

Kokkulepped turu eri tasanditel tegutsevate poolte vahel — valik konkurentsioiguslikke näpunäiteid

- 1 Mõtle läbi, kes on su lepingupartner:**

olenevalt sellest, kas lepingupartner on konkurent või tegutseb turul teisel tasandil (nt tarnija ning edasimüüja vaheline kokkulepe), kehtivad lepingutele erinevad reeglid. Üldjuhul, see mis on eri tasandil tegutsevate lepingupoolte vahel lubatud (nn vertikaalsed kokkulepped), ei pruugi olla lubatud konkurentide vahelises lepingus. Samuti võib määravaks osutada see, kui tugevat positsiooni omab lepingupartner asjaomasel turul.
- 2 Edasimüügi territoorium:**

tarnijal on õigus määrata kuni viis edasimüüjat, kellel on ainuõigus müüa toodet teatud territooriumil või kliendigrupile, ning keelata teistel edasimüüjatel toote müümine sellisel territooriumil või kliendigrupile (nn passiivset müüki siiski piirata ei saa). Lisaks on tarnijal õigus nõuda, et müüja kehtestaks teatud edasimüügi piirangud (nt keeld müüa toodet teatud territooriumil) ka müüja otsestele klientidele.
- 3 Hinnastamine:**

tarnijal ei ole lubatud kehtestada fikseeritud või minimaalset edasimüügihinda. Sellised reeglid kehtivad ka veebipõhise vahendusteenuse pakkujatele, keda käsitletakse tarnijatena. Lisaks ei tohi veebipõhise vahendusteenuse pakkujad keelata müüjal müüa kaupa konkureerivates müügikanalites soodsama hinnaga. Veelgi rangemad reeglid kohalduvad veebipõhise vahendusteenuse pakkujatele, kes müüjaga toote müügil konkureerivad. Veebipõhise vahendusteenuse pakkujateks on näiteks Kaup24.ee, Osta.ee, Bolt, Wolf jne.
- 4 Toote määratlemine:**

erinevatele lepingu objektiks olevatele tootegruppidele võivad kohalduda erinevad reeglid, näiteks on põllumajandustootete ja toidu müügi puhul paika pandud reeglid, mida jäeketid kui ostjad oma lepingutes tootjatega järgima peavad. Näiteks on ostjal keelatud ühepoolselt muuta tarnetingimusi või kehtestada üle 30-päevane maksetähtaeg.
- 5 Veebimüügi piirangud:**

piirang, millega keelatakse edasimüüjal tooteid internetis müüa (või laiemalt interneti tõhusalt kasutada), pole lubatud. Kuid teatud juhtudel võib tarnija siiski seada edasimüüja veebimüügile piiranguid (näiteks piirangud, mille eesmärk on kvaliteedi tagamine või kohustus teatud hulk tooteid müüa füüsilise poe kaudu). Seejuures tootele võib kokku leppida erineva hinna sõltuvalt sellest, kas toodet müüakse edasi füüsilises poes või veebipoes.
- 6 Info jagamine:**

kui tarnija müüb enda tooteid ise ja samal ajal kasutab toodete müügiks teisi edasimüüjaid, siis ole ettevaatlik, millist infot tarnija ning edasimüüja omavahel vahetavad. Konkurentide vahel võib info vahetus kahjustada konkurentsi ja seega olla keelatud, olenemata info jagamise vormist (suuliselt, kirjalikult või muul moel). Nimelt on keelatud jagada infot, mis ei ole otseselt seotud lepingu täitmisega või ei ole vajalik toote või teenuse tootmise või turustamise parandamiseks. Eriti ettevaatlik tuleks olla toote hindade, allahindluste ja kogust puudutava info vahetamise osas.

Küsimuste korral võta ühendust Advokaadibüroo WALLESS konkurentsioiguse spetsialistidega:



Kaisa Üksik
vandeadvokaat
kaisa.uksik@wallless.com
+372 507 0906



Linda Merileid Tilk
advokaat
linda.tilk@wallless.com
+372 5699 4661

WALLESS