

|  |
| --- |
| **KONKURENCES NOVĒRTĒŠANAS PĀRBAUDES LAPA**Konkurences novērtējums jāveic, ja tiesību normai piemīt kāda no turpmāk minētajām ietekmēm. |
| **A. Ierobežo piegādātāju skaitu vai loku**Šāda situācija ir iespējama gadījumos, kad tiesību norma:* **A1.** piešķir piegādātājam ekskluzīvas tiesības piegādāt preces vai sniegt pakalpojumus;
* **A2.** nosaka licencēšanas, atļaujas izsniegšanas vai apstiprināšanas procesu kā darbības veikšanas nosacījumu;
* **A3.** ierobežo noteiktu piegādātāju iespējas piegādāt preces vai sniegt pakalpojumus;
* **A4.** būtiski paaugstina ar ieiešanu tirgū vai iziešanu no tā saistītās izmaksas piegādātājam;
* **A5.** rada ģeogrāfiskus šķēršļus komercsabiedrībām piegādāt preces un darbaspēku vai sniegt pakalpojumus, vai investēt kapitālu.
 | **B. Ierobežo piegādātāju konkurētspēju**Šāda situācija ir iespējama gadījumos, kad tiesību norma:* **B1.** ierobežo pārdevēju iespējas noteikt preču vai pakalpojumu cenas;
* **B2.** ierobežo piegādātāju iespējas brīvi reklamēt vai pārdot savas preces vai pakalpojumus;
* **B3.** nosaka preču kvalitātes standartus, kas dažiem piegādātājiem rada pārmērīgas priekšrocības attiecībā pret citiem vai kas pārsniedz līmeni, kādu daži kompetenti pircēji izvēlētos;
* **B4.** būtiski paaugstina ražošanas izmaksas dažiem piegādātājiem attiecībā pret citiem (sevišķi tad, ja pret tirgū pārstāvētiem tirgus dalībniekiem izturas citādi nekā pret jaunajiem tirgus dalībniekiem).
 |
| **C. Mazina piegādātājiem stimulu konkurēt**Šāda situācija ir iespējama gadījumos, kad tiesību norma:* **C1.** rada pašregulējošu vai kopregulējošu sistēmu;
* **C2.** prasa vai mudina publicēt informāciju par piegādātāja produkciju, cenām, noietu vai izmaksām;
* **C3.** izslēdz noteiktas rūpniecības nozares vai piegādātāju grupas darbības no vispārējo konkurences tiesību darbības jomas.
 | **D. Ierobežo pircējiem pieejamo izvēli un informāciju**Šāda situācija ir iespējama gadījumos, kad tiesību norma:* **D1.** ierobežo patērētāju iespējas izvēlēties, kur iepirkties;
* **D2.** samazina pircēju mobilitāti starp preču vai pakalpojumu piegādātājiem, paaugstinot piegādātāju maiņas tiešās vai netiešās izmaksas;
* **D3.** būtiski maina informāciju, kas nepieciešama pircējiem, lai efektīvi iepirktos.
 |

**Konkurences novērtēšanas metodiskais līdzeklis**

**3. sējums**

**Konkurences novērtēšanas rokasgrāmata**

****

****

**ESAO**

|  |
| --- |
| Kad tiek citēts šis dokuments, lūdzam izmantot šādu atsauci:ESAO (2019), *Competition Assessment Toolkit: Volume 3. Operational Manual,* www.oecd.org/competition/toolkit |

**4.0. redakcija**

Par šā dokumenta publicēšanu atbildīgs ir ESAO ģenerālsekretārs. Dokumentā izklāstītie viedokļi un izmantotie argumenti ne vienmēr atspoguļo ESAO, tās dalībvalstu valdību vai Eiropas Savienības oficiālo viedokli.

Ne šis dokuments un arī neviena tajā iekļautā karte neskar nevienas teritorijas statusu un suverenitāti pār šādu teritoriju, starptautiskās robežas un nevienas teritorijas, pilsētas vai apgabala nosaukumu.

© ESAO 2019. gads

# Priekšvārds

Lielāka konkurence uzlabo valsts ekonomisko efektivitāti, rada uzņēmējdarbības iespējas tās iedzīvotājiem un samazina preču un pakalpojumu cenas visā ekonomikā. Tomēr daudzi normatīvie akti var pārmērīgi ierobežot konkurenci tirgū. Valstis var samazināt nevajadzīgus ierobežojumus, piemērojot metodes, kas ir izklāstītas ESAO dokumentā “Konkurences novērtēšanas metodiskais līdzeklis”. Šajā metodiskajā līdzeklī ir izklāstīta vispārējā metodoloģija, lai identificētu nevajadzīgus ierobežojumus un izstrādātu alternatīvus, mazāk ierobežojošus politikas pasākumus, ar kuriem ir iespējams sasniegt valdības mērķus. Viens no metodiskā līdzekļa pamatelementiem ir “konkurences pārbaudes lapa”, kurā uzdota virkne vienkāršu jautājumu, lai noteiktu, kuri normatīvie akti var nevajadzīgi ierobežot konkurenci. Šādā pārbaudē valsts ierobežotie resursi tiek koncentrēti tajās jomās, kurās konkurences novērtējums ir vajadzīgs visvairāk.

Valstis var izmantot šo metodisko līdzekli trīs veidos:

* jaunu normatīvo aktu projektu izvērtēšanai (piemēram, izmantojot reglatīvās ietekmes novērtējuma programmas);
* spēkā esošu normatīvo aktu izvērtēšanai (ekonomikā kopumā vai atsevišķās nozarēs);
* regulējuma ietekmes uz konkurenci novērtēšanai (ko veic valsts iestādes, kuras izstrādā un pārskata politikas pasākumus, vai arī konkurences uzraudzības iestāde).

Metodiskais līdzeklis ir paredzēts decentralizētai izmantošanai valsts pārvaldē gan valsts līmenī, gan pašvaldību līmenī. Metodiskā līdzekļa materiāli tika sagatavoti ar šādu elastību, jo konkurences ierobežojumi var būt piemēroti dažādos valsts pārvaldes līmeņos un konkurences novērtējums ir noderīgs visos līmeņos. Vienu no visveiksmīgākajiem konkurenci veicinošas reformas piemēriem ir sniegusi federāla sistēma, proti, Austrālija, kas 20. gadsimta 90. gadu vidū īstenoja plašas konkurenci veicinošās reformas gan valsts, gan pavalstu līmenī. Kopš tā laika Austrālijā ir vērojama augsta ekonomiskā efektivitāte un liela un pastāvīga izaugsme, kas Austrāliju no ekonomikas ar vidējiem rādītājiem ir padarījusi par vienu no ESAO dalībvalstīm ar labākajiem ekonomiskajiem rādītājiem. Liela mēroga konkurences novērtēšanas projektā 2013. gadā saimnieciskais labums, kas tika gūts, īstenojot ieteiktos pārgrozījumus, sasniedza aptuveni 5,2 miljardus EUR (ESAO, 2014a). Citā projektā aprēķināts, ka saimnieciskais labums ir sasniedzis aptuveni 2,5 % no IKP vai vairāk (Sims, R., 2013 un Produktivitātes komisija, 2005). Lai gan ne visiem projektiem būs tik liela ietekme, konkurences novērtēšana bieži vien var sniegt ievērojamu labumu.

Šo metodisko līdzekli var izmantot amatpersonas, kuras nav saņēmušas specializētu apmācību ekonomikas vai konkurences politikas jomā. Potenciālie lietotāji ir ministrijas, likumdevēja iestādes, valsts vadītāju biroji, pavalstu valdības un ārēji politikas vērtētāji.

Konkurences novērtēšanas metodiskais līdzeklis ir pieejams daudzās valodās, lai sekmētu tā plašu izmantošanu un pielāgošanu. Tam ir trīs sējumi: 1. sējumā “Konkurences novērtēšanas principi” ir sniegti piemēri par konkurences radīto labumu un ievadinformācija par konkurences pārbaudes lapu un izklāstīts tas, kā valstis novērtē savas politikas ietekmi uz konkurenci; 2. sējumā “Norādījumi par konkurences novērtēšanu” ir sniegti sīki izstrādāti tehniski norādījumi par galvenajiem jautājumiem, kas jāapsver, kad tiek veikts konkurences novērtējums; 3. sējumā “Konkurences novērtēšanas rokasgrāmata” soli pa solim ir izklāstīta konkurences novērtējuma veikšana. Visi saistītie informatīvie materiāli ir pieejami ESAO tīmekļa vietnē www.oecd.org/competition/toolkit.

### Pateicības

Konkurences novērtēšanas metodisko līdzekli izstrādāja Konkurences komitejas 2. darba grupa, ieguldījumu sniedzot daudzām ESAO delegācijām gan no dalībvalstu ekonomikām, gan no tādu valstu ekonomikām, kuras nav ESAO dalībvalstis, un citām ESAO struktūrām, kuras ir ieinteresētas šajos jautājumos, tostarp Regulatīvas politikas komitejai un Patērētāju aizsardzības politikas komitejai.

ESAO sekretariātā informatīvos materiālus sagatavoja Šons F. Īniss [*Sean F. Ennis*] un Kristiāna Vitāle [*Cristiana Vitale*] no Konkurences nodaļas. Būtiskus komentārus sniedza Pīters Everijs [*Peter Avery]*, Džons Deiviss [*John Davies*], Antoniu Gomešs [*Antonio Gomes*], Stefans Žakobzons [*Stephane Jacobzone*], Federika Maiorano [*Federica Maiorano*], Anja Tīmane [*Ania Thiemann*], Sabīne Cigelski [*Sabine Zigelski*] un daudzi ESAO komitejas delegāti.

# Saturs

[**1. nodaļa**Ievads konkurences novērtēšanā 10](#_Toc62650465)

[1. Konkurences novērtējuma veidi 10](#_Toc62650466)

[2. Process 13](#_Toc62650467)

[**2. nodaļa**Izskatāmo valsts politikas pasākumu atlase 16](#_Toc62650468)

[1. Nozaru atlase 16](#_Toc62650469)

[2. Nozaru kartēšana 18](#_Toc62650470)

[3. Galveno politikas pasākumu noteikšana 21](#_Toc62650471)

[**3. nodaļa**Konkurences izvērtēšana, izmantojot pārbaudes lapu 25](#_Toc62650472)

[**4. nodaļa**Iespējamo ierobežojumu izskatīšana 45](#_Toc62650474)

[1. Rādītāji, kas liecina par padziļinātas analīzes nepieciešamību 45](#_Toc62650475)

[2. Rādītāji, kas liecina par to, ka padziļināta analīze nav nepieciešama 46](#_Toc62650476)

[3. Izpētes padziļinātības pakāpe 47](#_Toc62650477)

[4. Apsvērumi, kas jāņem vērā, veicot analīzi 47](#_Toc62650478)

[**5. nodaļa**Iespējamo politikas risinājumu identificēšana 56](#_Toc62650479)

[1. Politikas mērķa noskaidrošana 56](#_Toc62650480)

[2. Identificēt regulējuma elementus, kas rada konkurences problēmu 57](#_Toc62650481)

[3. Tehniskās zināšanas 59](#_Toc62650482)

[4. Plašākas regulatīvās vides izpratne 59](#_Toc62650483)

[5. Izpratne par uzņēmējdarbības vai tirgus vides izmaiņām 60](#_Toc62650484)

[6. Alternatīvu izstrādes paņēmieni 61](#_Toc62650485)

[**6. nodaļa**Iespējamo risinājumu salīdzināšana 68](#_Toc62650486)

[1. Pamatjēdzieni 69](#_Toc62650487)

[2. Kvalitatīvā analīze 72](#_Toc62650488)

[3. Kvantitatīvā analīze 74](#_Toc62650489)

[4. Ieguvumu un izmaksu mērīšana 76](#_Toc62650490)

[**7. nodaļa**Ieteikumi 96](#_Toc62650493)

[1. Labākā iespējamā risinājuma izraudzīšanās 96](#_Toc62650494)

[2. Iepazīstināšana ar ieteikumu 96](#_Toc62650495)

[3. Jaunā regulējuma sagatavošana 97](#_Toc62650496)

[4. Galīgā apstiprināšana 97](#_Toc62650497)

[5. Ieviešana 97](#_Toc62650498)

[**8. nodaļa**Retrospektīva novērtēšana 103](#_Toc62650499)

[**Atsauces 107**](#_Toc62650500)

[**1. pielikums.**Līdzsvara maiņas radītu ieguvumu atvasināšana 110](#_Toc62650502)

[**2. pielikums.**Konkurences ierobežojuma likvidēšanas ietekme atbilstoši konkurences ierobežojuma veidam 114](#_Toc62650504)

**Ierāmējumi**

1. ierāmējums. Jaunu noteikumu pārskatīšanas sistēmu piemēri 11

2. ierāmējums. Tirgus pētījumi un nozaru pētījumi 12

3. ierāmējums. Grieķijas 2013. gada konkurences novērtēšanas pārskats 13

4. ierāmējums. Spēkā esošo normatīvo aktu izskatīšana Meksikā 17

5. ierāmējums. Standartizētās nozaru klasifikācijas sistēmas 18

6. ierāmējums. Būtiskā tiesiskā regulējuma atrašanas sarežģītība 20

7. ierāmējums. Tūrisma nozares kartēšana Grieķijā 21

**Detalizēts piemērs. Ieteikumi par konkurenci farmaceitisko līdzekļu nozarē 21**

8. ierāmējums. Koncesijas ūdensapgādes tirgū 26

9. ierāmējums. Lidostas koncesija 26

10. ierāmējums. Taksometru licencēšana 26

11. ierāmējums. Licences, atļaujas un pilnvarojumi digitalizētu pakalpojumu sniegšanai 27

12. ierāmējums. Mēslošanas līdzekļu atbalsta programma. Minimālais darbības laiks 28

13. ierāmējums. Latvija. Vietējo ierobežojumu piemērs 28

14. ierāmējums. Ierobežojumi attiecībā uz digitalizētiem piegādātājiem 28

15. ierāmējums. Eksperimentu atkārtošanas prasība 30

16. ierāmējums. Revīzijas prasības uzņēmumiem, kas izbeidz darbību 30

17. ierāmējums. Fiziskas klātbūtnes un minimālā apjoma prasības 30

18. ierāmējums. Ģeogrāfiskas apkalpošanas zonas 30

19. ierāmējums. Marķēšanas prasības 31

20. ierāmējums. Maksimālais uzcenojums 32

21. ierāmējums. Reklamēšanas ierobežojumi optiķiem 32

22. ierāmējums. Reklamēšanas nodokļi 33

23. ierāmējums. Plaša profesionālā licencēšana 33

24. ierāmējums. Digitālie pakalpojumi un tradicionālie pakalpojumi 34

25. ierāmējums. Subsīdijas uzņēmuma ilgtermiņa dzīvotspējas nodrošināšanai 34

26. ierāmējums. Pašregulācija un minimālās cenas 36

27. ierāmējums. Pārredzamība cementa tirgū 37

28. ierāmējums. Lauksaimniecības kooperatīvi un atbrīvojums no konkurences tiesību piemērošanas 37

29. ierāmējums. Elektronisko cigarešu regulējums 38

30. ierāmējums. Maksa par konta slēgšanu bankās 39

31. ierāmējums. Standartizētas informācijas paziņošana 40

**Detalizēts piemērs. Iespējamo konkurences ierobežojumu identificēšana 41**

**Detalizēts piemērs. Konkurences analīze 49**

32. ierāmējums. Piesārņojuma atļauju tirgus 57

33. ierāmējums. Stingrs un detalizēts regulējums 57

34. ierāmējums. Tirgus nepilnību izpratne, iznākuma noteikšana un alternatīvu izstrāde 58

35. ierāmējums. Daudzveidīga ekspertīze 59

36. ierāmējums. Dzirdes aparātu pārdošanas regulatīvā vide 59

38. ierāmējums. Taksometru darbību reglamentējoši normatīvie akti 60

39. ierāmējums. Grāmatu mazumtirdzniecības cenu atlaides 60

40. ierāmējums. Naftas regulējuma starptautiskais salīdzinājums 62

41. ierāmējums. Pamatmērķa izpratne, iznākuma noteikšana un alternatīvu izstrāde 63

42. ierāmējums. Obligātais svaiga piena standarts Grieķijā 64

43. ierāmējums. Nav saprātīgas alternatīvas 65

**Detalizēts piemērs. Reformas iespējas 67**

44. ierāmējums. Veidi, kā bāzes scenāriji nonāk iespējamo politikas risinājumu analīzē 69

45. ierāmējums. Relatīvās ietekmes salīdzināšana, lai noteiktu ieteicamo risinājumu 69

46. ierāmējums. Noklusēti regulējuma iemesli 69

47. ierāmējums. Ieinteresēto personu likumdošanas iniciatīvas 70

48. ierāmējums. Netiešo ieguvumu vērtība 70

49. ierāmējums. Liftu regulējumā noteikts gala termiņš rada piegādes deficītu 71

50. ierāmējums. Priekšrocību un trūkumu izsvēršana. Asfalta rūpnīcas piemērs 73

51. ierāmējums. Analīze, pamatojoties uz punktu sistēmu. Atkritumu sadedzināšanas iekārtu ietekme 74

52. ierāmējums. Nemonetāro mainīgo lielumu pārvēršana naudas izteiksmē 77

53. ierāmējums. Cenu salīdzinājums bezrecepšu zālēm 79

54. ierāmējums. Pakalpojumu sniegšana nelielām kopienām 79

55. ierāmējums. Ekskluzīvu līgumu slēgšana paaugstina cenas beznodokļu veikalos 79

56. ierāmējums. Eksperimentālie pētījumi par informācijas izpaušanu 80

57. ierāmējums. Federālo lidojumu cenu salīdzināšana ar štatu regulēto lidojumu cenām 81

58. ierāmējums. Atbilstošu mainīgo lielumu izraudzīšanās 85

**Detalizēts piemērs. Iespējamo reformas risinājumu novērtēšana 88**

59. ierāmējums. Neto ieguvumu salīdzināšana, lai noteiktu labāko risinājumi 96

60. ierāmējums. Ieviešanas laiks un ietekme uz konkurenci 98

**Detalizēts piemērs. Ieteikums 101**

61. ierāmējums. Valsts atbalsta ietekmes novērtēšana 103

62. ierāmējums. Ieiešanu tirgū ierobežojoša regulējuma atcelšanas *ex-post* novērtējums 104

63. ierāmējums. *Ex-post* novērtējums 104

64. ierāmējums. Austrālija. Retrospektīvā novērtēšana, ja nav veikts iepriekšējs novērtējums 105

# 1. nodaļaIevads konkurences novērtēšanā

Šajā rokasgrāmatā ir izklāstīts, kā novērtēt likumu, noteikumu un politikas ietekmi uz konkurenci un kā pārskatīt noteikumus vai politiku, lai panāktu, ka tie vairāk veicina konkurenci. Šo procesu dēvē par konkurences novērtēšanu. Šis process var sniegt ievērojamu labumu patērētājiem un ievērojami palielināt produktivitāti. Vienā liela mēroga konkurences novērtēšanas projektā saimnieciskais labums no ieteikto izmaiņu īstenošanas sasniegtu aptuveni 5,2 miljardus EUR (ESAO, 2014a). Citā projektā aprēķināts, ka saimnieciskais labums ir sasniedzis aptuveni 2,5 % no IKP vai lielāku apmēru (Sims, R., 2013 un Produktivitātes komisija, 2005). Lai gan ne visiem projektiem būs tik liela ietekme, konkurences novērtēšana bieži vien var sniegt ievērojamu labumu.

Likumi, noteikumi un valdības iejaukšanās pasākumi bieži ierobežo konkurenci tirgū. Nevajadzīgu konkurences ierobežojumu likvidēšana un tādu alternatīvu izstrāde, kas joprojām sasniedz tos pašus politikas mērķus, var sniegt būtisku labumu. Vērtētājs var izstrādāt konkurenci veicinošus noteikumus:

1. identificējot konkurences ierobežojumus;

2. izstrādājot iespējamos politikas risinājumus;

3. salīdzinot iespējamos politikas risinājumus;

4. iesakot vienu vai vairākus ieteicamos risinājumus.

Daudzas valstis jau ir iesaistījušās konkurences novērtēšanas pasākumos. Šī sējuma mērķis ir apkopot šo pieredzi praktiskā konkurences novērtēšanas pieejā un papildināt to ar ilustratīviem piemēriem. Šī pieeja ir piemērota jaunu noteikumu iepriekšējai izskatīšanai vai spēkā esošu noteikumu pārskatīšanai. Viena no galvenajām atziņām no reformas ir tāda, ka ir ievērojami vieglāk apturēt konkurenci kropļojošu noteikumu izstrādi, nevis rosināt izmaiņas šādos noteikumos pēc to stāšanās spēkā. Lai nodrošinātu efektīvu konkurences novērtēšanas režīmu, pirms noteikumu stāšanās spēkā ir jāpārbauda, vai tie nekropļo konkurenci.

Konkurences novērtējuma efektivitāte ir visaugstākā, ja tiem, kas veic šādu novērtējumu (vērtētājiem), ir skaidra izpratne par sasniedzamajiem valdības politikas mērķiem, zināšanas par tehniski iespējamajiem līdzekļiem šo mērķu sasniegšanai, pietiekama informācija iespējamo risinājumu salīdzināšanai, pietiekami resursi analīzes veikšanai un pietiekamas tehniskās prasmes analīzes veikšanai. Konkurences uzraudzības iestādes darbinieki var būt piemēroti šāda darba veikšanai; arī citām valsts pārvaldes struktūrām var būt darbinieki, kam ir nepieciešamās prasmes.[[1]](#footnote-1)

Šajā nodaļā ir noteikti dažādi konkurences novērtējuma veidi.

### 1. Konkurences novērtējuma veidi

Konkurences novērtējumu var veikt dažādās situācijās, kurās notiek valdības iejaukšanās, izmantojot noteiktu politiku. Vērtētāji var pievērsties jauniem noteikumiem vai jau spēkā esošiem noteikumiem. Vērtētāji var pievērst uzmanību veselām nozarēm vai arī šaurāk aplūkot tikai konkrētu produktu tirgu, kurā pastāv darbības problēmas.

#### 1.1. Jauna regulējuma pārskatīšana

Kad tiek izstrādāts vai ieviests jauns regulējums, daudzas valstis izskata šā jaunā regulējuma ietekmi uz konkurenci. Šo procesu dēvē par regulatīvās ietekmes analīzi (RIA). RIA procesā var ietilpt precīzi formulēts konkurences elements. Dažkārt spēkā esošā regulējumā ir iekļautas turpināmības klauzulas, kas paredz pārskatīšanu pirms regulējuma atkārtotas ieviešanas. Šādas turpināmības klauzulas rada arī labu izdevību izskatīt noteikumu ietekmi uz konkurenci.

|  |
| --- |
| **1. ierāmējums. Jaunu noteikumu pārskatīšanas sistēmu piemēri** |
| **Austrālija**Austrālijā valsts pārvaldes iestādēm ir jāsagatavo regulatīvās ietekmes ziņojums (RIZ) par “katru politikas priekšlikumu, kas izstrādāts, lai ieviestu vai atceltu regulējumu”, ja tas “var izmērāmi ietekmēt uzņēmējdarbību, sabiedriskās organizācijas vai indivīdus”. Turklāt jebkuram priekšlikumam, ko izskata Ministru kabinets, jābūt papildinātam ar RIZ, pat ja šķiet, ka tam nav ietekmes uz uzņēmējdarbību, sabiedriskajām organizācijām vai indivīdiem, lai nodrošinātu, ka valdība ir informēta par jebkura tās iespējamā lēmuma ietekmi. Ja priekšlikums var ierobežot konkurenci, RIZ ir jāatspoguļo labums, kas pārsniedz izmaksas, un tas, ka nav pieejami alternatīvi līdzekļi to pašu mērķu sasniegšanai.Turpmāk norādītas dažas regulatīvās ietekmes izpausmes.* + - To produktu skaita vai veida izmaiņas, ko uzņēmums spēj piedāvāt, piemēram:
			* produktu vai nozares prakses aizliegšana;
			* produktu piedāvāšanas paņēmiena izmaiņas.
		- Ietekme uz patērētāju pieprasījumu pēc noteiktiem produktiem, piemēram:
			* regulējuma prasību izraisīts cenu pieaugums;
			* izmaiņas patērētājiem pieejamajā informācijā.
		- Ietekme uz uzņēmumu spēju vai stimulu konkurēt tirgū, piemēram:
			* pašregulējošas vai kopregulējošas sistēmas radīšana;
			* licences, atļaujas vai cita pilnvarojuma saņemšanas prasību maiņa;
			* pārdodamo preču cenas vai daudzuma ietekmēšana;
			* produkta/pakalpojuma kvalitātes standartu noteikšana;
			* uzņēmumiem pieejamo ieguldījumu cenas vai veida izmaiņas.

**Meksika**Meksikā jaunos federālos noteikumus izskata *COFEMER*, kas ir regulatīvās pārbaudes struktūra un kas apspriedīsies ar konkurences uzraudzības iestādi, ja jaunajiem noteikumiem būs ietekme uz konkurenci. No 2013. gada valsts iestādēm, kas izstrādā jaunus noteikumus, ir jāaizpilda ietekmes uz konkurenci pārbaudes lapa attiecībā uz tiem noteikumiem, kam ir augsta vai vidēji augsta ietekme. Ja ir konstatēts konkurences ierobežojums, regulatoram ir jārīkojas šādi:* + - jāidentificē prece, ko skartu iespējamais konkurences ierobežojums;
		- jāpaziņo ietekmes pārbaudes lapas postenis(-ņi), kas norāda uz iespējamo konkurences ierobežojumu;
		- jāizklāsta tas, kā norma var ierobežot vai veicināt konkurenci vai tirgus efektivitāti;
		- jāpamato šīs normas iekļaušanas nepieciešamība;
		- jānorāda alternatīva(-as) un jāpaskaidro, kādēļ izraudzītā norma ir labākā alternatīva.

**Koreja**Korejā Regulatīvo reformu komiteja (*RRC*), kas ir regulatīvās pārbaudes struktūra, 2008. gadā pieņēma “Norādījumus par regulatīvās ietekmes novērtējumu”, ņemot vērā ESAO Konkurences novērtēšanas metodisko līdzekli, kas tika izdots 2007. gadā. Līdz 2008. gadam valsts pārvaldes struktūras, kas nodarbojās ar jaunu noteikumu izstrādāšanu, varēja konsultēties ar konkurences uzraudzības iestādi (*KFTC*) par to, vai jaunajos noteikumos ir konkurenci kropļojošas normas, un pēc tam *KFTC* varēja ieteikt pārskatīt vai izslēgt tās ierosināto noteikumu daļas, kas kropļo konkurenci. Šādas konsultācijas nebija obligātas. Pēc konkurences novērtēšanas institucionalizācijas 2008. gadā komentāri tiek saņemti par aptuveni 7 % noteikumu atbilstoši šādam procesam:* + - valsts pārvaldes struktūra iesniedz *RRC* noteikumu projektu regulatīvās ietekmes analīzes veikšanai;
		- *RRC* nosūta šo projektu *KFTC* konkurences novērtējuma veikšanai;
		- *KFTC* veic konkurences novērtējumu attiecībā uz noteikumu projektu, piemērojot divpakāpju procesu (sākotnējā novērtēšana un padziļinātā novērtēšana), un paziņo *RRC* konkurences novērtējuma rezultātus:
			* sākotnējā novērtēšana – izmanto pārbaudes lapu ar četriem jautājumiem: piegādātāja ienākšana tirgū, konkurētspēja, konkurences stimuli un patērētāja izvēles iespējas;
			* padziļinātā novērtēšana – konkurenci potenciāli kropļojošo noteikumu detalizēta un vispusīga analīze, tādu alternatīvu izpēte, ar ko būtu iespējams sasniegt politikas mērķus, vienlaikus samazinot ietekmi uz konkurenci;
		- *RRC* ņem vērā *KFTC* konkurences novērtējuma rezultātu, kad izskata attiecīgos noteikumus un pieņem lēmumu par konkurenci kropļojošu noteikumu pārskatīšanu vai atcelšanu. Pēc *RRC* lēmuma valsts pārvaldes struktūra iesniedz Nacionālajai asamblejai grozītu noteikumu projektu.
 |

#### 1.2. Mērķorientēts tirgus pētījums

Tirgus pētījumā tiek aplūkots tirgus, kurā, šķiet, ir ierobežota konkurence, un tiek pētīts, vai tirgū tiešām pastāv konkurences problēma un, ja pastāv, kādi ir šīs problēmas iespējamie cēloņi un politikas pasākumi problēmas mazināšanai vai likvidēšanai.

Tirgus pētījums ir retrospektīvas analīzes paveids, nevis iepriekšēja RIA pārbaude.

|  |
| --- |
| **2. ierāmējums. Tirgus pētījumi un nozaru pētījumi** |
| Apvienotās Karalistes konkurences uzraudzības iestādes ir veikušas tirgus pētījumus tad, ja pastāv aizdomas, ka attiecīgajā tirgū ir ierobežota konkurence. Piemēram, ir veiktas pārbaudes pārtikas preču veikalu, taksometru, aptieku un lidostu nozarēs.Arī Vācijas Federālais karteļu birojs ir veicis nozaru pētījumus, lai gūtu priekšstatu par konkurences situāciju noteiktās tautsaimniecības nozarēs, piemēram, tirdzniecības iepakojuma reģenerācijas un pārstrādes, veltņotā asfalta, komunālās apkures, piena, degvielas, elektroenerģijas un gāzes pārvades nozarēs. |

#### 1.3. Nozares pārbaude

Nozares pārbaudē tiek sistemātiski identificēti nozarei būtiskie noteikumi, un pēc tam tiek izskatīta katru šādu noteikumu radītie konkurences ierobežojumi. Atšķirībā no iepriekšējas pārbaudes, kas notiek RIA pasākuma ietvaros, nozares pārbaude tāpat kā tirgus pētījums ir retrospektīvas analīzes paveids. Nozares pārbaudes sākas nevis ar vispārēju pieņēmumu, ka nozarē nedarbojas konkurence, bet gan ar tādu atsevišķu noteikumu meklēšanu, kas var nepamatoti ierobežot konkurenci. Nozares pārbaudes var veikt par nozari atbildīgā ministrija, lai gan dažkārt šādas ministrijas var būt atbildīgas par spēkā esošo noteikumu īstenošanu un tām var nebūt nepieciešamo zināšanu par konkurences novērtējuma veikšanu. Nozares pārbaudes var veikt arī ārējas struktūras, piemēram, tādas valsts pārvaldes struktūras kā konkurences uzraudzības iestāde vai pieaicināti eksperti.

|  |
| --- |
| **3. ierāmējums. Grieķijas 2013. gada konkurences novērtēšanas pārskats** |
| Grieķijā ESAO pārskatā par četrām nozarēm (mazumtirdzniecību, pārtikas pārstrādi, tūrismu un būvmateriāliem) parādīts, kā daudzu noteikumu pārskatīšana kopumā var būtiski uzlabot ekonomisko efektivitāti. Nozares pārbaudēs tika identificēt 555 problemātiski noteikumi, sniegti 329 īpašie ieteikumi par tām normām, kurās varētu veikt grozījumus, lai veicinātu konkurenci, aplēšot, ka iespējamā reformu labvēlīgā ietekme uz tautsaimniecību sasniegs aptuveni 5,2 miljardus eiro gadā, kas ir aptuveni 2,5 % no IKP.*Avots*: ESAO (2014). |

### 2. Process

Konkurences novērtēšanas process sastāv no **6 posmiem**.

***1. posms. Novērtējamās politikas identificēšana*.** Novērtējamās politikas identificēšana var būt vienkārša (jauna tiesību akta vai noteikumu pārskatīšanas gadījumā) vai sarežģīta, kā tas ir nozares pārbaudes vai, iespējams, tirgus pētījuma gadījumā.

Turpmāk **2. nodaļā** ir sniegti norādījumi par rīcību tad, ja ir iespējams izvēlēties pārbaudāmās jomas robežas, kā tas ir, piemēram, nozares pārbaudes gadījumā. Piemēram, lai noteiktu “būvmateriālu” nozares robežas, ir jānosaka, kuri ir būvmateriālu nozarei būtiskie noteikumi. Noteikumi, piemēram, par neapstrādātu tēraudu var nebūt uzskatāmi par būtiskiem būvmateriālu nozarei, savukārt tērauda stiegras var būt uzskatītas par būvmateriāliem.

Tomēr parasti iespēja izvēlēties to, kuri noteikumi tiks pārskatīti, būs liegta, piemēram, RIA prasības dēļ. Šādā gadījumā **2. nodaļu** var izlaist.

***2. posms. Pārbaudes lapas izmantošana.*** Konkurences pārbaudes lapa (turpmāk – “pārbaudes lapa”) ir četru galveno jautājumu apkopojums, kurā katrs jautājums sastāv no apakšjautājumiem un kuras mērķis ir identificēt tos noteikumus, kas var ierobežot konkurenci. Ja uz jautājumiem tiek atbildēts apstiprinoši, tas liecina par nepieciešamību sīkāk analizēt noteikumu ietekmi uz konkurenci.

Pārbaudes lapas jautājumi ir konkurences novērtēšanas pamats. Tos var atrast šīs rokasgrāmatas sākumā. Turpmāk **3. nodaļā** ir izskaidroti šie jautājumi un to piemērošana.

Ja pārbaudes lapa liecina par iespējamu konkurences ierobežojumu, jāveic papildu izpēte, lai novērtētu, vai konkurences ierobežojums ir faktisks un būtisks. Šīs rokasgrāmatas **4. nodaļā** ir paskaidrots, kā detalizēti pārskatīt regulējumu. Ja būtisks ierobežojums nepastāv, pārskatīšanu var pārtraukt. Ja pastāv būtisks konkurences ierobežojums, jāizstrādā alternatīvi risinājumi.

***3. posms. Alternatīvu risinājumu noteikšana.*** Ja tiek konstatēts ierobežojošs regulējums, var būt iespējams noteikt citus, mazāk ierobežojošus pasākumus, ko var izmantot attiecīgo politikas mērķu sasniegšanai, pamatojoties izpratni par šā regulējuma loģisko pamatojumu, plašāku regulatīvo vidi un regulējamās nozares tehniskajām iezīmēm. Šis jautājums ir sīkāk apspriests **5. nodaļā**.

***4. posms. Labākā risinājuma izvēlēšanās.*** Regulējuma ietekmes uz konkurenci pārbaudes veicējam ir jāizvēlas labākais(-ie) no visiem identificētajiem iespējamajiem risinājumiem – skat. **6. nodaļu**.Var pastāvēt vairāki labākie risinājumi. Saprotami jāpaskaidro atšķirības star ieteicamo risinājumu un to risinājumu, ko piedāvā ierosinātie vai spēkā esošie noteikumi.

***5. posms. Labākā risinājuma ieviešana.*** Pēc labākā risinājuma noskaidrošanas ir jāsagatavo atbilstošs tiesiskais regulējums un jāsniedz ieteikumi kompetentajai iestādei (**7. nodaļa**).

***6. posms. Ietekmes pārbaude.*** Pēc risinājuma ieviešanas, jo īpaši, ja tas ierobežo konkurenci, ir svarīgi pārbaudīt tā ietekmi (**8. nodaļa**).

###### 1. attēls. Konkurences novērtēšanas posmi



|  |  |
| --- | --- |
| **Angļu val.** | **Latviešu val.** |
| **IDENTIFY**policies to assess | **IDENTIFICĒT**novērtējamo politiku |
| **APPLY**Checklist | **PIEMĒROT**pārbaudes lapu |
| Any competition distortion? | Vai ir konstatēti kādi konkurences izkropļojumi? |
| **YES****NO** | **JĀ****NĒ** |
| *run in-depth assessment of restriction* | *veikt padziļinātu ierobežojuma novērtējumu* |
| **IDENTIFY**alternative options | **IDENTIFICĒT**alternatīvas iespējas |
| **COMPARE**alternatives to status quo | **SALĪDZINĀT**alternatīvas ar līdzšinējo stāvokli |
| Which is the best option? | Kāds ir labākais risinājums? |
| **STATUS QUO** | **LĪDZŠINĒJAIS STĀVOKLIS** |
| **ALTERNATIVE** | **ALTERNATĪVA** |
| **IMPLEMENT**best option | **ĪSTENOT**labāko risinājumu |
| **CONDUCT**ex-post assessment | **VEIKT***ex-post* novērtējumu |

# 2. nodaļaIzskatāmo valsts politikas pasākumu atlase

|  |
| --- |
| ***Lietošanas norādījumi.*** Šī nodaļa attiecas tikai uz tādu politikas pasākumu pārbaudēm, kas vēl nav pieņemti. Šo nodaļu var izlaist, ja, kā tas ir lielākajā daļā gadījumu, politikas veidotāji jau ir pieņēmuši lēmumu par pārbaudāmajiem noteikumiem, piemēram, par jaunu noteikumu regulatīvās ietekmes analīzi vai attiecībā uz konkrētu noteikumu retrospektīvu izskatīšanu. Šī nodaļa var būt īpaši noderīga saistībā ar nozares vai tirgus pētījumiem. |

Kad tiek pārbaudīta valsts iejaukšanās pasākuma ietekme uz konkurenci, valstis parasti novērtē atsevišķus noteikumus. Dažkārt tās var vispārēji pārbaudīt arī visu spēkā esošo tiesisko regulējumu, kas attiecas uz noteiktu nozari vai pat visu tautsaimniecību. Piemēram, Austrālijā 20. gadsimta 90. gadu beigās pēc valsts konkurences politikas pieņemšanas tika veikta plaša daudznozaru tiesiskā regulējuma pārskatīšana, kuras rezultātā tika padziļināti pārskatīts aptuveni 1800 likumu un noteikumu. Grieķijā 2013. gadā tika pārbaudītas četras nozares, tostarp pārskatīts vairāk nekā 1000 noteikumu. Daudzās valstīs tirgus izpēte tiek veikta, ja tirgus nedarbojas labi.

Veicot šādu vispārēju izskatīšanu, politikas veidotājiem ir jānosaka prioritātes un jāatlasa politikas pasākumi, kas tiks vērtēti. Prioritāšu noteikšana ir nepieciešama bieži vien lielā politikas pasākumu apjoma dēļ, kas pastāv katrā tautsaimniecības nozarē. Ņemot vērā pilnīgai pārskatīšanai nepieciešamos resursus, tostarp ierobežoto prasmju piedāvājumu šādas pārskatīšanas veikšanai un šo resursu izmantošanas izmaksas, novērtētāji bieži vēlas ierobežot pārskatīšanas apmēru, attiecinot to tikai uz svarīgākajām nozarēm un būtiskākajiem normatīvajiem aktiem. Tomēr labums, ko sniedz pārskatīšana daudznozaru līmenī, var krietni pārsniegt šādas pārskatīšanas izmaksas, tāpēc var būt lietderīgi ieguldīt pietiekamus līdzekļus plašas pārskatīšanas īstenošanai.

Šajā nodaļā sniegtas dažas norādes par to, kā atlasīt nozares, kam pievērst galveno uzmanību, ja tiek plānota pārskatīšana visas tautsaimniecības līmenī. Tajā sniegti arī daži ierosinājumi par to, kā noteikt normatīvos aktus, kas attiecas uz konkrētu nozari, un kā noteikt prioritāros politikas pasākumus, kas jānovērtē katrā atsevišķā nozarē.

Šī nodaļa var būt īpaši noderīga saistībā ar tirgus izpēti. Šie bieži vien ir tirgi, kas veido noteiktu nozares daļu, nevis visu nozari. Piemēram, “finanšu nozarē” ietilpst daudzi tirgi, tostarp banku mazumtirdzniecības pakalpojumi, apdrošināšana, maksājumu sistēmas, hipotekārie aizdevumi u. c.

### 1. Nozaru atlase

Kad valsts nolemj izskatīt visus spēkā esošos normatīvos aktus, lai likvidētu nevajadzīgus šķēršļus konkurencei, ir jāsāk ar to nozaru grupas atlasi, kam tiks pievērsta uzmanība. Kā vadlīnijas var izmantot vienu no šādiem prioritāšu noteikšanas principiem vai to kombināciju:

* + izvēlas nozares, kurās varētu pastāvēt lielākie konkurences ierobežojumi (ko var noteikt, izmantojot viegli pieejamu informāciju par konkurences ierobežojumiem, sūdzību biežumu par konkurences ierobežojumiem, cenām, uzcenojumiem un/vai prettrestu intervenču skaitu);
	+ izvēlas nozares, kam ir plaša ietekme uz valsts starptautisko konkurētspēju izmaksu ziņā (piemēram, infrastruktūras nozares);
	+ izvēlas nozares, kam ir ievērojama ietekme uz patērētāju izdevumiem;
	+ izvēlas nozares, kas veido ievērojamu daļu no IKP;
	+ izvēlas nozares, kas veido ievērojamu daļu no eksporta;
	+ izvēlas nozares, kam ir augstāks nodarbinātības potenciāls, vai darbietilpīgas nozares;
	+ izvēlas nozares, kurās situācija ir ievērojami mainījusies digitalizācijas dēļ.

Šos principus var apsvērt arī to tirgu noteikšanai, kam nepieciešama retrospektīva tirgus izpēte.

Šie principi palīdz noskaidrot konkrētu nozaru ekonomisko nozīmi un ļauj tās kategorizēt. Tas, kuras nozares būs vispiemērotākās novērtējuma veikšanai, ir atkarīgs no tās valsts iezīmēm, kas veic pārbaudi. Piemēram, valsts ar ļoti atvērtu tirgus ekonomiku var pievērsties nozarēm, kas sniedz vislielāko ieguldījumu tās eksportā.

|  |
| --- |
| **4. ierāmējums. Spēkā esošo normatīvo aktu izskatīšana Meksikā** |
| Meksika sadarbībā ar ESAO 2008. gadā uzsāka daudzgadu projektu Meksikas tautsaimniecības konkurētspējas uzlabošanai. Šis projekts paredzēja spēkā esošo normatīvo aktu un politikas pārskatīšanu ar mērķi likvidēt nevajadzīgus konkurences ierobežojumus.Analizējamās nozares tika izvēlētas, pamatojoties uz to ietekmi uz tautsaimniecību. Tika izmantoti divi atšķirīgi kritēriji un noteiktas 15 nozares.

|  |  |
| --- | --- |
| **Kritēriji** | **Nozares** |
| Nozares ar plašu ietekmi uz konkurētspēju | * Telekomunikācijas
* Finanšu pakalpojumi
* Enerģētika
* Kravas pārvadājumi
 |
| Nozares ar ievērojamiem patērētāju izdevumiem | * Kukurūza un tortiljas
* Gāzēti dzērieni
* Alus
* Pasažieru transports
* Piena produkti
* Personu aprūpe un mājaprūpe
* Apdrošināšana
* Banku mazumtirdzniecības pakalpojumi
* Medikamenti
* Slimnīcu pakalpojumi
* Pensijas
 |

Papildus šīm nozarēm Meksikas projektā tika noteiktas četras dažādas starpnozaru regulējuma jomas ar ievērojamu ietekmi uz konkurētspēju: fiskālā politika, starptautiskā tirdzniecība, subsīdijas un tehniskie noteikumi. Pārskatīšana tika paplašināta, lai ietvertu arī šīs jomas. |

Pārskatīšanai izraudzīto nozaru skaits būs atkarīgs no pasākuma veida, bet tas jānosaka, ņemot vērā arī laiku, finanšu resursus un pieejamās tehniskās prasmes. Piemēram, Austrālijā to 1800 normatīvo aktu pārskatīšanas process, kuri, kā tika uzskatīts, radīja būtiskus konkurences ierobežojumus visā tautsaimniecībā, ilga aptuveni 5 gadus. Grieķijā 11 mēnešus ilgā laika posmā pirms normatīvo aktu projektu sagatavošanas, likumu un noteikumu pieņemšanas un īstenošanas tika pārbaudītas četras nozares, izskatot aptuveni 1000 normatīvos aktus.

### 2. Nozaru kartēšana

Pēc nozaru atlasīšanas ir jānosaka visi būtiskie normatīvie akti, kas attiecas uz šīm nozarēm un ir piemērojami šajās nozarēs. Tas nozīmē, ka ir jānosaka katras kartējamās nozares robežas, t. i., jānosaka nozarē ietilpstošās saimnieciskās darbības un, iespējams, netieši arī ārpus nozares esošās saimnieciskās darbības. Kartēšanu var veikt, pamatojoties uz standartizētās nozaru klasifikācijas sistēmām (*SIC*), piemēram, *ISIC*, *NACE* vai *NAICS* (paskaidrots turpmāk ierāmējumā), bet ir nepieciešams arī atbalsts no speciālistiem, piemēram, no attiecīgajām nozaru ministrijām un tirgus dalībniekiem, lai nodrošinātu visu attiecīgo darbību pareizu noteikšanu. Dažkārt noderīgu informāciju var sniegt arī nozares pētījumi, ko veikušas starptautiskas organizācijas, konsultācijas pakalpojumu sniedzēji un ministrijas.

|  |
| --- |
| **5. ierāmējums. Standartizētās nozaru klasifikācijas sistēmas** |
| Ja regulatīvā pārbaude ir plašāka nekā tikai jauna regulējuma pārskatīšana, piemēram, ja tiek pārbaudīta kāda nozare, bieži vien ir sarežģīti noteikt attiecīgās nozares robežas. Robežu noteikšanas paņēmieni ir šādi:* + koncentrēties uz tiesisko regulējumu, kas attiecas uz vienu ministriju;
	+ koncentrēties uz tiesisko regulējumu, kas noteikts vienā likumā vai vairākos nozares likumos un noteikumos;
	+ koncentrēties uz darbību standarta definīcijām.

Turpmāk norādītas trīs plaši zināmas standartizētas nozaru klasifikācijas sistēmas.* + **Starptautiskā standartizētā visu ekonomiskās darbības veidu klasifikācija**. Šī ir Apvienoto Nāciju Organizācijas sistēma ekonomikas datu klasifikācijai: http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regcst.asp?Cl=27;
	+ **Saimniecisko darbību statistiskā klasifikācija Eiropas Kopienā (*NACE*)**

ir standartizēta Eiropas nozaru klasifikācijas sistēma, kuras pamatā ir ciparu kods, kas veidots no ne vairāk kā 6 cipariem: http://ec.europa.eu/eurostat/ramon/nomenclatures/index.cfm?TargetUrl=LST\_NOM\_DTL&StrNom=NACE\_REV2&StrLanguageCode=EN&IntPcKey=&StrLayoutCode=HIERARCHIC;* + **Ziemeļamerikas ekonomisko darbību klasifikācijas sistēma (*NAICS*)**

www.census.gov/eos/www/naics/.Klasifikācijas sistēmas parasti izmanto produktu un uzņēmumu galveno darbību klasifikācijai. Tomēr vienmēr būs tādas darbības, kas ir saistītas ar vairākām nozarēm, un tad ražotāju skars vairākas tiesiskā regulējuma nozares. Piemēram, prāmja pakalpojumu sniedzējs var nodrošināt gan kravu pārvadājumus, gan pasažieru pārvadājumus, kas, visticamāk, būs divas atsevišķi regulētas darbības jomas. Tādējādi prāmju regulējuma izskatīšanā tiktu ietverti abi šie aspekti. Konkurences vidi pasažieru pārvadāšanai ar prāmjiem var ietekmēt noteikumi par kravu jūras pārvadājumiem (un attiecīgie ostas noteikumi par iekraušanu un izkraušanu), ciktāl šādi noteikumi attiecas arī uz prāmjiem.Standartizētu nozaru definīciju izmantošana var izraisīt nozaru neintuitīvu dalīšanu un šķelšanu. Piemēram, *NACE* sistēma neklasificē liftus kā nozari, bet nodala liftu ražošanu ar vienu kodu (28) no liftu uzstādīšanas, remonta un apkopes ar citu kodu (43). Tāpēc ir svarīgi izlemt, vai tiek meklētas intuitīvas nozaru definīcijas.Viena no intuitīvu definīciju priekšrocībām, kas balstīta uz plašu produktu kategoriju, ir tā, ka tās var labāk atspoguļot tās uzņēmējdarbības diapazonu, kas tiek veikta saistībā ar noteiktā produkta kategoriju. Uzņēmumi, kas ir orientējušies, piemēram, uz liftu nozari, var aptvert vairākus atbilstošus kodus. Šādos gadījumos ir grūti noteikt vienu kodu, kas būtu attiecināms uz uzņēmumu, jo tas veiks darbības, kuras ir jāapzīmē ar dažādiem kodiem. To privāto un citu uzņēmējdarbības interešu pārstāvji, kas tiek satikti konkurences novērtēšanas laikā, var būt informēti par konkurences ierobežojumiem dažādās intuitīvās definīcijas daļās. Pēc tam, ierobežojot rezultātus līdz vienam *NACE* kodam, var tikt izslēgti ierobežojumi, kas ir identificēti tajā pašā intuitīvajā nozarē, bet ar citu *NACE* kodu.Standartizēto nozaru kodeksu priekšrocība ir tā, ka tie samazina diskusijas par iespējamajām nozares robežām, līdz ar to par šo robežu ir mazāk domstarpību. Tomēr cieši saistītas (un būtiskas) darbības var būt izslēgtas no pāmērīgi stingras interpretācijas. Piemēram, ierobežojumi attiecībā uz kviešu ražību no viena apsēta hektāra tehniski var būt lauksaimniecības ierobežojums, tomēr šādi ierobežojumi automātiski kļūst par saražotās kviešu produkcijas ierobežojumiem, tādēļ tos var uzskatīt par daļu no miltu ražošanas regulatīvās vides (un par produkcijas ierobežojumu). |

Nākamais solis ir izveidot pilnīgu sarakstu ar visiem likumiem un noteikumiem, kas ietekmē saimnieciskās darbības katrā pārbaudāmajā nozarē. To darot, ir svarīgi atcerēties, ka papildus nozaru regulējumam pastāv arī horizontāli starpnozaru normatīvie akti (piemēram, plānošanas ierobežojumi vai vides standarti), kas var būtiski ietekmēt nozarē veikto saimniecisko darbību un radīt papildu konkurences ierobežojumus. Dažkārt valsts, reģionālā un pašvaldību līmenī pieņemtie normatīvie akti var savstarpēji mijiedarboties; ja atbilstīgi, ir jāizskata normatīvie akti visos attiecīgajos līmeņos.

Tam, lai noteiktu visus normatīvos aktus, kas ir piemērojami pārbaudāmajās nozarēs, var izmantot valstu normatīvo aktu datubāzes, taču informācija ir jālūdz arī ieinteresētajām personām, piemēram, nozares vai patērētāju apvienībām un kompetentajām nozaru ministrijām, kas ir iesaistītas izraudzītajās nozarēs.

Laiks, kas nepieciešams, lai kartētu regulējumu kādā nozarē, ir svarīgs faktors, un to nedrīkst novērtēt par zemu nozares konkurences novērtēšanas grafikā. Lai nodrošinātu, ka pārskatīšanā tiek iekļauti visi būtiskie normatīvie akti, ir svarīgi izveidot pilnīgu un atbilstošu likumu un noteikumu apkopojumu. Tajā jāiekļauj būtiskie īstenošanas noteikumi, piemēram, ministru dekrēti, apkārtraksti un citi noteikumu īstenošanas norādījumi.

Pilna būtisko valdības aktu un procesu apkopojuma izveide var būt iteratīvs process. Dažās sistēmās ne visi likumi un noteikumi tiek glabāti vienuviet un tos var nebūt iespējams meklēt elektroniski. Grozījumi vienā likumā var būt atrodami citā, vēlāk pieņemtā un šķietami nesaistītā likumā. Kad likumi un noteikumi ir kodificēti un elektroniski pieejami, būtisko likumu un noteikumu meklēšanas process paātrināsies, bet joprojām būs jārunā ar nozares ekspertiem, kā arī ir paredzams, ka šis process nenodrošinās visu nepieciešamo informāciju, jo pastāvēs arī ministru dekrēti, apkārtraksti un vadlīnijas, kas var nebūt atrodami šādās datubāzēs.

Nozares kartēšanā ir vērts izskatīt arī noteikumu piemērošanas procesus. Praksē regulējuma procesi var ietekmēt tiesisko regulējumu, ar ko saskaras potenciālais konkurents. Piemēram, ja konkurentam ir nepieciešama atļauja no kāda dienesta pirms uzņēmējdarbības uzsākšanas un šādu atļauju var izsniegt tikai viens dienesta darbinieks, taču viņš ir sešu mēnešu atvaļinājumā, tas ir faktisks, ar procesu saistīts šķērslis jaunas uzņēmējdarbības sākšanai. Šādas procesa problēmas ir jāreģistrē, ja par tām ir saņemta informācija, jo konkurences novērtējumā ieteikumus var sniegt gan par procesu, gan par tiesisko regulējumu.

|  |
| --- |
| **6. ierāmējums. Būtiskā tiesiskā regulējuma atrašanas sarežģītība** |
| Grieķijā daļa no tūrisma tiesiskā regulējuma bija iekļauta plašākā likumā par huligānismu sporta stadionos. Šādu tiesisko regulējumu ir sarežģīti atrast bez ministrijas vai privātā sektora nozares ekspertu palīdzības.*Avots*: ESAO (2014). |

###### 2. attēls. Nozares regulējuma kartēšanas posmi

****

|  |  |
| --- | --- |
| **Angļu val.** | **Latviešu val.** |
| Identify boundary of market or sector | Identificē tirgus vai nozares robežas |
| Use Standard Industry Classifications if they exist; if not, consult relevant ministries or stakeholders | Izmanto standartizētu nozaru klasifikācijas sistēmu, ja tāda pastāv; ja tāda nepastāv, apspriežas ar attiecīgo ministriju vai ieinteresētajām pusēm |
| Collect legislation regulations and relevant government acts | Apkopo normatīvos aktus un būtiskos valdības aktus |
| Consult:* Legal databases
* Line ministries
* Stakeholders who understand the regulatory process
 | Meklē informāciju:* normatīvo aktu datubāzes;
* nozares ministrijas;
* ieinteresētās puses, kas saprot regulatīvo procesu
 |
| Sector-specific | Attiecas uz konkrētu nozari |
| Horizontal with significant effect | Ievērojama ietekme horizontālā līmenī |

|  |
| --- |
| **7. ierāmējums. Tūrisma nozares kartēšana Grieķijā** |
| Standartizētu nozares kodu izmantošanas pieeja nebija piemērojama tūrisma nozares noteikšanai Grieķijā, jo *NACE* klasifikācijā šādas kategorijas nav. Ņemot vērā šo ierobežojumu, ESAO projekta grupa, kas pārskatīja nozares regulējumu, noteica, ka, no vienas puses, tūrisma nozarē ietilpst darbības, kas ir Tūrisma ministrijas un/vai tās pārraudzībā esošo struktūru kompetencē, un darbības, kas ir Jūras lietu un Egejas jūras ministrijas Jūras tūrisma direktorāta un Jūras atpūtas un tūrisma departamenta kompetencē, un, no otras puses, tūrisma nozarē ietilpst visas darbības, kas piemērojamajā tiesiskajā regulējumā tiek klasificētas kā “tūrisma” darbības.*Avots*: ESAO (2014). |

### 3. Galveno politikas pasākumu noteikšana

Paredzams, ka saraksts ar visiem normatīvajiem aktiem, kas ir būtiski konkrētai tautsaimniecības nozarei, būs ļoti apjomīgs. Tādēļ var būt nepieciešami papildu vienkāršojumi. Lai ierobežotu to politikas pasākumu sarakstu, kam jāpievērš uzmanība, var rīkoties šādi:

1. vispirms atlasa ietvarlikumus, kas attiecas uz visu nozari;

2. izslēdz novecojušos normatīvos aktus, kas ir aizstāti ar jaunākiem normatīvajiem aktiem (ievērojot, ka dažkārt normatīvajā aktā tiek atcelts vai aizstāts tikai viens pants);

3. izslēdz novecojušos normatīvos aktus, kas joprojām ir spēkā, bet kropļo konkurenci, iesakot atcelt šos normatīvos aktus;

4. neņem vērā tos normatīvos aktus, ar ko transponē starptautiskos nolīgumus un līgumus vai pārnacionālas direktīvas (piemēram, ES direktīvas), ja tos nav atļauts papildināt un grozīt.

Šajā posmā ir jāizmanto pārbaudes lapa, lai noteiktu tos politikas pasākumus, kam var būt nelabvēlīga ietekme uz konkurenci.

|  |
| --- |
| **Detalizēts piemērs.****Ieteikumi par konkurenci farmaceitisko līdzekļu nozarē** |
| *Šajā ierāmējumā ir sākts detalizēta piemēra izklāsts, kurā būs atspoguļoti katrā šīs rokasgrāmatas nodaļā apspriestie soļi. Šajā pirmajā daļā ir sniegta ievadinformācija par nozari, konkrētiem noteikumiem un regulatīvo vidi. Piemērā netiek precīzi atspoguļots kāds konkrēts regulējums konkrētā valstī, bet gan, izmantojot vienu gadījumu, tiek parādīts, kā konkurences novērtējums var darboties praksē. Tas, ka piemērā ir apspriesti farmaceitiskie produkti, nenozīmē, ka farmaceitisko līdzekļu regulējumam ir īpaši nepieciešams konkurences novērtējums.***Ievads**Šajā ziņojumā izklāstīti Veselības ministrijas konstatētie fakti un ieteikumi, reaģējot uz veselības ministra 2013. gada janvāra rīkojumu ministrijai izpētīt un ieteikt iespējamās konkurenci veicinošās reformas farmaceitisko līdzekļu nozarē. Rīkojuma pamatā ir valdības apņemšanās palielināt labumu, ko patērētājiem un tautsaimniecībai rada konkurence, kā arī pētījumu izraisītas bažas par to, ka farmaceitisko līdzekļu izmaksas valstī ir pārmērīgi augstas salīdzinājumā ar citām valstīm. Farmaceitisko līdzekļu izmaksas 9,7 miljardu USD apmērā 2011. gadā veidoja gandrīz 20 % no visām veselības aprūpes izmaksām, savukārt ESAO kopumā šādu izmaksu īpatsvars vidēji bija 16 %.Faktori, ko ministrs ir uzdevis ministrijai ņemt vērā ieteikumu izstrādē:* + ieteikumu ietekme uz farmaceitisko līdzekļu izmaksām;
	+ ieteikumu īstenošana un pastāvošie šķēršļi un izmaksas;
	+ ieteikumu ietekme uz veselības aprūpes sistēmas kvalitāti un efektivitāti;
	+ paredzamais sabiedrības un veselības nozares atbalsts ieteikumiem vai iebildumi pret šādiem ieteikumiem.

Ziņojums ir veidots tā, kā minēts turpmāk. Ziņojuma 1. daļā sniegta vispārēja informācija par farmaceitiskajiem līdzekļiem. Ziņojuma 2. daļā ir noteikts ministrijas veiktās pārbaudes tvērums, ņemot vērā farmācijas nozarei piemērotā tiesiskā regulējuma, normatīvo aktu un politikas potenciālu nepamatoti kropļot konkurenci. Ziņojuma 3. daļā, izmantojot ESAO konkurences novērtēšanas pārbaudes lapu (“pārbaudes lapa”), ir noteikti noteikumi, kam var būt ievērojama pret konkurenci vērsta ietekme. Ziņojuma 4. daļā sniegts sākotnējais konkurences novērtējums par ierobežojumiem, kas identificēti, izmantojot pārbaudes lapu, lai noskaidrotu ierobežojumus, kuri pamato padziļinātas analīzes nepieciešamību, un izklāstīti padziļinātās analīzes galvenie secinājumi. Ziņojuma 5. daļā izklāstīti iespējamie risinājumi, kā novērst 4. daļā minētās konkurences problēmas. Ziņojuma 6. daļā analizētas un salīdzinātas potenciālās reformas iespējas. Visbeidzot, 7. daļā ir sniegti ieteikumi par reformām.**1. daļa. Vispārēja informācija**Farmaceitiskie līdzekļi ir ierobežotas pieejamības medikamenti, ko var izsniegt pacientiem vienīgi tad, ja tie ir iekļauti valsts izsniedzamo zāļu sarakstā. Lai farmaceitiskie līdzekļi tiktu iekļauti valsts sarakstā, tie ir jāapstiprina Veselības ministrijas Farmācijas novērtēšanas nodaļai (“*PAD*”). Lai noteiktu, vai pievienot farmaceitisko līdzekli sarakstam, nodaļa ņem vērā ražotāja sniegtos pierādījumus par līdzekļa terapeitisko iedarbību un lietošanas drošumu.Lielākā daļa farmaceitisko līdzekļu ir mazo molekulu medikamenti (*SMP*), kam ir viena vai vairākas ķīmiski sintezētas aktīvās vielas (AV). Tomēr palielinās tādu farmaceitisko līdzekļu īpatsvars, kam ir bioloģiska izcelsme, proti, kas ir iegūti no dabīgiem avotiem (bioloģiskie preparāti). Atšķirībā no ķīmiski sintezētām zālēm ar zināmu struktūru vairums bioloģisko preparātu ir sarežģīti savienojumi, ko nav viegli identificēt vai raksturot.Attiecībā uz farmaceitiskajiem līdzekļiem, kas satur jaunu AV, ir piemērojams sākotnējais 20 gadu patenta tiesību aizsardzības periods. Lai šīs zāles iekļautu valsts izsniedzamo zāļu sarakstā, jāsniedz detalizēti pierādījumi, tostarp plaši klīniskie pētījumi, kas pamato to terapeitisko vērtību un lietošanas drošumu. Arī attiecībā uz šo zāļu uzlabotajām vai mainītajām versijām tiek piemērots 20 gadu patenta aizsardzības periods, ja tās ir uzskatāmas par pietiekami novatoriskām, lai tās varētu patentēt. Farmaceitiskā līdzekļa patenta aizsardzību var pagarināt, ja pēc patenta piešķiršanas ilgstoši aizkavējas to apstiprināšana laišanai tirgū.Lai ģenerisku *SMP* versiju (ģeneriskas zāles) pievienotu valsts izsniedzamo zāļu sarakstam, ražotājam ir jāiesniedz *PAD* pierādījumi, kas apliecina, ka šī versija ir bioloģiski līdzīga attiecīgajām ar firmas zīmi marķētajām zālēm, jo tās AV atbrīvošanās ātruma pakāpe atbilst ar firmas zīmi marķēto zāļu pieļaujamajam atbrīvošanās ātruma pakāpes diapazonam.Tā kā bioloģiskie preparāti ir salīdzinoši sarežģīti, *PAD* pieprasa ražotājiem plašākus pierādījumus par šiem preparātiem, lai tos varētu iekļaut valsts izsniedzamo zāļu sarakstā. Šajos pierādījumos ir jāietver klīniskie pētījumi, kas pierāda, ka uzlabotā bioloģiskā preparāta terapeitiskie rezultāti ir līdzvērtīgi attiecīgā ar firmas zīmi marķētā bioloģiskā preparāta terapeitiskajiem rezultātiem.Pacientiem farmaceitiskos līdzekļus var izsniegt tikai tad, ja tos ir izrakstījis ārsts vai noteiktos gadījumos – cits kvalificēts veselības aprūpes speciālists. Izņemot farmaceitiskos līdzekļus, ko ārsti ierobežotā apjomā izsniedz tieši saviem pacientiem, farmaceitisko līdzekļu izsniegšanu nodrošina licencēti farmaceiti. Farmaceitiem ir pienākums izsniegt patentētus produktus, ko ir parakstījuši ārsti, bet tiem ir tiesības aizstāt ar firmas zīmi marķēto produktu ar atbilstošu ģenerisku produktu, ja vien receptē nav norādīts, ka šāda aizstāšana nav pieļaujama.Medicīniski nepieciešamo zāļu izmaksas tiek segtas no valsts organizētā Valsts farmaceitisko līdzekļu apdrošināšanas plāna (*NPIP*), ievērojot pacientu līdzmaksājumu shēmu, kas balstīta uz pacientu vecumu, materiālo nodrošinātību un maksimālo ikgadējo pacienta tiešo maksājumu. Lai saņemtu kompensāciju no *NPIP*, farmaceitiskajam līdzeklim ir jābūt apstiprinātam iekļaušanai *NPIP* izsniedzamo zāļu sarakstā, pamatojoties uz tā izmaksām un terapeitisko vērtību. Pacientiem ir jāsedz to zāļu izmaksas, kas nav iekļautas *NPIP* izsniedzamo zāļu sarakstā vai nav uzskatāmas par medicīniski nepieciešamām zālēm.Papildu finansējums *NPIP* tiek nodrošināts no privāto apdrošinātāju zāļu iegādes plāniem. No privāto plānu līdzekļiem var būt segti daži vai visi pacientu līdzmaksājumi, kā arī to farmaceitisko līdzekļu izmaksas, kas ir iekļauti valsts izsniedzamo zāļu sarakstā, bet nav iekļauti *NPIP* sarakstā.**2. daļa. PĀRBAUDES TVĒRUMS**Farmaceitiskie līdzekļi savas būtības dēļ ir pakļauti augsta līmeņa regulēšanai visos piegādes līmeņos, sākot no AV ražošanas un beidzot ar to izsniegšanu. Lai sīkāk analizētu jomas, kurās ir vislielākais potenciāls sasniegt ievērojamus konkurences uzlabojumus, ministrijas darbinieki noteica galvenās primāro normatīvo aktu un sekundāro vai deleģēto normatīvo aktu, profesionālā un cita regulējuma un politikas (regulējuma) jomas farmaceitisko līdzekļu nozarē. No turpmākās analīzes tika izslēgtas tās regulējuma jomas, kurās pastāvēja vien neliela iespēja, ka ievērojami konkurences uzlabojumi tiks panākti uz veselības aizsardzības un drošuma rēķina, vai kurās šāda iespēja nepastāvēja vispār, regulējuma jomas ar ierobežotu reformu iespējamību un/vai citu iemeslu dēļ izslēdzamas regulējuma jomas.***Galvenās regulējuma jomas, kas tika izslēgtas no turpmākas analīzes**** + *Ārstu un farmaceitu profesionālā kvalifikācija.* Kvalifikācija, kas nepieciešama ārsta profesionālās darbības uzsākšanai, ir ļoti tehniska un saistīta ar būtiskiem pacientu veselības aizsardzības un drošības apsvērumiem. Lai arī šādas kvalifikācijas prasības var ierobežot ārstu un farmaceitu skaitu valstī, tās ir tikai netieši saistītas ar farmaceitisko līdzekļu izmaksām.
	+ *Prasības bioekvivalentu zāļu laišanai tirgū.* Lai arī bioloģiskie preparāti ir būtisks un augošs farmaceitisko līdzekļu izmaksu avots, bioekvivalentu preparātu izstrāde un atbilstoša testēšana, kas nepieciešama to apstiprināšanai, pašlaik ir attīstības sākuma stadijā. Ņemot vērā šos apsvērumus, *PAD* pastāvīgi pārskata šos jautājumus, kas turpmāk nodrošinās efektīvu forumu iespējamo konkurences problēmu risināšanai.
	+ *Patenta termiņš.* Lai arī patenti ir galvenais šķērslis ģenerisko zāļu laišanai tirgū, pašreizējais patentu termiņš, proti, 20 gadi no iesniegšanas dienas, ir starptautiski atzīta norma, kas ir iekļauta valsts starptautiskajos tirdzniecības un intelektuālā īpašuma aizsardzības nolīgumos.
	+ *Drošuma un terapeitiskie standarti farmaceitisko līdzekļu pievienošanai valsts izsniedzamo zāļu sarakstā.* Stingri terapeitiskie un drošuma standarti ir būtiski pacientu veselības un drošuma aizsardzībai un uzlabošanai attiecībā uz jaunām zālēm. Veselības aizsardzības un drošuma apsvērumi ir neapšaubāmi svarīgāki par iespējamajām bažām par to, ka stingru standartu piemērošana jaunām zālēm var ietekmēt to konkurētspējīgu laišanu tirgū. Turklāt esošo iekļaušanas standartu sīka pārskatīšana būtu sarežģīta un laikietilpīga un tiktu veikta bez pierādījumiem vai plaši izplatītām bažām par to, ka esošie standarti nevajadzīgi ierobežo jaunu zāļu laišanu tirgū.
	+ *AV un zāļu ražošanas licencēšanas ierobežojumi.* Farmaceitisko līdzekļu drošuma un terapeitiskās efektivitātes nodrošināšana ir būtisks mērķis, kas ir arī aktīvo vielu un farmaceitisko līdzekļu ražotņu licencēšanas pamatā. Licencēšanas prasības ir nediskriminējošas, jo nedala ražotājus vietējos ražotājos un ārvalstu ražotājos, un par Veselības ministrijas licencēšanas praksi nav saņemtas sūdzības.
	+ *Privātā sektora paplašinātā funkcija apdrošināšanas jomā.* Ņemot vērā plašo sabiedrības atbalstu *NPIP*, jaunā valdība ir paziņojusi, ka tā nesamazinās *NPIP* funkciju.
 |

# 3. nodaļaKonkurences izvērtēšana, izmantojot pārbaudes lapu

Konkurences izvērtēšanas metodē tiek izmantots pārbaudes lapā iekļautu sākotnēju jautājumu kopums, kas parāda, vai ierosinātajiem noteikumiem ir ievērojams potenciāls, lai kaitētu konkurencei. Pārbaudes lapa ir iekļauta šīs rokasgrāmatas sākumā. Paredzams, ka lielākā daļa noteikumu neuzrādīs pozitīvu rezultātu pārbaudes lapā. Ja pārbaudes lapa uzrāda pozitīvu rezultātu, tiek ierosināts ietekmes uz konkurenci sākotnējais novērtējums. Daudzos gadījumos sākotnējā novērtējumā tiek secināts, ka paredzams būtisks kaitējums konkurencei. Tajās situācijās, kurās pastāv visaugstākā kaitējuma iespējamība, ir nepieciešama konkurences ierobežojumu izpēte (skat. 4. nodaļu).

Turpmāk šajā nodaļā ir izklāstītas četras pārbaudes lapas kategorijas un sniegti piemēri par katrā šādā kategorijā ietilpstošiem noteikumiem.

|  |  |
| --- | --- |
| **A pārbaudes lapa** | **Piegādātāju skaita vai loka ierobežojumi** |

Piegādātāju skaita ierobežošana rada risku, ka izveidosies tirgus vara[[2]](#footnote-2) un samazināsies konkurence. Turklāt tirgū pārstāvētie uzņēmumi var nespēt vislabāk apmierināt patērētāju vēlmes – jo īpaši ilgtermiņā. Ja piegādātāju skaits samazinās, pieaug sadarbības (vai slepenas vienošanās) iespējamība starp atlikušajiem piegādātajiem un var palielināties atsevišķu piegādātāju iespējas paaugstināt cenas. Konkurences samazināšanās dēļ var zust stimuls efektīvi apmierināt patērētāju pieprasījumu un sarukt ekonomiskā efektivitāte. Lai arī pastāv pamatoti ar politiku saistīti iemesli, kuru dēļ politikas veidotāji dažkārt var ierobežot piegādātāju skaitu vai loku, tomēr, kā tas ir minēts turpmāk, labums, kas tiek gūts, ierobežojot ieiešanu tirgū, ir rūpīgi jālīdzsvaro ar faktu, ka jaunu piegādātāju viegla ienākšana tirgū var palīdzēt atturēt tirgū pārstāvētos piegādātājus no tirgus varas izmantošanas. Tirgus vara var izraisīt augstākas cenas, zemāku kvalitāti un mazāk inovāciju.

#### A1. Ekskluzīvu tiesību piešķiršana

Ekskluzīvu tiesību piešķiršana ražot noteiktas preces vai sniegt noteiktus pakalpojumus nozīmē privātā monopola izveidošanu. Vēsturiski ekskluzīvu tiesību piešķiršana bieži ir notikusi saistībā ar “dabisko monopolu”.[[3]](#footnote-3) Ekskluzīvu tiesību piešķiršanu, it sevišķi tad, ja tās ir ilgtermiņa tiesības, bieži uzskata par līdzekli tādu būtisku ieguldījumu veicināšanai infrastruktūrā , kas, iespējams, netiktu veikti bez stimuliem, kurus sniedz ekskluzīvu tiesību nodrošināts, garantēts tirgus.

Paredzams, ka ekskluzīvas tiesības radīs monopola cenas un citas ar tirgus varas izmantošanu saistītas problēmas. Šādas sekas var nebūt iespējams pilnībā novērst, izmantojot regulējumu, jo regulētāju pasākumi, kas vērsti pret tirgus varas izmantošanu un paredzēti patērētāju aizsardzībai, bieži vien nav veiksmīgi. Tāpēc šādas tiesības ir jāpiešķir ļoti piesardzīgi un pēc tam, kad ir rūpīgi apsvērtas alternatīvas, kā sasniegt tos pašus mērķus. Ja šādas tiesības ir piešķirtas, var ierobežot to piemērošanas termiņu. Turklāt valsts iestādes var apsvērt iespēju piešķirt šādas ekskluzīvas tiesības, izmantojot konkursizsoli, lai nodrošinātu, ka tās tiek piešķirtas visefektīvākajā veidā. Piemēram, mājsaimniecības atkritumu savākšana, kas nodota privātam pakalpojuma sniedzējam, izmantojot konkursa procedūru, bieži vien var izmaksāt mazāk nekā tad, ja šādu pakalpojumu sniedz valsts vai pašvaldība.

|  |
| --- |
| **8. ierāmējums. Koncesijas ūdensapgādes tirgū** |
| Daudzas pašvaldības izvēlas piešķirt vienam privātam uzņēmumam ekskluzīvas tiesības nodrošināt dzeramo ūdeni un apsaimniekot notekūdeņus. Ja nepastāv konkurence, uzņēmuma cena par pakalpojumu bieži vien pieaug, uzņēmumam gadu no gada pagarinot līgumu par pakalpojuma sniegšanu. Apdzīvotajai vietai ir izvēle starp apsaimniekošanas līguma automātisku atjaunošanu vai atklātu konkursu. Atklāts konkurss var palīdzēt sasniegt labākus rezultātus, lai gan tas ir sarežģīts process, it īpaši tad, ja katru gadu ir jāpārskata cenas. Kad Francijā tika noteikta prasība izsludināt atklātu konkursu par ūdens apsaimniekošanas līgumiem, privāto uzņēmumu pakalpojumu cenas samazinājās par aptuveni 10 %.*Avots:* Brunet, E., Guérin-Schneider, L. un Bonnet, F. (2002). |

|  |
| --- |
| **9. ierāmējums. Lidostas koncesija** |
| Erevānas lidostā Armēnijā vienam uzņēmumam tika piešķirta lidostas vadīšanas koncesija uz 30 gadiem. Šī koncesija piešķir ekskluzīvas tiesības sniegt zemes pakalpojumus (piemēram, bagāžas apstrādi, gaisa kuģu tīrīšanu un degvielas uzpildi gaisa kuģī) atšķirībā no lielākās daļas lidostu, kurās šīs tiesības netiek ekskluzīvi piešķirtas tikai lidostas ekspluatantam. Lidostu izmantojošās aviosabiedrības ir sūdzējušās, ka cenas par zemes pakalpojumiem Erevānas lidostā ir ievērojami augstākas nekā līdzīgās tuvējās lidostās. Piemēram, vienā pētījumā secināts, ka maksa par trapa apkalpošanu Erevānas lidostā ir par 39 % augstāka nekā vidēji citās salīdzināmās lidostās. Monopols uz zemes pakalpojumu sniegšanu, kas ir darbības joma, kurā var strādāt vairāki pakalpojumu sniedzēji, var paaugstināt cenu un, iespējams, samazināt pakalpojumu kvalitāti.*Avots*: Pape F., D. Lurje un E. Satas (n.d.) “Competition Impact Assessment Report of the Airway Sector”. |

#### A2. Licenču vai atļauju sistēmas kā darbības priekšnoteikuma izveidošana

Darbības veikšanai nepieciešamās licences ierobežo ieiešanu tirgū. Kvalifikācijas prasības var būt izteiktas minimālo standartu veidā attiecībā uz formālo izglītību un/vai pieredzi, un tajās var būt iekļautas laba raksturojuma prasības. Reizēm var izmantot “valsts interešu” mērauklu, prasot, lai iespējamie jaunie tirgus dalībnieki uzskatāmi parāda sniedzamā papildu pakalpojuma “nepieciešamību” un dažos gadījumos pat pierāda, ka viņu ienākšanai tirgū nebūs negatīvas ietekmes uz pašreizējo nozares dalībnieku komercdarbību. Ārkārtējos gadījumos var noteikt licenču skaitu. Lai gan licencēšanas sistēmām dažkārt ir pamatoti patērētāju tiesību aizsardzības mērķi, bieži vien šādu šķēršļu faktiskais rezultāts ir tirgū pārstāvēto ražotāju aizsardzība pret konkurenci. Dažkārt licencēšanas režīmi atkāpjas no to leģitīmajiem mērķiem tā, ka to piemērošana kļūst par skaidru šķērsli ienākšanai tirgū, ilgstoši novilcinot licences izdošanu, radot amatpersonu korupcijas iespējas vai vienkārši liedzot jebkādu reālu iespēju atbilstošiem pieteikuma iesniedzējiem ienākt tirgū.

|  |
| --- |
| **10. ierāmējums. Taksometru licencēšana** |
| Dublinā, Īrijā 2000. gadā tika ierobežots taksometru skaits un noteikts, ka visiem taksometru vadītājiem ir nepieciešama licence. Rezultātā radās taksometru deficīts, kā dēļ populārākajos vakaros, kad cilvēki dodas laukā atpūsties, dažkārt rindā bija jāgaida stundām ilgi, lai nokļūtu ar taksometru mājās. Tiesa 2001. gadā atcēla valdības noteiktos licenču skaita ierobežojumus, nosakot, ka šādi ierobežojumi ir pretrunā likumam. Pēc ierobežojumu atcelšanas taksometru licences tika izsniegtas visiem kvalificētajiem jaunpienācējiem un taksometru licenču skaits palielinājās par vairāk nekā 300 %, ievērojami samazinot gaidīšanas laiku vispopulārākajās taksometra pakalpojuma izmantošanas stundās. Lielais licenču skaita pieaugums parādīja to, kā valdības regulējums bija izraisījis ievērojamu tirgus nepietiekamību, un liberalizācija paaugstināja nodarbinātības līmeni.*Avots*: ESAO (2007). |

|  |
| --- |
| **11. ierāmējums. Licences, atļaujas un pilnvarojumi digitalizētu pakalpojumu sniegšanai** |
| Licences, atļaujas vai pilnvarojumi bieži ir nepieciešami digitālo vai digitalizēto pakalpojumu sniegšanai. Piemēram, Norvēģijā, Somijā un Zviedrijā kopbraukšanas pakalpojumus var sniegt tikai ar taksometra licencēm. Indijā 2016. gada Mehānisko transportlīdzekļu (grozījumu) likumprojektā bija noteikts, ka, lai saņemtu licenci, ir jānodrošina “digitāls starpnieks vai tirdzniecības vieta, ko pasažieris var izmantot, lai sazinātos ar vadītāju un vienotos par transportēšanu”.Japānā saskaņā ar 2017. gada Mājvietu koplietošanas uzņēmējdarbības likuma Nr. 65 46. pantu visiem mājvietas koplietošanas līgumiem ir jābūt reģistrētiem Japānas Tūrisma aģentūrā . Lai Francijā nodarbotos ar vienādranga izīrēšanu, ir nepieciešama atļauja. Kanāriju salās un Galīcijā, Spānijā, ir jāreģistrē arī mājokļi brīvdienu pavadīšanai. Lai arī šādu atļauju nepieciešamībai var būt pārliecinošs pamatojums, dažas no tām var būt ieviestas ar nolūku aizsargāt tos tirgū esošos uzņēmumus, kas sniedz ļoti līdzīgus pakalpojumus.*Avots*: ESAO (2018). |

Licences vai atļaujas prasības vienmēr ir stingrākas, nekā tas nepieciešams patērētāju aizsardzībai, un tās var nevajadzīgi samazināt patērētāju izvēli un radīt mākslīgu deficītu, kas paaugstina cenas. Licencēšanas ierobežojumi var būt īpaši problemātiski tām profesijām, kurās bieži rodas bažas par to, ka licencēšanas ierobežojumi ir noteikti ar nolūku aizsargāt profesijas dalībnieku intereses, nevis sabiedrības intereses. Pamatprincips ir nodrošināt, ka licences un atļaujas tiek pieprasītas tikai tad, kad tās ir nepieciešamas, un atteikumiem ir jābūt pamatotiem un apstrīdamiem tiesā. Ja licencēšanas režīmi nav nepieciešami vai patērētāju aizsardzību ir iespējams nodrošināt citā veidā, šos licencēšanas režīmus var likvidēt.

#### Ierobežojumi attiecībā uz noteikta veida piegādātāju iespējām piegādāt preces vai sniegt pakalpojumus

Dažkārt valstis cenšas atbalstīt piegādātājus no noteiktiem reģioniem, mazus piegādātājus vai piegādātājus ar citām īpašām pazīmēm, ierobežojot atsevišķu kvalificētu piegādātāju grupu iespējas veikt uzņēmējdarbību, šim nolūkam jo īpaši izmantojot publisko iepirkumu. Šādi ierobežojumi bieži vien ir pārmērīgi stingri, jo tie nepamatoti ierobežo to piegādātāju skaitu, kas piedalās iepirkumā, samazina konkurenci starp piegādātājiem un rada augstākas cenas vai neizdevīgākus līguma noteikumus valstij.

|  |
| --- |
| **12. ierāmējums. Mēslošanas līdzekļu atbalsta programma. Minimālais darbības laiks** |
| Zambijā darbojas lauksaimnieku atbalsta programma, kas lauksaimniekiem subsidē mēslošanas līdzekļu iegādi. Programmā tika izsludināti konkursi par mēslošanas līdzekļu nodrošināšanu. Viens no konkursa nosacījumiem bija tāds, ka dalībniekiem ir nepieciešama vismaz piecus gadus ilga pieredze mēslošanas līdzekļu tirgū. Tas faktiski izslēdza potenciālos jaunos piegādātājus, kam, ja tie vēlējās apkalpot tirgu, vismaz piecus gadus bija jāpārdod produkcija komerctirgū, konkurējot ar subsidēto mēslojumu, lai iegūtu iespēju uzvarēt valsts konkursā. Rezultātā gadu pēc gada lielāko iepirkuma daļu ieguva tie paši divi uzņēmumi, trešajai vietai atlicinot vien nelielu iepirkuma daļu. Pašlaik šis process ir mainīts, un lauksaimniekiem tiek izsniegti elektroniskie taloni, ko viņi var izmantot produkcijas iegādei tieši pie sava izraudzītā piegādātāja.*Avots*: Klissas, N. (2014). |

|  |
| --- |
| **13. ierāmējums. Latvija. Vietējo ierobežojumu piemērs** |
| Latvijā 2013. gadā tika izstrādāts normatīvā akta projekts, kas paredzēja, ka pakalpojumu sniedzējiem ostā ir jāpieder zemei ostas teritorijā vai ka tiem ir jānomā šāda zeme. Šāds normatīvais akts ierobežotu potenciālo pakalpojumu sniedzēju skaitu līdz tiem, kam ir fiziska klātbūtne ierobežotas darbības zonā. Šādus ierobežojumus varētu izmantot, lai kontrolētu to, kuri uzņēmumi var piekļūt ierobežotajai ostas teritorijai, un tādējādi noteiktu, kuri uzņēmumi var sniegt pakalpojumus un kuriem šāda iespēja būs liegta. Konkurences uzraudzības iestāde iebilda pret šo normatīvā akta priekšlikumu, jo tas varētu ierobežot konkurenci, un priekšlikums netika apstiprināts. |

|  |
| --- |
| **14. ierāmējums. Ierobežojumi attiecībā uz digitalizētiem piegādātājiem** |
| **Aizliegums**Dažos gadījumos digitālie pakalpojumi ir aizliegti vai uzskatīti par nelikumīgiem, piemērojot spēkā esošos noteikumus attiecībā uz šiem pakalpojumiem.Pirms regulatīvas reformas īstenošanas vairākas Kanādas pilsētas bija ieviesušas noteikumus un veikušas juridiskas darbības, lai nepieļautu kopbraukšanas pakalpojumu sniegšanu. Uzskatot, ka kopbraukšanas platformas darbojās ārpus spēkā esošajiem noteikumiem, Otava, Monreāla un Toronto uztvēra kopbraukšanas transportlīdzekļus kā nelicencētus “bandītu” taksometrus un vērsa pret tiem tiesībaizsardzības pasākumus. Lielākā daļa no šīm pilsētām ir atcēlušas ierobežojošos noteikumus. Arī Turcijā kopbraukšanas pakalpojumi tiek uzskatīti par “bandītu” taksometru darbību. Saskaņā ar likumu Nr. 2918 par nelikumīgu pakalpojuma sniegšanu tiek sodīts ne tikai vadītājs, bet arī pasažieris. Zviedrijā attiecībā uz taksometru tirgu netiek piemērotas kvotas vai cenu regulēšana. Lielā mērā liberalizētajā taksometru tirgū lielākais kopbraukšanas pakalpojumu sniedzējs Zviedrijā daļēji pārtrauca savu darbību (proti, pakalpojumus, kas tika sniegti, izmantojot privātās automašīnas) pēc tam, kad autovadītāji tika atzīti par vainīgiem, piedaloties nelikumīgā taksometru satiksmē likuma Nr. 2012/211 izpratnē.Japānā kopbraukšanas pakalpojumi kopumā ir aizliegti. Dažas Itālijas tiesas ir aizliegušas jaunus digitālo pakalpojumu veidus, pamatojoties uz spēkā esošo taksometru regulējumu un uz “negodīgas konkurences” normām 2015. gadā un arī nesenāk – 2017. gadā.Brazīlijā telemedicīna ir atļauta tikai tad, ja ārsti ir klātesoši abos sakaru līnijas galos. Rezolūcijā Nr. 1643/2002, kas tika pieņemta 2016. gadā, Federālā Medicīnas padome aizliedza attālinātās medicīniskās konsultācijas starp ārstiem un pacientiem. Saskaņā ar Turcijas likuma Nr. 6197 24. pantu Turcijā zāles nevar pārdot ne tiešsaistē, ne arī kādā citā elektroniskā vidē.**Piegādes daudzuma ierobežojumi**Citos gadījumos ir ierobežots tādu pakalpojumu daudzums, kas tiek sniegti, izmantojot digitālās platformas. Šāda veida regulējums ir īpaši izplatīts vienādranga īres gadījumā. Piemēram, Parīzē un Bordo nekustamā īpašuma īpašniekiem ir pienākums reģistrēt savus īpašumus attiecīgajā rajonā un ievērot 120 dienu ierobežojumu attiecībā uz īstermiņa izīrēšanu. Sanfrancisko visu mitekli var izīrēt īstermiņā uz laiku līdz 90 dienām gadā. Japānā mājas koplietošanas uzņēmējiem nav atļauts izīrēt savas telpas ilgāk par 180 dienām gadā.Itālijas Lacio reģionā 2015. gadā tika ieviests alternatīvs veids, kā noteikt piegādes daudzuma ierobežojumus. Lacio reģions uzlika par pienākumu izmitināšanas pakalpojumu sniedzējiem, kas nav viesnīcas, pārtraukt pakalpojumu sniegšanu uz 100 dienām gadā. Administratīvā tiesa atcēla šo regulējumu pēc tam, kad to apstrīdēja Itālijas konkurences uzraudzības iestāde.Spēju veikt piegādes var netieši ierobežot ar dažādiem paņēmieniem. Piemēram, saskaņā ar dekrētu Nr. 79/2004 (17. panta 3. punkts) Madridē brīvdienu mitekli nevar izīrēt uz mazāk nekā piecām dienām. Savukārt tūristu vidējais uzturēšanās ilgums pilsētā ir aptuveni divas dienas.Tas nozīmē, ka lielai daļai tūristu vienranga īre nav pieejama vai ir ievērojami dārgāka.Piegāžu ierobežojumi ir vērojami arī citās nozarēs. Meksikas Gvanahvato štata Mobilitātes likums kontrolē to transportlīdzekļu skaitu, ko var izmantot kopbraukšanas pakalpojumu sniegšanai. Itālijā 2018. gada oktobrī Senāta apstiprinājumu gaidīja normatīvais akts, kas ierobežo mājas restorānu darbību līdz 500 maltītēm un 5000 eiro apgrozījumam gadā. |

Alternatīvi risinājumi reģionālās vai mazās uzņēmējdarbības politikas mērķu sasniegšanai ir tiešās subsīdijas un/vai nodokļu atvieglojumi ar nosacījumu, ka šādas subsīdijas vai nodokļi nerada konkurences problēmas, labvēlīgākas regulatīvās vides nodrošināšana galvenajās jomās vai reklāmas/izglītošanas kampaņu izmantošana. Dažos gadījumos mērķsubsīdijas palielinās efektivitāti, nodrošinot, ka vairāk piegādātāju var aktīvi meklēt uzņēmējdarbības iespējas.

#### A4. Būtiski paaugstina ar ieiešanu tirgū vai iziešanu no tā saistītās izmaksas

Noteikumi, kas palielina ieiešanas tirgū vai iziešanas no tā izmaksas, cenšas atturēt dažus iespējamos jaunos tirgus dalībniekus no ieiešanas tirgū, tādējādi nemitīgi samazinot tirgus dalībnieku skaitu. Šādi noteikumi var aizstāt tirgus darbības pārbaudi ar regulatīvu pārbaudi, kas var liegt patērētājiem iespēju iegūt kārotus vai efektīvi ražotus produktus. Šāda veida regulēšanas piemēri ir stingras preču pārbaudes prasības un prasības par atbilstību nevajadzīgi augstai izglītībai vai tehniskajai kvalifikācijai. Piegādātājiem, kas izmanto ciparu tehnoloģiju, šāda kavējoša regulējuma piemēri var būt fiziskās klātbūtnes nepieciešamība, minimālais apjoms vai kontroles prasības. Lai samazinātu šādu noteikumu ietekmi uz konkurenci, dažkārt valstis nosaka izņēmumus attiecībā uz atsevišķām grupām. Piemēram, zemas klases automašīnu ražotāji bieži ir atbrīvoti no noteikumiem attiecībā uz transportlīdzekļu pārbaudi vai arī uz tiem attiecas mazāk apgrūtinoši pārbaudes noteikumi.

|  |
| --- |
| **15. ierāmējums. Eksperimentu atkārtošanas prasība** |
| Farmaceitisku produktu patenta īpašniekam ir ekskluzīvas tiesības uz jauninājumu uz noteiktu laiku. Pēc šā laika posma beigām var pārdot ģeneriskās zāles, kas parasti ir ievērojami lētākas par sākotnēji patentētajām zālēm. Noteikumiem par ģenerisko zāļu tirgū laišanas laiku ir būtiska ietekme uz konkurenci. Meksikā ģenerisko zāļu ražotājiem bija ne tikai jāpierāda, ka to aktīvajai vielai ir tāda pati molekula kā iepriekš patentētajām zālēm, bet arī jāatkārto eksperimenti, kas sākotnēji tika veikti ar patentētajām zālēm, lai pierādītu šo zāļu efektivitāti Meksikas iedzīvotājiem.Lai gan šāda prasība ir šķietami pamatota, tās rezultātā tika ierobežots to piegādātāju skaits, kas bija gatavi nodrošināt ģeneriskās zāles. Pamatojumā, ka sākotnējo zāļu pārdevējs ir veicis izpēti, tāpēc arī jauniem piegādātājiem ir jāsedz līdzīgas izmaksas (citādi jaunajiem piegādātājiem būtu radītas izmaksu priekšrocības), nav ņemts vērā tas, ka patentēto zāļu pārdevējs daudzus gadus ir guvis labumu no monopoltiesībām, kas bija piešķirtas, lai kompensētu inovācijas izmaksas un parādītu patentēto zāļu efektivitāti. Ģenerisko zāļu pārdevējus ierobežoja arī prasība, kas noteica, ka tiem ir jāpieder ražotnei Meksikā. Tāpēc Meksikā daudzas ģeneriskās zāles bija dārgākas nekā kaimiņos esošajās Amerikas Savienotajās Valstīs, kur pastāvēja spēcīga konkurence ģenerisko zāļu tirgū. |

|  |
| --- |
| **16. ierāmējums. Revīzijas prasības uzņēmumiem, kas izbeidz darbību** |
| Lai uzņēmums Moldovā varētu izbeigt uzņēmējdarbību, viņam ir jāveic nodokļu revīzija un citas pārbaudes. Lai gan šādas pārbaudes var palīdzēt nodrošināt parādu pienācīgu samaksu valstij, šis process var ilgt gadu, ievērojami aizkavējot uzņēmuma darbības galīgu izbeigšanu un attiecīgi samazinot potenciālā piegādātāja vēlmi uzsākt uzņēmējdarbību. |

|  |
| --- |
| **17. ierāmējums. Fiziskas klātbūtnes un minimālā apjoma prasības** |
| Grieķijā attiecībā uz tiešsaistes augu aizsardzības līdzekļu tirgotājiem tika piemēroti tie paši noteikumi, kādus piemēroja attiecībā uz to līdziniekiem klātienes tirdzniecības vietās, līdz ar to viņiem bija jānodrošina fiziska klātbūtne. Katalonijā saskaņā ar dekrētu Nr. 314/2016 tiešsaistes taksometru platformām ir jānodrošina fiziska klātbūtne vai klientu apkalpošanas tālruņa sistēma. Turklāt tiešsaistes taksometru platformām ir pienākums nodrošināt minimālo taksometru licenču skaitu.Šīs fiziskās klātbūtnes un minimālā apjoma prasības var kavēt digitalizācijas priekšrocību, piemēram, zemāku darbības izmaksu un vieglākas ieiešanas tirgos, izmantošanu. |

#### A5. Preču, pakalpojumu, kapitāla un darbaspēka plūsmas ierobežojumi

Dažkārt normatīvie akti, parasti kā reģionālās politikas instruments, ierobežo preču, pakalpojumu, kapitāla un/vai darbaspēka plūsmu pāri jurisdikcijas robežām. Taču šādi ierobežojumi mākslīgi samazina konkurences ģeogrāfisko areālu, kurā piegādāt preces vai sniegt pakalpojumus. Tas var samazināt piegādātāju skaitu un eventuāli ļaut piegādātājiem izmantot tirgus varu un paaugstināt cenas. Izrietošā aizsardzība var arī samazināt produktu izvēli patērētājiem un liegt produktivitātes uzlabošanos. Šāda veida ierobežojums var liegt jaunu digitalizēto sektoru darbību.

|  |
| --- |
| **18. ierāmējums. Ģeogrāfiskas apkalpošanas zonas** |
| Čjapas štatā Meksikā pašvaldība piešķīra licences tortilju pārdošanai pavalsts galvaspilsētā Tukstlā. Šīs licences sadalīja pilsētu četrās zonās un liedza pārdevējiem nodarboties ar tirdzniecību ārpus norādītās zonas, tādējādi radot četrus vietējos monopolus.Indijā taksometru vadītājiem no blakus esošām apkaimēm dažkārt nav atļauts nogādāt klientus, kas uzņemti zonā, kurā viņi ir reģistrēti, uz citu apkaimi, tostarp uz pilsētām, kas atrodas blakus Deli, līdz ar to pasažieriem ir jāizkāpj no taksometra uz apkaimju robežas un jāatrod cits taksometrs, kas ir licencēts sniegt pakalpojumus šajā citā apkaimē. |

|  |
| --- |
| **19. ierāmējums. Marķēšanas prasības** |
| Valstī, kurā ir populārs, ar firmas zīmi marķēts citronu dzēriens, ministrija ir izdevusi noteikumu, kas paredz, ka visos dzērienos, kuru etiķetēs ir attēloti apelsīni, apelsīnu sulas saturam ir jābūt vismaz 10 % no kopējā dzēriena tilpuma, lai novērstu patērētāju maldināšanu ar iepakojumu. Tāpēc pavalstī, kurā ir spēkā minētā 10 % satura prasība, minētais populārais citronu dzēriens, ko parasti pārdod ar apelsīnu attēliem uz etiķetes, tiek pārdots ar citu etiķeti. Lai gan nodoms nepieļaut maldinošas reklāmas ir vērtējams atzinīgi, viens no rezultātiem ir tāds, ka šajā pašvaldībā esošie veikali nevar iegādāties šo dzērienu no kaimiņu rajoniem, ja tie konstatē, ka vietējais dzēriena pudeļu pildītājs piemēro neizdevīgus pārdošanas nosacījumus vai ja vairumtirgotāji piedāvā tiem izdevīgus darījumus ar īstiem, ar firmas zīmi marķētiem dzērieniem ar citronu attēliem uz etiķetes. |

Iespējamie ierobežojumi jāizvērtē, pamatojoties uz to, vai ir acīmredzama saikne starp šiem ierobežojumiem un noteiktu politikas mērķu sasniegšanu, vai šie ir minimālie ierobežojumi, ar kādiem ir iespējams sasniegt mērķi, vai rūpīga analīze apstiprina, ka politikas mērķis tiks sasniegts ar ierobežojošiem līdzekļiem, un vai šie ierobežojumi tiek piemēroti tikai noteiktā laika posmā, kas skaidri paredzēts noteikumos. Pastāv liels risks, ka “pagaidu” aizsardzības pasākumi to piegādātāju spēcīga lobija ietekmē, kuri gūst labumu no ierobežojumiem, kļūs par kvazipastāvīgu kārtību. Tāpat kā iepriekš minētajā gadījumā par Zambijas iepirkuma ierobežojumiem, regulatīvo mērķu sasniegšanai bieži vien ir pieejamas labākas alternatīvas, tostarp tiešas subsīdijas, kas neparedz uzvarējušā uzņēmuma noteikšanu, un labvēlīgs regulējuma režīms.

|  |  |
| --- | --- |
| **B pārbaudes lapa** | **Ierobežojumi piegādātāju iespējām konkurēt** |

Regulējums var ietekmēt piegādātāju konkurētspēju, ierobežojot darbības, ko piegādātāji var veikt savstarpējā konkurences sacensībā. Šeit apspriestie ierobežojumi ietver reklāmas un tirdzniecības ierobežojumus, produktu vai pakalpojumu kvalitātes standartu noteikšanu un kontroli pār cenām, par kādām preces vai pakalpojumi tiek pārdoti. Šie ierobežojumi var samazināt sacensības intensitāti un apmērus, tādējādi paaugstinot cenas patērētājiem un samazinot preču daudzveidību.

#### B1. Preču vai pakalpojumu pārdošanas cenu kontrole

Valstis bieži regulē cenas tādās tradicionālās monopola nozarēs, kā, piemēram, komunālie pakalpojumi. Šāda veida cenu kontrole var nākt par labu patērētājiem un būt kā pretsvars savstarpēji konkurējošu alternatīvu trūkumam. Tomēr dažkārt cenu kontroli izmanto arī gadījumos, kad vienam un tam pašam patērētājam ir daudz iespējamo piegādātāju. Ja ir noteiktas minimālās cenas, lētie piegādātāji nevar iegūt tirgus daļu, nodrošinot labāku cenu patērētājiem. Līdzīgi arī tad, ja ir noteiktas maksimālās cenas, piegādātājam var būt ievērojami samazināti stimuli piedāvāt jaunus un/vai augstākas kvalitātes produktus un piegādātāji var faktiski saskaņot savas cenas maksimālās cenas līmenī.

|  |
| --- |
| **20. ierāmējums. Maksimālais uzcenojums** |
| Grieķijā maksimālais uzcenojums bija noteikts attiecībā uz gandrīz visiem dārzeņiem un augļiem. Šie maksimālie uzcenojumi bija noteikti, lai aizsargātu patērētājus no tā, ka mazumtirgotāji uzliek ļoti augstu peļņas normu ievestajiem pārtikas produktiem. Maksimālais uzcenojums tika atcelts 2011. gadā. Pēc šīs atcelšanas vidējās mazumtirdzniecības un vairumtirdzniecības cenas faktiski samazinājās, kas liecināja par to, ka maksimālā uzcenojuma norma bija pamats cenu saskaņošanai starp piegādātājiem. Lai gan tas, iespējams, bija aizsargājis dažus patērētājus no mazumtirgotājiem, kas piemēroja ļoti augstu uzcenojumu, kopumā šis noteikums bija radījis augstākas pārtikas produktu cenas.*Avots*: Genakos C., P. Koutroumpis un M. Pagliero (2014). |

Dažkārt minimālo cenu regulēšana ir reakcija uz ārkārtīgi spēcīgu cenu konkurenci. Šādos gadījumos minimālās cenas regulēšanu parasti uzskata par līdzekli, lai aizsargātu mazos piegādātājus no “negodīgas” konkurences. Šādas cenu regulēšanas ietekme rūpīgi jāizvērtē, jo tās rezultātā var paaugstināties cena patērētājiem vai netikt apmierināts pieprasījums. Maksimālās cenas noteikumus bieži ievieš kā nepieciešamu līdzekli, lai ierobežotu ieiešanu tirgū. Alternatīva ir samazināt ierobežojumus, kas noteikti attiecībā uz ieiešanu tirgū.

#### B2. Reklamēšanas un tirdzniecības ierobežojumi

Normatīvie akti, kas ierobežo piegādātāju iespējas reklamēt vai tirgot preces vai pakalpojumus, bieži pastāv tādēļ, lai ierobežotu nepatiesas vai maldinošas reklāmas. Dažkārt reklāmas ierobežojumi ir noteikti, lai samazinātu tādu preču vai pakalpojumu reklamēšanu, ko uzskata par precēm vai pakalpojumiem ar sociāli nelabvēlīgu vērtību vai kas tiek patērēti pārmērīgā daudzumā. Citkārt var būt ierobežota reklamēšana konkrētām “neaizsargātām” grupām, piemēram, bērniem. Šāda veida ierobežojumiem, ja tiek nodrošināts, ka tie nav pārāk plaši, var būt ievērojama sociāli labvēlīga ietekme.

|  |
| --- |
| **21. ierāmējums. Reklamēšanas ierobežojumi optiķiem** |
| Reklamēšanas ierobežojumus optiķiem bieži vēlas panākt profesionālās apvienības. Viens arguments par labu šādu ierobežojumu noteikšanai ir tāds, ka tie novērš izšķērdīgus tēriņus reklāmai, tādējādi nodrošinot zemākas izmaksas (un cenas). Tiek arī norādīts, ka reklamēšana radītu cenu pazemināšanās un produktu kvalitātes pazemināšanās sazobi lejupejošā spirālveida virzībā. Vēl viens iemesls ir tas, ka reklamēšana var mazināt kādas profesijas autoritāti. Pētījumā par optiķu reklamēšanas ierobežojumiem Amerikas Savienotajās Valstīs pilsētas ar reklamēšanas ierobežojumiem tika salīdzinātas ar pilsētām, kurās šādu ierobežojumu nebija. Tajā konstatēts, ka reklamēšanas rezultātā cenas patērētājiem vidēji bija ievērojami zemākas, bet vidējais kvalitātes līmenis nesamazinājās. Pētījumā tika konstatēts, ka pilsētās, kurās pastāvēja visstingrākie reklamēšanas ierobežojumi, acu pārbaudes un briļļu vidējās cenas bija vidēji par 33,6 % augstākas nekā pilsētās ar vismazākajiem reklamēšanas ierobežojumiem, savukārt vidējās kvalitātes ziņā starp šīm pilsētām nepastāvēja statistiski nozīmīga atšķirība. Konstatējumi apstiprināja hipotēzi, ka reklamēšanas ierobežojumu galvenais mērķis ir mazināt konkurenci un saglabāt lielāku peļņu profesionāļu kopienai.*Avots*: ASV Federālās tirdzniecības komisijas kopsavilkums Bonda [*Bond*] un citu autoru rakstā (1980) ESAO publikācijā (2004b). |

Daudzos gadījumos reklamēšanas un tirdzniecības ierobežojumi ir pārāk plaši un pārmērīgi ierobežo konkurenci. Reklamēšanas un tirdzniecības ierobežojumi var būt īpaši apgrūtinoši potenciālajiem jaunpienācējiem, jo tie ierobežo jaunpienācēja iespēju informēt potenciālos pircējus par savu klātbūtni tirgū un par piedāvāto preču un pakalpojumu veidu un kvalitāti. Bieži dzīvotspējīga alternatīva ir noteikumi, kas ierobežo tikai nepatiesu vai maldinošu reklāmu.

|  |
| --- |
| **22. ierāmējums. Reklamēšanas nodokļi** |
| Reklamēšanas nodokļi var palielināt preču izmaksas un samazināt darbavietu skaitu, un tie var arī ietekmēt konkurenci, palielinot izmaksas, kas saistītas ar jaunu produktu nonākšanu tirgū, jo tiem ir salīdzinoši lielāka vajadzība pēc reklamēšanas nekā tirgū esošajiem produktiem. Ir gūti pierādījumi par nodokļu plašo ietekmi uz reklamēšanu. Pirms 2000. gada katra Austrijas federālā pavalsts piemēroja reklāmai atšķirīgu nodokļu likmi. Pēc nodokļu likmes saskaņošanas valsts līmenī 2000. gadā, nosakot, ka turpmāk tā būs 5 %, dažos reģionos reklāmas izmaksas palielinājās, savukārt citos – samazinājās. Rauhs [*Rauch*] (2013) detalizēti pēta izmaiņas reklamēšanas robežizmaksās gan attiecībā uz reklāmas izdevumiem, gan patēriņa cenām, salīdzinot dažādu Austrijas pavalstu pieredzi. Turpmāk norādīti galvenie šīs analīzes secinājumi. Pirmkārt, reklāmas izmaksu palielināšanās par 1 % ir izraisījusi 1,6 % lielu reklāmas izdevumu samazinājumu tad, ja uzņēmumi nepameta reklāmas tirgu. Otrkārt, reklāmas izmaksu pieaugums kopumā par 17,5 % palielināja uzņēmumu aiziešanu no reklāmas tirgus. Treškārt, lai arī dažas produktu cenas pieauga, bet citas samazinājās, Rauhs lēš, ka tad, ja 5 % nodoklis tiktu atcelts, cenas visā tautsaimniecībā samazinātos par 0,25 %.*Avots*: Rauch, F (2013). |

#### B3. Nosaka produkta kvalitātes standartus, kas dažiem piegādātājiem rada pārmērīgas priekšrocības attiecībā pret citiem vai kas pārsniedz līmeni, kādu daudzi zinoši pircēji izvēlētos

Normatīvie akti, kas nosaka standartus, bieži sniedz priekšrocības patērētājiem un var veicināt jaunu produktu veidu rašanos, nodrošinot dažādu piegādātāju jauno produktu savstarpēju savietojamību. Taču standartu noteikšana rada arī pārmērīgas priekšrocības dažiem piegādātājiem attiecībā pret citiem. Izplatīts piemērs ir vides noteikumi, kas ierobežo viegli toksisku vielu pieļaujamās emisijas. Lai gan emisiju ierobežošana bieži ir piemērots veids, kā aizsargāt sabiedrības veselību, šie noteikumi var būt noteikti tādā veidā, kas negodīgi rada priekšrocības mazam piegādātāju skaitam, piemēram, prasot noteiktu tehnoloģiju izmantošanu vai nosakot pārmērīgi stingrus standartus, kurus ražotājiem ar mazākiem resursiem ir grūti vai neiespējami izpildīt. Cits piemērs, kad standartu noteikšanai var būt spēcīga pret konkurenci vērsta ietekme, ir minimālo kvalitātes standartu noteikšana atsevišķiem produktu veidiem. Šādu standartu noteikšanas pamatā bieži ir pārliecinoši mērķi, piemēram, patērētāju aizsardzība no riska, kas saistīts ar attiecīgās preces lietošanu. Ja tomēr daudzi patērētāji dod priekšroku zemākai cenai, nevis paaugstinātam drošumam, standarta nepieciešamība kļūst neviennozīmīga. Šādi standarti var samazināt patērētāju labklājību, jo patērētāji nevarētu pirkt lētākas, zemākas kvalitātes preces, kurām tie dotu priekšroku arī tad, ja būtu pilnībā informēti par iespējamo risku.

|  |
| --- |
| **23. ierāmējums. Plaša profesionālā licencēšana** |
| Valsts licencē daudzas profesijas. Šādos gadījumos personai, kas praktizē attiecīgo profesiju, ir jāatbilst sertifikācijas standartiem. Šādas profesijas tostarp ir juristi, ārsti, farmaceiti, grāmatveži, manikīra speciālisti, bēru vadītāji u. c. Saskaņā ar dažiem ziņojumiem profesionālās licences ir nepieciešamas 30 % strādājošo. Dažkārt sertifikācijas prasības ir pārmērīgi augstas. Piemēram, Minesotā manikīra speciālista kvalifikācijas iegūšanai nepieciešama divreiz ilgāka apmācība nekā vidējam medicīnas personālam. Bieži vien valstij ir pamatots iemesls regulēt profesiju, lai gan šī vajadzība var būt pārspīlēta, dažiem politiķiem uzliekot veto attiecībā uz licencēšanas prasībām, piemēram, diabēta konsultantiem, anesteziologu asistentiem un dietologiem. Šādas veto uzlikšanas pamatojums ir tas, ka licencēšana var paaugstināt cenas patērētājiem vai samazināt nodarbinātību.*Avots*: Kleiner, M (2014). |

Stingrākiem produktu standartu noteikumiem ir alternatīvas. Piemēram, ja obligātie standarti tiek noteikti ar nolūku nodrošināt patērētāju aizsardzību, to vietā var prasīt atklāt informāciju par noteiktām produkta īpašībām. Ja ir iecerētas nozīmīgas izmaiņas emisiju standartos, valstis var mēģināt samazināt pret konkurenci vērstu ietekmi, atļaujot emisijas tiesību tirdzniecību vai sniedzot pagaidu atbalstu mazākiem piegādātājiem, lai palīdzētu tiem izpildīt jaunās prasības.

#### B4. Paaugstina izmaksas dažiem piegādātājiem attiecībā pret citiem

Dažkārt noteikumi rada netīšas sekas, sadārdzinot izmaksas dažiem piegādātājiem attiecībā pret citiem. Noteikumi var dažādos veidos paaugstināt dažu piegādātāju izmaksas attiecībā pret citu piegādātāju izmaksām. Viens no izmaksu asimetrijas avotiem ir noteikumi, kas pieprasa tikai kādas noteiktas ražošanas tehnoloģijas izmantošanu. Subsīdijas atkarībā no to piešķiršanas veida dažiem konkurentiem var radīt izmaksu priekšrocības attiecībā pret citiem. Noteikumi, kas attiecas uz valsts kapitālsabierībām, var radīt tām dažādas tiešas un netiešas izmaksu priekšrocības attiecībā pret privātiem uzņēmumiem. Noteikumi ar šādu ietekmi var izraisīt neefektīvas ražošanas metodes un novērst jaunu un labāku tehnoloģiju ieviešanu.

|  |
| --- |
| **24. ierāmējums. Digitālie pakalpojumi un tradicionālie pakalpojumi** |
| Asimetrisks regulējums var vai nu veicināt digitalizētos pakalpojumus, vai arī radīt neizdevīgus apstākļus to sniegšanai.Rietumbengālijā taksometros, kas reģistrēti ar tiešsaistes starpnieku, ir jābūt uzstādītai videonovērošanas kamerai, bet šī prasība netiek attiecināta uz citiem taksometriem. Meksikas Jukatanas štatā kopbraukšanas transportlīdzekļu vadītājiem ir jābūt vadīto transportlīdzekļu īpašniekiem. Turklāt transportlīdzekļa vērtībai ir jāsasniedz 200 tūkstoši MXN, un tiem ir jābūt jaunākiem par 7 gadiem. Šīs prasības netiek attiecinātas uz taksometriem un vadītājiem, kas sniedz tradicionālos taksometru pakalpojumus. Francijā kopbraukšanas pakalpojumu sniedzējiem ir jāsniedz finanšu garantijas, savukārt parastajiem taksometriem šāda prasība nav jāizpilda.No otras puses, digitālo pakalpojumu sniedzējiem var būt arī izmaksu priekšrocības attiecībā pret tradicionālo pakalpojumu sniedzējiem. Lai gan satelīttelevīzijas un kabeļtelevīzijas pakalpojumi parasti tiek aplikti ar nodokļiem un licences maksu, šādas prasības parasti netiek attiecinātas uz *over-the-top* (*OTT*) televīzijas pakalpojumiem. |

|  |
| --- |
| **25. ierāmējums. Subsīdijas uzņēmuma ilgtermiņa dzīvotspējas nodrošināšanai** |
| Ja viens uzņēmums saskaras ar finansiālām grūtībām un saņem no valsts ievērojamu subsīdiju, lai veiktu reorganizāciju, bet konkurējoši rentabli uzņēmumi nesaņem šādu subsīdiju, šie rentablie uzņēmumi var norādīt, ka subsīdija kropļo konkurenci un faktiski rada subsidētajam uzņēmumam izmaksu priekšrocības attiecībā pret rentablajiem uzņēmumiem.Saskaņā ar ES valsts atbalsta noteikumiem nosacījumi, ko piemēro Eiropas Komisija, pieņemot lēmumu par atļauju piešķirt glābšanas un pārstrukturēšanas atbalstu grūtībās nonākušiem uzņēmumiem, ir ļoti stingri, jo šāda veida atbalstam ir liels potenciāls izkropļot konkurenci un tas var kaitēt strukturālajiem pielāgojumiem un, visbeidzot, arī ekonomikas izaugsmei, jo neefektīvu uzņēmumu iziešana no tirgus un nomaiņa ir viens no galvenajiem ekonomiskās izaugsmes virzītājspēkiem. Proti, Eiropas Komisija atļauj piešķirt pārstrukturēšanas atbalstu tikai tad, ja pārstrukturēšanas plāns var nodrošināt uzņēmuma ilgtermiņa dzīvotspēju bez papildu valsts atbalsta, ja uzņēmums pats segs pienācīgu pārstrukturēšanas izmaksu daļu un plānā paredzēti atbilstoši pasākumi, piemēram, aktīvu pārdošana vai jaudas samazināšana, lai maksimāli samazinātu atbalsta radīto izkropļojumu.Labs piemērs ir 2013. gada jūlijā pieņemtais lēmums par *PSA* grupas pārstrukturēšanu. Lai atjaunotu ilgtermiņa dzīvotspēju, *PSA* grupa pārorientēja savu darbību, samazinot ražošanas jaudu dažos segmentos un palielinot ražošanas vietu specializāciju. Aktīvu pārdošanas programma nodrošināja uzņēmumam spēju segt pienācīgu pārstrukturēšanas izmaksu daļu. Visbeidzot, tika ieviesti mehānismi, kas neļauj izmantot atbalstu, lai kaitētu konkurencei.Avoti: Eiropas Komisija (2014), http://ec.europa.eu/competition/publications/cpb/2014/009\_en.pdf un Eiropas Komisija (2013), http://europa.eu/rapid/press-release\_IP-13-757\_en.htm). |

Cits avots ir izņēmuma noteikumi (*grandfather clauses*), kas no regulējuma atbrīvo pašreizējos piegādātājus, bet regulējumu piemēro jaunajiem tirgus dalībniekiem. Šādiem nosacījumiem, kas atsevišķiem piegādātājiem palielina izmaksas daudz vairāk nekā citiem piegādātājiem, ir ievērojams konkurences attiecību izkropļošanas potenciāls. Tie var kavēt ieiešanu tirgū, samazināt inovācijas un pazemināt konkurences spiediena intensitāti tirgū. Lai gan atšķirīgu izmaksu radīšana var kaitēt, tas nav jāsaprot tādējādi, ka noteikumiem pozitīvā veidā jācenšas vienādot piegādātāju izmaksas.

Attiecībā uz profesionālo kvalifikāciju bieži izmanto izņēmuma noteikumus, pamatojoties uz pārliecību, ka ilgi strādājošu profesijas pārstāvju plašā praktiskā pieredze pietiekami aizvieto augstāku formālās kvalifikācijas līmeni. Attiecībā uz ražošanas tehnoloģijām izņēmuma noteikumus bieži izmanto tam, lai nodrošinātu pietiekami ilgu laiku iepriekšējo ieguldījumu neatgriezenisko izmaksu amortizācijai. Izņēmuma noteikumu pret konkurenci vērsto ietekmi var samazināt, nodrošinot, ka tiem ir laika ierobežojumi, nevis tie ir pastāvīgi. Kopumā argumenti par labu izņēmuma noteikumiem jāuztver skeptiski, jo tie bieži aizsargā piešķirtās tiesības no iespējamās konkurences.

|  |  |
| --- | --- |
| **C pārbaudes lapa** | **Piegādātāju stimula radīt spēcīgu sāncensību saviem konkurentiem samazināšanās** |

Noteikumi var ietekmēt piegādātāju uzvedību, ne tikai mainot piegādātāju spēju konkurēt, bet arī mainot viņu stimulu radīt spēcīgu sāncensību saviem konkurentiem. Divi no galvenajiem iemesliem, kāpēc piegādātāju konkurence var kļūt vājāka, ir, pirmkārt, tas, ka daži noteikumi var atvieglot sadarbību starp piegādātājiem, un, otrkārt, tas, ka dažu noteikumu dēļ klientiem zūd vēlme, iespējas vai stimuls pāriet no viena piegādātāja pie cita. Citi iemesli, kāpēc piegādātāju konkurence var vājināties, ir, piemēram, peļņas vai tirgus daļas ierobežojumi, kas samazina labumu, kuru ir iespējams gūt no dalības konkurences sāncensībā. Kartelim līdzīga uzvedība[[4]](#footnote-4) var veidoties pašregulējošās vai kopregulējošās sistēmās, paplašinot informācijas apmaiņu par piegādātāja produkciju un cenu vai izslēdzot nozari vai sektoru no konkurences tiesību darbības jomas. Karteļi rada kaitējumu, jo ierobežo produkciju un paaugstina cenas, nodarot ļaunumu patērētājiem.

#### C1. Pašregulācija un kopregulācija

Ja rūpniecības nozare vai profesionāla apvienība (bieži vien valdības mudināta) uzņemas pilnīgu atbildību par savu biedru izturēšanās regulēšanu un tā nav nostiprināta valsts tiesību aktos, lieto terminu “pašregulācija”. Taču tad, ja valdība ar tiesību aktu palīdzību nodrošina atbalstu nosacījumiem, kurus izveidojusi vismaz daļa no rūpniecības nozares/profesionālas apvienības, lieto terminu “kopregulācija”. Pašregulējošas un kopregulējošas struktūras var sniegt būtisku labumu, nodrošinot atbilstošus tehniskus standartus un to tehnoloģisko attīstību.

Tomēr šīm struktūrām var būt ievērojama konkurenci kropļojoša ietekme. Nozares/profesionālās apvienības bieži vien pieņem tādus noteikumus, kas samazina preču piegādātājiem vai pakalpojumu sniedzējiem stimulu vai iespējas spēcīgi konkurēt vienam ar otru, piemēram, nosaka reklamēšanas ierobežojumus un noteikumus, kas liedz nolaist cenu. Tāpat ieiešanu tirgū var samazināt arī nepamatoti stingras kvalifikācijas prasības. Valstij ir jāsaglabā spēja nepieļaut to, ka rūpniecības nozares/profesionālās apvienības mēģina izmantot regulatīvo varu pret konkurenci vērstā veidā. Tostarp tas var nozīmēt, ka attiecīgajām valsts iestādēm ir tiesības apstiprināt vai atteikties apstiprināt apvienību noteikumus un, ja nepieciešams, aizstāt tos ar saviem noteikumiem, ja apvienība turpina ierosināt nepieņemamus noteikumus. Vēl viena iespēja ir iesaistīt neatkarīgos vai patērētāju pārstāvjus struktūrās, kas lemj par noteikumiem, par kuriem pastāv bažas, ka nozare ir “sagūstījusi” regulatorus un ka regulatori vairāk darbojas tirgū esošo uzņēmumu labā, nevis potenciālo jauno uzņēmumu, patērētāju vai citu valsts politikas mērķu labā.

|  |
| --- |
| **26. ierāmējums. Pašregulācija un minimālās cenas** |
| Pašregulācija var būt īpaši problemātiska. Kenijā kukurūza ir svarīgs pārtikas produkts, kas veido vienu trešdaļu no iedzīvotāju uzņemto kaloriju daudzuma un ko ražo 98 % mazo lauksaimnieku. Visi dzirnavnieki, kas maļ kukurūzu miltos, ir vienas apvienības biedri. Šī apvienība ieteica noteikt minimālo cenu par savu biedru sniegtajiem pakalpojumiem. Konkurences uzraudzības iestāde pārbaudīja viņu uzvedību un konstatēja, ka ieteiktās cenas ir noteiktas cenu saskaņošanas rezultātā. Pēc cenu ieteikuma piemērošanas beigām kukurūzas miltu cena samazinājās par aptuveni 15 %.*Avots*: Klissas, N. (2014). |

#### C2. Prasības publicēt informāciju par piegādātāja cenām, produkciju vai noietu

Noteikumi, kas pieprasa tirgus dalībniekiem publicēt informāciju par cenām vai produkcijas līmeni, var būtiski sekmēt karteļu veidošanos, jo karteļa darbības galvenais priekšnoteikums ir karteļa dalībnieku iespēja faktiski uzraudzīt savu konkurentu (vai līdzdalībnieku) uzvedību tirgū. Visdrīzāk karteļi izveidosies tad, ja ir mazāk tirgus dalībnieku, ja ir ievērojami šķēršļi ienākšanai tirgū, ja piegādātāju produkti ir relatīvi vienādi un ja informācija par cenas vai produkcijas izmaiņām ir pieejama vai nu pirms, vai arī neilgi pēc tam, kad notikusi cenas vai produkcijas maiņa.

|  |
| --- |
| **27. ierāmējums. Pārredzamība cementa tirgū** |
| Dānijā tika pieņemti normatīvie akti, lai uzlabotu pārdošanas darījumu pārredzamību cementa tirgū ar mērķi palīdzēt patērētājiem noskaidrot darījumu vidējās faktiskās cenas (par kurām parasti tika panākta vienošanās zem cenrāža cenām un kuras tāpēc patērētājiem ir bijis grūti noskaidrot). Šo normatīvo aktu problēma bija tā, ka tie sniedza cementa uzņēmumiem iespēju ar augstu precizitāti novērot konkurentu faktiskās cenas un iegūt informāciju, kas bija noderīga saskaņotai rīcībai. Šiem pārredzamības normatīvajiem aktiem sekoja darījumu cenu pieaugums par 15–20 procentiem viena gada laikā. Šis piemērs parāda iespējamos riskus, kas ir saistīti ar valdības prasībām publicēt detalizētu informāciju par konkurentu darbībām, jo šādas prasības var atbalsta cenu saskaņošanu starp uzņēmumiem, kas citādi slēgtu konfidenciālus līgumus ar saviem klientiem un nevarētu būt droši par savu konkurentu cenām.*Avots*: Albæk, S., P. Møllgaard un P. B. Overgaard (1997). |

Noteikumus, kas pieprasa publicēt informāciju par cenu vai produkcijas ieguves līmeni, var pieņemt, lai uzlabot patērētāju informētību, un reizēm tie var uzlabot tirgus efektivitāti. Taču tad, ja iespējama karteļa veidošanās, paredzams, ka šādām prasībām kopumā būs nelabvēlīga ietekme. Visu sakopoto datu publicēšanai ir alternatīvas. Ja informācija galvenokārt ir savākta tādēļ, lai veidotu valsts politiku, var nebūt vajadzīgs to vispār publicēt. Ja mērķis ir palīdzēt patērētājiem vai sniegt vispārēju statistiku, kopēja statistika atbalsta karteļu veidošanos mazāk nekā statistika par atsevišķiem piegādātājiem.

#### C3. Vispārējo konkurences tiesību izņēmumi

Daudzās valstīs noteikti piegādātāji vai tautsaimniecības nozares gūst labumu tāpēc, ka tie tiek atbrīvoti no vispārējo konkurences tiesību aktu piemērošanas. Dažos gadījumos uz šīm nozarēm attiecas atsevišķi, īpaši nozarei piemēroti konkurences tiesību akti. Citos gadījumos šajās nozarēs nav pret konkurenci vērstas izturēšanās ierobežojumu. Dažkārt konkurences tiesību nodrošinātas uzraudzības trūkums var būt regulējuma spēkā esamības rezultāts. Ievērojamas atkāpes no konkurences tiesību vispārējas piemērošanas rada tiešu risku, ka veidosies karteļi, tiks izkropļotas cenas un notiks konkurenci kropļojošas apvienošanās.[[5]](#footnote-5)

|  |
| --- |
| **28. ierāmējums. Lauksaimniecības kooperatīvi un atbrīvojums no konkurences tiesību piemērošanas** |
| Daudzās valstīs lauksaimniecības kooperatīviem ir atļauts veidot savu produktu tirdzniecības organizācijas. Šos kooperatīvus var atbrīvot no konkurences tiesību piemērošanas. Dažreiz šādiem atbrīvojumiem ir labvēlīga ietekme. Piemēram, Itālijā ir kooperatīvs Parmas šķiņķa tirgošanai. Šis kooperatīvs spēj uzturēt augstus kvalitātes standartus (un ierobežot Parmas šķiņķa piedāvājumu, lai nodrošinātu, ka lauksaimnieki ir ieinteresēti uzturēt atbilstību standartiem un nodrošināt pietiekamu finansējumu kopīgiem tirdzniecības pasākumiem). Citi ražotāji Itālijā un citviet (piemēram, Sandaniēlē [*San Daniele*]) varēja ražot līdzīgu šķiņķi, tāpēc viena piegādātāja noteikts ierobežojums nekropļotu konkurenci (lai gan par problemātisku varētu uzskatīt gadījumu, kad par daudzuma ierobežojumu vienojas vairāki šķiņķa piegādātāji). Savukārt Amerikas Savienotajās Valstīs apelsīnu ražotāji, kuru saražotā apelsīnu produkcija procentuāli veidoja lielu daļu no kopējā apelsīnu produkcijas apjoma valstī, mainīja savus standartus attiecībā uz tirdzniecības vietā tirgojamo apelsīnu kvalitāti tādā veidā, kas ierobežoja apelsīnu piedāvājumu labas ražas gados un paplašināja pārdošanai piemēroto apelsīnu īpatsvaru sliktas ražas gados, tādējādi faktiski cenšoties saglabāt stabilu produkcijas līmeni tirdzniecības vietās gadu no gada. Šāda kooperatīva darbība var kropļot konkurenci, jo apvienība pārstāvēja lielu daļu no faktiskā apelsīnu pārdošanas apjoma un šķita, ka kvalitātes uzlabošana nav galvenais šīs apvienības darbības mērķis.*Avots*: ESAO (2004). |

Ja ir īpašs pamatojums izņēmumu turpmākajai pastāvēšanai, jāapsver līdzekļi, ar kuru palīdzību to ietekmi var maksimāli samazināt. Viens no iespējamiem veidiem, kā to panākt, ir skaidri norādīt darbību, uz ko var attiecināt atbrīvojumu, un darbību, uz ko atbrīvojums netiek attiecināts. Kā piemērus var minēt ES grupu atbrīvojumus, Kanādas autortiesību likumu par kolektīviem un ASV konkurences uzraudzības iestāžu uzņēmējdarbības pārskatīšanas vēstules, lai gan oficiāli tās nav saistošas.

|  |  |
| --- | --- |
| **D pārbaudes lapa** | **Patērētājiem pieejamo izvēles iespēju un informācijas ierobežošana** |

#### D1. Ierobežo patērētāju iespējas izvēlēties, kur iepirkties

Dažkārt noteikumi var ierobežot patērētāju iespējas iegādāties produkciju no vēlamā piegādātāja. Vienas no šādu ierobežojumu sekām ir tādas, ka patērētāji nesaņem vēlamo cenu vai pakalpojuma kvalitāti, regulējumam faktiski uzspiežot patērētājiem iegādāties produktus no piegādātājiem ar augstākām izmaksām vai produktus, kas neatbilst viņu vēlmēm.

|  |
| --- |
| **29. ierāmējums. Elektronisko cigarešu regulējums** |
| Eiropas Parlaments 2013. gada oktobrī izskatīja un noraidīja tiesību akta normu, kas paredzēja, ka elektroniskās cigaretes ir jātirgo aptiekās. Tādējādi elektroniskās cigaretes, ko salīdzinājumā ar cigaretēm mēdz uzskatīt par mazāk kaitīgu smēķēšanas veidu, būtu daudz mazāk pieejamas nekā cigaretes, ko var plaši iegādāties tabakas izstrādājumu tirdzniecības vietās. Pāreja uz elektronisko cigarešu pārdošanu aptiekās būtu ietekmējusi konkurenci starp cigaretēm un elektroniskajām cigaretēm. Vienlaikus ar elektronisko cigarešu izplatības palielināšanos būtiski samazinājās cigarešu pārdošanas apjomi. Eiropas Parlaments nolēma nenoteikt, ka elektronisko cigarešu tirdzniecība ir atļauta tikai aptiekās, jo īpaši tāpēc, ka šāda konkurences samazināšana varētu nelabvēlīgi ietekmēt veselību, ierobežojot iespējami drošāka smēķēšanas veida pieejamību. |

Piemēram, daži noteikumi vai valsts apdrošināšanas atlīdzības normas ierobežo patērētājiem farmaceitisko produktu iegādi internetā. Norādītais ierobežojumu iemesls bieži vien var būt patērētāju drošība, lai gan dažās valstīs ir pierādījies, ka tālpārdošanas aptieku darbība ir droša un efektīva. Iespējams, vistiešākā ietekme, kas tiek panākta ar noteikumiem, kuri ierobežo to, kur vai no kā patērētāji var iegādāties produktus, ir tradicionālo uzņēmumu aizsardzība pret konkurenci.

#### D2. Samazina pircēju mobilitāti, paaugstinot piegādātāju maiņas izmaksas

Noteikumi var pamudināt patērētāju mainīt piegādātājus, ietekmējot “piegādātāja maiņas izmaksas” – tiešās un netiešās izmaksas, kas patērētājam rodas, pārejot no viena piegādātāja pie cita. Piegādātāja maiņas izmaksas var rasties dažādu iemeslu dēļ, tostarp nepamatoti ilgu līguma termiņu dēļ vai tādēļ, ka attiecīgā prece ir piesaistīta piegādātājam tādā veidā, kas apgrūtina pāreju pie cita piegādātāja, piemēram, piesaistot tālruņa numuru attiecīgā pakalpojuma sniedzējam. Ja patērētāji saskaras ar augstām piegādātāja maiņas izmaksām, viņiem var būt grūti nodrošināt, ka piegādātāji to neizmanto, lai pieprasītu augstākas cenas vai samazinātu pakalpojuma kvalitāti. Tāpēc piegādātāji bieži cenšas radīt vai uzturēt augstas piegādātāja maiņas izmaksas, dažkārt iestājoties par tādu politiku, kas nodrošinās augstas piegādātāja maiņas izmaksas.

|  |
| --- |
| **30. ierāmējums. Maksa par konta slēgšanu bankās** |
| Apvienotajā Karalistē bankas bija noteikušas maksu par konta slēgšanu. To neapšaubāmi varēja uzskatīt par maksu par piegādātāja maiņu, kas liktu lietotājiem pienācīgi apdomāt konta slēgšanu. Lai gan saistībā ar konta slēgšanu bankām rodas noteiktas izmaksas, valdība uzskatīja, ka tās nav būtiskas izmaksas salīdzinājumā ar kaitējumu, ko šāda maksa rada konkurencei, un noteica, ka šādas maksas piemērošana ir nelikumīga.Cits netiešāks piegādātāja maiņas izmaksu paveids ir radies no Brazīlijā iepriekš piekoptās prakses pieprasīt, lai čekos būtu iekļauta informācija, kas ļautu saņēmējam uzzināt, cik ilgi konts ir bijis atvērts. Čeku saņēmēji būtu ieinteresēti saņemt čekus no konta, kas ir bijis atvērts ilgāku laiku, un dažos gadījumos viņi negribētu pieņemt čekus no jauniem kontiem, kas savukārt motivētu patērētājus turpināt izmantot savas iepriekšējās bankas pakalpojumus.Meksikā bankas mēdza pieprasīt maksu par naudas līdzekļu pārskaitījumiem no vienas bankas uz citu banku, un tas nozīmēja, ka kontu turētāji, kas saņem algu no sava darba devēja bankas, izvēlējās to pašu banku, lai izvairītos no pārskaitījuma maksas. |

Piegādātāja maiņas izmaksu samazināšanai vai likvidēšanai var būt liela konkurenci veicinoša ietekme, un politikas veidotājiem jācenšas nenoteikt tādus politikas pasākumus, kas paaugstina piegādātāja maiņas izmaksas patērētājiem. Ja ir nepārprotams risks, ka tiks ieviestas piegādātāja maiņas izmaksas, būtu ieteicams regulatīvajā sistēmā iekļaut noteikumus, kas to izmantošanu ierobežo vai aizliedz. Pienācīga uzmanība jāpievērš tam, lai tiktu ņemtas vērā pamatotās piegādātāja maiņas izmaksas. Tā tas var būt, piemēram, gadījumos, kad par pakalpojumiem tiek maksāts pēc pakalpojuma saņemšanas un piegādātāja maiņas rezultātā šīs izmaksas var netikt segtas. Viens piemērs regulējuma izmantošanai nevajadzīgu piegādātāja maiņas izmaksu piemērošanas novēršanai ir tālruņa numuru pārnesamība. Tas ļauj patērētājiem un uzņēmumiem pāriet pie cita piegādātāja bez papildu maksas un neērtībām, ko rada iespējamie neatbildētie izsaukumi un nepieciešamība informēt citus par tālruņa numura maiņu.

#### D3. Būtiski maina informāciju, kas nepieciešama pircējiem, lai efektīvi iepirktos.

Dažkārt noteikumi ierobežo patērētājiem pieejamo informāciju vai arī nosaka prasību nodrošināt šādu informāciju, tomēr dara to tādā veidā, kas mulsina patērētājus un noved patērētājus pie sliktu lēmumu pieņemšanas. Piemēram, informatīvas etiķetes uz pārtikas produktiem ir regulējuma īstenošanas rezultāts un bieži vien ļauj pieņemt labāku lēmumu par to, kuru produktu izvēlēties. Īpaši svarīgi ir panākt, lai šādi noteikumi nodrošinātu patērētājiem vērtīgu informāciju un nenovestu pie sliktu lēmumu pieņemšanas, kas kropļo konkurenci.

Ja informācija ir īpaši svarīga patērētāju lēmumu pieņemšanai un tai ir ilgtermiņa sekas, pastāv īpaši izteikta tendence regulēt šo informāciju.

|  |
| --- |
| **31. ierāmējums. Standartizētas informācijas paziņošana** |
| Daudzās valstīs ir spēkā noteikumi, kas prasa norādīt gada procentu likmi, izmantojot standarta definīciju, lai nodrošinātu, ka, pārdodot hipotēkas, aizdevēji vai mazumtirgotāji nenorāda nepareizas procentu likmes. ASV Federālās tirdzniecības komisijas veiktā pētījumā konstatēts, ka tas, kā informācija tiek pasniegta, var maldināt patērētājus par aizdevuma nosacījumiem. Piemēram, ja komisijas maksas ir jāpaziņo ārpusbanku aizdevējiem, bet ne banku aizdevējiem, tas var maldināt patērētājus un viņi var faktiski izvēlēties līgumus, kas procentu likmes ziņā kopumā ir dārgāki, piemēram, no bankas, kas nav paziņojusi komisijas maksu.*Avots*: Lacko, J. un J. Pappalardo, (2004). |

### Secinājums

Šajā nodaļā galvenā uzmanība ir pievērsta iespējamo konkurences ierobežojumu noteikšanas tehnikai. Dažos gadījumos turpmākā pārskatīšanā tā var būt labākais veids, kā pārvarēt būtiskas tirgus nepilnības. Tāpēc ir svarīgi sīkāk izpētīt iespējamos konkurences ierobežojumus, lai noskaidrotu, vai tie nosaka nepieciešamību izstrādāt alternatīvas un izmaiņu ieteikumus.

**Detalizēts piemērs.**

**Iespējamo konkurences ierobežojumu identificēšana**

*Šajā ierāmējumā ir turpināts detalizētā piemēra izklāsts, kas tiek izmantots viscaur šajā rokasgrāmatā.*

Lai identificētu iespējamos konkurences ierobežojumus, personāls piemēroja pārbaudes lapu attiecībā uz visām farmaceitisko līdzekļu nozares regulējuma jomām, kas nav atbrīvotas no pārbaudes. Galvenie iespējamie konkurences ierobežojumi ir norādīti turpmākajā tabulā.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Pārbaudes lapas kategorija** | **Apakškategorija** | **Būtiskie normatīvie akti, regulējums un politika** | **Iespējamā ietekme uz konkurenci** |
| A. Ierobežo piegādātāju skaitu vai loku | Piešķir piegādātājam ekskluzīvas tiesības piegādāt preces vai sniegt pakalpojumus | Zāļu patentus reglamentējošie normatīvie akti ļauj firmas zīmi izmantojošiem uzņēmumiem iegūt papildu patentus attiecībā uz uzlabojumiem vai modifikācijām, kas veiktas zālēs, kuras satur jau iepriekš izstrādātu aktīvo vielu.Ja no zāļu patentēšanas līdz to apstiprināšanai tirdzniecībā ir pagājuši vairāk nekā 15 gadi, patenta termiņu var pagarināt, lai patenta īpašniekam nodrošinātu 5 gadus ilgu ekskluzīvu piegādes periodu.Farmaceiti nedrīkst aizstāt ar firmas zīmi marķēto produktu ar ģeneriskām zālēm, ja šāda aizstāšana nav atļauta zāļu receptē. | Veselības ministrija un Nacionālā konkurences uzraudzības iestāde ir saņēmušas daudz sūdzību par to, ka firmas zīmi izmantojoši zāļu ražotāji stratēģiski izmanto šādus patentus, lai ierobežotu konkurētspējīgu ģenerisko zāļu ienākšanu pēc parastā 20 gadu aizsardzības perioda beigām.Var aizkavēt ģenerisko zāļu konkurenci tirgū un pagarināt patenta īpašnieku ekskluzīvo piegāžu tiesības, pārsniedzot parasto 20 gadu periodu.Liedz farmaceitiem izsniegt lētākas ģeneriskās zāles atbilstošo, ar firmas zīmi marķēto produktu vietā vai lētākus ārstnieciskos aizstājējproduktus. |
| Nosaka licencēšanas, atļaujas izsniegšanas vai apstiprināšanas procesu kā darbības veikšanas nosacījumu | Lai saņemtu sertifikāciju, jāatbilst izkārtojuma, uzglabāšanas, uzraudzības, tehniskā nodrošinājuma un citām prasībām, ko noteikusi Aptieku profesionālās uzraudzības iestāde.Lai ģeneriskās zāles varētu iekļaut valsts zāļu izsniegšanas sarakstā, tām ir jāatbilst Veselības ministrijas bioekvivalences kritērijiem. | Palielinās ar ienākšanu aptieku nozarē saistītās izmaksas, potenciāli samazinot aptieku skaitu un konkurenci starp aptiekām.Tās testēšanas un izmēģinājumu izmaksas, kas vajadzīgas, lai pierādītu, ka ģeneriskās zāles bioloģiski līdzinās ar firmas zīmi marķētajām zālēm, var radīt pārāk augstu šķērsli konkurējošu ģenerisko zāļu laišanai tirgū. |
| Būtiski paaugstina ar ieiešanu tirgū vai iziešanu no tā saistītās izmaksas piegādātājam | Piegādātājam, kas laiž ģeneriskās zāles tirgū pirms attiecīgo, ar firmas zīmi marķēto zāļu patenta aizsardzības termiņa beigām, ir pienākums atsaukt savu produktu un atlīdzināt ar firmas zīmi marķēto zāļu piegādātājam zaudēto peļņu un izmaksas. | Iespējamība, ka var nākties maksāt lielu kompensāciju ar firmas zīmi marķēto zāļu uzņēmumam, var kavēt ģenerisko zāļu laišanu tirgū tad, ja pastāv šaubas par atlikušo pieprasīto patenta tiesību spēkā esamību. |
| Rada ģeogrāfiskus šķēršļus uzņēmumu iespējām piegādāt preces un darbaspēku vai sniegt pakalpojumus, vai investēt kapitālu | Saskaņā ar veselības aizsardzības jomas tiesisko regulējumu farmaceitisko līdzekļu ievešana un piegādāšana tieši pacientam ir aizliegta. | Novērš konkurenci, ko veido pacientu īstenota paralēlā importēšana. |
| B. Ierobežo piegādātāju konkurētspēju | Ierobežo pārdevēja iespējas noteikt preču vai pakalpojumu cenas | To patentēto farmaceitisko produktu cenas, kas uzskaitīti valsts izsniedzamo zāļu sarakstā, nedrīkst pārsniegt salīdzinājuma valstu apakšgrupas vidējo cenu. | Regulē maksimālās patentēto zāļu cenas, kas var radīt šķērsli atsevišķu zāļu laišanai tirgū un noteikt augstu cenas līmeni citu zāļu cenu noteikšanai. |
| Lai ģeneriskās zāles varētu iekļaut valsts un *NPIP* zāļu formulāros, tām jābūt vismaz par 35 % lētākām par zālēm, kas marķētas ar firmas zīmi un ko ir paredzēts aizstāt ar attiecīgajām ģeneriskajām zālēm. | Dažos gadījumos cenu griesti var būt pārāk zemi, lai veicinātu ģenerisko zāļu piegādātāju ienākšanu tirgū, bet citos gadījumos tie var kalpot par bāzes cenu, novedot pie augstākām cenām. |
| Ierobežo piegādātāju iespējas brīvi reklamēt vai pārdot savas preces vai pakalpojumus | Patērētājiem paredzētajās farmaceitisko līdzekļu reklāmās ir jāiekļauj brīdinājumi par iespējamajām nevēlamajām pacientu reakcijām. | Nosaka reklamēšanas prasības, kas var samazināt patērētāju pieprasījumu pēc farmaceitiskajiem līdzekļiem. |
| *NPIP* ietvaros pacientiem ir jāsedz tikai neliela daļa no farmaceitisko līdzekļu izmaksām. | Ierobežo zemo cenu kā pieprasījuma pēc farmaceitiskajiem produktiem palielināšanas līdzekļa efektivitāti, jo pacienti sedz tikai nelielu izmaksu daļu. |
| C. Mazina piegādātājiem stimulu konkurēt | Prasa vai mudina publicēt informāciju par piegādātāja produkciju, cenām, noietu vai izmaksām | Visas farmaceitisko produktu cenrādī norādītās cenas ir publicētas valsts izsniedzamo zāļu sarakstā. | Publisko informāciju par cenām, kas var sekmēt cenu saskaņošanu. |
| D. Ierobežo pircējiem pieejamo izvēli un informāciju | Ierobežo patērētāju iespējas izvēlēties, kur iepirkties | Pacientiem ir jāsedz visas izmaksas, kas saistītas ar farmaceitiskajiem līdzekļiem, kuri ir iekļauti valsts izsniedzamo zāļu sarakstā, bet nav iekļauti *NPIP* izsniedzamo zāļu sarakstā. | Var ierobežot izvēli, pieprasot pacientiem maksāt pilnu cenu par atsevišķiem farmaceitiskajiem līdzekļiem, bet ne par citiem farmaceitiskajiem līdzekļiem, ko var izmantot slimības ārstēšanai. |
| Saskaņā ar *NPP* kompensācijas politiku tad, ja tiek parakstītas ģeneriskās zāles, farmaceita summa, par ko ir izrakstīts rēķins *NPIP*, nevar būt lielāka par to lētāko savstarpēji aizvietojamo ģenerisko zāļu cenu, kas ir iekļautas valsts izsniedzamo zāļu sarakstā. | Var ierobežot farmaceitiem iegādājamo ģenerisko zāļu izvēli, radot stimulu iegādāties lētākās izsniedzamo zāļu sarakstā iekļautās ģeneriskās zāles. |

# 4. nodaļaIespējamo ierobežojumu izskatīšana

Lai gan ar konkurences novērtēšanas pārbaudes lapu ir iespējams identificēt tos noteikumus, kas var ierobežot vai kropļot konkurenci, tā ne vienmēr atspoguļo šo ierobežojumu pakāpi vai labākā politikas risinājuma noteikšanai nepieciešamās analīzes līmeni. Lai arī daudzos gadījumos ierosinātais pasākums var izraisīt “jā” atbildi pārbaudes lapā, tam var būt ierobežots pret konkurenci vērstas ietekmes potenciāls.

Kad ir konstatēts iespējamais konkurences ierobežojums, var veikt sākotnējo novērtējumu, lai noteiktu, vai ir nepieciešams detalizētāks ietekmes uz konkurenci novērtējums. Lai gan tam var nebūt nepieciešamas padziļinātas zināšanas par konkrēto tirgu, parasti būs nepieciešamas noteiktas zināšanas par šiem tirgiem un tirgus kontaktiem. Daudzu ierobežojumu pilno ietekmi nav iespējams noteikt, lasot vien attiecīgos noteikumus. Pat šķietami *de minimis* noteikumiem (piemēram, zema piesārņojuma automobiļu degvielas ražošanas standartiem vai pārtikas produktu uzglabāšanas laikam) var būt liela un neparedzama ietekme uz konkurenci.

Bieži vien lielu daļu informācijas, kas nepieciešama sākotnējam konkurences novērtējumam, piemēram, produktu piegādātāju vai patērētāju identitāte un ietekmētais komercdarbības apjoms, var iegūt saistībā ar citām regulatīvās ietekmes novērtējumu veikšanas prasībām. Arī attiecīgajā nozarē vai politikas jomā iesaistītās amatpersonas, strādājot šajā nozarē vai politikas jomā, var būt ieguvušas informāciju par tirgiem, kuru var izmantot, lai novērtētu, vai ierosinātais regulējums spēj būtiski ietekmēt konkurenci. Sākotnējie kontakti ar uzņēmumiem, patērētājiem vai citiem, ko skar ierobežojums, var būt līdzeklis konkurences ierobežojuma iespējamās ietekmes sākotnējai novērtēšanai.

Ārējās speciālās zināšanas par nozari vai ekonomiku var noderēt pat sākotnējā novērtējuma veikšanai. Šādas speciālās zināšanas var būt svarīgas, piemēram, izvērtējot konkurentu apgalvojumus par to, ka ierosinātais regulējums viņus būtiski ietekmēs vai neietekmēs, vai nosakot galvenos konkurences aspektus attiecīgajā tirgū. Ārējās speciālās zināšanas var būt īpaši noderīgas sākotnējai novērtēšanai gadījumos, kad amatpersonām, kas ierosina regulējumu, parastajā darba procesā nav pienākuma iepazīties ar tirgiem, ko skar ierosinātais regulējums.

### 1. Rādītāji, kas liecina par padziļinātas analīzes nepieciešamību

Par padziļinātākas analīzes nepieciešamību liecina šādi rādītāji:

* + - regulējums ietekmē tirgu vai tirgus ar lielu komercdarbības apjomu;
		- regulējums būtiski ietekmē svarīgu konkurences dimensiju, piemēram, inovāciju augsto tehnoloģiju tirgos vai konkurentu salīdzinošās izmaksas tirgos, kuros cena ir īpaši svarīgs konkurētspējas faktors;
		- regulējums ierobežo viena piegādātāja vai piegādātāju apakšgrupas spēju konkurēt tirgos, kuros ir ierobežots konkurentu skaits;
		- regulējums rada būtiskas bažas dažiem konkurentiem, patērētājiem un citām skartajām pusēm vai
		- regulējums īpaši skar agresīvu, novatorisku vai citādi unikālu konkurentu vai potenciālo jaunpienācēju.

### 2. Rādītāji, kas liecina par to, ka padziļināta analīze nav nepieciešama

Daudzos gadījumos var būt nepieciešama ierobežota konkurences analīze, jo attiecīgais konkurences ierobežojums ir neapšaubāmi nepieciešams vispārēja veselības aizsardzības, drošuma, drošības vai citas valsts politikas mērķa sasniegšanai. Lai noteiktu, vai ir nepieciešama padziļināta konkurences analīze, pārbaudes veicējam ir jāņem vērā fakts, ka pret konkurenci vērsti ierobežojumi var būt ierosināti ar apgalvojumu, ka tādējādi tiks sekmēti uzlabojumi veselības aizsardzības, drošuma vai citās politikas jomās, lai gan nozares patiesais mērķis ir samazināt konkurenci. Ja tiek veikta neliela padziļināta analīze, īpaši svarīga nozīme ir noteikumu ietekmes retrospektīvai pārbaudei. Piemēri, kad šāds gadījums var pastāvēt:

* + - tādu ķīmisko vielu vai produktu izmantošanas aizliegumi, kas nopietni apdraud veselību un drošību;
		- ierobežojumi attiecībā uz reklamēšanu mazāk aizsargātām grupām vai prasība sniegt reklāmā svarīgu veselības aizsardzības un drošības informāciju;
		- ierobežojumi attiecībā uz to, kuri konkurenti var piegādāt preces un pakalpojumus, ja tas rada nopietnas valsts drošības problēmas, un
		- bīstamu ražošanas metožu vai procesu aizliegumi vai tādu darba drošības standartu noteikšana, kas ir neapšaubāmi nepieciešami, lai aizsargātu darba ņēmēju vai patērētāju veselību un drošību, piemēram, vietās, kur notiek pārtikas apstrāde (restorānos, gaļas tirgotavās).

Ierobežots konkurences novērtējums, visticamāk, būs nepieciešams arī tad, ja ir skaidrs, ka regulējumam ir minimāla potenciālā ietekme uz konkurenci. Piemēri, kad šāds gadījums var pastāvēt:

* + - licences prasība, ja prasība ir pamatota un nav faktiska licenču skaita ierobežojuma, licences cena (ja tāda tiek piemērota) ir samērīga ar izmaksām un jebkurš licences piešķiršanas atteikums ir jāpaskaidro rakstiski, norādot iemeslus, kādēļ konkrētais gadījums neatbilst publicētajiem licencēšanas kritērijiem;
		- regulējums, kas rada papildu izmaksas tikai nelielam piegādātāju skaitam (tomēr pamats bažām rastos tad, ja šie konkurenti būtu īpaši inovatīvi vai efektīvi) tirgū ar daudziem konkurentiem;
		- netiktu būtiski ietekmētas potenciālo konkurentu iespējas ieiet tirgū vai efektīvi konkurēt;
		- konkurentiem netiktu liegts vai traucēts paplašināt ražošanu vai tirgus daļu, izstrādāt jaunus produktus vai tirgot produktus jauniem pircējiem, mainīt cenu vai noteikumus vai piemērot alternatīvas ražošanas metodes;
		- pircējiem netiktu liegts vai traucēts izvēlēties produktus vai piegādātājus, kam tie dod priekšroku.

Visbeidzot, ierobežots konkurences novērtējums var būt nepieciešams, ja politikas mērķa sasniegšanai ir iespējams izmantot alternatīvus, vienlīdz efektīvus noteikumus, kas nerada potenciālu konkurences problēmjautājumu. Šādā gadījumā, kad citu atšķirību nav, var izvēlēties regulējumu, kas neierobežo konkurenci, un neveikt cita pasākuma padziļinātu konkurences novērtējumu.

Ja sākotnējais novērtējums liecina, ka ierosinātais regulējums var būtiski ierobežot konkurenci, var būt iespējams identificēt alternatīvas šādam regulējumam, kuras varētu izmantot attiecīgā politikas mērķa sasniegšanai un saistībā ar kurām pastāv mazāka iespējamība, ka tās ierobežos konkurenci. Nākamajā nodaļā ir sniegti tādu gadījumu piemēri, kad dažādu politikas mērķu sasniegšanai var izmantot mazāk ierobežojošus pasākumus. Pēc alternatīvu izvērtēšanas priekšroka regulējumam, kas paredz būtisku konkurences ierobežošanu, var tikt dota, ja, piemēram, alternatīvas nav iespējams praktiski īstenot. Tomēr pamatpieņēmums ir tāds, ka būtiski ierobežojumi nav nepieciešami un tie ir jāmaina.

### 3. Izpētes padziļinātības pakāpe

Nepieciešamās izpētes padziļinātības pakāpe būs atkarīga no konkurences ierobežojuma potenciālās ietekmes pakāpes, informācijas vākšanas iespējām, pieejamajiem resursiem, laika, kas pieejams pārbaudes veikšanai[[6]](#footnote-6), un analīzes līmeņa, kas nepieciešams, lai izvēlētos kādu no izskatītajām alternatīvām.

Prioritāte ir jāpiešķir tiem noteikumiem, kas varētu radīt lielus konkurences ierobežojumus, piemēram, kas noved pie nepietiekama produkta piedāvājuma, bloķē potenciāli efektīvāku jaunpienācēju ienākšanu tirgū, rada nepamatoti augstas cenas vai izslēdz patērētāju vidū ļoti pieprasītus produktus.

Ja ir pieejami atbilstoši dati, tos ir lietderīgi apkopot un izskatīt. Datu analīzes iekļaušana galīgajā ieteikuma redakcijā padarīs šo ieteikumu pilnīgāku un pārliecinošāku. Dati var būt sniegti, piemēram, par uzņēmējdarbības izmaksām, salīdzinošajām cenām starp reģioniem vai valstīm un ražošanas ierobežojumiem.

### 4. Apsvērumi, kas jāņem vērā, veicot analīzi

Pētot regulējuma ietekmi uz konkurenci, jāņem vērā, ka tad, ja noteikumi ierobežo konkurenci, tie uzņēmumi, kas darbojas regulētajā nozarē, var būt apmierināti ar regulējuma ietekmi, jo regulējums ļauj tiem darboties mazākas sāncensības apstākļos un gūt lielāku peļņu. Regulējumu bieži vien ierosina nozares uzņēmumi, kas parasti rīkojas atbilstoši savām interesēm. Daudzas nozares un profesijas ir ieinteresētas iegūt kontroli pār ienākšanu tirgū, cenām un citiem konkurences elementiem. Lai gūtu objektīvu priekšstatu, viens no labas analīzes elementiem ir nodrošināt, ka neatkarīgs viedoklis tiek saņemts no personām, kas nav personīgi ieinteresētas iznākumā (piemēram, no konkurences uzraudzības iestādēm vai akadēmiskajām aprindām), vai tad, ja tas nav iespējams, viedokļi tiek saņemti no personām ar savstarpēji pretējām interesēm.

Daudzus no analītiskajiem jēdzieniem, kas ir izstrādāti konkurences tiesību analīzei, var izmantot arī noteikumu ietekmes uz konkurenci novērtēšanai, lai arī šie analītiskie jēdzieni ir paredzēti izmantošanai atšķirīgā kontekstā. Ieteicamie parametri un jēdzieni šādas analīzes veikšanai ir plašāk apspriesti 2. sējumā “Norādījumi par konkurences novērtēšanas metodisko līdzekli”.

Informāciju un speciālās zināšanas, kas nepieciešamas noteikumu ietekmes uz konkurenci novērtēšanai, var iegūt no dažādiem avotiem, tostarp no:

* + - valdības, regulatīvo iestāžu vai uzraudzības iestāžu un NVO tehniskajiem ekspertiem;
		- konkurences uzraudzības iestādēm;
		- uzņēmējus pārstāvošām apvienībām;
		- regulējuma piemērošanas jomā ietilpstošajiem uzņēmumiem;
		- uzņēmumiem, kas sadarbojas ar regulējuma piemērošanas jomā ietilpstošajiem uzņēmumiem;
		- nozares vai jomas ekspertiem, piemēram, no konsultantiem vai akadēmiskajām aprindām;
		- valsts statistikas struktūrvienībām vai iestādēm;
		- patērētāju apvienībām un
		- patērētājiem (īpaši tad, ja patērētāji ir labi informēti vai ja starpproduktu patērētāji ir uzņēmumi).

|  |
| --- |
| **Detalizēts piemērs.****Konkurences analīze** |
| *Šajā ierāmējumā ir turpināts detalizētā piemēra izklāsts, kas tiek izmantots viscaur šajā rokasgrāmatā.*Veselības ministrijas darbinieki veica konkurences analīzi 2 posmos attiecībā uz tiem konkurences ierobežojumiem, kas tika identificēti, izmantojot pārbaudes lapu. Pirmajā posmā tika veikts sākotnējais konkurences novērtējums attiecībā uz ierobežojumiem, kas tika identificēti, izmantojot pārbaudes lapu, lai noteiktu tos ierobežojumus, kuriem ir vislielākais konkurenci veicinošas reformas potenciāls. Otrajā posmā tika veikta detalizēta konkurences analīze attiecībā uz tiem ierobežojumiem, kas tika identificēti turpmākas analīzes veikšanai.**Sākotnējais konkurences novērtējums**Lai veiktu sākotnējo konkurences novērtējumu, darbinieki izmantoja Veselības ministrijai pieejamo statistikas informāciju un citu informāciju, kā arī publiski pieejamu datu informāciju un analīzi. Darbinieki saņēma arī analītisko atbalstu no valsts konkurences uzraudzības iestādes.Turpmāk izklāstīti galvenie secinājumi, kas tika gūti sākotnējā novērtēšanā. |
| **Ierobežojums** | **Sākotnējais novērtējums** |
| Zāļu patentus reglamentējošie normatīvie akti ļauj firmas zīmi izmantojošiem uzņēmumiem iegūt papildu patentus attiecībā uz uzlabojumiem vai modifikācijām, kas veiktas zālēs, kuras satur jau iepriekš izstrādātu aktīvo vielu. | Patenta tiesību aizsardzības piešķiršana uzlabotajām vai modificētajām zālēm neliedz laist tirgū oriģinālo zāļu ģeneriskās versijas, tomēr tā var novest pie tā, ka daudzi pacienti pāriet pie jaunajām zālēm pirms sākotnējā patenta derīguma termiņa beigām. Tas var radīt šķērsli ģenerisko zāļu nonākšanai un izplatīšanai tirgū, jo pacienti var nevēlēties atgriezties pie sākotnējā zāļu sastāva.Veselības ministrijai un valsts konkurences uzraudzības iestādei ir paustas bažas par to, ka zāļu radītāji šādus patentus izmanto stratēģiski, lai novērstu vai kavētu ģenerisku zāļu faktisku nonākšanu tirgū. Tomēr firmas zīmi izmantojošie uzņēmumi apgalvo, ka jauni produkti, kas satur jau iepriekš izstrādātu aktīvo vielu, sniedz svarīgu terapeitisku labumu un tiem ir nepieciešama patentaizsardzība.Valsts konkurences uzraudzības iestāde ir informējusi Veselības ministriju par to, ka tā izskata potenciālās konkurences tiesību un politikas problēmas, kas ir saistītas ar šādiem patentiem. Ņemot vērā konkurences uzraudzības iestādes pašreizējo darbu, pašlaik nav nepieciešama Veselības ministrijas iesaistīšanās šī jautājuma izskatīšanā. Tomēr Veselības ministrija sniegs informāciju konkurences uzraudzības iestādes veiktajā pārbaudē. |
| Ja no zāļu patentēšanas līdz šo zāļu apstiprināšanai tirdzniecībā aizrit vairāk nekā 15 gadi, patenta termiņu atbilstoši vajadzībai var pagarināt, lai patenta īpašniekam nodrošinātu 5 gadus ilgu ekskluzīvās piegādes periodu. | Lai patentu īpašnieki varētu pretendēt uz patenta pagarinājumu, tiem ir jāpierāda, ka Veselības ministrijas apstiprinājuma iegūšanas novilcināšana bija nepieciešama, lai izpildītu prasības, kas noteiktas attiecībā uz zāļu iekļaušanu valsts izsniedzamo zāļu sarakstā.Lai gan patentu pagarināšana var ierobežot konkurentu ieiešanu tirgū, tā stimulē firmas zīmi izmantojošos uzņēmumus ieguldīt augsta līmeņa pētniecībā un attīstībā, kas vajadzīga, lai izstrādātu jaunus farmaceitiskos produktus.Turklāt jebkurš mēģinājums samazināt minimālo ekskluzivitātes periodu var nopietni ietekmēt valsts starptautiskās tirdzniecības attiecības, jo tas ir noteikts vairākos starptautiskos tirdzniecības nolīgumos. |
| Farmaceitiem nav atļauts aizvietot produktu ar ģenerisku vai salīdzinoši lētāku ārstniecisku aizvietotāju, ja ārsts nav atļāvis šādu aizvietošanu. | Ārsti tiek aktīvi aicināti zāļu parakstīšanā ņemt vērā izmaksu apsvērumus un ievērot vadlīnijas par lētu zāļu parakstīšanu gadījumos, kad šajā ziņā nav jāpiemēro ar ārstniecības specifiku pamatoti izņēmumi. Lai gan šāda pieeja kopumā ir bijusi ļoti veiksmīga un valstij ir viens no augstākajiem ģenerisko zāļu izmantošanas līmeņiem ESAO, nesen veiktā pētījumā konstatēts, ka dažos gadījumos, kad ir iespējams izmantot arī ģeneriskās zāles vai lētākus patentētus produktus, ārsti joprojām pieprasa dārgāku produktu izsniegšanu.Lai arī tādējādi dažkārt var rasties lielākas izmaksas, tomēr zāļu parakstīšanas prakses ierobežošana, piemēram, nosakot, ka ārstiem ir jāpamato dārgāku produktu parakstīšana, var izraisīt to, ka tiek parakstīti mazāk efektīvi farmaceitiskie līdzekļi vai ar izmaksām saistītu apsvērumu dēļ tiek novilcināta ārstēšana, kā arī palielinās ārstu laika patēriņš. Turklāt mēģinājumi vēl vairāk ierobežot ārstu zāļu parakstīšanas praksi izraisītu lielus ārstu un pacientu grupu iebildumus. |
| Veselības aizsardzības jomas tiesiskais regulējums paredz, ka tam, lai aptiekas tiktu sertificētas, aptiekām ir jāizpilda izkārtojuma, uzglabāšanas, uzraudzības, tehniskā nodrošinājuma un citas prasības, ko noteikusi Aptieku profesionālās uzraudzības iestāde. | Lai arī šīs prasības palielina izmaksas, kas saistītas ar ienākšanu aptieku nozarē, tās palīdz nodrošināt, ka aptiekas ir pareizi izveidotas, aprīkotas un vadītas, lai precīzi un droši izsniegtu farmaceitiskos produktus. Attiecībā uz uzraudzības iestāžu piemērotajām īpašajām prasībām nav saņemtas būtiskas sūdzības par to, ka šīs prasības ir pārmērīgi augstas, un nav pierādījumu, kas liecinātu, ka šīs prasības ir ievērojami samazinājušas jaunu aptieku parādīšanos tirgū. |
| Lai ģeneriskās zāles varētu iekļaut valsts izsniedzamo zāļu sarakstā, tām ir jāatbilst Veselības ministrijas bioekvivalences kritērijiem. | Lai arī šie kritēriji var ievērojami kavēt ģenerisko zāļu nonākšanu tirgū, bioekvivalences prasības ir būtiskas, lai nodrošinātu ģenerisko zāļu drošumu un terapeitisko efektivitāti. *PAD* bioekvivalences prasības atbilst vispārpieņemtām starptautiskām normām un atbilstošiem medicīnas pētījumiem, un par tām nav saņemtas būtiskas sūdzības no ģenerisko zāļu ražotājiem. |
| Ģenerisko zāļu piegādātāji bieži apstrīd patentus, lai panāktu ģenerisko zāļu laišanu tirgū, un tā rezultātā var rasties augstas tiesvedības izmaksas un zaudējumu kompensācijas. | No vienas puses, augstu tiesvedības izmaksu un zaudējumu kompensāciju iespējamība var būt būtisks šķērslis ienākšanai tirgū pat tad, ja apstrīdētais patents ir vājš. No otras puses, firmas zīmi izmantojošu uzņēmumu spēja aizsargāt savus derīgos patentus ir būtiska, lai tie būtu stimulēti uzņemties augstās izmaksas, kas nepieciešamas jaunu farmaceitisko līdzekļu laišanai tirgū. Lai noteiktu, vai pastāv atbilstošs līdzsvars starp ģenerisko zāļu nonākšanu tirgū un farmaceitisko līdzekļu patentu aizsardzību, ir rūpīgi jāizanalizē sarežģīti jautājumi, kas tostarp saistīti ar piemēroto patentu apstiprināšanas procesu, patentu tiesisko regulējumu un firmas zīmi izmantojošo uzņēmumu un ģenerisko zāļu uzņēmumu ienākšanas tirgū un tiesvedības stratēģijām.Tomēr Veselības ministrija ir informēta par to, ka šim jautājumam tiks pievērsta uzmanība arī iepriekš minētajā valsts konkurences uzraudzības iestādes pārbaudē. |
| Saskaņā ar veselības aizsardzības jomas tiesisko regulējumu farmaceitisko līdzekļu importēšana un piegādāšana tieši pacientam ir aizliegta. | Atļaujot pacientiem tieši importēt farmaceitiskos līdzekļus, dažos gadījumos varētu samazināties farmaceitisko līdzekļu izmaksas (piemēram, ja pacienti vēlas samazināt savu *NPIP* līdzmaksājumu summu vai iegādājas *NPIP* neietilpstošus farmaceitiskos līdzekļus).Tomēr tiešā saistībā ar pacientu importētajiem farmaceitiskajiem līdzekļiem pastāv arī būtiski veselības aizsardzības un drošuma jautājumi. Tā kā šādu farmaceitisku līdzekļu izsniedzējs atrodas ārpus valsts robežām, Veselības ministrija nespēj pilnībā nodrošināt izsniegto zāļu drošumu, recepšu pareizu parakstīšanu un pacientu pienācīgu konsultēšanu. Gadījumos, kad tiek pieļauta kļūda vai tiek izsniegtas sliktas kvalitātes zāles, kas kaitē pacientam, valsts veselības aprūpes sistēma segtu attiecīgās ārstniecības izmaksas. Tiesiskā regulējuma izstrāde un pārvaldība šo problēmu risināšanai būtu sarežģīts, dārgs un ilgstošs process, un tas saskartos ar spēcīgu vietējās farmācijas nozares pretestību. |
| To patentēto farmaceitisko līdzekļu cenas, kas ir iekļauti valsts izsniedzamo zāļu sarakstā, nedrīkst pārsniegt salīdzināmo valstu apakšgrupas vidējo cenu. | Cenu ierobežošana valsts izsniedzamo zāļu sarakstā neļauj firmas zīmi izmantojošajiem uzņēmumiem izmantot savas patentu monopoltiesības tam, lai valstī noteiktu cenas, kas būtu augstākas par tādās salīdzinājuma valstīs noteikto cenu vidējo vērtību, kurās pastāv līdzīgi labklājības un veselības aprūpes sektora profili. Vairums ESAO valstu piemēro noteiktu maksimālās cenas regulējumu attiecībā uz patentēto zāļu cenām, vairākām jurisdikcijām izmantojot salīdzinājuma valstu pieeju. Tā kā šī pieeja tiek plaši izmantota starptautiskā mērogā, tās izmantošana valstī nerada būtiskus šķēršļus jaunu farmaceitisko produktu nonākšanai tirgū un tās atcelšana varētu izraisīt cenu paaugstināšanos. |
| Lai ģeneriskās zāles varētu iekļaut valsts un NPIP zāļu formulāros, tām jābūt vismaz par 35 % lētākām par zālēm, kas marķētas ar firmas zīmi un ko ir paredzēts aizstāt ar attiecīgajām ģeneriskajām zālēm. | Šī prasība nodrošina, ka ģenerisko zāļu konkurētspējīga nonākšana tirgū vairumā gadījumu sniedz pircējiem vismaz 35 % lielu ietaupījumu. Lai nekavētu relatīvi dārgu ģenerisku zāļu laišanu tirgū, ir pieļaujami izņēmumi, ja ražotājs var pierādīt *PAD*, ka tie ir pamatoti.Politika rada ierobežotu šķērsli dārgu ģenerisko zāļu laišanai tirgū, bet, kas ir vēl svarīgāk, kā apspriests turpmāk, tā ir nodrošinājusi augstu cenas līmeni ģenerisko zāļu cenu noteikšanai. |
| Patērētājiem paredzētajās farmaceitisko līdzekļu reklāmās ir jābūt iekļautiem brīdinājumiem par iespējamu negatīvu reakciju. | Lai gan šādi brīdinājumi var samazināt patērētājiem paredzēto farmaceitisko līdzekļu reklāmu efektivitāti, tie sniedz vērtīgu veselības aizsardzības un drošības informāciju, lai palīdzētu pacientiem saziņā ar ārstu pieņemt apzinātus lēmumus par to iespējamo lietošanu. |
| *NPIP* ietvaros pacientiem ir jāsedz tikai neliela daļa no farmaceitisko līdzekļu izmaksām. | *NPIP* pacientu līdzmaksājumu paaugstināšana varētu palielināt zāles parakstošo ārstu jutību pret cenu un pacientu gatavību piekrist lētāku farmaceitisko līdzekļu, it īpaši ģenerisko zāļu, lietošanai. Tomēr, ņemot vērā sabiedrības augsto atbalstu *NPIP*, jebkurš priekšlikums par pacientu līdzmaksājumu ievērojamu paaugstināšanu, visticamāk, saskartos ar spēcīgu sabiedrības pretestību. Turklāt tas izraisītu nopietnas sabiedriskās kārtības problēmas. Šāda politika būtu rūpīgi jāizstrādā, lai neradītu nesamērīgu slogu personām ar zemākiem ienākumiem un ģimenēm. Pētījumi liecina arī par to, ka augstāki līdzmaksājumi var nelabvēlīgi ietekmēt veselību, jo pacienti, it īpaši pacienti no zemāku ienākumu grupām, var nolemt nelietot parakstītos medikamentus. Tādu pacientu skaita palielināšanās, kas nelieto parakstītos medikamentus, varētu palielināt ārstēšanas izmaksas arī citās veselības aprūpes sistēmas daļās. |
| Visas farmaceitisko produktu cenas ir publicētas valsts izsniedzamo zāļu sarakstā. | Farmaceitisko līdzekļu cenrāža cenas tiek publiskotas ar mērķi panākt, ka visiem pircējiem ir nodrošināta piekļuve farmaceitiskajiem līdzekļiem par vienādu cenu.Tomēr *PAD* darbinieki, izskatot jaunāko ģenerisko farmaceitisko līdzekļu cenas valsts izsniedzamo zāļu sarakstā, konstatēja, ka tās atbilst 65 % no attiecīgo ar firmas zīmi marķēto produktu cenām, kas liecina par to, ka cenu publiskošana veicina cenu līmeņa noteikšanu maksimālajā līmenī, kāds ir atļauts normatīvajos aktos. Šāda situācija pastāvēja pat tad, ja bija pieejamas vairākas ar firmas zīmi marķētu produktu ģeneriskās versijas. Tas, ka politikas dēļ var pastāvēt augsts ģenerisko zāļu cenu līmenis, saskan ar neatkarīgos pētījumos secināto, kuros norādīts, ka salīdzinājumā ar lielāko daļu citu valstu vietējā tirgū pastāv augstas ģenerisko zāļu cenas. |
| Pacientiem ir jāsedz visas izmaksas, kas saistītas ar farmaceitiskajiem līdzekļiem, kuri ir iekļauti valsts izsniedzamo zāļu sarakstā, bet nav iekļauti *NPIP* izsniedzamo zāļu sarakstā. | Dažu valsts izsniedzamo zāļu sarakstā iekļautu zāļu izslēgšana no *NPIP* izsniedzamo zāļu saraksta ir izmaksu kontroles pasākums, kas paredzēts, lai ierobežotu relatīvi dārgu farmaceitisko līdzekļu izsniegšanu, ja terapeitiskajā grupā ir pieejamas citas efektīvas, lētākas alternatīvas, un lai novērstu medicīniski nevajadzīgu farmaceitisko līdzekļu kompensēšanu no *NPIP* līdzekļiem. *NPIP* izsniedzamo zāļu saraksta ierobežošana, paredzot, ka tajā ir iekļaujami tikai salīdzinoši lēti farmaceitiskie līdzekļi, var veicināt konkurenci starp dažādiem farmaceitiskajiem līdzekļiem vienas terapeitiskās grupas ietvaros. Lai nepieļautu, ka politikai ir pārlieku nelabvēlīga ietekme uz veselības aizsardzību un pārdali, ir pieļaujami medicīniski pamatoti izņēmumi. |
| Saskaņā ar *NPIP* kompensācijas politiku tad, ja tiek parakstītas ģeneriskās zāles, farmaceita summa, par ko ir izrakstīts rēķins *NPP*, nevar būt lielāka par to lētāko savstarpēji aizvietojamo ģenerisko zāļu cenu, kas ir iekļautas valsts izsniedzamo zāļu sarakstā. | Lai gan šāda politika var ierobežot aptieku izvēli, tās mērķis ir veicināt efektīvāku ģenerisko zāļu cenu konkurenci. Šī politika nodrošina, ka *NPP* maksātā summa nepārsniedz to lētāko savstarpēji aizvietojamo ģenerisko zāļu cenu, kas ir iekļautas valsts izsniedzamo zāļu sarakstā. |
| **Detalizēta konkurences analīze**Pamatojoties uz sākotnējo konkurences novērtējumu, padziļinātai konkurences novērtēšanai ir izraudzītas šādas ierobežojošas prasības:* + - * ģeneriskajām zālēm ir jābūt iekļautām valsts un *NPIP* formulāros, un jānodrošina vismaz 35 % liels ietaupījums salīdzinājumā ar zālēm, kas ir marķētas ar firmas zīmi un ko ir paredzēts aizvietot ar attiecīgajām ģeneriskajām zālēm, un
			* visas farmaceitisko produktu cenas ir jāpublicē valsts izsniedzamo zāļu sarakstā.

Lai veiktu šo ierobežojumu detalizētu konkurences novērtējumu, ministrijas darbinieki papildus iekšējiem nozares un ekonomikas ekspertiem:* + - * izmantoja arī ārējus nozares un ekonomikas ekspertus un saņēma analītiskus padomus un informāciju no valsts konkurences uzraudzības iestādes;
			* ieguva pieeju *NPIP* cenu un daudzumu datiem;
			* saņēma trešo personu datus par cenām un daudzumiem vietējā tirgū attiecībā uz farmaceitiskajiem līdzekļiem, kas tiek apmaksāti no privātu zāļu plānu un personīgajiem līdzekļiem, kā arī par atlasītām zāļu cenām ārvalstīs;
			* lūdza datus un informāciju nozares apvienībām un nozares dalībniekiem visos piegādes līmeņos;
			* konsultējās ar attiecīgajām profesionālajām un pacientu grupām un
			* izskatīja attiecīgo starptautisko pieredzi.

***Galvenie analīzes secinājumi***Daudzām ar firmas zīmi marķētām zālēm pastāv liela ģenerisko zāļu konkurence. Daudzām no šīm zālēm, it īpaši plaši izplatītām zālēm, ir vairākas ģeneriskas kopijas, kas ir iekļautas valsts izsniedzamo zāļu sarakstā (8 vai vairāk).Lai gan daudzām ģeneriskām zālēm pastāv liela konkurence, tā neatspoguļojas *NPIP* un valsts izsniedzamo zāļu cenrādī. Izskatot izsniedzamo zāļu cenrāža un *NPIP* atmaksāšanas datus, kas iegūti par visām to ar firmas zīmi marķēto zāļu jaunajām ģenerisko zāļu versijām, kurām patenta tiesību aizsardzība beigusies iepriekšējo 5 gadu laikā, konstatēts, ka šīs cenas atbilst 65 % no attiecīgo ar firmas zīmi marķēto zāļu cenas vai no pievienotā maksimuma, kas atļauts farmaceitiskos līdzekļus reglamentējošajos normatīvajos aktos. Kopumā vidējās cenas atbilst 61 % no attiecīgo ar firmas zīmi marķēto zāļu cenas, kas, iespējams, atspoguļo iepriekšējās cenu izmaiņas un attīstību.Tā vietā, lai konkurētu, piedāvājot zemākas izsniedzamo zāļu saraksta vai *NPIP* cenas, galvenais veids, kā ģenerisko zāļu piegādātāji konkurē, ir atlaižu piešķiršana aptiekām. Ģenerisko zāļu piegādātāji iekļauj savus produktus valsts izsniedzamo zāļu sarakstā, norādot maksimāli atļauto cenu, un izmanto šo cenu aptiekām izrakstītajos rēķinos. Aptiekas, savukārt, iesniedz šo rēķinā norādīto cenu apmaksai *NPIP* un privātajiem maksātājiem. Tā kā vienu un to pašu ar firmas zīmi marķēto zāļu ģeneriskās versijas tiek uzskatītas par savstarpēji aizvietojamām, aptiekām ir jāuzglabā tikai viens vai divi šādi medikamenti. Ģenerisko zāļu piegādātāji konkurē par zāļu iekļaušanu aptieku krājumos, piedāvājot aptiekām rēķinā nenorādītas atlaides.Šis konkurences paņēmiens atspoguļo stimulu struktūru, ko ir radījusi ģenerisko zāļu iekļaušanas *NPIP* un valsts izsniedzamo zāļu sarakstā prakse. Ģenerisko zāļu ražotājiem ir maz stimulu vai nav stimula iekļaut ģeneriskās zāles valsts izsniedzamo zāļu sarakstā vai izrakstīt aptiekām rēķinus par cenām, kas ir zemākas par normatīvajos aktos atļauto maksimālo cenu.Zemākas izsniedzamo zāļu saraksta cenas piedāvāšana labākajā gadījumā sniedz īslaicīgas vai nelielas konkurences priekšrocības, pat ja aptiekām ir jāizsniedz lētākās ģeneriskās zāles. Tā kā zemākā cena tiek publicēta valsts izsniedzamo zāļu sarakstā, konkurentiem ir iespēja ātri pieskaņoties šai cenai. Turklāt piegādātājs, kas samazina savas cenas izsniedzamo zāļu sarakstā un līdz ar to iespējamo aptiekām piešķiramo atlaižu lielumu, saskaras ar iespēju, ka aptiekas vairs neiegādāsies šā piegādātāja produktus vai samazinās šādu produktu iepirkumu.Nav iespējams precīzi aprēķināt ģenerisko zāļu atlaižu lielumu, jo tam būtu nepieciešama plaša konfidenciāla informācija no aptiekām un ģenerisko zāļu piegādātājiem. Tomēr uzrunātie piegādātāji ir atzinuši, ka ir piešķīruši atlaides, kas vidēji ir atbildušas aptuveni 55 % no izsniedzamo zāļu sarakstā norādītajām ģenerisko zāļu cenām. Par šādu atlaižu līmeni ir iespējams pārliecināties, salīdzinot tādu plaši izplatītu ģenerisko zāļu vietējās cenas, kas veido vairāk par 35 %, ar to cenām divās salīdzinājuma valstīs, kurās ir pieejamas konkurētspējīgas ģenerisko zāļu cenas. Ņemot vērā šo produktu plašo izplatību, tiem ir vairāki piegādātāji un starp tiem pastāv spēcīga konkurence. Salīdzinājumā tika konstatēts, ka ārvalstu cenas vidēji ir par 60 % zemākas par vietējām izsniedzamo zāļu saraksta cenām.Lai gan ģeneriskās zāles samazina maksu par zāļu izsniegšanu, atlaides ir spēcīgs stimuls aptiekām izsniegt šīs ģeneriskās zāles dārgāku ar firmas zīmi marķēto zāļu vietā. Šā stimula apmērs ir norādīts turpmāk sniegtajā tabulā, izmantojot pašlaik noteikto 15 % izsniegšanas uzcenojumu, ko aptiekas drīkst piemērot, reprezentatīvu ar firmas zīmi marķētu recepšu zāļu cenu 40 ASV dolāru apmērā, ģenerisko zāļu cenu, kas atbilst 61 % no attiecīgo ar firmas zīmi marķēto zāļu cenas, un konkurētspējīgu cenu bez atlaides 55 % apmērā. Šī summa ir papildus fiksētajai izsniegšanas maksai – 4 ASV dolāriem.

|  |
| --- |
| **Aptieku peļņa no tādu zāļu izsniegšanas, kas marķētas ar firmas zīmi, un no ģenerisku zāļu izsniegšanas** |
| **Kategorija** | **Zīmols** | **Ģeneriskas zāles** |
| Cena | 40,00 USD | 24,40 USD |
| Izsniegšanas maksa | 4,00 USD | 4,00 USD |
| Uzcenojums | 6,00 USD | 3,66 USD |
| Cenas atlaide no cenrāža cenas (rabats) | 0,00 USD | 13,42 USD |
| Aptiekas peļņa | 10,00 USD | 21,08 USD |

Šai konkurences sistēmai ir bijusi būtiska netieša ietekme uz aptieku nozari. Lielā peļņa no ģenerisko zāļu pārdošanas ir arī veicinājusi jaunu aptieku ienākšanu tirgū. Lai gan tam ir dažas netiešas priekšrocības, piemēram, labāka aptieku pieejamība tuvākas sasniedzamības un ilgāka darba laika dēļ, tas ir arī izraisījis neefektīvas aptieku nozares attīstību. Ekonometriskais pētījums, kas veikts pēc ministrijas pasūtījuma par vidējām aptiekas izsniegšanas izmaksām, tostarp par fiksētajām un mainīgajām izmaksām, liecina, ka šīs izmaksas ievērojami samazinās līdz ar kopējo izpildīto recepšu skaitu. Tiek lēsts, ka tam, lai sasniegtu aprēķinātās izsniegšanas izmaksas, kas nepārsniedz 10 ASV dolārus, aptiekai ar vidējām izmaksām katru gadu būtu jāizpilda vairāk nekā 75 000 receptes. Turpretī aprēķinātā vidējā izsniegšanas maksa aptiekai, kas katru gadu izpilda 42 000 receptes, kurš pašlaik ir nozares vidējais rādītājs, ir aptuveni 14,50 ASV dolāri. |

# 5. nodaļaIespējamo politikas risinājumu identificēšana

Konkurences novērtēšanas mērķis ir noteikt iespējamo politikas risinājumu, kas ļauj politikas veidotājam sasniegt attiecīgo politikas mērķi, iespējami maz kropļojot konkurenci. Dažkārt atbilstošāko risinājumu var piedāvāt pati izskatāmā politika, bet citos gadījumos var pastāvēt mazāk ierobežojošas alternatīvas, ko var izmantot. Tādējādi, ja, izmantojot pārbaudes lapu, tiek secināts, ka izskatāmā politika, visticamāk, kropļos konkurenci, jāapsver citu mazāk kropļojošu pasākumu izmantošana tā paša mērķa sasniegšanai. Tas nozīmē, ka ir jāidentificē visi politikas risinājumi, kas ļauj sasniegt mērķi, jānovērtē katra risinājuma ietekme uz konkurenci un jāizvēlas risinājums, kas dotu vislielāko labumu. Šajā nodaļā sniegti norādījumi par to, kā identificēt mazāk ierobežojošas alternatīvas attiecīgā mērķa sasniegšanai.

Mazāk ierobežojošu alternatīvu noteikšana konkrētai politikai ir faktos balstīts uzdevums, kura izpildei nepieciešama laba izpratne par attiecīgo politiku un arī pienācīgas speciālās zināšanas par attiecīgo nozari.

### 1. Politikas mērķa noskaidrošana

Pirmais solis ir politikas mērķa noskaidrošana. Ja politika ir paredzēta tirgus nepilnību novēršanai, ir vajadzīgs skaidrs tirgus nepilnību apraksts, kā arī mehānisms, ar ko politika plāno atrisināt vai samazināt tirgus nepilnību intensitāti. Tas nozīmē, ka ir jānosaka galīgais mērķis, kā arī taustāmais rezultāts, ko ir paredzēts sasniegt ar izskatāmo politiku. Svarīga ir arī izpratne par vispārējo regulatīvo vidi. Politikas mērķis dažkārt ir atrodams pašā regulējumā, augstākā līmeņa normatīvajā aktā, likumdošanas debatēs vai normatīvā akta pamatojuma dokumentos, kad attiecīgais normatīvais akts ir pieņemts.

Daudzi politikas pasākumi ir ieviesti nevis tirgus nepilnību dēļ, bet gan sociālu un citu iemeslu dēļ.[[7]](#footnote-7) Ja nozarē tiek piemēroti citi politikas pasākumi, kas paredzēti viena un tā paša mērķa sasniegšanai, svarīgi noskaidrot jebkādu saikni starp tiem un izskatāmo politiku. Tā ir jāņem vērā alternatīvu izstrādē.

Bieži vien konkurenci ierobežojošu politikas pasākumu pamatā ir spēcīgas uzņēmējdarbības intereses un politiskās intereses. Uzņēmumi, kas darbojas nozarē, var mēģināt izmantot regulatīvo procesu, lai pasargātu sevi no spēcīgākas konkurences. Šāda veida centieni ir ticami, jo, pieaugot konkurencei, uzņēmumi var zaudēt peļņu. Cenšoties izprast iemeslus, kādēļ pastāv konkurenci kropļojošs regulējums, ir jāpatur prātā tirgū esošo uzņēmumu interešu būtiskā nozīme.

Kad tiek noskaidroti regulējuma īstenošanas mērķi, galvenais jautājums var būt tas, kā panākt, ka šie mērķi netiek noteikti tādā veidā, kas nevajadzīgi izslēdz mazāk ierobežojošas pieejas tā paša galvenā mērķa sasniegšanai. Tas var notikt tad, ja noteiktie mērķi netieši ietver arī pieeju, kas jāizmanto pamatmērķa sasniegšanai, nevis ļauj apsvērt pilnu iespējamo risinājumu klāstu.

Piemēram, tādam piesārņotājam kā sēra dioksīdam var būt vairāki avoti. Politikas pasākumi, kuru mērķis ir samazināt piesārņotāju, regulējot no katra avota izvadīto piesārņotāja daudzumu, var sasniegt vēlamo mērķi par piesārņotāja kopējo samazināšanu, bet vienlaikus var izslēgt pieejas, kas ļauj izmantot tirgus un konkurenci, lai efektīvāk sasniegtu plašo pamatmērķi.

|  |
| --- |
| **32. ierāmējums. Piesārņojuma atļauju tirgus** |
| Viens no paņēmieniem, kā samazināt sēra dioksīda izvadi no rūpnīcām, ir noteikt ierobežojumus attiecībā uz daudzumu, kas tiek izvadīts no katra avota. Ja tomēr valsts politikas pamatmērķis ir samazināt no visiem avotiem izvadīto piesārņotāju kopējo daudzumu, tad, nosakot piesārņotāju kopējo samazināšanas mērķi, var izveidot piesārņojuma atļauju tirgu ar tirgojamām piesārņotāju kvotām. Emisiju tirdzniecība vai cenas noteikšana tiesībām emitēt attiecīgo piesārņotāju var būt veids, kā nodrošināt, ka vispārējais mērķis tiek sasniegts, pateicoties tiem, kas spēj samazināt savas emisijas ar vismazākajām izmaksām.*Avots*: ESAO (2011). |

### 2. Identificēt regulējuma elementus, kas rada konkurences problēmu

Nākamais solis ir noteikt to konkurences problēmas vai problēmu būtību, ko ir radījusi izskatāmā politika, un to, vai tās ir nepieciešamas mērķa sasniegšanai. To ir iespējams paveikt, izmantojot pārbaudes lapu. Jānosaka arī tie politikas īpašie elementi vai noteikumi, kas rada konkurences problēmas. Jautājums ir par to, vai šie elementi vai noteikumi ir nepieciešami mērķa sasniegšanai un vai tos varētu grozīt, lai samazinātu vai novērstu to nelabvēlīgo ietekmi uz konkurenci. Šis process ļauj izstrādāt alternatīvu risinājumu kopumu, kuri sniedz iespēju sasniegt to pašu mērķi, ko attiecīgā politika, bet kuri nekropļo konkurenci vai rada mazākus konkurences kropļojumus.

|  |
| --- |
| **33. ierāmējums. Stingrs un detalizēts regulējums** |
| Noteikumos var būt dota priekšroka noteiktam uzņēmējdarbības modelim vai konkurentu grupai. Viens veids, kā nodrošināt priekšrocības noteiktiem tirgus dalībniekiem, ir noteikt precīzu pakalpojuma sniegšanas vai preces piegādes metodi.Piemēram, dažās jurisdikcijās, tostarp Norvēģijā, cenas nosaka taksometra skaitītājs, pamatojoties uz iepriekš iestatītiem parametriem. Netiek atzīts uz GPS balstīts mērījums un reģistrācija, ko izmanto kopbraukšanas pakalpojumos.Itālijā tālsatiksmes autobusu pārvadājumu pakalpojumu liberalizācija 2014. gadā sniedza iespēju ieviest pielāgojamu braukšanas maksu, nodalot atļaujas turētāju no pakalpojuma sniedzēja, kas ļauj īstenot dažādus uzņēmējdarbības modeļus. Tomēr 2016. gada dekrētā tika noteikts, ka pārvadājumu pakalpojumu drīkst sniegt vienīgi atļaujas turētājs. Šis jaunais regulējums bija pretrunā ar to jauno uzņēmumu uzņēmējdarbības modeļiem, kas ienāca tirgū pēc 2014. gada liberalizācijas.Kanādas Konkurences birojs norādīja, ka tad, ja patērētāji iegādājas finanšu ieguldījumu produktus, ir nepieciešama “jēgpilna diskusija” starp pārdevēju un pircēju, kas dod priekšrocību fiziskiem filiāļu tīkliem vai vietējiem pakalpojumu sniedzējiem. Nepieciešamās informācijas iegūšana, kas ir noteikta vērtspapīrus reglamentējošajos normatīvajos aktos, un “jēgpilna diskusija” var būt apgrūtināta tiešsaistes vidē, kas var kavēt robotizēto konsultantu attīstību un konkurētspēju.Saskaņā ar Grieķijas likuma Nr. 393/1976 4. panta 5. punktu tiešsaistes tūrisma aģentiem ir atļauts sniegt tikai dažus no pakalpojumiem, ko sniedz tūrisma aģenti, kuriem ir pakalpojumu sniegšanas vietas klientu apkalpošanai klātienē. Šis ierobežojums tika atcelts 2014. gadā. Francijā tiešsaistes aptiekām ir atļauts pārdot tikai “médication officinale”, kas neietver visas bezrecepšu zāles.Dažos citos gadījumos ar digitāliem līdzekļiem sniegtiem pakalpojumiem tiek piešķirts īpašs režīms salīdzinājumā ar tradicionālajiem pakalpojumiem. Normatīvie akti, kas tika iesniegti apstiprināšanai Itālijas Senātā 2018. gada oktobrī, noteica, ka mājas restorānu pakalpojumus sniedz un apmaksā (avansā) tikai ar tiešsaistes platformu starpniecību. |

|  |
| --- |
| **34. ierāmējums. Tirgus nepilnību izpratne, iznākuma noteikšana un alternatīvu izstrāde** |
| Pārskatot farmaceitisko līdzekļu mazumtirdzniecības tiesisko regulējumu, konstatēts, ka recepšu un bezrecepšu zāļu tirdzniecība internetā ir aizliegta. Šis tiesiskais regulējums ierobežo šo produktu pārdevēju būtību, kas saskaņā ar pārbaudes lapu ir konkurences izkropļojums.Lai pareizi izvēlētos un lietotu zāles, bieži ir nepieciešamas īpašas zināšanas, kuru patērētājiem var trūkt. Šādas zināšanas ir farmaceitiem (kuriem dažās valstīs ir tādas pašas zāļu parakstīšanas tiesības kā ārstiem). Prasība farmaceitam sniegt zāļu lietotājiem padomus par konkrētu zāļu lietošanu un pārbaudīt, vai šīs zāles ir faktiski nepieciešamas, ir viens no līdzekļiem, kā nodrošināt zāļu drošu lietošanu. Šie apsvērumi liecina, ka tad, kad šādas zāles tiek pārdotas, patērētāju aizsardzības nolūkā ir nepieciešama speciālista konsultācija. Tāpēc ir vajadzīgs noteikts regulējums par to, kam ir tiesības pārdot šādas zāles.Taču ne visām zālēm ir nepieciešama speciālista konsultācija par to, kad un kā tās ir jālieto. Piemēram, daudzi sāpju mazināšanas medikamenti (piemēram, aspirīns un paracetamols/acetaminofēns) daudzās valstīs tiek pārdoti bez receptes. Patiesi, daudzās valstīs bezrecepšu zāles var pārdot arī mazumtirdzniecības vietās, kurās nav farmaceita. Tas liecina, ka aizliegums tirgot visas zāles internetā rada nevajadzīgu konkurences ierobežojumu. Noteiktas kategorijas zāles var pārdot tiešsaistē, neapdraudot lietotāju drošību.Turklāt, tāpat kā aptiekas recepšu zāļu izsniegšanas lete, arī internets ir divvirzienu saziņas līdzeklis, ar kura starpniecību farmaceits var kontaktēties ar patērētāju. Daži patērētāji vai pacienti izvēlas netērēt laiku un līdzekļus tam, lai dotos uz aptieku, un iepērkas tiešsaistes aptiekā vai vienkārši uzzina, ka tiešsaistes aptiekās viņi var iegādāties zāles par zemāku cenu.Tāpēc daži tiesiskā regulējuma elementi, kas aizliedz zāļu tirdzniecību internetā, nešķiet nepieciešami patērētāju veselības un drošības aizsardzības mērķa sasniegšanai. Ja tomēr attiecīgajā valstī ir aizliegta arī visu bezrecepšu zāļu klātienes pārdošana ārpus aptiekas, tad interneta un klātienes tirdzniecības vietu reformas pasākumos ir jāapsver politikas pasākumu saskaņošana attiecībā uz farmaceita funkciju interneta un klātienes pārdošanas kanālos.Attiecībā uz zālēm, kas pieejamas tikai ar recepti, un zālēm, kam nepieciešama īpaša konsultācija pat tad, ja recepte nav nepieciešama, spēkā esošā tiesiskā regulējuma mērķis ir nodrošināt, ka kompetentās personas sniedz atbilstošus padomus. Prasība nodrošināt, ka šo zāļu pārdošanu uzrauga farmaceiti, šķiet atbilstošs risinājums, kam nav reālu alternatīvu. Tomēr pienākums nodrošināt šāda pakalpojuma fizisku sniegšanu, nevis attālinātu sniegšanu, šķiet mazāk nepieciešams politikas mērķa sasniegšanai. Patiešām, dažās valstīs šādu zāļu tirdzniecība internetā ir atļauta ar nosacījumu, ka uzņēmuma farmaceits uzrauga tirdzniecību, sniedz rakstiskus ieteikumus un pārbauda receptes derīgumu, kad tā ir nepieciešama. Citās valstīs tiks noteikts, ka zāles, kas pieejamas tikai ar receptēm, tiek saņemtas aptiekās, kurās farmaceits var klātienē sniegt konsultācijas par zāļu lietošanu un pārbaudīt recepti. Šie apsvērumi un starptautiskie piemēri sniedz papildu elementus, lai izstrādātu alternatīvas spēkā esošajam tiesiskajam regulējumam ar mērķi novērst konkurences ierobežojumus. |

### 3. Tehniskās zināšanas

Praktiski iespējamās alternatīvas var būt atkarīgas no regulētā jautājuma tehniskajām iezīmēm. Noteikumu izstrādei nepieciešamās tehniskās zināšanas atšķirsies atkarībā no attiecīgajiem noteikumiem. Tehniskās zināšanas var būt ministrijai vai valsts iestādei, kas pārrauga attiecīgos noteikumus. Šādas zināšanas dažkārt var būt neobjektīvas un par labu pastāvošajam regulatīvajam režīmam. Alternatīvas tehniskās zināšanas var būt pieejamas ārpus ministrijas, piemēram, akadēmiskajās aprindās vai ārpus valsts, ja izrādās, ka vietējiem ekspertiem piemīt neobjektivitāte kādā noteiktā virzienā. Arī uzņēmumiem var būt atbilstošas zināšanas, bet tie var būt neobjektīvi un atbalstīt noteikumus, kas, pēc šo uzņēmumu domām, sniedz tiem aizsardzību. Potenciālie jaunie uzņēmumi, kam ir grūtības uzsākt uzņēmējdarbību attiecīgo noteikumu dēļ, var objektīvāk norādīt uz konkurences ierobežojumiem nekā tirgū esošie uzņēmumi.

Iespējamos konstatējumus var būt lietderīgi iesniegt tehniskajiem ekspertiem un skartajām interešu grupām agrīnā posmā pirms ieteikuma galīgās sagatavošanas. Piedāvājot ekspertiem un ieinteresētajām personām iespēju sniegt komentārus, var novērst pārpratumos balstītus secinājumus. Tādējādi ir iespējams nodrošināt arī to, ka pirms reformas noteikšanas likumā notiek tās apspriešana. Vērtētāji var vēlēties ne tikai saņemt rakstiskus komentārus, bet arī uzklausīt tos sanāksmēs; tieša saskarsme klātienē bieži vien ir ļoti produktīva.

Lai vērtētāji saņemtu visnoderīgāko informāciju no ekspertiem, viņi var piedāvāt ekspertiem īsu semināru par konkurences novērtēšanu un pārbaudes lapu. Dažkārt eksperti spēs konstatēt konkurences ierobežojumus, ko citām personām ir grūti pamanīt attiecīgajos noteikumos.

|  |
| --- |
| **35. ierāmējums. Daudzveidīga ekspertīze** |
| Bieži vien noteikumu novērtēšanai nepieciešami dažādi eksperti. Piemēram, ja noteikumi attiecas uz asfalta rūpnīcu ietekmi uz vidi, būtiska nozīme ir zināšanām par darvu, vides riskiem un traucējumu faktoriem. |

### 4. Plašākas regulatīvās vides izpratne

Apsverot alternatīvas, ir svarīgi ņemt vērā ne tikai izskatāmos noteikumus, bet arī citu saistītu noteikumu tīklu, tostarp vispārīgos normatīvos aktus, kas ietekmē attiecīgo tirgu, lai izstrādātu alternatīvas.

|  |
| --- |
| **36. ierāmējums. Dzirdes aparātu pārdošanas regulatīvā vide** |
| Amerikas Savienotajās Valstīs veselības uzraudzības iestāde (Pārtikas un zāļu pārvalde) klasificē dzirdes aparātus kā medicīnas ierīces. Šī iestāde noteica, ka dzirdes aparātus pārdod kvalificēti ārsti (audiologi) pēc vizītes pie ārsta vai ka pacienti paraksta veidlapu, kas apliecina, ka viņi uzņemas risku, kas saistīts ar Pārtikas un zāļu pārvaldes ieteikumu neievērošanu. Audiologi ir apvienojušies štata profesionālajās asociācijās ar īpašiem dalības un prakses noteikumiem. Savukārt ASV Izglītības ministrija ir pieņēmusi īpašus noteikumus attiecībā uz apmācību un kvalifikāciju. Lai arī daži uzskata, ka tirgū tiek piedāvāti produkti, kas konkurences trūkuma dēļ ir pārāk dārgi, vienu noteikumu maiņa, neņemot vērā apkārtējo noteikumu tīklu, var nesniegt vēlamos rezultātus. Alternatīvās ir vai nu jāņem vērā pārējais spēkā esošais regulējums, vai arī jāprasa, lai arī šie pārējie noteikumi tiktu mainīti. Kā redzams, tas sevišķi attiecas uz gadījumiem, kad ir jāņem vērā vairāku savstarpēji pārklājošos jurisdikciju likumi un noteikumi. |

### 5. Izpratne par uzņēmējdarbības vai tirgus vides izmaiņām

Kad tiek novērtēts ierosinātais regulējums vai ieteikti alternatīvi risinājumi, ir svarīgi ņemt vērā to, kā ir mainījušies uzņēmējdarbības apstākļi kopš pēdējās reizes, kad tika īstenota politika. Ja tirgus apstākļi ir mainījušies, jebkuru sākotnējo regulējumu var novērtēt atkārtoti. Var apsvērt gan stingrāka regulējuma nepieciešamību, gan arī spēkā esošā regulējuma saglabāšanu vai pilnīgu atcelšanu.

Digitalizācija ir pārmaiņas, kas dažkārt var krasi mainīt tirgus apstākļus. Pārskatīšanas procesu, ņemot vērā digitalizāciju, var sākt ar jautājumu par to, vai ir mainījušās tirgus nepilnības, ar ko ir pamatota regulējuma nepieciešamība. Pēc tam procesu var turpināt ar šādiem jautājumiem:

* + vai iespējamo regulatīvo risinājumu kopums attiecībā uz tirgus nepilnībām ir palicis nemainīgs jeb vai iespējamie risinājumi ir mainījušies digitalizācijas iespaidā?
	+ Vai spēkā esošie noteikumi, reaģējot uz pašreizējām tirgus nepilnībām, nepamatoti ierobežo konkurenci?
	+ Vai regulatīvā struktūra nepamatoti ierobežo jaunus produktus un pakalpojumus jeb vai tiem ir piešķirtas nepamatotas priekšrocības vai radīts nepamatots apgrūtinājums?
	+ Kādi ir iespējamie risinājumi, lai nodrošinātu, ka jauni produkti, pakalpojumi un uzņēmējdarbības modeļi netiek nepamatoti izslēgti vai ka tiem netiek piešķirtas nepamatotas priekšrocības?

|  |
| --- |
| **38. ierāmējums. Taksometru darbību reglamentējoši normatīvie akti** |
| Taksometra pakalpojumi ir stingri regulēta nozare. Taksometru darbību reglamentējošo noteikumu mērķis ir novērst tirgus nepilnības, ko rada informācijas asimetrija starp vadītāju un pasažieri, un tādas negatīvas papildu sekas kā piesārņojums un sastrēgumi.Tomēr taksometru pakalpojumu digitalizācija un jaunu digitalizētu pakalpojumu sniedzēju parādīšanās liek apšaubīt šos noteikumus. Piemēram, tiešsaistes kartēšanas pakalpojumu paplašināšanās liek apšaubīt vadītāja ģeogrāfisko zināšanu kritērija būtisko nozīmi, kas tiek uzskatīts par svarīgu šķērsli ieiešanai Apvienotās Karalistes tirgū. Šādu prasību var aizstāt ar prasību izmantot uzticamus kartēšanas pakalpojumus.Digitālie risinājumi arī paplašina regulatīvo risinājumu iespējas. Šķiet, reputācijas mehānismi ir noderīgs līdzeklis noteiktu kvalitātes standartu sasniegšanai. Pasažieru drošību var uzlabot arī tādas novatoriskas mobilo lietotņu drošības funkcijas kā panikas pogas un informācijas par braucienu kopīgošana. Šīs funkcijas un datus, ko apkopojuši digitālie pakalpojumu sniedzēji, var izmantot spēkā esošā regulējuma uzlabošanai.*Avots:* ESAO (2018) |

|  |
| --- |
| **39. ierāmējums. Grāmatu mazumtirdzniecības cenu atlaides** |
| Dažas valstis regulē to, cik lielas grāmatu mazumtirdzniecības cenas atlaides drīkst piedāvāt. Kā piemēru var minēt iespēju izmantot maksimālās atlaides, ko grāmatu tirgotāji var piemērot attiecībā uz izdevēju noteikto mazumtirdzniecības cenu. Cits piemērs ir grāmatu tirgotāju piešķirto “bezmaksas dāvanu” vērtības un veidu ierobežošana.Koreja 2003. gadā pieņēma grāmatu cenu regulējumu, kurā grāmatnīcām tika noteikts pienākums pārdot savas grāmatas noteiktā atlaižu diapazonā no izdevēju noteiktās mazumtirdzniecības cenas. Saskaņā ar Kultūras ministrijas (*MCST*) pieņemtajiem noteikumiem atlaides nepārsniedza 10 % no cenrādī norādītās cenas. Tika atļauts izmantot arī bezmaksas dāvanas, ievērojot konkurences uzraudzības iestādes (Korejas Godīgas tirdzniecības komisijas (*MCST*)) vadlīnijas par dāvanu paziņošanu. Šajās vadlīnijās visiem mazumtirgotājiem tika atļauts piešķirt netiešas atlaides, izmantojot bezmaksas dāvanas, kuru vērtība ir mazāka par 10 % no pircēja pirkuma vērtības. Tādējādi, apvienojot tiešo un netiešo cenas samazinājumu, visas grāmatnīcas varēja pārdot savas grāmatas ar līdz pat 19 % lielu atlaidi.*KFTC* 2009. gadā nolēma atcelt savas vadlīnijas par dāvanām, lai veicinātu mazumtirgotāju radošo tirgdarbību un sniegtu patērētājiem plašāku produktu vai pakalpojumu izvēli. Pēc vadlīniju atcelšanas *MCST* ierosināja grozījumu Izdevējdarbības nozares veicināšanas likumā, kas paredzēja, ka periodiskos izdevumus var pārdot ar 10 % atlaidi no parastās cenas, ieskaitot visus “ekonomiskos labumus”, piemēram, uzkrātos punktus un atlaižu kuponus, kā arī tiešās atlaides. Tas nozīmē, ka ierosinātais grozījums krasi samazinās maksimālo atlaides likmi no 19 % līdz 10 %.Kad *MCST* izskatīja ierosināto regulējumu, tā konstatēja, ka visu ekonomisko labumu ietveršana grāmatu atlaides apjomā var ievērojami ierobežot mazumtirgotāju tirgdarbības stratēģijas, jo tiešās atlaides jau bija ierobežotas līdz 10 % no mazumtirdzniecības cenas. Turklāt ierosinātais regulējums varētu samazināt stimulu ar aktīvas konkurences palīdzību ieviest inovāciju pakalpojumos, izmantojot dažādus atlaižu piešķiršanas veidus.Galu galā *MCST* atsauca savu ierosināto izpildes dekrēta grozījumu, pamatojoties uz *KFTC* ierosinājumu, proti, ka atlaižu apjoms ir jāsaglabā vismaz pastāvošajā līmenī. Tāpēc grāmatu tirgotāji joprojām piedāvā tiešās un netiešās atlaides grāmatām līdz pat 19 % no izdevēju mazumtirdzniecības cenas. |

### 6. Alternatīvu izstrādes paņēmieni

Konkurences novērtēšanas mērķis ir noteikt iespējamo politikas risinājumu, kas ļauj politikas veidotājam sasniegt attiecīgo politikas mērķi ar iespējami mazāko konkurences kropļošanu. Šajā nolūkā, ja pārbaudes lapa liecina, ka izskatāmā politika var kropļot konkurenci, ir jānosaka, vai varētu būt kāds mazāk kropļojošs veids, kā sasniegt to pašu mērķi. Šajā saistībā ir jāidentificē visas citas politikas pieejas, ko var realizēt, lai sasniegtu mērķi, un kas mazāk kropļotu konkurenci, un jāapsver iespējamie veidi, kā pārstrādāt ierosināto pasākumu, lai samazinātu tā ietekmi uz konkurenci, vienlaikus joprojām sasniedzot politikas mērķi. Realizējamu politikas alternatīvu identificēšana ir faktos balstīts uzdevums, kas nereti prasa labu izpratni par šo politiku, kā arī ievērojamu pieredzi attiecīgajā nozarē.

Dažkārt alternatīvu izstrādē var noderēt citu jurisdikciju pieredze, ja vien apstākļi ir salīdzināmi. Tāpat arī interesantus ierosinājumus ir iespējams saņemt, apspriežoties ar attiecīgajām ieinteresētajām personām, jo tām ir labas zināšanas par nozarēm un par to, kādas alternatīvas var vai nevar īstenot. Šajā posmā vērtīgi var būt arī to potenciālo jauno uzņēmumu viedokļi, kas pastāvošā regulējuma dēļ var nebūt spējīgi ienākt tirgū.

|  |
| --- |
| **40. ierāmējums. Naftas regulējuma starptautiskais salīdzinājums** |
| Pārskatot iespējamos konkurences ierobežojumus valsts naftas nozarē, tika konstatēts, ka konkurences problēmu var radīt prasība ziņot par naftas rezervēm, kas potenciāli nozīmē konfidenciālas informācijas atklāšanu. Šo prasību novērtēšanas procesā tika izskatīts saistītais regulējums salīdzinājuma valstīs, lai noteiktu, vai tajās ir izvirzītas līdzīgas prasības.Lai noteiktu, kuras valstis izvēlēties salīdzināšanai, uzmanība tika pievērsta citām ES valstīm ar līdzīgu pieeju ārkārtas rezervju prasību izpildei. Pievēršot uzmanību citām ES valstīm, tika nodrošināts tas, ka arī uz izraudzītajām valstīm attieksies visi būtiskie ES normatīvie akti. Eiropas Savienībā uzmanība tika pievērsta valstīm, kas, tāpat kā attiecīgā valsts, izpilda savas ārkārtas naftas uzglabāšanas prasības, uzdodot naftas produktu piegādātājiem uzglabāt pienācīgas rezerves.Starptautiskās Enerģētikas aģentūras ziņojumi un apsekojumi par ārkārtas naftas rezervēm un politiku tika izmantoti kā sākumpunkts attiecīgo politikas pasākumu un normatīvo aktu identificēšanai, bet tajos nebija sniegta pietiekama informācija par konkrētām ziņošanas prasībām. Lai iegūtu nepieciešamo informāciju, bija jānosaka un jāizskata katras salīdzinājuma valsts būtiskās vadlīnijas un noteikumi.Tā kā šīs bija nacionālā līmeņa vadlīnijas un noteikumi, to salīdzināšanas procesā bija jāpārvar pastāvošās valodas barjeras. Tas bija iespējams, izmantojot tiešsaistē pieejamos teksta tulkošanas pakalpojumus. Ņemot vērā šo pakalpojumu tehniskos ierobežojumus un savstarpējās atšķirības, būtisko datu apstiprināšanai tikai izmantoti vairāki šādi pakalpojumi. |

Tomēr turpmāk sniegtajos piemēros ir atspoguļoti mazāk ierobežojoši pasākumi, ko daudzos dažādos gadījumos var būt iespējams izmantot stingrāku pasākumu vietā.

#### 6.1. Ekonomisku stimulu izmantošana regulējuma vietā papildu seku risināšanai

Papildu sekas ir produkta radītās izmaksas vides aizsardzības, ekonomikas, veselības aizsardzības, drošības vai citā jomā, kas neatspoguļojas tā cenā vai izmaksās. Tādējādi maz ticams, ka pircējs pievērsīs pienācīgu uzmanību papildu sekām. Ja produkts vai darbība rada papildu izmaksas, piedāvājumam ir tendence sasniegt pārmērīgus apmērus, jo tā pilnās izmaksas netiek atspoguļotas tā cenā vai rentabilitātē. Ja produkts rada pozitīvas papildu sekas, tā piedāvājumam ir tendence sasniegt nepietiekamus apmērus, jo visi produkta sniegtie ieguvumi netiek atspoguļoti tā cenā vai rentabilitātē.

Papildu sekas radošo produktu vai darbību piegādātā daudzuma, cenas vai īpašību regulēšana ir viena no iespējamajām pieejām produkta vai darbības papildu seku koriģēšanai. Alternatīva pieeja ir izmantot vispārējos ekonomiskos stimulus, piemēram, subsīdijas, nodokļus vai nodevas, lai internalizētu šīs produktu papildu sekas to tirgus cenā. Ja šāda pieeja ir realizējama un nerada nepamatotus izkropļojumus starp uzņēmumiem, tā var izmantot konkurētspējīgus tirgus spēkus, lai noteiktu efektīvas cenas, daudzumus un produktu īpašības. Valsts var ieviest tirgus risinājumus, ja tādi iepriekš nav pastāvējuši, piemēram, izveidojot emisijas tiesības un atļaujot šo tiesību tirdzniecību.

#### 6.2. Pielāgojumu programmas uzņēmējdarbības subsīdiju vietā, lai risinātu nodarbinātības samazināšanos nozarēs, kurās vērojama lejupslīde

Subsīdijas uzņēmumiem darba vietu saglabāšanai nozarēs, kurās vērojama lejupslīde, var novilcināt tādu pielāgojumu veikšanu, kas galu galā būs nepieciešami, lai pielāgotos mainīgajiem tirgus apstākļiem. Subsīdijas, kas paredzētas neefektīvākajiem uzņēmumiem, faktiski var likt efektīvākiem uzņēmumiem pārtraukt darbību tirgū. Tā vietā, lai mēģinātu mainīt tirgus attīstības tendences, darba ņēmēju un reģionālās pielāgošanās programmas var palīdzēt sniegt līdzekļus iedzīvotājiem un uzņēmumiem, ko tie var izmantot, lai efektīvi pielāgotos mainīgajiem tirgus apstākļiem, nekropļojot konkurenci.

|  |
| --- |
| **41. ierāmējums. Pamatmērķa izpratne, iznākuma noteikšana un alternatīvu izstrāde** |
| Autobūves nozare ir viens no svarīgākajiem nodarbinātības avotiem. Ar laiku pārdošanas apjomi sāk samazināties un uzņēmumi sāk atlaist darbiniekus. Valsts nolemj iejaukties, lai saglabātu nodarbinātības līmeni, piešķirot subsīdijas vieglo automobiļu un kravas automašīnu ražotājiem.Šī politika var kropļot konkurences stimulus, dodot priekšroku valsts ražotājiem, nevis starptautiskajiem importētājiem, un tā arī soda alternatīvu un inovatīvu transportlīdzekļu, piemēram, elektrisko automobiļu, velosipēdu un tamlīdzīgu transportlīdzekļu, ražotājus. Šī politika var arī absorbēt ieguldījumu kapitālu, kas citādi tiktu novirzīts produktīvākām tautsaimniecības nozarēm.Tā kā galvenais mērķis ir novērst darba vietu samazināšanos, atbalsts ražotājiem nav nepieciešama politikas sastāvdaļa un jebkurai intervencei jābūt tieši orientētai uz palīdzību darba ņēmējiem. Piemēram, alternatīva varētu būt ieguldīt līdzekļus darba ņēmēju pārkvalificēšanas projektos, lai viņus varētu nodarbināt citās nozarēs, vai pagaidu atlaišanas pabalstos, lai atbalstītu darba ņēmējus, kamēr viņi meklē citu darbu.Principā atbalsts pārkvalificēšanai vai atlaišanas pabalsti nekropļotu konkurenci. |

#### 6.3. Patērētāju informēšanas un izglītošanas prasības obligātu produkta īpašību vietā

Patērētāju aizsardzība bieži tiek pasniegta kā iemesls obligātu produkta īpašību noteikšanai. Dažkārt var būt pietiekami ar patērētāju informēšanu, piemēram, uz produktu iepakojuma sniedzot informāciju par tauku saturu. Daži patērētāji var būt gatavi uzņemties risku, un ne vienmēr valstij ir pienākums to nepieļaut; tā vietā valsts var sniegt patērētājiem informāciju, kas viņiem var noderēt lēmuma pieņemšanai.

#### 6.4. Tiešās pārdošanas patērētājiem aizliegums tā vietā, lai nodrošinātu, ka patērētājiem tiek sniegta pietiekama informācija

Izbraukuma tirdzniecība un tiešā pārdošana patērētājiem ir ierasta prakse daudzos tirgos. Tomēr šādas prakses izmantošana, sevišķi nesen liberalizētos tirgos, bieži rada sūdzības vai bažas par to, ka daudzi patērētāji pērk produktus, ņemot vērā maldinošu vai neatbilstošu informāciju, ko sniedz izbraukuma tirdzniecības vai tiešās pārdošanas pārdevēji. Viens no veidiem, kā mazināt šādas bažas, ir aizliegt izbraukuma tirdzniecību vai tiešo pārdošanu. Alternatīva pieeja ir pieprasīt izbraukuma tirdzniecības vai tiešās pārdošanas pārdevējiem sniegt patērētājiem informāciju, kas viņiem nepieciešama lēmuma pieņemšanai par produkta iegādi. Vēl viena iespējama alternatīva ir pieprasīt, lai līgumos tiktu iekļauti uzteikuma noteikumi, kas sniedz iespēju patērētājiem pārskatīt savus pirkuma lēmumus. Maksimālais līguma darbības termiņš vai automātiskas atjaunošanas aizliegums var aizsargāt neaizsargātus vai slikti informētus patērētājus. Šādi pasākumi var būt veids, kā saglabāt labvēlīgos izbraukuma tirdzniecības un tiešās pārdošanas aspektus, vienlaikus nodrošinot patērētāju pienācīgu informētību.

#### 6.5. Nevēlamas reklamēšanas prakses novēršana, kontrolējot reklāmas saturu, nevis aizliedzot reklamēšanu

Reklāmas satura kontrolēšana kā alternatīva reklamēšanas aizliegumiem var būt veids, kā cīnīties pret nevēlamajiem reklāmas aspektiem, vienlaikus ļaujot turpināties tās labvēlīgajiem aspektiem. Piemēram, preces cenas atlaides reklamēšana attiecībā pret iepriekšējo preces cenu vai ieteikto cenu reizēm var būt maldinoša. Alternatīva cenu atlaižu reklāmas aizliegšanai ir nodrošināt, ka noteikumi ierobežo mākslīgu atlaižu reklamēšanu (piemēram, uzņēmums paaugstina preces cenu no 20 eiro līdz 40 eiro, nākamajā dienā atgriežas pie 20 eiro un reklamē, ka precei ir 50 % atlaide).

#### 6.6. Sūdzību par negodīgu konkurenci izskatīšana, pamatojoties uz konkurences tiesībām, nevis regulējumu

Agresīva vai novatoriska uzņēmējdarbības prakse bieži vien izraisa sūdzības par negodīgu vai neatbilstošu konkurenci, kam nepieciešams korektīvs regulējums. Piemēram, minimālā cena bieži tiek ieteikta, lai aizsargātu neaizsargātos uzņēmumus pret to, ka konkurenti nosaka pārmērīgi zemas cenas. Konkurences tiesības kā regulējuma alternatīva nodrošina vispārēji efektīvu sistēmu tādas uzņēmējdarbības prakses novēršanai, kas var kaitēt konkurencei un patērētājiem, vienlaikus atļaujot praksi, kas veicina konkurenci, inovāciju un labumu patērētājiem. Piemēram, zemu cenu noteikšanas stratēģijas var būt plēsonīga prakse vai radīt ievērojamas konkurences problēmas tikai ierobežotos apstākļos. Tā vietā, lai minimālo cenu noteikšana novērstu nelabvēlīgu uzņēmējdarbības praksi, tā var liegt patērētājiem labumu, ko viņi gūst no zemām cenām.

#### 6.7. Obligātie un brīvprātīgie produktu standarti un uzņēmējdarbības kodeksi

Obligātie standarti nosaka, ka visiem attiecīgajiem produktiem ir jāatbilst minimālajiem rādītājiem, uzticamībai un citiem standartiem, savukārt brīvprātīgie standarti, ja tie ir realizējami, var sniegt piegādātājiem veidu, kā signalizēt, ka daži viņu produkti atbilst obligātajiem standartiem, vienlaikus ļaujot tiem arī turpmāk nodrošināt citus produktus, kas neatbilst standartiem, ja atsevišķi patērētāji dod priekšroku tieši šādiem produktiem. Brīvprātīgie uzņēmējdarbības kodeksi var sniegt mazāk ierobežojošus līdzekļus ar patērētājiem saistītu tirgus problēmu risināšanai nekā regulējums. Tā vietā, lai pieprasītu visiem uzņēmumiem pieņemt vienādus uzņēmējdarbības standartus un procesus, brīvprātīgie kodeksi var sniegt sliktāk informētiem vai raižpilnākiem patērētājiem informāciju, kas tiem ļauj labāk izvēlēties piegādātājus.

|  |
| --- |
| **42. ierāmējums. Obligātais svaiga piena standarts Grieķijā** |
| Grieķijā ar prezidenta dekrētu Nr. 113/1999 noteikts, ka maksimālais svaiga pasterizēta piena glabāšanas laiks nedrīkst būt ilgāks par piecām dienām. Šis ir netipisks obligātais svaiga piena derīguma standarts. Lielākajā daļā Eiropas valstu glabāšanas laiku nosaka ražotāji, un parasti tas ir divas reizes ilgāks. Lielākā daļa grieķu ražotāju darbojas Grieķijas ziemeļos, un piecas dienas ir nepietiekams laiks, lai viņi spētu konkurēt ar lielajiem ražotājiem, kas dominē pilsētu teritorijās, vai sasniegt tirgu Grieķijas dienvidos un salās. Ilgāks glabāšanas laiks ļautu mazākiem ražotājiem sasniegt šos pievilcīgos tirgus un radītu alternatīvus piegādes kanālus, kas ir mazāk atkarīgi no starpposma pārstrādātājiem. Tas dotu labumu gan ražotājiem (lielāki apjomi, sasniedzot plašākus mazumtirdzniecības tirgus), gan patērētājiem (zemākas cenas, lielāka produktu daudzveidība). Tomēr nozares pārstāvji kategoriski iebilda pret jebkādu glabāšanas laika reformēšanu. Tajā pašā laikā svaiga piena cenas Grieķijā bija vienas no augstākajām Eiropā.*Avots*: ESAO (2014). |

#### 6.8. Augstas atbilstības radītais slogs un viegls mazās uzņēmējdarbības regulējums

Regulatīvā uzraudzība un informācijas sniegšanas prasības var radīt nesamērīgi lielu slogu mazajiem uzņēmumiem un izraisīt mazo uzņēmumu likvidēšanu vai kavēt to ienākšanu tirgū un, iespējams, samazināt konkurenci. Lai nodrošinātu, ka šie konkurenti spēj saglabāt savu spēju darboties vai uzsākt darbību, ja citādā ziņā tie ir efektīvi, var būt, ka jāpiemēro mazāk stingras regulatīvās uzraudzības vai informācijas sniegšanas prasības.

Iespēja “nedarīt neko” vienmēr ir jāiekļauj alternatīvu kopumā kā kritērijs pārējo alternatīvu izskatīšanai. Alternatīvu skaits var būt liels vai neliels – nav nepieciešami daudzi iespējamie risinājumi, ja vien visi iespējamie risinājumi ir izpētīti. Dažkārt nav iespējams piemeklēt piemērotu alternatīvu risinājumu, jo politikas elementi, kas rada konkurences izkropļojumus, ir būtiski attiecīgā politikas mērķa sasniegšanai. Tomēr pirms šāda secinājuma ir rūpīgi jāizskata visas iespējamās alternatīvas.

#### 6.9. Konkurētspējīgu ārpakalpojumu izmantošana vai produktu iekšējā piegāde

Ja valsts iestāde var iegūt produktus konkurētspējīgā veidā, konkurētspējīga ārpakalpojumu izmantošana produktu iekšējās piegādes vietā var būt veids, kā izmantot tirgus spēkus, lai veicinātu produktu efektīvāku, novatoriskāku un lētāku piegādi.

|  |
| --- |
| **43. ierāmējums. Nav saprātīgas alternatīvas** |
| Regulējums, kura mērķis ir samazināt veļas mazgājamo mašīnu enerģijas patēriņu, aizliedz ražot un importēt tādas veļasmašīnas, kas neatbilst noteiktām minimālajām energoefektivitātes prasībām.Šis regulējums risina enerģijas patēriņa radītās papildu problēmas – efektīvāku iekārtu iegāde rada izmaksas individuāliem lietotājiem (kuras tie varētu internalizēt bez regulējuma), bet labumu no mazāka enerģijas patēriņa un mazāka piesārņojuma gūst visi iedzīvotāji.Lai sasniegtu šādu rezultātu, regulējums rada konkurences izkropļojumu, jo izslēdz no tirgus visus tos vietējos un starptautiskos ražotājus, kas neizpilda energoefektivitātes prasību.Šādam regulējumam var būt alternatīvas, piemēram, nodokļi par visu elektroenerģijas izmantošanu, patērētājiem paredzēts marķējums, kurā sniegta informācija par turpmākajām elektroenerģijas izmaksām noteiktajā cenu diapazonā un pie paredzētā lietojuma, un pakalpojumu sniedzēji, kas izsniedz aizdevumus vai dotācijas patērētājiem efektīvāku iekārtu iegādei. |

Visi alternatīvie risinājumi ir pilnīgi jāizskaidro, lai izprastu visas to sekas, īstenošanas prasības un ietekmi. Tādējādi ir iespējams noteikt, vai tie tiešām sasniedz to pašu mērķi, ko izskatāmā politika, vai tie samazina konkurences problēmu, kas identificēta, izmantojot pārbaudes lapu, un apsvērt papildu izmaksas un ieguvumus, ko tie rada salīdzinājumā ar izskatāmo politiku. Pārbaudes lapa ir jāpiemēro attiecībā uz katru alternatīvu, lai nodrošinātu, ka ar šīm alternatīvām netiek radīti citi konkurences izkropļojumi.

#### 6.10. Priekšroka mainīgiem noteikumiem un “regulatīvajām izmēģināšanas vidēm”

Ja likumi tiek mainīti konkurences ierobežojumu dēļ, tos vēlams aizstāt ar normām, ko ir iespējams ātri pielāgot attīstības tendencēm, nevis ar jauniem fiksētiem likumiem, kas rada un nostiprina jaunas interešu grupas. Svarīgi apzināties, ka tehnoloģiju attīstība turpināsies. Lai arī var būt vajadzīgas normas, ar ko nodrošina, ka īpašuma tiesības un atbildība par risku tiek piešķirta, ņemot vērā jaunos produktus, normas, kas nosaka prasības attiecībā uz to, kā uzņēmumi darbojas, var novecot uz turpmākas tehnoloģiskās attīstības fona. Tāpēc ir vajadzīgs tehnoloģiski neitrāls regulējums, ko vislabāk var panākt ar normām, kuras ir iespējams mainīt, reaģējot uz tehnisko iespēju izmaiņām, nevis ar tiesisko regulējumu, kurš pēc tā pieņemšanas piesaista fiksētu interešu grupu atbalstu un kura atjaunināšana ir iespējama, vien pārvarot birokrātisku inerci.

Šajā saistībā “regulatīvās smilšu kastes” var izmantot, lai radītu atvērtāku vidi jauniem uzņēmējdarbības modeļiem, ienākšanai tirgū un konkurencei. “Regulatīvās smilšu kastes” ir vide, kas sniedz iespēju regulatora rūpīgā uzraudzībā testēt jaunus uzņēmējdarbības modeļus atvieglināta regulējuma apstākļos uz ierobežotu laiku vai noteiktu robežvērtību ietvaros. Šī pieeja ir ieguvusi īpašu popularitāti finanšu tehnoloģiju sektorā.

|  |
| --- |
| **Detalizēts piemērs.****Reformas iespējas** |
| *Šajā ierāmējumā ir turpināts detalizētā piemēra izklāsts, kas tiek izmantots viscaur šajā rokasgrāmatā.*Iespējamie konkurētspējīgu ģenerisko zāļu cenu veicināšanas risinājumi tika izstrādāti, izmantojot pastāvošās konkurences sistēmas ekonomisko analīzi, kā arī apsekojumu par attiecīgo ģenerisko zāļu politiku citās jurisdikcijās. Turpmāk ir izklāstītas galvenās identificētās pieejas.**1. Aizliegt atlaižu piešķiršanu aptiekām**Lai veicinātu lielāku konkurenci cenu jomā un citās jomās, ģenerisko zāļu piegādātājiem tiktu aizliegts piešķirt aptiekām atlaides un/vai aptiekām būtu aizliegts pieņemt šādas atlaides.**2. Aptiekām piešķirto atlaižu atmaksāšana**Ģenerisko zāļu piegādātāji turpina konkurēt, piedāvājot aptiekām atlaides. Tomēr tiktu ieviests mehānisms piešķirto atlaižu faktiskā līmeņa uzraudzībai. Aptiekām būtu vai nu jāmaksā *NPIP* un citiem maksātājiem daļa no atlaidēm, vai arī tiktu samazinātas maksimālās kompensācijas cenas, lai kādu daļu no šādām atlaidēm novirzītu maksātājiem. Valstis, kurās ir izmantota šāda pamatpieeja, ir, piemēram, Apvienotā Karaliste un Austrālija.**3. Cenu griesti salīdzinājuma valstīs**Maksimālās ģenerisko zāļu cenas tiktu noteiktas, pamatojoties uz salīdzinājuma valstu cenu grozu. Kā minēts iepriekš, šo pieeju pašlaik izmanto, lai noteiktu patentēto farmaceitisko līdzekļu maksimālās cenas.**4. Aptieku tīkla konkurence**Aptiekām būtu jākonkurē par iekļūšanu aptieku tīklā, kurā ir atļauts izplatīt farmaceitiskos līdzekļus *NPIP* ietvaros. Aptieku tīklu konkurence tiek plaši izmantota Amerikas Savienotajās Valstīs, un tā samazina maksu par zāļu izsniegšanu un arī ģenerisko zāļu cenas.**5. Piedāvājumu konkursu izmantošana**Ja ir vairāki ģenerisko zāļu piegādātāji, piedāvājumu konkursa procedūru izmanto, lai atlasītu vienu produktu vai noteiktu produktu daudzumu, kas tiks iekļauti *NPIP* un/vai valsts izsniedzamo zāļu sarakstā. Pašlaik valstī esošās slimnīcas izmanto piedāvājumu konkursus, lai kontrolētu savas farmaceitisko līdzekļu izmaksas, un tā ir Jaunzēlandes farmaceitisko līdzekļu politikas pamatiezīme. |

# 6. nodaļaIespējamo risinājumu salīdzināšana

Kad iespējamie risinājumi ir apzināti, tie ir jāsalīdzina. Praksē lielākā daļa lēmumu par to, kuriem iespējamajiem risinājumiem dot priekšroku, ir kvalitatīvi, proti, tie netiek pieņemti, pamatojoties uz kvantitatīviem iespējamo risinājumu salīdzinājumiem. Ne vienmēr ir pieejami kvantitatīvam salīdzinājumam nepieciešamie dati, un pat tad, ja tie ir pieejami, tos var nebūt iespējams izmantot analīzē. Pat ļoti būtiska ietekme uz konkurenci var būt praktiski neizmērāma. Piemēram, konkurences apstākļu izmaiņas var ietekmēt stimulus ieviest jauninājumus un izstrādāt jaunus produktus. Taču palielinātas vai samazinātas inovācijas ietekmi ir ļoti grūti izmērīt. Kvalitatīvajā analīzē fakti tiek kombinēti ar argumentāciju, lai nonāktu pie argumentētiem spriedumiem par to, kuriem iespējamajiem risinājumiem dot priekšroku. Reformas iespēju kvalitatīva analīze ir kritiskās domāšanas forma. Kvalitatīvās analīzes priekšrocība ir tā, ka šāda analīze ir plaši saprotama, tai ir nepieciešams mazs datu apjoms un tā var būt ļoti ātra un praktiska. Tajā pašā laikā kvalitatīvajā analīzē netiek noteikta konkurences veicināšanas vērtība, tāpēc tā var palaist garām vienu no galvenajiem argumentiem par labu konkurenci veicinošiem noteikumiem. Šajā nodaļā tiks izklāstīti gan kvalitatīvā, gan kvantitatīvā salīdzinājuma paņēmieni.

Kvantitatīvā analīze ir saistīta ar rūpīgu un precīzu skaitļu izmantošanu, lai novērtētu labumu, ko konkrēti iespējamie risinājumi sniedz salīdzinājumā ar citiem risinājumiem. Lai arī kvantitatīvās analīzes gadījumā spējai salīdzināt iespējamos risinājumus ir mazāka nozīme, tomēr izmantoto paņēmienu īstenošanai var būt nepieciešamas labākas tehniskās iemaņas nekā kvalitatīvajā analīzē un ir neapšaubāmi nepieciešama noteikta datu pieejamība. Attiecībā uz īpaši svarīgiem vai neviennozīmīgiem jautājumiem vēlams izmantot kvantitatīvo analīzi, ja tas ir iespējams. Kvantitatīvā analīze var, piemēram, sniegt aplēses par sociālajiem ieguvumiem no reformas, piemēram, par cik patērētājiem samazināsies maksa par precēm pēc reformas vai cik darba vietas tiks radītas. Tos gadījumus, kad ir iespējams veikt kvantitatīvo analīzi, bieži vien ierobežo salīdzinājuma veikšanai pieejamo datu vai pieejamā laika ierobežojumi. Tāpat arī var būt grūti vai pat neiespējami izmērīt produkta diferenciācijas un uzlabotā pakalpojuma vērtību patērētājiem. Tāpēc, lai arī kvantitatīvā analīze var palīdzēt atlasīt iespējamos konkurenci veicinošos risinājumus, tā bieži ir jāpamato ar kvalitatīviem pierādījumiem.

**1. tabula. Kvalitatīvo un kvantitatīvo metožu priekšrocības un trūkumi**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Kvalitatīvās metodes** | **Kvantitatīvās metodes** |
| **Priekšrocības** | * Ātrums
* Nepieciešams ierobežots kvantitatīvās informācijas daudzums
* Rezultātus ir iespējams viegli paskaidrot, ātra analīze
 | * Nodrošina ietekmes atspoguļojumu skaitliskā diapazonā, atklājot tādu iespējamo risinājumu izvēles relatīvo svarīgumu, kas vairāk veicina konkurenci
* Nosaka robežlīmeni, kas apstrīdētājiem ir jāsasniedz, lai varētu apstrīdēt analīzes rezultātus
 |
| **Trūkumi** | * Vairāk pakļautas ārējai kritikai, lai gan daudzos gadījumos var būt pārliecinošas, ja argumentācija ir pamatota vai sagatavota, pamatojoties uz plašu literatūras apskatu vai analīzi
* Grūti izmērāma ieguldījuma vērtība
 | * Prasības attiecībā uz datiem
* Var būt nepieciešams ilgs laiks pabeigšanai
 |

Pirms runāt par kvalitatīvajām un kvantitatīvajām metodēm, jāizskata daži salīdzinājumu veikšanai noderīgi pamatjēdzieni.

###

### 1. Pamatjēdzieni

####

#### 1.1. Bāzes scenārija noteikšana un iespējamo risinājumu salīdzināšana ar to

Lai salīdzinātu vienu vai vairākus iespējamos risinājumus, ir ieteicams noteikt bāzes scenāriju. Parasti tas ir līdzšinējais stāvoklis. Nosakot bāzes scenāriju, mēs varam noteikt, kā iespējamais politikas risinājums var uzlabot ekonomisko efektivitāti attiecībā pret bāzes scenāriju.

|  |
| --- |
| **44. ierāmējums. Veidi, kā bāzes scenāriji nonāk iespējamo politikas risinājumu analīzē** |
| **1. piemērs.** “Bāzes scenārijs A nav regulatīvs pasākums. Paredzams, ka, ieviešot risinājumu B, cena samazināsies par 5–8 % no šīs bāzes scenārija cenas, sešu gadu laikā palielinot patērētāju labklājību par 45–72 miljoniem ASV dolāru. Tas ir lielākais no visiem uzlabojumiem attiecībā pret bāzes scenāriju, ko piedāvā iespējamie risinājumi.”**2. piemērs.** “Bāzes scenārijs ir risinājums C, kas ir iekļauts pieņemtā, bet vēl neīstenotā tiesiskajā regulējumā. Neviens cits iespējamais risinājums nesniegtu lielāku labumu patērētājiem kā risinājums C, tāpēc ieteicams izvēlēties risinājumu C.” |

Tam, kurš bāzes scenārijs tiks izraudzīts, nav būtiskas nozīmes salīdzinājumu veikšanā, tomēr, lai noteiktu “labāko” politikas risinājumu, būtiski zināt viena risinājuma relatīvo ietekmi salīdzinājumā ar cita risinājuma ietekmi.

|  |
| --- |
| **45. ierāmējums. Relatīvās ietekmes salīdzināšana, lai noteiktu ieteicamo risinājumu** |
| Ja tiek īstenots risinājums A, patērētāji sešu gadu laikā iegūs par 40 miljoniem eiro vairāk nekā gadījumā, ja tiek īstenots risinājums B. Ja tiek īstenots risinājums C, patērētāji sešu gadu laikā iegūs par 25 miljoniem eiro vairāk nekā gadījumā, ja tiek īstenots risinājums B. Tāpēc no trīs minētajiem risinājumiem ir ieteicams izvēlēties risinājumu A. |

#### 1.2. Mērķa sasniegšanas potenciāls

Ierosinātie politikas risinājumi var atšķirties arī pēc politikas mērķa sasniegšanas iespējamības.

Dažkārt politikas mērķis pats par sevi nav attaisnojams. Šādā gadījumā var būt vērts apšaubīt pašu politikas mērķi, piemēram, tāpēc, ka tas ir novecojis, balstīts uz analīzi, kurā izmantota novecojusi tehnoloģija, vai maskē patieso mērķi.

|  |
| --- |
| **46. ierāmējums. Noklusēti regulējuma iemesli** |
| Pilsētas dome pieņem regulējumu, kas aizliedz visā pilsētā pārdot pārtiku no tirdzniecības automašīnām. Šķietamais politikas mērķis ir nodrošināt labu higiēnas līmeni ēdināšanas iestādēs. Tomēr plašsaziņas līdzekļi uzskata, ka patiesais iemesls ir aizsargāt pastāvīgos restorānus pret konkurenci, ko rada pārvietojamas tirdzniecības automašīnas, kurām ir zemākas izmaksas nekā tradicionālajiem restorāniem. |

Lai sasniegtu šo mērķi, ir jāizstrādā politikas risinājumi. Tomēr daži ierosinātie politikas risinājumi ne vienmēr spēs nodrošināt mērķa sasniegšanu.

|  |
| --- |
| **47. ierāmējums. Ieinteresēto personu likumdošanas iniciatīvas** |
| Ja banku nozarei tiek piedāvāts regulatīvs mērķis, kas samazinātu banku peļņu, bankas var saprotamu iemeslu dēļ ierosināt un aizstāvēt normas, kas nebūtu tik efektīvas šāda regulatīvā mērķa sasniegšanai. Piemēram, regulatori var ierosināt, ka par aktīviem finanšu rādītājos, kas bankām ir jāsasniedz, nevar uzskatīt riskantos aktīvus. Bankas varētu iebilst, norādot, ka šādu aktīvu vērtība ir jāiekļauj, taču pamatojoties uz svērto risku, kurā tās samazina svērtā riska vērtību, tādējādi stimulējot bankas sasniegt regulatīvos rādītājus, izmantojot augsta riska darbības. Tāpēc regulatoriem jābūt īpaši vērīgiem situācijās, kad ieinteresētās personas ierosina noteikumus, kas nesasniedz regulatora politikas mērķi vai kas pārveido regulējumu, novirzot to no vēlamās ietekmes radīšanas. |

#### 1.3. Ieguvumi

Kad tiek izskatīti iespējamie politikas risinājumi, jāapsver divu veidu ieguvumi. Pirmais un acīmredzamākais ieguvums ir tiešais ieguvums. Mazāk acīmredzama ietekme ir netiešais ieguvums.

*Tiešais ieguvums*

Tiešie ieguvumi ir tie, kas tieši izriet no politikas. Piemēram, politikai, kuras mērķis ir uzlabot pirmsdzemdību veselību, tiešajai ietekmei ir jābūt pirmsdzemdību veselības aprūpes uzlabošanās. Politikai, kuras mērķis ir samazināt ugunsgrēkus noliktavās, tiešajai ietekmei ir jābūt noliktavu ugunsgrēku radīto zaudējumu apmēra samazināšanās.

*Netiešais ieguvums*

Daži politikas pasākumi var ietekmēt citu politikas prioritāšu īstenošanu, piemēram, vides uzlabošanu, sociālās labklājības uzlabošanu un mazās uzņēmējdarbības veicināšanu. Daudzu vietējās attīstības projektu netiešo ekonomisko ieguvumu apmērs ir ievērojami lielāks par šo projektu tiešo ietekmi. Piemēram, to rezultātā tiek attīstīta ceļu infrastruktūra un cita infrastruktūra, ko var izmantot arī citi uzņēmumi un iedzīvotāji.

Daži politikas pasākumi var ietekmēt pakārtotos tirgus no tirgiem, kuros attiecīgie politikas pasākumi tiek īstenoti. Piemēram, politika, kas pazemina elektroenerģijas cenu alumīnija kausētavām, pazeminās cenas pakārtotajos alumīnija izstrādājumu tirgos.

|  |
| --- |
| **48. ierāmējums. Netiešo ieguvumu vērtība** |
| Paredzams, ka *tiešais ieguvums* no regulējuma, kas samazina ierobežojumus gaisa kravu pārvadājumiem, ļaujot iesaistīties lielākam skaitam piegādātāju, būs kravu apstrādes paātrināšanās un gaisa pārvadājumu izmaksu samazināšanās par 40 %. *Netiešais ieguvums* var izrietēt no saimnieciskās darbības pieauguma eksporta jomā. Nozares prognozes liecina, ka, pateicoties zemākām gaisa pārvadājumu izmaksām un ātrākai piegādei, eksotisko ziedu produkcijas apjoms četrkāršosies, sasniedzot 58 miljonus ASV dolāru gadā un radot 370 jaunas darba vietas. |

#### 1.4. Institucionālā kapacitāte

Ierosināto jauno noteikumu institucionālā vide var būtiski ietekmēt šādu noteikumu mērķa sasniegšanu. Divi īpaši svarīgi faktori, kas ietekmē institucionālo vidi, ir noteikumu izpildes iestāde (ja šāda iestāde ir nepieciešama) un juridiskais ietvars.

Dažkārt noteikumiem ir nepieciešamas augsta līmeņa tehniskās zināšanas, kas nav pieejamas vai arī ir reti sastopamas. Piemēram, tehniskajiem noteikumiem telesakaru jomā var būt nepieciešama ārkārtīgi sarežģīta modelēšana, lai noteiktu piekļuves nosacījumus jauniem dalībniekiem, kas savukārt veicinātu konkurenci. Lai gan modelēšana var būt realizējama, ieguldāmo resursu apjoms vai zināšanas, kas nepieciešamas to īstenošanai, var neattaisnot ieguldījumus, piemēram, ļoti mazās valstīs ar ierobežotu regulatora personālu un nelielu budžetu. Šajā piemērā tehniskā regulējuma novērtēšanā, ko veic ar nolūku veicināt konkurenci, būtu pamatoti izskatīt institucionālos ierobežojumus, kas tiek piemēroti, īstenojot regulatīvo risinājumu, kuram nepieciešama sarežģīta modelēšana.

Regulējuma novērtējumā jāņem vērā arī vispārējā tiesiskā vide, kurā regulējums tiks piemērots. Ja tiesību aktu skaidru un pārredzamu piemērošanu ir iespējams ātri pārsūdzēt, bet ministriju dekrētu un iestāžu piemēroto normu pārsūdzības process ir lēns, par labu var nākt sīki izstrādātu normu iekļaušana tiesiskajā regulējumā, pat ja tādējādi tiek ierobežota regulatora ilgtermiņa rīcības brīvība pielāgot noteikumus, mainoties sociālajam un tehnoloģiskajam kontekstam.

#### 1.5. Neparedzētas sekas

Daudziem noteikumiem ir neparedzētas sekas. Dažkārt neparedzētās sekas var būt pietiekami ievērojamas, lai padarītu politikas pasākumu neefektīvu vai neproduktīvu. Jaunas politikas izstrādē nepieciešama rūpība, lai nodrošinātu, ka neparedzētajām sekām būtu vien otršķirīga ietekme. Viens veids, kā mazināt neparedzētu seku iespējamību, ir pieņemt politikas reformas, kuras ir izmēģinātas citās valstīs un kurās ir ierobežotas neparedzētās sekas.

|  |
| --- |
| **49. ierāmējums. Liftu regulējumā noteikts gala termiņš rada piegādes deficītu** |
| Pēc vairākām liftu avārijām Francijā tika grozīts liftu drošības regulējums un faktiski tika radīta prasība nomainīt liftus ēkās (*Arrêté du 18 novembre 2004*), kurās lifti bija uzstādīti pirms 1982. gada (pat ja tie darbojās labi un droši). Patērētājus pārstāvošā organizācija aprēķināja, ka šis likums izmaksās patērētājiem 6 miljardus eiro. Sākotnēji tika noteikts, ka jauno standartu izpildes termiņš ir 2008. gads, radot ievērojamu spiedienu uz tirgu saistībā ar maiņas liftu uzstādīšanu. *Que Choisir*, kas ir Francijas patērētājus pārstāvoša organizācija, konstatēja, ka daudzos gadījumos liftu maiņas cenas bija ārkārtīgi augstas. Viens no iespējamajiem iemesliem bija augstais pieprasījums pēc liftu uzstādīšanas pakalpojuma (ko radīja jaunais likums, kas noteica plaša mēroga liftu maiņu) un tas, ka visi uzstādīšanas uzņēmumi strādāja ar pilnu jaudu un tiem nebija savstarpēji jākonkurē par pasūtījumiem. Dažu ēku apsaimniekošanas komitejas norādīja, ka ir bijis neiespējami saņemt vairākus liftu uzstādīšanas piedāvājumus un ka piedāvājums saņemts tikai no viena piegādātāja, kas liecina par to, ka konkurence nebija ļoti agresīva.Līdz ar to liftu drošības uzlabošanai paredzētā likuma neparedzētās sekas bija konkurences efektivitātes samazināšanās starp piegādātājiem (un cenu pieaugums), jo liftu uzstādīšanas uzņēmumiem nebija iespējams īsā laika posmā ievērojami palielināt piedāvājumu, tāpēc tie, sagatavojot piedāvājumu, apzinājās, ka viņi būs pilnībā noslogoti ar pasūtījumiem neatkarīgi no tā, vai iegūs konkrēto pasūtījumu. Galu galā termiņi tika pagarināti, lai dotu vairāk laika jaunu liftu uzstādīšanai, jo liftu uzņēmumiem pietrūka jaudas izpildīt visus darbus sākotnējā termiņā. Spēkā esošā noteikumu redakcija.Avoti: Francijas Republikas valdība (2004), Arrêté du 18 novembre 2004 un Que Choisir (2008),www.quechoisir.org/immobilier-logement/copropriete/communique-copropriete-le-grand-derapage-financier-de-la-renovation-des-ascenseurs. |

Neparedzētas sekas var rasties arī par spīti visiem centieniem tās novērst. Tādēļ pēc noteikumu ieviešanas ir svarīgi uzraudzīt to ietekmi un periodiski pārskatīt šos noteikumus. Lai novērstu neparedzētās sekas, šādas pārskatīšanas mērķis var būt veikt regulējumā starpposma grozījumus. Ja regulējuma darbības jomā ietilpstošie uzņēmumi paredz ievērojamas regulējuma izmaiņas, tie var ierobežot savus ieguldījumus. Tāpēc pat neliela pārskatīšana ir jāveic rūpīgi un, ja iespējams, tā ir jāatliek, ja pastāvīga regulējuma pielabošana var atturēt uzņēmumus no ieguldījumu veikšanas kapitāla ietilpīgās nozarēs.

### 2. Kvalitatīvā analīze

Kvalitatīvā analīze ir visizplatītākais alternatīvu novērtēšanas paņēmiens. Iespējami dažādi kvalitatīvās analīzes veidi. Daži no tiem ir apspriesti turpmāk. Sniegtie piemēri ir ilustratīvi un neatspoguļo pilnu iespējamo analīzes veidu sarakstu.

#### 2.1. Argumentācija

Argumentācija, iespējams, ir visizplatītākais kvalitatīvās analīzes veids. Izmantojot “kritisko domāšanu” vai “neformālo loģiku” tam, lai izvēlētos alternatīvas, tiks:

* + - apvienoti iemesli, pierādījumi un atbilstoši pieņēmumi, lai gūtu secinājumus;
		- ņemta vērā avotu ticamība, lai nepieļautu, ka savtīgiem un neobjektīvajiem argumentiem tiek piešķirta pārmērīgi liela nozīme;
* apkopota informācija, lai pilnveidotu argumentāciju un pārbaudītu ticamās hipotēzes;
* apsvērti iespējamie iebildumi pret secinājumiem un sagatavotas atbilstošas atbildes, un
* novērtēta argumentu kvalitāte par alternatīvo politikas pasākumu priekšrocībām un trūkumiem.

Piemēri par argumentu izmantošanu alternatīvu salīdzināšanai atrodama 2. sējuma “Norādījumi par konkurences novērtēšanas metodisko līdzekli” B pielikumā.

Argumentācijas paņēmiena piemērošanu sāk, raksturojot vispārējo situāciju, tostarp norādot pašreizējo priekšlikumu izstrādes iemeslus un aprakstot pastāvošo regulatīvo vidi. Pēc tam analīzē norāda politikas mērķus un izklāsta alternatīvas. Katrs iespējamais risinājums tiek analizēts, ņemot vērā tā stiprās un vājās puses, izmantojot visus pieejamos pierādījumus un identificējot pieņēmumus, it īpaši, ja pieņēmumus var apšaubīt. Visbeidzot, tiek pieņemts vērtību spriedums par to, kurš iespējamais risinājums ir visspēcīgākais, izsverot iespējamo risinājumu analīzi un izskatot pierādījumus un pamatojumu katra risinājuma atbalstam.

#### 2.2. Priekšrocību un trūkumu salīdzināšana sarakstā

Viens alternatīvs veids, kā salīdzināt pamatargumentāciju, ir noteikt viena regulējuma priekšrocības un trūkumus salīdzinājumā ar bāzes scenāriju (kas varētu būt alternatīvs priekšlikums vai pastāvošais stāvoklis). Pēc tam priekšrocības un trūkumus var salīdzināt vienu ar otru, lai atrastu līdzsvarojošo ekvivalenci. Piemēram, viena priekšrocība var līdzsvarot vienu vai vairākus trūkumus. Pēc tam, kad politikas priekšrocības ir izsvērtas pret politikas trūkumiem salīdzinājumā ar alternatīvu risinājumu un konstatēts, ka priekšrocības pārsniedz trūkumus, pārbaudes veicējs izvēlas attiecīgo politikas pasākumu, bet, ja trūkumi pārsniedz priekšrocības, tad pārbaudes veicējs izvēlas alternatīvu. Ja tiek salīdzināti vairāk nekā divi politikas pasākumi, divpusējo salīdzināšanu var atkārtot, pēc tam šā salīdzinājuma uzvarētāju salīdzinot ar citu politikas risinājumu, līdz tādējādi tiek noteikts viens galīgais uzvarētājs.

Priekšrocību un trūkumu savstarpēja līdzsvarošana ir īpaši pakļauta kritikai par patvaļīgu pieņēmumu izvirzīšanu. Tomēr tās priekšrocība ir pārredzamība un strukturētība.

|  |
| --- |
| **50. ierāmējums. Priekšrocību un trūkumu izsvēršana. Asfalta rūpnīcas piemērs** |
| Pieņemsim, ka ir spēkā noteikumi, kas regulē asfalta rūpnīcas un to darbību, tostarp nosaka asfalta rūpnīcu minimālo izmēru. Viens no iemesliem, ar ko tiek pamatota izmēra ierobežojumu noteikšana, ir tas, ka regulējošā ministrija uzskata, ka mazus uzņēmumus būs grūti regulēt un ka tie būs neefektīvāki kā lielie uzņēmumi. Regulējumā noteiktais minimālais izmērs faktiski ir diezgan liels un, šķiet, kavē jaunu rūpnīcu parādīšanos tirgū, jo noteiktā lielizmēra ienākšana būtu rentabla vienīgi tad, ja no tirgū esošajiem uzņēmumiem tiktu tūlītēji pārņemta liela tirgus daļa.Var identificēt un uzskaitīt priekšrocības un trūkumus, ko radītu pāreja uz regulējumu, kurš nenosaka šādus izmēra ierobežojumus. Pēc tam tos var izsvērt vienu pret otru, lai noteiktu ieteicamo politikas risinājumu. Turpmāk izklāstītajā piemērā pārbaudes veicējs konstatēja, ka, pieļaujot asfalta rūpnīcu lielāku ģeogrāfisko izplatību, tiek panākts, ka asfalts kļūst pieejamāks tuvāk tā izmantošanas vietām, un tas tika atzīts par aptuveni līdzvērtīgu trūkumam, ka šādā gadījumā regulatoriem būtu jāapmeklē vairāk ražotņu. Pēc tam pārbaudes veicējs var konstatēt, ka plašāka vides ietekmes ģeogrāfiskā izkliede (kas uzskatāma par priekšrocību, jo novērš koncentrētu piesārņojuma punktu veidošanos) kompensētu divus trūkumus – pirmkārt, mazie uzņēmumi varētu nedarboties ar tādu pašu rūpību kā lielie uzņēmumi, kas tika uzskatīts par mazāku risku, jo inspektori apmeklētu mazos uzņēmumus un piemērotu attiecībā uz tiem tādus pašus noteikumus kā attiecībā uz lielajiem uzņēmumiem, un, otrkārt, palielinātos vietējo iestāžu noslogojums, jo tām būtu jāizskata vairāk pārskatu par ietekmi uz vidi. Līdz ar to šajā gadījumā nebija tādu trūkumu, kas neitralizētu priekšrocības, un tas nozīmē, ka priekšrocības pārsniedza trūkumus.

|  |  |
| --- | --- |
| **Priekšrocības** | **Trūkumi** |
| * Atļauj mazām asfalta rūpnīcām ienākt tirgū, radot lielāku konkurenci svarīga celtniecības materiāla nodrošināšanas jomā
* Nodrošina lielāku asfalta rūpnīcu ģeogrāfisko izplatību, kas var atrasties tuvāk asfalta izmantošanas vietām
* Vienmērīgāk izkliedēta ietekme uz vidi
 | * Regulatoram būs jāapmeklē vairāk ražotņu
* Mazie uzņēmumi var neievērot noteikumus ar tādu pašu rūpību kā lielie uzņēmumi
* Vietējām iestādēm būs jāizskata vairāk pārskatu par ietekmi uz vidi
 |

 |

#### 2.3. Analīze, pamatojoties uz punktu sistēmu

Analīzē, kas tiek veikta, pamatojoties uz punktu sistēmu, nosaka svarīgus politikas mainīgos lielumus, kas ir būtiski konkrētajai politikai. Katram politikas risinājumam tiek novērtēta mērķu sasniegšana attiecībā uz katru mainīgo lielumu. Punkti tiek piešķirti, lai norādītu augstu vai zemu mērķa sasniegšanas līmeni attiecībā uz katru mainīgo lielumu, lielāku punktu skaitu piešķirot vēlamākajam rezultātam. Maksimālais punktu skaits vienam mainīgajam lielumam var būt lielāks nekā citam manīgajam lielumam, jo, piemēram, daži mainīgie lielumi ir neapšaubāmi svarīgāki par citiem. Kad katram politikas risinājumam ir piešķirti punkti rezultātiem, ko tas ir uzrādījis attiecībā uz mainīgajiem lielumiem, šie punkti tiek saskaitīti. Ieteicamais risinājums ir tas politikas risinājums, kam piešķirts visvairāk punktu.

Šī metode ir jāizmanto piesardzīgi, īpaši, lai novērstu manipulācijas ar salīdzinājumiem (un punktu vērtībām) nolūkā panākt viena iepriekš izvēlēta risinājuma īstenošanu. Tās vērtība ir tādas sistēmas izveidošana, ap ko var strukturēt skaidras debates.

|  |
| --- |
| **51. ierāmējums. Analīze, pamatojoties uz punktu sistēmu. Atkritumu sadedzināšanas iekārtu ietekme** |
| **Divu tādu politikas pasākumu salīdzinājums, kas paredzēti atkritumu sadedzināšanas iekārtu ietekmes uz vidi ierobežošanai**Valdība ir nolēmusi, ka tai ir jāregulē atkritumu sadedzināšanas iekārtu izmeši, lai samazinātu kaitīgo emisiju. Vienā gadījumā uzņēmums vērsās pie valdības ar īpaši efektīvu un inovatīvu tehnoloģiju CO2 atdalīšanai no sadedzināšanas iekārtu izmešiem, paredzot CO2 novadīšanu cietajos atkritumos. Tas vēlējās saņemt licenci kā vienīgais uzņēmums, kam piešķirta atļauja dedzināt medicīniskos atkritumus un tirdzniecības kuģu atkritumus. Alternatīva pieeja paredzēja, ka valdība ļaus darboties ikvienam dedzināšanas uzņēmumam, kas atbilst tās prasībām par izmešu daudzuma attiecību pret dedzināmajiem atkritumiem. Citi dedzināšanas uzņēmumi apgalvo, ka CO2 novadīšana cietajos atkritumos sniedz tikai nelielu ieguvumu salīdzinājumā ar šāda risinājuma izmaksām, it īpaši tāpēc, ka šādas prasības nav noteiktas citiem dedzināšanas uzņēmumiem (piemēram, elektroenerģijas ražošanas uzņēmumiem, kas ražo elektroenerģiju, dedzinot gāzi) un tos faktiski uzskata par relatīvi tīriem elektroenerģijas ražotājiem. Slimnīcas ir paudušas bažas, ka tad, ja darbības atļauja būs izsniegta tikai vienam dedzināšanas uzņēmumam, tām būs jāmaksā augstas cenas. Valdība pieprasa medicīnisko atkritumu un tirdzniecības kuģu atkritumu dedzināšanu, lai novērstu apdraudējumu veselībai, ko šādi atkritumi var radīt.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Viena uzņēmuma licencēšana** | **Licences visiem uzņēmumiem, kas atbilst prasībām** |
| CO2 samazināšana (1–3 punkti, 3 punkti par emisijas neesamību) | 3 | 1 |
| Daļiņu emisija (1–5 punkti, 5 punkti par emisijas neesamību) | 3 | 4 |
| Paredzamā cena (1–5 punkti; 1 punkts par augstu cenu un 5 punkti par zemu cenu) | 1 | 5 |
| Īstenošanas un uzraudzības ērtums (2 punkti, ja ērta, 1 punkts, ja sarežģīta) | 2 | 1 |
| KOPĀ | 9 | 11 |

 |

### 3. Kvantitatīvā analīze

Lai izlemtu, vai veikt šajā sadaļā aprakstīto kvantitatīvo analīzi, vispirms apskatiet plūsmas diagrammu.

###### 3. attēls. Plūsmas diagramma lēmuma pieņemšanai par kvantitatīvās analīzes veikšanu

****

|  |  |
| --- | --- |
| **Angļu val.** | **Latviešu val.** |
| **Does the restriction on competition bind, i.e. change outcomes?**(Example: a city restricts the number of taxi licenses to 10 000. Only 3 500 have been issued. The 10 000 limit is not binding as it is not changing outcomes.) | **Vai konkurences ierobežojums ir saistošs, t. i., vai tas ietekmē iznākumu?**(Piemēram, pilsēta ierobežo taksometru licenču skaitu līdz 10 000 licencēm. Tiek izsniegtas tikai 3500 licences. Līdz ar to 10 000 licenču ierobežojums nav saistošs, jo tas neietekmē iznākumu.) |
| **Yes****No** | **Jā****Nē** |
| If neither actually nor potentially binding, | Ja konkurences ierobežojums nav saistošs ne potenciāli, ne faktiski, |
| **Is the likely outcome of reform a price change/quantity change?** | **Vai ir paredzams, ka reformas rezultātā mainīsies cena/daudzums?** |
| Sto | Sto |
| **Is consumer surplus the right variable for comparison?** | **Vai patērētāja ieguvums ir atbilstošs mainīgais lielums salīdzinājuma veikšanai?** |
| Customise quantification to the right variables | Pielāgo kvantitatīvo noteikšanu pareizajiem mainīgajiem lielumiem |
| **Calculate change in consumer surplus from an expected price change or expected quantity change** | **Aprēķina izmaiņas patērētāja ieguvumā no paredzamajām cenas izmaiņām vai daudzuma izmaiņām** |

Kvantitatīvajā analīzē ieguvumu un izmaksu mērīšanai var izmantot dažādus mainīgos lielumus. Attiecīgie mainīgie lielumi būs atkarīgi no regulējuma priekšmeta un pieejamo datu veida. Mainīgo lielumu pārbaudi var veikt, izmantojot dažādas iespējamās metodes, sākot no vienkāršām metodēm un līdz pat tādām metodēm, kas ietver dažādas sarežģītības pakāpes.

### 4. Ieguvumu un izmaksu mērīšana

Kvantitatīvajai analīzei pēc būtības ir nepieciešami dati. Taču analīzes virzība nedrīkst būt atkarīga no datu pieejamības. Analīzei ir jānosaka konkrēti mainīgie lielumi, ko būtu lietderīgi izskatīt, jo to mērīšana būtu noderīga hipotēzes novērtēšanai. Ņemot vērā pamatotas hipotēzes, vērtētājam jāizlemj, kuriem mainīgajiem lielumiem pievērst galveno uzmanību un kā savākt nepieciešamos datus, ja tie nav sagatavoti jau iepriekš. Šādā gadījumā jāatbild uz diviem galvenajiem jautājumiem:

* Kas tiek mērīts?
* Kā tiek savākta informācija?

Lai atbildētu uz šiem jautājumiem, nāksies veikt ar konkrēto regulējumu vai izskatāmo nozari saistīto faktu izpēti. Tas, kādi dati ir nepieciešami, būs atkarīgs no tā, kādas hipotēzes tiks pārbaudītas ar šiem datiem. Pieejamie (vai potenciāli pieejamie) dati var ierobežot pārbaudāmo hipotēžu kopumu. Dažās nozarēs, piemēram, veselības aizsardzības un transporta nozarē, ir pieejams ievērojams iepriekš sagatavotu datu apjoms. Tomēr konfidencialitātes noteikumu dēļ politikas analītiķim var nebūt pieejami noteikti specifiski dati par veselības aprūpes izmantošanu. Šādos gadījumos var tikt pieprasīti atbrīvojumi vai izraudzītajām iestādēm iesniegti pieteikumi par datu izmantošanu tādā veidā, kas neatklāj personas identificējošu informāciju.

#### 4.1. Kas tiek mērīts?

Parasti mērījumos tiek izmantoti dati par tādiem mainīgajiem lielumiem kā patērētāju ieguvumi, izmaksas, nodarbinātība, produkcija, produktivitāte, laiks un rentabilitāte. Daži no šiem mainīgajiem lielumiem pēc būtības ir monetāri, (piemēram, izmaksas), citus var pārvērst monetārā izteiksmē, piemēram, patērētāju ieguvumus, un citi ir galvenokārt nemonetāri, piemēram, nodarbinātība.

Monetārā izteiksmē izteikti mainīgie lielumi ir vērtīgi, jo tie nodrošina vienotu skalu ietekmes uz dažādiem produktiem mērīšanai un salīdzināšanai ar jebkādām identificējamām politikas izmaksām. Faktiski daudzus dažādus mainīgos lielumus var izteikt naudā pat tad, ja to veic tikai izpētes vajadzībām.

Nemonetāriem mainīgajiem lielumiem var būt augsta vērtība. Statistika par nodarbinātību var būt ļoti svarīga dažādām auditorijām, tostarp sabiedrībai un politiķiem.[[8]](#footnote-8) Piemēram, izskatot importa kvotas ietekmi, var aprēķināt, cik patērētājiem izmaksā saglabāt vienu darba vietu autorūpniecības nozarē uz vienu gadu. Citi mainīgie lielumi, ko ir iespējams aprēķināt, ir samazināts gaidīšanas laiks (piemēram, taksometriem), darbaspēka pieejamības palielināšana transportam un *QALY* (kvalitātes koriģēti dzīves gadi, ko dažkārt izmanto veselības aprūpes darbā).

|  |
| --- |
| **52. ierāmējums. Nemonetāro mainīgo lielumu pārvēršana naudas izteiksmē** |
| Dažkārt nemonetāros mainīgos lielumus (piemēram, taksometru gaidīšanas laiku) ir iespējams pārvērst naudas izteiksmē. Pieņemsim, ka pēc reformas taksometru gaidīšanas maksimālais laiks samazināsies no 40 minūtēm līdz 10 minūtēm. Pieņemsim, ka pirms reformas 10 000 cilvēku katru dienu brauc ar taksometru. Gaidīšanas laikam samazinoties par 30 minūtēm, tipisks sastrēgumu laika taksometra pasažieris iegūst 30 minūtes dienā. Ja vienas personas brīvā laika stundas vidējā vērtība ir 8 eiro, tad viena lietotāja ieguvums no reformas, proti, 4 eiro dienā, rēķinot uz 10 000 cilvēku, sasniegtu 40 000 eiro dienā vai 14,6 miljonus eiro gadā. Jāņem vērā, ka šajā aprēķinā nav ņemti vērā jaunie taksometru pakalpojumu lietotāji, ko var piesaistīt gaidīšanas laika samazināšanās. |

Patērētāja ieguvumu nemateriālā vērtība var būt svarīga un grūti nosakāma. Piemēram, norma, kas paaugstina dzirdes aparātu cenu vai ierobežo to pieejamību, ietekmēs daudzu cilvēku dzirdi; tiks ietekmēta viņu sociālā, ģimenes un profesionālā dzīve. Var būt sarežģīti novērtēt zaudējumus, ko rada ierobežota kontaktēšanās, bet to ir iespējams izdarīt, piemēram, veicot aptauju par gatavību maksāt par sarunām ar ģimeni vai pētot zaudēto peļņu, ko rada ierobežota saziņa darba vietā. Dažos gadījumos, zinot, kā preces cenas izmaiņas ietekmē nopirkto preču daudzumu, vērtētājs var novērtēt patērētāja ieguvumu vai aprēķināt minimālo līmeni.

Jāvāc tāda informācija, kas ir būtiska izskatāmajam jautājumam. Ja pieejamā nozares informācija nav būtiska izskatāmo jautājumu novērtēšanai, ir svarīgi meklēt citus informācijas avotus.

#### 4.2. Kā savākt datus?

Būtiskas informācijas vākšanai ir svarīgs vērtētāja uzdevums. Valsts statistikas biroji apkopo ļoti daudzveidīgu informāciju, un dažkārt tā var būt noderīga valsts norīkotiem pārbaudes veicējiem un pieejama bez maksas. Dažkārt savāktie dati nav paredzēti izplatīšanai, bet tiek glabāti viegli lietojamās formās. Piemēram, inflācijas rādītāju novērtēšanai savāktie dati par cenām var būt samērā detalizēti un specifiski attiecībā uz konkrētu produktu. Lai arī dati var nebūt publiskoti, datu turētāji var darīt tos pieejamus izmantošanai valsts pārvaldes vajadzībām. Taču bieži vien vislabākie dati par kādu noteiktu tematu ir konfidenciāli un atrodas fizisku personu rīcībā vai ir iekļauti komerciālās datubāzēs, kam ir noteikta augsta piekļuves maksa. Valstij var nākties pirkt šos datus, lai iegūtu savā rīcībā šādu informāciju. Tā kā valsts parasti nav paredzējusi izmantot datus komerciāliem mērķiem, tā bieži var vienoties par atlaidēm no pilnās tirgus cenas. Dažās valstīs konkurences novērtējumu veicošās struktūras var būt tiesīgas pieprasīt datu sniegšanu. Taču pagaidām šī nav standarta prakse. Līdz ar to pārbaudes veicēji var lūgt regulējumā ieinteresētajām personām sniegt datus brīvprātīgi.

Bieži vien būtisku informāciju glabās ne tikai ieinteresētās personas, bet arī citas personas. Izplatītākie informācijas avoti ir šādi:

* + - valsts datu avoti (piemēram, statistikas biroji, nozares ministrijas);
		- privātie apsekojumi (piemēram, apsekojumu uzņēmumi, kas sagatavo ziņojumus par tirgus apstākļiem, patērētāju ieradumiem un vēlmēm, kā arī par citiem jautājumiem);
		- nozares apvienības (nozares apvienības parasti vāc, apkopo un izplata nozarei svarīgu informāciju, tostarp skaitlisku informāciju par produkciju, jaudas izmantojumu un cenām);
		- uzņēmumu gada pārskati (gada pārskatos var būt sniegta ne tikai finanšu informācija bilanču un peļņas vai zaudējumu aprēķinu formā, bet arī vispārīgāka informācija par tirgus apstākļiem, tehnoloģiju attīstību un uzņēmumu stratēģiju);
		- analītiķu ziņojumi (vērtspapīru analītiķu ziņojumos vai nozares analītiķu ziņojumos var būt sniegta ļoti vērtīga informācija par nozares attīstības tendencēm, tehnoloģijas izmaiņām un tirgus apstākļiem);
		- komerciālu datu vākšanas organizācijas (komerciālu datu vākšanas organizācijas var apkopot dažādu informāciju, ko uzņēmumi var izmantot savu produktu un tirgu novērtēšanai, piemēram, datus par pārdošanu un cenām noteiktā tirdzniecības vietā);
		- konkurences lietas (no atklātības viedokļa konkurences lietas var būt īpaši noderīgi datu avoti, ko var izmantot tirgus izpētei. Kopumā noderīgu informāciju var sniegt arī regulatīvās lietas un tiesas prāvas privāttiesību lietās) un
		- nozares eksperti (nozares eksperti mēdz vākt vērtīgus datus savām vajadzībām).

Dažkārt attiecībā uz īpaši svarīgiem noteikumiem informācija var būt savākta ar īpašu nolūku pieņemt lēmumu par to, kā strukturēt regulējumu. Informācijas vākšana ne vienmēr ir grūts uzdevums. Piemēram, tai var būt nepieciešama viena diena aptaujas veikšanai pa tālruni.

Dažkārt attiecīgo hipotēžu pārbaudīšanai nepieciešamie dati var būt pieejami citās valstīs. Ar šādiem datiem var aizstāt vietējos datus, ja tie nav pieejami un ja starp abām valstīm pastāv salīdzināmi patēriņa apstākļi un regulatīvie nosacījumi.

#### 4.3. Vienkāršas metodes

Lai gan sarežģītāka analīze var būt balstīta uz sarežģītām ekonometrijas metodēm, kas ļauj aprēķināt, piemēram, izmaksu un pieprasījuma savstarpējo saistību, vienkāršas metodes kvantitatīvu aplēšu veikšanai bieži nodrošina saprotamus, pārbaudāmus un pārskatāmus rezultātus. Viena no vienkāršu metožu priekšrocībām ir tā, ka tās parasti ir viegli izskaidrojamas un līdz ar to pārliecinošākas lēmumu pieņēmējiem nekā sarežģītas metodes, kuru pamatā ir ekonometrija vai neintuitīvi ekonomiskie modeļi. Ja vienkāršas metodes nav pieejamas, kvantitatīvas aplēses bieži vien netiek veiktas vispār.

*Cenu salīdzinājums*

Viens no vienkāršākajiem konkurenci veicinošu reformu ietekmes testiem ir cenu salīdzinājums starp piegādātāju grupu, kurā pastāv konkurence, un piegādātāju grupu, kurā nepastāv konkurence. Ja cenas neatšķiras, varētu secināt, ka konkurencei ir minimāla ietekme. No otras puses, tad, ja ir liela cenu atšķirība (pārējiem apstākļiem nemainoties), paredzams, ka konkurences palielināšanai būs liela ietekme.

Cenas var salīdzināt ne tikai vietējā līmenī (piemēram, starp pavalstīm vai pilsētām). Dažkārt vietējās cenas var salīdzināt ar cenām citās valstīs. Tas kļūst arvien vairāk iespējams, pateicoties privātu un valsts struktūru centieniem apkopot salīdzināmus cenu datus starptautiskā līmenī. Starptautisku salīdzinājumu veikšanu var apgrūtināt tādi faktori kā nepieciešamība pielāgoties valūtas kursa izmaiņām un salīdzināmības nepieciešamība. Tūlītēja cenu salīdzināmība var nebūt iespējama tādu faktoru dēļ kā atšķirīgas izmaksu struktūras, kas var pastāvēt dažādās valstīs, un atšķirīgas produkta definīcijas. Piemēram, pasta sūtījumu izmaksas blīvi apdzīvotās vietās (piemēram, Nīderlandē) var būtiski atšķirties no šādām izmaksām valstīs, kas sastāv galvenokārt no lauku rajoniem (piemēram, Austrālijā), tāpēc paredzams, ka atšķirsies arī vēstuļu piegādes galīgās cenas. Dažādās valstīs var būt izmantotas atšķirīgas produkta “svaigs piens” definīcijas, un dažkārt cenu atšķirības ir skaidrojamas arī ar šādām atšķirībām. Ja dažādu jurisdikciju produkti un izmaksu struktūras ir savstarpēji salīdzināmas, pastāv augstāka iespējamība, ka cenu atšķirības būs skaidrojamas ar konkurences apstākļu atšķirībām.

Cenu salīdzinājumiem var būt ierobežota lietderība, ja cena nemainās, bet tā vietā mainās kvantitāte. Piemēram, noteikumi par taksometriem var saglabāt nemainīgas cenas, izmantojot skaitītājus, vienlaikus ierobežojot taksometru kopējo piedāvājumu. Ja šādā gadījumā uzmanība tiek pievērsta tikai cenai, nevis kvantitātei, pienācīga uzmanība netiek pievērsta regulējuma galvenajai ietekmei uz patērētājiem.

|  |
| --- |
| **53. ierāmējums. Cenu salīdzinājums bezrecepšu zālēm** |
| Apvienotās Karalistes Godīgas tirdzniecības biroja 2003. gada pētījumā par mazumtirdzniecības aptiekām tika konstatētas būtiskas bezrecepšu zāļu cenu atšķirības starp dažādām aptiekām Apvienotajā Karalistē. Tika pieņemts, ka ierobežojumu atcelšana liks aptiekām kopumā noteikt cenas šīs izplatīšanas zemākajā ceturtdaļā. |

|  |
| --- |
| **54. ierāmējums. Pakalpojumu sniegšana nelielām kopienām** |
| Lielākās bažas par ierobežojumu atcelšanu attiecībā uz pakalpojumu sniedzēju ienākšanu Kanādas/ASV pārrobežu lidojumu maršrutos 1994. gadā bija tās, ka pārrobežu lidojumu pakalpojumu pārnešana uz lielajām apdzīvotajām vietām kaitētu pasažieriem un uzņēmumiem mazākās kopienās. Tomēr nākamo 10 gadu laikā, pakalpojumu sniedzējiem tirgus apstākļos ienākot pārrobežu maršrutos un pametot tos, Kanādā tādu apdzīvotu vietu skaits, kurās bija pieejami regulāri beznosēšanās pārrobežu gaisa satiksmes pārvadājumi, pieauga no 14 līdz 24 apdzīvotām vietām, kopējam maršrutu skaitam pieaugot no 58 līdz 148 maršrutiem.*Avots*: House of Commons Canada (2005). |

|  |
| --- |
| **55. ierāmējums. Ekskluzīvu līgumu slēgšana paaugstina cenas beznodokļu veikalos** |
| Korejas konkurences iestādes (*KFTC*) tirgus pētījumā par beznodokļu veikaliem Inčhonas starptautiskajā lidostā 2012. gadā tika konstatēts straujš alkoholisko dzērienu un tabakas izstrādājumu cenu pieaugums tieši pēc tam, kad “ICN” (valstij piederošs uzņēmums, kas izīrē mazumtirdzniecības telpas lidostā) bija konsolidējis savu līgumu slēgšanu, lai noslēgtu ekskluzīvu līgumu uz 5 gadiem (no 2008. gada marta līdz 2013. gada februārim) ar vienu uzņēmumu par beznodokļu alkohola un tabakas tirdzniecību lidostā. Salīdzinot cenas pirms pārejas uz monopola līgumu par alkoholisko dzērienu un tabakas izstrādājumu tirdzniecību ar cenām pēc pārejas uz šādu līgumu, tika konstatēts, ka 30 dažādu alkoholisko dzērienu un tabakas izstrādājumu cenas viena gada laikā (2008.–2009. gads) bija pieaugušas vidēji par 9,8 %. *KFTC* ieteica “ICN” mainīt iepirkuma regulējumu, lai ļautu lielākam skaitam uzņēmumu lidostā vadīt beznodokļu alkoholisko dzērienu un tabakas izstrādājumu veikalus, kā tas ir atļauts kosmētikas vai elektronikas preču tirdzniecības jomā. “ICN” noslēdza līgumus ar diviem uzņēmumiem par alkoholisko dzērienu un tabakas izstrādājumu beznodokļa pārdošanu no 2013. gada marta. |

*Ietekme uz iznākumu regulējuma savstarpējās saistības pētījumos*

Salīdzināmas regulatīvas reformas bieži tiek veiktas attiecībā uz dažādiem produktiem. Informācija par regulatīvas reformas ietekmi vai regulējuma atšķirībām attiecībā uz vienu produktu bieži var kalpot kā mācība par iespējamām reformām attiecībā uz citiem produktiem. Piemēram, var tikt izveidota konkurētspējīga emisijas tirdzniecības programma attiecībā uz piesārņojošo SOx, kurā tiesības uz piesārņošanu ar SOx tiek piešķirtas kādā noteiktā veidā (piemēram, esošajiem piesārņotājiem) un pēc tam tirgotas, katru gadu samazinot ikgadējo kopējo atļauju skaitu. Pēc kāda laika var rasties interese izveidot emisijas tirdzniecības programmu attiecībā uz citiem piesārņotājiem, piemēram, attiecībā uz NOx, benzolu vai mikrodaļiņām. Pieredze emisiju tirdzniecības jomā un par to, kā šāda tirdzniecība ir darbojusies attiecībā uz SOx, var sniegt vērtīgu informāciju par to, kā panākt, lai emisiju tirdzniecību varētu īstenot attiecībā uz citiem piesārņotājiem, piemēram, NOx. Tomēr šādi salīdzinājumi var nebūt precīzi. Piemēram, SOx piesārņojuma avotiem parasti var būt stabili punktveida avoti, piemēram, konkrētas rūpnīcas un elektroenerģijas ražošanas stacijas, bet atmosfēras benzola avoti papildus rūpnieciskām ražotnēm var būt arī automašīnas un smēķēšana. Tāpēc benzola emisiju tirdzniecības programmas īstenošanā var rasties ievērojami atšķirīgi sarežģījumi (un šāda programmas īstenošana nebūtu praktiski lietderīga) salīdzinājumā ar SOx emisiju tirdzniecību.

*Citviet veiktas regulatīvas reformas ietekme uz iznākumu*

Dažkārt vienā jurisdikcijā tiek īstenotas regulatīvas reformas, kas var līdzināties tām, kuras tiek apsvērtas vietējā jurisdikcijā. Vienkāršā reformu izpētē var tikt atklāti svarīgi un atbilstoši potenciālo ieguvumu piemēri. Jurisdikcijas var būt gan valsts jurisdikcijas, gan reģionālās un vietējās jurisdikcijas.

Informāciju par citās jurisdikcijās īstenotu reformu rezultātiem var sniegt amatpersonas, kas atbild par reformu attiecīgajā jurisdikcijā, akadēmisko aprindu pārstāvji vai starptautiskās organizācijas. Atbilstošus materiālus vai ekspertus ir iespējams uziet, meklējot internetā akadēmiskos pētījumus par šādām reformām. ESAO ir sagatavojusi empīrisku pētījumu datubāzi par konkurenci veicinošu reformu ietekmi, kurā iekļauti pētījumi par reformām ne tikai angļu un franču valodā, bet arī citās valodās ar mērķi nodrošināt vispilnīgāko informācijas apkopojumu par reformu ietekmi. Šī datubāze būs pieejama elektroniski ESAO tīmekļa vietnē, un tajā būs iespējams veikt meklēšanu, lai noskaidrotu pētījumus par noteiktās nozarēs veiktām reformām.

Reformu ietekme lielākoties nav pētīta. Tāpēc šādu pētījumu saraksts ir ievērojami mazāks par to konkurenci veicinošo reformu faktisko skaitu, ko valdības ir īstenojušas.

*Eksperimenti*

Arvien biežāk tiek atzīts, ka eksperimenti ir avots, kas nodrošina informāciju par mikroekonomisko uzvedību. Eksperimenti ar noteikumiem var būt īpaši noderīgi, lai noskaidrotu, kā ziņojumu sniegšanas prasības ietekmē patērētāju uzvedību un kā sakari ietekmē rezultātus.

Eksperimentālo pētījumu metodoloģija paredz izvirzīt hipotēzi par to, kā uzvedība mainīsies atkarībā no attiecīgo dalībnieku vides pārmaiņām, un pēc tam pārbaudīt šo hipotēzi, novērojot kontroles grupas (kas ir pamatgrupa bez reformas) un apstrādes grupas (kas ir piedzīvojusi ierosināto reformu) darbības. Abu grupu uzvedību var salīdzināt, izmantojot statistikas metodes, un ar paredzamo izmaiņu ticamības līmeņa aplēsēm. Daudzos eksperimentālajos pētījumos tiek izmantoti studenti, bet ideāla izpētes grupa ir cilvēki, kas līdzinās tiem, kuri būtu konkurenci veicinošās reformas mērķgrupa Piemēram, mazumtirdzniecības reklāmas likumu reforma varētu tikt pārbaudīta attiecībā uz mazumtirdzniecības patērētājiem.

|  |
| --- |
| **56. ierāmējums. Eksperimentālie pētījumi par informācijas izpaušanu** |
| Eksperimentālā pētījumā par hipotekārās informācijas veidlapām, ko veica ASV Federālā tirdzniecības komisija, tika konstatēts, ka izmēģinājuma veidlapām, kurās sniegta informācija mājokļu pircējiem, būtu bijusi neparedzēta ietekme un ka tās būtu apmulsinājušas hipotēku pircējus, kas nereti novestu pie neizdevīgu finanšu darījumu izvēlēšanās izdevīgāku darījumu vietā. Šā pētījuma metode paredzēja pārbaudīt informācijas ietekmi uz patērētāju lēmumu pieņemšanu, izmantojot eksperimentālas grupas, nevis faktiski ieviešot veidlapas. Kā apliecināts salīdzināmos eksperimentālajos pētījumos, alternatīvai, pārstrādātai veidlapai piemīt ievērojami augstāka informatīva vērtība patērētājiem.*Avots*: Lacko, J. un J. Pappalardo, (2004). |

*Demonstrējumu projekti*

Demonstrējumu projekti sniedz vienus no pārliecinošākajiem pierādījumiem par ieguvumiem no regulatīvām izmaiņām. Šādi projekti ir eksperimenta paveids, kurā tiek pētīta ierosinātu regulatīvu izmaiņu piemērošanas ietekme, bet kuram nav nepieciešama šādu izmaiņu vienlaicīga īstenošana visas valsts mērogā. Tā vietā tajos tiek izskatīta izmaiņu ietekme uz attiecīgo iedzīvotāju grupu vai ģeogrāfisko apgabalu. Ja demonstrējumu projektā tiek konstatēts, ka izmaiņas ir veiksmīgas, tās var piemērot plašākā mērogā. Demonstrējumu projektu priekšrocība ir tā, ka ar tiem var pārliecināties, vai ierosinātajām reformām būs prognozētā ietekme, un kvantitatīvi novērtēt šādu ietekmi. Ja demonstrējumu projektiem nav prognozējamas ietekmes, tie galu galā var ietaupīt ievērojamus valdības līdzekļus, novēršot tēriņus, kas rastos, izvēršot izmaiņu ieviešanu plašā mērogā.

Demonstrējumu projekti ir politikas eksperimenti. Dažkārt politikas eksperimenti var notikt bez oficiāla demonstrējuma projekta statusa piešķiršanas. Piemēram, federālās valdības var izskatīt dažādus pavalstu noteikumus un salīdzināt to ietekmi.

|  |
| --- |
| **57. ierāmējums. Federālo lidojumu cenu salīdzināšana ar štatu regulēto lidojumu cenām** |
| Viens no sākotnējiem iemesliem aviosabiedrībām noteikto ierobežojumu atcelšanai Amerikas Savienotajās Valstīs radās, salīdzinot štata (Kalifornijas) iekšējo lidojumu cenas ar salīdzināmiem lidojumiem, kurus reglamentē federālais regulējums, kas attiecās uz aviosabiedrību starpštatu lidojumiem. Liberālais štata iekšējais regulējums faktiski bija demonstrējumu projekts plašākai liberalizācijai visas valsts mērogā.Mazāk regulētajā Kalifornijas tirgū (īpaši Sanfrancisko–Losandželosas maršrutā) bija ievērojami zemākas lidojumu cenas uz vienu pasažierjūdzi nekā salīdzināmos maršrutos, kurus reglamentēja federālais regulējums (piemēram, Vašingtona, Kolumbijas distrikts–Ņujorka).*Avots*: Keeler, T. (1972). |

#### 4.4. Vērtības aplēses

*4.4.1. Labums patērētājiem*

Regulējuma ietekmi uz konkurenci bieži var izskatīt kā pāreju no viena pieprasījuma līknes punkta uz citu punktu. To var uzskatīt par līdzsvara maiņas pieeju. Daudziem noteikumiem, kas ierobežo piedāvājumu vai paaugstina cenu, patērētāju ieguvumus vai kaitējumu, ko rada pāreja no viena līdzsvara uz citu līdzsvaru, var salīdzinoši viegli aprēķināt attiecībā uz lineārā pieprasījuma un nemainīgā aizvietošanas elastīguma (*CES*) pieprasījuma gadījumiem. Lineārā pieprasījuma gadījums parasti nodrošinās zemāku reformas ieguvumu aplēsi nekā *CES* pieprasījuma gadījums. Šos divus gadījumus var uzskatīt par aplēses robežām, lineārajam pieprasījumam nosakot apakšējo robežu un *CES* pieprasījumam nosakot augšējo robežu.

###### 4. attēls. Kaitējums patērētājiem



*Standarta rādītājs*

Daudzās nozarēs ir pieejama minimāla informācija par cenām, uzņēmumu apgrozījumu un citiem tehniskākiem ekonomiskajiem rādītājiem.[[9]](#footnote-9) Šādu datu ierobežojumu dēļ ieguvumus var nebūt iespējams aprēķināt ar līdzsvara maiņas pieeju. Tādēļ var būt noderīga vienkāršota metode, lai arī tā nav tik laba kā līdzsvara maiņas pieeja. Šajā sadaļā ir sniegta informācija par standarta rādītāju, kas paredzēts izmantošanai apstākļos, kad labāka informācija nav pieejama.[[10]](#footnote-10) Šādu standarta rādītāju priekšrocība ir tā, ka tie palīdz raksturot iespējamo ieguvumu līmeni un nodrošināt pamatotu un salīdzināmu konkurenci veicinošu regulatīvu izmaiņu vērtības rādītāju. Galvenie ievaddati šādam rādītājam – nozares ieņēmumi, pieprasījuma elastīgums un atklātā ierobežojuma veida vidējā ietekme uz cenu.

Ja ir iespējams prognozēt cenu izmaiņas atkarībā no atceļamā ierobežojuma veida, no ierobežojuma atcelšanas izrietošo patērētāju ieguvumu aprēķina, izmantojot šādu formulu[[11]](#footnote-11):



, kur

* + - * *CBs* – patērētājiem nodarītā kaitējuma standarta rādītājs
			* *ρ* – ar ierobežojumu saistītās cenas procentuālās izmaiņas
			* *R* – nozares ieņēmumi
			* |ε| – pieprasījuma elastīguma absolūtā vērtība

Ja nav zināms elastīgums nozarē, var pieņemt, ka |ε|=2 relatīvi tipiskam tirgum ar konkurentiem, dažiem patērētājiem, kas vēlas pārtraukt iepirkšanos, reaģējot uz augstākām cenām, un bez cenu regulēšanas, lai aprēķinātu ieguvumu no ierobežojuma atcelšanas:



Ieņēmumi

Ieņēmumi ir vērtīgs rādītājs, jo tie bieži vien ir viegli pieejami un, pat ja tie nav viegli pieejami, tie nav tik konfidenciāli kā divi tos veidojošie elementi, proti, cena un daudzums.

Ieņēmumiem jābūt iegūtiem tirgū, kuru tieši ietekmē attiecīgais regulējums. Ieņēmumu rādītājā parasti neietilpst ieņēmumi, kas gūti attālākos, taču saistītos tirgos. Lai novērtētu ieņēmumus, ir jānosaka attiecīgā tirgus robežas.

Piemērs. Pieņemsim, ka ir zināmi valsts tirgū gūtie ieņēmumi, bet regulējums ietekmē tikai vietējo līmeni. Vietējos ieņēmumus ir iespējams aprēķināt no valsts līmenī gūtajiem ieņēmumiem, piemēram, aprēķinot ieņēmumus uz vienu iedzīvotāju, uz vienu preču tirgu vai uz vienu ģeogrāfisko vienību.

Ieņēmumus izsaka naudas vienībās, tādējādi ļaujot aprēķināt ieguvumus no konkurences veicināšanas, kas arī tiek izteikti naudas vienībās.

Cenas procentuālās izmaiņas

Dažādu konkurenci veicinošu regulējuma izmaiņu veidu ietekme uz cenām ir pētīta daudzos pētījumos. Izmantojot tabulu 2. pielikumā, šie pētījumi ir apkopoti sliekšņa rādītājos ierobežojumu vērtības aprēķināšanai dažādās jomās. Minētie sliekšņi ir uzskaitīti 2. tabulā.

Lai atrastu piemērotu slieksni, nosakiet identificētā ierobežojuma veidu. Tabulā katram ierobežojumam ir noteikts ietekmes slieksnis. Ja ir zināmi precīzāki radītāji, piemēram, no konkrētu nozaru pētījumiem, tie var būt piemērotāki nekā vispārējais slieksnis. Ja nav veikti atbilstoši pētījumi, minēto slieksni var izmantot kā pirmo tuvinājumu.

Ja tiek identificēti vairāki ierobežojumi, piesardzīga pieeja ir izvēlēties to ierobežojumu, kam ir vislielākā cenu starpība, un izmantot to kā pamatu cenu procentuālajām izmaiņām.

Atcelta konkurences ierobežojuma veids

Atceļot saistošu konkurences ierobežojumu, bieži vien mainās cena. Iespējams arī izmērīt ietekmi uz produkciju un darba vietām. Turpmāk 2. tabulā parādīta konkurenci veicinošu regulatīvu risinājumu vidējā ietekme uz cenām. Šo skaitļu pamatā ir apsekojums par *ex-post* pētījumiem par izmaiņām valsts politikā.

### 2. tabula. Konkurenci veicinoša regulatīva risinājuma īstenošanas vidējā ietekme uz cenām

|  |  |
| --- | --- |
| **Cenas izmaiņu slieksnis (cenas izmaiņu attiecība pret konkurētnespējīgāko cenu)** | **Regulatīva ierobežojuma kategorija un apakškategorija** |
| **–0,20** | **A) Ierobežo piegādātāju skaitu vai loku** |
| –0,19 | 1. Piešķir piegādātājam ekskluzīvas tiesības piegādāt preces vai sniegt pakalpojumus |
| –0,23 | 2. Kā darbības priekšnoteikumu ievieš licences, atļaujas vai autorizācijas procesu |
| –0,15 | 3. Ierobežo dažu veidu piegādātāju iespējas piegādāt preces vai sniegt pakalpojumus |
| –0,19 | 4. Būtiski paaugstina piegādātāja ieiešanas tirgū vai iziešanas no tā izmaksas |
| –0,12 | 5. Rada ģeogrāfisku šķērsli uzņēmumiem piegādāt preces un darbaspēku vai sniegt pakalpojumus, vai investēt kapitālu |
| **–0,18** | **B) Ierobežo piegādātāju iespējas konkurēt** |
| –0,19 | 1. Ierobežo pārdevēju iespējas noteikt preču vai pakalpojumu cenas |
| –0,14 | 2. Ierobežo piegādātāju iespējas brīvi reklamēt vai pārdot savas preces vai pakalpojumus |
| –0,16 | 3. Nosaka preču kvalitātes standartus, kas dažiem piegādātājiem rada pārmērīgas priekšrocības attiecībā pret citiem vai kas pārsniedz līmeni, kādu daži kompetenti pircēji izvēlētos |
| –0,39 | 4. Būtiski sadārdzina ražošanas izmaksas dažiem piegādātājiem attiecībā pret citiem (it sevišķi, ja pret pašreizējiem tirgus dalībniekiem izturas citādi nekā pret jauniem ienācējiem tirgū) |
| **–0,20** | **C) Piegādātājiem zūd stimuls konkurēt** |
| –0,28 | 1. Rada pašregulējošu vai kopregulējošu sistēmu |
| –0,10 | 2. Prasa publicēt informāciju par piegādātāja produkciju, cenām, algām vai izmaksām vai arī mudina to darīt |
| –0,25 | 3. Atbrīvo noteiktas rūpniecības nozares vai piegādātāju grupas darbības no vispārējo konkurences tiesību aktu ietekmes |
| **–0,20** | **D) Ierobežo pircējiem pieejamo izvēli un informāciju** |
| –0,32 | 1. Ierobežo patērētāju iespējas izvēlēties, kur iepirkties |
| –0,12 | 2. Samazina klientu mobilitāti starp preču vai pakalpojumu piegādātājiem, paaugstinot viena piegādātāja nomaiņas ar citu tiešās vai netiešās izmaksas |
| –0,16 | 3. Būtiski maina pircējam nepieciešamo informāciju efektīvai pirkuma veikšanai |

*4.4.2.**Citi ieguvumu rādītāji*

Ieguvumus no konkurences ierobežojumu atcelšanas var novērtēt arī citādi, ne tikai izmantojot cenu. Piemēram, dažkārt cenas tiek regulētas, bet piegādātais daudzums ir ierobežots. Arī šāds daudzuma ierobežojums kaitē patērētājiem. Faktiski piegādātā daudzuma samazināšanās par 1 %, pat ja cenas ir fiksētas, var kaitēt patērētājiem vairāk nekā cenas paaugstināšanās par 1 %. Tas ir tāpēc, ka, cenām paaugstinoties par 1 %, patērētāji, kam ir vismazākais papildu ieguvums no produkta, pārtrauks iegādāties attiecīgo produktu. Savukārt daudzuma samazināšanās var skart ne tikai tos patērētājus, kam ir vismazākais papildu ieguvums, bet gan visus patērētājus, tostarp tos, kas saņem ļoti lielu personīgu ieguvumu no patēriņa. Aplēse, kas veikta standarta ieguvuma rādītāja noteikšanai, var būt tuva aplēsei, kas iegūta no daudzuma likvidēšanas, vai lielāka par to (skat. 1. pielikumu). Jāatzīmē, ka tad, ja ietekmi uz cenu varētu aprēķināt no pastāvošā daudzuma ierobežojuma veida, aprēķinātais patērētāju ieguvums no ierobežojuma atcelšanas ir:



Pastāv daudzi citi ar ieguvumu saistīti mainīgie lielumi, kurus varētu izmantot papildus daudzumam. Tas, kuru mainīgo lielumu būs atbilstoši mērīt, ir atkarīgs no nozares, no tā, kas ir svarīgi patērētājiem, un no tā, kādi dati ir pieejami.

|  |
| --- |
| **58. ierāmējums. Atbilstošu mainīgo lielumu izraudzīšanās** |
| * Taksometru tarifi var būt fiksēti, bet taksometru skaita ierobežošana nozīmē to, ka pasažieriem nāksies ilgi gaidīt taksometru vai ka daži rajoni netiks pienācīgi apkalpoti. Atbilstošais mērāmais mainīgais lielums – gaidīšanas laika X vērtība gaidītājiem. [Skat. OFT (2003) The regulation of licensed taxi and PHV services in the UK http://webarchive.nationalarchives.gov.uk/20140402142426/http:/www.oft.gov.uk/shared\_oft/reports/comp\_policy/oft676.pdf]
* Aptieku cenas var būt fiksētas, taču aptieku skaita ierobežošana var nozīmēt to, ka pacientiem, kuri vēlas iegādāties zāles, ir jāmēro lielāka distance, nekā viņi to vēlētos – paildzināts pārvietošanās laiks X (laika vērtība + transporta izmaksas).
 |

*4.4.3. Vērtību koriģēšana*

Diskontēšana

Daudzos gadījumos ierosināto pasākumu radītie ieguvumi un izmaksas parādīsies tikai gadu gaitā, un šis parādīšanās laiks dažādiem iespējamajiem risinājumiem var atšķirties. Šādos gadījumos bieži ir nepieciešama diskontēšana, lai pareizi salīdzinātu ierosinātos risinājumus. Diskontēšana var sniegt iespēju salīdzināt izmaksas un ieguvumus, kas rodas laika gaitā, pamatojoties uz sabiedrības vēlmēm saņemt ieguvumus agrāk un citiem faktoriem, piemēram, naudas līdzekļu neplānotajām izmaksām un inflāciju. Aplēsēs par konkurences sniegtajiem ieguvumiem ir ierasts samazināt ieguvumus (ierobežojot aplūkojamo laika posmu, piemēram, līdz pieciem gadiem), lai ņemtu vērā regulatoru nepilnīgo prognozi.

Diskontēšana ļauj katra iespējamā risinājuma turpmāko ieguvumu plūsmu izteikt neto pašreizējā vērtībā (NPV). Parasti jāizvēlas tas iespējamais risinājums, kam ir visaugstākā NPV. Ierosināto risinājumu neizvēlas, ja tā NPV nav augstāka par NPV, kas pastāv bezdarbības scenārijā.

Lai aprēķinātu NPV, turpmākie ieguvumi un izmaksas katram gadam jādiskontē atbilstoši to pašreizējai vērtībai (PV) saskaņā ar šādu formulu, kur t ir gads, sākot no 0, un r ir diskonta likme:

* + - * Pašreizējā vērtībā, kad laiks ir vienāds ar 0 (tagadnes vērtība), neto ieguvumam laikā **t** ir: pašreizējā vērtība = (ieguvumi–izmaksas) t/(1+r)t. Neto ieguvuma pašreizējās vērtības summa katrā aplūkojamajā laikā sniedz politikas pasākuma pašreizējo vērtību.

Viens no iespējamiem diskonta likmju avotiem ir valsts obligāciju netiešā procentu likme, kas var atspoguļot valdības naudas līdzekļu izmaksas (vai sabiedrības ieguvumus no peļņas). Vēl viens avots ir valsts pārvaldes iestādes, ja tām ir jāuzrāda aktīvu ieguldījumu plūsmu diskontētās tagadnes vērtības. Kopumā ir daudz iespēju diskonta likmes izraudzīšanai; šajā rokasgrāmatā netiks pausta nostāja par to, kāda diskonta likme ir uzskatāma par atbilstošu valsts politikas veidošanai.

Iespējamā risinājuma NPV ir pašreizējo vērtību summa par visiem attiecīgajiem gadiem, kuros rodas ieguvumi un izmaksas.

Ja ieguvumi un izmaksas rodas laika gaitā, atbilstošas diskonta likmes izraudzīšanās var būt ļoti svarīga labākā risinājuma izraudzīšanai. Reālistiskas diskonta likmes izvēle var būt atkarīga no valsts vispārējām izmaksu un ieguvumu vadlīnijām.[[12]](#footnote-12)

Piemērs. Lai sasniegtu politikas mērķi, tiek apsvērti divi risinājumi. 1. risinājums paredz būtiskus avansa ieguldījumus, kas sākotnēji rada salīdzinoši nelielus neto ekonomiskos ieguvumus, bet vēlāk sniedz lielākus neto ieguvumus. 2. risinājums paredz mazākas sākotnējās izmaksas, kas ļauj agri gūt lielākus neto ieguvumus uz vēlāku ieguvumu rēķina. Saskaņā ar valsts izmaksu un ieguvumu vadlīnijām piemēro diskonta likmi 5 % apmērā.

### 3. tabula. Diskontēšana iespējamo risinājumu salīdzināšanā

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Gads** | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** |
|  | **1. risinājums (ieguvumi un izmaksas)****(miljonos ASV dolāru)** | **2. risinājums****(ieguvumi un izmaksas)****(miljonos ASV dolāru)** | **5 %****Diskonta koeficients** | **1. risinājums (ieguvumi un izmaksas)****(miljonos ASV dolāru)** | **2. risinājums (ieguvumi un izmaksas)****(miljonos ASV dolāru)** |
| 0 | 100 | 1200 | 1 | 100 | 1200 |
| 1 | 500 | 1100 | 0,952 | 476 | 1047 |
| 2 | 750 | 1000 | 0,907 | 680 | 907 |
| 3 | 1000 | 750 | 0,864 | 864 | 648 |
| 4 | 1200 | 500 | 0,823 | 988 | 412 |
| 5 | 1300 | 000 | 0,784 | 1019 | 0 |
| **Kopā** | **4850** | **4550** |  | **4127** | **4214** |

Pamatojoties uz nominālajiem ieguvumiem un izmaksām, priekšroka tiek dota 1. risinājumam, jo tas nodrošina papildu neto ieguvumus 300 miljonu ASV dolāru apmērā. Ja tomēr peļņa tiek diskontēta, vēlams izvēlēties 2. risinājumu, kas nodrošina papildu ieguvumus 87 miljonu ASV dolāru apmērā pašreizējā vērtībā.

*4.4.4. Risks un nenoteiktība*

Vairumā gadījumu ieguvumi un izmaksas, kas saistītas ar ierosinātajiem politikas risinājumiem, ir pakļauti ievērojamam riskam un nenoteiktībai. Parasti ierosināto pasākumu ieguvumu un izmaksu aplēses ir balstītas uz prognozēm un aplēsēm, kas pašas par sevi ir pakļautas augstai nenoteiktībai, piemēram, uz ekonomikas izaugsmes prognozēm, procentu likmēm, pieprasījumu pēc produktiem un ietekmi uz veselību un vidi. Šādos gadījumos rezultātu riskantums un riska tolerance var būt svarīgs kritērijs politikas risinājuma izvēlē.

Iespējamo risinājumu risku un nenoteiktības salīdzināšanai var noderēt informācija par galvenajiem nenoteiktības avotiem, rezultātu paredzamās vērtības aplēsēm, rezultātu atkarību no svarīgiem nenoteiktības avotiem un, ja iespējams, informācija par ieguvumu, izmaksu un neto ieguvumu varbūtības sadalījumu.

Riska un nenoteiktības novērtēšanas un salīdzināšanas paņēmieni ietver attīstības modeļu izstrādi un jutīguma analīzi. Tomēr galvenais risku aplēšu ierobežojums ir tas, ka ne visas privātā sektora prakses ir iespējams prognozēt pirms jauna regulējuma ieviešanas.

Scenāriju izstrādi var izmantot tam, lai pievērstu uzmanību galvenajiem tehniskās, ekonomiskās un politiskās nenoteiktības aspektiem, kas ir būtiski, lai izvēlētos priekšlikumu. Attiecībā uz noteikumiem, kam ir zema vai vidēji augsta ietekme, tas var izpausties kā vienkāršu “kas notiks, ja” jautājumu uzdošana. Attiecībā uz noteikumiem ar augstu ietekmi var būt nepieciešami detalizētāki nākotnes stāvokļu modeļi. Jebkurā gadījumā salīdzinājumi ir jāveic, pamatojoties uz attiecīgajām scenāriju un iespējamo risinājumu neto pašreizējām vērtībām.

Jutīguma analīze ietver to galveno parametru maiņu, kurus izmanto, lai noteiktu ierosinātā politikas pasākuma ieguvumus un izmaksas, un ietekmes uz rezultātu neto pašreizējo vērtību izpēti. Parametri, ko var mainīt, piemēram, ir: i) ieguvumi un izmaksas; ii) diskonta likme un iii) vispārējais inflācijas līmenis.

Ir pieejami arī sarežģītāki modeļi nenoteiktības risināšanai, piemēram, Montekarlo analīze. Pašlaik tā, visticamāk, nebūs piemērota konkurences novērtēšanai, jo nenoteiktības diapazons ir grūti nosakāms tāpēc, ka, piemēram, ir grūti raksturot neparedzētās regulējuma sekas.

|  |
| --- |
| **Detalizēts piemērs.****Iespējamo reformas risinājumu novērtēšana** |
| *Šajā ierāmējumā ir turpināts detalizētā piemēra izklāsts, kas tiek izmantots viscaur šajā rokasgrāmatā.*Šajā daļā ir sniegts ministrijas vērtējums par iespējamajiem risinājumiem, kas minēti iepriekš. A sadaļā izklāstīti galvenie konstatējumi, kas gūti, ministrijai analizējot katru iespējamo risinājumu. B sadaļā ir sniegts iespējamo risinājumu salīdzinājums, pamatojoties uz kritērijiem, kas ministrijai noteikti ministra direktīvā.**A. Iespējamo risinājumu analīze**Tika veikts iepriekšminēto risinājumu sākotnējais novērtējums, un tā rezultātā 2. risinājums netika iekļauts padziļinātākā analīzē. Turpmāk ir izklāstīt šie iespējamie risinājumi un iemesli, kādēļ tie netika izskatīti padziļinātākā pārbaudē.* + *Aizliegt atlaižu piešķiršanu aptiekām.* Jebkurš mēģinājums uzraudzīt un aizliegt aptiekām piešķirtas atlaides būtu saistīts ar lielām problēmām. Aptiekām piešķirtās atlaides būtu jānosaka plaši un rūpīgi, lai novērstu to, ka konkurence starp piegādātājiem tiek vienkārši novirzīta uz citiem konkurences aspektiem. Piemēram, aptiekām piešķirto ģenerisko zāļu atlaižu standarta definīcija neliegtu piegādātājiem konkurēt tādos aspektos kā finansējums pakalpojumiem, kas nav saistīti ar zāļu izsniegšanu, priekšrokas cenu piešķiršana nefarmaceitiskiem produktiem vai ceļojumu vai citu privilēģiju finansēšana. Turklāt aizliegums piešķirt aptiekām atlaides pats par sevi negarantētu cenu konkurences attīstību starp ģenerisko zāļu piegādātājiem, ja nepastāvētu mehānisms šādas konkurences veicināšanai. Tā vietā šāds aizliegums ļautu ģenerisko zāļu ražotājiem saglabāt pašreiz aptiekām piemērotās atlaides.
	+ *Aptieku tīkla konkurence.* Kā minēts, aptieku konkurence var būt ļoti efektīvs zemu ģenerisko zāļu cenu virzītājspēks. Tomēr mēģinājums izmantot šo pieeju valstī pastāvošajos apstākļos nozīmētu būtiskas un sarežģītas izmaiņas pašreizējā konkurences sistēmā. Turklāt pastāv iespēja, ka daudzas aptiekas paliks ārpus *NPIP*, kas savukārt negatīvi ietekmēs daudzus pacientus. Tas varētu īpaši nelabvēlīgi ietekmēt vecāka gadagājuma pacientus un pacientus ar ierobežotu kustību spēju, piespiežot daudziem mainīt farmaceitus un mērot lielākas distances, lai saņemtu farmaceita konsultāciju.

Turpmāk ir izklāstīti galvenie secinājumi, kas iegūti, detalizēti analizējot citus identificētos iespējamos risinājumus un bāzes scenāriju, kurš paredz pastāvošās sistēmas saglabāšanu.***1. Līdzšinējais stāvoklis***Ja pašreizējā konkurences sistēmā netiks veiktas būtiskas izmaiņas, paredzams, ka arī turpmāk pastāvēs augstas ģenerisko zāļu cenas. Izmantojot piegādātāju uzrādīto vidējo aptiekām piešķirto atlaižu līmeni, proti, 55 %, atlaides 2011. gadā palielināja farmaceitisko līdzekļu izmaksas par aptuveni 2,9 miljardiem no 9,7 miljardu ASV dolāru lielajiem kopējiem izdevumiem jeb nedaudz mazāk par 30 %. Turklāt paredzams, ka šo izmaksu apjoms turpmākajos gados varētu palielināties, jo vairākām plaši izmantotām patentētām zālēm beigsies patenta tiesību aizsardzība.Pašreizējā sistēma arī rada ekonomikai būtiskas netiešas resursu izmaksas, jo izraisa neefektīvus aptieku izmērus. Palielinot aptieku vidējo izmēru no pašreizējām 42 000 receptēm gadā līdz 75 000 receptēm gadā, tiktu ietaupīti aptuveni 1,4–1,5 miljardi ASV dolāru.Pašreizējās augstās ģenerisko zāļu izmaksas netieši ietekmē arī vispārējo veselības aprūpes kvalitāti. No vienas puses, pašreizējā sistēmā lielais aptieku skaits dažiem pacientiem var atvieglot piekļuvi aptieku pakalpojumiem. Augstā peļņas norma, ko aptiekām nodrošina tām piešķirtās atlaides, var veicināt arī dažu pacientiem izdevīgu pakalpojumu sniegšanu aptieku savstarpējās konkurences ietvaros, piemēram, ilgāku darba laiku un ilgāku konsultāciju sniegšanu pacientiem.No otras puses, augstas ģenerisko zāļu izmaksas nozīmē to, ka citās veselības aprūpes sistēmas daļās ir pieejams mazāk resursu. Turklāt pētījumos konstatēts, ka farmaceitisko līdzekļu izmaksas var būt svarīgs faktors, kas ietekmē to izmantošanu, it īpaši pacientiem ar zemiem ienākumiem, kuriem retāk ir papildu privātā apdrošināšana. Līdz ar to, ja augstās farmaceitisko līdzekļu cenas ievērojami paaugstina pacientu līdzmaksājumus, daudzos gadījumos pacienti var izlemt atteikties no viņiem parakstīto zāļu lietošanas.***2. Aptiekām piešķirto atlaižu atgūšanas tiesības***Atgūšanas tiesību pieejas priekšrocība ir tā, ka šī pieeja sniedz iespēju saglabāt pastāvošo konkurences sistēmu. Tomēr neto ietaupījumi maksātājiem būs atkarīgi no aptiekām piešķirto atlaižu līmeņa, kas ir faktiski uzrādīts, un no tā, cik lielu daļu no šādām atlaidēm aptiekas drīkst paturēt.Būtiska problēma būtu precīzas informācijas iegūšana par faktisko atlaižu lielumu un neto konkurētspējīgajām cenām. Kā minēts iepriekš, aptiekām piešķirtās atlaidēs būtu jānosaka plaši un rūpīgi, lai novērstu to, ka konkurence starp piegādātājiem vienkārši tiek novirzīta uz citiem konkurences aspektiem, un būtu vajadzīga arī uzraudzības sistēma, lai novērstu atlaižu nepaziņošanu. Pat ja šāds regulējums tiktu ieviests, nav paredzams, ka tas pilnībā aptvertu konkurētspējīgas ģenerisko zāļu cenas, ņemot vērā plašo stimulu klāstu, ko piegādātāji varētu sniegt aptiekām, lai izplatītu savus produktus, un augsto konkurences līmeni daudzu ģenerisko zāļu piegādes jomā.Saistībā ar atgūšanas pieejas izmantošanu pastāv bažas arī par to, vai turpmāk būs iespējams augstā līmenī nodrošināt aizstāšanu ar ģeneriskajām zālēm. Lai nodrošinātu aptiekām finansiālu stimulu izsniegt ģeneriskas zāles, tām būtu jāpiedāvā vai nu uzcenojums, vai arī atlaides attiecībā uz ģeneriskajām zālēm, kas atbilst ne mazāk kā 25 % no pašreizējām cenrādī norādītajām ģenerisko zāļu cenām. Kā norādīts nākamajā tabulā, atgūšanas tiesības 75 % apmērā, atstājot aptiekām 25 %, nodrošina aptiekai neto peļņu 10,10 ASV dolāru apmērā par ģenerisku zāļu izsniegšanu un 10 ASV dolāru apmērā par tādu zāļu izsniegšanu, kas marķētas ar firmas zīmi, tad, ja ģenerisko zāļu cena ir 61 % no to zāļu cenas, kas marķētas ar firmas zīmi.**Aptiekas peļņa no tādu zāļu izsniegšanas, kas marķētas ar firmas zīmi, un no ģenerisko zāļu izsniegšanas tad, ja piemēro atgūšanas tiesības 75 % apmērā**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Kategorija** | **Ar firmas zīmi marķētu zāļu uzcenojums 15 % apmērā** | **Ģenerisko zāļu uzcenojums 25 % apmērā** |
| Cenrāža cena | 40,00 USD | 24,40 USD |
| Izsniegšanas maksa | 4,00 USD | 4,00 USD |
| Uzcenojums | 6,00 USD | 6,10 USD |
| Aptiekas peļņa | 10,00 USD | 10,10 USD |

Tomēr var atzīmēt, ka 25 % uzcenojums neradītu finansiālu stimulu aptiekām izsniegt ģeneriskās zāles, kuru cenas ir zemākas par 60 % no to zāļu cenas, kas ir marķētas ar firmas zīmi. Būtu nepieciešams lielāks uzcenojums, lai stimulētu aptiekas izsniegt šādas ģeneriskās zāles.Alternatīvs stimuls aptiekām izsniegt ģeneriskas zāles būtu pilnvarojums izsniegt ģeneriskās zāles tad, ja to nav aizliedzis zāles parakstošais ārsts. Tomēr, lai efektīvi nodrošinātu šīs prasības izpildi, visticamāk, būtu nepieciešama aptieku zāļu izsniegšanas prakses augsta līmeņa uzraudzība un izpildes nodrošināšana.Vēl viena alternatīva, lai uzturētu aizstāšanu ar ģeneriskajām zālēm augstā līmenī, būtu ierobežot maksimālo kompensāciju par ģeneriskajām zālēm ģenerisko zāļu cenu līmenī, ja vien receptē nav aizliegts veikt šādu aizstāšanu. Pacientiem, kas tomēr vēlētos iegādāties ar firmas zīmi marķētu produktu, būtu atļauts to darīt, bet viņiem būtu jāsedz papildu izmaksas.Saistībā ar atgūšanas tiesību pieejas izmantošanu papildu sarežģījums būtu tas, kā nodrošināt, ka labumu gūst arī privātie maksātāji. Tas varētu būt īpaši problemātiski personām, kas maksā par farmaceitiskajiem līdzekļiem no personiskajiem līdzekļiem, ja vien pārdošanas laikā netiek veikts atgūšanas maksājums. Šo problēmu iespējams novērst, izmantojot paziņotās atlaides aptiekām, lai samazinātu maksimālās izsniegšanas cenas, kas ir norādītas cenrādī.Atgūšanas tiesību pieeja būtu saistīta ar būtiskām pastāvīgām izmaksām, kas rodas, uzraugot aptiekām piešķirtās atlaides un norēķinoties ar aptiekām. Atgūšanas tiesību pieejas netiešā ietekme uz aptieku nozari būtu atkarīga no to aptiekām piešķirto atlaižu līmeņa, kuras tām ir atļauts paturēt. Ja atļauts paturēt atlaides, kas atbilst 25 % no ģenerisko zāļu cenām, tas palielinātu kopējo izsniegšanas maksu no aptuveni 2,83 miljardiem ASV dolāru līdz aptuveni 3,45 miljardiem ASV dolāru. Savukārt pašreizējā izsniegšanas maksa un atlaides, ko saņem aptiekas, sasniedz 6,28 miljardus ASV dolāru.Lai gan šie neto zaudējumi, visticamāk, izraisītu to, ka liels skaits aptieku pamestu tirgu, maz ticams, ka tas radītu būtiskas aptieku pieejamības problēmas, it īpaši pilsētās, kurās ir liels aptieku blīvums. Pastāv iespēja, ka daži lauku rajoni tiks būtiski ietekmēti un tajos turpmāk būs nepieciešami noteikti koriģējoši pasākumi.Centieni atgūt daudz augstāku aptiekām piešķirto atlaižu līmeni varētu būtiski ietekmēt aptieku tīkla blīvumu un farmaceitu pakalpojumu pieejamību pacientiem. Lai to nepieļautu, var būt nepieciešami alternatīvi līdzekļi aptiekas finansēšanai, piemēram, lielāka izsniegšanas maksa vai finansējums par citiem farmaceita pakalpojumiem, piemēram, par zāļu novērtējumiem, zāļu izrakstīšanu vieglu slimību ārstēšanai, diabēta zāļu pārvaldību, vakcinēšanu, kā arī laboratorijas testu pasūtīšanu un rezultātu interpretēšanu ar zālēm saistītos gadījumos.Aptieku iebildumi pret atlaižu atdošanu lielā mērā būs atkarīgi no šāda pasākuma tīrās ietekmes uz to ieņēmumiem, kā arī no to papildu izmaksu summas, kas tām radušās saistībā ar atskaitīšanos un norēķināšanos par saņemtajām atlaidēm. Būtiska piegādātāju pretestība var rasties atkarībā no piegādātājiem noteiktajām ziņošanas prasībām. Citādi pieeja daudzējādā ziņā saglabā to pašu sistēmu, kurā ģenerisko zāļu piegādātāji pašlaik konkurē.***3. Cenu griesti salīdzinājuma valstīs***Lielus zāļu izmaksu ietaupījumus var radīt arī cenu griestu noteikšana, pamatojoties uz cenām salīdzinājuma valstīs. Veselības ministrijas iepirktie dati par ģenerisko zāļu cenām salīdzinoši zemu izmaksu grozā salīdzinājuma valstīs liecina, ka ārvalstu cenas vidēji ir par 35 % zemākas nekā vietējās cenas. Lielapjoma ģeneriskajām zālēm ārvalstu cenas bija īpaši zemas salīdzinājumā ar vietējām cenām. Izmantojot vidējā svērtā apjoma pieeju, kas atspoguļo dažādu ģenerisko zāļu apjomus, ārvalstu cenas bija par 39 % zemākas par vietējām cenām. Šo cenu griestu piemērošana 2011. gadā būtu radījusi ģenerisko zāļu izmaksu ietaupījumu aptuveni 2,46 miljardu ASV dolāru apmērā.Lai gan cenu griesti, kas noteikti šajos līmeņos, radītu lielus zāļu izmaksu ietaupījumus, tie ir krietni zemāki par aptiekām piešķirto atlaižu līmeni 55 % apmērā, par kuru ziņojuši vietējie ģenerisko zāļu piegādātāji. Tas liecina par būtiskiem ierobežojumiem pieejamajos datos par zāļu cenām ārvalstīs. Lielākā daļa šo datu atspoguļo vienkāršas ražotāja cenas. Attiecīgi tie ietver konkurētspējīgas atlaides aptiekām vai maksātājiem citās valstīs un parasti neatspoguļo precīzu pamatā esošo konkurētspējīgo cenu.Potenciālā ietekme uz aptieku ieņēmumiem ir atspoguļota turpmākajā tabulā, kurā salīdzināti aptieku neto ieņēmumi no tādu produktu izsniegšanas, kas marķēti ar firmas zīmi, neto ieņēmumi no ģenerisku zāļu izsniegšanas pastāvošajos tirgus apstākļos un neto ieņēmumi no ģenerisku zāļu izsniegšanas, ja piemēro salīdzinājuma valsts cenu griestus, kas samazina pastāvošo ģenerisko zāļu cenu par 39 %.**Aptiekas ieņēmumi no zālēm, kas marķētas ar firmas zīmi, un no ģeneriskām zālēm, piemērojot salīdzinājuma valsts cenu griestus**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Kategorija** | **Zīmols** | **Ģeneriskās zāles pašlaik** | **Salīdzinājuma valsts cenu griesti** |
| Cena | 40,00 USD | 28,00 USD | 17,08 USD |
| Izsniegšanas maksa | 4,00 USD | 4,00 USD | 4,00 USD |
| Uzcenojums | 6,00 USD | 4,20 USD | 2,56 USD |
| Cenas atlaide no cenrāža cenas (rabats) | 0,00 USD | 15,40 USD | 2,73 USD |
| Aptieka | 10,00 USD | 19,04 USD | 9,29 USD |

Kā norādīts tabulā, atbilstoši zemo cenu salīdzinājuma valsts cenu griestiem vidējie aptiekas ieņēmumi no 40 ASV dolāru receptes, ieskaitot aptiekai piešķirto atlaidi, būtu 9,29 ASV dolāri pretstatā 10,00 ASV dolāriem par zālēm, kas marķētas ar firmas zīmi. Attiecīgi šāda pieeja parasti nenodrošinātu būtisku finansiālu stimulu aptiekām izsniegt ģeneriskas zāles.Lai novērstu, ka tas ievērojami samazina ģenerisku zāļu izsniegšanu, var izmantot salīdzinājuma valstis ar augstākām cenām, ieviest obligātu ģenerisku zāļu izsniegšanas politiku vai arī dot valstīm papildu stimulus ģenerisku zāļu izsniegšanai, piemēram, palielināt pieļaujamo uzcenojumu ģeneriskām zālēm. Citādi būtu vajadzīgs obligāts aptiekas aizstāšanas režīms vai uz pacientu balstīts aizstāšanas stimuls.Lai gan piegādātājiem var būt lieli iebildumi pret salīdzinājuma valsts cenu griestu pieejas piemērošanu, cenas, ko izmanto, lai aprēķinātu maksimālās vietējās cenas, faktiski būtu balstītas uz cenām, ko tie paši piegādātāji piemērotu pēc būtības tiem pašiem produktiem ārvalstīs.Paredzams, ka šī pieeja saskartos ar ievērojamu pretestību no aptieku puses, jo tā ietekmē to neto ieņēmumus. Tomēr, izmantojot iepriekš minēto valstu grozu, tā nodrošinātu aptiekām neto ieņēmumus 3,07 miljardu ASV dolāru apmērā, kas pārsniegtu to pašreizējos ieņēmumus no noslēgtās izsniegšanas maksas par aptuveni 0,244 miljardiem ASV dolāru jeb par 8,6 %.Šīs pieejas īstenošana neradītu lielus šķēršļus un izmaksas, un tā līdzinās pieejai, ko pašlaik izmanto, lai aprēķinātu maksimālās patentēto farmaceitisko līdzekļu cenas. Lai iegādātos datus, kas nepieciešami vietējo cenu griestu noteikšanai, būtu vajadzīgas ierobežotas pastāvīgās izmaksas.***4. Piedāvājumu konkursu izmantošana***Ja ir praktiski iespējams izmantot piedāvājumu konkursus, tie var samazināt ģenerisko zāļu cenas. Tieši orientējot konkurenci uz maksātājiem un radot spēcīgu konkurences spiedienu piegādātājiem, šī pieeja varētu radīt vidējus izmaksu ietaupījumus, kas ievērojami pārsniedz paziņoto aptiekām piešķirto atlaižu līmeni 55 % apmērā.Iespējamā pāreja uz piedāvājumu konkursu pieeju rada arī vairākas potenciālas problēmas. Tās ir:* + iespējami piedāvājuma pārtraukumi saistībā ar to, ka uzvarējušie pretendenti nespēj apmierināt pieprasījumu;
	+ iespējama efektīvas konkurences samazināšanās ģenerisko zāļu jomā laika gaitā un
	+ krājumu iestrēgšana aptiekās, ja notiek piegādātāju maiņa.

Turklāt šī pieeja var nebūt efektīva attiecībā uz ģeneriskajām zālēm, kam ir neliels piegādātāju skaits.Piedāvājuma konkursa procedūras rūpīga izstrāde ievērojami mazinātu šīs bažas. Piemēram, lai mazinātu piegādes pārtraukuma draudus, pretendentiem varētu būt jāpierāda sava spēja apmierināt pieprasījumu, par atbilstošiem var atzīt vairākus piegādātājus vai arī piegādātājiem var pieprasīt izdot saistību izpildes garantijas, kas segtu ar pieprasījuma neapmierināšanu saistītās izmaksas.Konkurence var samazināties, ja pieprasījuma koncentrēšana piedāvājuma konkursos samazina aktīvo ģenerisko zāļu piegādātāju skaitu vai ja peļņas norma, kas ir pieejama no piedāvājumu konkursos iekļautajām ģeneriskajām zālēm, tiek uzskatīta par pārāk zemu, lai piegādātāji būtu ieinteresēti ieguldīt izmaksas, kas nepieciešamas produktu izstrādei un apstiprināšanai laišanai attiecīgās valsts tirgū.Ņemot vērā nelielo vietējo pieprasījumu salīdzinājumā ar pieprasījumu pēc ģeneriskām zālēm citās valstīs un vietējās ģenerisko zāļu ražošanas trūkumu, praksē nav paredzams, ka piedāvājumu konkursu izmantošanas dēļ uzņēmumi nolems neiesaistīties pētniecības un izstrādes pasākumos, kas nepieciešami ģenerisko zāļu izstrādei. Dažos gadījumos būtisks šķērslis ieiešanai tirgū joprojām var būt izmaksas, kas ir saistītas ar apstiprināšanu laišanai vietējā tirgū.Tomēr tad, ja rodas bažas par efektīvas konkurences samazināšanos, var izmantot dažādas pieejas, lai to novērstu. Piemēram:* + atļaut piegādātājiem iesniegt konkursa piedāvājumu, ja pēc tam tie saņem apstiprinājumu savu produktu tirdzniecībai;
	+ atļaut vairāk nekā vienam piedāvātājam piegādāt piedāvājuma konkursā iesniegtās ģeneriskās zāles un
	+ izsludināt konkursu par tiesībām piegādāt ģeneriskās zāles valsts reģioniem.

Iespējamie risinājumi, kā novērst ievērojama produktu daudzuma iestrēgšanu, ir, piemēram, ievērojami agrāka līgumu slēgšana vai iepriekš noteikta ģenerisku zāļu daudzumu iegāde, pamatojoties uz prognozēto pieprasījumu. Lai panāktu, ka piedāvājumu konkursi ir efektīvi zemu cenu nodrošināšanai, var paredzēt, ka tie tiks izmantoti vienīgi gadījumos, kad ir pienācīgs skaits savstarpēji konkurējošu piegādātāju, attiecībā uz pārējām ģeneriskajām zālēm piemērojot cenu griestus pastāvošajā līmenī vai zem tā.Piedāvājumu konkursu sistēmā būtu problemātiski izmantot aptieku uzcenojumus tam, lai stimulētu aptiekas izsniegt ģeneriskās zāles, jo daudzu plaši izplatītu produktu cenas būtu noteiktas ievērojami zemākas par attiecīgā ar firmas zīmi marķētā produkta cenu. Attiecīgi, lai nodrošinātu augstu ģenerisko zāļu izsniegšanas līmeni piedāvājumu konkursu sistēmā, būtu jāievieš obligātas aizstāšanas vai maksimālās atmaksāšanas sistēma vai būtu jāpārveido pastāvošā izsniegšanas maksas sistēma.Lai aizstātu pastāvošo konkurences procesu ar tādu procesu, kura pamatā ir piedāvājumu konkursu izmantošana, būtu jāpārvar vairāki citi šķēršļi. Veselības ministrijai būtu jāiegūst jaunas piedāvājumu konkursu izmantošanas spējas. Piedāvājumu konkursu periodiska izmantošana būtu saistīta arī ar ievērojamām pastāvīgajām izmaksām.Būtu jāpārskata arī izsniegšanas maksa, lai nodrošinātu, ka cenu samazināšanās un pilnīga aptiekām piešķiramo atlaižu zaudēšana, kas izrietētu no piedāvājumu konkursu izmantošanas, pārmērīgi neietekmē aptieku tīklu. To varētu panākt, pārstrukturējot izsniegšanas maksu vai palielinot finansējumu par citiem medicīniskajiem pakalpojumiem, ko sniedz farmaceiti. Augstajam farmaceitisko līdzekļu izmaksu ietaupījumam, ko varētu paredzēt piedāvājumu konkursu sistēmā, ir jānodrošina pietiekams finansējums, lai uzlabotu farmaceitu pašreizējo funkciju veselības aprūpes sistēmā.Pārejai uz piedāvājumu konkursu izmantošanu, visticamāk, stingri iebilstu ģenerisko zāļu piegādātāji, jo tā palielinātu konkurences spiedienu uz tiem un būtiski mainītu pastāvošo izplatīšanas tīklu. Paredzams, ka arī aptiekām būtu lieli iebildumi, taču, visticamāk, tos varētu ievērojami mazināt, uzlabojot pastāvošos aptieku finansēšanas mehānismus.**B. Iespējamo risinājumu salīdzināšana*****Ietekme uz farmaceitisko līdzekļu izmaksām***Starp visiem izskatītajiem iespējamajiem risinājumiem piedāvājumu konkursu izmantošanai ir labākais potenciāls nodrošināt lielākos farmaceitisko līdzekļu izmaksu ietaupījumus. Tie varētu būt vienādi ar pašreizējo aprēķināto aptiekām piešķirto atlaižu līmeni (55 %), ko ir paziņojuši ģenerisko zāļu piegādātāji, vai pārsniegt to, vai pārsniegt 2,9 miljardus ASV dolāru atbilstoši 2011. gada farmaceitisko līdzekļu izmaksām. Turpretī iespējamie ietaupījumi “atgūšanas tiesību” pieejas gadījumā, visticamāk, būs ievērojami mazāki par paziņotajām 55 % atlaidēm, kas tiek piešķirtas aptiekām, atkarībā no ieviestās ziņošanas sistēmas spējas aptvert visa veida pamudinājumus, ko ģenerisko zāļu piegādātāji sniedz aptiekām, lai motivētu tās turēt krājumā šo piegādātāju produktus. Savukārt, piemērojot salīdzinājuma valsts pieeju, paredzams, ka maksimālie ietaupījumi nepārsniegs 2,46 miljardus ASV dolāru atbilstoši farmaceitisko līdzekļu izmaksām 2011. gadā.***Īstenošana, pastāvīgās izmaksas un šķēršļi***Izplatīta problēma saistībā ar visu iepriekš minēto pieeju īstenošanu ir augsta ģenerisko zāļu izsniegšanas līmeņa nepārtraukta nodrošināšana. Pašreizējā konkurences sistēmā aptiekām piešķirto ģenerisko zāļu atlaižu augstais līmenis ir efektīvi veicinājis aizstāšanu, taču novedis pie neefektīvas aptieku nozares attīstības.Lai risinātu šo jautājumu, ģenerisko zāļu izsniegšanas veicināšana ir jāturpina, izmantojot izsniegšanas maksu, atļaujot aizstāšanu ar ģeneriskajām zālēm vai ierobežojot kompensēšanu līdz ģenerisko zāļu cenu līmeņiem. Kā norādīts iepriekš, aptieku stimulu turpmāka izmantošana, lai veicinātu aizstāšanu ar ģeneriskajām zālēm, piemērojot tādus paņēmienus kā atlaižu saglabāšana aptiekām un ģenerisko zāļu uzcenojumi, ievērojami mazinātu ieguvumus, ko sniedz zemākas farmaceitisko līdzekļu cenas. Lai to izdarītu, izsniegšanas maksa ir jāpalielina par vairāk nekā 0,6 miljardiem ASV dolāru, bet pat tad nav izslēgts, ka ģenerisko zāļu izsniegšana samazināsies. Turklāt stimulu izmantošana, lai veicinātu ģenerisko zāļu izsniegšanu aptiekās, radītu izsniegšanas maksas sistēmu, kas neatbilst faktiskajām aptiekas izmaksām.Citu alternatīvu vidū obligātai prasībai nodrošināt aizstāšanu ar ģeneriskām zālēm būtu nepieciešama uzraudzības un izpildes sistēmas izveide, un arī tad ģenerisko zāļu izsniegšana var samazināties. Kompensēšanas ierobežošana līdz ģenerisko zāļu cenu līmeņiem var samazināt ģenerisko zāļu izsniegšanu, tomēr papildu izmaksas segtu pacienti.Savukārt no visiem iepriekš minētajiem risinājumiem salīdzinājuma valstu pieeja rada vismazākos īstenošanas šķēršļus un pastāvīgās izmaksas, jo tā saglabā pastāvošo konkurences sistēmu un izmanto pamatpieeju, kas jau tiek piemērota attiecībā uz patentētiem farmaceitiskajiem līdzekļiem.Atgūšanas tiesību pieeja saglabātu pastāvošo konkurences sistēmu. Tomēr ar šīs pieejas īstenošanu un uzturēšanu būtu saistīti būtiski šķēršļi un izmaksas, kas izrietētu no nepieciešamības iegūt precīzu informāciju par faktisko aptiekām piešķirto atlaižu lielumu un sadalīt atlaides aptiekām.Visaugstākās īstenošanas izmaksas un šķēršļi būtu piedāvājumu konkursu izmantošanas gadījumā, jo būtu jāizveido atbilstošs piedāvājumu konkursu process un sistēma, jāattīsta spējas organizēt šādus piedāvājumu konkursus un jāreorganizē ģenerisko zāļu izplatīšana. Šī pieeja radītu arī ievērojamas pastāvīgās piedāvājumu konkursu izmaksas.***Ietekme uz veselības aprūpes sistēmas kvalitāti un efektivitāti***Kopīga problēma, kas pastāv saistībā ar visiem iepriekš izklāstītajiem risinājumiem, ir farmaceitu pakalpojumu pieejamības nodrošināšana pacientiem. Visskaidrāk to ir iespējams panākt, izmantojot piedāvājumu konkursu procesu. No iepriekš minētajiem risinājumiem piedāvājumu konkursu izmantošana ir vienīgais risinājums, kas skaidri norāda konkurējošas ģenerisko zāļu cenas un aptieku neto ieņēmumus no to izsniegšanas darbības. Piedāvājumu konkursu pieeja, nodrošinot ievērojami lielākus farmaceitisko līdzekļu ietaupījumus nekā pārējie risinājumi, nodrošina arī lielāku līdzekļu avotu tam, lai veicinātu farmaceitu pakalpojumu labāku izmantošanu veselības aprūpes sistēmā.***Iebildumi***Visticamāk, nozares dalībniekiem vislielākie iebildumi būtu par piedāvājumu konkursu izmantošanas pieeju. Citi iepriekš minētie risinājumi saglabā pastāvošo konkurences regulējumu galvenokārt neskartu, savukārt piedāvājumu konkursu izmantošana būtiski un tieši maina konkurences uzsvaru uz ieguvuma radīšanu maksātājiem. Īpaši spēcīgi iebildumi var rasties ģenerisko zāļu piegādātājiem, kas tiks pakļauti jaunam konkurences spiedienam.Jāparedz arī liela aptieku pretestība piedāvājumu konkursu izmantošanai, jo tā likvidētu aptiekām piešķiramās atlaides kā aptieku finansējuma avotu. Aptieku iebildumus var mazināt, piedāvājot alternatīvus papildinājumus to kompensācijai un, iespējams, paplašinot to funkcijas veselības aprūpes jomā. Lieli aptieku iebildumi paredzami arī par citiem iepriekš minētajiem risinājumiem atkarībā no to neto ietekmes uz aptieku peļņu.Pārējiem apstākļiem neatšķiroties, par salīdzinājuma valsts pieeju varētu būt paredzami mazāki iebildumi nekā par atgūšanas tiesību pieeju, jo tā uzliek mazāku ziņošanas slogu aptiekām un piegādātājiem. |

# 7. nodaļaIeteikumi

Iespējamo risinājumu salīdzināšanas mērķis ir sniegt valstij vienu vai vairākus galīgos ieteikumus par rīcību.

### 1. Labākā iespējamā risinājuma izraudzīšanās

Piemērojot iepriekšējā nodaļā noteiktos kritērijus, var spriest par labāko iespējamo risinājumu, otro labāko risinājumu un tā tālāk. Dažkārt ir iespējams tikai viens saprātīgs risinājums, pat ja tiek mēģināts atrast vairākus risinājumus.

Visvienkāršākajā gadījumā, ja dažādu risinājumu sniegtie ieguvumi un radītās izmaksas tiek aprēķinātas naudas izteiksmē, risinājums, kas sniedz vislielākos neto ieguvumus, tiktu ierindots augstāk par citiem risinājumiem.

|  |
| --- |
| **59. ierāmējums. Neto ieguvumu salīdzināšana, lai noteiktu labāko risinājumi** |
| Ja izmaksas un ieguvumi atbilst tiem, kas norādīti turpmāk, B risinājums sniedz vislielāko neto ieguvumu, A risinājums sniedz otru lielāko neto ieguvumu, savukārt C risinājums sniedz mazāko neto ieguvumu.**4. tabula. Neto ieguvuma aprēķināšanas piemēri**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Ieguvumi** | **Izmaksas** | **Neto ieguvums** |
| A risinājums | 300 | 10 | 290 |
| B risinājums | 440 | 10 | 430 |
| C risinājums | 30 | 5 | 25 |
|  |

 |

Ja ieguvumus un izmaksas nav viegli aprēķināt naudas izteiksmē, risinājumu prioritāro secību ir iespējams noteikt, izmantojot citas kvalitatīvas metodes.

Dažkārt būtiskākā jaunā regulējuma ietekme var nebūt saistīta ar cenām, piemēram, tā var izpausties kā inovācijas ietekme vai jauna dalībnieka ienākšana tirgū, un tā var ievērojami veicināt konkurenci.

### 2. Iepazīstināšana ar ieteikumu

Lēmuma pieņēmējs vienmēr ir jāiepazīstina ar ieteikumu pirms tā īstenošanas. Pēc tam lēmuma pieņēmējs lems par turpmāko rīcību.

Lēmuma pieņēmējam iesniegtā informācija parasti būs pietiekami pilnīga, lai lēmuma pieņēmējs spētu izprast konkurences ieguvumus, ko sniegtu konkurenci visvairāk veicinošie risinājumi, un skaidri formulēt dažādu risinājumu radītos ieguvumus un kaitējumu, ļaujot skaidri izsekot pie iznākuma novedošajam argumentācijas procesam.

Ja politikas izmaiņas tiek ieteiktas vairākos valsts pārvaldes līmeņos (piemēram, valsts un reģionālajos normatīvajos aktos), ieteikumam jābūt sagatavotam tā, lai tas šķistu atbilstošs katram attiecīgajam lēmuma pieņēmējam. Ja nepieciešama vairāku valsts pārvaldes līmeņu sadarbība, pastāv lielāka iespējamība, ka izmaiņu ieviešanai būs nepieciešams ilgāks laiks.

Bieži vien būs daudz ieteikumu, no kuriem katrs attieksies uz citu attiecīgo likumu vai noteikumu normu. Tos var izklāstīt kopsavilkumā, izmantojot tabulu, kas līdzinās šīs nodaļas beigās iekļautajai 5. tabulai. Pēdējā slejā “Ieteikumi” ir izklāstīts ieteikums attiecībā uz katru normu. Iepriekšējās slejās tiek apzināti likumi un noteikumi, noteikti iespējamie konkurences ierobežojumi, izskaidrots normas sākotnējais mērķis un no normām izrietošais konkurences kaitējums (kas šajos gadījumos ir kvalitatīvs skaidrojums). Šī kopsavilkuma diagramma tiks papildināta ar rakstiskiem materiāliem, kuros izskaidrotas iespējamās konkurences problēmas un, ja iespējams, veikti kvantitatīvi ietekmes aprēķini.

Lai gan daudzos gadījumos kvantitatīvas aplēses var nebūt iespējamas, tās tomēr ir jāiekļauj ieteikumā, ja tās ir ticamas. Dažādu iespējamo risinājumu ietekmes skaitliska aprēķināšana ir vērtīga kaut vai tādēļ, ka šādas aplēses var palīdzēt noteikt iznākumu, kas būtu ievērojami objektīvāks par to, kurš izrietētu no interešu grupu spiediena ietekmēta politiskā procesa. Tā ir īpaši vienkārša, ja ir jāsalīdzina tikai divi politikas pasākumi (piemēram, regulējuma retrospektīvā pārskatīšanā, jo pastāv tikai viens pamatots iespējamais risinājums spēkā esošajam regulējumam).

### 3. Jaunā regulējuma sagatavošana

Jaunā regulējuma sagatavošana ir ļoti svarīga noteikumu efektīvai īstenošanai. Bieži vien grupa, kas ir iesaistīta regulatīvo risinājumu izvērtēšanā, var nebūt atbilstoša struktūra tehnisko noteikumu sagatavošanai. Piemēram, dažās valstīs visu tiesisko regulējumu sagatavo tiesiskā regulējuma sagatavošanas birojs. Tādēļ politikas veidotāji bieži vien uzticēs tiesiskā regulējuma sagatavošanu citiem. Tomēr grupa, kas veica novērtējumu, var sniegt noderīgu informāciju sagatavotājiem, un sagatavotājiem būtu pozitīvā veidā jākonsultējas ar regulējuma pārbaudītājiem, lai nodrošinātu, ka sagatavotie normatīvie akti rada vēlamo konkurenci veicinošo ietekmi un arī sasniedz galveno regulējuma mērķi.

### 4. Galīgā apstiprināšana

Galīgajai apstiprināšanai nepieciešamie pasākumi atšķirsies atkarībā no regulējuma veida vai regulatīvajām izmaiņām. Piemēram, ja ierosinātais regulējums tiek izdots pēc regulatīvās iestādes vēlmes, regulatīvās iestādes padome var tieši pieņemt regulatīvās izmaiņas, tostarp vienkārši atceļot regulējumu. Process var ievērojami atšķirties, ja ierosinātais regulējums ir tiesību akts. Tāpēc šādos gadījumos ir ārkārtīgi svarīgi iegūt vietu likumdošanas kalendārā. Svarīgi zināt, kas uztur likumdošanas kalendāru, un pārliecināties par to, ka ir izveidots atbilstošs politiskais process, lai regulējuma pieņemšana notiktu paredzētajā secībā. Lai ierosināto regulējumu iekļautu likumdošanas kalendārā, var būt vajadzīgi pārliecinoši argumenti par priekšlikuma priekšrocībām un par tā saistību ar valdības prioritātēm. Tas ir viens no iemesliem, kāpēc var būt noderīga izmaiņu radīto ekonomisko ieguvumu kvantitatīvā noteikšana, izmantojot iepriekš izklāstītās metodes.

### 5. Ieviešana

Gadījumos, kad jauns regulējums ir pieņemtais risinājums un tas ir oficiāli apstiprināts, ir jāievieš arī regulējuma piemērošanai nepieciešamais institucionālais aparāts. Piemēram, dažkārt noteikumi var būt pieņemti, taču nav stājušies spēkā, jo nav noteikts atbildīgais par regulējuma piemērošanu vai atbildīgā struktūra nepiešķir augstu prioritāti šim regulējumam. Kad regulējums ir oficiāli pieņemts, jāveic atbilstoši pasākumi, lai noteiktu izpildes procedūras.

Datums, kad regulējums stājas spēkā, var būtiski ietekmēt spēju nodrošināt konkurences procesu darbību. Proti, ja tikai viens uzņēmums spēj izpildīt standartu, bet citi to varētu spēt tikai pēc kāda laika, jāapsver, vai regulējumam nebūtu jāstājas spēkā tad, kad pārējiem uzņēmumiem būs bijis laiks izstrādāt savus produktus. Ieviešanas datumi ir jāizraugās tā, lai nodrošinātu, ka ir iespējama efektīva konkurence.

|  |
| --- |
| **60. ierāmējums. Ieviešanas laiks un ietekme uz konkurenci** |
| Regulējuma spēkā stāšanās datums var būtiski ietekmēt konkurentu skaitu. Pieņemsim, ka tiek pieņemts regulējums par zema trokšņa līmeņa un zemu emisiju piekarināmajiem motoriem motorlaivām, ko izmanto jūras rezervātos, un šo standartu tiek plānots ieviest sešu mēnešu laikā. Regulējuma pieņemšanas laikā tikai vienam uzņēmumam ir standarta izpildīšanai nepieciešamā tehnoloģija, un tam pieder patents, kas liedz citiem izmantot to pašu tehnoloģiju, un neviens cits uzņēmums sešu mēnešu laikā nespētu sagatavot alternatīvu risinājumu. Rezultātā visi standarta prasību izpildīšanai nepieciešamie pirkumi ir jāveic pie viena uzņēmuma, kas varētu pieprasīt lielu maksu, jo tā produkta iegādi paredz likums. Ja regulators nolemj pagarināt ieviešanas laiku par diviem gadiem, citiem uzņēmumiem būtu laiks sagatavot alternatīvus izgudrojumus un piedāvāt pircējiem savus motorus, kas nozīmētu, ka pircējiem būtu reālas izvēles iespējas un cenu konkurence palīdzētu nodrošināt cenu atbilstību izmaksām. |

Kompetentajai iestādei, kas atbildīga par regulējuma pieņemšanu, nāksies:

1. identificēt atbilstošu iestādi regulējuma piemērošanai;

2. uzticēt atbildību šai iestādei;

3. nodrošināt, ka atbilstošā iestāde ievieš regulējuma izpildes mehānismu (piemēram, pieprasot, lai mehānismi tiktu ieviesti noteiktā laika posmā);

4. nodrošināt, lai skartie uzņēmumi un patērētāji būtu informēti par šo regulējumu (piemēram, semināros, ar vēstuļu starpniecību vai ar citiem līdzekļiem, kas paredzēti saziņas uzturēšanai ar skartajām grupām);

5. nodrošināt, ka privātais sektors ir informēts par to, ar ko sazināties par regulējumu, un

6. nodrošināt, ka regulatīvie lēmumi tiek pieņemti pietiekami ātri un pamatoti, ja tiek īstenota rīcības brīvība, un ka tos piemēro tādā laikā, kas veicina konkurences procesus.

**5. tabula. Paraugtabula rezultātu uzrādīšanai. Celtniecības materiāli**

KONKURENCES NOVĒRTĒŠANAS ROKASGRĀMATA

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Normatīvā akta numurs un nosaukums | Pants | Tematiskā kategorija | Īss iespējamā šķēršļa apraksts | Politikas veidotāja mērķis | Kaitējums konkurencei | Ieteikumi |
| Likums Nr. 3054/2002 “Naftas tirgus organizēšana un citi noteikumi” | 6. panta 5. punkts | Asfalts | Lai juridiska persona varētu saņemt asfalta tirdzniecības licenci, tās akciju kapitāla vērtība nedrīkst būt mazāka par 500 000 eiro. | Mērķis ir nodrošināt naftas produktus tirgojošo uzņēmumu finansiālo stāvokli un ilgtspējību, ņemot vērā šo produktu augsto vērtību. | Šķērslis, kas kavē mazo piegādātāju ieiešanu tirgū, jo paaugstina ieiešanas izmaksas. Šī norma var ierobežot piegādātāju skaitu, izraisīt lielāku koncentrāciju attiecīgajā tirgū un, iespējams, paaugstināt cenas. | Izslēgt minēto normu. |
| Likums Nr. 3054/2002 “Naftas tirgus organizēšana un citi noteikumi” | 6. panta 5. punkts | Asfalts | Lai tirgotu asfaltu, jānodrošina vismaz 2000 m3 liela glabāšanas telpa. | Nav iespējams noskaidrot šīs normas mērķi. Mūsuprāt, šīs normas mērķis ir nodrošināt pietiekamus konkrētā produkta krājumus. | Šķērslis, kas kavē mazo piegādātāju ieiešanu tirgū, jo paaugstina ieiešanas izmaksas. Šī norma var ierobežot piegādātāju skaitu, izraisīt lielāku koncentrāciju attiecīgajā tirgū un, iespējams, paaugstināt cenas. | Izslēgt minēto normu. |
| Likums Nr. 669/1977 “Karjeru izmantošanas licences” | 4. panta 3. punkts | Raktuves/karjeri | Marmora karjeru izmantošanas licence tiek izsniegta attiecībā uz vienu teritoriju, kuras platība nedrīkst būt mazāka par 20 000 m2 un lielāka par 100 000 m2. | No Vides ministrijas sniegtās informācijas mēs esam sapratuši, ka šīs normas mērķis ir ierobežot lielu karjeru teritoriju izmantošanu, kas būtiski ietekmētu vidi. No Vides ministrijas mēs esam sapratuši, ka ir atļauts apvienot blakus esošus marmora karjerus (tostarp gan privātos, gan valsts karjerus). Minimālā marmora ieguves platība ir 20 000 m2, jo tā tiek uzskatīta par vismazāko platību, kas nepieciešama marmora ieguvei. | Marmora karjera minimālais un maksimālais apmērs ir šķērslis ieiešanai tirgū, kas, iespējams, attur potenciālos jaunpienācējus, samazina piegādātāju skaitu un var radīt augstākas cenas. Maksimālā platība, kas noteikta ar šo normu, ir samērīga ar mērķi aizsargāt vidi gadījumos, kad ieguve tiek atļauta tieši, ja ieguves licence ir izsniegta iepriekš. Tās iespējamo ietekmi mazina tas, ka vairāku blakus esošu karjeru ekspluatants var apvienot šos karjerus vienā karjerā. | Izslēgt minēto normu par minimālo un maksimālo ieguves platību marmora karjeros, neskarot Prezidenta dekrēta Nr. 285/1979 11. panta 1. punkta a) apakšpunktu, 2. punktu un 17. pantu, attiecībā uz kuriem minētais ierobežojums ir jāpatur spēkā. |
| Ministra lēmums Δ7/OIK.24023/4220/2011 “JMD Δ7/A/Φ!/12901/580/26-6-1997 “Raktuvju tiesiskajā regulējumā noteikto valsts nodevu un honorāru summas koriģēšana” grozījums (Valdības biļetens 574/B).” | Vienīgais pants | Raktuves/karjeri | Nosaka nodevas, kas jāmaksā saskaņā ar L. Nr.  210/1973, t. i., nodeva 10 000 eiro apmērā, lai pieteiktos raktuves koncesijai, garantijas raksts 20 000 eiro apmērā, lai pieteiktos koncesijai līdz 5 km2, garantijas raksts 30 000 eiro apmērā, lai pieteiktos koncesijai virs 5 km2. | Nav iespējams noskaidrot šīs normas mērķi. Mūsuprāt, mērķis bija palielināt valsts ieņēmumus. | Lai arī šī norma rada administratīvo slogu, mūsu rīcībā nav pierādījumu par konkurences kropļošanu. | Nav ieteikumu par nepieciešamajām izmaiņām. |
| Prezidenta dekrēta Nr. 405/1996 “Bīstamu izstrādājumu iekraušana un izkraušana ostās” | C PIELIKUMA 10. punkts | Ietvarlikums | Minētā norma paredz, ka pasažieru prāmjos bīstamus izstrādājumus ierobežotā daudzumā, kas noteikts C pielikumā, drīkst pārvadāt ne vairāk kā 5 pārvadātāji; izņēmums ir noteikts attiecībā uz 2., 3., 4.1., 4.3. un 5.2. klasē ietilpstošajiem izstrādājumiem – tos vienā pasažieru prāmī drīkst pārvadāt ne vairāk kā divi pārvadātāji. | Nav iespējams noskaidrot šīs normas mērķi. Mūsuprāt, mērķis ir cilvēku un transportlīdzekļu drošība. | Starptautiskajā jūras bīstamo kravu (*IMDG*) kodeksā ir noteikts, ka ar pasažieru kuģiem drīkst pārvadāt neierobežotu daudzumu. Valsts noteikumi potenciāli var paaugstināt transporta izmaksas un radīt augstākas cenas. | Prezidenta dekrēts ir jāpārskata, ievērojot *IMDG* noteikumus, un pilnībā jāsaskaņo ar to. Turklāt tas ir tieši jāgroza katru reizi, kad tiek atjaunināts *IMDG* kodekss, lai nodrošinātu pilnu savstarpēju atbilstību. |

Avots: ESAO (2014), “OECD Competition Assessment Reviews: Greece. ESAO. Parīze.

http://www.oecd.org/daf/competition/Greece-Competition-Assessment-2013.pdf

|  |
| --- |
| **Detalizēts piemērs.****Ieteikums** |
| *Šajā ierāmējumā ir turpināts detalizētā piemēra izklāsts, kas tiek izmantots viscaur šajā rokasgrāmatā.***Pamatojoties uz ministrijas analīzi, valdībai tiek ieteikts izstrādāt piedāvājumu konkursu procedūru attiecībā uz ģeneriskajām zālēm un apvienot to ar *NPIP* maksimālās kompensācijas politiku.****Pamatojums.**Piedāvājumu konkursu procedūra sniedz veselības aprūpes sistēmai vislielākos iespējamos izmaksu ietaupījumus. Izmantojot 2011. gada farmaceitisko līdzekļu izmaksas kā slieksni, piedāvājumu konkursi varētu nodrošināt, ka kopējie zāļu izmaksu ietaupījumi pārsniedz 2,9 miljardus ASV dolāru, kas ir par 0,6 miljardiem ASV dolāru vairāk, nekā būtu iespējams sasniegt, izmantojot salīdzinājuma valsts pieeju. Lai gan ir grūti aprēķināt, cik lielus ietaupījumus reālistiski būtu iespējams gūt, piemērojot atgūšanas tiesību pieeju, jo šādi ietaupījumi ir atkarīgi no cenu efekta, konkurences spiediena palielināšanās gadījumos, kad tiek izmantota piedāvājumu konkursu sistēma, un no spējas efektīvi uzraudzīt aptiekām piešķirtās atlaides, paredzams, ka arī tie būs ievērojami mazāki nekā piedāvājumu konkursu sistēmā.Piedāvājumu konkursu procedūras priekšrocība ir arī tā, ka tiktu atklātas konkurētspējīgas ģenerisko zāļu cenas un aptieku neto ieņēmumi no farmaceitisko līdzekļu izsniegšanas. Attiecīgi tā nodrošinātu skaidrāku pamatu optimālas aptiekas maksas noteikšanai par zāļu izsniegšanu un citiem medicīniskiem pakalpojumiem. Papildu ietaupījumi, kas paredzami no piedāvājumu konkursiem, nodrošinātu arī iespējamu finansējumu farmaceitu funkcijas stiprināšanai veselības aprūpes sistēmā.Lai ieviestu piedāvājumu konkursu procedūru, būtu jāpārvar daži būtiski šķēršļi. Būtu jāizstrādā efektīva piedāvājumu konkursu procedūra, jāpārstrādā aptieku atalgojums un jāreorganizē ģenerisko zāļu izplatīšanas sistēma. Piedāvājumu konkursu procedūra būtu saistīta arī ar ievērojamām pastāvīgajām izmaksām. Tomēr šīs izmaksas un šķēršļus atsver iespējamie izmaksu ietaupījumi un veselības aprūpes sistēmas ieguvumi, kas paredzami no piedāvājumu konkursu izmantošanas.Galvenais šķērslis konkursa procedūras īstenošanai, visticamāk, būs iesaistīto pušu iebildumi. Īpaši spēcīgi iebildumi sagaidāmi no ģenerisko zāļu piegādātājiem, kuri būs spiesti darboties pastiprinātas konkurences sistēmā. Paredzami arī spēcīgi aptieku nozares iebildumi, kas, iespējams, atkarīgi no pašreizējās kompensācijas sistēmas uzlabojumiem.Kā otru labāko variantu ministrija iesaka pieņemt salīdzinājuma valsts cenu griestu pieeju, izmantojot zemu izmaksu salīdzinājuma valstis. Salīdzinājumā ar aptiekām piešķirto atlaižu atgūšanas tiesību pieeju salīdzinājuma valsts pieeja sniegtu noteiktākus izmaksu ietaupījumus. Salīdzinājumā ar piedāvājumu konkursa pieeju vai aptiekām piešķirto atlaižu atgūšanas tiesību pieeju salīdzinājuma valsts cenu griestiem ir nepieciešami mazāki ieviešanas pasākumi, un tie rada mazākas pastāvīgās izmaksas un šķēršļus.Saistībā ar jebkura iepriekš minētā risinājuma īstenošanu ir ieteicams pieņemt maksimālās kompensācijas politiku *NPIP* ietvaros, pamatojoties uz ģenerisko zāļu cenu, lai nodrošinātu ģenerisko zāļu augsta līmeņa izsniegšanu. Lai gan šāda politika var saņemt ievērojamus pacientu grupu iebildumus, tā palīdzētu nodrošināt aizstāšanu ar ģeneriskajām zālēm augstā līmenī, vienlaikus saglabājot pacientiem iespēju maksāt par zālēm, kas marķētas ar firmas zīmi, no personīgiem līdzekļiem vai, ja atbilstīgi, no privātās apdrošināšanas līdzekļiem.Salīdzinājumam – obligātas aptieku aizstāšanas pieejas izmantošana, lai veicinātu aizstāšanu ar ģeneriskām zālēm, radītu ievērojamas izpildes izmaksas, un, iespējams, tā saskartos ar spēcīgākiem pacientu grupu iebildumiem. Tādu finanšu stimulu saglabāšana aptiekām, kas veicinātu ģenerisko zāļu izsniegšanu, ievērojami samazinātu neto ieguvumus no konkurētspējīgām ģenerisko zāļu cenām un radītu nepieciešamību izmantot izsniegšanas maksas struktūru, kuras pamatā nav faktisko izmaksu. |

# 8. nodaļaRetrospektīva novērtēšana

Konkurences novērtējumu retrospektīva novērtēšana ir jāveic, lai novērtētu, vai pārbaudes procesā izraudzītais risinājums ir radījis paredzēto ietekmi un vai tas ir labākais risinājums. Tas ļauj vērtētājam identificēt visas pieļautās kļūdas un cēloņus, lai varētu uzlabot konkurences novērtēšanas procesu.

Konkurences novērtējumi neizbēgami ir saistīti ar pieņēmumiem par pārbaudīto politikas alternatīvu iespējamo ietekmi uz konkurenci, tāpēc pastāv zināma neskaidrība par katra risinājuma faktiskajām izmaksām un ieguvumiem. Ir nepieciešams laiks, lai noteiktu, vai izraudzītais risinājums ir bijis vislabākais risinājums attiecīgā mērķa sasniegšanai, vienlaikus kliedējot bažas par konkurences kropļošanu.

Izraudzītais risinājums var radīt neparedzētas sekas un izraisīt iznākumu, kas atšķiras no sākotnēji prognozētā iznākuma. Iemesls var būt nepabeigta vai nepilnīga analīze vai faktori, ko nav bijis iespējams paredzēt laikā, kad tika veikts kompetences novērtējums. *Ex-post* novērtēšana ļautu novērotājiem noteikt, vai sākotnējā analīze ir bijusi pilnīga un pareiza. Retrospektīvā novērtēšanā var konstatēt, ka, lai gan sākotnējā analīze ir bijusi pamatota, ņemot vērā pieejamo informāciju, tomēr galīgie rezultāti liecina, ka izraudzītie politikas risinājumi ir jāpārskata.

|  |
| --- |
| **61. ierāmējums. Valsts atbalsta ietekmes novērtēšana** |
| Eiropas Komisija nesen ir noteikusi jaunas novērtēšanas prasības valsts atbalsta kontroles jomā. Komisija pieprasīs novērtēt virkni atlasītu valsts atbalsta shēmu, lai noteiktu to ietekmi un ļautu uzlabot turpmākās shēmas un, iespējams, turpmākos valsts atbalsta noteikumus.It īpaši novērtēšanas mērķis ir iegūt pamatotus pierādījumus, kas palīdzētu atbildēt uz jautājumiem par to, vai atbalsts patiešām ir mainījis saņēmēju uzvedību, vai atbalsta ietekme uz dažādiem saņēmējiem ir būtiski atšķīrusies, vai atbalsta shēmai ir bijusi plašāka ietekme uz citu uzņēmumu darbību, vai shēma ir veicinājusi vēlamā politikas mērķa sasniegšanu un vai izraudzītais atbalsta veids ir bijis vispiemērotākais atbalsta veids.Komisija 2014. gada maijā publicēja metodoloģiskās vadlīnijas, kurās aprakstītas svarīgākās metodes hipotētiskās ietekmes novērtēšanai saskaņā ar jaunāko literatūru un labāko praksi starptautiskā līmenī. Vadlīniju dokumentā ir aprakstīti arī novērtējuma plānu galvenie elementi, lai palīdzētu dalībvalstīm sagatavot un veikt savu atbalsta shēmu novērtējumus. |

Tāpēc *ex-post* novērtējuma mērķis ir noteikt izraudzītā risinājuma faktisko ietekmi uz konkurenci un pārbaudīt, vai tas ir bijis vispiemērotākais risinājums. Ideālajā gadījumā vērtētāji šo pasākumu īstenos, salīdzinot izraudzītā risinājuma iznākumu ar visām alternatīvām, kas tika apsvērtas novērtēšanas brīdī. Tomēr šāda analīze var būt pārāk sarežģīta un laikietilpīga. Tāpēc parasti tiek izraudzīts viens hipotētisks risinājums.

Lai nodrošinātu, ka vingrinājums ir vērtīgs un informatīvs, ļoti svarīgi ir pareizi izraudzīties hipotētisko risinājumu. Kā hipotētisko risinājumu izvēlas to risinājumu, kam būtu dota priekšroka, ja netiktu veikts konkurences ietekmes novērtējums. Ja sākotnējais konkurences novērtējums attiecās uz spēkā esošu politiku, kas pēc tam tika mainīta, hipotētiskajam risinājumam jābūt atceltās politikas turpinājumam. Ja savukārt novērtējums attiecas uz jaunu politiku, analīzē izraudzītās politikas ietekme ir jāsalīdzina ar sākotnēji ierosinātās politikas ietekmi. Ja tomēr konkurences ietekmes novērtējumā tika izraudzīts tas pats risinājums, kam jau sākotnēji tika dota priekšroka, kā hipotētisko risinājumu izvēlas labāko alternatīvu, kas tajā laikā tika apsvērta.

Lai nodrošinātu, ka analīze ir neatkarīga un objektīva, *ex-post* novērtēšana ir jāveic citai grupai, nevis tai, kas veica sākotnējo konkurences novērtējumu. Tam jānodrošina, ka hipotētiskā risinājuma un turpmākā izvēli neietekmē vēlme vai vajadzība pierādīt, ka sākotnējā novērtējuma procesā ir gūti pareizi secinājumi. Vērtīgas atziņas ir iespējams gūt tikai tad, ja tiek konstatētas reālas kļūdas.

*Ex-post* novērtēšanas rezultātus var ietekmēt arī tas, cik ilgs laiks ir aizritējis kopš lēmuma pieņemšanas. No vienas puses, ja ir aizritējis tikai īss laika periods, var nebūt pietiekami daudz datu, lai pareizi novērtētu visas izraudzītā risinājuma sekas. No otras puses, ja aizrit pārāk daudz laika, ietekmi uz politiku ir grūtāk nodalīt no citiem notikumiem, kas varētu būt ietekmējuši nozari. Tas īpaši attiecas uz ļoti dinamiskām un inovatīvām nozarēm. Tāpēc ir jāpanāk līdzsvars starp šīm divām pretēji vērstajām ietekmēm. Mēs iesakām nogaidīt 2–3 gadus pirms *ex-post* novērtējuma veikšanas.

|  |
| --- |
| **62. ierāmējums. Ieiešanu tirgū ierobežojoša regulējuma atcelšanas *ex-post* novērtējums** |
| Konkrētā nozarē bija spēkā regulējums, kas ļāva jauniem dalībniekiem ieiet tirgū tikai tad, ja tirgū esošie dalībnieki uzskatīja, ka tirgus spēj uzturēt jaunu piegādātāju, un ja bija apstiprinātas tā prasmes un zināšanas. Mērķis bija nodrošināt piegādātāja kvalitātes pārbaudi, lai aizsargātu patērētājus no nedrošiem vai standartam neatbilstošiem pakalpojumiem. Šis regulējums tika atcelts, pamatojoties uz to, ka tas ierobežoja piegādātāju skaitu, tādējādi kropļojot konkurenci, un to pašu rezultātu bija iespējams panākt, ieviešot licencēšanas režīmu.*Ex-post* novērtējumā jāpārbauda, vai pēc tam, kad tika atcelts ieiešanas tirgū ierobežojums, nozarē piedāvāto pakalpojumu daudzums un daudzveidība ir palielinājusies un/vai to cena ir samazinājusies. Tajā ir jānoskaidro arī tas, vai patērētāji ir cietuši no šīm izmaiņām, piemēram, vai ir palielinājies sūdzību skaits. Licencēšanas režīma rezultāts pēc tam jāsalīdzina ar tirgus apstākļiem, kas būtu pastāvējuši, ja regulējums netiktu atcelts (hipotētiskie apstākļi). Ja nozarē nebūtu notikušas būtiskas izmaiņas, iespējams, hipotētiskais stāvoklis varētu būt nozares stāvoklis pirms intervences. Savukārt, ja izmaiņas ir notikušas, jānovērtē, kas būtu noticis, ja izmaiņas nebūtu notikušas. |

Hipotētiskā stāvokļa rekonstrukcija neapšaubāmi ir būtiska problēma šāda veida uzdevumā. Patērētāju, piegādātāju vai citu tirgus dalībnieku apsekojumi var palīdzēt iegūt datus un noteikt izmaiņas, kas ir ietekmējušas nozari, bet kas nav regulējuma izmaiņu rezultāts (piemēram, tehnoloģiskais šoks, liela apvienošanās, pieprasījuma kritums u. c.). Ja ir pieejami pietiekami dati, var izmantot regresiju vai citas statistiskas metodes, lai aprēķinātu, kā konkrēti mainīgie lielumi būtu attīstījušies hipotētiskajā scenārijā.

|  |
| --- |
| **63. ierāmējums. *Ex-post* novērtējums** |
| **Apvienotās Karalistes tirgus pētījums par aptiekām**Apvienotās Karalistes Godīgas tirdzniecības birojs 2010. gadā publicēja sava 2003. gada tirgus pētījuma “Ieiešanas tirgū noteikumu un mazumtirdzniecības aptieku pakalpojumu kontrole Apvienotajā Karalistē” retrospektīvo novērtējumu. Šajā retrospektīvajā novērtējumā tika izvērtēta to darbību ietekme, ko valdība veica, lai īstenotu 2003. gada ieteikumus, kas, kā izrādījās, nebija tik plaša kā ieteiktās izmaiņas. Skat. OFT (2010) Evaluating the impact of the 2003 OFT study on the Control of Entry regulations in the retail pharmacies market. (Skat. UK OFT (2013),http://webarchive.nationalarchives.gov.uk/20140402142426/http://www.oft.gov.uk/shared\_oft/reports/Evaluating-OFTs-work/OFT1219.pdf)**Vācijas tirdzniecības iepakojuma reģenerācijas un otrreizējās pārstrādes analīze**Federālais karteļu birojs 2012. gada jūlijā uzsāka nozares izmeklēšanu par atbilstības shēmām (“duālās sistēmas”), kurā tika analizēta liberalizācijas ietekme uz privāto galapatērētāju izmestā tirdzniecības iepakojuma reģenerāciju un otrreizēju pārstrādi. Nozares apsekojuma pamatā bija detalizēti dati par 19 gadus ilgu laika posmu. Attiecīgais ziņojums apliecināja, ka liberalizācijas rezultātā atkritumu savākšanas no mājsaimniecībām un pārstrādes kopējās gada izmaksas ir samazinājušās no aptuveni 2 miljardiem eiro līdz mazāk nekā 1 miljardam eiro gadā. (Skat. Bundeskartellamt (2012), www.bundeskartellamt.de/SharedDocs/Meldung/EN/Pressemitteilungen/2012/03\_12\_2012\_SU-duale-Systeme.html.**Īrijas pētījums par taksometriem**Īrijas taksometru tirgus 2014. gada pētījumā aplūkota turpmākā tirgus attīstība un ietekme, ko radījusi būtiskā tirgus liberalizācija, kura notika 2000. gadā. (Skat. Paul Gorecki (2014), “Ex-post assessment of government intervention in the taxi market in Ireland: 1978-2014”, [https://one.oecd.org/document/DAF/COMP/WP2(2014)6/en/pdf](https://one.oecd.org/document/DAF/COMP/WP2%282014%296/en/pdf) |

Vēl viens sarežģīts jautājums ir tas, kuru pārskatīšanu izraudzīties retrospektīvai novērtēšanai. Ideālā gadījumā retrospektīvs novērtējums būtu jāveic ar noteiktu regularitāti, un tajā galvenā uzmanība jāpievērš sarežģītākiem vai pretrunīgākiem pārskatīšanas pasākumiem.

Intervences pasākumi, attiecībā uz kuriem varētu veikt *ex-post* novērtējumu, ir jānosaka pēc tam, kad ir pabeigta konkurences novērtēšana, lai varētu apkopot datus par tirgu un tā attīstību. Tas atvieglos darbu, kad tiks veikta *ex-post* novērtēšana. Šajā posmā ir jānosaka arī hipotētiskais scenārijs, jo, laikam aizritot, būs grūtāk noteikt, kādi citi iespējamie risinājumi tika apsvērti un noraidīti.

|  |
| --- |
| **64. ierāmējums. Austrālija. Retrospektīvā novērtēšana, ja nav veikts iepriekšējs novērtējums** |
| Austrālijā ministru prezidents ārkārtējos apstākļos var rakstiski atbrīvot jaunu normatīvo aktu no regulatīvās pārbaudes procesa. Šāds atbrīvojums tiek piešķirts tikai tad, ja:*“rodas patiesi steidzami un neparedzēti notikumi, kas nosaka nepieciešamību pieņemt lēmumu, pirms ir iespējams veikt atbilstošu RIS”*, vai*“ja runa ir par budžetu vai citu jutīgu jautājumu un pāragrs paziņojums (pat par iespējamajiem risinājumiem) var radīt neparedzētu ietekmi tirgū vai novest pie spekulatīvas uzvedības, kas būtu pretrunā valsts interesēm”.*Kad tiek piešķirts šāds ministru prezidenta atbrīvojums, attiecībā uz regulējumu, kam tas tika piešķirts, ir jāveic “pēcīstenošanas pārskatīšana”.*Avots*: Austrālijas valdība (2013). |

# Atsauces

Albæk, S., P. Møllgaard, un P. B. Overgaard (1997), Government-Assisted Oligopoly Coordination? A *Concrete* Case, The Journal of Industrial Economics, 45: 429.–443. lpp., https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/1467-6451.00057

Australian Government (2013), “Best Practice Regulation Handbook”, 2013. gada jūlijs, C papildinājums “Exemptions from the RIS process and other special circumstances” http://rogerscarlisle.com/wp-content/uploads/2014/02/Fed%20obpr-handbook%20July%202013.pdf

Brunet, E., L. Guérin-Schneider un F. Bonnet (2002), “Impact of a new legislation on the water market and competition in France”, ENGREF Working Paper.

Bundeskartellamt (2012), “Bundeskartellamt presents results of its sector inquiry into compliance schemes - liberalisation reduces costs of packaging disposal by one billion euros per year”, paziņojums presei, www.bundeskartellamt.de/SharedDocs/Meldung/EN/Pressemitteilungen/2012/03\_12\_2012\_SU-duale-Systeme.html

House of Commons Canada (2005), “Air Liberalization and the Canadian Airport System, Commissioner of Competitionresponse to information request by the House of Commons Standing Committee on Transport”, (2005. gada maijs),

http://www.ourcommons.ca/Content/Committee/381/TRAN/Reports/RP1858323/TRAN\_Rpt04/TRAN\_Rpt04-e.pdf

Eiropas Komisija (2013), State aid: the Commission approves the restructuring plan for the PSA Peugeot Citroën group, paziņojums presei, http://europa.eu/rapid/press-release\_IP-13-757\_en.htm

Eiropas Komisija (2014), Competition policy brief, 9. izdevums, 2014. gada jūnijs, http://ec.europa.eu/competition/publications/cpb/2014/009\_en.pdf

French Government (2004), « Arrêté du 18 novembre 2004 relatif aux travaux de sécurité à réaliser dans les installations d'ascenseurs », www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do?cidTexte=LEGITEXT000005894844

Genakos C., P. Koutroumpis un M. Pagliero (2014), “The Impact of Markup Regulation on Prices”,

https://one.oecd.org/document/DAF/COMP/WP2(2014)4/en/pdf

Gorecki, P. (2014), “Ex-post assessment of government intervention in the taxi market in Ireland: 1978-2014”, https://one.oecd.org/document/DAF/COMP/WP2(2014)6/en/pdf

Keeler, T. (1972), “Airline regulation and market performance”, Bell Journal of Economics and Management Science, 399.-424. lpp., www.jstor.org/stable/3003030

Kleiner, M. (2014) “Why license a florist?”, 28. maijs, New York Times. http://www.nytimes.com/2014/05/29/opinion/why-license-a-florist.html?emc=eta1

Klissas, N. (2014), “Expecting more, but getting less”, *Article,* USAID, https://2012-2017.usaid.gov/frontiers/2014/publication/section-2-expecting-more-getting-less

Lacko, J. un J. Pappalardo, (2004) “The Effect of Mortgage Broker Compensation Disclosures on Consumers and Competition: A Controlled Experiment”, US FTC Staff Report,

https://www.ftc.gov/reports/effect-mortgage-broker-compensation-disclosures-consumers-competition-controlled-experiment

ESAO (2018), “Taxi, ride-sourcing and ride-sharing services”, *Best Practice Roundtables on Competition Policy*, https://one.oecd.org/document/DAF/COMP/WP2(2018)1/en/pdf

ESAO (2018), “Towards the implementation of the G20 roadmap for digitalisation: Skills, business dynamics and competition”, ziņojums sagatavots pēc 2017. gada G20 Vācijas prezidentūras lūguma, www.oecd.org/g20/OECDreport\_Implementation\_G20\_Roadmap.pdf

ESAO (2014), OECD Competition Assessment Reviews: Greece. ESAO, Parīze, www.oecd.org/daf/competition/Greece-Competition-Assessment-2013.pdf

ESAO (2011), “Emission Permits and Competition*”*, *Best Practice Roundtables on Competition Policy*, www.oecd.org/competition/sectors/48204882.pdf

ESAO (2007), “Taxi Services: Competition and Regulation”, *Best Practice Roundtables on Competition Policy*, www.oecd.org/daf/competition/sectors/41472612.pdf.

ESAO (2004a), “Competition and regulation in agricultural: Monopsony buying and joint selling”, *Best Practice Roundtables on Competition Policy*, www.oecd.org/daf/competition/abuse/35910977.pdf

ESAO (2004b), “Enhancing Beneficial Competition in the Health Professions”, *Best Practice Roundtables on Competition Policy*, www.oecd.org/daf/competition/sectors/35910986.pdf

Pape F., D. Lurje un E. Satas (n.d.), Competition Impact Assessment Report of the Airway Sector.

Que choisir (2008), Le grand dérapage financier de la rénovation des ascenseurs, https://www.quechoisir.org/action-ufc-que-choisir-copropriete-le-grand-derapage-financier-de-la-renovation-des-ascenseurs-n11797/

Rauch, F. (2013), “Advertising expenditure and consumer prices”, International Journal of Industrial Organisation, Vol. 31(4), 331.-341. lpp.

Sims, R. (2013), “Driving Prosperity through Effective Competition”, runa, www.accc.gov.au/speech/driving-prosperity-through-effective-competition

Treasury Board Secretariat of Canada (2007), *Canadian Cost-Benefit Analysis Guide: Regulatory Proposals*, www.tbs-sct.gc.ca/rtrap-parfa/analys/analys-eng.pdf

UK HM Treasury (2018), *The Green Book*: *Appraisal and Evaluation in Central Government,* www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment\_data/file/220541/green\_book\_complete.pdf

UK OFT (2003a), “The regulation of licensed taxi and PHV services in the UK”, OFT 676,

http://webarchive.nationalarchives.gov.uk/20140402142426/http:/www.oft.gov.uk/shared\_oft/reports/comp\_policy/oft676.pdf

UK OFT (2003b), “The Control of Entry Regulations and Retail Pharmacy Services in the UK”, Office of Fair Trading, United Kingdom, http://webarchive.nationalarchives.gov.uk/20140402142426/http://www.oft.gov.uk/shared\_oft/reports/Evaluating-OFTs-work/OFT1219.pdf

US Office of Budget and Management (1992), *Circular No. A-94 Revised*, https://obamawhitehouse.archives.gov/omb/circulars\_a094

### Tīmekļa vietnes par nozaru statistisko klasifikāciju

Starptautiskā standartizētā visu ekonomiskās darbības veidu klasifikācija, http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regcst.asp?Cl=27

Saimniecisko darbību statistiskā klasifikācija Eiropas Kopienā http://ec.europa.eu/eurostat/ramon/nomenclatures/index.cfm?TargetUrl=LST\_NOM\_DTL&StrNom=NACE\_REV2&StrLanguageCode=EN&IntPcKey=&StrLayoutCode=HIERARCHIC

Ziemeļamerikas ekonomisko darbību klasifikācijas sistēma http://www.census.gov/eos/www/naics/

# 1. pielikums.Līdzsvara maiņas radītu ieguvumu atvasināšana

Šajā pielikumā ir pētīti patērētāju ieguvumi, ko rada pāreja no ierobežojoša regulējuma līdzsvara uz konkurences līdzsvaru. Tiek izskatītas divas pieprasījuma līknes – lineārā pieprasījuma līkne un *CES* pieprasījuma līkne.[[13]](#footnote-13)1 Ar *Er* apzīmē līdzsvaru ierobežojoša regulējuma situācijā; ar *Ec* apzīmē līdzsvara punktu konkurences regulējuma situācijā. Visbeidzot, tiek aprēķināta vienkāršota formula *CES* pieprasījuma funkcijai.

### 1. Pieprasījuma funkcija

####

#### 1.1. Lineārais pieprasījums



Lineārās pieprasījuma līknes gadījumā patērētāja ieguvums no pārejas no ierobežojošā līdzsvara uz konkurences līdzsvaru ir vienāds ar C un D zonas summu. Patērētāja ieguvumu (*CB*) no pārejas no ierobežojoša līdzsvara uz konkurences līdzsvaru aprēķina šādi:



#### 1.2. CES pieprasījums

*CES* pieprasījuma funkcija ir līkne. Tai raksturīgs tas, ka pieprasījuma elastīgums nav atkarīgs no cenas vai daudzuma, proti, no novietojuma uz līknes. Neatkarīgi no ievērojamajām atšķirībām, kas pastāv pašā pieprasījuma līknē, līdzsvara maiņai no ierobežota līdzsvara uz konkurences līdzsvaru būtībā ir tā pati formula, kas lineārā pieprasījuma modelim.



Patērētāja ieguvuma vienādojums ir ļoti līdzīgs tam, kas noteikts lineārā pieprasījuma modelim:



*Formula ieguvumu aprēķināšanai*

Patērētāja ieguvumu maiņas vienādojumu ir iespējams atvasināt arī no ieņēmumiem un procentuālajām cenas izmaiņām, kur cenas izmaiņu attiecība tiek iegūta no tabulas, kurā atspoguļota aprēķinātā ietekme atbilstoši regulatīvā ierobežojuma veidam. (10 % cenu izmaiņas, kas saistītas ar pāreju no regulatīva ierobežojuma uz konkurences rezultātu, atspoguļo kā = 0,10). Absolūtā vērtība cenu izmaiņām no ierobežojošas cenas *Pr*  uz konkurējošu cenu *Pc*  ir noteikta šādi: ∆ = kur 0<<1. Jo mazākas cenu izmaiņas, jo ir tuvāks 0.

Patērētāja ieguvumu *CB* var atvasināt no lineārā pieprasījuma vai *CES* pieprasījuma tuvinājuma, kurā cenas un daudzuma izmaiņas ir apzīmētas attiecīgi ar ∆ un ∆.



Ja nozares elastīgums ir zināms, tad to var ievietot šajā vienādojumā kopā ar standartizētajām cenu izmaiņām un ieņēmumu līmeni *Rr*.

Standarta situācijā, kad šāds elastīgums nav zināms, pieņem vispārēju standarta elastīguma vērtību “2”, kas atbilst vidēji elastīgai precei. Ievietojot = −2, rezultāts tiek vienkāršots šādi:



*Daudzuma izmaiņas*

Iepriekš izklāstīto aprēķinu pamatā ir cenas izmaiņas. Iespējamas dažādas situācijas, kad ierobežojuma atcelšanas rezultātā mainīsies tikai daudzums, nevis nominālā cena. Piemēram, taksometru cenas var būt regulētas tajā pašā laikā, kad tiek ierobežots taksometru licenču skaits. Padarot licences pieejamas lielākam skaitam taksometru vadītāju, palielināsies sniegto pakalpojumu daudzums, bet ne cena. Iespējams aprēķināt mainīgā nodrošinātā daudzuma vērtību apstākļos, kad nemainās cenas regulējums.

Vispirms nepieciešamas pamatotas aplēses par daudzuma (ierobežojuma) izmaiņām regulējuma rezultātā. Ja daudzumu normējošs regulējums jau ir spēkā, var būt sarežģīti noteikt daudzumu, kas pastāvētu tad, ja regulējums nebūtu spēkā. Dažkārt daudzuma ierobežojumi ir lieli, savukārt citkārt tie var būt salīdzinoši nelieli, tāpēc šajā gadījumā ir sarežģīti piemērot vispārējus noteikumus. Tomēr jāatzīmē, ka pastāv gadījumi, piemēram, Īrijas taksometru tirgus liberalizācija, kad pēc liberalizācijas daudzums palielinās par vairāk nekā 300 %.

Pieņemsim, ka produkts tiek piedāvāts konkurencei labvēlīgos apstākļos par nemainīgu cenu *Pf*  un punktā *Qf*  uz pieprasījuma līknes krustošanās vietas ar šo cenu. Veicot normēšanu, cena joprojām paliek *Pf* , bet daudzums samazinās uz *Qr*. Par patērētājiem, kas normēšanas (vai daudzuma ierobežojuma) rezultātā zaudē produktu, tie zaudē savu patērētāja atlikumu.



Ietekmētā patēriņa apmērs ir *Qf – Qr*. Tomēr ietekme skars ne tikai robežpatērētājus. Normēšana var ietekmēt visus patērētājus ar noteiktu varbūtību. Taksometru normēšana var ietekmēt visus patērētājus. Ar vienādu varbūtību pieņemot, ka tiks normēta katra patēriņa vienība, patērētājam nodarītais kaitējums tiks noteikts, pamatojoties uz pieprasījuma līknes “saspiesto” versiju, kas attēlota kā melns trīsstūris ar laukumu D.

Patērētāja ieguvums no pārejas no ierobežota daudzuma uz pieprasījuma līkni, kurā pieprasījuma līknei ir slīpums –*m*, ir:



Jāņem vērā, ka:



lai noteiktu slīpumu *m* atkarībā no diviem punktiem, punkts (Qr, Pr) ir izraudzīts kā salīdzināmais lielums punktam:



Rezultātā



patērētāja ieguvumu no normēšanas likvidēšanas ir iespējams pārformulēt kā:



Vienkāršojot iegūst:



# 2. pielikums.Konkurences ierobežojuma likvidēšanas ietekme atbilstoši konkurences ierobežojuma veidam

Šajā pielikumā sniegtas aplēses par pārejas uz konkurenci veicinošiem risinājumiem potenciālo ietekmi uz cenu, pamatojoties uz ESAO datubāzi par regulatīvo izmaiņu ietekmes kvantitatīvajām aplēsēm. Turpmāk šis pielikums tiks atjaunināts ik pa laikam, lai datubāzē atspoguļotu papildu avotus, un atjauninātās versijas būs pieejamas ESAO Konkurences novērtēšanas metodiskā līdzekļa tīmekļa vietnē. Kvantitatīvo rezultātu apkopojumi būs pieejami, un tajos būs iespējams veikt meklēšanu.

### 6. tabula. Pārejas uz konkurenci veicinošiem risinājumiem ietekmes uz cenu vidējā vērtība un diapazons (2014. gada versija)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Cenu izmaiņu vidējā vērtība (*ρ*) \*** | **95 % ticamības intervāls** | **Rezultātu skaits** | **Regulatīva ierobežojuma kategorija un apakškategorija** |
| **–0,20** | **no –0,23 līdz –0,16** | **111** | **A) Ierobežo piegādātāju skaitu vai loku** |
| –0,19 | no –0,28 līdz –0,10 | 28 | 1. Piešķir piegādātājam ekskluzīvas tiesības piegādāt preces vai sniegt pakalpojumus |
| –0,23 | no –0,27 līdz –0,19 | 55 | 2. Kā darbības priekšnoteikumu ievieš licences, atļaujas vai autorizācijas procesu |
| –0,15 | no –0,24 līdz –0,060 | 10 | 3. Ierobežo dažu veidu piegādātāju iespējas piegādāt preces vai sniegt pakalpojumus |
| –0,19 | no –0,24 līdz –0,13 | 4 | 4. Būtiski paaugstina piegādātāja ieiešanas tirgū vai iziešanas no tā izmaksas |
| –0,12 | no –0,17 līdz –0,070 | 14 | 5. Rada ģeogrāfisku šķērsli uzņēmumiem piegādāt preces un darbaspēku vai sniegt pakalpojumus, vai investēt kapitālu |
| **–0,18** | **no –0,23 līdz –0,14** | **45** | **B) Ierobežo piegādātāju iespējas konkurēt** |
| –0,19 | no –0,24 līdz –0,14 | 22 | 1. Ierobežo pārdevēju iespējas noteikt preču vai pakalpojumu cenas |
| –0,14 | no –0,24 līdz –0,053 | 8 | 2. Ierobežo piegādātāju iespējas brīvi reklamēt vai pārdot savas preces vai pakalpojumus |
| –0,19 | no –0,24 līdz –0,081 | 13 | 3. Nosaka preču kvalitātes standartus, kas dažiem piegādātājiem rada pārmērīgas priekšrocības attiecībā pret citiem vai kas pārsniedz līmeni, kādu daži kompetenti pircēji izvēlētos |
| –0,28 | no –1,00 līdz 0,22 | 2 | 4. Būtiski sadārdzina ražošanas izmaksas dažiem piegādātājiem attiecībā pret citiem (it sevišķi, ja pret pašreizējiem tirgus dalībniekiem izturas citādi nekā pret jauniem ienācējiem tirgū) |
| **–0,20** | **no –0,26 līdz –0,14** | **29** | **C) Piegādātājiem zūd stimuls konkurēt** |
| –0,28 | no –0,48 līdz –0,080 | 5 | 1. Rada pašregulējošu vai kopregulējošu sistēmu |
| –0,10 | no –0,13 līdz –0,064 | 11 | 2. Prasa publicēt informāciju par piegādātāja produkciju, cenām, algām vai izmaksām vai arī mudina to darīt |
| –0,25 | no –0,35 līdz –0,16 | 13 | 3. Atbrīvo noteiktas rūpniecības nozares vai piegādātāju grupas darbības no vispārējo konkurences tiesību aktu ietekmes |
| **–0,20** | **–0,30 līdz –0,10** | **18** | **D) Ierobežo pircējiem pieejamo izvēli un informāciju** |
| –0,32 | no –0,49 līdz –0,15 | 7 | 1. Ierobežo patērētāju iespējas izvēlēties, kur iepirkties |
| –0,13 | no –0,24 līdz 0,009 | 9 | 2. Samazina klientu mobilitāti starp preču vai pakalpojumu piegādātājiem, paaugstinot viena piegādātāja nomaiņas ar citu tiešās vai netiešās izmaksas |
| –0,074 | no –0,33 līdz 0,011 | 2 | 3. Būtiski maina pircējam nepieciešamo informāciju efektīvai pirkuma veikšanai. |

Piezīme. \* Cenas atšķirības (starp konkurētspējīgu un konkurētnespējīgu cenu) un konkurētnespējīgas cenas savstarpējā attiecība.

*Avots.* Pārskatīti aprēķini, izmantojot rokasgrāmatā izklāstīto metodi.

### Par ESAO Konkurences novērtēšanas metodisko līdzekli

ESAO Konkurences novērtēšanas metodiskais līdzeklis palīdz valstīm likvidēt šķēršļus, kuri ierobežo konkurenci, piedāvājot metodi nevajadzīgu tirgus darbības ierobežojumu noskaidrošanai un tādu alternatīvu, mazāk ierobežojošu pasākumu izstrādāšanai, ar kuriem joprojām ir iespējams sasniegt valsts politikas mērķus. Tas sastāv no šādiem 3 sējumiem: Principi, Norādījumi un Rokasgrāmata. Papildu informācija ar metodisko līdzekli ir pieejama tīmekļa vietnē **oe.cd/cat.**

|  |  |
| --- | --- |
|  | Metodiskā līdzekļa principi1. sējumā ir noteikti metodiskā līdzekļa principi un izklāstīti ieguvumi no konkurences, kā arī sniegta informācija par pārbaudes lapu un valdības procesu piemēri. |
|  | Tehniskie norādījumi2. sējumā ir sīki izklāstīti tehniskie norādījumi par galvenajiem jautājumiem, kas ir jāapsver, kad tiek veikts konkurences novērtējums. |
|  | **Konkurences novērtēšanas rokasgrāmata**3. sējumā ir iekļauta rokasgrāmata, kurā soli pa solim izklāstīts konkurences novērtēšanas process. |

##### ESAO Konkurences novērtēšanas metodiskais līdzeklis palīdz valstīm likvidēt konkurenci ierobežojošos šķēršļus. Tas sastāv no šādiem trīs sējumiem:

3. sējumā ir iekļauta rokasgrāmata, kurā soli pa solim izklāstīts konkurences novērtēšanas process.

Metodiskais līdzeklis ir pieejams lejupielādei 15 valodās tīmekļa vietnē **www.oecd.org/competition/toolkit**.

1. Šo rokasgrāmatu var papildināt ar informāciju no pārējiem diviem Konkurences novērtēšanas metodiskā līdzekļa sējumiem – 1. sējums “Principi” un 2. sējums “Norādījumi”. [↑](#footnote-ref-1)
2. Piegādātāju tirgus vara ir spēja izdevīgi paaugstināt cenu, pazemināt kvalitāti vai samazināt inovācijas attiecībā pret līmeni, kāds dominētu konkurējošā tirgū. [↑](#footnote-ref-2)
3. Monopols pastāv tad, ja preci vai pakalpojumu par saprātīgiem nosacījumiem var iegādāties tikai pie viena piegādātāja. “Dabiskajā monopolā” viens piegādātājs var vēlamo produkciju ražot efektīvāk un ar zemākām kopējām izmaksām nekā divi vai vairāki piegādātāji. [↑](#footnote-ref-3)
4. Kartelis pastāv tad, ja konkurenti vienojas ar mērķi palielināt savu kopējo peļņu, ierobežojot konkurenci, piemēram, nosakot cenu, ierobežojot piegādi, daloties peļņā vai krāpjoties konkursizsolēs. [↑](#footnote-ref-4)
5. Apvienošanās ir divu (vai vairāku) iepriekš neatkarīgu piegādātāju apvienošanās, lai izveidotu vienu lielāku piegādātāju. [↑](#footnote-ref-5)
6. Dažkārt ierobežotā laika dēļ pārbaudei var būt pieejamas tikai dažas dienas. [↑](#footnote-ref-6)
7. Piemēram, banku nozarē banku drošības un stabilitātes nodrošināšana un arī sistēmas mēroga nestabilitātes novēršana ir regulatīvs mērķis, kas neizriet no tirgus nepilnībām to tradicionālajā izpratnē. [↑](#footnote-ref-7)
8. Ietekmes uz nodarbinātību mērīšanu dažkārt apgrūtina efektivitātes uzlabošanās izraisīta nodarbinātības pieauguma vienā nozarē izkliedētā ietekme un tas, ka darba vietu samazināšanu, ciktāl tā notiek vienā uzņēmumā, var kompensēt ar ieguvumiem, kas tiek iegūti ilgtermiņā, bet ne uzreiz. [↑](#footnote-ref-8)
9. Šie avoti varētu būt palīdzējuši noteikt piegādes līknes, kas pastāvētu bāzes scenārija regulējuma gadījumā un konkurenci veicinošā regulējuma gadījumā. [↑](#footnote-ref-9)
10. Standarta rādītājs pieņem, ka tirgus elastīguma rādītājs ir –2 (vai |ε|=2 nemainīgā elastīguma pieprasījuma funkcijā). Tā nolūks ir atspoguļot tipisku produkta elastīgumu mērenas konkurences apstākļos un attālas, taču realizējamas alternatīvas. Šis rādītājs var būt precīzāks, ja ir pieejama papildu informācija vai ja ir pamats uzskatīt, ka pieprasījums ir īpaši neelastīgs, kā tas ir elektrības vai insulīna gadījumā, vai īpaši elastīgs, kā tas var būt atsevišķu patēriņa preču gadījumā. [↑](#footnote-ref-10)
11. Skat. atvasinājumu 1. pielikumā. [↑](#footnote-ref-11)
12. Papildu informācija par ierosināto risinājumu riska un nenoteiktības mērīšanas un salīdzināšanas paņēmieniem ir sniegta, piemēram, Apvienotās Karalistes Viņas Majestātes Valsts kases izdevumā (2018) *The Green Book*: *Appraisal and Evaluation in Central Government*, ASV Vadības un budžeta biroja apkārtrakstā *Circular No. A-94 Revised* un Kanādas Valsts kases padomes sekretariāta izdevumā (2007), *Canadian Cost-Benefit Analysis Guide: Regulatory Proposals*. [↑](#footnote-ref-12)
13. 1 Lineārā pieprasījuma līkni ir vienkārši modelēt, izmantojot vienādojumu, savukārt *CES* pieprasījuma līknei var piemist īpašības, kas ticamāk atspoguļo patiesās pieprasījuma līknes. Abas var uzskatīt par vienkāršojumiem, kas atšķiras atkarībā no produkta un kas dažkārt var izrādīt kompleksu uzvedību. [↑](#footnote-ref-13)