direktīvas 13. pantā ir īpaši norādīts, ka atbildētājs pamatoti var izprasīt pierādījumus no prasītāja vai trešām personām. Scenārijā, kurā netiešais pircējs pieprasa atlīdzinājumu, Zaudējumu atlīdzināšanas direktīvas 14. panta 1. punktā ir noteikts, ka šis netiešais pircējs var pamatoti izprasīt pierādījumus no atbildētāja vai trešām personām. Šāda izprasīšana var būt īpaši svarīga, jo, kā norādīts iepriekš, pircējam parasti ir pienākums pierādīt pārņemšanas esību un apjomu.
- (28) Iepriekš minētie noteikumi par izprasīšanu ierobežo pierādījumu izprasīšanas pieprasījumus tādā ziņā, ka puse, kurai ir pienākums pierādīt pārņemšanas esību un apjomu, var izprasīt pierādījumus tikai "pamatoti". Atsaucoties uz Zaudējumu atlīdzināšanas direktīvas 5. pantā paredzētajiem vispārīgajiem noteikumiem par pierādījumu izprasīšanu, valsts tiesa var lūgt pieprasītājam sniegt ticamu pamatojumu tam, ka tiešais pircējs ir pārnēsis pārmaksas radīto kaitējumu uz netiešo pircēju. Pieprasītājam ir arī jāizmanto fakti, kas tam jau ir "pamatoti" pieejami. Saistībā ar pārņemšanu tas attiecas uz informāciju, kas savākta, veicot darījumdarbību ar otru pusi, vai informāciju, kas ir pamatoti pieejama no trešām personām, piemēram, tirgus izpētes veicējiem.
- (29) Zaudējumu atlīdzināšanas direktīvas 5. panta 3. punkta pirmā teikumā ir paredzēts samērīguma princips, proti, ka "valstu tiesas pierādījumu izprasīšanu veic samērīgā apmērā". Šis princips ir svarīgs lietas pārvaldībā zaudējumu atlīdzināšanas prasībās saistībā ar LESD 101. vai 102. panta pārkāpumiem. Kā minēts iepriekš, tiesneši piemēro valsts procesuālos noteikumus, un viņiem ir jāpievērš īpaša uzmanība efektivitātes un līdzvērtīguma principiem. Tomēr šajā tiesiskajā satvarā samērīguma princips, kas paredzēts Zaudējumu atlīdzināšanas direktīvas 5. panta 3. punkta pirmajā teikumā, ļauj tiesnešiem, kuri piemēro pierādījumu izprasīšanas noteikumus, ņemt vērā pierādījumu izprasīšanas lūguma izmaksas un ieguvumus. Piemēram, tas nozīmē, ka tiesneši var secināt, ka pušu iesniegtie pierādījumi jau ļauj viņiem aplēst pārnēstās pārmaksas daļu, nevācot papildu datus. Atkarībā no instrumentiem, kas ir pieejami saskaņā ar valsts tiesībām, viņi var iecelt arī savus

(34) Skatīt (16). un turpmākos punktus.

PROJEKTS

ekonomikas ekspertus vai sašaurināt jautājumus, kuri ir jārisina pušu ieceltajiem ekspertiem. Sīkāk norādījumi ir sniegti 4. nodaļā.

- (30) Pierādījumus otrai pusei var pieprasīt ar valsts tiesas starpniecību un tās stingrā kontrolē. Pieprasījumam ir jāattiecas uz konkrētiem pierādījumu elementiem vai kategorijām. Tomēr, ja vien valsts tiesa ievēro vispārīgos samērīguma un likumīgo interešu aizsardzības principus, kas paredzēti Zaudējumu atlīdzināšanas direktīvas 5. panta 3. punktā, ir iespējams, ka no pusei, kurai ir jāpierāda pārņemšanas ietekme, tiek atklāta pat konkrēta konfidenciāla informācija. Lūdzot atklāt šādu informāciju, ir ļoti svarīgi, lai tiesa veiktu konfidencialitātes aizsardzības pasākumus. Šādu pasākumu piemēri varētu būt informācijas izplatīšana konfidencialitātes lokos vai datu telpās, kur pušu pārstāvjiem ir piekļuve konfidencialai informācijai, kura ir būtiska attiecīgajā lietā³⁵.
- (31) Konkurences iestādes lietas materiālos iekļauto pierādījumu atklāšana var būt noderīga pārņemšanas kvantificēšanai, taču parasti ir mazāk noderīga saistībā ar pārņemšanu (jo īpaši tāpēc, ka pārņemšanas pārņemšana ir saistīta ar pircēju cenu noteikšanas praksi, par ko konkurences iestādes lietas materiālos parasti nav informācijas). Kā noteikts Zaudējumu atlīdzināšanas direktīvas 6. panta 10. punktā, pierādījumu izprasīšana no konkurences iestādes ir galējs pasākums.
- (32) Pārņemšanas pierādīšanai un pārņemšanas kvantificēšanai vajadzīgo pierādījumu veids būs lielā mērā atkarīgs no izmantotās ekonomikas metodes. Kā sīkāk norādīts turpmāk, parasti puses var pamatot savu analīzi ar ekonomikas teoriju un kvantitatīvo ekonomiku. Tāpēc neatkarīgi no tā, ka ir citi klasificēšanas veidi, pierādījumus parasti iedala kvalitatīvos un kvantitatīvos pierādījumos. Zaudējumu atlīdzināšanas direktīvā ir skaidri noteikts, ka “pierādījumi” ir visi pierādīšanas līdzekļu veidi, kādi ir pieļaujami valsts tiesā³⁶. Tie var ietvert šādus elementus:
- kvalitatīvie pierādījumi, piemēram, i) līgumi, ii) iekšējie dokumenti par darījumdarbības praksi vai cenu noteikšanas stratēģijām, iii) finanšu un grāmatvedības pārskati, iv) liecinieku liecības, v) ekspertu atzinumi, kā arī vi) nozares ziņojumi un tirgus pētījumi;
 - kvantitatīvie pierādījumi, jo īpaši saistībā ar datiem, kurus izmanto ekonometriskajos paņēmienos³⁷, piemēram, i) attiecīgās preces vai pakalpojumu un salīdzināmu preču vai pakalpojumu pārdošanas cenas, mazumtirdzniecības un patēriņa cenas, ii) finanšu pārskati, iii) ekspertu atzinumi, iv) regulētās cenas, v) pārdošanas apjoms, vi) atlaides, kā arī vii) citas resursu izmaksas un izmaksu elementi.
- (33) Kā var secināt no iepriekš minētā uzskaitījuma, konkrēti pierādījumu veidi var būt gan kvalitatīvi, gan kvantitatīvi, piemēram, finanšu pārskati un ekspertu atzinumi.

(35) Komisija izmanto datu telpas, lai ļautu personām apvienošanās un pretmonopola lietās piekļūt konfidencialai informācijai, skatīt, piemēram, 47. punktu Komisijas dienestu darba dokumentā “Best practices for the submission of economic evidence and data collection in cases concerning the application of articles 101 and 102 TFEU and in merger cases”.

(36) Skatīt Zaudējumu atlīdzināšanas direktīvas 2. panta 13. punktu, kurā ir skaidri noteikts, ka “pierādījumi” ir dokumenti un visi citi priekšmeti, kas satur informāciju, neatkarīgi no attiecīgā datu nesēja veida.

(37) Ekonometriskie paņēmieni ir aprakstīti 4.3. iedaļā un 2. pielikumā.

- (34) Visbeidzot, kā norādīts Zaudējumu atlīdzināšanas direktīvas 15. panta 1. punktā, noderīgs informācijas avots pārņemšanas kvantificēšanai var būt arī zaudējumu atlīdzināšanas prasības, kuras attiecas uz vienu un to pašu ES konkurences tiesību pārkāpumu, un attiecīgie spriedumi.

2.4. Pārņemšanas kvantificēšana: tiesas pilnvaras veikt aplēses

- (35) Zaudējumu atlīdzināšanas direktīvas 12. panta 5. punktā ir konkrēti noteikts, ka dalībvalstis nodrošina, ka valstu tiesas ir pilnvarotas saskaņā ar valsts procedūrām aplēst to daļu no pārmaksas, kas bija pārnesta. Šīs pilnvaras attiecas uz visu pārņemšanas ietekmi, t. i., ietekmi uz cenām un apjomu. Tas izriet arī no Zaudējumu atlīdzināšanas direktīvas 17. panta 1. punkta, kas vispārīgi attiecas uz kaitējuma kvantificēšanu.
- (36) Valsts tiesību aktos iestrādājot pilnvaras veikt aplēses, dalībvalstīm ir jāņem vērā Zaudējumu atlīdzināšanas direktīvā un attiecīgajā EST judikatūrā paredzētie noteikumi un principi. Valstu tiesām ir attiecīgi jāizmanto savi attiecīgos procesuālie instrumenti. Proti, kā norādīts iepriekš, tām ir jāpiemēro noteikumi par pierādīšanas pienākumu un standartu, lai netiktu apdraudēta LESD 101. panta efektivitāte.
- (37) Piemēram, pamatojoties uz efektivitātes principu, EST *Kone* lietā sprieda, ka tā dēvētā cenu “jumta” efekta dēļ cietušie var saņemt atlīdzību par zaudējumiem, kas radušies ES konkurences tiesību pārkāpuma dēļ, norādot, ka LESD 101. panta efektivitāte tiktu apdraudēta, ja no valsts tiesībām būtu kategoriski un neatkarīgi no konkrētiem apstākļiem izslēgtas viņu tiesības pieprasīt radīto zaudējumu atlīdzinājumu. Turklāt iepriekš minētajā lietā uzsvērts, ka ES judikatūra un Zaudējumu atlīdzināšanas direktīva ir būtiskas cēloņsakarību novērtēšanā zaudējumu atlīdzināšanas prasībās saistībā ar ES konkurences tiesību pārkāpumiem. Šis aspekts ir svarīgs saistībā ar pārmaksas pārņemšanu, jo tad, kad pārkāpēja tiešais pircējs, kā apgalvots, ir pilnīgi vai daļēji pārnēsis pārmaksu uz netiešo pircēju, parasti rodas cēloņsakarību faktiskie un juridiskie jautājumi.
- (38) Līdzīgi arī, kad valstu tiesas saskaņā ar valsts procedūrām aplēš kaitējuma un pārnestās pārmaksas daļas apjomu, kā paredzēts Zaudējumu atlīdzināšanas direktīvā, tām ir jāievēro iepriekš minētie līdzvērtīguma un efektivitātes principi. Saistībā ar pilnvarām veikt aplēses tas nozīmē, ka valstu tiesas nevar noraidīt prasījumus par pārņemšanu tikai tāpēc, ka puse nespēj precīzi kvantificēt pārņemšanas ietekmi.
- (39) Turklāt Zaudējumu atlīdzināšanas direktīvas 12. panta 5. punktā un 17. panta 3. punktā paredzētās pilnvaras veikt aplēses nozīmē, ka valsts tiesām ir, pirmkārt, jāpamato savs novērtējums ar pamatoti pieejamo informāciju un, otrkārt, jācenšas noteikt ticamu pārnestās summas vai daļas aproksimāciju. Tas izriet no Zaudējumu atlīdzināšanas direktīvas, kurā ir uzsvērtā pieejamās informācijas asimetrija un

atzīts, ka kaitējumu ir grūti kvantificēt pilnīgi precīzi³⁸. Praksē valstu tiesām būs jāpamatojas uz pieņēmumiem³⁹.

- (40) Tomēr pilnīga atlīdzinājuma princips paredz, ka valsts tiesām ir jāsniedz labākā iespējamā aplēse. LESD 101. un 102. pants dod tiesības ES konkurences tiesību pārkāpuma dēļ cietušajam tikt nodrošinātam ar tieši tādu stāvokli, kādā tas būtu bijis, ja pārkāpums nebūtu izdarīts (skatīt (11). punktu). Šā iemesla dēļ Zaudējumu atlīdzināšanas direktīvas 15. panta 1. punktā ir noteikts, ka jāizvairās gan no pārmērīgi liela, gan nepietiekama atlīdzinājuma.
- (41) Aplēšu veikšanai piemēro valsts tiesības. Faktiski vairākās dalībvalstīs jau ir noteikumi, kuri atbilst Zaudējumu atlīdzināšanas direktīvā paredzētajām pilnvarā veikt aplēses⁴⁰.

3. PĀRNEŠANAS EKONOMIKAS TEORIJA

3.1. Pārskats

- (42) Pārmaksas pārņemšana un attiecīgā ietekme uz cenām un apjomu rodas tāpēc, ka uzņēmumam ir stimulēts reaģēt uz savu izmaksu pieaugumu, paaugstinot cenas. Sākotnējā pārmaksa var tikt traktēta kā tiešā pircēja resursu izmaksu pieaugums. Lai aplēstu pārņemšanas ietekmi, tiesai būtu jāapsver, kā šāds izmaksu pieaugums ietekmētu 1) tiešā pircēja noteiktās cenas lejupējā tirgū un 2) tiešā pircēja piegādes apjomu.
- (43) Valstu tiesas aplēs pārņemšanas apjomu, pamatojoties uz konkrētās lietas apstākļiem. Tomēr vairāku iemeslu dēļ tiesām varētu būt svarīga vispārīga izpratne par pārņemšanas un saistītās ietekmes ekonomikas teoriju. Pirmkārt, ekonomikas teorija sniedz tiesām satvaru, atbilstoši kuram var vērtēt kvantitatīvos un kvalitatīvos pierādījumus. Šie pierādījumi ir sīkāk paskaidroti 4.2. iedaļā. Otrkārt, jo īpaši tiesvedības sākumā, ekonomikas teorija var palīdzēt tiesnešiem, lēmumu pieņemšanā saistībā ar datu vai informācijas atkāšanu novērtēt to, cik tie ir lietderīgi. Visbeidzot, teorētiskie vai konceptuālie apsvērumi var palīdzēt noteikt, cik ticami un uzticami ir dažādi ekonomiskie skaidrojumi, kuri ir pušu norādītās pārmaksas un pārņemšanas saiknes pamatā.
- (44) Zaudējumu atlīdzināšanas direktīvā nav nodalīti 1) zaudējumi paaugstinātu cenu dēļ (ietekme uz cenām) un šādu pārmaksu pārņemšana un 2) zaudējumi zemākas produktu kvalitātes dēļ vai traucētas inovācijas dēļ (ietekme, kas nav saistīta ar cenu) un šādu zaudējumu iespējamā ietekme visā piegādes ķēdē. Šajās pamatnostādnēs nav izskatīta ar cenu nesaistītas ietekmes pārņemšana.

(38) Skatīt Zaudējumu atlīdzināšanas direktīvas 46. apsvērumu. Lai risinātu šīs problēmas, Zaudējumu atlīdzināšanas direktīvā ir cita starpā iekļauti noteikumi par pierādījumu izprasīšanu (skatīt (27). un turpmākos punktus), iespēja pieprasīt palīdzību valstu konkurences iestādēm saskaņā ar direktīvas 17. panta 3. punktu un pienākums ņemt vērā citas tiesvedības, kas sattiecas uz vienu un to pašu pārkāpumu (sk. (24). punktu).

(39) Praktiskās rokasgrāmatas 16. punkts. Vispārīgā pieeja kaitējuma kvantificēšanai konkurences lietās ir izklāstīta arī Praktiskās rokasgrāmatas 11.–20. punktā.

(40) Piemēram, Apvienotajā Karalistē valsts tiesas nosaka zaudējumu apjomu, “izmantojot saprātīgu iztēli un “plata cirvja” praksi” (*Gibson/Pride Mobility Products Ltd* [2017] CAT 9), Nīderlandē valsts tiesa, kas atlīdzina zaudējumus, nosaka zaudējumu apjomu, ciktāl tas ir iespējams (skatīt *Wetboek van Burgerlijke Rechtsvordering* 612. pantu), un aplēs to veidā, kas ir atbilstošākais kaitējuma veidam (skatīt *Burgerlijk Wetboek* 6:97 pantu).

PROJEKTS

- (45) Saskaņā ar ekonomikas teoriju pārņemšanas ietekmes, t. i., attiecīgās ietekmes uz cenām un apjomu, esība un lielums tiek noteikti atkarībā no dažādiem faktoriem⁴¹. Šie faktori ir šādi:

i) resursu izmaksas⁴², uz kurām attiecas pārmaksa (vai šādas izmaksas ir pastāvīgas vai mainīgas, vai pārkāpums palielina šīs izmaksas tikai vienam klientam vai visiem klientiem attiecīgajā tirgū);

ii) produkta pieprasījums, ar kuru saskaras tiešie vai netiešie klienti (jo īpaši saikne starp pieprasījumu un cenu līmeni);

iii) uzņēmumu konkurences veids un intensitāte tirgū, kurā darbojas tiešie vai netiešie klienti; un

iv) kā sīkāk paskaidrots 1. pielikumā, citi elementi, piemēram, patērētāja iezīmes (patērētāji vai uzņēmumi), pārmaksas ietekmēto uzņēmuma dažādo resursu īpatsvars, pircēja vara, tiešo un netiešo klientu vertikālā integrācija, cenu regulējums vai laiks, kad dažādos piegādes ķēdes līmeņos tiek pieņemti lēmumi par cenām⁴³.

- (46) Pirmkārt, tas, kādas ir tiešā pircēja resursu izmaksas, uz kurām attiecas pārmaksa, ietekmē to, vai un kādā mērā šo pārmaksu var pārnest. Ja pārmaksa ietekmē tiešā pircēja izmaksas, kas nemainās atkarībā no resursu kvalitātes (t. i., pastāvīgās izmaksas), iespējams, ka šāda pārmaksa netiks pārnesta, jo parasti šādas izmaksas neietekmē tiešā pircēja noteiktās cenas, vismaz ne īstermiņā.⁴⁴ Turpretī, ja pārmaksa ietekmē tiešā pircēja izmaksas, kas mainās atkarībā no resursu daudzuma (t. i., mainīgās izmaksas), parasti ir lielāka varbūtība, ka tās tiks pārnestas, vismaz kaut kādā mērā. Tas ir tāpēc, ka robežizmaksas (mainīgo izmaksu kategorija) parasti ietekmē tiešā pircēja lēmumus par cenām⁴⁵.

- (47) Otrkārt, pārņemšanas apjomu ietekmē preču pieprasījums, ar ko saskaras tiešais klients. Standarta cenu veidošanas mehānisma pamatā ir tas, ka pieprasījums, ar kuru saskaras uzņēmums (t. i., pārdotais apjoms), samazinās, ja uzņēmums paaugstina cenas. Tas, cik lielā mērā tiešais pircējs paaugstina savas cenas, kad tas saskaras ar pārmaksu, ir atkarīgs no tā, vai cenu izmaiņas būtiski ietekmē pieprasījumu vai ne. Piemēram, ja tiešais pircējs ir monopolists un pieprasījums, ar kuru tas saskaras, ir vienlīdz jutīgs pret jebkādam cenu izmaiņām, parasti tiks pārnesta puse pārmaksas. Ja, paaugstinoties cenām, pieprasījums pēc monopolista produktiem samazināsies "arvien vairāk" (t. i., arvien spēcīgāk), parasti tiešais pircējs pārnesīs ne vairāk kā pusi pārmaksas. Turpretī, ja, paaugstinoties cenām, pieprasījums, ar ko saskaras šāds monopolists, samazināsies "arvien mazāk" (t. i., arvien vājāk), parasti tiešais pircējs pārnesīs vairāk nekā pusi pārmaksas.

(41) Iemesli, kāpēc (45). punktā minētie faktori varētu būt svarīgi, nosakot ar pārņemšanu saistītās ietekmes uz cenām un apjomu esību un pakāpi, ir paskaidroti šajā iedaļā. Sīkāks paskaidrojums par katra faktora ietekmi ir sniegts 1. pielikumā, kur ir izskaidrots arī standarta cenu veidošanas mehānisms.

(42) Sīkāk paskaidrots I pielikumā.

(43) Laiks, kad tiek pieņemti lēmumi par cenām, var ietekmēt cita starpā pārkāpuma periodu un pārmaksu pārņemšanas potenciālo nobīdi laikā.

(44) Tomēr ilgtermiņā pastāvīgās izmaksas var ietekmēt uzņēmuma stratēģisko lēmumu analīzi, piemēram, lēmumu pielāgot ražošanas jaudu, kas savukārt var ietekmēt turpmāko (īstermiņa) cenu veidošanas mehānismu.

(45) Skatīt arī Pamatnostādnes par horizontālo apvienošanas novērtēšanu saskaņā ar Padomes Regulu par uzņēmumu koncentrāciju kontroli, OV C 31, 5.2.2004, 80. punkts.

- (48) Treškārt, pārņemšanas apjomu ietekmē arī uzņēmumu konkurences veids un intensitāte tirgū, kurā darbojas pārkāpēja klienti. Ir svarīgi ņemt vērā, ka lielākas konkurences ietekme uz pārņemšanas apjomu ir atkarīga no tā, vai sākotnējā pārākuma ietekmē tikai tiešo klientu (t. i., pārākuma, kas attiecas uz konkrētu uzņēmumu), vai arī tiešā klienta konkurentus (t. i., nozares mēroga pārākuma). Ja pārākuma ietekmē tikai tiešo pircēju, kas intensīvi konkurē ar citiem tiešajiem pircējiem, pārņemšanas varbūtība ir mazāka salīdzinājumā ar situāciju, kad vienīgais ietekmētais tiešais pircējs saskaras ar vāju konkurenci. Tomēr, ja tā ir nozares mēroga pārākuma, liels skaits konkurējošo tiešo pircēju parasti veicinās lielākas šīs pārākuma daļas pārņemšanu salīdzinājumā ar tirgiem, kuros ir vājāka konkurence⁴⁶.
- (49) Vairākos valstu tiesu spriedumos zaudējumu atlīdzināšanas prasībās ir uzsvērts tas, cik svarīgi ir novērtēt to, kā pieprasījums reaģē uz cenu izmaiņām, konkurences intensitāti un to, vai pārākuma ietekmē tiešos konkurentus⁴⁷.
- (50) Ceturtkārt, kā norādīts (45). punktā un 1. pielikumā, konkrētos apstākļos tiešā pircēja cenu veidošanas mehānismā un tādējādi arī tiešā pircēja pārākuma pārņemšanā liela nozīme var būt citiem elementiem. Piemēram, šie elementi var ietekmēt ne tikai ar pārņemšanu saistīto ietekmi uz cenām, bet arī ietekmi uz apjomu (piemēram, pārākuma par vienu produktu var ietekmēt arī citu tiešā pircēja pārdoto produktu cenas, ja šie produkti ir savstarpēji aizstājami) vai to, kad šī ietekme materializējas (piemēram, pārākuma pārņemšanas nobīde laikā vai situācija, kurā tiešais pircējs, kuram rodas ar cenu mainīšanu saistītas izmaksas, nolēmj nepārnēst mazu pārākumu šādu “ēdienkartes izmaksu” dēļ). Vēl viens elements, kas varētu būt svarīgs, kvantificējot pārākuma pārņemšanas apjomu, ir tas, vai resursi, kurus ietekmē pārākuma, veido lielu vai mazu daļu tiešā pircēja mainīgajās izmaksās. Arī dažus no šiem faktoriem valstu tiesas ir vērtējušas lietās par pārņemšanu⁴⁸.
- (51) Visbeidzot, ir svarīgi arī norādīt, ka iepriekš minētie faktori ietekmē pārņemšanas scenārija rezultātus vienlaikus, un būtu jāņem vērā arī to savstarpējā mijiedarbība. Tomēr katra faktora relatīvā nozīme dažādās lietās var atšķirties.
- (52) Pārņemšanas esība un apjoms ir saistīti ar pārdošanas apjoma samazināšanos, kas parasti vērojama līdztekus ikvienam cenu paaugstinājumam. Kā paskaidrots iepriekš, šo pārdošanas apjoma samazināšanos var raksturot kā ietekmi uz apjomu. Ietekme uz apjomu rodas tāpēc, ka pircējs parasti saskaras ar lejupvērstu pieprasījuma līkni. Ja sākotnējā pārākuma tiek pārņemta uz lejupvērstu piegādes ķēdes posmiem, ietekme uz apjomu parādīsies visos vertikālās ķēdes posmos. Tādējādi, ja prasījumā ir iekļauti apjoma ietekmes izraisīti zaudējumi, tiesai būtu jāaplēš arī šī ietekme.
- (53) Kā norādīts iepriekš, ikviens ES konkurences tiesību pārkāpuma dēļ cietušais var pieprasīt pilnīgu atlīdzinājumu par tādiem zaudējumiem, kuri ir cēloniski saistīti ar

(46) Šīs ar ekonomikas teoriju pamatotās prognozes ir sīkāk atainotas un paskaidrotas 3. piemērā 3.2. iedaļā.

(47) Kā piemērus spriedumiem par tirgus dinamikas nozīmi un to, kā pieprasījums reaģē uz cenu izmaiņām, skatīt, piemēram, *Bundesgerichtshof* (federālā tiesa) 2011. gada 28. jūnija spriedumu lietā Nr. KZR 75/10 (*ORWI*), 59. un 69. punkts, un Diseldorfas reģionālās tiesas 2015. gada 19. novembra nolēmumu lietā Nr. 14d O 4/14 (*German Car Glass*), 221. punkts. Vairāki valstu tiesu spriedumi ir arī par konkurences intensitāti un to, vai sākotnējā pārākuma attiecas uz konkrētu uzņēmumu vai visu nozari, piemēram, Dānijas Jūrlietu un komerciālās tiesas spriedums lietā Nr. V 15/01 *EKKO*, (2002. gads), un Spānijas Augstākās tiesas 2013. gada 7. novembra spriedums lietā Nr. 5819/2013 (*Nestle un citi / Ebro Puleva*).

(48) Attiecībā uz to, vai pārņemšana ir ticama, kad pārākuma ietekmētie resursi veido mazu daļu tiešā pircēja mainīgajās izmaksās, skatīt, piemēram, Parīzes Apelācijas tiesas 2014. gada 27. februāra spriedumu lietā Nr. 10/18285 (*DOUX/Ajinomoto & CEVA*). Šis spriedums ir sīkāk raksturots arī **Error! Reference source not found.** ielaidumā.

PROJEKTS

pārkāpumu. Ja ir apgalvots, ka notikusi pārņemšana, pārmaksas radīto zaudējumu apjoma noteikšanā ir svarīgi novērtēt ietekmi uz apjomu. Ja kopējos zaudējumus aplēš, vienkārši no pārmaksas atņemot pārņemšanas radīto ietekmi uz cenām, tiešā vai netiešā klienta zaudējumi tek aplēsti pārāk zemu, jo nav ņemta vērā ietekme uz apjomu.

- (54) Pārmaksas izraisīto apjoma zudumu ietekmē tas, cik jutīgs ir pieprasījums, ar kuru saskaras pircējs, un tas, kā pircēja konkurenti reaģē uz pārmaksu. Piemēram, ja pircējs saskaras ar neelastīgu pieprasījumu, t. i., tā klienti ir mazjutīgi pret cenu pieaugumu, cenu pieaugums salīdzinoši nedaudz samazina pārdoto apjomu. Vienādos pārējo faktoru apstākļos tas izraisīs mazāku ietekmi uz apjomu nekā elastīgāka pieprasījuma gadījumā. Savukārt, ja pēc pārmaksas arī pircēja konkurenti palielina savas cenas, tas varētu samazināt arī pircēja paša cenu pieauguma ietekmi uz paša pārdošanas apjomu⁴⁹.

3.2. Piemēri

- (55) 1. piemērā ir raksturota pārmaksa, kas attiecas uz konkrētu uzņēmumu tirgū ar spēcīgu konkurenci.

1. piemērs.

Situācija. Vienā konkrētajā tirgū ir desmit ābolu sulas ražotāju. Viens no ražotājiem iepērk ābolus no piegādātāja, kas ir iesaistīts cenu fiksēšanas kartelī. Ābolu sulas ražotājs prasa atlīdzināt pārmaksas izraisītos zaudējumus. Tomēr atbildētājs (ābolu piegādātājs) aizstāvībā atsaucas uz pārņemšanu un apgalvo, ka ābolu sulas ražotājs visu pārmaksu ir pārnēsis uz netiešajiem pircējiem.

Analīze. Ābolu sulas ražotājs, kas saskaras ar pārmaksu, sīvi konkurē ar deviņiem citiem ābolu sulas ražošanas un piegādes uzņēmumiem. Visus šo desmit uzņēmumu pārdotos produktus patērētāji uzskata par diezgan viendabīgiem. Tā kā pārējiem ražotājiem neiepērk ābolus no karteļa dalībniekiem, bet tie var iegādāties ābolus par zemāku cenu citviet, ražotājs, kuram nākas pirkt ābolus no karteļa, atrodas neizdevīgā konkurences situācijā salīdzinājumā ar konkurentiem. Tādējādi ābolu sulas ražotāja spēja pārnest izmaksu pieaugumu būtu ierobežota, jo tas zaudētu saviem konkurentiem lielu daļu sava pārdošanas apjoma (un peļņas), ja tas kaut daļēji pārnestu pārmaksu. Jo sīvāka ir konkurence starp šiem desmit ābolu sulas ražotājiem, jo mazāka ir iespēja pārnest izmaksu pieaugumu. Tādējādi šajā scenārijā tiešais klients parasti nevarētu pārnest izmaksu pieaugumu (pārmaksu).

- (58) 2. piemērā ir aprakstīta nozares mēroga pārmaksas un sīvas konkurences situācija.

2. piemērs.

(49) Ja tikai pircējs paaugstina savas cenas, klienti varētu pāriet pie konkurentiem. Tomēr, ja arī konkurenti noteiktā mērā paaugstina savas cenas, klientiem pāreja varētu nešķīst tik saistoša, tāpēc pirmā pircēja kopējais pārdošanas apjoms varētu samazināties mazāk. Tomēr jānorāda, ka gadījumā, ja daži vai visi klienti reaģē uz cenu pieaugumu visa tirgus mērogā, pilnīgi pārtraucot pirkt attiecīgo produktu, ietekme uz apjomu varētu būt vēl lielāka nekā gadījumā, ja cenas paaugstinātu tikai viens pircējs.

Situācija. Visi desmit 1. piemērā minētie ābolu sulas ražotāji iepērk ābolus no piegādātājiem, kuri piedalās cenu fiksēšanas kartelī. Karteļa dalībnieki apgalvo, ka visa pārmaxsa ir pārnesta uz netiešajiem pircējiem.

Analīze. Ābolu sulas ražotāji ir vienlīdz pakļauti pārmaxsai, un tirgū pastāv konkurence. Tā kā visi ražotāji saskaras ar pārmaxsu, neviena uzņēmums neatrodas neizdevīgā konkurences situācijā salīdzinājumā ar citiem uzņēmumiem. Tāpēc pretstatā 1. piemēram (kur pārmaxsa attiecas uz konkrētu uzņēmumu) ir lielāka iespēja, ka katrs ābolu sulas ražotājs lielā mērā pārnēs pārmaxsu. Skaidrojums — tirgū, kur valda pilnīga konkurence, cena ir vienāda ar robežizmaksām, un tāpēc resursu izmaksu pieaugums tiešā veidā radīs tikpat lielu cenas pieaugumu.

(60) Pārņemšanas apmērs monopolistiem, kuri saskaras ar atšķirīgu pieprasījumu

3. piemērs.

Situācija. Ābolu sulas ražotājs A ir monopolists ābolu sulas ražošanas tirgū 1. dalībvalstī, savukārt ābolu sulas ražotājs B ir monopolists tā paša produkta tirgū 2. dalībvalstī. Vienas papildu ābolu sulas partijas ražošanas izmaksas ir konstantas un līdzīgas A un B.

Abi ābolu sulas ražotāji iepērk ābolus no piegādātāja C, kas ir iesaistīts cenu fiksēšanas kartelī. Pērkot ābolus no C, A un B pārmaxsā 6 EUR par ābolu kastī.

A un B saskaras ar atšķirīgu pieprasījumu pārtikas preču mazumtirdzniecības ķēdēs katrā dalībvalstī. 1. dalībvalstī pieprasījums ir vienlīdz jutīgs pret cenu izmaiņām visos cenu līmeņos (t. i., pieprasījums ir lineārs, skatīt arī 9. ielaidumu). 2. dalībvalstī tā nav. Tur, paaugstinoties cenām, pieprasījums samazinās “arvien mazāk” (t. i., arvien vājāk) (t. i., pieprasījums ir ieliekts, skatīt arī 9. ielaidumu). A un B pieprasa C (karteļa dalībniekam) atlīdzināt pārmaxsas nodarīto kaitējumu. C savā aizstāvībā atsauca uz pārņemšanu, apgalvojot, ka A un B pārnēs pusi pārmaxsas.

Analīze. Monopolisti 1. un 2. dalībvalstī saskaras ar atšķirīgu pieprasījumu pārtikas preču mazumtirdzniecības ķēdē katrā dalībvalstī. To vienas papildu ābolu sulas partijas ražošanas izmaksas ir nemainīgas. Sešu euro pārmaxsa par ābolu kastī tiem ir uzskatāma par robežizmaksu pieaugumu. Pēc šāda izmaksu pieauguma iespēja paaugstināt cenas būs atkarīga no tā, cik liela daļa izlaides katram būs jāziedo, lai pārnestu noteiktu daudzumu cenu izmaiņu, t. i., paaugstinātu cenas. Ja cenu paaugstināšanas dēļ zaudētais apjoms ir salīdzinoši mazs, cenu pieaugums būs saistošāks nekā situācijā, kad zaudētais apjoms ir liels. Apjoma samazināšanās cenu pieauguma dēļ ir atkarīga no tā, kāds ir pieprasījums pēc monopolista produktiem, t. i., vai tas ir lineārs, ieliekts vai izliekts. Tas ir sīkāk paskaidrots 10. ielaidumā.

Attiecībā uz A monopolistu 1. dalībvalstī ekonomikas teorija prognozē, ka šāds monopolists pārnestu pusi pārmaxsas, t. i., trīs euro. Tomēr, tā kā monopolists B saskaras ar ieliektu pieprasījumu, pieprasījums kļūs arvien nejutīgāks pret cenām, tām pieaugot. Salīdzinājumā ar A (kas saskaras ar lineāru pieprasījumu) B zaudēs mazāku apjomu, palielinot cenas par trīs euro. Tas nozīmē, ka B būs stimulē

pārnest vairāk nekā pusi sākotnējās pārmaksas.

4. AR PĀRNEŠANU SAISTĪTĀS IETEKMES UZ CENĀM UN APJOMU KVANTIFICĒŠANA

4.1. Ievads

- (62) Nodarītā kaitējuma atlīdzinājuma mērķis ir nodrošināt cietušajai personai tādu stāvokli, kādā tā būtu bijusi, ja pārkāpums nebūtu izdarīts. Lai varētu novērtēt šo stāvokli, konstatētā situācija, t. i., situācija, kurā tika izdarīts pārkāpums, ir jāsalīdzina ar hipotētisku situāciju, t. i., situāciju, kāda būtu bijusi, ja pārkāpums nebūtu izdarīts. Šī hipotētiskā situācija tiek dēvēta par “hipotētisko scenāriju”.
- (63) Hipotētiskā scenārija konstruēšanas mērķis ir nodalīt pārkāpuma ietekmi no citiem cenu ietekmējošiem faktoriem, kuri būtu ietekmējuši cenas attiecīgajā tirgū arī tad, ja pārkāpums nebūtu izdarīts⁵⁰. Piemēram, pieprasījuma pieaugums parasti izraisītu cenu pieaugumu pat tad, ja nebūtu kartēļa. Tiešajiem vai netiešajiem pircējiem nebūtu jāatlīdzina šī ietekme. Tādējādi, konstruējot hipotētisku scenāriju, ir jāizslēdz faktori, kas nav saistīti ar pārkāpumu⁵¹.
- (64) Hipotētisko scenāriju nevar novērot tieši. Kā paskaidrots turpmāk, ekonomikā un juridiskajā praksē ir izstrādātas dažādas metodes un paņēmieni hipotētiskā scenārija konstruēšanai. Šīs metodes un paņēmieni atšķiras pamatā esošo pieņēmumu un nepieciešamo datu veida ziņā.
- (65) Konkrētajā gadījumā paņēmiena izvēle parasti būs atkarīga no dažādiem aspektiem. Kā paskaidrots 2. iedaļā, valstu tiesām pārnestās pārmaksas daļas aprēķinā ir jāievēro efektivitātes un samērīguma principi. Turklāt valstu tiesu pilnvaras veikt aplēses nozīmē, ka to novērtējuma pamatā, pirmkārt, ir jābūt pamatoti pieejamajai informācijai un, otrkārt, jācenšas noteikt ticamu pārnestās summas vai daļas aproksimāciju.
- (66) Piemēram, ja prasītājs un atbildētājs pamatojas uz dažādām metodēm un šo metožu piemērošana rada pretrunīgus rezultātus, parasti nevar pieņemt, ka aplēstā pārnestā daļa ir abu rezultātu vidējais rādītājs, kā arī nedrīkstētu pieņemt, ka pretrunīgie rezultāti izslēdz viens otru un tādējādi nav izmantojama ne viena, no otras metode. Kā norādīts Praktiskajā rokasgrāmatā, šādā scenārijā drīzāk derētu pārbaudīt, kāpēc rezultāti atšķiras, un izvērtēt katras metodes un tās piemērošanas priekšrocības un trūkumus⁵².

(50) Jānorāda, ka nepieciešamība konstruēt hipotētisku scenāriju, vērtējot pārņemšanu, atbilst EST judikatūrai par pārņemšanu saistībā ar dalībvalstu nelikumīgi iekasētu maksu un muitas nodokļu atmaksu; skatīt EST 1979. gada 4. oktobra spriedumu lietā C-238/78 (*Ireks-Arkady / Padome un Komisija*) EU:C:1979:226, 14. punkts; EST 2000. gada 21. decembra spriedumu lietā C-441/98 (*Michailidis*) EU:C:2000:479, 33. un turpmākie punkti; EST 2011. gada 6. septembra spriedumu lietā C-398/09 (*Lady & Kid un citi*) EU:C:2011:540. Turklāt EST 2003. gada 09. decembra spriedumā lietā C-129/00 (*Eiropas Kopienų Komisija / Itālijas Republika*) EU:C:2003:319 ģenerālvokāts 78. punktā norādīja uz to, ka būtu vajadzīgs izmantot hipotētisku scenāriju, lai parādītu, kas būtu noticis ar cenām lejupējā tirgū, ja nebūtu sākotnējās pārmaksas.

(51) Attiecībā uz šo skatīt arī (79). punktu.

(52) Skatīt arī Praktiskās rokasgrāmatas 125. punktu.

PROJEKTS

- (67) Nākamajās iedaļās ir sniegts pārskats par dažādiem paņēmieniem ar pārņemšanu saistītās ietekmes uz cenām un apjomu aplēšanai. Kā paskaidrots turpmāk, paņēmieni atšķiras savas sarežģītības un nepieciešamo datu ziņā — sākot no analīzes, kuras pamatā ir kvalitatīvi pierādījumi, līdz ekonometriskiem paņēmieniem⁵³, kuru pamatā ir kvantitatīvi dati. Jebkurā gadījumā aplēšanas pieejai ir jāatbilst attiecīgajiem valsts tiesību aktu noteikumiem, ņemot vērā līdzvērtīguma un efektivitātes principus⁵⁴.
- (68) Šajā saistībā nav viena paņēmiena, kuru visos gadījumos varētu uzskatīt par piemērotāko salīdzinājumā ar citiem. Ekonometrisko paņēmienu izmantošana ir tam piemērs. Vairumā gadījumu šādu paņēmienu izmantošana varētu palielināt aplēses precizitāti. Tomēr parasti šiem paņēmieniem ir vajadzīgs būtisks datu apjoms, kas ne vienmēr var būt pieejams. Tādējādi datu vākšana un to ekonomiskā analīze var radīt būtiskas izmaksas, kas var būt nesamērīgas ar attiecīgo zaudējumu apjomu.
- (69) Izmaksas, kas jāņem vērā šajā saistībā, var būt ne tikai tās, kas rodas, kad puse, kurai ir pierādīšanas pienākums, izmanto konkrētu metodi, bet arī tās, kas rodas otrai pusei, atspēkojot argumentus, trešo personu izmaksas, kā arī tiesu sistēmas izmaksas, kas rodas, kad tiesa aplēš pārņemumu, tostarp iespējama tiesas iecelta ekonomikas eksperta izmaksas. Ja iepriekš minētās izmaksas ir pārāk augstas, var izrādīties praktiski neiespējami vai pārmērīgi sarežģīti īstenot tiesības saņemt pilnīgu atlīdzinājumu⁵⁵.
- (70) Aplēšot pārņemšanas ietekmi, valstu tiesas var izmantot ar lietu saistītus tiešos pierādījumus. Piemēram, iekšējos dokumentus vai kvalitatīvus dokumentus, ko iesniedzis tiešais vai netiešais pircējs saistībā ar saikni starp pārmaksu un paša cenu izmaiņām. Ja šāda veida pierādījumi ir pieejami, tiesa varētu uzskatīt tos par pietiekamiem, lai aplēstu pārņemšanas ietekmi (uz cenām un apjomu), ņemot vērā kvalitatīvos pierādījumus vai veicot korekcijas kvantitatīvajos datos, neizmantojot regresijas analīzi. Tādējādi kvalitatīvo pierādījumu pieejamībai var būt svarīga nozīme, kad tiesa lemj par to, vai puse var izmantot nākamajās iedaļās norādītos kvantitatīvos paņēmienus, lai izpildītu piemērojamajos tiesību aktos paredzēto pierādījumu standartu⁵⁶.
- (71) Kā atainots 1. pielikuma 5. attēlā, kaitējuma trīs komponenti izriet no pārmaksas, ar pārņemšanu saistītās ietekmes uz cenām un ar pārņemšanu saistītās ietekmes uz apjomu. Tiesneši un ekonomikas eksperti var izvēlēties aplēst visus trīs zaudējumu komponentus vienu pēc otra. Pārmaksas kvantificēšana vai aplēšana būs pirmais solis. Lai veiktu šīs ietekmes aplēsi, var izmantot dažādas metodes. Sīkāks skaidrojums par šīm metodēm ir sniegts Praktiskajā rokasgrāmatā.
- (72) Otrais solis ir ar pārņemšanu saistītās ietekmes uz cenām aplēšana. Šo ietekmi var aplēst tieši, izmantojot līdzīgas metodes kā pārņemšanas kvantificēšanai, vai, ja ir izpildīti konkrēti nosacījumi, netieši, aplēšot procentuālo apjomu, kādā ietekmēto resursu izmaksu pieaugums būtu pārņemts, un apvienojot šo aplēsi ar informāciju

(53) Ekonometriskie paņēmieni ir aprakstīti 4.3. iedaļā un 2. pielikumā.

(54) Skatīt (9). punktu.

(55) Praktiskajā rokasgrāmatā arī ir uzsvērtā efektivitātes principa nozīme saistībā ar pārmaksas aplēšanu.

(56) Tas ir norādīts arī Praktiskās rokasgrāmatas 14. punktā.

PROJEKTS

par pārmaksu un noietu. 4.3.1. un 4.3.2. iedaļā ir sniegts pārskats par dažādām pieejām šīs ietekmes kvantificēšanai.

- (73) Trešajā solī tiek aplēsta ar pārvešanu saistītā ietekme uz apjomu. Līdzīgi kā ar pārvešanu saistītās ietekmes uz cenām gadījumā, arī ietekmi uz apjomu var noteikt tieši vai netieši. Dažādas pieejas šīs ietekmes kvantificēšanai ir aplūkotas 4.4.2. un 4.4.3. iedaļā.
- (74) Lai kvantificētu kaitējumu zaudējumu atlīdzināšanas prasībās valsts tiesās saistībā ar ES konkurences tiesību pārkāpumiem, var izmantot arī citas pieejas, piemēram, holistisko pieeju, kurā vienlaikus ņem vērā pārvešanu un ietekmi uz apjomu.

4.2. Dati un informācija, kas vajadzīgi pārvešanas ietekmes kvantificēšanai

- (75) Kā paskaidrots 2.2. iedaļā, Zaudējumu atlīdzināšanas direktīvas mērķis ir nodrošināt tiesību efektīvu īstenošanu un pušu procesuālo tiesību vienlīdzību, paredzot noteikumus, kas reglamentē pierādījumu izprasīšanu. Pusēm vai trešām personām pieejamie dati un informācija ir svarīgi elementi pienācīgā pārvešanas ekonomiskajā analizē. Tādējādi, kvantificējot ar pārvešanu saistīto ietekmi uz cenām, lietderīgs pirmais solis ir noteikt, kādi dati ir vajadzīgi un pieejami.
- (76) Kā norādīts iepriekš, aplēšot pārvešanu šajā saistībā, noteicošais ekonomikas princips ir faktiskā scenārija salīdzinājums ar scenāriju, kāds būtu, ja pārkāpums nebūtu izdarīts, t. i., hipotētisko scenāriju. Tādējādi datu un informācijas vākšanā galvenā uzmanība būtu jāpievērš tādu kvantitatīvo un kvalitatīvo pierādījumu vākšanai, kas ir būtiski, konstruējot hipotētisko scenāriju.
- (77) Pieņemot lēmumu par to, kāda veida dati būs vajadzīgi, lai aplēstu pārvešanu, parasti būs vajadzīgas labas zināšanas par attiecīgo nozari un galvenajiem tirgus raksturlielumiem attiecīgajā lietā. Tāpēc varētu būt lietderīgi vispirms izskatīt dokumentus, kas liecina par pārvešanas ticamību, piemēram, iepriekš pieņemtus tiesas nolēmumus, paralēlas civilās tiesvedības tajā pašā vai citā piegādes ķēdes posmā tajā pašā tirgū, tirgus pētījumus vai konkurences iestāžu lēmumus, kuros ir raksturota attiecīgā tirgus dinamika.
- (78) Kā norādīts iepriekš, tiesai var nākties izskatīt gan kvalitatīvus, gan kvantitatīvus pierādījumus. Kvalitatīvus pierādījumus, piemēram, iekšējos dokumentus par cenu noteikšanu, stratēģiju, līgumus un finanšu pārskatus, var analizēt saistībā ar ekonomikas teoriju. Tie arī varētu sniegt informāciju par to, vai ir pierādījumi saiknei starp cenām lejupējos piegādes ķēdes posmos un pārmaksu augšupējos piegādes ķēdes posmos, ko izraisījis pārkāpums.
- (79) Tomēr, lai varētu konstruēt hipotētisko scenāriju un izdalīt dažādus faktorus, kas ietekmē pārvešanu, vairumā gadījumā pusēm ir vajadzīgi kvantitatīvi pierādījumi. Šādi pierādījumi varētu būt dati par faktiskajām cenām, izmaksām vai peļņu, kā arī ārējie rādītāji, kas varētu ietekmēt uzņēmumu lēmumus par cenām, piemēram, saimnieciskās darbības apkopotie rādītāji (tostarp IKP pieaugums, inflācija un nodarbinātības līmenis). Dažos gadījumos var būt noderīgi saimnieciskās darbības reģionālie mainīgie lielumi, lai tādējādi izslēgtu dažādas reģionālās tendences, kas nav saistītas ar pārkāpumu.
- (80) Tiesa var ņemt vērā arī konkrētai nozarei vai uzņēmumam raksturīgus faktorus, kas ietekmē cenu veidošanu. Piemēram, ja 1. ielaidumā aprakstītajā hipotētiskajā

gadījumā pārkāpuma periodā, kad vara ražotājs A vienojās ar saviem konkurentiem par cenas fiksēšanu varam, kas ir vadu instalāciju piegādātāja B galvenais resurss, vadu instalāciju ražošanā nozīmīgs resurss būtu bijusi arī plastmasa, iespējams, ka B būtu pārnēsis uz savu klientu arī plastmasas cenu pieaugumu, uz kuru neattiecās ES konkurences tiesību pārkāpums. Šajā gadījumā pārņemšanas aplēsē, kurā nav ņemta vērā ar plastmasas cenu pieaugumu saistītā ietekme, varētu būt būtiski pārvērtēta pārmaksas pārņemšana, nepareizi attiecinot visu cenu pieaugumu uz pārkāpumu. Līdzīga argumentācija attiecas uz iespējamu citu resursu izmaksu samazinājumu, kas, ja tas nebūtu ņemts vērā un pārņemts uz lejupējiem piegādes ķēdes posmiem, mākslīgi samazinātu pārņemstās kartēļa pārmaksas aplēsi.

- (81) Datu nozīme ir atkarīga ne tikai no izmantotās metodoloģijas vai paņēmiena, bet arī no attiecīgās lietas. Katras metodes dažādās prasības ir sīkāk izklāstītas turpmāk. Nākamajos piemēros metožu piemērošanā lielākā uzmanība ir pievērsta cenai. Atkarībā no datu pieejamības un konkrētās lietas apstākļiem tiesa var apsvērt tās pašas metodes, lai noteiktu citus ekonomikas mainīgos lielumus, piemēram, uzņēmuma peļņas normu vai izmaksu apjomu. Dati, ko izmanto, lai salīdzinātu ietekmēto tirgu ar hipotētisko scenāriju, var attiekties uz visu tirgu (piemēram, vidējā vadu instalāciju cena visiem klientiem citos produkta vai ģeogrāfiskajos tirgos) vai uz konkrētiem klientiem vai klientu grupām.
- (82) Izprasot datus saskaņā ar valsts tiesībām, tiesai ir jāņem vērā pamatotības un samērīguma principi, kā norādīts Zaudējumu atlīdzināšanas direktīvā⁵⁷. Saskaņā ar šiem principiem tiesa var, piemēram, ņemt vērā datu pieejamību, apjomu un izgūšanas un iespējamās tīrīšanas izmaksas⁵⁸ vai vispārīgāk — patērēto laiku.
- (83) Daudzos gadījumos, kad tiek vērtēta pārmaksas pārņemšana, zaudējumu atlīdzināšanas prasībās valstu tiesās var tikt iesaistīti ekonomikas eksperti. Dalībvalstīs ļoti atšķiras noteikumi par ekspertu pierādījumiem⁵⁹. Tomēr valstu tiesām varētu palīdzēt norādījumi par vispārīgajiem principiem un instrumentiem, kas saistīti ar ekonomikas ekspertu iesaistīšanu. Jebkurā gadījumā tām ir jāpiemēro valstu procedūras tā, lai ekspertu pierādījumi tiktu izmantoti ar mērķi nodrošināt efektīvu un samērīgu ES tiesību piemērošanu.
- (84) Tiesvedības sākumā tiesa var veicināt diskusijas starp ekspertiem, kuri pārstāv iesaistītās puses. Šādu diskusiju mērķis varētu būt apzināt vienošanos un nesaskaņu jomas lietā būtiskos jautājumos, tostarp jautājumos, kas saistīti ar pierādījumu izprasīšanas prasībām. Šādas pieejas piemērs ir sniegts 3. ielaidumā.

(57) Skatīt (28). un (29). punktu.

(58) Datu tīrīšana ir process, kad datus tiek noteiktas un likvidētas loģiskas neatbilstības.

(59) Piemēram, Francijas, Nīderlandes un Apvienotās Karalistes tiesas lielā mērā tieši sadarbojas ar pušu ieceltajiem ekonomikas ekspertiem. Citās dalībvalstīs, piemēram, Beļģijā, Dānijā, Vācijā, Ungārijā un Itālijā, tiesas daudzos gadījumos ir izmantojušas tiesas ieceltu ekspertu atzinumus. Valstu tiesību aktos ir arī atšķirīgi noteikumi par to, kam eksperts atskaitās. Dažās dalībvalstīs, piemēram, Apvienotajā Karalistē un Īrijā, eksperti atskaitās tiesai pat tad, ja tiem maksā puses. Spānijā pušu ieceltiem ekspertiem ir pienākums būt objektīviem un neatkarīgiem, savukārt dažās dalībvalstīs, piemēram, Vācijā un Itālijā, nav šādas skaidri noteiktas prasības.

3. ielaidums. Piemērs lietai, kurā izmantoti ekonomikas ekspertu sniegti pierādījumi⁶⁰

Lietā, ko izskatīja Apvienotās Karalistes tiesa, ekonomikas eksperti, kuri pārstāvēja katru pusi (pārkāpēju un prasītāju), ierosināja paši savu atšķirīgu metodi pārņemšanas aplēsei. Tiesnesis pauda bažas par to, ka ekspertu pierādījumi varētu būt sarežģīti, un pieprasīja pušu ekspertiem vienoties par ierosināto pieeju ekonomiskajiem pierādījumiem pārņemšanas pierādīšanai pirms pierādījumu izprasīšanas. Ja eksperti nespētu vienoties, tiesnesis uzklauvētu apsvērumus par attiecīgajām pieejām, tostarp paskaidrojumus par to, ko ierosina katrs eksperts, pieprasīto informāciju un aplēšu izmaksām, un pēc tam pieņemtu lēmumu par to, kuru metodi izmantot.

- (85) Dažās jurisdikcijās valstu tiesas var iecelt ekonomikas ekspertus, kuri palīdz tiesnešiem aplēst pārņemšanu, kaut arī parasti šī pieeja ir tikusi izmantota sākotnējās pārmaksas aplēšanai. Kā paskaidrots turpmāk, tiesa var izmantot līdzīgu pieeju, aplēšot pārņemšanu, piemēram, izmantojot tā dēvētās salīdzināšanas metodes. Tāpēc pieredze ar tiesas ieceltu ekspertu izmantošanu, lai aplēstu pārmaksu, var būt noderīga arī pārņemšanas aplēsei. Tādas pieejas piemērs, kurā tiesa ir iecēlusi ekonomikas ekspertu, ir sniegts 4. ielaidumā.

4. ielaidums. Piemērs lietai⁶¹, kurā tiesa iecēl ekonomikas ekspertu

Šajā gadījumā ekonomikas ekspertu iecēla tiesa. Eksperta uzdevums bija ierosināt metodoloģiju un pēc tam kvantificēt pārmaksu. Kā pirmo soli eksperts ierosināja empīrisku metodi pārmaksas aplēšanai. Eksperta ierosinātā pieeja tika apspriesta rakstiski un mutvārdu uzklauvēšanā, pirms tiesā tika pieņemts lēmums par to, kuru pieeju piemērot.

Nākamajā solī tika piemērota izvēlēta metode un tika aprēķinātas pārmaksas. Aprēķinos izmantotie dati tika iesniegti tiesai un pusēm.

Trešais solis bija ticamības pārbaude, kurā pusēm (atbildētājiem, prokuroram un valsts konkurences iestādei) tika dota iespēja iesniegt piezīmes un uzdot jautājumus. Šīs piezīmes tika ņemtas vērā galīgajā novērtējumā, kas tika iesniegts tiesai. Galīgajā novērtējumā tika ņemta vērā arī aplēsto rezultātu ticamība, aplēstās ietekmes pamatotība un pamatā esošo datu kvalitāte.

- (89) Ja ekonomikas ekspertiem, kuri pārstāv puses, ir pretēji viedokļi par to, kuru pieeju izmantot, lai aplēstu pārņemšanu, valsts tiesa var lūgt arī valsts konkurences iestādes atzinumu par to, kuru metodi izmantot⁶². Turklāt, lai novērtētu pārņemšanas apjomu,

(60) Anglijas un Velsas Augstā tiesa, *Emerald Supplies/British Airways Plc*, HC-2008-000002.

(61) Diseldorfas Augstākās tiesas 2009. gada 26. jūnija nolēmums lietā Nr. VI-2a Kart 2 – 06/08, (*Zement*).

(62) No Zaudējumu atlīdzināšanas direktīvas 17. panta 3. punkta izriet, ka valsts konkurences iestāde pēc valsts tiesas pieprasījuma var palīdzēt valsts tiesai saistībā ar zaudējumu apjoma noteikšanu, ja valsts konkurences iestāde uzskata, ka šāda palīdzība ir samērīga.

valsts tiesa principā var paļauties arī uz informāciju, kas iekļauta konkurences iestādes pieņemtajā lēmumā, piemēram, par sākotnējo pārmaksu⁶³.

- (90) Ar pārņemšanu saistītās ietekmes uz cenām aplēse tiek pamatota ar uzņēmumu finanšu informācijas vai datu analīzi. Bieži šādi dati ir vēsturiski, taču dažos gadījumos izmantotie dati var būt komerciāli sensitīvi lietā iesaistītajām pusēm, un tāpēc tie ir uzskatāmi par konfidenciālu informāciju. Tomēr, kā paskaidrots 2. iedaļā, tiesa var izprasīt pierādījumus, kas satur konfidenciālu informāciju, ja ir veikti pasākumi konfidenciālās informācijas aizsardzībai.

4.3. Ar pārņemšanu saistītās ietekmes uz cenām kvantificēšana un aplēšana

- (91) Aplēšot ar pārņemšanu saistīto ietekmi uz cenām, valstu tiesas var izmantot dažādas ekonomiskās kvantificēšanas pieejas, jo īpaši tiešo pieeju, kas skaidrota (92). un turpmākajos punktos, bet arī netiešo pieeju⁶⁴, kas skaidrota 4.3.2.1. un turpmākajos punktos.

4.3.1. Tiešās pieejas — salīdzināšanas metodes

- (92) Ar pārņemšanu saistīto ietekmi uz cenām dažādos piegādes ķēdes posmos var aprēķināt, tieši aplēšot cenu pieaugumu vai peļņas izmaiņas sākotnējās pārmaksas ietekmē.
- (93) Salīdzināšanas metožu priekšrocība ir tā, ka tajās tiek izmantoti reāli dati, kas ir konstatēti tajā pašā vai līdzīgā tirgū⁶⁵. To pamatā ir pieņēmums, ka salīdzināmo scenāriju var uzskatīt par tādu, kas reprezentē scenāriju, kurā pārkāpums nav izdarīts. Tas, vai līdzība starp tirgu, kurā tika izdarīts pārkāpums, un salīdzināmajiem tirgiem ir pietiekama, lai šāda salīdzinājuma rezultātus varētu izmantot pārņemšanas kvantificēšanai, ir atkarīgs no valstu tiesību sistēmām⁶⁶.

4.3.1.1. Metodes

- (94) Aplēšot ar pārņemšanu saistīto ietekmi uz cenām ar tiešo metodi, valstu tiesas var izmantot dažādas pieejas. Atkarībā no datu pieejamības tiesa var aplēst cenu pieaugumu tirgus lejupējos posmos, ko izraisījis tieši izmaksu pieaugums vai netieši pārņemšana, izmantojot peļņas datus⁶⁷. Ja tiek izmantota pirmā pieeja, tiesa var aplēst starpību starp konstatētajām un hipotētiskajām cenām, izmantojot tās pašas metodes, ko izmantoja, lai aprēķinātu sākotnējo pārmaksu, t. i., ssalīdzināšanas metodes pārmaksas kvantificēšanai.
- (95) Kā paskaidrots iepriekš, aplēšot pārņemšanu, ar izmantotajiem paņēmieniem un metodēm būtu jāizslēdz faktori, kuri nav saistīti ar pārkāpumu. Ideālā gadījumā

(63) Piemēram, Nantēres Komerciālās tiesas spriedumā lietā Nr. 2004FO22643 *Arkopharma / Group Hoffman La Roche*, 2006. gads, Francijas tiesa atsaucās uz Eiropas Komisijas konstatējumiem lietā COMP/E-1/37.512 *Vitamins* par kartēļa ietekmi uz tirgu un patērētājiem, pamatojot secinājumu par to, ka, visticamāk, notika pārņemšana uz patērētājiem.

(64) Netiešās pieejas pamatā cita starpā ir pieņēmums, ka resursu izmaksu izmaiņas tiek pārmestas vienādā mērā neatkarīgi no tā, cik būtiskas ir resursu izmaksas un cik lielas ir izmaiņas šajās resursu izmaksās. Kā paskaidrots **Error! Reference source not found.** punktā, parasti netiešo metodi izmanto tikai tad, ja pieņēmums ir ticams, pamatojoties uz lietas faktiem.

(65) Tas ir uzsvērts Praktiskās rokasgrāmatas 37. punktā un tur minētajā judikatūrā par pārmaksu aplēšanu. Vācija tiesa — arī saistībā ar pārmaksu aplēšanu — uzskata, ka salīdzināmu datu metodēm var dot priekšroku salīdzinājumā ar citām pieejām, skatīt Diseldorfas Augstākās reģionālās tiesas spriedumu lietā VI-2a Kart 2 – 06/08, 2009, 469. un turpmākie punkti.

(66) Praktiskajā rokasgrāmatā šis jautājums aplūkots saistībā ar pārmaksu novērtējumu; skatīt, piemēram, 37. un 59.–95. punktu.

(67) Pieeja, izmantojot peļņas datus, ir paskaidrota sīkāk iedaļā par ietekmes uz apjomu aplēšanu.

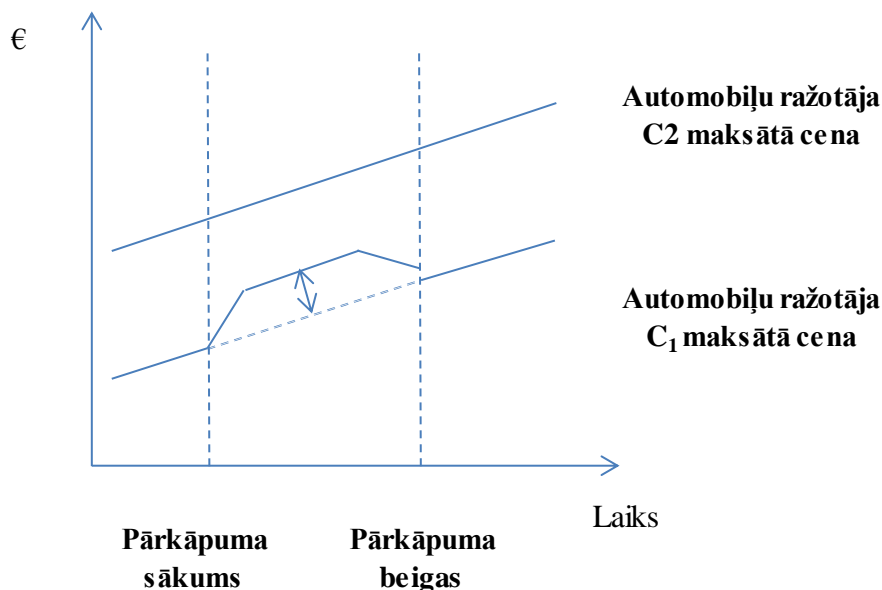
PROJEKTS

ietekmēto tirgu salīdzina ar tieši tādu pašu tirgu, kurā nav izdarīts pārkāpums. Tomēr, kā uzsvērts Praktiskajā rokasgrāmatā, kopumā nav iespējams precīzi zināt, kā būtu attīstījies tirgus, ja pārkāpums nebūtu izdarīts. Tāpēc praksē salīdzinājumam ir jāizmanto “līdzīgs” tirgus.

- (96) Salīdzināmie tirgi no tirgus, kurā ir izdarīts pārkāpums, var atšķirties divējādi — vai nu attiecībā uz laiku, vai produktu. Salīdzinājums laikā nozīmē, ka tirgus, kurā ir izdarīts pārkāpums, tiek salīdzināts pats ar sevi citā laikā. Salīdzinājums pēc produkta nozīmē, ka tirgus, kurā ir izdarīts pārkāpums, tiek salīdzināts vai nu ar to pašu produkta tirgu citā ģeogrāfiskajā teritorijā, vai citu produkta tirgu, kas uzskatāms par tādu, kas attīstījies līdzīgi kā tirgus, kurā ir izdarīts pārkāpums⁶⁸.
- (97) Ideālā gadījumā būtu jāizmanto metode, kas apvieno abus aspektus, t. i., laika aspektu un produkta aspektu. Šī ir metode “atšķirība atšķirībās”. Tā konkrētā periodā aplūko attiecīgā ekonomikas mainīgā lieluma attīstību tirgū, ko ietekmēja pārvešana (atšķirības laikā tirgū, kur notikusi pārvešana), un salīdzina to ar tā paša mainīgā lieluma attīstību tajā pašā periodā neietekmētā salīdzināmā tirgū (piemēram, citā ģeogrāfiskajā tirgū).
- (98) Lai ilustrētu to, kā šo metodi var izmantot, ir lietderīgi aplūkot shematizētus piemērus par vara karteli, kas atainoti 1. un 3. attēlā.
- (99) Hipotētiskā gadījumā, pieņemot, ka automobiļu ražotājs C_1 1. dalībvalstī (netiešais pircējs) pieprasa vara ražotājam A_1 (pārkāpējam) atlīdzināt zaudējumus, kā paskaidrots (19). punktā, kaitējums C_1 rodas no pārmaksas pārvešanas no vadu instalāciju piegādātāja B_1 . Izmantojot pieeju “atšķirība atšķirībās”, būtu jānovērtē izmaiņas cenā, ko automobiļu ražotājs C_1 1. dalībvalstī (tirgū, kurā ir ar pārvešanu saistīta ietekme uz cenām) maksā konkrētā periodā, un jāsalīdzina tās ar izmaiņām cenā, ko maksā automobiļu ražotājs C_2 2. dalībvalstī (ko nav ietekmējis pārkāpums, un tāpēc tajā nav ar pārvešanu saistītas ietekmes uz cenām) tajā pašā periodā. Salīdzinājums parāda atšķirību starp šīm abām atšķirībām laikā. Tas sniedz aplēsi par izmaiņām cenā, ko maksāja automobiļu ražotājs, izslēdzot visus tos faktorus, kas vienādi ietekmēja tirgu 1. un 2. dalībvalstī. Tādējādi šī metode izolē ar pārvešanu saistīto ietekmi uz cenām no citas tādas ietekmes uz vadu instalāciju cenu, kas kopīga abiem tirgiem. Šī pieeja ir atainota 1. attēlā.

(68) Ja hipotētiskajā scenārijā ir ņemti vērā salīdzināmi tirgi ārvalstīs, valsts tiesai būtu jāpatur prātā iespējamās tiesību aktu atšķirības. Tas ir īpaši svarīgi regulēto tirgu gadījumā, piemēram, farmācijas vai enerģētikas jomā.

1. attēls. Pieejas “atšķirība atšķirībās” ilustrācija



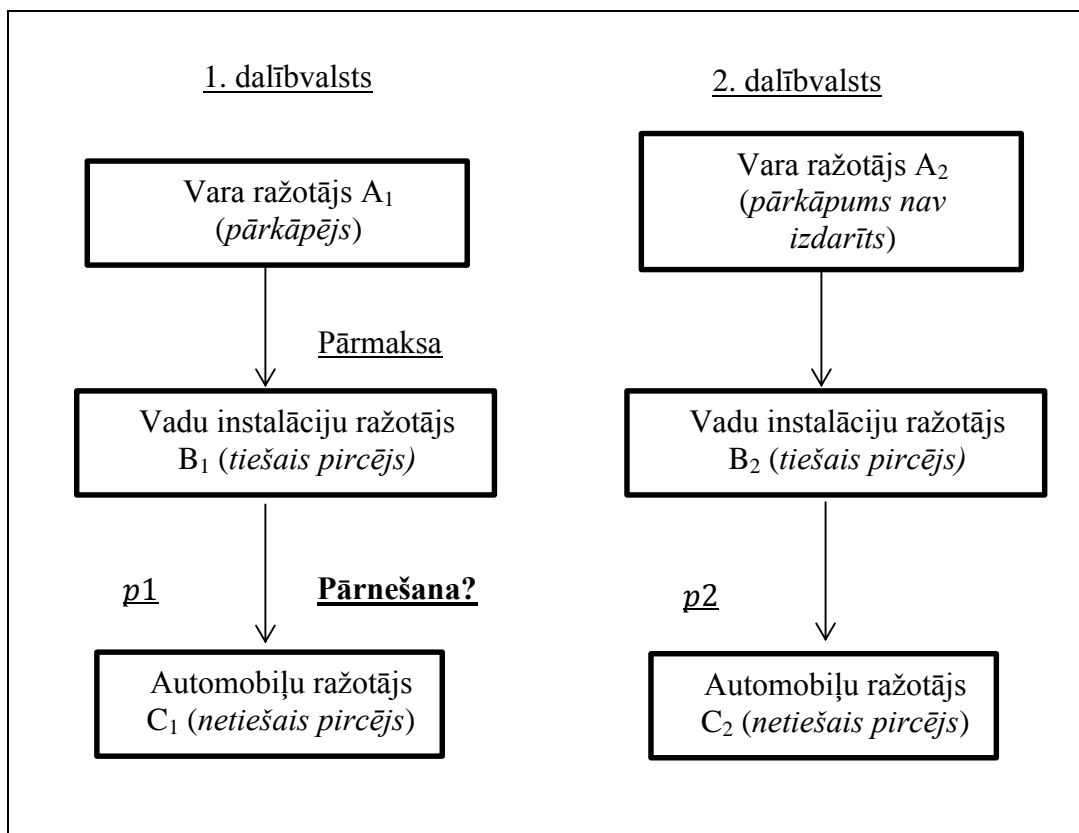
- (100) Šo metodi var ilustrēt vienkāršs piemērs, kas adaptēts no (6). punktā minētā piemēra par vara karteli. Pieņemsim, ka salīdzināšana pirms pārkāpuma, tā laikā un pēc tam laikposmā no 2005. gada līdz 2010. gadam 1. dalībvalstī (kur tika izdarīts pārkāpums un pārņemšana) atklāj, ka vadu instalācijas vienības cena pieauga par 100 EUR. Aplūkojot neietekmēto tirgu 2. dalībvalstī tajā pašā periodā, redzams, ka vadu instalāciju vienības cena pieauga tikai par desmit euro, jo palielinājās cita resursa, proti, plastmasas, cena. Pieņemot, ka augstākas šā resursa (plastmasas) izmaksas ietekmē arī 1. dalībvalstī, dažādo vadu instalāciju cenu izmaiņu salīdzinājums 1. un 2. dalībvalstī liecinātu par cenu pieaugumu, ko izraisījusi tieši pārņemšana. Šajā piemērā tie būtu 90 EUR.
- (101) Tādējādi būtiska šīs metodes priekšrocība ir tā, ka ar to var noskaidrot izmaiņas, kas nav saistītas ar pārņemšanas izraisītu ietekmi uz cenām, kura izpaudās tajā pašā periodā, kad notika pārņemšana. Tomēr tās pamatā ir pieņēmums, ka citi faktori — iepriekš minētajā piemērā tā ir plastmasas cena — ietekmē tirgus līdzīgi. Ja tā nav, var būt ekonometriski jāpiemēro paņēmieni “atšķirība atšķirībās”. Šīs pieejas ir paskaidrotas turpmāk.
- (102) Kā norādīts Praktiskajā rokasgrāmatā⁶⁹, hipotētiskā scenārija konstruēšanā var izmantot arī citas metodes. Tās ir īpaši lietderīgas, ja nav pieejami vēsturiskie dati par cenām vai nu tirgū, kurā ir izdarīts pārkāpums, vai salīdzināmā tirgū. Praksē tas nozīmē, ka var būt neiespējami noteikt cenu izmaiņas laikā salīdzināmā tirgū un tirgū, kurā ir izdarīts pārkāpums. Šādā gadījumā var izmantot citu salīdzināšanas metodi, proti, metodi, kurā salīdzina dažādus ģeogrāfiskos tirgus. Piemēram, kā atainots 2. attēlā, valsts tiesa var salīdzināt cenas, ko automobiļu ražotājs C₁ pārkāpuma periodā maksāja 1. dalībvalstī (*p1*), un vidējo cenu, ko maksāja līdzīgi

(69) Skatīt Praktiskās rokasgrāmatas 49. un turpmākos punktus.

PROJEKTS

automobiļu ražotāji 2. dalībvalstī, t. i., citā ģeogrāfiskajā tirgū, ko neietekmēja pārkāpums (p_2). Šo metodi dēvē par tirgu salīdzinājumu⁷⁰.

2. attēls. Salīdzināšanas metodes pārņemšanas kvantificēšanai



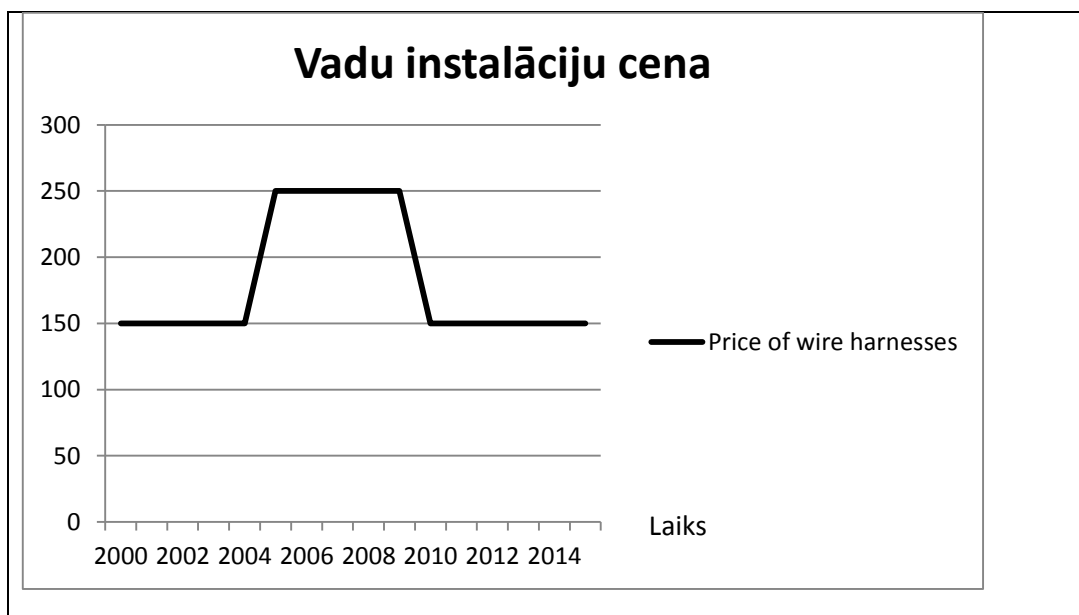
(103) Ja konstatē, ka p_1 ir lielāka par p_2 , tas liecina par ietekmi uz cenām, ko izraisījusi pārņemšana no vara vadu instalāciju piegādātāja B_1 uz automobiļu ražotāju C_1 1. dalībvalstī. Tādu pašu salīdzinājumu var veikt attiecībā uz citiem ekonomikas mainīgajiem lielumiem, piemēram, peļņu vai pārdošanas apjomu.

(104) Iespējams, ka nevar atrast produktu tirgu, kas būtu līdzīgs tam, kurā ir izdarīts pārkāpums, lai varētu veikt tirgu salīdzināšanu. Cita salīdzināšanas pieeja, ko var izmantot, būtu cenu salīdzināšana laikā tajā pašā tirgū, t. i., “pirms–pēc” salīdzinājums⁷¹. Šajā gadījumā salīdzināmais tirgus ir tas pats produkta tirgus, kurā tika izdarīts pārkāpums, taču analizēts citā laikā. Šī pieeja ir atainota 3. attēlā.

(70) Šo metodi bieži izmanto, lai zaudējumu atlīdzināšanas prasībās novērtētu sākotnējo pārmaksu; skatīt Praktiskās rokasgrāmatas 45. zemsvītras piezīmē minētās lietas.

(71) Skatīt Praktiskās rokasgrāmatas 38.–48. punktu.

3. attēls. Salīdzināšanas metodes pārņemšanas apjoma kvantificēšanai laikā⁷²



(105) Šajā piemērā ir pieņemts, ka vara nozarē cenas tika nelikumīgi fiksētas piecus gadus no 2005. gada līdz 2010. gadam. Šajā periodā⁷³ sākotnējā pārmaksa tika pārnesta uz automobiļu ražotāju C. Piemērojot šo metodi, cena, ko automobiļu ražotājs maksāja pārkāpuma periodā, tiek salīdzināta ar cenu, ko automobiļu ražotājs maksāja periodā, ko neietekmēja pārkāpums un pārņemšana, t. i., 2003. gadā un 2004. gadā. Tāda gadījuma piemērs, kad prasītājs izmanto šo pieeju, ir sniegts 5. ielaidumā.

(106) Piemērojot iepriekš minētās metodes, ir jāizslēdz tādi faktori, kas nav saistīti ar pārkāpumu, bet kas varēja ietekmēt pārņemšanas apjomu. Piemēram, nosakot, vai hipotētiskā scenārija konstruēšanai ir piemēroti konkrēti tirgi vai laika periodi, tiesai būtu jāņem vērā citi 3. iedaļā minētie faktori, kas ietekmē pārņemšanu (pārņemšanas ekonomikas teorija). Tomēr citi faktori, piemēram, dažādu resursu izmaksas, inflācija u. c., arī dažādos tirgos var atšķirties. Tāpēc, konstruējot ticamu hipotētisku scenāriju, ir ļoti svarīgi ņemt vērā šādus faktoros. Turpmāk ir izklāstīti dažādi paņēmieni šīs pieejas piemērošanai.

5. ielaidums. Cenas salīdzinājums pirms pārkāpuma, tā laikā un pēc tam — Vācijas automobiļu stiklu lieta⁷⁴

Prasītājs šajā zaudējumu atlīdzināšanas prasībā bija automobiļu stiklu ražotāju karteļa dalībnieku netiešais pircējs. Karteļa dalībnieki pārkāpa LESD 101. pantu, un 2008. gadā Eiropas Savienība tiem piemēroja sodu.

Prasītāju eksperti veica cenu izmaiņu analīzi pirms karteļa pārkāpuma, tā laikā un pēc tam. Netika veikta regresijas vai korelācijas analīze, jo eksperti vēlējās

(72) Vienkāršības labad šajā grafikā ir atainota vienīgi pārkāpuma izraisītā ietekme uz cenu. Reālā scenārijā cenas ietekmētu arī citi faktori, ne tikai pārņemšanas apjoms, piemēram, inflācija un citu izmaksu ietekme.

(73) Tomēr jāņem vērā, ka, salīdzinot cenas pārkāpuma periodā ar cenām pirms un pēc tam, var būt nozīmīgs 1. pielikumā minētais aizkavētais pārņemšanas jautājums.

(74) Diseldorfas reģionālās tiesas 2015. gada 19. novembra nolēmums lietā Nr. 14d O 4/14 (*Vācijas automobiļu stikli*).

noteikt saikni starp automobiļu stiklu (karteļa produkts) cenu un aizstājēju automobiļu stiklu cenu, pamatojoties tikai uz cenu attīstību.

Tomēr tiesa uzskatīja, ka šī analīze pietiekami nepierāda tiešu cēloņsakarību starp abu iepriekš minēto produktu cenu noteikšanu. Tāpēc tā uzskatīja, ka šajā gadījumā šī pieeja nesniedz pietiekamus pārvešanas pierādījumus.

4.3.1.2. Tiešo pieeju īstenošana praksē

- (107) Lai aplēstu ar pārvešanu saistīto ietekmi uz cenām, ir pieejami dažādi paņēmieni, pamatojoties uz iepriekš minēto tiešo pieeju. Daži faktori, piemēram, iepriekšējā piemērā minētais izejmateriālu cenu pieaugums, daudzos gadījumos ietekmēs tikai salīdzināmo tirgu vai tikai tirgu, ko ir ietekmējusi pārvešana. Kā paskaidrots iepriekš, konstatētajos datos ir jāveic korekcijas, lai ņemtu vērā šādu ietekmi. Tās var būt vienkāršas datu korekcijas gadījumos, kad ietekmējošo faktoru un tā ietekmi var izskaidrot diezgan viegli.
- (108) Dažos gadījumos, kad to ļauj datu pieejamība un kvalitāte, salīdzināmo datu korekciju var veikt ar ekonometriskiem paņēmieniem, jo īpaši, izmantojot regresijas analīzi. Regresijas analīze ir statistikas paņmiens, kas palīdz analizēt ekonomikas mainīgo lielumu attiecību sakarības.
- (109) Regresijas analīzē ar statistikas paņēmieniem izvērtē aplūkojamā mainīgā lieluma un iespējamo ietekmējošo mainīgo lielumu novērotos datus. Konstatētās attiecības parasti izsaka kā vienādojumu. Šis vienādojums ļauj aplēst ietekmējošo mainīgo lielumu ietekmi uz aplūkojamo mainīgo lielumu un nodalīt to no pārākuma ietekmes. Pamatojoties uz regresijas analīzi, var aplēst, cik cieša ir attiecīgo mainīgo lielumu korelācija, kas dažos gadījumos var liecināt par viena mainīgā lieluma cēlonisko ietekmi uz citu mainīgo lielumu⁷⁵.
- (110) Dažādi salīdzināmo datu koriģēšanas paņēmieni ir sīkāk aprakstīti Praktiskajā rokasgrāmatā⁷⁶. Ar piemēriem un ilustrācijām Praktiskajā rokasgrāmatā ir sniegtas norādes par jēdzieniem, pieejām un nosacījumiem dažādu paņēmieni piemērošanai, un tā, būtu izmantojama kā pamats, ja jārisina jautājumi saistībā ar pieejām, kas ir pieejamas salīdzināšanas metožu piemērošanai.
- (111) Kā minēts iepriekš, uz ekonometrisko analīzi balstītie paņēmieni dažos gadījumos var radīt būtiskas izmaksas, kas var būt nesamērīgas ar atlīdzināmo zaudējumu apjomu. Šādos gadījumos tiesa var uzskatīt par pietiekamu aplēst pārvešanu, vienlaikus novērtējot kvantitatīvos datus (neizmantojot regresijas analīzi) un ņemot vērā kvalitatīvos pierādījumus.
- (112) Saistībā ar pārvešanas aplēšanu, pamatojoties uz kvalitatīviem pierādījumiem, īpaši noderīgi var būt uzņēmuma iekšējie dokumenti, kas raksturo uzņēmuma cenu noteikšanas politiku. Vērtējot iekšējos dokumentus, tiesai būtu jāapzinās, ka uzņēmumi dažādās nozarēs vai pat tajā pašā nozarē var īstenot atšķirīgu cenu noteikšanas politiku. Dažos gadījumos uzņēmumam var būt skaidra politika vai

(75) Regresijas analīze ir sīkāk paskaidrota Praktiskās rokasgrāmatas 69. punktā un turpmākajos punktos.

(76) Turpat, II B nodaļa.

iedibināta prakse, pēc kuras nosaka cenu izmaiņas, kas izrietēs no konkrētām izmaksu izmaiņām. Citos gadījumos uzņēmums var censties sasniegt konkrētus darbības mērķus. Piemēram, tiešais pircējs var piemērot konkrētu maržu, nosakot cenas produktiem, kurus tas piegādā. Principā šāda politika nozīmē, ka šie uzņēmumi pārnestu izmaksu izmaiņas.

- (113) Turklāt, vērtējot cenu noteikšanas politiku, tiesai būtu jāņem vērā arī tas, vai attiecīgā uzņēmuma cenu noteikšanas politika ir faktiski ieviesta, piemēram, aplūkojot datus par cenām, lai noteiktu, vai tās atbilst konkrētajai cenu noteikšanas politikai.
- (114) Piemēri, kuros valstu tiesas ir ņēmušas vērā kvalitatīvus pierādījumus, ir sniegti turpmāk.

6. ielaidums. Pārņemšanas aplēšana, pamatojoties uz kvalitatīviem pierādījumiem — *Cheminova* (2015. gads)

Šajā spriedumā Tiesa konstatēja, ka pesticīdu ražotājs bija pārnēsis 50 % sākotnējās pārmaksas uz tiešajiem klientiem. Šā konstatējuma pamatā bija ekonomikas teorija, kas prognozē, pārnēstā pārmaksa būs 50 %, ja tiešais klients ir monopolists, kas saskaras ar lineāru pieprasījumu. Šajā gadījumā tiesa varēja izmantot publiski pieejamus tirgus pētījumus, kas tirgu, kurā darbojās tiešais klients, raksturo kā monopola tirgu. Ziņojumā, ko iesniedza tiešais klients, tas apgalvoja, ka faktiski tirgus būtu jāraksturo kā konkurējošs, nevis monopols. Piemēram, tiešais pircējs apgalvoja, ka tirgū konkurē daudzi produkti un ka mērenas tirgus daļas liecina par konkurējošu tirgu. Tomēr, ņemot vērā konkrētās lietas apstākļus, tiesa šai pieejai nepiekrīta.

7. ielaidums. Pārņemšanas aplēšana, pamatojoties uz kvalitatīviem pierādījumiem — *DOUX Aliments* (2014. gads)

Šajā spriedumā tiesa konstatēja, ka prasītājs ir pierādījis pārņemšanas neesību. Šajā gadījumā pārmaksa attiecās uz lizīnu, kas ir resurss vīstu audzēšanā. Tiesa konstatēja, ka lizīns veido tikai 1 % vīstu audzēšanas izmaksu, un šāds neliels izmaksu pieaugums nav pietiekams pierādījums, lai pārliecinātu tiesu par to, ka tas varētu izraisīt vīstu cenu pieaugumu. Tiesa secināja, ka cenas reaģēja uz citiem faktoriem, piemēram, konkurenci ar citiem gaļas produktiem un pircēja varu. Secinot, ka pārmaksa netika pārnēsta uz netiešajiem mazumtirgotājiem, tiesa atsaucās uz to, ka vistas tika pārdotas starptautiskā un konkurējošā tirgū un ka pārtikas produktu mazumtirdzniecības ķēžu pircēja vara bija liela.

- (115) Bez tam, piemērojot salīdzināšanas metodes pārmaksu aplēsē, tiesas dažkārt ir izmantojušas arī tā dēvēto drošības diskontu, t. i., no konstatētajām datu vērtībām atņemta summa, kas tiek uzskatīta par pietiekamu, lai ņemtu vērā zaudējumu aplēsi ietekmējušās neskaidrības⁷⁷. Ja nav iespējams veikt ekonometrisku analīzi, pārņemšanas aplēšanai var izmantot arī šādu pieeju. Šīs pieejas mērķis ir izslēgt aplūkojamā mainīgā rādītāja, piemēram, netiešā klienta piedāvātās cenas, vai citu iespējamo faktoru ietekmi.

(77) Skatīt arī Praktiskās rokasgrāmatas 95. punktu.

4.3.1.3. Problēmas

- (116) Aplēšot ar pārņemšanu saistīto ietekmi uz cenām, tiesa var jo īpaši ņemt vērā paņēmienus, ar kuriem pēc iespējas tiek izslēgti faktori, kas nav saistīti ar pārņēmumu. Tāds paņēmienš ir atšķirība atšķirībās. Tam ir vajadzīga informācija vai dati no salīdzināma tirgus (piemēram, cita ģeogrāfiskā tirgus) un laikrindu dati no tirgus, ko ir ietekmējusi pārņemšana. Tomēr tiesai būtu jāapzinās, ka ir iespējamās problēmas, kas var ietekmēt to, cik derīgas ir būt salīdzināšanas metodes.
- (117) Kā paskaidrots iepriekš, ideālā gadījumā salīdzināmais tirgus ir līdzīgs tirgum, kurā ir izdarīts pārņēmums, taču kuru pašu nav ietekmējis pārņēmums. Tomēr bieži vien pircēji katrā no tirgiem izmanto tos pašus resursus. Šādā gadījumā var būt grūti noteikt neietekmētu salīdzināmu tirgu. Proti, ja pārņēmuma darbības joma aptver plašu ģeogrāfisko teritoriju, iespējams, ka produkti, kuri ir līdzīgi aplūkojamam produktam un kuros ir izmantots tas pats resurss, arī varētu būt ietekmēti. Tas varētu apgrūtināt piemērota salīdzināmā tirgus atrašanu.
- (118) Citos apstākļos salīdzināmo tirgu varētu būt netieši ietekmējusi sākotnējā pārmaksa. Iepriekš 2. attēlā minētajā shematizētajā vara kartēla piemērā vadu instalāciju piegādātājs B_1 iegādājas varu no pārņēmēja A_1 . Lai gan vadu instalāciju piegādātājs B_2 salīdzināmajā tirgū neiegādājas neko no pārņēmēja A_1 , vadu instalāciju piegādātāji B_2 un B_1 var būt konkurenti tā paša ģeogrāfiskā tirgus lejupējos posmos. Tas nozīmē, ka gadījumā, ja vadu instalāciju piegādātājs B_1 palielina cenas, reaģējot uz sākotnējo pārņēmumu, arī tā konkurenti var paaugstināt cenas. Šajā gadījumā cenu, ko piedāvā vadu instalāciju piegādātājs B_2 , var būt netieši ietekmējis šis pārņēmums, un tāpēc tā nav piemērota salīdzināšanai⁷⁸.
- (119) Saistībā ar salīdzinājumu laikā problēma varētu būt pietiekami precīzi noteikt periodu, kurā tirgu ietekmēja pārņēmums. Puses var iesniegt konkurences iestādes pieņemtu lēmumu, kurā ir norādīts pārņēmuma periods, t. i., datumi, kurā pārņēmums sākās un kurā tas beidzās. Tomēr šis periods var neatbilst periodam, kurā tirgu patiesībā ietekmēja pārņēmums. Ir arī svarīgi norādīt, ka analīzes iznākumu var būtiski ietekmēt datumu noteikšana attiecībā uz pārņēmuma periodu vai periodu, kurā tirgus bija ietekmēts.
- (120) Kā minēts iepriekš, reāli pārņēmuma ietekme var neaprobežoties ar lēmumā norādīto periodu⁷⁹. No vienas puses, konkurences iestādes noteiktais sākuma datums var būt pēc tam, kad faktiski sākās pārņēmums, piemēram, nepietiekami uzticamu pierādījumu dēļ. No otras puses, norādītais pārņēmuma beigu datums var būt pirms faktiskā pārņēmuma beigu datuma.
- (121) Pārņēmuma ietekme var arī neaprobežoties ar pārņēmuma periodu. Ir iespējams, ka pārņēmums ietekmēs attiecīgo tirgu pat pēc tam, kad tiks izbeigta ES konkurences tiesībās aizliegtā rīcība. Proti, tā var būt oligopola tirgus gadījumā, ja pārņēmuma periodā savāktā informācija ļauj pēc pārņēmuma beigām konkrētiem produkta piegādātājiem ilgstoši veikt darbības, kas vērstas uz pārdošanu par cenu, kura

(78) Šī ietekme ir līdzīga (37) punktā minētajam cenu "jumta" efektam.

(79) Skatīt arī Praktiskās rokasgrāmatas 43. punktu.

augstāka par konkurējošo cenu, t. i., kas tiktu iekasēta, ja nebūtu izdarīts pārkāpums (neīstenojot ES konkurences tiesībās aizliegtu praksi)⁸⁰.

- (122) Iespēja, ka pircēji dažādos piegādes ķēdes līmeņos var aizkavēt pārmaksas pārņemšanu, arī var būtiski ietekmēt salīdzinājumu⁸¹. To var ilustrēt 1. ielaidumā minētais vara kartēļa piemērs. Pieņemsim, ka automobiļu ražotājs C katru gadu vienojas par vadu instalāciju cenām ar piegādātāju B. Vadu instalāciju piegādātājs B pārskata cenas tikai vienu reizi gadā pēc tam, kad ir pabeigtas sarunas ar automobiļu ražotāju C. Ja kartelis, kas nosaka cenas vara tirgū, ir izveidots tikai pēc tam, kad ir pabeigtas vara instalāciju piegādātāja un automobiļu ražotāja sarunas, vienīgā iespēja vadu instalāciju ražotājam pārņemt vara cenas pieaugumu uz paša cenu ir laikā, kad notiek nākamā gada sarunas.
- (123) Tādējādi aizkavēta pārņemšana uz piegādes ķēdes lejupējiem posmiem var radīt problēmas, lemjot par attiecīgo periodu cenu salīdzināšanai pārkāpuma periodā un pirms vai pēc tā (vai abos periodos). Tiesa var pielāgot analīzi, ņemot vērā konkrētā gadījuma veidu, piemēram, analizējot pušu cenu noteikšanas politiku, un, pamatojoties uz to, pieņemt zināmu nobīdi, kad tā analizē cenu attīstību dažādos piegādes ķēdes līmeņos.

4.3.2. *Netiešās pieejas — pārņemšanas apjoma aplēšana*

4.3.2.1. Pārskats

- (124) Iepriekšējā iedaļā ir aplūkotas metodes un paņēmieni tiešai ar pārņemšanu saistītas ietekmes uz cenām aplēšanai. Kopumā tiešā metodei ir dodama priekšroka, ja tās īstenošana ir iespējama un samērīga. Tas ir tāpēc, ka tiešās metodes skaidra priekšrocība ir iespēja aplēst pārņemšanu, pamatojoties uz *faktiskajām* cenām, ko pārkāpuma periodā bija noteicis tiešais vai netiešais pircējs. Tomēr tās pielietojamību ietekmē arī datu par šīm cenām pieejamība. Daudzos gadījumos šāda informācija var nebūt pieejama. Ja tiesā nav iespējams iesniegt informāciju par faktiskajām cenām, piemēram, ja tiesa konstatē, ka šādas informācijas izprasīšana būtu nesamērīga ar attiecīgā prasījuma vērtību, pārņemšanu var aplēst *netieši*.
- (125) Šo netiešo pieeju var īstenot, analizējot to, kā iepriekšējās uzņēmuma cenu izmaiņas ir ietekmējušas tā cenas pirms vai pēc pārkāpuma perioda. Piemēram, (6). punktā minētajā vara kartēļa piemērā pārņemšanas apmēru var aplēst, analizējot to, kā iepriekšējās vara izmaksu izmaiņas ir ietekmējušas vadu instalāciju cenu. Piemēram, ja pēc vara izmaksu pieauguma par desmit euro vadu instalāciju cena palielinās par pieciem euro, pārņemšanas apmērs ir 50 %. Lai aplēstu pārņemšanu pārkāpuma periodā, tiesa var apvienot šo aplēsto pārņemšanas apmēru ar informāciju par pārmaksu un pārdošanas apjomu.
- (126) Tomēr arī šai netiešajai metodei piemīt riski, un dažos gadījumos tā pat var sniegt maldinošus rezultātus. Tas ir tāpēc, ka, izmantojot netiešo metodi pārņemšanas aplēšanai, tiesa nevar noteikt ne to, vai pārmaksa ir faktiski pārņemta, ne to, vai

(80) Skatīt arī Praktiskās rokasgrāmatas 153. punktu. Piemēram, lieta, kurā valsts tiesa pieņēma nolēmumu, ka cenas, kas tika iekasētas piecus mēnešus pēc pārkāpuma beigām, aizvien ietekmēja kartelis; skatīt Karlsruhes Augstās reģionālās tiesas 2010. gada 11. jūnija lēmumu lietā 6 U 118/05, kas minēts arī Praktiskās rokasgrāmatas 44. punktā.

(81) Turklāt uzņēmumi varētu zināt, ka pastāv zaudējumu atlīdzināšanas prasījumu risks un ka šāda prasījuma apjoms var tikt noteikts, pamatojoties uz cenām pēc pārkāpuma. Tādējādi tiem var būt stimuls uzturēt cenu līmeni pēc tam, kad pārkāpums ir beidzies.

PROJEKTS

ietekmētā resursa izmaksu izmaiņas ir atainotas cenās lejupējos tirgus posmos. Tāpēc tiesai ir ļoti svarīgi apzināties, ka netiešā metode pamatojas uz pieņēmumu, ka pārkāpuma periodā resursu izmaksu izmaiņas atspoguļojas cenās lejupējos tirgus posmos. Ja šis pieņēmums ir nepareizs, šī pieeja var sniegt maldinošas aplēses, konstatējot pārmaksas pārņemšanu tur, kur tā faktiski nav notikusi.

- (127) Izmantojot netiešo metodi, tiesai būtu jācenšas aplēst pārņemšanu, pamatojoties uz to, kā ietekmētā resursa izmaksu izmaiņas iepriekš atspoguļojās cenās lejupējos tirgus posmos. Tomēr, ja šāda informācija nav pieejama, tiesa vērtē citu pircēja robežizmaksu izmaiņas un analizē to, kā šādas izmaksu izmaiņas ietekmē cenas lejupējos tirgus posmos. (6). punktā izklāstītajā un (80). punktā papildus paskaidrotajā hipotētiskajā gadījumā tas nozīmē, ka tiesa varētu apsvērt iespēju veikt vadu instalāciju cenas un plastmasas izmaksu (ko nav ietekmējis pārkāpums) attiecības analīzi un aplēst pārņemšanas apmēru, pamatojoties uz šo attiecību.
- (128) Vairumā gadījumu attiecīgais pārkāpums attiecas uz tāda resursa izmaksām, kas ir tikai viena no pircēja robežizmaksu komponentēm. Piemēram, vadu instalāciju piegādātājam varētu būt jāmaksā vairāk par varu, ja varu ietekmē pārkāpums. Tomēr vara izmaksas ir tikai kopējo robežizmaksu viena daļa.
- (129) Ja resurss, ko ietekmē pārkāpums, veido tikai mazu daļu no robežizmaksām, pircēja cenu datus būtu grūti noteikt pat būtisku šā resursa izmaksu pieaugumu, kaut arī tas pārņemts pilnā mērā. Tomēr alternatīva pieeja varētu būt aplēst pārņemšanas apmēru, pamatojoties uz nozīmīgāku resursu izmaksu izmaiņām, nevis tikai uz maznozīmīgākā resursa izmaksu izmaiņām; šādas pieejas pamatā ir stingrs pieņēmums, ka robežizmaksu pieauguma pārņemšanas likme ir vienāda neatkarīgi no izmaksu pieauguma avota. Turklāt, ja ar tiešo metodi, t. i., uz faktisko cenu balstītu aplēsi, nekonstatē statistiski būtisku pārņemšanu, to var uzskatīt par pierādījumu hipotēzei, ka pārņemšana faktiski nav notikusi. Citiem vārdiem sakot, pārņemšana, kas konstatēta ar tiešo metodi, pati par sevi nav derīgs vai pietiekams arguments, lai varētu piemērot netiešo metodi.
- (130) Kā paskaidrots 1. pielikumā, ir arī pamatoti iemesli, kāpēc uzņēmumi varētu ne vienmēr pārņemt mazas izmaiņas robežizmaksās — vismaz ne īstermiņā — savukārt tie pārņemtu lielākas izmaksu izmaiņas. Tādējādi varētu nebūt pareizi pieņemt, ka pārņemšanas apmērs būs vienāds dažādu resursa izmaksu izmaiņu gadījumā. Viens izskaidrojums varētu būt tāds, ka uzņēmumam varētu būt tā dēvētās “ēdienkartes izmaksas”, un tāpēc tas varētu izvēlēties pagaidīt, kamēr robežizmaksu pieaugums akumulējas virs noteiktas robežvērtības, un tad mainīt savas cenas. Vēl viens skaidrojums varētu būt tāds, ka tiešais pircējs varētu nebūt pamanījis, ka ir notikušas attiecīgās izmaiņas resursu izmaksās.
- (131) Vērtējot pārņemšanas netiešos pierādījumus, pamatojoties uz izmaksu komponentiem, ko nav ietekmējusi pārmaksas, valsts tiesai konkrētos gadījumos būtu jāņem vērā arī kvalitatīvie pierādījumi, kas liecina par mazu izmaksu pieaugumu pārņemšanu atbilstoši tiešā vai netiešā pircēja komerciālajai praksei.

4.3.2.2. Metodes

- (132) Netiešajai pieejai ir vajadzīga informācija par sākotnējo pārmaksu un attiecīgo pārņemšanas apmēru. Pārmaksas varētu būt aplēsta jau citā tiesvedībā vai to var secināt no iepriekšējām tiesā izskatītajām lietām. Ja nav pieejama pārmaksas iepriekšēja aplēse, tiesa var apsvērt Praktiskajā rokasgrāmatā minētos

paņēmienus⁸². Šādos gadījumos pēc prasītāja pieprasījuma tiesa var izprasīt būtiskos datus no pārkāpēja.

- (133) *Tiešās* metodes priekšrocība ir tāda, ka tā ļauj konstruēt hipotētisku scenāriju. Kā norādīts (63). punktā, tādējādi mērķis ir nodalīt pārkāpuma ietekmi no citiem faktoriem, kas arī ietekmē cenas. Lai gan *netiešā* metode neļauj izmantot šo pieeju, tomēr ir svarīgi izslēgt faktorus, kas nav saistīti ar pārkāpumu. Viena pieeja varētu būt izmantot kvantitatīvos paņēmienus, piemēram, regresijas analīzi⁸³. Piemēram, vara karteļa piemērā tiesa var ņemt vērā analīzi par attiecību starp vadu instalāciju piegādātāja iekasēto cenu un vadu instalāciju resursu izmaksu izmaiņām. Tomēr arī citi faktori var ietekmēt cenu lejupējos tirgus posmos, piemēram, vadu instalāciju cenu var ietekmēt arī pieprasījuma svārstības, ar ko saskaras automobiļu ražotāji. Ja tiesa neņem vērā šādus papildu faktorus, aplēstais pārvešanas apmērs, visticamāk, būs patiesībai neatbilstošs.
- (134) Regresijas analīzei parasti ir vajadzīgs liels datu apjoms par izmaksām un cenām. Tāpēc nolūkā aplēst pārvešanas apmēru tiesa var apsvērt arī to, vai pamatotu pārvešanas apmēra aplēsi attiecīgajā lietā varētu sniegt no citiem avotiem iegūtas aplēses. Šādu citu avotu piemēri varētu būt pārvešanas apmērs, kas konstatēts citās lietās saistībā ar to pašu nozari vai citām nozarēm, akadēmiskie pētījumi, kas attiecas uz konkrēto nozari, vai liecinieku liecības. Šī ir īpaši lietderīga alternatīva, kad nav pieejami vajadzīgie dati vai kvantitatīvās metodes neiekļauj būtiskos faktorus.
- (135) Tomēr ir svarīgi, lai tiesa apzinātos, ka citu avotu aplēsēm piemīt risks, ka nav ņemti vērā faktori, kas ir būtiski pārvešanas apmēra noteikšanai attiecīgajā lietā. Jo īpaši varētu būt svarīgi ņemt vērā metodoloģiju, kas ir attiecībā uz citiem avotiem izdarītās aplēses pamatā, un rezultāta jutīgumu pret iespējamām atšķirībām starp šo aplēsi un pārvešanas apmēru attiecīgajā gadījumā. Lai to izdarītu, tiesa var ņemt vērā attiecīgos ekonomikas teorijas apsvērumus, kas skaidroti 2.4. iedaļā un 1. pielikumā, piemēram, konkurences pakāpi. Ja informācija ir ierobežota, piemēram, par dažādiem tirgus nosacījumiem vai to, kā tika noteikts pārvešanas apmērs, *netiešā* metode var nebūt piemērota.

4.4. Ietekmes uz apjomu kvantificēšana un aplēšana

4.4.1. Ievads

- (136) Kā minēts (11). punktā, ES konkurences tiesību pārkāpumu dēļ cietušajiem ir tiesības saņemt pilnīgu atlīdzinājumu. Ja pārvešana ir noteikta, neņemot vērā ietekmi uz apjomu, patiesais kaitējums tiks novērtēts pārāk zemu. Tāpēc ietekmes uz apjomu aplēšana ir tikpat svarīga, cik ietekmes uz cenām aplēšana⁸⁴.
- (137) Kā ilustrēts 4. attēlā, ietekme uz apjomu ir negūtā peļņa pārvešanas izraisītā pārdošanas apjoma samazinājuma dēļ, t. i., lielākas cenas dēļ tiek pārdots mazāk.

(82) Skatīt Praktiskās rokasgrāmatas 26. punktu un turpmākos punktus.

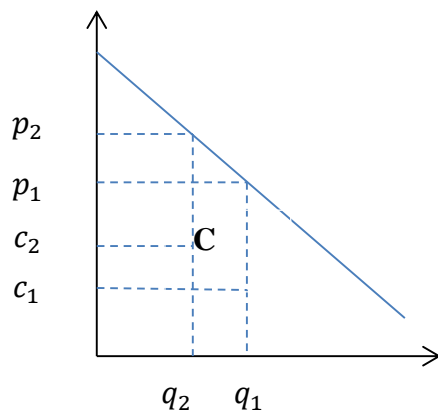
(83) Regresijas analīzes jēdziens ir sīkāk paskaidrots Praktiskās rokasgrāmatas II nodaļas 2. punktā.

(84) ES valstu tiesas vairākās lietās ir apstiprinājušas ietekmes uz apjomu aplēšanas nozīmi. Piemēram, lietā U 2014/15 *Oberlandsgericht Karlsruhe* Vācijas tiesa 2016. gadā konstatēja, ka pārmaksas pārvešana var izraisīt tiešā pircēja pārdotā apjoma samazināšanos.

PROJEKTS

Secīgajā pieejā, kas minēta (71). punktā, trešais posms pārmaksas radīto zaudējumu pilnīgā kvantificēšanā ir aplēst, cik liela ir ietekme uz apjomu.

4. attēls. Ietekme uz apjomu



- (138) Ietekme uz apjomu ir q_1 un q_2 starpība. Samazinātā pārdošanas apjoma dēļ negūtā peļņa ir laukums C, ko iegūst, reizinot šo zaudēto apjomu ar peļņu $(p_1 - c_1)$, ko ir ieguvis pircējs hipotētiskajā scenārijā, t. i., peļņu, ko pircējs būtu ieguvis, ja pārkāpums nebūtu izdarīts un pārņemšana nebūtu notikusi.
- (139) Lai aplēstu ietekmi uz apjomu, ir jānovērtē divi faktori, proti, i) apjoma izmaiņas paaugstināto cenu dēļ un ii) hipotētiskā peļņa. Lai aplēstu šos faktorus, ir vajadzīgi dati par parametriem, kas atšķiras no tiem, kas vajadzīgi, aplēšot pārņemšanas ietekmi uz cenām. Datu pieejamība arī ir būtisks elements, kas ir jāņem vērā tiesai, aplēšot ietekmi uz apjomu. Atkarībā no datu pieejamības var tikt izmantotas dažādas metodes. Tās ir sīkāk paskaidrotas turpmāk.

4.4.2. Tiešā pieeja

4.4.2.1. Vajadzīgie dati/informācija

- (140) Ietekmes uz apjomu aplēšanas tiešajai pieejai ir vajadzīga informācija par i) konstatēto apjomu, ko ir pārdevis pārmaksas ietekmētais uzņēmums, ii) hipotētisko pārdoto apjomu un iii) bruto peļņu, ko gūtu pircējs, ja pārkāpums nebūtu izdarīts. Pēc otras puses pieprasījuma tiesa var izprasīt šādus datus no attiecīgā pircēja. Tomēr ir svarīgi norādīt, ka konstatētā bruto peļņa (cena mīnus mainīgās izmaksas) nav īstā peļņa, kas vajadzīga, lai aplēstu ietekmi uz apjomu. Piemēram, ja pircējs pārnes pusi pārmaksas, tādējādi samazināsies peļņa, kas nozīmē, ka konstatētā peļņa būs mazāka nekā hipotētiskais rādītājs. Šajā gadījumā, izmantojot konstatēto peļņu, ietekme uz apjomu tiktu novērtēta par zemu.
- (141) Turklāt tiesai ir jāapzinās, ka ietekmes uz apjomu aplēšanā izmantojamā peļņa var neatbilst uzņēmuma uzskaites peļņas standatrādītājiem, piemēram, peļņai pirms procentu maksājumiem un nodokļiem (*EBIT*) vai uzņēmuma neto ienākumiem.
- (142) Ietekmes uz apjomu noteikšanai izmantojamo peļņu nosaka, no attiecīgo produktu cenas atņemot novērstās izmaksas, t. i., izmaksas, kas ir ietaupījušās izlaides samazinājuma dēļ. Tāpēc papildus novērtējumam par to, kuras izmaksas ir

PROJEKTS

uzskatāmas par novēršamām, tiesa var izprasīt attiecīgo produktu cenas. Šajā saistībā tā var arī izprasīt iekšējos dokumentus, kuros ir sniegta informācija par maržām, ko pircējs izmanto, pieņemot savus lēmumus par cenām.

4.4.2.2. Metodes un problēmas

- (143) Negūto peļņu, kas saistīta ar ietekmi uz apjomu, var aplēst tieši, reizinot hipotētisko peļņu ar pārmaksas pārvešanas izraisīto pārdošanas apjoma samazinājumu.
- (144) Izmantojot attiecīgos prasītāja datus, tiesa var apsvērt iespēju hipotētiskas peļņas un apjoma aplēšanai izmantot iepriekš minētos salīdzināšanas paņēmienus. Tā kā konstatēto peļņu un apjomu var ietekmēt citi faktori, kas nav saistīti ar pārkāpumu, daudzos gadījumos būs nepieciešams izslēgt šos papildu faktorus. Tāpēc tiesai būtu jācenšas izmantot kādu no iepriekš minētajām pieejām, lai izslēgtu ar pārkāpumu nesaistītus faktorus, piemēram, veicot regresijas analīzi.
- (145) Ja nav pieejami pieejas "atšķirību atšķirība" izmantošanai vajadzīgie dati, tiesa var apsvērt citus iepriekš minētos paņēmienus, t. i., tirgu salīdzināšanu vai salīdzināšanu laikā. Tomēr, ja tiek izmantoti šie paņēmieni, ir svarīgi arī konstruēt pamatotu hipotētisko scenāriju, ņemot vērā faktorus, kas dažādos tirgos vai laika periodos atšķiras.
- (146) Salīdzināšanas metožu pamatā ir pieņēmums, ka atsaucē periods vai tirgus ir pietiekami līdzīgi, jo īpaši tādu tirgus raksturlielumu ziņā, kas ir saistīti ar peļņu, piemēram, konkurences pakāpi tirgū vai piegādātāju izmaksu struktūru. Šos pieņēmumus nav viegli pārbaudīt, jo uzņēmuma peļņu parasti nosaka liels skaits faktoru un stratēģisko lēmumu.

4.4.3. Elastības pieeja

- (147) Ietekmi uz apjomu var aplēst arī, konstatēto cenu pieaugumu, ko izraisījusi pārvešanas ietekme uz cenām, apvienojot ar aplēsi par attiecīgā pieprasījuma jutīgumu pret cenām. Kā norādīts iepriekš, pieprasījuma jutīgums pret cenām raksturo to, cik stipra ir saikne starp cenu un pieprasījumu. Piemēram, ja cenas pieaugums par vienu euro rada būtisku iegādātā apjoma samazināšanos, uzskata, ka pieprasījums ir jutīgāks pret cenu nekā tad, ja iegādātā apjoma samazinājums nebūtu tik nozīmīgs tāda paša cenas pieauguma gadījumā, proti, par vienu euro. Tā dēvētā pieprasījuma cenu elastība parāda pieprasītā apjoma procentuālās izmaiņas saistībā ar cenas pieaugumu par vienu procentu.

4.4.3.1. Metodes un vajadzīgā informācija

- (148) Kopumā apjoma samazinājumu, kas 4. attēlā ilustrēts kā pārdošanas apjoma samazinājums no q_1 līdz q_2 , ietekmēs uzņēmuma paša cenu pieaugums, kā arī konkurentu cenu izmaiņas⁸⁵. Tāpēc, lai noteiktu, cik liela ir ietekme uz apjomu, būs jānovērtē, kā pārvešana ir ietekmējusi visu konkurentu cenas tirgū, kā arī jānovērtē pieprasījuma jutīgums pret šīm cenu izmaiņām. Izmantojot šo metodi, ietekmi uz apjomu⁸⁶ aplēš, apjoma samazinājumu reizinot ar hipotētisko peļņu.

(85) Pieņemot, ka uzņēmumi konkurē ar cenām.

(86) Ietekme uz apjomu ir ilustrēta kā laukums C 1. pielikuma 5. attēlā.

- (149) Dati, kas vajadzīgi, lai ar elastības pieeju aplēstu ietekmi uz apjomu, būs atkarīgi no tā, vai pārmaxsa ir vienādi ietekmējusi attiecīgos uzņēmumus, t. i., vai tā ir nozares mēroga pārmaxsa. Ja tā ir, noieta samazinājums parasti skartu produktus un uzņēmumus ārpus attiecīgā tirgus. Turklāt tirgus cenu elastība var atspoguļot gan paša cenu, gan cenu krusteniskās elastības ietekmi uz apjomu. Šādos apstākļos ietekmi uz apjomu var aplēst, pamatojoties uz hipotētisko peļņu, pieprasījuma elastību tirgū un konstatētajām cenām un apjomu, kas apzīmēti ar p_1 un q_2 .
- (150) Hipotētisko peļņu var aplēst arī ar tiešo pieeju. Lai kvantificētu pieprasījuma tirgus elastību, var būt nepieciešams ļoti daudz datu par cenām un apjomiem, kas konkrētajā lietā var nebūt pieejami vai samērīgi. Šādos apstākļos tiesa var uzskatīt par pietiekamiem citus pierādījumu avotus, piemēram, informāciju no iepriekšējiem tirgus pētījumiem par konkrēto tirgu vai iekšējos dokumentus, kuros ir sniegta informācija par attiecīgo elastību⁸⁷.
- (151) Kā paskaidrots (179). un turpmākajos punktos, uzņēmumiem varētu būt stimuls paaugstināt cenas un samazināt izlaidi, reaģējot uz pārmaxsām, kas attiecas uz konkrētu uzņēmumu. Šādos gadījumos var būt jānovērtē gan paša uzņēmuma cenu elastība, gan cenu krusteniskā elastība, t. i., tas, kā uzņēmuma pārdošanas apjoms mainās, kad uzņēmums maina savas cenas, un kā uzņēmuma pārdošanas apjomu ietekmē citu uzņēmumu, kuri darbojas tajā pašā tirgū, cenu izmaiņas. Otrās ietekmes apjoms būs atkarīgs no tā, vai tirgū piedāvātie produkti ir tuvi aizstājēji. Tādējādi, ja konkurenta produkti nav tuvi aizstājēji, var secināt, ka ir maz ticams, ka konkurentu reakcija būtiski ietekmēs pārdošanas apjomu, pat tad, ja nav iespējams precīzi izmērīt šo ietekmi, piemēram, datu pieejamības dēļ.

4.4.3.2. Problēmas

- (152) Izmantojot elastības pieeju, tiesa var aplēst attiecīgos elastības parametrus. Viens veids, kā to izdarīt, ir izstrādāt pieprasījuma modeli un izmantot ekonometriju. Tomēr, kā norādīts iepriekš, šāda pieeja prasa daudz datu un pieņēmumu. Ja dati nav pieejami un tiek izmantoti citi avoti, piemēram, tirgus pētījumi vai informācija no iepriekšējām lietām, ir svarīgi norādīt, ka šādi avoti var nebūt piemēroti, ja attiecīgais tirgus savas struktūras ziņā atšķiras no pētījumos aplūkotā tirgus. Šādos apstākļos elastības pieeja var nesniegt precīzu ietekmes uz apjomu aplēsi.
- (153) Kā norādīts šīs iedaļas ievadā par kvantificēšanu, zaudējumu atlīdzināšanas lietā kaitējuma trīs iespējamie komponenti izriet no pārmaxsas, ar pārņemšanu saistītās ietekmes uz cenām un ar pārņemšanu saistītās ietekmes uz apjomu⁸⁸. Tiesa var izvēlēties aplēst visus trīs komponentus citu pēc cita, kur pārmaxsas kvantificēšana būtu pirmais solis, ar pārņemšanu saistītās ietekmes uz cenām aplēšana būtu otrais solis, bet ar pārņemšanu saistītās ietekmes uz apjomu aplēšana būtu trešais solis.

(87) Skatīt, piemēram, lietu Nr. U-4-07 – *Cheminova / Akzo Nobel*, 2015. gada 15. janvāra spriedums.

(88) Skatīt (71). punktu.

5. 1. PIELIKUMS. EKONOMIKAS TEORIJA

5.1. Ievads

- (154) Šajā pielikumā ir sīkāk paskaidrotas ekonomikas teorijas atziņas, kas ir būtiskas saistībā ar pārvešanas aplēšanu. Kā paskaidrots (45). un turpmākajos punktos, pārvešanas apjomu konkrētā lietā var ietekmēt dažādi faktori, piemēram, pārvešanas ietekmēto resursu izmaksu veids, produkta pieprasījuma veids, ar ko saskaras tiešais vai netiešais klients, uzņēmumu konkurences veids un intensitāte tirgū, kur darbojas tiešie vai netiešie klienti, un citi elementi, piemēram, uzņēmuma resursu daļa, ko ietekmējusi pārvešana, vai pārvešanas periods.

5.2. Resursu izmaksas un to ietekme uz lēmumiem par cenām

- (155) Kā paskaidrots (42). punktā, sākotnējā pārvešana izraisa resursu cenu pieaugumu pārvešanas skarto produktu vai pakalpojumu pircējiem. Tas, vai šie pircēji var un vēlas pārņemt pārvešanu uz saviem klientiem — un, ja tā, kādā mērā —, ir atkarīgs cita starpā no pircēju izmaksu struktūras. Turpmāk ir paskaidrota pastāvīgo un mainīgo izmaksu un uzņēmumu līgumu struktūras ietekme dažādos piegādes ķēdes līmeņos uz pārvešanas pārvešanas apjomu.
- (156) Lai noteiktu ar pārvešanu saistīto ietekmi, ir svarīgi noskaidrot, vai pircēja, kas saskaras ar pārvešanu, resursu izmaksas mainās, mainoties pasūtīto resursu apjomam (t. i., mainīgās resursu izmaksas), vai nemainās (t. i., pastāvīgās resursu izmaksas). Ekonomikas teorija liecina, ka īstermiņa cenu veidošanā noteicošā izmaksu kategorija ir mainīgās izmaksas jeb precīzāk — robežizmaksas, kas ir izmaksu pieaugums, iegādājoties vienu papildu resursu vienību (skatīt 8. ielaidumu). Šādu izmaksu pretstats ir pastāvīgās izmaksas, kas parasti ietekmē uzņēmumu ilgtermiņa stratēģiskos lēmumus, piemēram, par dalību tirgū, produkta ieviešanu un ieguldījumu lielumu.

8. ielaidums. Robežizmaksu un pastāvīgo izmaksu piemēri

Lai paskaidrotu robežizmaksu (mainīgo) un pastāvīgo izmaksu jēdzienus, ir lietderīgi aplūkot shematizētus jau 1. ielaidumā pieminētā vara kartēļa piemērus.

Piemēram, vadu instalāciju piegādātāja mainīgās izmaksas ir izmaksas, kas saistītas ar vienas papildu vadu instalācijas saražošanu. Šādas izmaksas var ietvert resursus, kas vajadzīgi, lai saražotu papildu vadu instalāciju (tostarp varu un plastmasu), un elektrības un darbaspēka izmaksas, kas saistītas ar papildu ražošanu.

Tomēr vadu instalāciju piegādātājam ir arī pastāvīgās ražošanas izmaksas, piemēram, produktu tirdzniecības izmaksas un ieguldījumi jaunās iekārtās. Šīs izmaksas neietekmē vienas papildu vadu instalācijas ražošanu, un tāpēc tās ir uzskatāmas par pastāvīgām.

- (157) Parasti ieteicamais sākumpunkts pārvešanas ietekmes novērtējumā ir pārvešanas ietekme uz pircēja robežizmaksām vai mainīgajām izmaksām.
- (158) Uzņēmumu līgumi dažādos piegādes ķēdes līmeņos, kuros noteikti nosacījumi, ar kādiem uzņēmumi piegādā savus produktus vai sniedz savus pakalpojumus

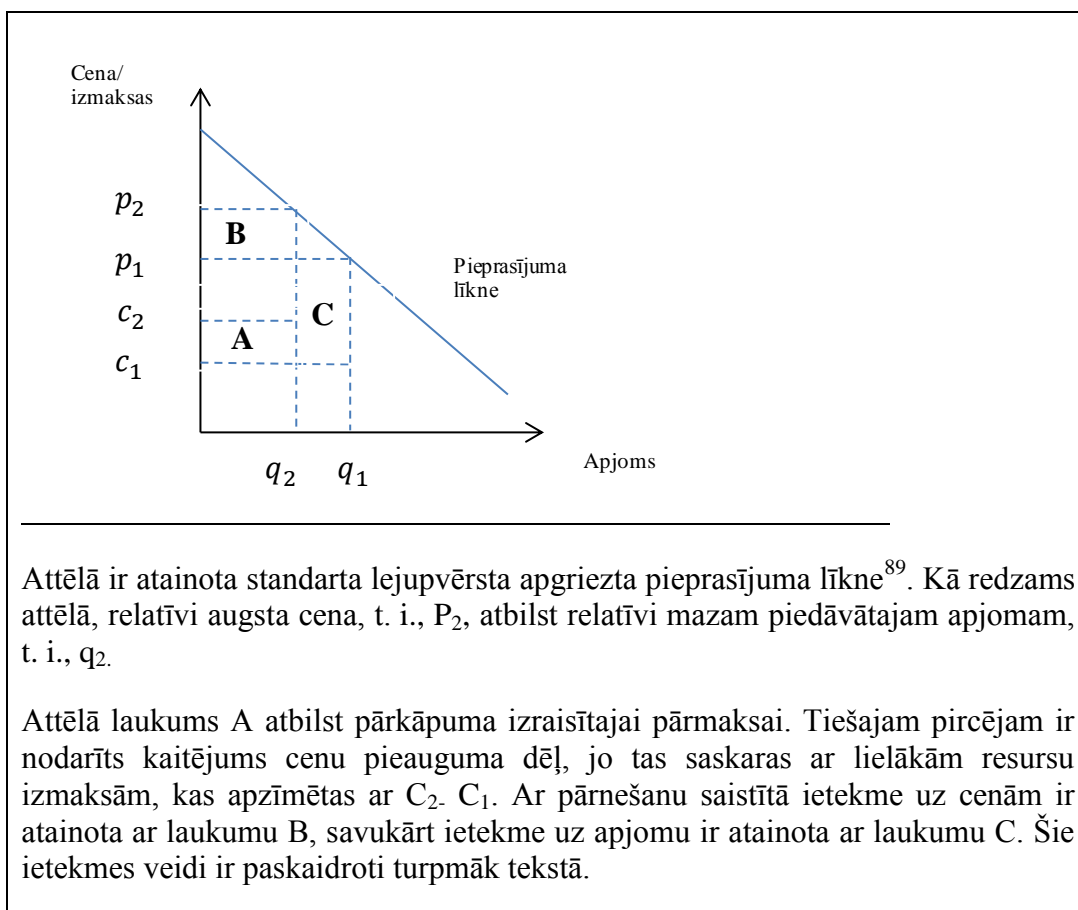
pircējiem, var ietekmēt komponentus, kas uzskatāmi vai nu par mainīgajām, vai pastāvīgajām izmaksām. Piemēram, bieži daži pircēja maksātās cenas komponenti nav atkarīgi no iegādātā apjoma, savukārt citi ir. No tā izriet, ka zaudējumu atlīdzināšanas lietā, kurā ir arguments par pārņemšanu, ir svarīgi noteikt, vai cenas komponenti, ko ietekmējis pārkāpums, no pircēja skatupunkta ir pastāvīgi.

- (159) Galējā gadījumā, kad pārkāpējs paaugstina tikai pastāvīgo cenas komponentu, īstermiņā nav paredzama pārņemšana, kas izpaužas cenas pieaugums pircēja paša produktam. Tomēr ilgtermiņā pastāvīgie resursa cenas komponenti var ietekmēt uzņēmumu stratēģiskos lēmumus. Tāpēc paaugstinātu pastāvīgo resursu cenu ietekme arī varētu būt būtiska no pārņemšanas skatupunkta. Piemēram, ja saistībā ar resursa cenas pastāvīgo komponentu, ko pārkāpēji ievērojami sadārdzinājuši, no tirgus, kurā tas darbojās, ir izstājies viens vai vairāki tiešie pircēji, tirgus konkurence samazināsies, tādējādi radot iespēju atlikušajiem pircējiem noteikt augstākas cenas. Citiem vārdiem sakot, augstākas resursu izmaksas lielāka pastāvīgā komponenta dēļ zināmā mērā ietekmē tiešo pircēju cenas un tādējādi tiek pārnestas arī uz netiešo pircēju.
- (160) Periods, kurā cenas tiek vērtētas, ietekmēs to, vai izmaksas ir klasificētas kā mainīgas vai pastāvīgas. Kopumā ekonomikas teorija paredz, ka, jo ilgāks ir attiecīgais periods, jo lielāka ir kopējo izmaksu daļa, kas būtu jāuzskata par mainīgu. Citiem vārdiem sakot, konkrētu izmaksu kategoriju, kas ir uzskatāma par pastāvīgu īstermiņā, uzņēmums varētu uzskatīt par mainīgu ilgākā periodā. Vērtējot attiecīgo periodu konkrētajā gadījumā, tiesa var ņemt vērā informāciju, kas iegūta no puses iekšējiem dokumentiem, piemēram, informāciju par to, kuras izmaksas uzņēmums ņem vērā savos lēmumos par cenām.
- (161) Pastāvīgo un mainīgo izmaksu apsvērumi ir īpaši svarīgi, kad tiesa aplēš ietekmi uz apjomu, jo, lai aplēstu šo ietekmi, ir jānovērtē attiecīgajā lietā iesaistīto uzņēmumu peļņa.

5.3. Pieprasījuma raksturlielumi un saikne ar cenām

- (162) Cits ļoti svarīgs faktors pārņemšanas ietekmes novērtēšanā ir tas, kāds ir pieprasījums, ar kuru saskaras tiešie pircēji tirgū, kurā tie darbojas. Ekonomikā pieprasījuma un cenu līmeņa attiecība ir svarīgs faktors, raksturojot to, kā darbojas tirgus. Jebkurā tirgū par pieprasījumu uzskata attiecīgās preces vai pakalpojuma apjomu, kādu pircēji šajā tirgū pirktu par attiecīgo cenu.
- (163) Parasti pieprasījuma un cenas līmeņa attiecība ir negatīva. Tas nozīmē, ka, jo augstāka cena, jo mazāks kopējais apjoms, ko pircēji tirgū vēlas iegādāties. To, cik stipra ir saikne starp cenu un pieprasījumu, raksturo pieprasījuma jutīgums pret cenām. Piemēram, ja cenas pieaugums par vienu euro rada būtisku iegādātā apjoma samazināšanos, uzskata, ka pieprasījums ir jutīgāks pret cenu nekā tad, ja iegādātā apjoma samazinājums nebūtu tik nozīmīgs tāda paša cenas pieauguma gadījumā, proti, par vienu euro.

5. attēls. Pieprasījuma līkne



- (164) Plaši izmantots pieprasījuma jutīguma pret paša cenām rādītājs ir tā dēvētā pieprasījuma cenu elastība. Pieprasījuma cenu elastība parāda pieprasījuma apjoma procentuālās izmaiņas, cenai pieaugot par vienu procentu. Piemēram, uzņēmuma pieprasījuma cenu elastība $-0,5$ nozīmē, ka, cenai palielinoties par vienu procentu, pieprasījums samazinās par $0,5$ procentiem. Savukārt $-0,2$ elastība nozīmē, ka pieprasījums samazinās tikai par $0,2$ procentiem, ja cena palielinās par vienu procentu. Otrajā gadījumā pieprasījums nav tik elastīgs kā pirmajā gadījumā, proti, tas ir nejutīgāks pret cenām, jo iegādātais apjoms uz cenu pieaugumu reaģē vājāk.
- (165) Gadījumā, kad pārvešana notiek no tiešā klienta uz netiešo klientu, būtisks ir pieprasījums, ar kuru saskaras tiešais klients. Netiešie klienti var samazināt savu pieprasījumu, reaģējot uz tiešā klienta cenu pieaugumu. Zaudējumu atlīdzināšanas prasība valsts tiesā saistībā ar ES konkurences tiesību pārkāpumu šo cenu pieaugumu varētu būt izraisījusi visa resursu izmaksu pieauguma vai tā daļas pārvešana no tiešā pircēja uz netiešo pircēju.
- (166) Pieprasījuma jutīgums pret cenām tieši ietekmē ietekmi uz apjomu. Tas ir tāpēc, ka jutīgums pret cenām nosaka pieprasījuma samazināšanos pēc cenu pieauguma. Noteikta cenu pieauguma gadījumā — jo jutīgāks pret cenām ir pieprasījums, jo

(89) Attēlā cenas (vertikālā ass) ir atainotas kā pieprasītā apjoma (horizontālā ass) funkcija. Šo pieprasījuma līkni bieži dēvē par "apgriežto pieprasījuma līkni", savukārt līkni, kas ataino pieprasījumu uz vertikālās ass kā cenu funkciju uz horizontālās ass, vienkārši par "pieprasījuma līkni". Turpmākajos grafiskajos piemēros ir atainotas apgrieztas pieprasījuma līknes. Taču vienkāršības labad tās tiek dēvētas par "pieprasījuma līknēm".

PROJEKTS

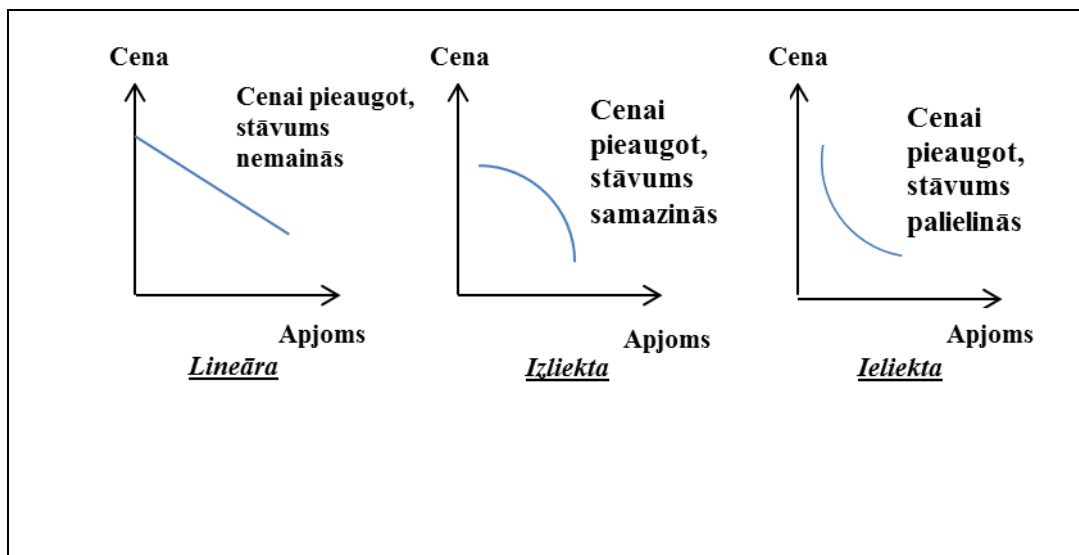
lielāks ir izlaides samazinājums. Tādējādi ietekme uz apjomu, t. i., pārkāpēja klienta negūtā peļņa samazinātās izlaides (pieprasījuma) dēļ, ir cieši saistīta ar pieprasījuma jutīgumu pret cenām.

- (167) Pārņemšanas apjoms un tādējādi arī pārņemšanas ietekme ir saistīti arī ar pieprasījuma un cenu līmeņa attiecību. Tomēr šajā gadījumā tieši nozīmīgs ir nevis pieprasījuma jutīgums pret cenām, bet gan izmaiņas pieprasījuma jutīgumā pret cenām, kad mainās cenu līmenis. Šīs izmaiņas jutīgumā pret cenām dēvē par pieprasījuma izliekumu.
- (168) Pieprasījuma izliekums ir koeficients, ar kādu mainās pieprasījuma reakcija uz cenu izmaiņām, mainoties cenām vai izlaidei. Ja pieprasījuma līkne ir lineāra, kā parādīts 9. ielaidumā pa kreisi, tai nav izliekuma un stāvums ir nemainīgs. Ieliekta pieprasījuma gadījumā, kā parādīts 9. ielaidumā pa labi, pieprasījums kļūst nejutīgāks pret cenu izmaiņām, cenām paaugstinoties. Tā varētu būt gadījumā, kad produktus vai pakalpojumus, ko ietekmē pārāk, var raksturot kā pirmās nepieciešamības preces. Piemērs varētu būt dzērāmā ūdens pieprasījums, jo klients var kļūt nejutīgāks pret cenu pieaugumu, samazinoties pieejamajam apjomam.
- (169) Un otrādi, ja pieprasījuma līkne ir izliekta, kā 9. ielaidumā pa vidu, pieprasījums kļūst jutīgāks pret cenu izmaiņām, cenām paaugstinoties. Tā varētu būt, piemēram, gadījumā, ja klientam ir pieejams pārāk ietekmētā produkta aizstājējs. Piemērs var būt benzīna pieprasījums. Noteikta cenu līmeņa gadījumā klienti var pāriet no automobiļiem, kas izmanto benzīnu, uz elektriskajiem automobiļiem. Tas nozīmē, ka benzīna pieprasījums kļūs jutīgāks pret cenu izmaiņām, jo vairāk klientu mainīs savus patēriņa paradumus, benzīna cenai pieaugot.
- (170) Pieprasījuma līknes izliekums var būtiski ietekmēt pārāk pārņemšanu. Noteikta konkurences līmeņa gadījumā nozares mēroga pārāk pārņemšana vēl vairāk ieliek jau ieliektu pieprasījuma līkni. Ja pieprasījums ir pietiekami ieliekts, pārņemšanas apmērs var pārsniegt 100 procentus.

9. ielaidums. Pieprasījuma izliekums

Atkarībā no tirgus raksturlielumiem pieprasījuma līkne var būt lineāra, ieliekta vai izliekta, kā atainots turpmāk. Lejupvērstā pieprasījuma līkne liecina, ka, cenai samazinoties, klienti pieprasīs lielāku produkta daudzumu. Pieprasījuma līknes stāvums raksturo to, kā pieprasījuma apjoms mainās atkarībā no cenas. Jo stāvāka ir pieprasījuma līkne, jo pieprasījums ir nejutīgāks pret cenu kāpumu.

PROJEKTS

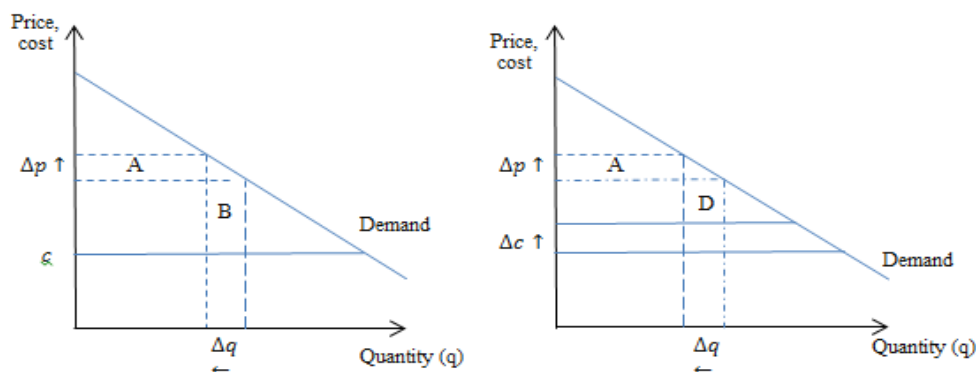


5.4. Uzņēmuma lēmumi saistībā ar cenām

- (171) Kā paskaidrots (46). un (47). punktā, uzņēmuma stimulu pārnest pār maksu uz saviem klientiem nosaka pieprasījuma un ietekmēto izmaksu veids⁹⁰. Saskaņā ar ekonomikas teoriju uzņēmums pielāgos cenas tikai tad, ja tas paaugstinās uzņēmuma peļņu. Tomēr, lai saņemtu augstāku cenu, uzņēmumam parasti būtu jāsamierinās ar samazinātu pārdošanas apjomu. Lai varētu spriest, kāds ir pārvešanas ietekmes apjoms zaudējumu atlīdzināšanas prasībās, svarīgs aspekts ir paaugstinātu cenu izraisītas palielinātas peļņas un samazināta pārdošanas apjoma izraisītas samazinātas peļņas kompromiss.
- (172) Šis kompromiss shematizēti ir atainots 10. ielaidumā. Ja uzņēmums, piemēram, izejmateriālu ražotāja tiešais klients, paaugstina cenas, augstāku cenu ietekmi uz peļņu var ilustrēt ar laukumu A 10. ielaiduma kreisajā sadaļā. Samazinātā pārdošanas apjoma dēļ negūtā peļņa ir vienāda ar laukumu B. Ja vēl viena neliela cenas pieauguma ietekme ir tāda, ka laukums A ir vienāds ar laukumu B, nav iespējams gūt papildu peļņu no vēl lielāka cenu pieauguma. Ja cenas tiek paaugstinātas virs šī punkta, peļņa, kas tiek zaudēta samazinātā pārdošanas apjoma dēļ, pārsniegs paaugstināto peļņu no atlikušā pārdošanas apjoma.
- (173) Ja tiešais pircējs saskaras ar augstākām izejmateriālu izmaksām, piemēram, ja izejmateriāla piegādātāji paaugstina cenas, pārkāpjot LESD 101. pantu, tas var ietekmēt (172). punktā minētā kompromisa noteikumus. Tiešā klienta izmaksu pieaugums samazinās peļņu no pārdošanas par esošajām cenām. Peļņas izteiksmē tas padara cenu paaugstināšanu lētāku uz pārdošanas apjoma daļēja zuduma rēķina. Negūtā peļņa zemāka pārdošanas apjoma, ja pieaug izmaksas, ir laukums D 10. ielaiduma labajā sadaļā. Tā kā laukums D ir mazāks par laukumu B, tiešajam klientam ir stimuls paaugstināt savas cenas, reaģējot uz izmaksu pieaugumu, t. i., pārnest izmaksu izmaiņas, vismaz nelielā mērā.

(90) Skatīt arī Pamatnostādnes Līguma 81. panta 3. punkta piemērošanai (2004/C 101/08), 98. punkts.

10. ielaidums. Cenu pieauguma un pārdošanas apjoma samazinājuma kompromiss



5.5. Konkurences intensitāte un saistība ar pārvešanu

5.5.1. Tirgu konkurences spektrs

- (174) Konkrētajā piegādes ķēdes līmenī uzņēmumu konkurence var būt vairāk vai mazāk intensīva. Vienā galējā situācijā, kad uzņēmums ir monopolists savā piegādes ķēdes posmā, konkurences nav. Otrā galējā situācijā uzņēmumu konkurence var būt tik intensīva (piemēram, kad daudzi uzņēmumi pārdod diezgan viendabīgus produktus tirgū, kur ir mazi ieiešanas šķēršļi), ka katrs uzņēmums darbojas kā cenu noteicējs un neietekmē tirgus cenas, kas būs vienādas vai ļoti līdzīgas ražošanas robežizmaksām. Pēdējais gadījums tiek uzskatīts par teicamu konkurenci. Starp šīm abām galējām situācijām ir plašs starpposma scenāriju loks, kad konkurence var būt vairāk vai mazāk intensīva atkarībā, piemēram, no tā, cik uzņēmumu ir nozarē, vai no tā, vai dažādu uzņēmumu tirgotie produkti ir tuvi aizstājēji.
- (175) Šāda tirgus konkurence tieši ietekmē pārvešanu. Teicamas konkurences standarta gadījumā nozares mēroga izmaksu ietekme tiek nodota 100 % uz tiešajiem klientiem. Tāpēc šādā gadījumā papildus pārvešanai ir jānosaka tikai tas, cik liela ir ietekme uz apjomu. Šāda teicamas konkurences stilizēta tirgus struktūra var būt par etalonu tiesai, vērtējot pārvešanas ietekmi (lai gan reālos pasaules tirgos tā ir novērojama retāk).
- (176) Turpretī monopola vai vairākos starpposma scenārijos pārvešanas pārvešana var nebūt 100 %, bet var būt mazāka vai lielāka par šo robežvērtību. Tāpēc, izskatot zaudējumu atlīdzināšanas prasības valstu tiesās saistībā ar ES konkurences tiesību pārkāpumiem, kopumā pārvešanas un ietekmes uz apjomu aplēšana ir būtiska papildus pārvešanas aplēšanai, kad vien tirgus struktūra atšķiras no teicamas konkurences etalona.
- (177) Viens tādas tirgus struktūras piemērs, kam raksturīga nepilnīga konkurence, ir tirgus ar diferencētiem produktiem. Diferenciāciju var izraisīt vai nu produktu raksturlielumi, vai ģeogrāfija. Piemēram, tiešie pircēji var piedāvāt produktus, kas savstarpēji atšķiras faktiskās kvalitātes ziņā, proti, attiecībā uz kvalitāti, ko saņem produkta pircēji. Vai arī dažādu pircēju dažādās atrašanās vietas dēļ dažādu klientu piedāvāto produktu pārvadāšanas izmaksas var atšķirties (kuru atrašanās vieta arī var atšķirties). Diferenciācija var padarīt produktus par sliktiem savstarpējiem

PROJEKTS

aizstājējiem. Klienti var neuzskatīt visus produktus par savstarpēji pilnīgi aizstājamiem.

- (178) Šī sliktā savstarpējā aizstājamība var samazināt konkurences spiedienu uz piegādātājiem, kuri var nesaskarties ar konkurentiem, kas piedāvā tuvus produktu aizstājējus. Citiem vārdiem sakot, saskaņā ar ekonomikas teoriju konkurences intensitāte samazinās, ja palielinās diferenciācija. Kā paskaidrots (175). un turpmākajos punktos, vājāka konkurence samazinās nozares mēroga pārmaksas pārņemšanas apmēru, t. i., palielinoties tiešo pircēju produktu diferenciācijai, nozares mēroga pārmaksas, ar kuru tie saskārās, pārņemšanas apmērs pietuvosies tam, kāds ir tad, ja katrs tiešais pircējs ir monopolists. Savukārt, ja produktu diferenciācija ir ierobežota, nozares mēroga pārmaksas pārņemšanas apmērs būs lielāks.

5.5.2. *Nozares mēroga pārmaksa pretstatā pārmaksai, kas attiecas uz konkrētu uzņēmumu, un pārņemšana*

- (179) Konkrēta pircēja pārmaksu pārņemšana uz saviem klientiem parasti ir dažāda atkarībā no tā, vai arī pircēja konkurentus ietekmē pārmaksa. Kad pārmaksa ietekmē vienu pircēju, pārņemšana noteikti attieksies uz konkrētu uzņēmumu. Savukārt, ja konkrētā piegādes ķēdes posmā pārmaksa ir ietekmējusi visus pircējus, var apsvērt pārņemšanas apmēru ne tikai katram uzņēmumam, bet arī pārņemšanu nozares mērogā.
- (180) Ja ir ietekmēts tikai viens pircējs, t. i., pārmaksa attiecas uz konkrētu uzņēmumu, pārņemšanas ietekme var būt diezgan ierobežota, jo īpaši, ja šis pircējs nevar ietekmēt pārdošanas cenas savā tirgū konkurentu izdarītā intensīvā spiediena dēļ.
- (181) Turpretī, ja pārmaksa ir ietekmējusi visus uzņēmumus tirgū, t. i., pārmaksa ir nozares mērogā, visi uzņēmumi saskarsies ar augstākām resursu izmaksām, kas nozīmē, ka tie varētu pārņemt vismaz daļu pārmaksas uz saviem klientiem. Tomēr nozares mēroga pārmaksa var ietekmēt dažādus konkurentus dažādi.

5.6. **Daži citi faktori, kas ietekmē pārņemšanu**

- (182) Dažos tirgos uzņēmumi pārdod vairākus produktus, piemēram, pārtikas produktu mazumtirdzniecības tirgos. Šādos tirgos produkti var būt savstarpēji saistīti to pieprasījuma dēļ, piemēram, ja mazumtirgotājs tirgo konkurējošu zīmolu produktus daudzās produktu kategorijās. Ja produkti ir aizstājēji, produkta izmaksu izmaiņas var ietekmēt arī citu mazumtirgotāja tirgto produktu cenas. Citu produktu cenas izmaiņas var ietekmēt arī tā produkta cenu, ko ir tieši ietekmējušas izmaksu izmaiņas. Tādējādi šāda atgriezeniskā saite ar citiem produktiem var palielināt sākotnējo izmaksu pārņemšanu tirgos, kur uzņēmumi tirgo vairākus produktus.
- (183) Tas, cik liels ir pārņemšanas ietekmes apjoms, var būt atkarīgs arī no laika perioda, ko ņem vērā, aplēšot šo ietekmi. Proti, pārmaksas pārņemšana uz lejupējiem piegādes ķēdes posmiem var tikt aizkavēta vairāku iemeslu dēļ. Pirmkārt, sākotnējā pārmaksa var ietekmēt tika tādu uzņēmumu pastāvīgās izmaksas, kuri saskaras ar pārmaksu. Lai gan būtisks pārņemšanas ietekmes novērtējuma sākumpunkts ir pārmaksas ietekme uz pircēja robežizmaksām vai mainīgajām izmaksām, arī pastāvīgo izmaksu pieaugums var ietekmēt uzņēmuma stratēģiskos lēmumus un tādējādi arī pārņemšanas ietekmi, kā paskaidrots (159). punktā.

- (184) Turklāt, kā minēts (50). punktā, uzņēmumiem, mainot cenas, var rasties tā dēvētās “izvēlnes izmaksas”, t. i., izmaksas, kas saistītas ar cenu pielāgošanas procesu. Ja tā ir, uzņēmums izvēlēsies ierobežot savu cenu izmaiņu skaitu un tas var pārnest pārmaksu tikai pēc kāda laika, piemēram, pagaidīt, līdz kopējās robežizmaksas pārsniegs noteiktu robežvērtību. Dažos gadījumos pārmaksa var veidot tik mazu daļu robežizmaksu pieauguma, ka ietekmētais pircējs var uzskatīt pārmaksas pārņemšanu par neizdevīgu. “Izvēlnes izmaksu” iespējamā ietekme uz pārņemšanas ietekmes aplēšanu ir skaidrota arī 4.3.2.1 punktā un turpmākajos punktos.
- (185) Noteiktos apstākļos netiešais pircējs var izmantot savas spējas vest sarunas, lai ierobežotu tiešā pircēja spēju pārnest pārmaksu. Netiešā pircēja spēcīgu pozīciju sarunās var raksturot kompensējošu pircēja varu⁹¹. Pircēja varu ierobežo ne tikai spēja pāriet pie cita piegādātāja, bet arī, piemēram, pircēja spēja integrēties augšupējos piegādes ķēdes posmos vai spēja panākt vienošanos.
- (186) Kopumā pircēja vara nenovērsīs pārņemšanu, ja pārmaksa ir nozares mērogā, taču tā ietekmēs pārņemšanas apjomu. No vienas puses, var iedomāties scenāriju, kurā liela pircēja vara liek tiešajiem pircējiem absorbēt pārmaksu un tādējādi ierobežo pārņemšanu. No otras puses, var arī iedomāties scenāriju, kurā netiešā pircēja lielā pircēja vara liek tiešajiem pircējiem piemērot nulles uzcenojumu un pārdot par cenu, kas sedz tikai robežizmaksas, tādējādi izraisot 100 % pārņemšanu pārmaksas gadījumā.
- (187) Tā kā pircēja varas līmenis un tās sekas pārņemšanas ietekmes ziņā būs atkarīgi no konkrēto sarunu veida un īpašā konteksta, kurā tās notiek, tiesa var vērtēt šo jautājumu katrā atsevišķā gadījumā.
- (188) Turklāt, ja tiešais pircējs, kas saskaras ar pārmaksu, ir vertikāli integrēts lejupējā mazumtirdzniecības tirgū, t. i., arī darbojas tirgū, kurā darbojas netiešie pircēji, tas var ietekmēt tiešā pircēja stimulu pārnest sākotnējo pārmaksu. Šādā scenārijā tiešais pircējs, kas saskaras ar pārmaksu (t. i., robežizmaksu pieaugumu), parasti pārņems visu pārmaksu integrētajā uzņēmumā. Tomēr kopumā pārņemšanas apmērs neintegrētu netiešo pircēju gadījumā atšķirsies, piemēram, atkarībā no dažādu netiešo pircēju izmaksu līmeņa vai peļņas normas.
- (189) Dažās nozarēs tiešā vai netiešā pircēja piedāvātajai cenai var piemērot noteikumus, piemēram, valsts aģentūru noteikumus par cenām. Noteikumi par cenām var ietekmēt pārņemšanas apjomu. Piemēram, ja regulēta cena ir noteikta neatkarīgi no konkrētā pārmaksas ietekmētā produkta izmaksām cenas noteikšanas brīdī, attiecīgās ietekmes uz cenām pārņemšana var būt ierobežota vai nekāda. Tomēr, kā norādīts arī (44). punktā, ES konkurences tiesību pārkāpuma izraisīts kaitējums var ietekmēt arī ar cenu nesaistītus faktorus. No otras puses, ja regulators, nosakot regulēto cenu, pilnīgi ņem vērā pārmaksas ietekmētās produkta izmaksas, pārņemšanas apjoms var būt būtisks arī regulētos tirgos.

(91) Kompensējošās pircēja varas novērtēšana ir svarīgs faktors ES uzņēmumu apvienošanās kontroles jomā. Komisijas pamatnostādņu par horizontālo apvienošanos 64. punktā kompensējošā pircēja vara ir definēta kā pircēja spēja komerciālās sarunās panākt vienošanos ar pārdevēju, kuras pamatā ir pircēja lielums, komerciālais nozīmīgums un spēja pārorientēties uz alternatīviem piegādātājiem.

6. 2. PIELIKUMS. GLOSĀRIJS

(190) Šajā pielikumā ir sniegts pamatnostādnēs izmantoto ekonomikas terminu pārskats.

- Pieprasījuma izliekums: pieprasījuma elastības izmaiņas, mainoties cenu līmenim.
- Pieprasījums: preces vai pakalpojuma apjoms, kādu pircēji tirgū pirktu par attiecīgo cenu.
- Pieprasījuma līkne: pieprasītā apjoma un produkta cenas attiecības ilustrācija.
- Ekonometrisks paņēmieni: saukts arī par regresijas analīzi; šis paņēmieni pēc būtības ir statistisks un palīdz analizēt ekonomikas mainīgo lielumu attiecību sakarības, piemēram, to, kā izmaksu izmaiņas konkrētā tirgū ietekmē cenu izmaiņas.
- Pieprasījuma elastība: pieprasītā apjoma procentuālās izmaiņas, reaģējot uz cenu pieaugumu par vienu procentu.
- Pārmaksa, kas attiecas uz konkrētu uzņēmumu: pārmaksa ietekmē tikai vienu pircēju.
- Pastāvīgās izmaksas: izmaksas, kas nemainās, mainoties saražotajam apjomam.
- Nozares mēroga pārmaksa: pārmaksa, kas ietekmē visus pircējus konkrētā piegādes ķēdes posmā.
- Robežizmaksas: kopējo izmaksu pieaugums, ko izraisa vienas papildu vienības saražošana.
- Pieprasījuma līknes stāvums: apjoma izmaiņu un cenu izmaiņu attiecība starp diviem pieprasījuma līknes punktiem, kas brīvi izvēlēti viens otra tuvumā.
- Mainīgās izmaksas: izmaksas, kas mainās, mainoties saražotajam apjomam.