

TARTU ÜLIKOOL
ÕIGUSTEADUSKOND
Eraõiguse osakond

Elise Kerikmäe

**ETTEVÕTJATE KAITSE EBAAUSATE KAUPLEMISVÕTETE
KASUTAMISE EEST TARNEAHELAS – TÜÜPTINGIMUSED JA
KÕLVATU KONKURENTS**

Magistritöö

Juhendaja prof. Irene Kull

Tartu
2016

Sisukord

Sissejuhatus	4
1. Ebaausate kauplemisvõtete kasutamist reguleerivate normide kaitse-eesmärk	9
1.1. Ettevõtja kui ebaausa kauplemisvõtte subjekt.....	9
1.2. Ebaausate kauplemisvõtete reguleerimine tarbijakaitseõiguses ja selle võimalik kohaldamine lepingulistele suhetele tarneahelas.....	12
1.2.1. Ebaausa kauplemisvõtte mõiste.....	12
1.2.2. Eksitav kauplemisvõtte	14
1.2.3. Agressiivne kauplemisvõtte	16
1.3. Ebaausate kauplemisvõtete regulatsioon B2B suhetes	19
1.3.1. Euroopa Liidu teisene õigus	19
1.3.2. Euroopa Komisjoni roheline raamat ebaausatest kauplemisvõtetest toiduainete tarneahelas.....	20
1.3.3. Ebaausate kauplemisvõtete kasutamise tõkestamine nõrgalt siduvates allikates.....	23
1.3.3.1. Euroopa Liidu ülese tarneahela platvormi näitel (<i>The Supply Chain Initiative</i>).....	23
1.3.3.2. Siseriikliku õiguse platvormide näitel (Eesti, Soome, Belgia, Suurbritannia, Saksamaa).....	27
2. Materiaalõiguslik kaitse ebaausate tüüptingimuste eest	33
2.1. Tüüptingimused kui ebaausad kauplemisvõtted.....	33
2.2. Vastutust reguleerivad ebamõistlikult kahjustavad tüüptingimused	36
2.2.1. Äririski ebaaus ülekandmine teisele lepingupoolele	36
2.2.2. Vastutuse välistamine tingimuse kasutaja poolt.....	38
2.3. Lepingu ühepoolset muutmist ja lõpetamist ning tõlgendamist reguleerivad kahjustavad tüüptingimused.....	39
2.3.1. Lepingutingimuste ühepoolne muutmine ja tõlgendamine	39
2.3.2. Ärisuhte ebaaus või põhjendamatu lõpetamine	40
2.4. Õiguskaitsevahendite kasutamist ebamõistlikult piiravad tüüptingimused	41
2.4.1. Õiguskaitsevahendite kasutamise välistamine tingimuse kasutaja suhtes ..	41
3. Kaitse ebaausate kauplemisvõtete eest kõlvatu konkurentsi reeglite järgi	43
3.1. Kaitse turgu juhtiva positsiooni kuritarvitamise ja keelatud kokkulepete eest	43
3.2. Kõlvatu konkurents ebaausate kauplemisvõtete kasutamisega	47
3.2.1. Kõlvatu konkurentsi mõiste.....	47

3.2.2. Ebaausate kaubandusvõtete kasutamise tõkestamine konkurentsiseadusega Saksamaa ja Belgia näitel	51
3.3. Reklaam ja omamärgitooted kui ebaausad kauplemisvõtted	54
4. Menetluslik kaitse vaidluste lahendamisel	59
4.1. Hirmufaktor	59
4.2. Riiklikud meetmed menetlusliku kaitse tagamisel	60
4.2.1. Tsiviilkohtumenetlus.....	60
4.2.2. Vaidluste lahendamine muude riiklike organite poolt	62
4.2.2.1. Konkurentsiameti pädevuse laiendamine	62
4.2.2.2. Ombudsmani volituste laiendamine	64
4.3. Vabatahtlikud vaidluste lahendamise organid	65
Kokkuvõte	69
Protection of Enterprisers in Supply Chains Against Unfair Commercial Practices – Standard Terms and Unfair Competition.....	72
Kasutatud allikad	78
Kasutatud kirjanduse loetelu	78
Kasutatud õigusaktide ja direktiivide loetelu	79
Kasutatud kohtupraktika loetelu	80
Kasutatud muude materjalide loetelu.....	81
Kasutatud lühendite loetelu	86
Lisad.....	87
Lisa 1. Toiduainete tarneahela algatuse (The Supply Chain Initiative) ebaausate ja ausate tavade näited.	87
Lisa 2. Eesti jaekaubandusettevõtete turuosad 2014	88
Lisa 3. Ebaausate kauplemistavade käsitus toiduainete tarneahelas EL-i liikmesriikides.....	90
Lisa 4. Ebaausate kauplemistavade reguleerimine EL liikmesriikides	91
Lisa 5. Tsiviilasjade keskmine menetlusaeg päevades maakohtus 2015. aasta seisuga	92

Sissejuhatus

Üheks olulisemaks tsiviilõiguse põhimõtteks on eraautonoomia põhimõte, mis väljendub lepingulistes suhetes lepinguvabaduse printsiibina. Lepingute sõlmimist loetakse privaatõigusloomeks, millele kohaldub lepinguvabaduse põhimõte.¹ Lepingud on kõige ökonomsemad eneseregulatsiooni instrumendid, võimaldades realiseerida *laissez-faire* filosoofiale tuginevat lepinguvabaduse ideed, mille kohaselt peab igaühel olema õigus oma elu kujundada ja vabalt ning iseseisvalt otsustada. Kuid 19. sajandist pärinev lepinguvabaduse idee ei anna vahendeid olukordadeks, kus lepingupooled ei ole võrdsel positsioonil.² Üks paljude ebavõrdse läbirääkimispositsiooni näiteid paljude seast on ettevõtjate olukord toidukaupade tarneahelas. Nimelt võimaldab jaemüüjate turupositsiooni tugevus kasutada lepingupartnerite ja teiste kaubandustehingute osaliste suhtes võtteid, mis annavad eeliseid ning toovad kaasa turumoonutusi või ebaõiglasi kaubandussuhteid. Lepinguliste suhete õigus tagab kaupade vaba liikumise ning on kasulik nii ettevõtjate kui ka tarbijate jaoks.³ Euroopa Komisjoni poolt sõnastati juba 2011. aastal eesmärk üldiste põhimõtete väljatöötamiseks tarneahelate reguleerimisel, et tagada poolte võrdne kohtlemine ja piiranguteta ühine turg.⁴

Jules Stuyck leiab, et kuigi konkurentsioigus ei ole piisav, et tagada ausate kauplemistavade kasutamist B2B suhetes, ei ole Euroopa Liidu tasandil ebaausate kauplemisvõtete harmoniseerimine vajalik, kuna puuduvad tõendid, et liikmesriikide seaduste erinevused loovad olulise takistuse piiriüleseks kauplemiseks. Kui keelata B2B suhetes teatud praktikad, võib see viia konkurensi piiramisele, mis on vastuolus monopolivastaste reeglitega või intellektuaalomandi õiguste kaitsega.⁵ Väike-ettevõtjad on sarnaselt teistele ettevõtjatele võtnud teatud äririski oma tegevuses ning nende liigne kaitse võib viia konkurensi lämmatamiseni.⁶ Lepinguvabaduse põhimõtte kohaselt on kõigil isikutel võimalik iseseisvalt otsustada, kas sõlmida leping, kellega see sõlmida ning millistel tingimustel. Lepinguvabadus seondub ühelt poolt riigi sekkumise ulatusega poolte lepinguvabaduse printsiibi piiramisele ning teiselt poolt lepingupoolte sisesuhtega, kus ühel poolel on võimalik suruda teisele

¹ Linzer, P. Contract as Evil. *Hastings Law Journal*. Vol 66:971, 2011, p 973.

² Kull, I. Lepinguvabaduse põhimõtte Euroopa ühtlustavas tsiviilõiguses ja Eesti tsiviilõiguse reform. Riigikogu Toimetised. RiTo 2, 2000, lk 1-2.

³ Euroopa Komisjon. Briefing paper on addressing unfair commercial practices in business-to-business relations in the internal market. 2011 mai, p 7.

⁴ *Ibid.*

⁵ Stuyck, J. Do we need consumer protection for small businesses at the EU level. *Varieties of European Economic Law and Regulation*: Springer, Vol 3. 17.07.2014, p 366.

⁶ Stuyck, J. pp 368-369.

poolele peale lepingutingimusi vastavalt oma huvidele.⁷ Seega ühelt poolt tuleb kaitsta üksiksubjekte, kuid teiselt poolt on ka ärisuhetes kõikidel ettevõtjatel vabadus valida oma lepingupartnerid ja seetõttu ei tohiks seda vabadust piirata. Eelkõige ei ole VKE-del võimalik tihtipeale oma lepingupartnerid valida ning olles suuremast ettevõttest majanduslikult sõltuvad (just tarneahelas), peaks olema VKE-de kaitse riiklikul tasandil tagatud. Thomas Wilhelmsson leiab, et vabalt kujunenud konkurentsiolukorras ei ole võimalik saavutada ausaid ja tasakaalustatud lepinguid. Ettevõtjad lähtuvad lepingute sõlmimisel hinna tasemest, seega on lepingute sõlmimisel jõudude vahekord tihti erinev.⁸

Eestis puudub kohtupraktika, mille põhjal hinnata, kui efektiivsed on Eesti seadused ettevõtjate huvide kaitsel. Eestis läbi viidud toiduainete tarneahela uuringus leidsid toiduainetööstuse valdkonna ettevõtjatest (161 vastajat) 59%, et on kokku puutunud 2014 a. jooksul ebaausate kauplemistavadega. Suurtest ettevõtjatest (aastase käibega üle 5 miljoni euro) on puutunud ebaausate kaubandusvõtetega kokku 79% ning väikestest ettevõtetest (aastase käibega alla 5 miljoni euro) 50% vastanutest.⁹ Ettevõtjatest, kes olid kokku puutunud ebaausate kauplemistavadega, vastasid 44%, et kokkupuuted selliste tavadega on viimase kolme aasta jooksul sagenenud, enamasti puudutas see VKE-sid.¹⁰ Kõige enam puutusid ebaausate kauplemistavadega kokku ettevõtted, kelle toodangu säilivusaeg on suhteliselt lühike (piima- ja lihatööstus). Samuti ettevõtted, kelle valdkonnas on tihe konkurents ja toodang on lihtsamalt kodumaise konkurendi omaga asendatav.¹¹ Küsimusele, mida on ettevõtetud seoses kokkupuutel ebaausate kauplemistavadega, vastas 77%, et nad peavad läbirääkimisi kaubanduspartneriga ning 19% ettevõtjatest vastas, et nad ei ole teinud midagi. Seega lepatakse olukorraga, et mitte kaotada müügimahtudes. Ligi neljandik ettevõtjatest kasutas juriidilist abi ning 12% leidis probleemi lahendamiseks vahendaja. Üks ettevõtja esitas kaebuse Konkurentsiametile. Kasutatud on ka katuseorganisatsioon, kuna soovitakse jääda anonüümseks. On loobunud ka koostööst ja püütud leida toodetele muid müügivõimalusi.¹² Seega tuleneb tehtud uuringust, et esineb hirmufaktor kohtusse pöördumisel, sest ei soovita kaotada lepingupartner ning tahetakse jätkata tootesortimendi pakkumisega.

⁷ Mets, M. Tüüptingimuste õigluskontroll ettevõtjate vahelistes lepingutes. Magistritöö. Tartu. 2011, lk 18.

⁸ Wilhelmsson, T. Various Approaches to Unfair Terms and Their Background Philosophies. *Juridica International* XIV/2008, p 55.

⁹ Eesti Konjunkturiinstituut. Uuring. Muutuv konkurentsiolukord toidukaupade tarneahelas ja ebaausad kauplemistavad. Jaanuar 2015, lk 21.

¹⁰ Uuring 2015, lk 22.

¹¹ *Ibid*, lk 23.

¹² *Ibid*, lk 29.

Piimasektori ümarlinal leiti, et ebaausate kaubandusvõtete kasutamise problemaatika kerkis teravalt esile just piimahinna tõusuga. Toiduainete tööstuses muutus probleem teravamaks Venemaa majanduskriisi tõttu ning võib arvata, et sidusrühmade lobitöö oli selles valdkonnas tugevam kui teistes valdkondades. Venemaa sanktsioonide tõttu on olukord märgatavalt halvenenud ning piima kokkuostuhind on eelmise aasta lõpu seisuga selgelt madalam kui tootmise omahind ning seega kannatab ahelas enim just esmatootja.¹³ Samuti leiti, et kaubanduse surve ja tingimused on selles valdkonnas meeletult keerulised, mistõttu tuleks korraldada kõikide osapoolte (tootjate, töötajate ja kaubanduse esindajate) ühisläbirääkimised, et leida ebaausatele kauplemisvõtetele lõpplahendus. Vastasel juhul leidsid osapooled, et Eesti peaks asuma valdkonda riiklikult reguleerima.¹⁴

Magistritöös uuritakse tarneahelas olevaid ettevõtjaid – tootja/tarnija ja jaemüüja vahelisi suhteid. Tarneahel on ettevõtete lülid tootjast tarbijani, seega hõlmab see endas tootjaid, töötajaid, tarnijaid ja jaekaubamüüjat, muutes algmaterjali valmistooteks, mille tarbija ostab. Tarneahel, eriti toiduainete tarneahel, on üsna kontsentreeritud ühele kindlale turule, mistõttu toodavad ettevõtjad tooteid teatud tarbijagrupile. Kiiresti rikneva kauba puhul ei ole võimalik oma tooteid geograafiliselt kaugele tarnida, mistõttu on sõltuvus kohalikest jaemüüjatest veelgi suurem. Toidukaupade tarneahelas esinev praktika näitab kõige teravamalt, kuidas VKE-d on sunnitud lepingulistesse suhetesse jaemüüjatega, kuna vastasel juhul ei ole neil võimalik turule püsima jääda.

Magistritöös kontrollitakse hüpoteesi, mille kohaselt pakuvad Eesti kehtivad seadused ettevõtjatele toiduainete tarneahelas kaitset ebaausate kauplemisvõtete kasutamise eest määral, mis ei ole alati piisav, eelkõige menetluslike võimaluste osas. Hüpoteesi kontrollimiseks on esitatud järgmised uurimisküsimused.

Töö esimeses peatükis uuritakse, kas kehtiv õigus sisaldab ebaausate kauplemisvõtete kasutamise tõkestamiseks vajalikku mõisteparaati ning kas olemasolevad lahendused võimaldavad sisustada nähtusi, mille reguleerimiseks erinormid puuduvad. Euroopa Liidu õigusaktides ning Eesti seadusandluses puudub legaaldefiniitsioon ebaausatest kauplemisvõtetest B2B suhetes, mistõttu analüüsib autor esimeses peatükis tarbijakaitseõigust, milles mõiste on defineeritud ja toob sellest käsitlest lähtuvalt

¹³ Piimasektori ümarlaud Eesti Maaeluministeriumi väikeses saalis 02.12.2015 ülevaade, koostanud Joosep Lukk, Maaeluministeriumi turu arendamise büroo osakonnast. (materjalid autori kasutuses), lk 1.

¹⁴ *Ibid*, lk. 3.

lahenduse, kas ja millist osa tarbijakaitse regulatsioonist oleks võimalik kanda üle B2B suhetele. Esmapilgul tundub, et õiguslikku probleemi Eestis ei esinegi, sest kohtupraktika ebaausate kaubandusvõtete valdkonnas ettevõtjate vahelistes suhetes puudub. Tegelikult võib põhjus seisneda normi kaitseala puudulikkuses. Teiseks leiab autor ühisosa nõrgalt siduvates allikates (vabatahtlikud platvormid, Euroopa Komisjoni roheline raamat) ning leiab nende käsitlemise alusel lahenduse, kuidas ja millises vormis luua ebaausate kauplemisvõtete termin B2B suhtes.

Teises peatükis on autor esitanud küsimuse kas Eestis kehtiv tüüptingimuste regulatsioon võimaldab kvalifitseerida ebaausad kauplemisvõtted tühisteks tüüptingimusteks. Ebamõistlikult kahjustavad tüüptingimused VÕS § 42 lg-s 3 toodud nimekirjas on B2B suhetes ainult eelduslikult tühised. Seega, kui on võimalik tõendada, et tegemist on ebaausa kauplemisvõttega, tuleb hinnata, mis on sellise võtte kasutamise tagajärjeks. Tüüptingimuste regulatsiooni normikontrolliks on autor sisustanud ebaausad kauplemistingimused põllumajandusministeeriumi sisendi kohaselt Eestis kasutatavate ebaausate kauplemisvõtete praktikaga (anonüümsele küsitlusele vastanud ettevõtjate vastuste kohaselt)¹⁵ ning Euroopa Komisjoni rohelistes raamatus toodud ebaausate kauplemisvõtete liigituse alusel.

Ettevõtjate vahelised lepingud on tihedalt seotud ka konkurentsioigusega ja konkurensi võimaliku moonutamise, kahjustamisega. Seetõttu analüüsitakse kolmandas peatükis ebaausate kauplemisvõtete olemust konkurentsiseaduse valguses. Kõlvatu konkurensi ja tüüptingimuste regulatsioon on tihedalt seotud instrumendid, kuna ebaõiglased tüüptingimused viivad sagedasti kõlvatu konkurensi osutamiseni. Heas usus ausalt käituvad ettevõtted jäävad ebaõiglaste tingimuste tõttu majanduslikult halvemasse seisukorda, kui teised ettevõtted kasutavad endale kasulikumaid tingimusi kasumimarginaali suurendamiseks oma lepingulistest suhetes. Konkurentsiseadus reguleerib ettevõtjatevahelisi suhteid vaba ettevõtluse huvidest lähtuvalt ning kaitstes turul olevaid teisi konkurente. Seega hindab autor kas ebaausad kauplemisvõtted kuuluvad konkurentsiseaduse kaitsealasse. Võrdleva meetodi abil jõuab autor lahendusettepanekuni, kas ja kuidas ebaausate kauplemisvõtete regulatsiooni kontrollimise pädevus anda Konkurentsiametile.

¹⁵ Põllumajandusministeeriumi 2013. a. koostatud sisend Euroopa Komisjoni koostatud roheline raamatu osas ebaausate kauplemistavade kohta Euroopa ettevõtjatevahelises toiduainete ja muude kaupade tarneahelas (autori kasutuses).

Viimases peatükis hinnatakse vaidluste lahendamise süsteemi nii riiklike mehhanismide kui ka vabatahtlike vaidluste komisjonide kaudu. Ettevõtjaid piirab vaidluste lahendamise organisse pöördumisel hirmufaktor, seega tuleb lahendusena võrrelda erinevaid mehhanisme, mis hirmufaktori maandaksid. Autor on võrdleva käsitluse alusel valinud riigid, mille eeskujust või kitsaskohtadest on tehtud järeldused, milliseid meetmeid rakendada.

Varasemad uurimused ebaausatest kaubandusvõtetest Eesti jaekettides ning kehtiva õiguse kaitsemeetmete ulatusest (2015) ei ole keskendunud Euroopa Liidu liikmesriikide praktikale ja lahenduste leidmisele piisava põhjalikkusega, mistõttu võib antud magistritööd lugeda mitte ainult diskussiooni edasiarenduseks, vaid pigem uute aspektide ning seisukohtade esitamiseks. Põhirõhk on kehtiva õiguse võimaluste hindamisel ebaausate kaubandusvõtete kasutamise tõkestamisel ning tagajärgede likvideerimisel võrdlev-õigusliku meetodi kasutamise kaudu. Töös on kasutatud Soome, Saksamaa, Belgia ja Suurbritannia seadusi ja kohtupraktikat, nii allikmaterjale kui ka vastavad õigusteaduslikku kirjandust kasutades. Nimetatud riigid on heaks näiteks, kuidas leida lahendus ebaausate kauplemisvõtete reguleerimiseks B2B suhetes sõltuvalt riigisisese õiguse võimalustest ning väljakujunenud ettevõtluskultuurist, tavadest ning praktikast. Eri riikide kogemuse kasutamine võimaldas anda laiapõhjalise ülevaate võimalikest lahendustest. Töös on uuritud Soome näitel vabatahtliku platvormi mudeli rakendamist, kus põhirõhk on nõukogu õigusel anda hinnanguid osaliste tegevusele, kuid seda ainult nõuandvas funktsioonis. Belgias esindab mudelit vabatahtlikust platvormist, mida on Euroopa Liidu tasandil loetud üheks edukamaks lahenduseks. Saksamaal rakendatud lahendus, mille kohaselt kaitseb konkurente, ettevõtjaid ja ka tarbijaid kõlvatut konkurentsi reguleeriv seadus. Selline nn konkurentsiõiguslik lahendus on uuenduslik ja leiab ka töös käsitlemist. Suurbritannias vabatahtliku platvormi mudel esindab lahendust, kus teatud kriteeriumitele vastavate suurettevõtjate tegevus on kontrollitav ombudsmani poolt. Töös pakutud lahenduste pinnalt tehakse ka ettepanekuid Eesti õiguse muutmiseks ja täiendamiseks, et tagada kohane kaitse ebaausate kauplemisvõtete eest.

Töös püstitatud eesmärkide saavutamiseks on autor kasutanud peamiselt nii Eesti kui ka Euroopa Liidu materiaaõigust ja nõrgalt siduvaid allikaid, soovitusi. Võrdleva käsitluse eesmärgil on kasutatud Soome, Belgia, Suurbritannia ning Saksamaa relevantseid õigusakte ja vabatahtlike kaubandussuhteid reguleerivaid juhendeid. Töö peamisteks allikateks on Eesti tsiviilseadustiku üldosa seaduse ja võlaõigusseaduse kommenteeritud väljaanded, Euroopa institutsioonide õigusaktid (direktiiv 2005/29/EÜ) ja otsused, resolutsioonid.

1. Ebaausate kauplemisvõtete kasutamist reguleerivate normide kaitse-eesmärk

1.1. Ettevõtja kui ebaausa kauplemisvõtte subjekt

Ettevõtja on VÕS § 1 lõike 6 kohaselt isik, sealhulgas avalik-õiguslik juriidiline isik, kes teeb tehingu, mis seondub iseseisva majandus- või kutsetegevusega. Võlasuhted võivad tekkida poolte vahel mitmetel alustel ning erinevate subjektide vahel, kuid antud magistritöö teemaks on uurida lepingulisi suhteid just ettevõtjate vahel.

Äriseadustiku § 1 kohaselt on ettevõtjaks füüsiline isik, kes pakub oma nimel tasu eest kaupu või teenuseid ning kellele kaupade müük või teenuste osutamine on püsiv tegevus, ning äriseadustikus sätestatud äriühing. Kaubandustegevuse seadus eristab kauplejat, kaubanduse korraldajat ja müüjat. Kauplejaks on isik, kes majandus- või kutsetegevuse raames pakub ja müüb kaupa või pakub ja osutab teenust; kaubanduse korraldajaks on isik, kes majandus- või kutsetegevuse raames korraldab turu- või tänavakaubandust avalikul üritusel ning müüjaks on kaupleja nimel klienti teenindav isik või isik, kes müüb kaupa/osutab teenust pool majandus- või kutsetegevust tänava- või turukaubanduse korras (KaubTS § 2). Füüsilisest isikust ettevõtja võib ÄS § 3 kohaselt olla iga füüsiline isik, kes kantakse enne tegevuse alustamist avalduse alusel äriregistrisse. Lisaks on äriseadustiku § 4 lõikes 3 toodud talupidaja kui ettevõtja mõiste, kelle vähemalt üheks tegevusalaks on põllumajandussaaduste tootmine ning kes selleks otstarbeks kasutab omaniku, kasutusvaldaja või rentnikuna talu.

Erinevalt tarbija terminist, puudub Euroopa Liidu õiguse tasandil ühtne termin ettevõtjale. Ettevõtjat nimetatakse erinevate direktiivide kohaselt kauplejaks (direktiivid 85/577/EMÜ; 98/6/EÜ, 2005/29/EÜ), tarnijaks (direktiivid 93/13/EMÜ, 97/7 EÜ, 2002/65/EÜ), müüjaks (direktiivid 93/13/EMÜ, 1999/44/EÜ), kaubitsejaks (direktiiv 94/47/EÜ) või kreditoriks (direktiiv 87/102/EMÜ).¹⁶ Direktiiv 2005/29/EÜ (eaausate kaubandustavade direktiiv) puudutab antud magistritöö teematikat kõige enam, selle kohaselt on ettevõtja füüsiline või juriidiline isik, kes käesoleva direktiiviga hõlmatud kaubandustavade raames tegutseb

¹⁶ Ühise tugiraamistiku kavand (*The Draft Common Frame of Reference, DCFR*). Principles, Definitions and Model Rules of European Private Law. The Draft Common Frame of Reference, DCFR. Outline Edition. Study Group on a European Civil Code, Research Group on EC Private Law (Acquis Group). 2009, p 147.

eesmärkidel, mis on seotud tema kaubandus-, majandus-, käsitöö- või kutsetegevusega, ning ettevõtja nimel või huvides tegutsev isik.¹⁷

Euroopa Kohtu kohtujurist on esitanud tõlgenduse, mis aitab ettevõtja mõistet direktiivi 2005/29/EÜ valguses täpsemalt selgitada. Majandus- või kutsetegevuses tegutseva isiku mõistet tuleb tõlgendada selliselt, et see tähistab füüsilist või juriidilist isikut, kes kõnealuses kontekstis ja sõltumata tema eraõiguslikust või avalik-õiguslikust vormist tegutseb kaubandustegevuse raames. Kohtujuristi seisukoha järgi võimaldab direktiivi artikli 2 punktide b ja d sõnastus majandus- või kutsetegevuses tegutseva isiku mõiste määratleda funktsionaalse mõistena, mida iseloomustab kaubandustegevusega tegelemine, ja seda olenemata üksuse õiguslikust vormist ja tema ülesannetest.¹⁸ Seega kuuluvad mõiste alla ka avalik-õiguslikud isikud, kes osutavad avalikke teenuseid. Avalik-õiguslikud üksused võivad tegeleda ka tulunduslike tegevustega, mille laad võib olla ebaaus, seega peavad ka nemad olema ettevõtja mõiste all subjektina hõlmatud.

Lisaks eeltoodule on ettevõtja mõistet selgitanud ka Euroopa Ühenduste Nõukogu 5. aprilli 1993. aasta direktiivis 93/13/EMÜ ebaõiglaste tingimuste kohta tarbijalepingutes, mille kohaselt on müüja või teenuste osutaja määratletud kui füüsiline [või juriidiline] isik, kes [...] toimib eesmärkidel, mis on seotud tema kaubandus-, majandus- või kutsetegevusega, olenemata sellest, kas ettevõtte on era- või riigiomanduses. Euroopa Parlamendi ja nõukogu 16. veebruari 1998. aasta direktiivis 98/6/EÜ tarbijakaitse kohta tarbijatele pakutavate toodete hindade avaldamisel on müüja või teenuste osutaja määratletud kui füüsiline või juriidiline isik, kes oma majandus- või kutsetegevuse raames tooteid müüb või müügiks pakub. Seadusandja on andnud direktiivis 2011/83/EL kaupleja definitsiooni järgmiselt - füüsiline või juriidiline isik, olenemata sellest, kas viimane on era- või avalik-õiguslikus omandis, kes [...] tegutseb – kaasa arvatud teiste isikute kaudu, kes tegutsevad tema nimel või ülesandel – eesmärgil, mis on seotud tema kaubandus-, majandus-, ametialase või kutsetegevusega.¹⁹ Seega on direktiivides toodud mõistete erinevus ainult formaalne ning sisult on ettevõtja mõiste kriteeriumid samad, st oluline on, et füüsiline või juriidiline isik tegutseks majandus- või kutsetegevuses. Terminühtlustamine Euroopa Liidu aktides oleks mõistlik lahendus, kuid on oluline märkida, et erinevate keelte tõlked jätavad terminid veidi erinevaks (näiteks *business* versus *professionel*).

¹⁷ Direktiiv 2005/29/EÜ, artikkel 2 punkt b.

¹⁸ EKo 4.07.2013. a. kohtuasi C-59/12 *BKK Mobil Oil Körperschaft des öffentlichen Rechts vs. Zentrale zur Bekämpfung unlauteren Wettbewerbs eV*, kohtujuristi ettepanek, punktid 32-41.

¹⁹ *Ibid.*

Euroopa Komisjon on koostanud grupierandi määruse, mille kohaselt jaotatakse ettevõtted suuruse järgi erinevatesse kategooriatesse. Mikro-, väikeste ja keskmise suurusega ettevõtete kategooriasse kuuluvad ettevõtted, millel on vähem kui 250 töötajat ja mille aastakäive ei ületa 50 miljonit eurot ja/või aastabilansi kogumaht ei ületa 43 miljonit eurot. Väikesed ettevõtted on need ettevõtted, mis annavad tööd vähem kui 50 inimesele ja mille aastakäive ja/või aastabilansi kogumaht ei ületa 10 miljonit eurot. Mikroettevõtetes ei tööta üle 10 inimese ja mille aastakäive ja/või aastabilansi kogumaht ei ületa 2 miljonit eurot.²⁰ Kuna tegemist on määrusega, kohaldub see liikmesriikidele automaatselt ilma seadusandlust muutmata. Euroopa Liidus jaguneb 99,8% ettevõtetest väikse- ja keskmise suurusega ettevõteteks.²¹ Väikeste ja keskmise suurusega ettevõtete tähtsuse osakaal on liikmesriikidest eriti ülekaalukas Kreekas, Maltas, Balti riikides ning Bulgaarias, kus nad annavad tööd enam kui kolmele neljandikule kogu tööjõuturust.²² Eestis jagunevad ettevõtted suuruse alusel kogu ettevõtete hulgas järgmiselt: mikroettevõtteid 92,4%, väike-ettevõtteid 6,4% ja keskmise suurusega ettevõtteid 1% ning suuri ettevõtteid kontsernide näol kõigest 0,2%.²³

Ebaausaid kauplemisvõtteid kasutatakse erinevate ettevõtjate vahel kõikides turusektorites²⁴, mistõttu puudutavad ebaausad kauplemisvõtted kõiki eelnevalt kirjeldatud ettevõtteid, olenemata nende suurusest ja tegutsemisvaldkonnast. Eestis on mikro-ettevõtteid üle 90%, kes sõlmivad lepinguid ka endast majanduslikus mõttes suuremate ettevõtjatega, olles seega haavatavamal positsioonil ja omades eelduslikult vähem finantsvõimalusi ja lepingupartnerite valikul ning oma õiguste kaitsel.

²⁰ Euroopa Komisjoni määrus EÜ nr 800/2008, 06.08.2008. EÜ asutamislepingu artiklite 87 ja 88 kohaldamise kohta, millega teatavat liiki abi tunnistatakse ühisturuga kokkusobivaks (üldine grupierandi määrus). I lisa, artikkel 1.

²¹ Eurostat statistika. Business economy – ettevõtete suuruse analüüs, november 2015.

²² *Ibid.*

²³ Euroopa Komisjon. Enterprise and Industry 2014 SBA Fact Sheet Estonia, p 2.

²⁴ Euroopa Komisjon. Study on the legal framework covering business-to-business unfair trading practices in the retail supply chain. Final report. 26. veebruar 2014, p 1.

1.2. Ebaausate kauplemisvõtete reguleerimine tarbijakaitseõiguses ja selle võimalik kohaldamine lepingulistele suhetele tarneahealas

1.2.1. Ebaausa kauplemisvõtte mõiste

Ebaausaid kauplemisvõtteid käsitlevad (kaudselt) Euroopa Liidu esmases õiguses Euroopa Liidu Toimimise lepingu kaks artiklit – artikkel 101 (konkurentsi kahjustavad ettevõtete kokkulepped) ning artikkel 102 (turgu valitseva seisundi kuritarvitamine)²⁵. Teiseses õiguses reguleerivad kauplemisvõtteid ning annavad definitsiooni just tarbijakaitsele suunatud õigusaktid – direktiiv 2005/29/EÜ ehk ebaausate kaubandusvõtete direktiiv, direktiiv 93/13/EÜ ebaõiglaste tingimuste kohta tarbijalepingutes ning tarbijakaitsealase koostöö määrus 2006/2004/EÜ.

Eesti õiguses on kauplemisvõtete definitsioon võetud tarbijakaitseseadusesse üle ebaausate kaubandusvõtete direktiivist. Liikmesriikidel oli võimalus direktiivi sätetest piiravamate või rangemate siseriiklike sätete kohaldamiseks ja muudes liidu õigusaktides sisalduva minimaalse ühtlustamise klauslite rakendumiseks kuni 12.06.2013.²⁶ Antud direktiivi võisid liikmesriigid laiendada ka B2B tehingutele²⁷ ning Euroopa Parlamendi resolutsiooni koostamise hetkeks (2014.a.) oli seda võimalust kasutanud 4 liikmesriiki.²⁸ Mitmed õigusteadlased on kirjutanud tarbijate kaitse ulatusest direktiivis 2005/29, mille kohaselt esitatakse küsimus, kas juhul, kui siseriiklik õigus on piiravam ning eesmärgiks on kaitsta ka teisi subjekte peale tarbijate, on õigustatud ning siseriiklikud piirangud kuuluvad direktiivi kohaldamisalasse. Näitena on toodud jaekaupluste lahtiolekuaegade piiramine töötajate kaitseks või pühapäeval kauplemise piiramine religioossetel põhjustel.²⁹ Oluline on aga märkida, et Euroopa Kohus on selgitanud, et direktiiv 2005/29 ei reguleeri ebaausaid

²⁵ ELTL art 101, 102.

²⁶ Euroopa Parlament. Euroopa Parlamendi 4. veebruari 2014. a. resolutsioon ebaausaid kaubandustavasid käsitleva direktiivi 2005/29/EÜ kohaldamise kohta, preambuli punkt F

²⁷ Näiteks Austria on direktiivi kohaldanud nii B2C kui ka B2B suhetele. Seega kaitseb Austria seadustik nii tarbijat, ettevõtjat lepingupoolena kui ka konkurente. Agressiivsed ja eksitavad kaubandustavad, mida seadustik keelab, kehtivad nii ettevõtjatevahelistele kui ka ettevõtja-tarbija vahelistele suhetele. Direktiivi lisas välja toodud nimekirja, mil kaubandustavad on alati keelatud, kehtivad Austrias ka B2B kokkulepetes.²⁷ Õiguskaitsevahendeid on võimalik kasutada tsiviilkohtus, võimalik on hagi esitada ka konkurentidel, ühingutel kahju hüvitamiseks ning ettekirjutuste tegemiseks. Euroopa Komisjon. Study on the application of Directive 2005/29/EC on unfair commercial practices in the EU. Final Report. Country reports. 22.12.2011, pp 6-8.

²⁸ Euroopa Parlamendi 4. veebruari 2014. a. resolutsioon ebaausaid kaubandustavasid käsitleva direktiivi 2005/29/EÜ kohaldamise kohta, preambuli punkt G.

²⁹ Boom, W. (et al.) The European Unfair Commercial Practices Directive: Impact, Enforcement Strategies and National Legal Systems. Markets and the Law. Routledge, 2014, p 9.

äritavasid, mis võivad kahjustada ainult konkurentide majanduslikke huve või olla seotud tehingutega kauplejate vahel.³⁰ Kaudselt julgustab kõrgetasemeline ja harmoneeritud tarbijate kaitse VKE-de Euroopa Liidu turul osalemist³¹, kuid see ei taga VKE-le kaitset nende suhetes kasutatavate ebaausate kaubandusvõtete eest.

Tarbijakaitse seadus kehtestab kaitse tarbijatele, kes sõlmivad lepingu kauplejatega, kes tegutsevad professionaalselt oma majandus- ja kutsetegevuses. Seaduse kohaldamisalasse kuuluvad kaubandustavad, mis on otseselt seotud toote reklaamimise, müügi või tarnimisega tarbijatele. Kui aga kaupleja ostab toote tarbijalt, ei kuulu tarbijakaitse seadus kohaldamisele.³²

Kauplemisvõtted hõlmavad endast kauplejate tegevust, tegevusetust, teguviisi või esitusviisi, kommertstedaannet, sealhulgas reklaami ja turustamist, mis on otseselt seotud kauba või teenuse reklaamimisega, pakkumise, müügi või tarnimisega tarbijale. Oluline on märkida, et seaduse kohaselt ei too ebaausa kauplemisvõtte kasutamise keelu rikkumine iseenesest kaasa tehingu tühisust (TKS § 13 lg 2). Seega on mõiste äärmiselt üldine ning selle täpsustamisel on oluline seaduse loetelu ebaausatest kauplemisvõtetest, samuti on ette nähtud must nimekiri direktiivi 2005/29 I lisas, millised on igal juhul keelatud võtted. Komplektina müüki ja muid kaubanduslikke soodustusi, mis ei esine I lisa mustas nimekirjas, võib keelustada ainult üksikjuhtumite kaupa.³³ Euroopa Kohus on hinnanud, et mõistel „kaubandustava“ on eriti lai esemeline kohaldamisala, kuna direktiivi 2005/29/EÜ artikli 2 punkti d määratluse kohaselt tähendab see nii tegevust, tegevusetust, teguviisi või esitusviisi, sealhulgas reklaami ja turustamist.³⁴ Eelkõige on ebaaus tarbijat eksitav või tema suhtes agressiivne kauplemisvõte (TKS § 15 lg 9).

Kauplemisvõte on ebaaus, kui see on vastuolus kaupleja ametialase hoolsuse nõuetega ja oluliselt moonutab või tõenäoliselt moonutab keskmise tarbija majanduskäitumist (TKS § 15 lg 1). Kaupleja ametialase hoolsuse täitmisel tuleb hinnata kaupleja tegevust sellisena, mida tarbija mõistlikult võib kauplejalt eeldada. Teiseks tuleb kindlaks teha, kas antud kauplemisvõte põhjustab või võib põhjustada tarbija tehinguotsust, mida tarbija muul juhul ei

³⁰ EKo 14.01.2010. aasta otsus kohtuasjas C-304/08, *Zentrale zur Bekämpfung unlauteren Wettbewerbs eV versus Plus Warenhandels-gesellschaft mBH*, punkt 39. EKo 9.11.2010. aasta otsus kohtuasjas C-540/08, *Mediaprint Zeitungs- und Zeitschriftenverlag GmbH & Co. KG versus Österreich Zeitungsverlag GmbH.*, punkt 26.

³¹ Pavillon, C. The Interplay Between the Unfair Commercial Practices Directive and Codes of Conduct. *Erasmus Law Review*, vol 5, issue 4 (2012), p 267.

³² Tarbijakaitse seaduse eelnõu seletuskiri, lk 9.

³³ Euroopa Parlamendi 4. veebruari 2014. a. resolutsioon ebaausaid kaubandustavasid käsitleva direktiivi 2005/29/EÜ kohaldamise kohta, punkt 23.

³⁴ EKo 16.04.2015. aasta eelotsusetaotlus kohtuasjas C-388/13 *Nemzeti Fogyasztóvédelmi Hatóság*, punkt 34.

oleks teinud.³⁵ Kauplemisvõtte hindamisel tuleb sooritada kolm testi, et hinnata keskmise tarbija käitumist: tuvastada kaupleja vastuolu ametialase hoolsuse nõuetega, määratleda keskmine tarbija, kellele kauplemisvõtte on suunatud ja tuvastada keskmise tarbija majanduskäitumise oluline moonutus.³⁶ Vastuolu ametialase hoolsuse nõuetega on riiklike organite kontrollimise pädevuses. Ametialase hoolsuse nõue tuleneb tavadest ja seadusandlusest. Seadusega tagatakse hoolsuse miinimum, kuna ärikeskkond ise ei määra ausa äripraktika standardi miinimummäära.³⁷ Ärimaailmas määrab reeglid konkurents ja jõudude suhe, mistõttu ei ole tavad piisavad, et määrata objektiivselt hoolsuse miinimumi. Seega on ettevõtja tegevusvaldkonnas loodud standardid, et tagada aus äritegevus. See võib viia argumendini, mille kohaselt valdkonnad, kus ebaausad tavad on arvukad, on standard hoolsuseks eriti madal. Siiski annab ametialane hoolsus normatiivse standardi valdkondadeülelalt.³⁸

Tarbijale suunatud ebaausate kaubandustavade kohta on koostatud must nimekiri, mille puhul on alati tegemist ebaausa kaubandustavaga. Nimekiri hõlmab usaldusmärke ja käitumiskoodekseid, peibutusreklaami, peibutusmüüki, piiratud pakkumisi, teenuse keelt, toodete reklaami, mis pole seadusega lubatud müümiseks, tarbija õigustest eksitava mulje jätmine, varjatud reklaam, ohutusriskide hirmu ärakasutamine, püramiidskeemid, ebaõiged väited kauplemise lõpetamise kohta, võiduvõimaluste või ravivõimete kohta valeinfo andmine, turuteabe kohta valeinfo andmine, auhinna olemuse kohta valeinfo andmine, tasuta toote mulje jätmine, tellimata toodete saatmine, ettevõtja tarbijana esinemine, surve avaldamine, agressiivne müük tarbija kodus, järjekindlate ja soovimatute pakkumiste esitamine jne.³⁹

1.2.2. Eksitav kauplemisvõtte

Tarbijakaitseseaduse § 12³ kohaselt võib eksitav kauplemisvõtte olla nii aktiivne tegevus kui ka tegevusetus. Eksitavaks teabeks loetakse olulise teabe esitamata jätmist, ebaõige teabe esitamist või faktiliselt õige teabe esitamist viisil, mis petab või tõenäoliselt petab keskmist tarbijat ja selle tulemusel teeb tarbija otsuse, mida ta muul juhul ei oleks teinud.

³⁵ Tarbijakaitseseaduse eelnõu seletuskiri, lk 10.

³⁶ *Ibid*, lk 10.

³⁷ Pavillon, C. p 269.

³⁸ Poncibo, C. Incardona, R. The EU Unfair Commercial Practices Directive: A Faltering First Step. London Law Review. Vol 1, october 2005, Issue 2, p 320.

³⁹ Direktiiv 2005/29/EÜ, lisa 1.

Direktiivi 2005/29/EÜ kohaselt on kaubandustava eksitav juhul, kui see sisaldab valeandmeid ja on seetõttu ebaõige või muul moel, sealhulgas oma üldise esitlusviisi tõttu, petab või tõenäoliselt petab keskmist tarbijat, isegi kui teave on faktiliselt õige ja kui see paneb või tõenäoliselt paneb keskmise tarbija tegema tehinguotsust, mida ta muidu ei oleks teinud. Kuna kriteeriumid on objektiivsed, puudub vajadus tõestada, et tarbijat tegelikult eksitati. Näiteks pole tarvis tõestada rahalist kaotust.⁴⁰ Eksitav kaubandusvõte võib seisneda ka tegevusetuses, kui näiteks jäetakse välja oluline teave, mida keskmine tarbija antud olukorras vajab teadliku tehinguotsuse tegemiseks; varjatakse olulist teavet või esitatakse seda ebaselgelt, arusaamatult, mitmetähenduslikult või ebaõigel ajal; ei määratleta kaubandustava kaubanduslikku eesmärki, kui see ei ilmne juba kontekstist.⁴¹ Direktiivis ei ole võimalik defineerida üheselt terminit „oluline teave“ ning termini sisustamisel tuleb tarbijakaitseorganitel ning kohtutel tegutseda konteksti arvesse võttes juhtumi põhiselt.

Eksitava kauplemisvõtte regulatsiooni kohaldamine ettevõtjatevahelistele suhetele ei ole võimalik, kuna tegemist on kriteeriumitega, mis võivad eksitada tarbijat kui nõrgemal positsioonil olevat ja väheste professionaalsete teadmistega subjekti. Majandus- ja kutsetegevuses tegutsev isik peab olema kursis oluliste asjaoludega oma tegevusvaldkonnas ning lepingu sõlmimise positsiooni aspektist on ettevõtted seega eriteadmiste poolest võrdsemad kui on tarbija B2C suhtes. Seega leiab autor, et eksitava kauplemisvõtte üleviimine B2B suhetesse ei ole mõistlik. Eesti õiguses on eksimuse või pettuse⁴² puhuks kaitse tulenevalt TsÜS § 90, mille kohaselt on võimalik tühistada tehing, mis on tehtud olulise eksimuse, pettuse, ähvarduse või vägivalda kujul. Seega võib ka B2B suhetes olla tehingu tühistamine TsÜS-s toodud tingimustel võimalik, kui üks lepingupool või mõlemad olid lepingu sõlmimise aluseks olevate asjaolude teadmisest eksimuses.⁴³

⁴⁰ Euroopa Komisjoni Ebaausate kaubandustavade direktiiv. Uued seadused tarbijate vastu suunatud ebaausa käitumise peatamiseks. Luxemburg: Euroopa Ühenduste Ametlike Väljaannete Talitus, 2006, lk 11.

⁴¹ *Ibid*, lk 12.

⁴² Lisaks kelmuse koosseis – teisele isikule varalise kahju tekitamise eest tegelikest asjaoludest teadvalt ebaõige ettekujutuse loomise teel varalise kasu saamise eesmärgil. Karistusõiguslik kaitse tulenevalt KarS § 209.

⁴³ TsÜS § 92. Eksimus, § 94. Pettus.

1.2.3. Agressiivne kauplemisvõte

TKS § 18 lg 1 kohaselt loetakse kauplemisvõtte agressiivseks, kui sellega konkreetses olukorras, arvestades kõiki selle üksikasju ja asjaolusid, ahistamise, sunni, sealhulgas füüsilise jõu kasutamise, või liigse mõjutamise kaudu oluliselt kahjustatakse või tõenäoliselt kahjustatakse keskmise tarbija valikuvabadust või käitumist kauba või teenuse suhtes ja seega pannakse või tõenäoliselt pannakse tarbija tegema tehinguotsust, mida ta muul juhul ei teeks. Liigne mõjutamine on kaupleja tugevama positsiooni ärakasutamine tarbijale surve avaldamiseks viisil, mis oluliselt piirab tarbija suutlikkust teha teadlikke valikuid (TKS § 18 lg 2). Agressiivse kauplemisvõtte määratlemisel tuleb arvesse võtta järgmisi asjaolusid: kauplemisvõtte ajastatus, koht ja järjepidevus; ähvardava või solvava käitumise kasutamine või selline keelekasutus; tarbija otsustusvõimet kahjustava tõsise õnnetusjuhtumi või eriliste asjaolude teadlik ärakasutamine; kaupleja seatud takistused tarbijale tema lepinguliste õiguste kasutamiseks; ähvardus meetmete rakendamiseks, mis õiguslikult ei ole võimalikud.⁴⁴

Agressiivsed kaubandustavad esinevad juhul, kui see märkimisväärselt kahjustab keskmise tarbija valikuvabadust või käitumist. Direktiiv 2005/29/EÜ sisaldab nimekirja kriteeriumitest, mis aitavad määrata, kas antud kaubandustava puhul kasutatakse ahistamist, sunni, sealhulgas füüsilist jõudu, või liigset mõjutamist. Liigne mõjutamine tähendab tarbija suhtes võimupositsiooni ärakasutamist surve avaldamiseks, isegi kui ei kasutata füüsilist jõudu või ähvardata selle kasutamisega, viisil, mis oluliselt piirab tarbija suutlikkust teha teadlikku otsust.⁴⁵ Liigseks mõjutamiseks võib lugeda näiteks juhtu, mil tarbija on ettevõtjale maksmisega hätta jäänud ning ettevõtja surub peale uue toote ostmist, mistõttu lubab muuta võlagraafikut tarbija suhtes paindlikumaks. Küll aga ei loeta tarbijale lisaboonuse pakkumist mõjutamiseks näiteks juhul kui pakutakse tasuta bussisõitu linnast väljas asuvasse kauplusesse või suupisteid tehingu tegemise ajal.⁴⁶

Agressiivsete kaubandustavade regulatsioon, mis kohaldub üksnes B2C suhetele võiks olla Eestis kohaldatav ka ettevõtjate vahelistele suhetele. Kuivõrd praktikas B2B suhetes kasutusel kauplemisvõtted, mis enda olemuselt on agressiivsed kauplemisvõtted TKS § 18 lg 1 mõttes, siis on põhjendatud eelnimetatud regulatsiooni kohaldamine ka VKE-de kaitseks olukordades, kus majanduslikult domineeriv pool kasutab ära teise poole nõrgemat positsiooni, sundides

⁴⁴ Tarbijakaitseaduse eelnõu seletuskiri, lk 32.

⁴⁵ Ebaausate kaubandustavade direktiiv. Uued seadused tarbijate vastu suunatud ebaausa käitumise peatamiseks, lk 13.

⁴⁶ Tarbijakaitseaduse eelnõu seletuskiri, lk 32.

peale selgelt ebaausaid lepingutingimusi, millega poolte võrdsuse korral teine pool nõus ei oleks.⁴⁷

Alternatiivselt TKS-i kohaldamisala laiendamisele, võib B2B suhetes kasutatud ebaausaid kauplemisvõtteid, mis on sisuliselt kvalifitseeritavad agressiivseteks kauplemisvõteteks TKS § 18 lg 1 mõttes, käsitleda ka õigusvastase ähvarduse või vägivallana TsÜS § 96 lg 2 p 3 mõttes. Nimetatud sätte kohaselt võib ähvardus olla õigusvastane ka juhul, kui õigusvastane on ähvardatava teo või tegevusetuse kasutamine sellise tehingu tegemisele kallutamiseks, mille tegemist ähvardaja ähvardusega saavutada soovib. Sellisel juhul on nii vahend, millega ähvardatakse, kui ka eesmärk, mida ähvardusega saavutada soovitakse, õiguspärased. Õigusvastane võib olla aga sellise vahendi kasutamine taolise eesmärgi saavutamiseks. Õiguspärase vahendiga ähvardamine õiguspärase eesmärgi saavutamiseks on õigusvastane juhul, kui valitud vahendi kasutamine soovitud eesmärgi saavutamiseks ei ole kooskõlas heade kommete või hea usu põhimõttega.⁴⁸ Toiduainete tarneahelas on levinud jaemüüjate poolt tarnijatele ultimatiivsete ning majanduslikult ebaõiglaste ning põhjendamatute maksete tegemise kohustuse panemine, millega mittenõustumisel ähvardatakse tarnijaga lepingu sõlmimisest keelduda. Iseenesest võib lepinguvabaduse printsiipi arvestades olla õiguspärane nii majanduslikult ebamõistliku ja põhjendamatu kohustuse panemine tarnijale (ähvarduse eesmärk) kui ka lepingu sõlmimisest keeldumine (ähvarduse vahend). Ometi on küsitav, kas majanduslikult domineerival positsioonil oleva jaemüüja eelpool kirjeldatud tegevus temast majanduslikult sõltuva tarnija suhtes on kooskõlas heade kommete ning hea usu põhimõttega, mistõttu jaemüüja poolse ähvarduse sunnil sõlmitud leping võib olla TsÜS § 96 lg 1 alusel tühistatav.

Eestis puudub kohtupraktika eelpool esitatud asjaoludel, kuid isegi kui eeldada, et nimetatud ähvardusega sõlmitud B2B leping toiduainete tarneahelas on tühistatav, puudub tarnijal tegelik huvi vastava hagi esitamiseks. Tarnija on teadlik, et tema pakutav toode on jaemüüjale lihtsalt asendatav. Tulenevalt tarnija majanduslikult sõltuvusest jaemüüja suhtes puudub tarnijal äriiline huvi tehingu tühistamiseks, isegi kui see on vastavalt asjaoludele õiguslikult põhjendatud, sest müügikanali kaotus võib tarnija viia maksejõuetuseni. Arvestades eelnevat, puudub Eestis regulatsioon, mis pakuks jaemüüjast majanduslikult sõltuvatele tarnijatele agressiivsete kauplemistingimuste kasutamise vastu õiguskaitsevahendeid, mida tarnijad

⁴⁷ Ebaausate lepingutingimuste peale surumist, kasutades ära ühe lepingu poole majanduslikult domineerivat positsiooni teise poole suhtes (hirmufaktor), on lähemalt käsitletud käesoleva magistritöö neljandas peatükis.

⁴⁸ Varul, P jt. Tsiviilseadustiku üldosa seadus. Komm. vlj. Tallinn, 2010. § 96, punkt 3.2.2.

tegelikkuses enda õiguste kaitseks ka kasutaksid ning mille kasutamine tagaks tarnijate huvi jätkata jaemüüjaga lepingulist suhet mõlema poole suhtes mõistlikel tingimustel. Seega võib järeldada, et kuigi materiaalõiguslik kaitse agressiivsete kauplemisvõtete kasutamise vastu B2B suhetes on olemas, siis väga limiteeritud õiguskaitsevahendite valiku tõttu on kaitse praktiline väärtus olematu ning valdkond vajab täiendavat reguleerimist.

Kui domineeriva ettevõtja agressiivsed kauplemisvõtted kvalifitseeruvad õigusvastaseks ähvarduseks või vägivallaks, siis nõrgemal positsioonil oleva ettevõtja eesmärgiks kohtusse pöördumisel ei ole tühistada kogu leping, vaid üksnes ettevõtja suhtes majanduslikult ebamõistlikud lepingutingimused, milles on kokku lepitud domineeriva ettevõtte õigusvastase ähvarduse või vägivalla ehk agressiivsete kauplemisvõtete tulemusel. Nimetatud eesmärgi saavutamiseks tuleks täiendada kehtivat seadust sätetega, mille kohaselt on ettevõtjal võimalik tühistada üksnes agressiivsete kauplemisvõtete kasutamise tulemusel kokkulepitud tingimused (ähvarduse eesmärk jääb saavutamata) ning eeldatakse ülejäänud lepingu kehtivust (ähvarduse vahend jääb kasutamata).

TKS § 70 lg 2 kohaselt on eksitava ja agressiivse kaubandusvõtte kasutamise puhul nähtud juriidilisele isikule ette trahv kuni 32 000 eurot, mida kohaldab TKS § 75 lg 3 kohaselt Tarbijakaitseamet. Kuivõrd agressiivsed kaubandusvõtted TKS § 18 mõttes on kasutusel ka B2B suhetes, siis lisaks eeltoodule tuleks täiendada seadusandlust ka sätetega, mis võimaldaks sanktsioneerida agressiivsete kaubandusvõtete kasutamist ka B2B suhetes näiteks Konkurentsiameti poolt.⁴⁹

Seetõttu leiab autor, et tarbijakaitseõigusest, kus on defineeritud ebaaus kauplemisvõte, mis jaguneb omakorda eksitavaks ning agressiivseks, on B2B suhetele ülekantav agressiivne kauplemisvõte ning TKS kaitseala laiendamisele alternatiivselt tuleks kaaluda olemasolevate seaduste täiendamist. Arvestades, et tarnija/tootja huvi on lepingute kehtimajäämine tingimustel, mis on mõistlikud, ei kaitse olemasolev regulatsioon agressiivsete kauplemisvõtete eest.

⁴⁹ Lähemalt on selgitatud B2B suhetes ettevõtete sanktsioneerimist käesoleva magistritöö alapeatükis 4.2.1.1.

1.3. Ebaausate kauplemisvõtete regulatsioon B2B suhetes

1.3.1. Euroopa Liidu teisene õigus

Euroopa Liidu tasandil VKE-de kaitse on uus temaatika, mille üle on arutlema hakatud alles viimastel aastatel⁵⁰ ning puuduvad õigusaktid, mis kaubandusvõtteid käsitleks.⁵¹ Euroopa Komisjon on 2013. aastal välja andnud roheline raamatu ebaausate kauplemistavade kohta Euroopa ettevõtjatevahelises toiduainete ja muude kaupade tarneahelas.⁵² Loodud on ka üleeuroopaline vabatahtlik toiduainete tarneahela platvorm, millega võivad liituda kõik Euroopa Liidus tegutsevad ettevõtted (algatus 2011. aastal).⁵³ Need instrumendid käsitlevad kaubandusvõtteid B2B suhetes, kuid nagu alapeatükist nähtub, on nende regulatsioon mitteammendav. Sellegipoolest on 20 liikmesriiki kehtestanud siseriiklikud õigusaktid ebaausate kaubandusvõtetega võitlemiseks B2B suhetes, 15 neist on kehtestanud reeglid viimase viie aasta jooksul.⁵⁴ 2014. a uuring liikmesriikide hulgas näitas, et riikides on suur erinevus ebaausate kauplemistavade reguleerimisel. On riike, mis reguleerivad EL-s kehtestatud konkurentsioigusnormidest rangemalt, teised riigid kombineerivad riiklikust regulatsioonist ja erasektori poolt algatatud regulatsioonidest ning kolmandik liikmesriike kasutavad ebaausate kauplemistavade vastu võitlemiseks ainsaks vahendiks lepinguseadust.⁵⁵

Selline suur erinevus liikmesriikide regulatsioonide vahel võib tähendada, et saab väga oluliseks, kus asub tugeval läbirääkimispositsioonil olev ja ebaausaid kauplemistavasid kohaldav ettevõtja. Seda just seetõttu, et liikmesriigiti erineb ettevõtjate kaitse ulatus ja liik. Samuti on ettevõtjatevahelistes lepingutes tehtud valikuline otsus kohalduva õiguse üle, kus välditakse seadusandlust, mille meetmed on ebaausate kauplemistavade suhtes rangemad.⁵⁶ Antud käsitlus aga ei taga VKE-dele kaitset, mistõttu oleks õigusnormide ühtlustamine üks probleemi lahendusi.

⁵⁰ 2011. aastal tegi Euroopa Komisjon ettepaneku vabatahtliku režiimiga ühise Euroopa müügiõiguse instrumenti loomiseks (Common European Sales Law), mille kohaselt on võimalik EL õigusaktide asemel kasutada riigiülest instrumenti. CESL 8. peatükk hõlmab endas ebamõistlikult kahjustavaid lepingutingimusi, mis ei ole teise poole jaoks siduvad juhul, kui tingimused on läbirääkimata ning on vastuolus hea usu ja ausa kauplemise põhimõttega. Ühise Euroopa Müügiõiguse ettepanek, artikkel 86.

⁵¹ Stuyck, J. p 361.

⁵² Euroopa Komisjon. Roheline raamat ebaausate kauplemistavade kohta Euroopa ettevõtjatevahelises toiduainete ja muude kaupade tarneahelas.

⁵³ The Supply Chain Initiative. About the Initiative.

⁵⁴ Vaata lisa 3.

⁵⁵ Euroopa Komisjon. Study on the legal framework covering business-to-business unfair trading practices in the retail supply chain. Final report. 26. veebruar 2014, p 17.

⁵⁶ Roheline raamat ebaausate kauplemistavade kohta, lk 7.

Tarbijakaitse direktiiv 2005/29/EÜ on mõeldud ainult B2C vahelistele suhetele. Direktiiv 2005/29/EÜ preambuli 8. punkti kohaselt kaitseb direktiiv otseselt tarbijate majandushuve ettevõtja ja tarbija vaheliste tehingutega seotud ebaausate kaubandustavade eest. Sellega kaitseb direktiiv kaudselt seaduskuulekaid ettevõtjaid konkurentide eest, kes direktiivi eeskirju ei järgi, ning garanteerib sellega ka antud valdkonnas ausa konkurentsi. Preambulis on nenditud, et praktikas esineb kaubandustavasid, mis ei kahjusta tarbijaid, kuid võivad tekitada kahju nii äriklientidele kui ka konkurentidele, mistõttu peaks Euroopa Komisjon uurima vajadust meetmete järele väljapoole käesoleva direktiivi reguleerimisala jääva ebaausa konkurentsi valdkonnas.⁵⁷

Tarbijakaitse edasiarendus VKE-de kaitseks peaks seisnema kahes aspektis: ebaausate kaubandusvõtete loetelu loomine ja ebaausate lepingutingimuste eest kaitsmine, mille on põhjendanud tasakaalustamatus suurte ja väikeste ettevõtjate suhetes.⁵⁸ Miks kaitsta just VKE-d? Kuna suur-ettevõtjatel on enamasti tütarettevõtted riikides, kuhu nad oma kaupa/teenuseid müüvad ning seetõttu on nad kohaliku turuolukorra ja seadusandlusega kursis⁵⁹, suurtel ettevõtjatel on alati võimalus lepingupartnereid vahetada, väiksematel ettevõtjatel selline võimalus praktikas tihti puudub.

1.3.2. Euroopa Komisjoni roheline raamat ebaausatest kauplemisvõtetest toiduainete tarneahelas

Roheliste raamatute eesmärgiks on Euroopa Komisjoni algatusel diskussiooni arendamine Euroopa Liidu asemel, kutsutakse asjassepuutuvaid ühendusi või üksikisikuid osalema konsultatsiooni protsessis, seega on rohelised raamatud kui õigusloome protsessi algatused.⁶⁰

Euroopa Liidu tasandil kerkis ebaausate kauplemistavade temaatika B2B suhetes teravalt esile 2009. aastal, mil põllumajandussaaduste järsk hinnatõus tõstis toodete lõpphinda. Euroopa Komisjon on koostanud tarneahela toimimise analüüsi põhjal roheline raamatu, milles kirjeldatakse turu läbipaistmatust, ebavõrdseid läbirääkimispositsioone ning konkurentsitavade kasutamist praktikas.⁶¹ Rohelise raamatu kohaselt on Euroopa Liidu ühine turg toonud lisavõimalusi tarneahelas tegutsevatele ettevõtjatele lepingute sõlmimiseks

⁵⁷ Direktiiv 2005/29/EÜ, preambuli punkt 8.

⁵⁸ Stuyck, J. p 361.

⁵⁹ Stuyck, J. p 362.

⁶⁰ Eur-lex. Roheline raamat.

⁶¹ Roheline raamat ebaausate kauplemistavade kohta.

riikideülesele. Piiriülene kaubandus moodustab umbes 20% Euroopa Liidu toiduainete ja jookide kogutoodangust ning vähemalt 70% Euroopa Liidu põllumajandustoodete ja toiduainete kogueksportist on suunatud teistesse riikidesse.⁶² Euroopa ebaausate kauplemistavade analüüsis leidsid 96% vastanutest (686 vastanust), et nende suhtes on kohaldatud vähemalt ühte ebaausat kauplemistava. Ettevõtted, kes märkisid, et nende suhtes on kasutatud ebaausaid kaubandustavasid, leidsid 83% vastanutest, et ebaausad kauplemistavad suurendasid kulusid ning 77% väitel vähenes nende tõttu ettevõtte tulu.⁶³

Ebaausateks tavadeks loetakse roheline raamatu kohaselt sellist käitumist, mis kaldub suurel määral kõrvale heast äritavast ning on vastuolus hea usu ja ausa kauplemise põhimõttega.⁶⁴ Nendeks võivad olla ebamäärased lepingutingimused, kirjalike lepingute puudumine, lepingute tagantjärele ühepoolne muutmine (majandusliku sõltuvuse kuritarvitamine), ebaaus äririski ülekandmine (vastutusest lahtiütlemine, lepingutingimuste ühepoolne muutmine, põhjendamatu riskide või äririskide teisele poolele ülekandmine), teabe ebaaus kasutamine (konfidentsiaalse teabe ebaaus kasutamine), ärisuhete ebaaus lõpetamine (läbirääkimiste, lepingu ebaaus lõpetamine või läbirääkimistest keeldumine).⁶⁵ Probleemse kaubandustavana on käsitletud ka territoriaalseid tarnepiiranguid⁶⁶, sellised piirangud kehtestatakse jaemüüjatele, takistades neil hankimast samasuguseid kaupu piiri tagant või kesksest kohast.⁶⁷ Seega on antud äärmiselt laialdase kohaldamisalaga ülddefiniitsioon ning loonud ebaausate kauplemistavade liikide loetelu (punkt 5). Selline lähenemine on õigusakti loomisel B2B suhete reguleerimiseks mõistlik lahendus, kuna ei ole võimalik ette näha kõiki juhte, mida praktikas ettevõtjate vahel kasutatakse ning mida saab lugeda heast äritavast suurel määral kõrvale kalduvaks.

Euroopa Komisjon on koostanud heade tavade loetelu ehk kuidas peaks heade äritavade kohaselt käituma:

- (a) Kirjalike lepingute sõlmimine. Lepingud peaksid soovituslikult olema sõlmitud kirjalikus vormis. Ka suulised kokkulepped on siduvad. Lepingud peavad olema selged ning läbipaistvaid ja reguleerima osapoolte õigusi ja kohustusi piisavalt täpselt.

⁶² Roheline raamat ebaausate kauplemistavade kohta, lk 2.

⁶³ Euroopa toiduaine- ja joogitööstuse konföderatsiooni (CIAA) ja Euroopa Liidu kaubamärgiomanike assotsiatsiooni (AIM) tellimisel korraldatud uuring Euroopa ebaausate kauplemistavade kohta, analüüs. Märts 2011, pp 4-5.

⁶⁴ Roheline raamat ebaausate kauplemistavade kohta, lk 2.

⁶⁵ Euroopa Komisjoni. Study on the legal framework covering business-to-business unfair trading practices in the retail supply chain. Final report. 26. veebruar 2011, pp 8-9.

⁶⁶ Roheline raamat ebaausate kauplemistavade kohta, lk 20.

⁶⁷ Euroopa Komisjon. Study on the legal framework, p 9.

- (b) Lepingutingimusi ei tohi ühepoolset muuta, välja arvatud siis, kui selle võimaluses ning tingimustes on eelnevalt poolte poolt kokku lepitud. Lepingus peab olema kirjeldatud, kuidas arutatakse lepingu muutmist ja ettenägematute asjaolude esinemisel tehtavaid muudatusi sisse viiakse.
- (c) Lepinguid tuleb täita ehk eraõiguses tuntud *pacta sunt servanda* põhimõte.
- (d) Teabevahetuse korral ei tohi rikkuda konkurentsioigust ning tuleb tagada teabe täpsus ja selgus.
- (e) Ei tohi avaldada konfidentsiaalset teavet ning informatsiooni võib kasutada ainult eesmärgipäraselt.
- (f) Tarneahelas peavad kõik osapooled asjakohaste äririskide eest ise vastutama.
- (g) Lepinguosaline ei tohi teisi osalisi ähvardada, et saavutada eelist ega kanda teisele osapoolle üle põhjendamatuid kulusid.⁶⁸

Euroopa Parlament koostas 2012. aastal resolutsiooni, mille kohaselt leiti, et kuna toiduainete tarneahelad on üleeuroopalised ja riikide ülesed ning sellest võivad tuleneda ebaausad tavad, siis tuleks neid tarneahelaid reguleerida.⁶⁹ Rohelise raamatu avaldamise järgselt viidi läbi avalik konsultatsioon, milles järeldati, et ebaausaid kauplemistavasid esineb praktikas igas teenuse- ja kaubasektoris, eriti probleemne on toiduainete tarneahela valdkond. Peamised ebaausad kauplemistavad on täpsustamata, ebamääraste või poolikute lepingutingimuste tagantjärele väärkasutamine; ülemäärane ja prognoosimatu kulude või riskide ülekandmine vastaspoolle; konfidentsiaalse teabe kasutamine; ärisuhte ebaaus lõpetamine või katkestamine; territoriaalsete tarnepiirangute seadmine.⁷⁰ Ebaausad kaubandustavad võivad kaubanduspartnerile tuua kaasa põhjendamatuid kulusid või oodatust väiksemat tulu ning põhjustada ületootmist.⁷¹

Seega on roheline raamat juhiseks, millised kauplemistavad võivad olla tarneahelas lepingupooli kahjustavad, kuid regulatsioon ei anna legaaldefiniitsiooni ebaausate kauplemisvõtete defineerimiseks ning ka näitlik loetelu on üsna üldine, mistõttu on seda määratlust vajalik edasi arendada. Roheline raamat võiks olla valdkondadeülene, kuna toodud ebaausate kauplemisvõtete liigid on üldised ja ei kohaldu ainult toiduainete tarneahelale. Roheline raamat on edasiarenduse leidnud vabatahtliku EL ülese platvormi loomise näol.

⁶⁸ Roheline raamat ebaausate kauplemistavade kohta, lk 10-11.

⁶⁹ Euroopa Parlamendi resolutsioon 19. jaanuari 2012. a. toiduainete tarneahela tasakaalustamatuse kohta, punkt H.

⁷⁰ Selliseid piiranguid esineb rahvusvaheliste tarnijate poolt jaemüüjate suhtes, takistades hankimast sama tüüpi kaupu piiri tagant või kesksest kohast.

⁷¹ Roheline raamat ebaausate kauplemistavade kohta, lk 5.

1.3.3. Ebaausate kauplemisvõtete kasutamise tõkestamine nõrgalt siduvates allikates

1.3.3.1. Euroopa Liidu ülese tarneahela platvormi näitel (*The Supply Chain Initiative*)

Euroopa Liidu seitse ühendust⁷² käivitasid tarneahela algatuse, mille eesmärk on tagada õiglased ärisuhted kogu toiduainete tarneahela ulatuses. Rõhku on pandud just toiduainete tarneahela reguleerimiseks ja kaitse suuremaks tagamiseks.⁷³ 2011. aasta novembris lepiti kokku hea tava põhimõtete komplektis tarneahela algatuseks, kuhu kuuluvad ka vertikaalsetes kaubandussuhetes esineva õiglase ja ebaõiglase praktika näidete nimekiri. Sellega liitusid riiklikud asutused ja Euroopa Liidu tasandi toiduainetesektori peamiste sidusrühmade esindajad nii tarnimise kui ka jaemüügi poolelt.⁷⁴ Sellele järgnes 2013. aasta jaanuaris Euroopa Komisjoni juhtimisel nende rakendamise ja kehtestamise vabatahtlik raamistus. Sellest peale on kõiki toiduainete tarneahelaga seotud ettevõtteid innustatud selle algatusega liituma. Viimase tarneahelaalgatuse raporti kohaselt on liitunud tarneahela algatusega 375 jaaja hulgimüügi ning tootmiskontserni- ja ettevõtjat, kes esindavad 1202 tegutsevat ettevõtet kohalikul liikmesriikide tasandil.⁷⁵

Tarneahelaalgatuse raames ei ole antud täpseid kriteeriumeid kauplemistavadele, välja on toodud üld- ja eripõhimõtted ning loetelu headest ning ausatest ja ebaausatest tavadest.⁷⁶ Üldpõhimõtted hõlmavad endas tarbijate huvidega arvestamist, lepinguvabaduse printsiipi ja õiglase tehingu põhimõtteid.⁷⁷ Eripõhimõtted on sarnased rohelises raamatus toodud loeteluga, mille kohaselt tuleb lähtuda kirjalikust vormist lepingute sõlmimisel, lepingute täitmise põhimõttest, lepingutingimuste läbipaistvusest ja arusaadavusest, teabe konfidentsiaalsuse tagamisest, riskijaotuse mõistlikkusest ning kulude põhjendatud ülekandmisest.⁷⁸ Loetelu ebaausatest tavadest on veidi spetsialiseeritum kui rohelises raamatus toodud nimekiri (vaata lisa 1). Selline käsitus on sarnane rohelises raamatus algatatud ideega, liigiti loetelu loomine on kõige paremaks käsitusviisiks ebaausatele

⁷² FoodDrinkEurope, AIM, ERRT, EuroCommerce, EuroCoop, Independent Retail Europa, CELCAA. Supply Chain Initiative kodulehekül.

⁷³ Eesti Kaupmeeste Liit kodulehekül.

⁷⁴ Komisjoni teatis Euroopa Parlamendile, nõukogule, Euroopa majandus- ja sotsiaalkomiteele ning regioonide komiteele. Ebaausate kauplemistavade vastu võitlemine ettevõtjatevahelises toiduainete tarneahelas. COM(2014/0472 final), punkt 4.3.

⁷⁵ The Supply Chain Initiative. 2nd annual report. Jaanuar 2016, p 19.

⁷⁶ Komisjoni teatis Euroopa Parlamendile, Nõukogule, Euroopa Majandus-ja Sotsiaalkomiteele ning regioonide komiteele ebaausate kauplemistavade vastu võitlemine ettevõtjatevahelistes toiduainete tarneahelas. COM (2014/0472) final.

⁷⁷ The Supply Chain Initiative. Vertikaalsed suhted toiduainete tarneahelas: heade tavade põhimõtted, lk 3.

⁷⁸ Vertikaalsed suhted toiduainete tarneahelas: heade tavade põhimõtted, lk 3.

kauplemisvõtetele.⁷⁹ Üldise meetodi eeliseks on paindlikkus, mistõttu võib see hõlmata kogu tarneahela suhteid ning uusi kauplemistavade liike. Seetõttu tuleb aga igat üksikjuhtumit eraldi hinnata, mis on äärmiselt mahukas ja laiapõhjaline töö. Teine meetod (konkreetsete kriteeriumite alusel ebaausate kauplemistavade liigitamine) on hea, kuna selle tõttu ei ole igal üksikjuhtumil vaja hinnata ebaõiglast sisu, kuid keeruline võib olla võtta nõuetekohaselt arvesse üksiku tingimuse või tava majanduslikku ja lepingulist konteksti ning see võib tekitada proportsionaalsusega seotud küsimusi.⁸⁰

29.01.2016 seisuga, mil uuriti tarneahelaalgatuse arenguid, vastas üle 1000 tarneahelaalgatuse osalise ning sealhulgas ka riiklike platvormide liikmed.⁸¹ Leiti, et väike-ettevõtted ning põllumajandusettevõtjad on vabatahtlikus platvormis selgelt endiselt alaesindatud, selle põhjuseks ka teadmatus algatuse osas. 11% põllumajandustootjatest ning 15% hulgimüüjatest olid kuulnud algatuse kohta, jaemüüjate protsent oli aga üllatavalt kõrge - 48%. 72% vastanutest leiavad, et algatus on usaldusväärne, kuid juhtimisrühma esindajaid peetakse pigem erapoolikuks.⁸² Põllumajandustootjate esindajad tarneahelaalgatusega ei liitunud, leides, et see ei taga kaebust esitavatele pooltele piisavalt konfidentsiaalsust ning ei näe ette sanktsioone ja sõltumatut uurimist.⁸³ Algatust haldab sidusrühmade liitudest koosnev juhtimisrühm, kes esindavad toiduainete tarneahelas tegutsevaid ettevõtjaid. Sidusrühmad on leidnud, et tarneahelaalgatuses ei käsitleta piisaval määral majanduslikult sõltuvate kaubanduspartnerite hirmufaktorit, kuna ettevõtjal ei ole võimalik kaebusi esitada konfidentsiaalselt. Vabatahtliku algatuse puhul on võimalik konfidentsiaalne kaebus esitada juhul, kui toimuvad liidetud vaidlused ning sidusrühmade liitude kaudu on võimalus taotleda ka üldiste põhimõtete tõlgendamist.⁸⁴ Väike-ettevõtjad on rõhutanud, et kohtuvaidlus on tulutu vahend ebaausate kauplemistavade vastu võitlemiseks, kuna see on kulukas ja

⁷⁹ Saksamaal ja Austrias on kehtestatud õigussätted, millega nõutakse, et igal üksikjuhul tuleb ettevõtjatevahelises suhtes hinnata poolte majanduslikku positsiooni ja hinnata kas tugevam pool kuritarvitab sellega oma positsiooni, surudes peale ebaõiglaseid tingimusi. Tšehhi, Slovakkia ja Ungari on kehtestanud konkreetselt ebaausaid kauplemistavasid käsitlevad üksikasjalikumad õigusaktid. Hõlmavad olemuselt ebaausaid ehk ebaseaduslikke tavasid, mille puhul pole eraldi tarvis ebaausust hinnata. (29.01. aruanne)

⁸⁰ Komisjoni 29.01.2016 aruanne, p 6.

⁸¹ The Supply Chain Initiative. 2nd annual report, p. 19

⁸² Report from the Commission to the European Parliament and the Council on unfair business-to-business trading practices in the food supply chain. COM (2016) 32 final. Brüssel, 29.01.2016, p 9.

⁸³ *Ibid.*

⁸⁴ Komisjoni teatis Euroopa Parlamendile, Nõukogule, Euroopa Majandus- ja Sotsiaalkomiteele ning regioonide komiteele ebaausate kauplemistavade vastu võitlemine ettevõtjatevahelistes toiduainete tarneahelas. COM (2014/0472) final, punkt 4.3.

aeganõudev ning hirmufaktori tõttu kardetakse lepingusuhte lõppemist.⁸⁵ Tarneahelaalgatuse raames lahendatakse ettevõtjatevahelisi vaidlusi vahenduse või arbitraaži kaudu.⁸⁶

Tarneahela sisemine kontrollisüsteem põhineb iga-aastasel liikmete küsimustikul. Lisaks on võimalik teavet saada kahepoolsete vaidluste ja rakendamiste kohta küsitluse käigus saadud vastustel. See aga ei anna programmi tõhususe kohta head ülevaadet. Eelnevalt mainitud küsitlus näitas, et tarneahela kõigis etappides leidub ebaausate kauplemisvõtete kasutamist. Tarneahelaalgatuse tugevateks külgedeks peeti järgnevat: algatusega edendatakse ärikultuuri muutust seoses toiduainete valdkonnas kasutatavate kaubandustavade; vaidluste lahendamise viisid algatuses pakuvad kohtumenetlusele kiiremat ja odavamalt alternatiivi; algatus on üleeuroopaline, mistõttu lihtsustab see piiriüleste probleemide lahendamist. Nõrkadeks külgedeks loeti seda, et tarneahelaalgatus ei avalda ebaausate tavade suhtes tõhusat hoiatavat mõju, ei võimalda ohvritel esitada konfidentsiaalseid kaebusi ega omaalgatuslikku uurimist asutuse poolt, samuti on olnud vaidluste lahendamise kasutamine piiratud esimesel kahel aastal.⁸⁷ Kahjuks peab tõdema, et uuringu kohaselt leidis 73% küsitlusele vastanutest, et ebaausate kauplemistavade kasutamine ei ole alates 2013.a. alates oluliselt muutunud. Vastanutest 53% aga leidsid, et viimase 5 aasta vältel pole nende suhtes kasutatud ebaausaid tavasid; neid, kelle vastu kasutati, leidsid, et olukord on pigem paremaks muutnud (21% vastanutest).⁸⁸

Seega on Euroopa Komisjon mõne aastaga toonud probleemi teravalt esile ja selle mõjul on loodud üleeuroopaline tarneahela raamistik, mis hetkeseisuga keskendub küll ainult toiduainete tarneahelas kasutatavate ebaausate võtete reguleerimisele. Probleem esineb ka teistes valdkondades, kuna praktikas kasutavad ettevõtjad tihtipeale ebaausaid võtteid sõltumata valdkonnast ning seega tuleks vabatahtlikku platvormi muuta autori arvates valdkondade üleseks. Vabatahtlikus platvormis väljatoodud ebaausate kauplemisvõtete liigitus ei ole ainuomane toiduainete tarneahela suhetele, seega on regulatsiooni laiendamine lihtsustatud.

⁸⁵ Komisjoni teatis Euroopa Parlamendile, Nõukogule, Euroopa Majandus-ja Sotsiaalkomiteele ning regioonide komiteele ebaausate kauplemistavade vastu võitlemine ettevõtjatevahelistes toiduainete tarneahelas. COM (2014/0472) final, punkt 4.2.

⁸⁶ Euroopa Komisjon. Report from the Commission to the European Parliament and the Council on unfair business-to-business trading practices in the food supply chain. COM (2016) 32 final. Brüssel, 29.01.2016, p 8.

⁸⁷ Esimese tegutsemisaasta küsitluse käigus anti teada vaid ühest esitatud kaebusest ja 39 laekunud kaebusest. Teisel aastal kolmest esitatud kaebusest ja 39 laekunud kaebusest.

⁸⁸ Komisjoni 29.01.2016 aruanne, p 10.

2015. aastal loodi Euroopa Komisjoni otsusega toiduainete tarneahela toimimise parandamist käsitlev kõrgetasemeline foorum, kuhu kuulub kuni 50 liiget, kelle eesmärgiks on kuni 2019. aasta lõpuni abistada komisjoni põllumajandus- ja toiduainesektori tööstuspoliitika ning asjaomaste poliitiliste meetmete väljatöötamiseks, mis aitaksid kaasa toiduainete tarneahela paremale toimimisele. See on 2010. aastal tarneahela platvormi komisjoni poolt loodud foorumi tegevuse pikendamine.⁸⁹ Seega keskendutakse probleemidele, mis seostuvad toiduainete tarneahela konkurentsivõime ja väike-ettevõtete analüüsiga; ettevõtjatevaheliste kaubandustavade analüüs, siseturg, turulepääsu hindamine, jätkusuutlikkuse, innovatsiooni ja hindade analüüsid.⁹⁰ Foorumi liikmete hulka kuuluvad liikmesriikide toiduainetetööstuse eest ministeeriumi tasandil vastutavad ametiasutused; liidu organisatsioonid, kes on seotud toiduainetetööstuse, toiduainetega kauplemise ja toiduainete müügiga; liidu põllumajandussektorit, toiduainetetööstust, toiduainetega kauplejaid ja toiduainete müüjaid esindavaid Euroopa Liidu katusühingud ja liidud ning valitsusvälised organisatsioonid, kellel on põhjalikud teadmised toiduainete tarneahelast.⁹¹ Eestit esindab Maaeluministeeriumi ametnik. Seega ei ole Euroopa Liidu toiduainete tarneahela platvormi töö lõppenud ning püütakse leiti paremaid viise, kuidas reguleerida ning liita ettevõtteid selle regulatsiooniga.

29. jaanuaril 2016. aastal esitas Euroopa Komisjon aruande Euroopa Parlamendile ja Nõukogule ettevõtjatevaheliste ebaausate kauplemistavade kohta toiduainete tarneahelas. 2015. aastal hoogustus antud teemal arutelu, kuna Euroopa põllumajandustootjad pidid eeskätt piimatoodete ja sealiha alanevatest hindadest tingituna toime tulema. Tootmine üle maailma suurenes, mis põhjustas ületootmise. Kuigi madalad hinnad ei olnud otseselt ebaausate kauplemistavade tagajärjeks, on muutnud madalad hinnad põllumajandustootjad äripartnerite võimaliku ebaausa käitumise suhtes veelgi haavatavamaks. Seetõttu esitasid seitsme riigi⁹² põllumajandusministrid ühisavalduse, milles paluti komisjonil jätkata ebaausate kauplemistavade analüüsimist ning teha järeldused ja ettepanekud, mis viiks Euroopa Liidu õigusakti loomiseni. Komisjon 29.01.2016 aruandega hindas liikmesriikide õigus- ja jõustamisraamistikke ning vabatahtliku, kogu Euroopa Liitu hõlmava tarneahelaalgatuse mõju ja loodud riiklike tarneahelaalgatuste platvorme.⁹³ Selle järelduste

⁸⁹ Euroopa Komisjoni otsus, 01.06.2015, millega luuakse toiduainete tarneahela toimimise parandamist käsitlev kõrgetasemeline foorum. C 179/3, preambuli punkt 2.

⁹⁰ *Ibid*, artikkel 2.

⁹¹ *Ibid*, artikkel 4.

⁹² Bulgaaria, Poola, Rumeenia, Slovakkia, Sloveenia, Tšehhi, Ungari.

⁹³ Komisjoni aruanne Euroopa Parlamendile ja nõukogule ettevõtjatevaheliste ebaausate kauplemistavade kohta toiduainete tarneahelas. Brüssel, 29.1.2016. COM(2016) 32, final, p 2.

kohaselt on endiselt kaitsetase riigiti erinev ning tarneahela platvormi mõju vähene, seetõttu tuleb jätkata tööd kaitse ühtlustamiseks.

1.3.3.2. Siseriikliku õiguse platvormide näitel (Eesti, Soome, Belgia, Suurbritannia, Saksamaa)

Eesti Kaupmeeste Liit on 1998. aastal⁹⁴ loonud kaubandustavade regulatsiooni⁹⁵, liiduga on liitunud 56 Eesti ettevõtjat ning kaubandustavade juhendile on alla kirjutanud 8 ettevõtjat.⁹⁶ Kaupmeeste Liit eeldab, et kõik Eestis tegutsevad kaubandusettevõtted toetuvad oma tegevuses allpool toodud põhimõtetele.⁹⁷ On küsitav, kas head kaubandustavad on tavaks tsiviilseadustiku üldosa seaduse § 2 mõttes, mille kohaselt tekib tava käitumisviisi pikaajalisest rakendamisest, kui käibes osalevad isikud peavad seda õiguslikult siduvaks. Need 8 ettevõtjat, kes on alla kirjutanud heade kaubandustavade regulatsioonile, loevad end sellega seotuks ning nende suhtes reeglistik kehtib. Juhendiga liitumisel lubavad pooled, et lisaks seadustele muutub juhend nende suhtes siduvaks.⁹⁸ Seega üks tava määratlustest tähendab, et subjektid loevad ise end vabatahtlikult seotuks kehtiva praktikaga või regulatsiooni/lepinguga, samuti on võimalik end lugeda siduvaks regulatsiooniga, mille liikmeks lepingupooled ise ei ole. Ülejäänud Eesti ettevõtted oleksid seotud heade kaubandustavade juhendiga, kui nad on sarnases olukorras tegutsevad isikud ja seotud antud praktikaga ning taoline praktika on laialdaselt levinud. Eestis tegutsevaid ettevõtteid on kokku ligi 61 000⁹⁹ (2013. aasta seisuga), mistõttu ei saa lugeda praktikat antud valdkonnas siduvaks, kuna kaduvväike protsent ettevõtetest on liitunud Eesti Kaupmeeste Liiduga. See ei vasta tava määratluse kriteeriumitele, mille kohaselt tavaks loetakse üldiselt tunnustatud käitumisviisi, mis võib olla õiguse allikaks juhul, kui seda on pikemaajaliselt rakendatud ja kui käibes osalevad isikud on hakanud pidama seda õiguslikult siduvaks.¹⁰⁰ Kaubandustavad võivad olla ka rahvusvahelised tavad, mis on üldtunnustatud isikute poolt, kes osalevad käibes majandus- ja kutsetegevuses.¹⁰¹ Võlaõigusseadus täpsustab tava määratlust lepingulistest suhetes, mille kohaselt võib tava olla siduv majandus- ja kutsetegevuses lepinguid sõlmivatele isikutele, kui see on vastavat liiki lepinguid sõlmivatele pooltele teada ning kui seda enamasti

⁹⁴ Head kaubandustavad uuendati 2008. aastal.

⁹⁵ Lisaks on Eestis Eesti Infotehnoloogia ja Telekommunikatsiooni liidu põhikiri; Eesti Väike- ja Keskmete Ettevõtjate Assotsiatsiooni põhikiri; Eesti Leivaliidu aukodeks.

⁹⁶ A&G Kaubanduse AS, Selver AS, Tallinna Kaubamaja AS, Rautakesko AS, Infotark AS, R-Kiosk Estonia AS, AS Prisma Peremarket, Harju Tarbijate Ühistu. Kaupmeeste Liidu koduleheküljel.

⁹⁷ Head kaubandustavad, lk 8

⁹⁸ Head kaubandustavad, lk 30.

⁹⁹ Euroopa Komisjoni koduleheküljel. Enterprise and Industry 2014 SBA Fact Sheet Estonia., p 2.

¹⁰⁰ Varul, P jt. Tsiviilseadustiku üldosa seadus. Komm. vlj. Tallinn, 2010. § 2, punkt 3.2.1.

¹⁰¹ Kull, I. Eesti tsiviilõiguse allikate nõrk ja tugev kohustuslikkus. Juridica 2010/7, lk 463-472

arvestatakse (VÕS § 25). Lisaks tuleb lähtuda ka hea usu ja mõistlikkuse põhimõttest¹⁰². Seega ei ole heade kaubandustavade regulatsioon saanud osaks kui üldiselt tunnustatud ja järgitud tavana kõikide Eestis tegutsevatele ettevõtjatele ning on siduvaks pooleks ainult neile ettevõtjatele, kes on sellega end vabatahtlikult sidunud.

Heade kaubandustavade juhendi I osas käsitletakse kaupleja ja tarbija vahelisi suhteid, mis viitavad nii võlaõigusseaduses kui ka tarbijakaitseseaduses sätestatule. Kirjeldatud on eelmises peatükis lahti seletatud kauplemisvõtted, mis jagunevad ekslikeks ja agressiivseteks võteteks. Juurde on toodud mitmeid näiteid, et illustreerida teooriat.¹⁰³ Lisandina on toodud lühiskeem sellest, kuidas hoiduda ebaausatest kauplemisvõtetest. Nimelt tuleb veenduda, et kavandatav tegevus ei kuuluks mustas nimekirjas olevasse keelatud kauplemisvõtete hulka.¹⁰⁴

Heade kaubandustavade juhend käsitleb II osas jaekaubandusega tegelevate ettevõtjate ja tarnijate omavahelisi suhteid. Ettevõtjad peavad järgima korrektsuse, austuse ja vastastikuse lugupidamise printsiipi. Lepingute sõlmimisel tuleb lähtuda ausa konkurentsi põhimõtetest ning headest äritavadest.¹⁰⁵ Üldiselt on eraõiguses tähtsal kohal dispositiivsuse põhimõte, mille kohaselt võivad lepingupooled kokkuleppel kõrvale kalduda seaduses sätestatud, kui kõrvalekaldumine on lubatud ega ole vastuolus avaliku korra või heade kommetega ega riku isiku põhiõigusi (VÕS § 5). Samas tuleb pooltel alati järgida hea usu põhimõtet - ei kohaldata seadust, tava või tehingust tulenevat, kui see oleks vastuolus hea usu põhimõttega (VÕS § 6). Samuti on oluline mõistlikkuse põhimõte, mida loetakse samas olukorras heas usus tegutsevate isikute puhul tavaliselt mõistlikuks. Mõistlikkuse hindamisel tuleb arvestada võlasuhte olemust ja tehingu eesmärki, vastava tegevus- või kutseala tavasid ja praktikat, samuti muid asjaolusid (VÕS § 7). Seega peab lepinguid alati sõlmima ja täitma eetilisel, mis antud problemaatikat käsitledes on tihtipeale praktikas muidugi küsitav.

Heaks tavaks on lepingute sõlmimine kirjalikul teel, kuid ka suulised pooltevahelised kokkulepped on siduvad. Lisaks toob juhend esile kohustuse vastata kirjalikule koostööpakkumisele mõistliku aja jooksul ning näidata ära selles läbirääkimiste alustamise aeg ja kord või läbirääkimistest keeldumise motiveering. Üldjuhul kasutatakse tüüplepinguid või lepatakse kokku lepinguprojekti koostamine, lepingute sõlmimine läbirääkimiste teel on

¹⁰² Varul, P jt. Võlaõigusseadus I, § 25, punktid 4.1. ja 4.2.

¹⁰³ Head kaubandustavad, lk 14-17.

¹⁰⁴ *Ibid*, lk 19.

¹⁰⁵ *Ibid*, lk 5.

harvem nähtus.¹⁰⁶ Oluline on märkida, et juhendi kohaselt tuleb poolte riskid jagada mõistlikult ning põhjendamatult ei tohi riske teisele lepingupoolele üle kanda. Näiteks tagab tarnija kaupade ohutuse ja kvaliteedi vastavuse õigusaktidele ja toote kvaliteedi dokumentidele. Seega tuleb just tarnijal hüvitada kahju, mis tekib kauplejale antud nõuete rikkumise tõttu.¹⁰⁷ Üks lepingupool ei ole õigustatud lepingut muutma hindu ette teatamata ja põhjendamatult. Lisaks on kirjeldatud erinevate lepingutingimuste täitmise protsesse (toodete tarnimine, arvete maksmine) ja nende heausket täitmisenõuet.¹⁰⁸ Seega on antud heade tavade regulatsioon sarnane üleeuroopalise tarneahela platvormi ülesehitusega.

Eesti tasandil on plaanitud heade kaubandustavade regulatsiooni uuendamine nii Eesti Kaupmeeste Liidu, Eesti Toiduliidu, Eesti Kaubandus- ja Tööstuskoja poolt. Lisaks on planeeritud ka arbitraažikohtus vaidluste lahendamise korra väljatöötamine. Vaatamata tunnetatud probleemidele praktikas, on ettevõtjate esindajad ise veendunud, et tava kui vabatahtlik kokkulepe töötab ning seaduse väljatöötamine ei ole mõistlik, kuna riigi ülereguleerimine ja liigne lepinguvabadusse sekkumine pole tervitatav.¹⁰⁹

Autori seisukohalt ei toimi vabatahtliku platvormiga jätkamine sellisel viisil, kuna hetkeseisuga on juhendiga liitunud vaid 8 ettevõtjat ning juhend loodi esmakordselt juba 1998. aastal, seega võib juurelda, kas edasiarendus motiveeriks ettevõtteid liituma. Käesoleval hetkel on regulatsioon üldise suunitlusega, kuid mida täpsemalt kaubandustavasid reguleerida ja liigitada, seda enam võib arvata, et ettevõtted ei ole huvitatud enda sidumisega, kuna neile jääb vähem mänguruumi lepingutingimuste seadmiseks. Kui head kaubandustavad muutuksid siduvaks kohustuslikus korras teatud jaemüüjatele, vastavalt näiteks aastas teenitava käibe numbrite kohaselt¹¹⁰, oleks regulatsioon tõhusam. Seega leiab autor, et vabatahtlik instrument ei toimi piisavalt tõhusalt ning selle sidumine näiteks kaubandustegevuse seadusega võiks muuta olukorda praktikas. Pehme õiguse näitel ei ole praktikas ebaausate kaubandusvõtete kasutamine vähenenud, uuringute kohaselt on endiselt probleem terav. Autorile teadaolevalt töötab antud probleemistikuga Eesti Maaeluministerium, kes on esitanud juba Eesti Vabariigi Valitsusse dokumendid, mille kohaselt soovitakse Eesti kehtiv seadusandlus üle vaadata. Ei soovita luua uut seadusraamistikku, vaid kohaldada ettevõtjatele kaitse ebaausate kaubandusvõtete eest olemasolevasse seadusesse, näiteks võlaõigusseadusesse või

¹⁰⁶ Head kaubandustavad, lk 30.

¹⁰⁷ *Ibid.*

¹⁰⁸ *Ibid.*, lk 32-33.

¹⁰⁹ Toiduliidu koostöö konverents „Koostöövõimalused ja –mudelid toidukaupade tarneahelas“ 30.10.2015. Kokkuvõte. Koostanud Meeli Lindsaar (autori kasutuses), lk 1.

¹¹⁰ Selline meetodika on välja töötatud Ühendkuningriikides.

kaubandustegevuse seadusesse. Regulatsioon peaks kehtima valdkondadeülel, erinedes Euroopa Liidu tarneahela platvormi algatusest, milles kehtestati reeglistik ainult toiduainete tarneahelale, kuna väljatoodud ebaausate kauplemisvõtete liigid on üleüldised.

Riiklikul tasemel reguleerimise kasutamine ebaausate kauplemisvõtete tõkestamisel eri riikides on olnud erineva edukusega. Näiteks loodi Soomes 2014. aastal vabatahtlik instrument, mis reguleerib toiduainete tarneahela suhteid. Selle algatuse eesmärk oli edasi arendada üleeuroopalist platvormi. 2014. aasta oktoobri seisuga oli liitunud 44 ettevõtjat tarneahela algatusega Soomes, mis on kaduvväike arv kogu turgu silmas pidades.¹¹¹ 2015. a. septembris loobus riiklik põllumajandustootjate liit platvormis osalemisest, kuna platvormi algatamisest saadik ei olnud ühtegi kaebust esitatud.¹¹² Hea tava tähendab Soome heade tavade printsiipide kohaselt, et lepingupooled tegutsevad kooskõlas seadustega, sh konkurentsioigusega. Üldprintsiibid jagunevad kolmeks: lepingupooled peavad alati silmas pidama tarbija huvisid ning tarneahela jätkusuutlikkust, lepingupooltel peab olema lepinguvabadus (samas arvestades üksteise huvidega ning võimalust iseseisvalt otsustada, kas lepingut sõlmida või mitte) ja suhetes teise lepingupoolega tuleb käituda vastutustundlikult, heas usus ning professionaalselt. Eriprintsiibid hõlmavad seitset alapunkti, mis on sarnased kõikides teistes platvormides tooduga: kirjaliku vormi soovitus, lepingutingimuste ettenähtavus, lepingukohustuste täitmisnõue, konkurentsioigusega kooskõlas informatsiooni vahetamine (ning eksitava informatsiooni andmise keeld), konfidentsiaalsuse printsiip, riskide ülekandmise keeld ja keeld teise lepingupoole ähvardamisel eelise saamiseks.¹¹³ Välja on toodud ka näited ausatest ja ebaausatest tavadest, mis hõlmavad endast lepingu vormi kehtestamist, üldtingimuste sisu, lepingu lõpetamise tingimusi, lepingus toodud sanktsioone, ühepoolset otsustusõiguse andmist ühele lepingupoolele, informatsiooni vahetamist, äririski jaotust, toodete vastuvõtmiskorda.¹¹⁴ Vabatahtlikkuse kriteeriumi tõttu ei muutu platvorm efektiivseks ning seetõttu ei ole Soomes ühtegi kaebust esitatud.¹¹⁵

Belgias loodi vabatahtlik käitumiskodeks 2010. aastal ning seda uuendati 2014. aastal. Koodeks reguleerib põllumajandustoodete valdkonnas jaemüüjate ja tarnijate vahelisi

¹¹¹ Koivist, J. Finnish Grocery Trade Association. Eesti Toiduliidu konverents. Ettekanne Tallinnas 31.10.2014.

¹¹² Komisjoni 29.01.2016 aruanne, p 12.

¹¹³ Head tavad. Soome Kaubanduskoda.

¹¹⁴ Examples of Principles of Good Practice. Soome Kaubanduskoda.

¹¹⁵ Soomes reguleerivad ebaausaid kauplemisvõtteid mitmed õigusaktid – ebaausate kauplemisvõtete seadus (ebaaus konkurents), ebaausad lepingutingimused lepingutes ettevõtete vahel (lepinguõigus) ning lepinguõigusest tulenevalt ja konkurentsi piirav seadus (konkurentsioigus). Euroopa Komisjon. Study on the legal framework covering business-to-business unfair trading practices in the retail supply chain. Final Report. 26.02.2014, p 160.

suhteid.¹¹⁶ Koodeks kehtib kõikidele põllumajandustoodete ahelalülidele nii jaemüüjatele kui ka tarnijatele. Talumeeste ja ettevõtjate vahel, kes tooteid ostavad, tuleb koodeksit lugeda juhendiks.¹¹⁷ Tänapäevase seisuga on koodeksiga liitunud 224 ettevõtjat.¹¹⁸ Käitumiskoodeksis on toodud heade tavade üldprintsüübid, mille 11 punkti hõlmavad äririskide õiglast jaotust, konfidentsiaalsuse klauslit ja konkurentsioõigusega kooskõlalist käitumist, keeldu lepingutingimuste ühepoolseks muutmiseks, kirjaliku lepinguvormi kehtestamist selgete ja läbipaistvate lepingutingimustega.¹¹⁹ Teistest vabatahtlikest platvormidest erinevalt on lisatud reegel kohalike toodete kasutamiseks (juhul, kui tarnija äristrateegia ei sisalda importimist välisriikidest) ning tarnijate ja ostjate informatsiooni vahetamiskohustust turgude ja tarbijatrendide osas, keelatud on lepingu teist poolt ähvardada, et saada ebaausat eelist.¹²⁰ Belgia koodeksis on kõige ebaselgem loetelu ebaausatest kauplemisvõtetest, see ei ole jaotatud teemade kaupa, vaid koosneb üheteistkümnest punktist, milles on öeldud, kuidas tuleb käituda ning pole antud kaalutlemisruumi või näiteid praktikas kasutatavatest võtetest.

Suurbritannias jõustus 2002. aastal vabatahtlik heade kaubandustavade koodeks, nähes ette kaitse suuremate jaekettide tugevama positsiooni kuritarvitamise eest. Suurbritannia Konkurentsiamet (*Competition Commission*) leidis oma analüüsis, et vaatamata koodeksi loomisele, ei olnud selle rakendamine toimunud laias ulatuses, mistõttu VKE-d kannatasid endiselt ebaausate kaubandusvõtete kasutamise tõttu. 2009. aastal kaasajastati koodeks (*Groceries Supply Code of Practice*)¹²¹ ning muudeti see kohustuslikuks jaekettidele, kelle käive Suurbritannia siseselt ületab 1 miljard naela aastas, st see kohaldub kõigile kettidele, kelle turuosa kogu riigi turul on suurem kui 2%.¹²² Koodeks annab definitsiooni õiglase kauplemise põhimõttele, sätestab lepingute kirjaliku vormi nõude ning muud tingimused, mis on väga sarnased tarneahela platvormis sätestatule. Lisaks on keelatud maksud ja turundustasud, kompensatsiooni nõudmise alused.¹²³ Koodeksis on kohustuslikud nõuded, mida jaemüüjad järgima peavad, mistõttu on koodeks pikem ja detailsem kui eelnevalt näideteks toodud heade tavade platvormid. Suurbritannia käsitus on hästi toimiv, kuna tegemist on kohustusliku juhendiga.

¹¹⁶ Belgia tarneahela platvorm. Ülevaade algatusest.

¹¹⁷ Code of Conduct for fair relationships between suppliers and purchasers in the agro-food chain, p 2.

¹¹⁸ The Supply Chain Initiative kodulehekül. Registry.

¹¹⁹ Code of Conduct, pp 2-3.

¹²⁰ *Ibid.*

¹²¹ Suurbritannia valitsuse kodulehekül. Groceries supply code of practice, sissejuhatus.

¹²² Uuring 2015, lk 18.

¹²³ Groceries Supply Code of Practice, pp 14-16.

Saksamaal alustati üleriigilisel tasandil arutelu vabatahtliku platvormi loomiseks juba 2013. aastal, kuid selle valmimine on planeeritud 2016. aasta algusesse. Kuna aga käesoleval hetkel on materjalid konfidentsiaalsed, ei ole võimalik hinnata koodeksi sisu ja selles selgitatud ebaausate kauplemisvõtete definitsioone.¹²⁴

Erinevad vabatahtlikud platvormid on defineerinud kauplemisvõtteid sarnasel viisil, kuid puudub üldtermin. Lähtuvalt rohelise raamatu käsitlesest võib legaaldefinitsiooni sõnastada järgnevalt – ebaausad kauplemisvõtted on võtted, mida kasutavad ärisuhetes ettevõtted, kellel on tugevam positsioon ning mis kalduvad suurel määral kõrvale hea usu põhimõttest ning headest äritavadest. Selline käsitlus on sobilik kõikide platvormide sissejuhatuseks ning see on kooskõlaline ka juba reguleeritud erinormidega. Mitteammendav liigitus ebaõiglastest kauplemisvõtetest on õige lahendus, kuna ei ole võimalik määrata kõiki kaubanduspraktikas kasutatavaid võtteid, mille puhul tuleks hinnata ebaausust. Küll saab eelnevaid instrumente analüüsides järeltada, et on võimalik liigitada võtteid teatud kriteeriumite alusel – ebaaus äririski ülekandmine, tehingu vorm, lepingute ühepoolne muutmine ja tõlgendamine, teabe kasutamine. Sellise lahenduse viisi tuleks üle tuua Eesti seadusandlusesse, pehmes õiguses on see küll reguleeritud heade kaubandustavade juhendis, kuid see ei taga kohustuslikult ausate kauplemistavade järgimist Eesti ettevõtjate hulgas.

¹²⁴ Euroopa Komisjon. Publication: Monitoring of the implementation of principles of good practice in vertical relationships in the food supply chain. 04.02.2016, p 70.

2. Materiaalõiguslik kaitse ebaausate tüüptingimuste eest

2.1. Tüüptingimused kui ebaausad kauplemisvõtted

Tüüplepingute kasutamine ettevõtjate majandus- ja kutsetegevuses on üha enam levinud praktika. Tüüptingimused lepingus on sellised, mis on eelnevalt välja töötatud tüüplepingutes kasutamiseks või mida lepingupooled ei ole muul põhjusel läbi rääkinud ja mida tüüptingimust kasutav lepingupool kasutab teise lepingupoole suhtes, kes ei ole seepärast võimaline mõjutama tingimuse sisu (VÕS § 35 lg 1). Jaemüüjad ostavad tooteid kokku paljudelt tarnijatelt ja tootjatelt, mistõttu on jaekettidele kasulik, et lepingutingimused oleksid sarnased ja seetõttu kiirelt sõlmitavad ning tugevama positsiooni tõttu on neil võimalik lepingutingimusi dikteerida. Tüüptingimustega leping võib olla täielikult ühe lepingupoole poolt eelnevalt välja töötatud, samuti võib leping olla ka osaliselt tüüptingimustega ning osaliselt läbiräägitud tingimustest koosnev. Tüüptingimustega leping on seega eeldatavalt läbirääkimata leping, mistõttu on vägagi oluline nõrgema poole kaitse.

Võlaõigusseadus reguleerib tüüptingimuste peatükis ka ebaausaid tüüptingimusi, mis oma iseloomust tulenevalt on tühised. Eesti regulatsiooni eeskujuks on suures osas Saksa tsiviilseadustik ning Euroopa Majandusühenduse direktiiv ebaõiglase tingimuste kohta (93/13/EMÜ).¹²⁵ Direktiiv annab kaitse tarbijatele ebaõiglasi tingimusi sisaldavate tüüplepingute eest, küll aga võivad ebaõiglased tingimused sisalduda ka lepingutes, mis on koostatud ühe kindla lepinguliigi tarbeks – näiteks juhul, kui müüja või teenuse osutaja pakub teenust või kaupa teatud tingimustel just kindla tarbija jaoks, kuid tarbija ei saa lepingutingimuste koostamisel kaasa rääkida.¹²⁶ Majandus- või kutsetegevuses sõlmitud isikute vahel sõlmitud tüüplepingute puhul on tüüptingimuse tühisus eelduslik, mis paneb tingimuse mõistlikkuse ja kahjustava iseloomu puudumise tõendamiskohustuse tingimuse kasutajale.¹²⁷ Eeldus antud paragrahvis tähendab seda, et tüüptingimuse kasutajal tekib kohustus eeldus ümber lükata, kui tüüptingimuse tühisusele tugineja põhjendab enne, et konkreetse tüüptingimuse korral saab kõne alla tulla tingimuse ebamõistlikult kahjustav iseloom. Vaid sellisel juhul tekib eeldus, mille puhul lepingutingimuse kasutaja peaks väite ümber lükkama. Tüüptingimuste kasutaja võib majandus- või kutsetegevuses sõlmitud

¹²⁵ Varul, P jt. Võlaõigusseadus I, § 35, punkt 2.

¹²⁶ Loos, M. Review of the European Consumer Acquis. Centre for the Study of European Contract Law Working Paper Series no. 2008/03. Universiteit van Amsterdam, 01.04.2008, p 29.

¹²⁷ Varul, P jt. Võlaõigusseadus I, § 42 lg 3, punkt 4.4.

lepingutes vaidluse korral tõendada, et vastava klausli kasutamine on majanduskäibes selliste lepingute puhul tavaline, mistõttu tegelikku ebamõistlikku kahjustamist ei esine. Kui tüüptingimus ei saa olla ilmselgelt ebamõistlikult kahjustav, ei saa ka tekkida eeldust, mida tingimuse kasutaja peaks ümber lükkama.¹²⁸ Siiski, kui lepingupool ei tugine tüüptingimuste kehtetuse võimalusele või tingimuste lepingu osaks saamisele VÕS § 37 mõttes, tuleb hinnata kohtutel kehtivust ja lepingu osaks saamist omal algatusel.¹²⁹ Tüüptingimusi tõlgendatakse nii, nagu teise lepingupoolega sarnane mõistlik isik seda samadel asjaoludel mõistma peaks, kahtluse korral tõlgendatakse tüüptingimus tingimuse kasutaja kahjuks (VÕS § 39). Tüüptingimuste sisukontroll toimub viimase etapina, esmalt tehakse kindlaks, kas tegemist on tüüptingimusega, seejärel kas tingimus on saanud lepingu osaks ning puuduvad tüüptingimuste regulatsiooni kohaldamist välistavad ajaolud ning tõlgendatakse vastavalt VÕS-le § 39.¹³⁰ Vastavalt VÕS § 41-le on juhul, kui tüüptingimus loetakse tühiseks, kehtib leping muus osas, kui tingimuse kasutaja ei tõenda, et ta ei oleks lepingut ilma tühise tüüptingimuste sõlminud. Sellise tingimuse asemel kohaldatakse seaduses seda liiki lepingu kohta sätestatud. Tekib õigustatud küsimus kauplemisvõtete puhul, millised seadusesäted selliseid lepinguid käsitlevad. Äripraktikas kasutatavaid sätteid erinormid ei sätesta, küll aga leidub VÕS üldosas lepingu lõpetamist puudutavad sätted, lepingu tõlgendamist puudutavad sätted – seega tuleb kohaldada tühise tingimuse puhul just neid seadusesätteid. Teatud tingimuste kasutamisel, näiteks äririskide jaotus, peab hindama kohus, mis on mõistlik taolise lepinguliigi puhul. Oluline on märkida, et VÕS 42 lg 2 kohaselt ei loeta tüüptingimust ebamõistlikult kahjustavaks, kui see puudutab lepingu põhilist eset või hinna ja üleantu väärtuse suhet või kui tingimuse sisu tugineb õigusaktil, millest ei saa lepingupoole kokkuleppel kõrvale kalduda.

Mari-Liis Mets on oma magistritöös leidnud, et tüüptingimuste õigluskontrolli on ettevõtete vahelistes suhetes tarvilik, laiendades regulatsiooni kõigile B2B suhetele, kuna ebavõrdsust võib esineda kõikides suhetes. Majanduslik ülemvõim või parem juriidiline kogemus võib olla ettevõtjal nii B2C kui ka B2B suhetes. Just majanduslik efektiivsus ja riskide õiglase jaotus lepingutes õigustavad tüüptingimuste reguleerimist ja kontrolli kohaldamist ka B2B suhetele.¹³¹ Klassikalise teooria kohaselt on ebaõiglaste tüüptingimuste vorm loodud nõrgema

¹²⁸ Tartu Ringkonnakohtu 8. mai 2015. a. lahend tsiviilasjas nr 2-11-63312, punkt 12.

¹²⁹ Vt Riigikohtu tsiviilkolleegiumi 7. novembri 2005 a otsus tsiviilasjas nr 3-2-1-118-05, punkt 26; 28. veebruari 2007 a otsus tsiviilasjas nr 3-2-1-1-07, punkt 21; 12. märtsi 2008 a otsus tsiviilasjas nr 3-2-1-2-08, punkt 13.

¹³⁰ Varul, P jt. Võlaõigusseadus I, § 42, punkt 6.2.

¹³¹ Mets, M. Tüüptingimuste õigluskontroll ettevõtjate vahelistes lepingutes. Magistritöö. Tartu. 2011, lk 75.

osapoolle kaitseks. See kompenseerib teatud määral ebavõrdset kauplemispositsiooni.¹³² Ettevõtjaid esineb erinevates suurustes ning nad ei sõlmi lepinguid ainult oma suurusklassis olevate ettevõtjatega. Ebavõrdne positsioon on levinud samuti B2B suhetes, mistõttu tuleks kaitset kohaldada ka VKE-de kaitseks.¹³³ Paljud Euroopa riigid on lisanud ebaõiglaste tüüptingimuste kontrolli B2B suhetele¹³⁴, ei eristata tarbijaid ja ettevõtteid subjektidena, kelle suhtes tüüptingimusi kasutatakse.¹³⁵ Näiteks Saksamaa tsiviilkoodeks § 305 kohaselt ei eristata subjekte, vaid tuleb hinnata kas lepingupoolte vahel sõlmitud lepingus olevad tüüptingimused saavad lepinguosaliseks või mitte.¹³⁶

VÕS §-s 42 toodud nimekirjas olevad tüüptingimused on B2C vahelistes suhetes alati tühised; ettevõtja-ettevõtja vahelises suhtes kehtib aga eelmises lõigus nimetatud eeldus, mida on võimalik tingimuse kasutajal ümber lükata. Tüüptingimus on tühine juhul, kui see lepingu olemust, sisu, sõlmimise viisi, lepingupoolte huvisid ja teisi olulisi asjaolusid arvestades kahjustab teist lepingupoolt ebamõistlikult, eelkõige kui rikutakse lepingust tulenevate õiguste ja kohustuste tasakaalu teise poole kahjuks oluliselt (VÕS § 42 lg 1). Seega tuleb igal üksikjuhtumil hinnata ebamõistlikkuse kriteeriumit. VÕS § 42 lõikes 3 esitatud nimekiri ei ole ammendav, kuna paragrahvi kohaselt on „leping, mille teiseks pooleks on tarbija¹³⁷“, on ebamõistlikult kahjustav eelkõige tüüptingimus“.

Ebamõistlikkust tuleb majandus- ja kutsetegevuses sõlmitud B2B vahelistes lepingutes vastavalt VÕS § 25 kohaselt – üldtuntud või konkreetsetele tavadele tuginedes. Ebamõistliku kahju toime arvestamisel tuleb eriti silmas pidada, kas on alternatiivseid võimalusi, kas sarnane isik oleks tüüptingimuse isiku tingimustega nõustunud olukorras, kui need oleks läbiräägitavad tingimused. Kommentaarid lisavad, et juhul, kui sarnane lepingutingimus esines pooltevahelises lepingus varasemalt ja teine pool sellega on nõus olnud, ei tohiks sellist tingimust ebamõistlikuks lugeda, isegi kui esmakordselt lepingut sõlmivate ettevõtjate puhul loetakse selline tingimus tühiseks.¹³⁸ Selline järeldus aga annaks põhjuse tingimuse kasutajal jätkuvalt kasutada samasuguseid ebamõistlikke tingimusi, kus teisel poolel ei ole võimalust keelduda, kuna ta on majanduslikult sõltuv tingimuse kasutajaga ärisuhete kestmisest.

¹³² Hesselink, M. *Unfair terms in contracts between businesses. Towards a European Contract Law*. Sellier European Law Publishers, 2011, p 132.

¹³³ *Ibid*, p 134.

¹³⁴ Sinna hulka kuuluvad ka Eesti, Saksamaa, Soome, Suurbritannia. Belgia seadusandlus reguleerib tüüptingimuste puhul ainult tarbijate kaitset.

¹³⁵ Hesselink, M. *Unfair terms in contracts between businesses*, p 143.

¹³⁶ Föderaalne tarbijakaitse- ja justiitsministeeriumi kodulehekül. Saksa tsiviilkoodeks § 305.

¹³⁷ Kohaldub ka ettevõtjate kaitseks.

¹³⁸ Varul, P jt. *Võlaõigusseadus I*, § 44, punkt 4.

2.2. Vastutust reguleerivad ebamõistlikult kahjustavad tüüptingimused

2.2.1. Äririski ebaaus ülekandmine teisele lepingupoolele

Vastutuse välistamise juhtudel tuleb hinnata, kas tegemist on äripraktikas õiglase kohustuste jaotamisega ning kas see vastab hea usu ja mõistlikkuse põhimõtetele. Muu kahju kui isikukahju puhul on lepingupoolel vastutuse välistamine või piiramine põhimõtteliselt lubatav, kuid välistada ei või vastutust tahtliku või raske hooletu rikkumise eest (VÕS § 106 lg 2).¹³⁹ Tahtliku või raskelt hooletu rikkumise puhul on lepingutingimus/ või kogu leping eelduslikult tühine tüüpolepingu sõlmimise hetkest alates (VÕS § 42 lg 3 p 1), kui tegemist on tarbijalepinguga.

Äripraktikas on kasutusel lepingutingimused, mille alusel toimub majandusriskide ülekandmine nõrgemale lepingupoolele. Traditsiooniliselt kannavad tootjad ja töötlejad tootmiskulud ning kauplejad kauplemisskulud. Isegi juhul, kui partnerid lepivad kokku ühiselt toodete tarnimisega seotud kulude katmise, peaks lepingupoolele kohustuste ulatuse osa olema proportsionaalne vastavalt nende õigustele.¹⁴⁰ Praktikas kehtestatakse tarnijale näiteks sissemüügitulemuste, riuli- või alusemaksid, kampaaniatasusid, müügitulemuste, lepingu halduskulu eest tasumist¹⁴¹, arvekäitlemistasusid, turundus- ja/või kasvuboonuseid, asjaamismakseid, maksud mitte hästi müüdavale kaubale.¹⁴² Samuti on välja toodud põhjendamatu või ebaproportsionaalsete riskide ülekandmine lepinguosalisele, näiteks tarnijale tagatise maksmise kohustuse kehtestamine müügitulemuste saavutamata jätmise puhuks ning reklaami rahastamise nõude kehtestamine tarnija suhtes.¹⁴³

Äririski ebaaus ülekandmine teisele lepingupoolele kui ebaaus kaubandusvõtte võib kvalifitseeruda mitmete võlaõigusseaduse § 42 lg-s 3 sätestatud eelduslikult ebamõistlike tüüptingimuste alla. Näiteks juhud, mil nähakse teisele lepingupoolele ette ebamõistlikult suured kahjuhüvitised või muud hüvitised (VÕS § 42 lg 3 p 5) – hüvitised, mis on määratud juhtudel, mil ettenähtud müügitulemus jääb saavutamata, selline tingimus võib olla ebamõistlikult kahjustavaks teisele lepingupoolele, kui lepingus sisalduv prognoos on mitmete faktorite tõttu raskesti saavutatav ja seega on justkui hüvitis kohustuslikus korras

¹³⁹ Varul, P jt. Võlaõigusseadus I, § 42 lg 3 p 1, punkt 4.4. esimene alapunkt.

¹⁴⁰ Põllumajandusministeeriumi sisend, lk. 3.

¹⁴¹ Näiteks on Eestis praktikas kasutatud 100 euro suuruse tasu maksmist lepingueksemplari koostamise kohta.

¹⁴² Põllumajandusministeeriumi sisend, lk. 3.

¹⁴³ Vertikaalsed suhted toiduainete tarneahelas, heade tavade põhimõtted. 29.11.2011, p 5.

vaja välja maksta, kuna sellist tulemit ei ole võimalik saavutada. Samuti juhud, mil jaemüüjal on õigus hinnata ühepoolset, kas üleantud toode vastab lepingutingimustele (VÕS § 42 lg 3 p 17). Sellisel juhul on oluline tõlgendada lepingut ja kokkulepitud omadusi, kuna vastasel juhul jääb tootja ebaõiglaselt oma toodetega sortimendist välja. Lisaks on tühised tingimused, milles nähaksegi ette ebamõistlikult suured tagatised või ettemaksud (VÕS § 42 lg 3 p 21-22), sellisel juhul tuleb hinnata proportsionaalselt teenuse või kauba ettemaksu suuruste osas ning teenuse või kauba koguväärtuse suhet.

Samuti on tootjaid koormavad väga suured allahindlused, mis võivad kohustada neid suurteks kulutusteks. Kuna tootjad peavad oma tooteid saatma erinevate jaekettide kauplustesse üleriigiliselt (ka välisriikidesse), on kasutusel logistikakeskused, mis transporti koordineerivad. Samas on teatud ettevõtted seadnud logistika korraldamise ning logistikaga kaasnevate kulude kandmise kohustuse ainult tarnija/tootja kohustuseks. Kui logistikakeskus kuulub jaekaubandusettevõttele, on põhjendamatu lisakulude tasumine hoiustamise eest, mis lepingu kohaselt on selles logistikakeskuses igal juhul kohustuslik. Hoiustamiskulud peaksid olema proportsionaalsed toodete hoiustamisaja ning tooteliigist tulenevate eripäradega (kiirestiriknevad kaubad, külmutuskappide kasutamine). Kui logistikakeskus ei kuulu kummalegi lepinguosalisele, oleks mõistlik transpordikulud jaotada võrdselt. Praktikas küsitakse selgelt osutamata jäetud teenuse eest ikkagi ka logistikatasusid, mis tähendab võlaõigusseaduse tähenduses kohustusliku teenuse vastuvõtmist ning selle eest tasumist (VÕS § 42 lg 3 p 23).¹⁴⁴

VÕS § 42 lg 3 p 4 kohaselt on tühised lepingutingimused, millega välistatakse teise lepingupoole õigus nõuda tingimuse kasutajalt kahju hüvitamist kogu lepingu täitmata jätmise eest või õigus lõpetada leping, kui tingimuse kasutaja on kohustuse täitnud osaliselt ja teisel poolel ei ole osalise täitmise vastu mõistlikku huvi. Lepingulistes suhetes kuulub hüvitamisele kahju, mille hüvitamine vastab lepingu sõlmimise juures üle võetud vastutusrisiki jaotuse põhimõttele.¹⁴⁵ Selline praktika majandus- ja kutsetegevuses peaks vastama jaotusriskidele ja kahju ettenähtavuse põhimõtetele.

Teatud äripraktikad aga ei kuulu ühegi eelnimetatud VÕS § 42 lg 3 punkti alla, mistõttu võib kohaldada ka VÕS § 42 lg 1 üldnormi tingimuse tühisuse hindamiseks. Praktikas kasutatavad riieli- ja alusemaksed tähendavad, et tootjal/tarnijal on oma bränditooteid võimalik paigutada

¹⁴⁴ Põllumajandusministeeriumi sisend, lk 5.

¹⁴⁵ Varul, P jt. Võlaõigusseadus I, § 42 lg 3 p 4, punkt 4.4. neljas alapunkt.

äärmistele riiulitele silma kõrguse tasemele, mille tõttu tarbija märkab toodet paremini ja seega on tootjatel konkurents parimate asukohtade üle. Sellised tingimused on praktikas tihedalt kasutusel ning kohtute poolt pole senimaani hinnatud, kas tegemist on vajaliku ning mõistlikus suuruses tarnija/tootja kohustusega. Autor leiab, et juhul, kui müüginahku määrab lepingus jaemüüja ning mahu täitmine on seotud sellega, kui palju maksab jaemüüja tarnijale/tootjale tellitud kauba eest, ongi tarnijal/tootjal ainus võimalus mahu täitmise tagamiseks hea koht riiulil, mille eest tuleb maksta riiulimaksu. Selline käitumine aga ei ole õiglane äririskide jagamine, mistõttu on tegemist ebamõistliku tingimusega. Kui jaemüüja ostab sisse kaupa, peaks olema see jaemüüja enda risk, kui palju on ta võimeline ära müüma ja sellest sõltuvalt ka kauba kogus, mida sisse osta. Siiski peab mõnna, et kui uus tootja tuleb turule tootega, mille turg ei ole nii kindel, ei soovi ka jaemüüja paigutada tootja kaupa hästimüüvate bränditoodete asemele, mistõttu võib teatud juhtudel parema positsiooni või lisakampaaniate tegemiseks nõ riiulimaks lubatav olla.

2.2.2. Vastutuse välistamine tingimuse kasutaja poolt

Tavapäraselt kasutatakse vastutuse välistamist tingimuse kasutaja või muu lepingupoole suhtes, piiratakse vastutust näiteks kaupade müügi- ja töövõtulepingutes.¹⁴⁶ Selline ebamõistlik piirang on aga VÕS § 42 lg 3 p 2 järgi tühine. Praktikas on siinkohal toodud näiteid juhtudeks, mil lepingus on ette nähtud vastutuse välistamine täielikult varguste juhtumite puhul ning seega langeb koorem ainult ühele lepingupoolele, kes kahju peab hüvitama.¹⁴⁷ Üldiselt ka juhud, mil ühel lepingupooltest on jäetud õigus otsustada kas täita oma lepingust tulenevat kohustust, samas kui teisel lepingupoolel on kohustus oma kohustused täita (VÕS § 42 lg 3 p 13). Näiteks müüginahku täitmise tingimus võib olla selline, kus tingimuse kasutajale on jäetud õigus ühepoolselt hinnata, kas tema poolt määratud müüginahk on suudetud täita, mistõttu jätab ta omapoolselt tasud täies suuruses maksmata ja selline käitumine peaks olema kindlasti VÕS kohaselt ebamõistlikult kahjustav.

Tüüptingimus, millega tingimuse kasutaja asemel on vastutavaks isikuks kolmas isik, on ebamõistlikult kahjustav tingimus (VÕS § 42 lg 3 p 7). Lepingulises suhtes ei saa vastutada lepingust väljapoole jääv isik, tingimuse kasutaja peab oma kohustuste eest olema vastutav. Seega on selline tingimus ka majandus- ja kutsetegevuses sõlmitud lepingute puhul tühine.

¹⁴⁶ Varul, P jt. Võlaõigusseadus I, § 42 lg 3 p 2, punkt 4.4. teine alapunkt.

¹⁴⁷ Roheline raamat ebaausate kauplemistavade kohta, lk 19.

Kui tingimuse kasutaja välistab või piirab õigused, mida teine lepingupool saaks kasutada seaduse kohaselt kolmanda isiku suhtes, kui lepingust tulenevad tingimuste kasutaja õigused lähevad üle sellele kolmandale isikule (VÕS § 42 lg 3 p 8), võib see majandus- ja kutsetegevuses olla õigustatud.¹⁴⁸ Siin tuleb hinnata faktilisi asjaolusid, kuid selge on, et kui seaduse kohaselt on garanteeritud õigus, ei ole seda lepinguga võimalik välistada või piirata.

2.3. Lepingu ühepoolset muutmist ja lõpetamist ning tõlgendamist reguleerivad kahjustavad tüüptingimused

2.3.1. Lepingutingimuste ühepoolne muutmine ja tõlgendamine

VÕS § 42 lg 3 p 18 kohaselt on tingimus tühine, kui sellega antakse tingimuse kasutajale ainuõigus lepingutingimusi tõlgendada. Kui ainult üks pool omandab õiguse tõlgendamiseks, võib sellega kaasneda õiguste ja kohustuste tasakaalu oluline rikkumine (VÕS § 42 lg 1) või lepingu eesmärgi saavutamise võimaluste oluline vähenemine (VÕS § 42 lg 2 ls 1).¹⁴⁹ Selliseid lepingutingimusi võib esineda nii B2C kui B2B suhetes.

Selle alajaotuse alla kuuluvad enam kasutatavad võtted nagu jaemüüja ühepoolne lepingutingimuste muutmine, mis kehtestab toote omahinnast madalama müügihinnaga müümise kauplustes. Lisaks maksetähtaja ebamõistliku pikaajalisuse seadmine ja tingimuste muutmine seoses arvete tasumisega. Kui näiteks joogipiima realiseerimise tähtaeg on 7 päeva ning raha saab tootja toodete ees alles 50 päeva möödumisel, on sellise tingimuse puhul jaeketil sisuliselt võimalik tarnijalt juurde saada intressita käibevahendeid.¹⁵⁰ Majandus- või kutsetegevuses on praktikas tavaline, et lepingutingimuste muutmise õigus on antud ühele lepingupoolele, ilma et sellega teist poolt ebamõistlikult kahjustataks, kuid ebamõistlikult kahjustavaid tingimusi tuleb hinnata kohtul iseseisvalt ning anda hinnang nende vastavusele hea usu ja mõistlikkuse printsiibiga.¹⁵¹

Samuti kuuluvad antud alapunkti alla tingimused, millega nähakse ette tingimuse kasutajale õigus seaduses sätestamata või lepingus nimetamata põhjusel või viisil muuta ühepoolset lepingutingimusi (VÕS § 42 lg 3 p 14). Kui tingimuse kasutaja on jätnud endale ühepoolse

¹⁴⁸ Varul, P jt. Võlaõigusseadus I, § 42 lg 3 p 8, punkt 4.4. kaheksas alapunkt.

¹⁴⁹ *Ibid.* § 42 lg 3 p 18, punkt 4.4. kaheksateistkümnnes alapunkt.

¹⁵⁰ Põllumajandusministeeriumi sisend, lk. 5.

¹⁵¹ Varul, P jt. Võlaõigusseadus I, § 42 lg 3 p 14, punkt 4.4. neljateistkümnnes alapunkt.

õiguse lepingu tõlgendamiseks, võib ühepoolne tõlgendus kaasa tuua uute lisakohustuste tekke teisele lepingupoolele. Ausa kauplemise põhimõtte kohane oleks selgete ja läbipaistvate lepingutingimuste rakendamine, milles pooled on sätestanud kõik lepingust tulenevad kohustused ja nende jaotuse pooltele.

Hinnatingimuste muutmine on ilmselt praktikas üks enimlevinuid ühepoolse muutmise tingimusi. Kui jaemüüja soovib teha allahindluse kampaaniad, siis tuleks seda teha poolte kokkuleppel, kuid praktikas leidub näiteid, mil jaemüüja kehtestab toote omahinnast madalama hinna ning seda ühepoolset.¹⁵² Ebamõistlikuks loetakse tingimused, mis jätavad ühele lepingupoolele õiguse muuta lepingu esemeks oleva kauba või teenuse hinda asja üleandmise või teenuse osutamise ajal, jätmata teisele poolele võimaluse leping lõpetada (VÕS § 42 lg 3 p 15). Seega ühepoolsete hinnamuutmistega osas tuleks kohtupraktika ette näidata suunised, mida hea äritava kohaselt edaspidi järgida tuleks.

Lepingutingimuse lahtiseks jätmisel peab VÕS § 29 lg 3 kohaselt lahtise tingimuse määramisel käituma lepingupool heast usust ja mõistlikkuse printsiibist lähtuvalt. Üldjuhul võib lepinguid muuta või lõpetada vaid lepingupoolte kokkuleppel või seaduses ettenähtud alustel (VÕS § 13) ette näidates, mis on ühepoolse muutmise tekkimise alus ning milline on muutmise viis.¹⁵³ Seega kui alused lepingus puuduvad, on tegemist ebamääraste tingimustega, mille tõlgendamine peaks lähtuma mõlema poole huvidest.

2.3.2. Ärisuhte ebaaus või põhjendamatu lõpetamine

Ärisuhte äkiline või põhjendamatu lõpetamine ilma mõistliku etteteatamistähtajata võib olla ebamõistlik tingimus. Näiteks on tühiseks tingimus, mis annab tingimuse kasutajale lõpetada leping ühepoolset ilma põhjust andmata, kui teisele poolele ei anta samasugust õigust (VÕS § 42 lg 3 p 29). Lisaks juhud, mil lepingusse on pandud lepingu lõpetamiseks teisele lepingupoolele kas ebamõistlikult pikk või lühike etteteatamistähtaeg. Antud juhul oleneb see valdkonnast ning täpselt toote olemusest ja lepingus toodud asjaoludest, mida lugeda ebamõistlikuks tähtajaks (VÕS § 42 lg 3 p 31-32). Kiiresti riknevate toodete puhul on eriti oluline, et tootja/tarnija saaks oma toote tarnelepingu lõppemise korral mõistliku võimaluse pakkuda toodet selle realiseerimistähtaja jooksul teisele ettevõttele. Ärisuhetes võib lepingusse kanda tingimuse, mille kohaselt võib ühepoolset lepingu lõpetamise, kui

¹⁵² Põllumajandusministeeriumi sisend, lk. 5.

¹⁵³ Varul, P jt. Võlaõigusseadus I, § 42 lg 3 p 14, punkt 4.4. neljateistkümmes alapunkt.

näidatakse ära lõpetamise alused ja viisid, seega on lepingutingimus ettenähtav. Lepingu muutmise või lõpetamise põhjus peab olema üldjuhul mõjuv või olema sätestatud lepingus täpsete kriteeriumite alusel.¹⁵⁴

Kui tüüptingimusega on näidatud ära ülesütlemisspõhjus ning tähtaeg ülesütlemiseks, võib aeg olla ka lühem kui seaduse dispositiivsetes normides, kuna seaduse kohaselt võib lepingu üles öelda ka ilma etteteatamistähtajata (VÕS § 196). Kommentaaride kohaselt peaks majandus- ja kutsetegevuses sõlmitud lepingute nõuded olema rangemad kui tarbijakaitselepingutes.¹⁵⁵ Autori seisukohalt ei ole see B2C lepingutega võrreldes loogiline järeldus, kuna majandus- kutsetegevuses peavad ettevõtjad olema informeeritumad kui tarbijad oma oste tehes, mistõttu jääb arusaamatuks kommenteeritud väljaandes toodud järeldus. Samas peab tõdema, et ülesütlemise liialt lühike tähtaeg toob ettevõtjatele ilmselt suuremat kahju kui tarbijatele ostude sooritamise puhul, ettevõtjad jäävad ebamõistliku ülesütlemise tõttu ilma käibest, mida nad eeldasid lepingu kehtimisel teenida.

2.4. Õiguskaitsevahendite kasutamist ebamõistlikult piiravad tüüptingimused

2.4.1. Õiguskaitsevahendite kasutamise välistamine tingimuse kasutaja suhtes

Kui tingimuse kasutaja on täielikult välistanud õiguskaitsevahendite kasutamise võimaluse, sealhulgas piiramist juhul, kui tingimuse kasutaja jätab omapoolse kohustuse täitmata, saab lugeda ebamõistlikuks tüüptingimuseks, mis ei anna võimalust nõrgemale lepingupoolele oma õiguste kaitseks (VÕS § 42 lg 3 p 2). Õiguskaitsevahendid on loodud selleks, et kahjustatud pool saaks kompensatsiooni tekitatud kahju hüvitamiseks. Antud juhul võib praktikast tuua aga näiteid, kus lepingusse pole sisse kantud tingimusi, mis piiravad õiguskaitsevahendite kasutamise, vaid tingimuse kasutaja ähvardab teist lepingupoolt lepingu sõlmimise järel ning hirm sortimendist välja jäämise puhul hoiab tarnija/tootja õiguskaitsevahendite kasutamisest. Sellisel juhul ei ole võimalik end kaitsta ebamõistlike tingimuste eest, mis lepingusse kirja ei panda. Seega esineb probleem pigem ähvardamises ja lepingutingimused ise võivad olla häid äritavasid järgivad ning mõistlikud, mistõttu antud sätted ettevõtteid kaitsta ei saa.

¹⁵⁴ Varul, P jt. Võlaõigusseadus I, VÕS § 42 lg 3 p 14, punkt 4.4. neljateistkümnes alapunkt.

¹⁵⁵ *Ibid.* VÕS § 42 lg 3 p 33, punkt 4.4. kolmekülmne kolmas alapunkt.

Kui lepinguga piiratakse lepingupoole õigust kaitsta end kohtus või raskendatakse kohtusse pöördumist ebamõistlikult, võtab see poolelt põhiõiguse, mille piiramine on õiguste kuritarvitamine (VÕS § § 42 lg 3 p 10). Tõendamiskohustuse muutmine poolte vahel peab olema õigustatud ja üldprintsipiidega kooskõlas. Juhul, kui ebamõistlikult piiratakse teise lepingupoole õigust kasutada tõendeid või seatakse tõendamiskohus teisele poolele, mis langeks seaduse kohaselt tingimuse kasutajale, on tingimus eelduslikult tühine (VÕS § 42 lg 3 p 11). Tsiviilkohtumenetluse seadustiku § 5 lg 2 kohaselt on poolel õigus ise määrata, milliste tõenditega milliseid asjaolusid tõendada.

Ühepoolne tõendamiskoormise ümberjagamine ja selle piiramine ei ole lubatud, kui seda pole tehtud läbirääkimiste teel. Reeglina on aga majandus- ja kutsetegevuses välja kujunenud tõendamiskoormise jagamise põhimõtted, mida tüüptingimustes kasutatakse ja mis on käibe kiiruse ja lepingute mahtu arvestades õigustatud.¹⁵⁶ Seega VÕS § 42 lg 3 p 11 kohaselt ei oleks tühine tingimus, millega piiratakse ebamõistlikult teise lepingupoole õigust kasutada tõendeid või pannakse teisele poolele tõendamiskohustus, mis seaduse kohaselt lasub tingimuse kasutajal.

Seega võimaldab VÕS-s toodud § 42 lõike 3 nimekiri ebamõistlikult kahjustavate tingimuste puhul kaitset ettevõtjatele, kellele tüüplepingud kahju põhjustavad. Sellisel juhul on kohtul omaalgatuslikult õigus tüüptingimuste kehtivust kontrollida. Probleemiks osutavad juhud, mil ebamääraste tingimuste kasutamine teist lepingupoolt suurel määral ei kahjustagi ja seega saab sellist käitumist lugeda äripraktikas tavaliseks, mis VKE-dele võib kahju tuua, ent mitte olulisel määral. Sellisel juhul tuleb arvesse võtta tavalist äririski, mille puhul iga ettevõtja peab arvestama teatud kulude ja konkurentsiga. Antud hall nimekiri on abivahendiks ettevõtjate kaitsel, kuid kuna Eesti õiguses ei ole defineeritud ebaausad kauplemisvõtted B2B suhetes, on kohtudiskretsiooni tõttu ebaselge, kas teatud võtted on äripraktikas lubatud või mitte. Kohtupraktika on puudulik, mistõttu suunised puuduvad. Seetõttu tuleb antud magistr töö neljandas peatükis hindamisele, kuidas maandada hirmufaktorit, et praktikas kasutatavaid kahjulikke tingimuste puhul enda õigusi efektiivsemalt kaitsma hakataks.

¹⁵⁶ Varul, P jt. Võlaõigusseadus I, VÕS § 42 lg 3 p 11, punkt 4.4. üheteistkümnnes alapunkt.

3. Kaitse ebaausate kauplemisvõtete eest kõlvatu konkurentsi reeglite järgi

3.1. Kaitse turgu juhtiva positsiooni kuritarvitamise ja keelatud kokkulepete eest

Ettevõtjate vahelised suhted on suuresti seotud ka konkurentsioiguse ja selle võimaliku moonutamise, kahjustamisega. Konkurentsiseadus reguleerib ettevõtjatevahelisi suhteid vaba ettevõtluse huvidest lähtuvalt ning kaitstes turul olevaid teisi konkurente. Liberaalne turumajandus toob endaga loomuliku osana kaasa konkurentsi, mille peamised kasusaajad on toote või teenuse tarbijad.¹⁵⁷ Konkurentsiseaduses on sätestatud reeglid, mis piiravad ebaausat konkurentsi. KonkS-i § 4 kohaselt on keelatud konkurentsi kahjustava eesmärgi või tagajärjega ettevõtjatevaheline kokkulepe, kooskõlastatud tegevus ja ettevõtjate ühenduse otsus. Näiteks kuuluvad selle alla tootmise, teenindamise, kaubaturu, tehnilise arengu ja investeerimise piiramine (KonkS § 4 lg 1 p 2).

Konkurentsiametil on iseseisvalt õigus kontrollida kõiki füüsilisi ja juriidilisi isikuid järgnevatel valdkondades: konkurentsiolekorra analüüs; kaubaturu piiritlemine; kokkuleppe, tegevuse või otsuse kontroll; turgu valitseva ettevõtja tegevuse kontroll; koondumise või koondumise loa tingimuste täitmise kontroll; käesoleva seaduse täitmise riiklik järelevalve (KonkS § 57).

Ebaausad kaubandusvõtted on suuresti seotud ebaausa konkurentsi osutamisega. Eelmises peatükis välja toodud ebaõiglasel lepingutingimused tüüpitingimuste näol moonutavad konkurentsi, kuna sarnastel tingimustel ausal viisil käituvad ettevõtteid selliseid tingimusi peale ei sunni, mistõttu on neil turul seega kehvem positsioon, kui nendel ettevõtjatel, kes oma tingimustega võivad konkurentsile eelise saada. Samuti võib selline ebaaus käitumine viia ka ausate ettevõtjate käitumismustri muutumiseni, mis viib ebaausate kaubandusvõtete kasutamiseni. Näiteks on selliste kokkulepete tegemine keelatud KonkS § 4 lg 1 p 1 kohaselt, kui määratakse kindlaks otsesed kauplemistingimused, alla- või mahahindlused, lisa- või täiendavad tasud. Eelnevas peatükis mainitud ebamõistlikult kahjustavad tüüpitingimused just tihti peale antud tingimusi reguleerivadki, kus jaemüüja sõlmib tarnijaga lepinguid, mille

¹⁵⁷ Ploom, K. Kõlvatu konkurents kui ebaaus äritegevus. Advokaadibüroo Aivar Pilv. 12.04.2012.

kohaselt lepitakse kokku kauplemistingimustes, mis on näiteks poes omahinnast soodsamad ja sellega kahjustatakse teisi ettevõtteid, kes on järginud häid äritavasid.

Jaekaubanduse kasvav domineerimine, toiduahela integratsioon on viinud olukorrani, kus toiduahela osapooltel on ebavõrdne läbirääkimiste positsioon.¹⁵⁸ Kuigi ebavõrdne positsioon lepingueelsetel läbirääkimistel on tavaline ärisuhetes, viib selle kuritarvitamine tihti ebaausate kauplemistavadeni. Seega võivad sellised võtted viia kogu tarneahela konkurentsivõime kahjustumiseni.¹⁵⁹ Kui keskenduda ainult tarbijate huvidele, mis on lühiajalised (näiteks madalad hinnad), ei pruugi see toetada pikaajalist mõju (näiteks tootearendus).¹⁶⁰

Konkurentsiseadus välistab kokkulepete puhul sanktsioonid, kui tegemist on vähese tähtsusega kokkuleppega. KonkS § 5 kohaselt on vähese tähtsusega kokkulepe juhul, kui ettevõtjate käive ei ole kaubaturul suurem kui 15 protsenti vertikaalse kokkuleppe, tegevuse ja otsuse puhul igal osalisel; 10 protsenti horisontaalse kokkuleppe, tegevuse ja otsuse puhul kõigil osalistel kokku või 10 protsenti kokkuleppe, tegevuse ja otsuse puhul, mil esinevad üheaegselt nii vertikaalse kui ka horisontaalse kokkuleppe tegevuse ja otsuse tunnused, igal osalisel.

Seega võtame grupierandi hindamisel näitena Eesti toiduainete tarneahela. On selge, et Eesti turg on pigem kõrgelt kontsentreerunud, kuna jaemüüjate suurimaid kette on kokku 5 – AS Prisma Peremarket, Rimi Eesti Food, Selver AS, Coop Eesti Keskühistu¹⁶¹ ja Maxima Eesti OÜ. Nende turuosad Kaupmeeste Liidu kodulehe kohaselt 2013. aasta seisuga olid järgnevad: ETK ehk Coop Eesti Keskühistu turuosa 22%, Rimi Eesti Foods 19%, Maxima Eesti OÜ 18%, Selver AS 17% ning AS Prisma Peremarket 9%, lisaks on ära mainitud ka OG Elektral kett, mille turuosa oli Eestis 4%.¹⁶² Äripäeva Kaubanduse veerg koostas jaekettide turuosad 2014. aasta seisuga lähtuvalt majandusaasta aruannetest (vt lisa 2). Diagrammis toodud protsentuaalne jagunemine on veidi muutunud võrreldes 2013. aasta seisuga, kuid suhe on jäänud samaks.¹⁶³ Kui antud suurimad jaekaubamüüjad teevad omavahel KonkS §-s 4 toodud

¹⁵⁸ McCorrison, S. "Price Formation, Transmission and Transparency in the Food Chain: Overview of Critical Issues", ettekanne konverentsil: 2nd OECD Food Chain Network Meeting, 12-13 September 2011, Pariis.

¹⁵⁹ Uuring 2015, lk 4.

¹⁶⁰ Uuring 2015, lk 8.

¹⁶¹ Coop alla kuuluvad Maksimarket, Konsum, A&O ning Ehituskeskus.

¹⁶² Vogelberg, J. Turuliider ETK on teist aastat kahjumis. Jaeketid võitlevad turuosa pärast. Eesti Kaupmeeste Liit. 24.07.2013.

¹⁶³ Kaubaturg KonkS § 3 lg 1 kohaselt on hinna, kvaliteedi, tehniliste omaduste, realiseerimis- ja kasutustingimuste ning tarbimis- ja muude omaduste poolest ostja seisukohalt omavahel vahetatavate või

kokkuleppeid/otsuseid, ei ole igal juhul tegemist vähese tähtsusega kokkuleppega. Autori seisukohalt ei esine ebaausate kaubandusvõtete kasutamist horisontaalsuhetes, kuna tegemist on konkurentidega, kes üksteisele ebaausaid tingimusi peale suruda ei saa ja neil puudub vajadus koostööks. Probleem esineb just B2B vahelises suhtes, kus jõupositsioon on ühel poolel tugevam kui teisel lepinguosalisel. Juhul, kui jaekaubamüüja teeb kokkuleppe tarnijaga või tootjaga, on küsitav, kas nende turuosa ületab 15 protsenti iga osalise puhul. Prisma ja OG Elektra omavad küll üle-eestiliselt väiksemat turuosa, kuid kui turuosa lugeda geograafiliselt näiteks linnade põhiselt, võivad nende turuosad olla suuremad ja samuti ka tarnijatel – seetõttu võib Konkurentsiametil olla põhjust kontrollida osapooli, et hinnata kokkulepete kehtivust konkurentsiseadusest tulenevalt.

Samuti on toodud KonkS §-s 7 grupierand, mille kohaselt on Vabariigi Valitsuse määrusega antud üldine luba teatud liiki konkurentsi kahjustavate või kahjustada võivate kokkulepete sõlmimiseks, kooskõlastatud tegevuseks või otsuse vastuvõtmiseks. Tarneahela toimimiseks on loodud grupierand, milleks Vabariigi Valitsus on andnud loa vertikaalsete kokkulepete sõlmimiseks.¹⁶⁴ Sellest tulenevalt ei tohi olla ei tarnija ega ostja turuosa suurem kui 30%, et grupierand kohalduks. Grupierand kohaldub jaemüüjatest ettevõtjate ühenduse ja selle liikmete või jaemüüjatest ettevõtjate ühenduse ja selle tarnijate vahel sõlmitud vertikaalsetele kokkulepetele, kui kõik ühenduse liikmed on toodete jaemüüjad ja ühenduse ühegi liikme ega temaga valitseva mõju kaudu seotud ettevõtja eelnenud müüdnud kaupade müügitulu ei ületa 3,2 miljonit eurot. (Grupierand § 2 lg 1-2)¹⁶⁵ Turuosade suuruse kriteeriumit (30%) suurimad jaekaupade ettevõtted oma turuosa suurusega ei ületa, mistõttu kohaldub Eestis grupierand kõikidele tarneahela kokkulepetele ja seetõttu ei kontrolli Konkurentsiamet antud kokkuleppeid. Ettevõtete ühendused koondavad enda alla piirkondlikke ettevõtteid¹⁶⁶, samuti erinevaid valdkondi ühendavad liidud. Kui ühendus vastab eeltoodud kriteeriumitele, on võimalik kohaldada grupierandit.

Üldjuhul on kokkulepped ja otsused või nende osad tühised, millel on KonkS §-s 4 nimetatud eesmärk või tagajärg, välja arvatud eeltoodud erandid (vähese tähtsusega kokkulepe, tegevus

asendatavate kaupade käibimise ala, mis hõlmab muu hulgas kogu Eesti territooriumi või selle osa ning lõike 2 kohaselt võetakse kaubaturu piiritlemisel arvesse kaupade käivet üldiselt rahalises vähenduses.

¹⁶⁴ Lisaks vertikaalsete kokkulepete sõlmimise grupierandi sõlmimisele on Vabariigi Valitsus andnud määruse spetsialiseerumiskokkulepete sõlmimiseks (RT I, 04.01.2011, 11) ning teadus- ja arenduskokkulepete sõlmimiseks (RT I, 19.01.2011, 3).

¹⁶⁵ Konkurentsi kahjustavate või kahjustada võivate vertikaalsete kokkulepete sõlmimiseks loa andmine (grupierand). RT I 2010, 23, 112.

¹⁶⁶ Olemas on ka Eesti Väike- ja Keskliste Ettevõtjate assotsiatsioon, mille eesmärgiks on esindada ja kaitsta väike- ja keskmiste ettevõtjate huve ning tugevdada oma liikmete konkurentsivõimet. www.evea.ee

või otsus; kokkuleppe, tegevuse ja otsuse lubatavus; grupierand). Karistusõiguslikult on konkurentsi kahjustav kokkulepe, otsus ja kooskõlastatud tegevus karistatav rahalise trahvi või kuni üheaastase vangistusega (KarS § 400). Kvalifitseeritud koosseisude puhul on karistus samaliigiline, kuid raskem.

Konkurentsiseadus kaitseb samuti juhtude eest, mil ettevõtja omab turgu valitsevat seisundit ning seda positsiooni kuritarvitab.¹⁶⁷ See tähendab KonkS § 13 lg 1 kohaselt ettevõtjat või mitut samal kaubaturul tegutsevat ettevõtjat, kelle positsioon võimaldab sellel kaubaturul tegutseda arvestataval määral sõltumatult konkurentidest, varustajatest ja ostjatest. Turgu valitseva seisundi omamist eeldatakse, kui ettevõtjale või mitmele samal kaubaturul tegutsevale ettevõtjale kuulub kaubaturul vähemalt 40 protsenti käibest.¹⁶⁸ Turgu valitseva seisundi kuritarvitamise puhul, mil otseselt või kaudselt kehtestatakse või rakendatakse ebaõiglasel ostu- või muud ebaõiglasel äritingimused (KonkS § 16 toodud nimekiri) puhul karistatakse ettevõtjat rahatrahviga. Juhul, kui ettevõttel pole turgu valitsevat seisundit, puudub Konkurentsiametil võimalus lepinguid kontrollida. Isegi juhtudel, kui ettevõtjal on vähemalt 40% turuosa, võib tõendada, et ettevõtjal siiski puudub dominantne positsioon turul.¹⁶⁹ Tarneahelas on turgu juhtiv positsioon harvaesinev.¹⁷⁰ Seetõttu on antud normi kaitseala just Eesti turul pigem vähekasutatav, kuid juhul, kui mitu kaubaturul tegutsevat ettevõtjat, kellele kuulub vähemalt 40% turust, loovad keelatud äritingimused, on võimalik Konkurentsiametil neid karistada rahatrahvi või arestiga (KonkS § 73⁵).

Euroopa Liidu esmase õiguse kohaselt on siseturus või selle olulises osas turgu valitseva seisundi kuritarvitamine ühe või mitme ettevõtja poolt keelatud kui siseturuga kokkusobimatu niivõrd, kui see võib mõjutada liikmesriikidevahelist kaubandust. Sellisteks keelatud võteteks on ebaõiglaste ostu- või müügihindade või muude ebaõiglaste tehingutingimuste kehtestamine; toodangu, turgude või tehnilise arengu piiramine tarbija kahjuks.¹⁷¹ Kuna Eestis enamik ettevõtteid on VKE-d, siis ei teki enamasti probleeme turgu valitseva positsiooni

¹⁶⁷ 1. jaanuarist 2014 jõustus Soome konkurentsiseaduse muudatus, mis puudutab toiduainete jaekaubandust, mille eesmärk on kindlustada kõrgelt kontsentreerunud turu toimimine. Varasem seadus, käsitles S-grupi ühistuid eraldiseisvana ning ühinemiste puhul ei arvestanud Sgruppi kui tervikut turupositsiooni muutumisel. 2014. aastal jõustunud seaduse kohaselt on ettevõttel või ettevõtete ühendusel, kelle igapäevaste tarbekaupade jaekaubanduse turuosa ületab 30%, turgu valitsev seisund. Uuring 2015, lk 19.

¹⁶⁸ Samuti on turgu valitsev seisund olulist vahendit omaval ettevõtjal (KonkS § 15).

¹⁶⁹ Paas, K. Tamm, E. The Concept of Dominance in Estonian Competition Law. *Juridica International XII/2007*, p 139.

¹⁷⁰ Stuyck, J. p. 365.

¹⁷¹ ETL, artikkel 102.

kuritarvitamisega, mistõttu ebaausate kaubandusvõtete kasutamisel ei ole Konkurentsiametil pädevust teostada järelevalvet.

3.2. Kõlvatu konkurents ebaausate kauplemisvõtete kasutamisega

3.2.1. Kõlvatu konkurentsi mõiste

Dünaamiline tõlgendus konkurentsist ja kõlvatu konkurentsi reeglitest on näidanud, et nii konkurents kui ka kõlvatu konkurents on teleoloogiliselt tõlgendatavad ühe printsiibi abil, mille aluseks on moonutamata konkurents siseturul.¹⁷² Kui konkurentsiõigus turgu juhtiva positsiooni kuritarvitamise eest kaitseb konkurentsivabadust, siis kõlvatu konkurents kindlustab turuosaliste reeglite järgimise.¹⁷³

Ebaausa konkurentsi õigusvaldkond leiab alguse Pariisi konventsioonis 1883. aastal industriaalomandi kaitse regulatsiooni loomisega. Arendati välja tingimused, mis ebaõiglase konkurentsi tähenduses on vastuolus ausate äritavadega.¹⁷⁴ Tööstusomandi kaitse Pariisi konventsiooni kohaselt on liidu liikmesriigid kohustatud tagama kodanikele tõhusa kaitse kõlvatu konkurentsi vastu. Kõlvatu konkurents on konventsiooni tähenduses igasugune konkurentsitoiming, mis on vastuolus ausate tavadega tööstuses ja kaubanduses. Selle alla kuuluvad keelud tegude vastu, mis võivad põhjustada mis tahes viisil konkurendi ettevõttes, toodetes või tööstuslikus või kaubanduslikus tegevuses arusaamatust; valeväiteid kommertstegevuses, mis võivad diskrediteerida konkurendi ettevõtte ja toote reputatsiooni, tööstuslikku või kaubanduslikku tegevust; teateid või väiteid, mille kasutamine kommertstegevuses soodustab üldsuse eksitamist kaupade iseloomu, valmistusviisi, omaduste, kasutuskõlblikkuse või koguse suhtes (Tööstusomandi kaitse Pariisi konventsioon, art 10 bis). Eesti on ühinenud Pariisi konventsiooniga ning seetõttu on konkurentsiseadust eelnimetatud konventsioonist mõjutatud. Mõlemas regulatsioonis on antud kõlvatud konkurentsi üldnorm, mille alla on toodud lahtine loetelu keelatud tegudest.

¹⁷² Chirita, A. The Dominant Position and the Concept of Abuse. The German and Romanian Abuse of Market Dominance in the Light of Article 102 TFEU. Nomos Verlagsgesellschaft, Baden-Baden 2011, p 102.

¹⁷³ Riffel, C. Unfair Competition, International Protection. Encyclopedia entries. Max Planck Encyclopedia of Public International Law. April 2014, point 3.

¹⁷⁴ Euroopa Komisjon. Briefing paper on addressing unfair commercial practices in business-to-business relations in the internal market. 2011 mai, p 8.

Konkurentsiseaduses toodud kõlvatu konkurentsi mõiste hõlmab endas ebaausat äritegevust, heade kommete ja tavadega vastuolus olevaid tegusid, sealhulgas eksitava teabe avaldamist, konkurendi või tema kauba halvustamist, konfidentsiaalse teabe kuritarvitamist, konkurendi töötaja või esindaja ärakasutamist (KonkS § 50). Eksitav teave võib ostjas tekitada tavalise tähelepanelikkuse juures pakkumisest eksliku mulje või kahjustatakse või võidakse kahjustada teise ettevõtja mainet või majandustegevust (KonkS § 51). Kõlvatu konkurentsi osutamine tähendab samuti ebaausate kaubandusvõtete kasutamist, mille eest tuleb kaitsta nii konkurente kui ka tarneahela osalisi. Ettevõtted saavad kahjustada, kui konkureerivad ettevõtted ei käitu heast usust ja äritavadest lähtuvalt. Küll aga ei lahenda kõlvatu konkurentsi probleeme Konkurentsiamet, selleks tuleb pöörduda tsiviilkohtumenetluse korras kohtusse (KonkS § 53). 2001. aasta redaktsiooni muudatusega kaotati ära Konkurentsiameti järelevalve kõlvatu konkurentsi regulatsiooni osas. Seletuskirja kohaselt loetakse kõlvatut konkurentsi kui konkurentsiõiguse sekundaarseks valdkonnaks, kus jälgitakse juba toimiva konkurentsi tingimustes turuosaliste käitumist. Kui turgu juhtiva positsiooni kuritarvitamise ja keelatud kokkulepete tegemise piiramise eesmärgiks on tagada, et konkurents toimiks, siis kõlvatu konkurentsi piiramise eesmärgiks on konkurentide äritegevuse kontroll, mis peab toimuma heade äritavade kohaselt. Kõlvatu konkurentsi tegelemine võtab Konkurentsiametilt piiratud ajaressursse ebamõistlikus koguses ning ei anna ka otseselt tulemusi, kuna varasemad sanktsioonid nägid samuti ette just kahju hüvitamist.¹⁷⁵ Seega leidis majanduskomisjon, et kõlvatu konkurents Konkurentsiameti järelevalve all oli suure osakaalu ja ajakulu tõttu ebamõistlik.¹⁷⁶

Kõlvatu konkurentsi puhul on tegemist B2B vahelise tsiviilsuhtega, kus kahjustatud poolel on võimalik pöörduda hagiavaldusega maakohtusse ning nõuda tekitatud kahju hüvitamist, senise rikkuva käitumise lõpetamist ja teiste asjakohaste õiguskaitsevahendite rakendamist.¹⁷⁷ Kõlvatu konkurentsi tuvastamiseks tuleb kindlaks teha konkreetsed faktilised asjaolud ning praktikas on oluline tõendamisoskus, kuna mõlemal poolel on õigus oma positsiooni kaitsta. Ebaausa äritegevuse mõistel puudub konkurentsiseaduses legaaldefiniitsioon, kuid kõlvatu konkurentsi paragrahv (KonkS § 50 lg 1 p 1 ja 2) annab loetelu võimalikest juhtudest – eksitava teabe avaldamine, avaldamiseks esitamine, konkurendi või tema kauba halvustamine ning konfidentsiaalse teabe kuritarvitamine, konkurendi töötaja või esindaja ärakasutamine. Näitlik loetelu ei ole ammendav, kuid kohtupraktikast ei tulene muud sisu ebaausa, heade

¹⁷⁵ Konkurentsiseaduse eelnõu 710 SE algtekst (14.03.2001), lk. 31.

¹⁷⁶ Lisaks viidati eelnõu algtekstis, et teistes Euroopa riikides ei ole kõlvatu konkurentsi osutamise kontroll Konkurentsiametil.

¹⁷⁷ Ploom, K. Kõlvatu konkurents kui ebaaus äritegevus.

kommete ja tavadega vastuolus äritegevusele, kohtunikud toetuvad just olemasolevale loetelule.¹⁷⁸ Kohtupraktikas esineb olukordi, kus äriühingu endine omanik või töötaja asub kõlvatut konkurentsi osutama. Tavapäratum on situatsioon, kus kõlvatut konkurentsi osutab äriühing, millel puudub sisuliselt seos teise kannatanud ettevõttega, kuid tegemist on kopeerimisjuhtumisega, kus ettevõtja loodab saada konkurentsieelist jälgendamisega. Äriideed on võimalik kaitsta küll näiteks tööstusomandiõiguse registreerimisega, kuid kui seda ei ole ettevõtte teinud, on teisel äriühingul võimalik toodet kopeerida. Kui aga tarbijaid eksitatakse turustamisel konkurendi mainega, on tegemist kõlvalu konkurentsi juhtumisega.¹⁷⁹ KonkS § 51 lg 1 kohaselt on eksitav teave ebatõesed andmed, mis võivad ostja tavalise tähelepanelikkuse juures tekitada pakkumisest eksliku mulje või millega kahjustatakse või võidakse kahjustada teise ettevõtja mainet või tema majandustegevust.

Halduskohus on kinnitanud, et kõlvalu konkurentsi normid reguleerivad kahe konkurendi vahelise käitumise aluseid ja tsiviilõiguslikke suhteid. Seadusandja on teadlikult välistanud Konkurentsiameti järelevalve võimaluse seoses kõlvalu konkurentsi problemaatikaga.¹⁸⁰ Seega on kohtuvaidlusteni jõudnud just konkurentidest ettevõtted. Riigikohus on hinnanud mitmel korral, kas kohtuasjas oli tegemist konfidentsiaalse teabe ebaseaduslikul viisil hankimise ja avalikustamisega kõlvalu konkurentsi sätete alusel.¹⁸¹ Riigikohus on leidnud, et olukorras, kus ettevõtja jätab oma ärinime kaudu väärade mulje, et tegemist võib olla konkreetse kontserni kuuluva äriühinguga, võib tegemist olla kõlvalu konkurentsiaga. Antud juhul leidis tuvastamist, et kostja ärinimi on kolmandate isikute suhtes eksitav, kuna kasutab üksnes hageja ja tema tüdarettevõtete ärinimeses sisalduvat tähist. Sellega jätab kostja mulje hageja kontserni kuulumisest ning võib kahjustada hageja mainet ja äritegevust, kuna kostja tegevusi omistatakse hageja ettevõtete grupile. Seega on KonkS § 50 lg 1 p 1 ja eelviidatud Riigikohtu lahendi kohaselt tegemist eksitava teabe avaldamisega ning seeläbi ka kõlvalu konkurentsi osutamisega.¹⁸²

Kõlvalu konkurentsi osutamine on õigusvastane VÕS § 1045 lg 1 p 7 kohaselt. Tegemist on seadusest tulenevat kohustust rikkuva käitumisega. KonkS § 50 lg 2 kohaselt on kõlvalu konkurents keelatud. Seega on põhjendatud kahju hüvitamise nõue (KonkS § 78) kõlvalu

¹⁷⁸ Lepasepp, K. Konkurentsikaitse must stsenaarium, 02.03.2010.

¹⁷⁹ Ploom, K. Kõlvalu konkurents kui ebaaus äritegevus.

¹⁸⁰ Tallinna Halduskohtu 27.02.2012 lahend nr 3-1-1-148, punkt 15.

¹⁸¹ Riigikohtu tsiviilkolleegiumi 21.03.2007.a. otsus tsiviilasjas nr 3-2-1-22-07, punkt 3. Riigikohtu tsiviilkolleegiumi 16.11.2005. a. otsus tsiviilasjas nr 3-2-1-115-05, punkt 21.

¹⁸² Riigikohtu tsiviilkolleegiumi 05.03.2008. a. otsus tsiviilasjas nr 3-2-1-4-08, punkt 38.

konkurentsi osutamise tõttu tsiviilkorras.¹⁸³ Kõlvatu konkurentsi normi kohaldamisala annab ettevõtjatele võimaluse pöörduda tsiviilkohtusse, kuid puudub praktika, mistõttu võiks laiendada pädevusi ka kõlvatu konkurentsi puhul Konkurentsiametile, kes omaalgatuslikult saaks kontrollida ebaausate kaubandusvõtete esinemist. Seetõttu on antud sätte kasutamisaala piiratud ning kuna puudub ka legaaldefiniitsioon kõlvatu konkurentsi osutamisele ja ammendavat loetelu toodud ei ole, on see piiranud ka kohtunike otsustust. Kuigi loetelu on näitlik ning seda ei tohiks võtta ammendavana, ei tulene kohtupraktikast peale paragrahvis toodud loetelu muid võtteid, mida kõlvatuks konkurentsiks lugeda.¹⁸⁴ Seadusandlusesse ei ole võimalik lisada kõiki konkurentsi rikkuvaid võtteid, seetõttu on kõlvatu konkurentsi õigus suuresti kohtunike sisustada.¹⁸⁵ Normi kaitseala eesmärk on seega kaitsta konkurente, kes ebaausate kauplemisvõtete tõttu saavad kaudselt kahjustada ning praktikas ka ise sarnaseid ebaausaid tingimusi peale suruvad, et püsida konkurentsist teiste ettevõtetega.

Kõlvatu konkurentsi ning teiste konkurentsiseaduses toodud keelatud võtete erinevus võib seisneda selles, kas tegemist on erinevatest huvidest lähtuva regulatsioonide piiramisega. Ühes varasemas magistritöös on analüüsitud ning leitud, et kõlvatu konkurents ei kahjusta üleüldiselt turgu, ning on seega vaid üksiku konkurenti õiguste rikkumine. Avalikust huvist lähtuvalt on tähtis, et turul ei esineks turgu valitseva seisundi kuritarvitamist ja keelatud kokkuleppeid, mis takistavad teistel konkurentidel turule ligipääsu.¹⁸⁶ Autori seisukohalt mõjutab aga kõlvatu konkurents turu struktuure, kuna uuringutest nähtuvalt kasutatakse ebaausaid kaubandusvõtteid suures ulatuses, mistõttu on konkurentsi kaitse avalikest huvidest lähtuvalt kõlvatu konkurentsi keelust oluline ja mõjutab siseturul paljusid konkurente ja võtab neilt võimaluse turule pääseda või oma positsiooni hoida.

¹⁸³ Tartu Ringkonnakohtu 6. märtsi 2015. a. tsiviilasja nr 2-13-28905 lahend, lk 8.

¹⁸⁴ Kuigi näitlikku loetelu ei tohi kunagi võtta ammendavana, näitab kohtupraktika, et Eesti kohtud seda pahatihti teevad, ning ei julge "ebaausa, heade kommete ja tavadega vastuolus äritegevusele" muud sisu anda. Kaupo, Lepasepp. Konkurentsikaitse must stsenaarium.

¹⁸⁵ Riffel, C. Unfair Competition, International Protection, point 11.

¹⁸⁶ Raudvere, G. Parasitism kõlvatu konkurentsi valguses. Magistritöö, lk 19.

3.2.2. Ebaausate kaubandusvõtete kasutamise tõkestamine konkurentsiseadusega Saksamaa ja Belgia näitel

Saksa ebaausa konkurentsi seadus¹⁸⁷ jõustus 1909. aastal, mille eesmärgiks oli ebaausa konkurentsi tugev kaitse väike-ettevõtteid silmas pidades. 2004. aastal moderniseeriti olemasolevat seadust ning direktiivi 2005/29/EÜ (ebaausate kaubandustavade direktiiv) ülevõtmisel täiendati Saksa siseriikliku õigust just antud seadusesse sätete lisamisega, laiendades kaitset ettevõtetele. UWG eesmärk on kaitsta otseselt ka tarbijaid, kuid mitte individuaalses suhtes ehk lepingulistes suhetes, vaid tarbijaid kui kogumit, keda ei tohi ettevõtteid eksitada ega oma tooteid peale suruda ebaausal viisil. Ettevõtteid kaitstakse konkurentide eest, kes laimavad, osutavad kõlvatut konkurentsi või takistavad teiste ettevõtjate tegevust muul viisil.¹⁸⁸

Jules Stuyck leiab, et Saksamaa on üks nendest liikmesriikidest, kus on lisaks tugevatele monopolivastastele reeglitele¹⁸⁹ ja ebaausa konkurentsi regulatsioonile loodud toimivad õigusaktid, et kaitsta ettevõtteid diskrimineerimise ja jõupositsiooni ärakasutamise eest.¹⁹⁰ Ebaausa konkurentsi seaduse eesmärgiks on kaitsta ettevõtete konkurente, tarbijaid ja teisi turul osalejaid ebaõiglase kaubanduspraktika vastu. Samuti kaitseb see üldist huvi konkurentsituru moonutamiste eest.¹⁹¹ Varasem Saksamaal kasutatud printsiip „aus äritava“¹⁹² on asendatud õigluse printsiibiga¹⁹³, mis on otseselt seotud efektiivse konkurentsiga.¹⁹⁴ Seaduse loomisel oli eesmärgiks suurendada tarbijate kaitse ulatust, pakkuda läbipaistvust ebaausa konkurentsi reeglite kohaldamisel ja pakkuda ettevõtjatele rohkem vabadust.¹⁹⁵

Seadus ei anna legaaldefiniitsiooni ebaõiglase konkurentsi mõistele, kuid annab näiteid praktikast, mida loetakse ebaõiglaseks, mis jätab täpsema määratluse võimaluse kohtutele tõlgendamiseks. Näited tulenevad osaliselt ebaausate kaubandusvõtete direktiivist ning kohati

¹⁸⁷ *Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb, UWG.*

¹⁸⁸ Henning-Bodewig, F. *Unfair Competition Law: European Union and Member States.* Kluwer Law International, 2006. pp 129-130.

¹⁸⁹ *Gesetz gegen Wettbewerbeschränkungen, GWB.*

¹⁹⁰ Stuyck, J. p 361.

¹⁹¹ Saksamaa kõlvalu konkurentsi seadus, § 1.

¹⁹² *Bono mores (gute Sitten).*

¹⁹³ *Unfairness (Unlauterkeit).*

¹⁹⁴ Euroopa Komisjon. Briefing paper on addressing unfair commercial practices in business-to-business relations in the internal market. 2011 mai, p 9.

¹⁹⁵ Heidenreich, J. P. The New German Act Against Unfair Competition. German Law Archive.

ka Saksamaa kohtupraktikast.¹⁹⁶ Ebaausad kauplemisvõtted on keelatud, kui need kahjustavad konkurentide, tarbijate või teiste turuosaliste huve (3. jagu). Seaduse 4. jagu annab mitteammendava loetelu ebaausa konkurentsi näidetest – ebamõistlik tarbijate või teiste turuosaliste manipuleerimine, kasutades sundi; peidetud reklaam; müügitoetused, võistlused, auhinnad; ettevõtte maine eesmärgipärane kahjustamine; konkurentide süstemaatiline takistamine.

Lisaks käsitleb seadustik eksitavat ja võrdlevat reklaami. Õiguskaitsevahenditena tuuakse esile kahju hüvitamist, kaebusi saavad esitada nii konkurendid, alaliitude rühmad esindajana, Tööstuse ja Kaubanduse ühing. Tarbijal eraldiseisvalt kaebuse esitamise õigust ei ole.¹⁹⁷ Ebaausate kaubandusvõtete kasutamisel on kahjustatud poolel õigus nõuda kahju hüvitamist (9. jagu). Lisaks on kõlvatu konkurentsi seaduse kohaselt konfiskeerida tulu, mis on saadud ebaausaid kauplemisvõtteid kasutades (10. jagu). Eksitava reklaami kasutamisel on võimalik karistada rahatrahvi või kuni 2-aastase vanglakaristusega (16. jagu). Saksamaa jõustamismeetod keskendub rohkem eraõiguslikele vahenditele kui karistusõiguslikele õiguskaitsevahenditele.¹⁹⁸

Saksamaa näitel saaks Eestis täiendada konkurentsiseadust kõlvatu konkurentsi peatüki all ning tuua lahtine loetelu ebaausatest kauplemisvõtetest B2B suhetes või modifitseerida kaubandustegevuse seadust, mille eesmärgiks käesoleva redaktsiooni kohaselt on reguleerida kaubandustegevuse aluseid ja korda, järelevalvet teostamise korralduse üle (KaubTS § 1). Seadusesätete sisu viitaks konkurentide kaitsele ning tooks loetelu ebaausatest kaubandusvõtetest Saksa seaduse eeskujul. Sellegipoolest on Saksa seaduse põhiliseks ülesandeks kaitsta tarbijate huve ning konkurentide huve, mitte lepingulisi suhteid.

Belgia parlament esitas 13. novembril 2015 valitsusele ettepaneku seaduse uuendamiseks, millega täiendatakse majandusõiguse koodeksit, et reguleerida juhtival positsiooni kuritarvitamist uuel viisil.¹⁹⁹ Muudatuse eesmärgiks on luua uus konkurentsioõiguse rikkumisjuhtum, mille järelevalvet korraldaks Konkurentsiamet. Nimelt leidis parlament, et turgu juhtiva positsiooni kuritarvitamisel (majandusõiguse koodeksi artikkel IV.2) peavad

¹⁹⁶ Pliakos, A. Anagnostaras, G. Harmonising National Laws on Commercial Practices: Sales Promotions and the Impact on Business to Business Relations. *European Law Review*, 2010, p 427.

¹⁹⁷ Heidenreich, J. P. The New German Act Against Unfair Competition.

¹⁹⁸ Boom, W. (et al.). *The European Unfair Commercial Practices Directive: Impact, Enforcement Strategies and National Legal Systems. Markets and the Law*. Routledge, 2014, p 12.

¹⁹⁹ Belgia parlamendi kodulehekülj. Majandusõiguse koodeksi täiendamise ettepanek.

olema täidetud mitu kriteeriumit – see peab olema ettevõtte, kellel on juhtiv positsioon Belgia turul või omama olulist vahendit sellel turul ning seda positsiooni peab kuritarvitama kogu turu osaliste suhtes.²⁰⁰ Suurtel ettevõtetel võib esineda juhtiv positsioon ka väiksemate ettevõtete suhtes, mitte aga terve turu ulatuses. See hõlmab endast erinevate tarnijate ja tarbijate diskrimineerimist, lepingu kohustuste täitmata jätmist, ebaõiglaste tüüptingimuste kehtestamist. VKE-del ei ole aga võimalik majanduslikult sõltuvana sellistest lepingupartneritest loobuda.²⁰¹ Seda esineb nii tarneahela tootjate kui ka frantsiiside poolses otsas, kus puudub võimalus lepingupartnereid valida. Seega hoiavad mitmed suured ettevõtted väiksemaid sõltuvana oma reeglitest ning kuritarvitavad sellises suhtes oma positsiooni.²⁰² Ebavõrdsel positsioonil sõlmitud leping üksinda ei moonuta konkurentsi oluliselt, kuid sellised laialt levinud lepingutüübid võivad põhjustada turustruktuuri muutuseid.²⁰³ Euroopa Liidu õigusest tulenevalt on liikmesriikidel õigus direktiividest tulenevaid nõudeid siseriiklikus õiguses kehtestada.²⁰⁴ Käesoleval hetkel ei anna Euroopa Liidu õigus väike-ettevõtetele kaitset. Erinevalt direktiivist 2005/29/EÜ, kuhu on lisatud avatud loetelu keelatud kauplemisvõtetest, mis on tarbijate suhtes alati keelatud, on Belgia koodeksisse plaanis lisada legaldefiniitsioon ja jätta tõlgendamine avatuks.²⁰⁵ Sarnaselt Saksa GWB seadusega on plaanis Belgias lisada säte, mille kohaselt on Konkurentsiametil võimalus iseseisvalt hinnata kooskõla seadustikuga ja hea usu printsiibiga.²⁰⁶ Selleks, et hinnata, kas ühel lepingupoolele on domineeriv positsioon, tuleb hinnata turuosa reputatsiooni, teise lepingupoole turuosa ning asendamist sarnase lepingupartneriga, kellel pole juhtivat positsiooni, jättes teised tingimused samaks. Kui kaubanduspartnerit ei ole samadel tingimustel võimalik asendada või kui asendus oleks ebamõistlikult kulukas, saab lugeda väiksema ettevõtte majanduslikult sõltuvaks suuremast ettevõttest.²⁰⁷

Konkurentsiametil on õigus seega kontrollida ettevõtete vahelisi lepinguid, ebaausate kaubandusvõtete kasutamisel on Konkurentsiametil õigus anda ettekirjutus rikkunud lepingupoolele ning anda tähtaeg käitumismustri muutmiseks. Kui ettevõtja aga jätkab tegevust, on Konkurentsiametil õigus antud ettevõtte rikkumise kohta avaldada teade

²⁰⁰ Majandusõiguse koodeksi täiendamise ettepanek, p 3.

²⁰¹ *Ibid*, p 1.

²⁰² *Ibid*, p 4.

²⁰³ *Ibid*, p 5.

²⁰⁴ Belgia parlamendi väitel on Belgiale sarnaselt selliseid sätteid kehtestamas Saksamaa, Austria ja Prantsusmaa. Kolmandatest riikidest leiab seadusandluses selliseid tingimusi näiteks Šveitsi, Jaapani ja Lõuna-Korea seadusandlusest.

²⁰⁵ Majandusõiguse koodeksi täiendamise ettepanek, p 6.

²⁰⁶ *Ibid*.

²⁰⁷ *Ibid*, p 7.

ametlikul kodulehel (Eesti Ametlikud Teadaanded analoog).²⁰⁸ Kui ettevõtte ei lõpeta ka sel juhul ebaausat tegutsemist, on õigus karistada trahviga.²⁰⁹ Ettepanek ei ole küll veel seaduse muutmisprotsessini jõudnud, kuid idee näitab, et kõlvatu konkurents kui selline peaks ikkagi olema Konkurentsiameti pädevuses. Kriteeriumid on loodud just domineerival positsioonil oleva ettevõtte äritavade kontrolliks ning ilmselt esinebki probleemi just suuremate ettevõtetega, nt jaekauplused, kellega lepingute mittesõlmimine võib väiksematele ettevõtjatele tähendada tegevuse lõpetamist, kuna pole võimalik teisi lepingupartnereid samal turul valida.

Seega on antud seaduse muudatus praktilisema väärtusega kui Saksamaa ebaausa konkurentsi seadus, kus ei ole toodud välja, millistes ettevõtjate vahelistes suhetes kontrollitakse ebaausaid kauplemisvõtteid, pigem kaitseb Saksamaa seadus ikkagi tarbijate heaolu ja konkurentsi, mitte tarneahelas olevaid lepingulisi suhteid, kus on kasutatud ebaausaid kauplemisvõtteid. Belgia seadusemuudatuse puuduseks on aga kindlasti see, et see hetkel ei taga õiguskindlust, kuna puudub ebaausate äritavade määratlus ning seega ei ole teada, kuidas Konkurentsiamet oma pädevuses saab hinnata ebaausat käitumist.

Autor leiab, et Belgia eeskujul võiks laiendada Konkurentsiameti pädevust, kontrollimaks domineerival positsioonil oleva jaemüüja ja tarnija/tootja vahelisi lepinguid, juhul, kui tarnijal/tootjal ei ole võimalik või on ebamõistlikult kulukas asendada samaväärse jaemüüjaga. Sellistel juhtudel oleks Konkurentsiametil võimalik omaalgatuslik kontrollida jaemüüjate heade äritavade järgimist, mis tagaks suurema kontrolli äripraktikas toimuva üle.

3.3. Reklaam ja omamärgitooted kui ebaausad kauplemisvõtted

Eksitav ning võrdlev reklaam on kaubandusvõtte, mis moonutab nii tarbijate kui ka ettevõtjate valikuid. B2B suhetele kohaldatakse Euroopa Liidu tasandil eksitava ja võrdleva reklaami direktiivi 2006/114/EÜ. Selle direktiivi kohaldamisalasse kuulub ettevõtjalt ettevõtjale suunatud eksitav või võrdlev reklaam, mis võib kahjustada konkurenti, kuid ei kahjusta otseselt tarbijat.²¹⁰ Tarbijate kaitseks loodud ebaausate kaubandustavade direktiiv jättis

²⁰⁸ *Belgian Official Journal*.

²⁰⁹ Majandusõiguse koodeksi täiendamise ettepanek, p 9.

²¹⁰ Euroopa Nõukogu 10. septembri 1984. aasta direktiiv, mis käsitleb eksitava reklaamiga seotud liikmesriikide õigusnormide ühtlustamist (84/450/EMÜ), EÜT L 250, 19.9.1984, lk 17. Direktiivi on muudetud Euroopa

2006/114 direktiivi kaitsealast välja tarbijale suunatud reklaami.²¹¹ Selle põhjenduse kohaselt võib eksitav ja lubamatu võrdlev reklaam põhjustada konkurentsi moonutamist.²¹² Eksitava reklaami direktiiv B2B suhetes on miinimumharmoniseerimise põhimõttega.²¹³ Seega on võimalik sätestada liikmesriigiti karmimaid meetmeid.

Reklaam mõjutab tugevalt nii tarbijate kui ka ettevõtjate heaolu, sõltumata sellest, kas see võib kaasa tuua lepingu sõlmimise või mitte.²¹⁴ B2B reklaami eeskirjade eesmärgiks on tagada tõeste reklaami- ja turundussõnumite kasutamine. Seetõttu jääb turunduse valdkonnas ettevõtjatele loodud õigusraamistikuga märkimisväärne lepinguvabadus.²¹⁵ Eksitav reklaam põhjustab konkurentsimoonutust turul, millega ebaausalt käituv ettevõtja võib ausalt käituvalt ettevõtjalt üle ärikliente või tuleb asjaomastel ettevõtetel tasuda teisele ettevõttele koormavate ja kasutute teenuste eest.²¹⁶ Eksitavaks reklaamiks on direktiivi artikli 2 lõike b kohaselt reklaam, mis ükskõik millisel viisil, kaasa arvatud esitlusviis, petab või tõenäoliselt petab isikuid, kellele see suunatud on või kelleni see jõuab, ja mis võib oma petliku iseloomu tõttu mõjutada nende majanduskäitumist või nimetatud põhjustel kahjustab või võib see kahjustada konkurenti. Võrdlevaks reklaamiks on punkti c kohaselt reklaam, mis selgesõnaliselt või kaudselt identifitseerib konkurendi või konkurendi pakutavad kaubad või teenused.²¹⁷

Eksitava reklaami alla kuuluvad näiteks eksitavate ärikataloogide väljaandjad, kes põhjustavad just väike-ettevõtetele märkimisväärset kahju. Eksitavateks ärikataloogide väljaandjateks on ettevõtjad, kes kasutavad eksitavaid turundusvõtteid ning saavad ettevõtjatele näiliselt küsimustikke, mida väidetavalt kasutatakse kataloogiandmete ajakohastamiseks. Küsimustikule allakirjutamisel nõustub ettevõtja, teadmata tagajärgi, igaaastaselt kindla summa tasumisega.²¹⁸ Eestis läbiviidud uuringus leiti, et eksitavate kataloogiettevetete tegevusega seotud probleemid ei ole vahemikus 2008-2011 olnud eriti

Parlamendi ja nõukogu 6. oktoobri 1997 direktiiviga 97/55/EÜ, mis muutis direktiivi 84/450/EMÜ eksitava reklaami kohta, arvates selle hulka võrdleva reklaami, EÜT L 290, 23.10.1997, lk 18.

²¹¹ Seletuskiri. Eesti seisukohad Euroopa Komisjoni teatise, mis käsitleb ettevõtete kaitsmist eksitavate turundusvõtete vastu, suhtes, lk 1.

²¹² Euroopa Parlamendi ja Nõukogu direktiiv 2006/114/EÜ, 12.12.2006. a., eksitava ja võrdleva reklaami kohta (kodifitseeritud versioon). L 376/21, preambuli punkt 4.

²¹³ Stuyck, J. p 364.

²¹⁴ Direktiiv 2006/114, preambuli punkt 4.

²¹⁵ Komisjoni teatis Euroopa Parlamendile, nõukogule. Euroopa majandus- ja sotsiaalkomiteele ning regioonide komiteele. Ebaausate kauplemistavade vastu võitlemine ettevõtjatevahelistes toiduainete tarneahelas. COM (2014/0472) final, lk 1.

²¹⁶ Euroopa Komisjoni teatis, lk 2.

²¹⁷ Euroopa Parlamendi ja Nõukogu direktiiv 2006/114/EÜ, 12. detsember 2006, eksitava ja võrdleva reklaami kohta, artikkel 2.

²¹⁸ Euroopa Komisjoni teatis, lk. 1.

märkimisväärsed – 5 kaebust edastati Politsei-ja Piirivalveametile ning aastas pöördui PPA poole 1-2 korda keskmiselt, kuid tegelikult ei ole eelnevalt toodud numbrid tegelikud, enamik juhtumitest ei jõua ametiasutusteni.²¹⁹ Lisaks kuuluvad eksitavate võtete alla eksitavate maksevormide kasutamine, mis näevad välja kui ettevõtja tellitud teenuste eest esitatud arved, kuid tegelikult ei ole ettevõtja teenust tellinud; samuti näiliku ametiasutuste esitatud maksetaotlused.²²⁰ Pakkumine laiendada internetis õigusi domeeninimele ja ebaaus hindade küsimine ettevõtjalt, mida ametlike teenusepakkujate kaudu on võimalik teha odavamalt ning eksitav turundus internetis (sotsiaalvõrgustikes) ning kõrge tasu iga kliki eest.²²¹ Sellised eelnevalt nimetatud võtted ei ole Euroopa Komisjoni hinnangul aga käsitletavad reklaamina, kuna mõnel juhul on tegemist vaid äritegevuse kopeerimisega, mitte müügivõtetega.²²² Seega tuleks kehtestada enamlevinud eksitavate turundusvõtete loetelu ning selgitada normide kohaldamisala direktiivis.²²³ Sellised meetmed võivad olla ebaausad erinevates B2B vahelistes suhetes, olenemata nende suuruselt, seega võivad ebaausad kauplemisvõtted olla nii vertikaalses kui ka horisontaalses suhtes.

Eesti õiguses reguleerib eksitava ja võrdleva reklaami probleemistikku reklaamiseadus, mille § 2 lõike 3 kohaselt on reklaam teave, mis on avalikustatud mis tahes üldtajuaval kujul, tasu eest või tasuta, teenuse osutamise või kauba müügi suurendamise, ürituse edendamise või isiku käitumise avalikes huvides suunamise eesmärgil. Järelevalvet seaduse täitmise üle peab Tarbijakaitseamet (RekS § 30 lg 1), erijuhtudel Ravimiamet (RekS § 30 lg 2 p 1), Terviseamet (RekS § 30 lg 2 p 2), Põllumajandusamet (RekS § 30 lg 2 p 3) ning valla- või linnavalitsus (RekS § 30 lg 2 p 4). Järelevalve teostajad saavad rikkumise korral koostada ettekirjutuse rikkumise lõpetamiseks või määrata rahaline karistus (RekS § 32). Otse ettevõtjale suunatud teabe korral kohalduvad konkurentsiseaduse kõlvatu konkurentsi sätted. Seega saavad eksitava turundusvõtte korral alustada hagimenetlust kohtus ning ainult kelmuse koosseisu esinemisel sekkub Politsei- ja Piirivalveamet (KarS § 209).²²⁴ Eesti on leidnud Euroopa Komisjonile esitatud seletuskirjas, et eksitava ja võrdleva direktiivi jõustamisalase

²¹⁹ Seletuskiri. Eesti seisukohad Euroopa Komisjoni teatise, mis käsitleb ettevõtete kaitsmist eksitavate turundusvõtete vastu, suhtes, lk. 5.

²²⁰ Euroopa Komisjoni teatis, lk 5.

²²¹ *Ibid*, lk 5.

²²² Seletuskiri. Eesti seisukohad Euroopa Komisjoni teatise, mis käsitleb ettevõtete kaitsmist eksitavate turundusvõtete vastu, suhtes, lk 2.

²²³ *Ibid*.

²²⁴ *Ibid*, lk 4.

koostöö korra loomiseks tuleks anda pädevus näiteks Konkurents- või Tarbijakaitseametile.²²⁵

Lisaks on praktikas laialdaselt kasutusel ähvardamine „private label“ ehk omamärgitoodete kasutamise jaemüüja poolt tootjale. See tähendab, et tootele kantakse peale jaeketinimi (näiteks Rimi, Selver, Maxima) ning tarbijal ei ole lihtne või on praktiliselt võimatu tootjat identifitseerida, seega on jaeketil üsna vähese vaevaga võimalik tootjat vahetada ning sellised tooted on odavam alternatiiv tootjabrändiga tootjatele. Omamärgitoodete puhul on kasutusel ka ebaaus taktika, mille kohaselt ei ole jaekett nõus võtma sortimenti tootja kaubamärgitoodeteid, kui tootja ei ole nõus valmistama kaubandusketile viimase poolt nõutavat oma märgiga tooteid. Uue toote välja arendamisel on võimalik leida teine tootja, kes on nõus jaeketi märgi all toote väljaandmisega ja seega ei ole tootearendajal võimalik enam jaemüüki oma loodud toodet müüki anda.²²⁶ Koduturul ehk Eestis on tootjad pigem omamärgitoodete pealetungi vastu, kuid välisriigi turule saamiseks on praktikas see tihti ainsaks võimaluseks. Kaupmeeste Liidu uuringu kohaselt ostab eestlane iga kümnenä euro eest omamärgitoote (toidupoes) ja kulutab tulevikus üha enam ning enam ostes jaekaubamüüja omamärgitoodeteid. 2011. aasta uuringu kohaselt müüsid Selver ning Prisma omatooteid mõne protsendi jagu kogu tootesortimendist, kuid Rimis oli see osakaal 16%²²⁷. Seega ligi kümnendik jaekettide kaubast olid omamärgitooded ning aastatega on see suurus kasvamas. Eestis on omamärgitoodete pakkumisel oluliseks kriteeriumiks hind.²²⁸ Seetõttu tähendab see halvimal juhul omahinnast madalama hinnaga toote müümist, mida ettevõtja endale majanduslikult lubada ei saa, kuna jaemüüjad soovivad juba väljatöötatud toote müümist sama kvaliteedi, kuid madalama hinnaga.²²⁹ Fazeri pagaritoodete ja maiustuste tootmise Baltimaade juht Jesper Aberg on arvanud: „*Private label*’id on tulnud, et jääda ja need on osa jaemüüjate strateegiast, kuidas teineteisest erineda. Aga mahtude vähenemise ja (tootmismahu) kriitilise massi puudumisel väheneb innovatsioon ja uute toodete hulk.“²³⁰ See näitab, et tootearendus on niivõrd kallis, et tootja kaotab omamärgitootega sidumisel palju investeeringuid ja kulutusi. Tootjate huvides ei ole toota alla oma bränditoodete hinna, kuid Eesti turul on jaekaubamüüjaid vähe, mistõttu ei ole võimalik tootjatel valida, kellele oma tooteid pakkuda.

²²⁵ Seletuskiri. Eesti seisukohad Euroopa Komisjoni teatise, mis käsitleb ettevõtete kaitsmist eksitvate turundusvõtete vastu, suhtes, lk 4.

²²⁶ Põllumajandusministeeriumi sisend, lk 4.

²²⁷ Rimi omamärgitoodete osakaal 2014. aasta seisuga oli endiselt ligi 16% toodetest, kokku umbes 1700 omamärgitoodet. Eerme, M. Rimi: omamärgitoodete osakaal ostukorvis kasvab. 29.01.2014. Eesti Kaupmeeste Liit.

²²⁸ Eesti Kaupmeeste Liit. Omatooted pühivad letid valikust puhtaks. 28.10.2011.

²²⁹ Kaupmeeste Liidu uuringu kohaselt on omamärgitoodete hind bränditoodetest odavam koguni 10-25%.

²³⁰ Eesti Kaupmeeste Liit. Omatooted pühivad letid valikust puhtaks. 28.10.2011.

Samuti on nende huvides säilitada head suhted kaubandusketiga, et säilitada oma brändile müügi- ja püsida konkurentsis, sest vastasel juhul toodab teine tootja sama toodet nende asemel.²³¹

Eksitava ja võrdleva reklaami regulatsioon kui ebaaus kauplemisvõte on reguleeritud direktiivi tasandil. Probleemne valdkond, mida senimaani reguleeritud ei ole, on omamärgitoodete kasutamine. Iseenesest on selline kaupade turustamisviis lubatud jaeketi omatootena, kuid ähvardamise ja sunniga ei saa selline võte olla lubatav (vt ka 1.2.3.). Samuti muudab omamärgitoodete kasutamise suurenemine teiste tootjate bränditoodete müügi raskemaks, mis tähendab, et selline lahendus muudab konkurentsi tihedamaks. Seega tuleks antud mitteklassikalist võtet hinnata järgmistes uurimistöodes.

²³¹ Eesti Kaupmeeste Liit. Omatooted pühivad letid valikust puhtaks. 28.10.2011.

4. Menetluslik kaitse vaidluste lahendamisel

4.1. Hirmufaktor

Läbirääkimispositsioonide erinevus on kaubandussuhetes tavaline nähtus, kuid tugevama positsiooni ärakasutamine ning teisele poolele lepingutingimuste pealesurumine ei ole normaalne suhe ettevõtjate vahel, mis viibki ebaõiglaste kaubandustavade kasutamiseni.²³² Hirmufaktor hoiab tagasi väike-ettevõtteid kaebamast ebaausate kaubandusvõtete kasutamise peale. Euroopa Komisjoni poolt korraldatud uuringu kohaselt ei võta suur osa (686 vastanust 65%) tarnijatest õiguslikke meetmeid kättemaksuhirmust ning samuti ei usuta riiklike õiguskaitsevahendite tõhususse.²³³ Seetõttu on mitmed EL liikmesriigid võimaldanud konfidentsiaalsete ametlike kaebuste esitamist. Teistes liikmesriikides kasutatakse näiteks liidetud kaebusi, esindada saavad ühendused. Probleemidega tegelevad erinevad riiklikud jõustamisasutused – ministeerium, riiklik toiduamet, riiklik pettusevastane amet. Neil ametkondadel on õigus algatada uurimine omaalgatuslikult. See tagab samuti hirmufaktori maandamise.²³⁴

Eestis on hirmufaktoril suur osakaal, paljud ettevõtted ei taha ebaausate kauplemisvõtete vastu midagi ette võtta, sest kardetakse lepingupartneri sanktsioone.²³⁵ Kui nõrgem lepingupool ei nõustu esitatud tingimustega, ähvardatakse toodete sortimendist eemaldamisega, jaekettidel on võimalik kiiresti sarnane toode saada ka lähisriikide tootjatelt. Kuna Eesti tootjad on majanduslikult sõltuvast oma lepingupartneritest, ei ole neil võimalik etteantud lepingutest loobuda.²³⁶ Ettevõtted andsid Konjunktuuriinstituudi uuringus (67% vastanutest) märku, et kardetakse kaubanduspartnerite sanktsioone ning ei usuta, et kehtiv seadusandlus on piisav või Konkurentsiamet suudaks lahendada olemasolevaid probleeme. Lisaks on lepingupartnerid ähvardanud kättemaksuga probleemi edasikaebamisel. Loomulikult on probleemiks võimaluste vähesus teisi lepingupartnereid leida.²³⁷ Seega tuleb

²³² Raporti projekt ebaõiglaste kaubandustavade kohta toiduainete tarneahelas. (2015/2065(INI)) 06.07.2015, lk 8.

²³³ Euroopa toiduaine- ja joogitööstuse konföderatsiooni (CIAA) ja Euroopa Liidu kaubamärgiomanike assotsiatsiooni (AIM) tellimusel korraldatud uuring Euroopa ebaausate kauplemistavade kohta, analüüs. Märts 2011, p 15.

²³⁴ Komisjoni 29.01.2016 aruanne, lk 7-8.

²³⁵ Uuring 2015, lk 30.

²³⁶ Põllumajandusministeeriumi sisend, lk 4.

²³⁷ Uuring 2015, lk 29.

tulemusliku jõustamissüsteemi loomisel arvesse võtta nõrgema poole hirmu ohtu seada ärisuhted.²³⁸

Kui VKE oma õigusi kaitsta ei saa ning jätkab lepingulist suhet ettevõtjaga, kes oma positsiooni kuritarvitab võib see viia VKE pankrotini ning võimetuseni investeerida uute toodete väljaarendamiseks. Samuti põhjustavad ebaausad kaubandusvõtted praktikas ületootmist (toiduainete valdkonnas ka toidu riknemist). Ebaausate kaubandusvõtete tõttu ei soovi VKE-d siseneda välisturule või mõne kolmanda riigi turule, kus ei reguleerita ebaausate kaubandusvõtete kasutamist B2B suhetes. Kaudselt mõjutab see tarbijate heaolu, kui neil puudub valikuvõimalus toodete vahel, kuna VKE-d ei ole suutelised sellises turukeskkonnas ellu jääma.²³⁹ Seega, kuna praktikas esineb hirmufaktor väga ulatuslikul määral, tuleb seda maandada teiste riiklike/vabatahtlike mehhanismide ning järgnevalt on toodud võrdluslik käsitlus olemasoleva menetluslike võimaluste ja teiste riikide instrumentide näitel.

4.2. Riiklikud meetmed menetlusliku kaitse tagamisel

4.2.1. Tsiviilkohtumenetlus

Ebaausate kaubandusvõtete kaitseks on Eestis tegutseval ettevõtjal võimalus pöörduda tsiviilkohtusse oma õiguste kaitsmiseks (TsMS § 3 lg 1). Ebaausaid tüüptingimusi reguleerib võlaõigusseadus, mis kuulub tsiviilkohtu kontrolli alla, kus kohtunik saab iseseisvalt tüüptingimuste tühisust kontrollida. Kõlvatu konkurents kuulub samuti tsiviilkohtumenetluses vaidlustamisele (KonkS § 53). Üldiselt saab ebaausate kauplemisvõtete puhul nõuda kahju hüvitamist, mis on tekkinud teise poole tekitatud tegevusest/tegevusetusest ning lepingu või selles oleva tingimuse tühisuse tuvastamist. Huvitaval kombel on 2012. aastal kehtetuks muudetud TsMS § 130 säte, mille kohaselt oli hagihind tüüptingimuste kasutamise lõpetamise vaidluse puhul eelduslikult 1595 eurot, maksimaalselt 63 900 eurot²⁴⁰. Selline lahendus, mis küll käesoleval hetkel enam ei kehti, on finantsiliselt väga koormav, et oma õiguseid kaitsta. Tuvastushagi puhul on hagihinnaks hüve väärtus, mida hageja on eeldatavalt õigustatud

²³⁸ Komisjoni 29.01.2016 aruanne, lk 6.

²³⁹ Euroopa Parlament. Briefing paper. Unfair Trading Practices in the Business-to-Business Food Supply Chain. Juuli 2015, p 4.

²⁴⁰ Tsiviilkohtumenetluse seadustik. RT I 2010, 22, 108.

saama hagi rahuldamise korral (TsMS § 125)²⁴¹. Hagihind kahju hüvitamise korral on vastav nõutava kahjuhüvitise suurusega (TsMS § 124 lg 2). Ettevõtete kahju võib küündida tuhandetesse eurodesse, kui näiteks lepingu ebamõistliku lõppemise puhul jääb juba toodetud kaup müümata. Seega on riigilõivuseaduse lisa 1 kohaselt riigilõiv 5000 eurose kahju puhul 400 eurot. Arvestades tekkinud kahju suurust on riigilõivud ja menetluskulud ettevõttele (eriti väike-ettevõttele) väga koormavad. Kohtusse pöördumisel kaasneb alati risk menetluskulude kandmiseks, mis VKE-de puhul ei ole majanduslikult otstarbekad kulutused, arvestades nende käivet. Kui kohtuotsus tehakse VKE kahjuks, tuleb tal TsMS § 162 lg 1 alusel kanda menetluskulud.

Eestis puuduvad kohtulahendid, mis puudutavad ettevõtjatevahelisi lepinguid ja ebamõistlikke tingimusi. Kõlvatu konkurentsi puudutavad lahendid on konkurentide vahelised vaidlused, kuid ei puuduta tarneahelas olevaid ettevõtteid ning ebaausaid kaubandusvõtteid. Anonüümsete intervjuude ja Eesti Konjunkturiinstituudi uuringutest on aga selgunud, et probleem on praktikas terav ning seetõttu ei seisne kohtu ebaefektiivne kasutus mitte selles, et see ei lahendaks üksikute lepingute probleeme, vaid pigem kaasneb sellise kaebuse esitamisega hirm lepingupartneri kaotamise ees, sortimendist väljajäämine jne. VKE-d on rõhutanud, et kohtuvaidlus on tulutu vahend ebaausate kauplemistavade vastu võitlemiseks, kuna see on kulukas ja aeganõudev ning hirmufaktori tõttu kardetakse lepingusuhte lõppemist.²⁴² Juhul, kui poolte vahel ei ole sõlmitud kirjalikku lepingut, on hagi esitajal väga keeruline tõendada asjaolusid ning seeläbi oma õigusi kaitsta. Praktikas B2B vahel suulisi lepinguid esineb, mistõttu teeb see kannatavale poolele oma õiguste kaitse äärmiselt keerukaks.

Oluliseks kohtuprotsessi miinuseks kohtuasja lahendamisel on selleks kuluv ajaperiood. Eestis on esimese astme kohtute kohtuasja lahendamise perioodiks keskmiselt 6 kuud.²⁴³ Selline ajaperiood võib olla ettevõttele liialt pikk ja kurnav, arvestades, et tegemist on edasikaevatava otsusega ja seega on lahendini jõudmine veelgi aeganõudvam. Kohtuprotsessi ajal võib teine lepingupartner lõpetada lepingulised suhted või lõpetada ebaseaduslikult omapoolsete kohustuste täitmise, mistõttu on äritegevuse jätkamine teisel poolel veelgi enam raskendatud.

²⁴¹ Kui väärtust pole võimalik kindlaks määrata, on haginõue mittevaraline (eelduslikult 3500 eurot). TsMS § 132 lg 1.

²⁴² Komisjoni teatis Euroopa Parlamendile, Nõukogule, Euroopa Majandus- ja Sotsiaalkomiteele ning Regionide Komiteele ebaausate kauplemistavade vastu võitlemine ettevõtjatevahelises toiduainete tarneahelas, punkt 4.2.

²⁴³ Vaata lisa 5.

Olemasolev regulatsioon ei maanda hirmufaktorit, selle teguriteks on nii kohtuprotsessi pikk ajaline kestvus, finantsiline koormus VKE-le kui ka hirm teise lepingupartneri kaotamise ees. Seetõttu tuleks leida lahendus, mis ka tegelikkuses suurendaks VKE motivatsiooni oma õiguste kaitseks.

4.2.2. Vaidluste lahendamine muude riiklike organite poolt

4.2.2.1. Konkurentsiameti pädevuse laiendamine

Euroopa Liidu 17 liikmesriiki on andnud ebaausate kauplemistavade kohta kehtiva seadusandluse järelvalve rolli riiklikule asutusele (mis ei ole kohtuasutused), kaheksal juhul on selleks Konkurentsiamet ning üheksal juhul muu asutus²⁴⁴. Eestis puudub Konkurentsiametil kontroll B2B vaheliste lepingute üle, mis sisaldavad ebaausaid kauplemisvõtteid. Nagu kirjeldatud alapunktis 3.2. kaotati Eestis konkurentsiseadusest paragrahv, mille kohaselt oli Konkurentsiametil pädevus kontrollida kõlvatu konkurentsi osutamist. Selline muudatus ei olnud autori arvates põhjendatud, kuna argumentideks toodi ökonoomsus ja kulutused ning võrdlev käsitlus teiste riikide kohta.²⁴⁵ Tänapäeval on olukord muutunud (ka teistes liikmesriikides) ja seega oleks Konkurentsiametile pädevuse laiendamine üks heaks viisiks, kuidas hirmufaktorit maandada. Nimelt Konkurentsiameti omaalgatusliku kontrolli puhul ei pea ettevõtteid kartma ärisuhete halvenemist, mis on tekkinud selle tõttu, et nad on esitanud teise lepingupoole vastu kaebuse. Eesti Konjunktuuriinstituudi uuringule 48% vastanud ettevõtjatest leidis, et Konkurentsiamet peaks saama kontrollida lepinguid B2B vahelistes suhetes. Soovituslikult pakuti välja kettide ülene tüüpleping, mis oleks Konkurentsiameti poolt ülevaadatud ja heakskiidetud punktidega, mis reguleeriksid jaekaubandusettevõtjate ja hankijate vahelisi suhteid.²⁴⁶

Näiteks on Saksamaa andnud Konkurentsiametile (*Bundeskartellamt*) õiguse tegelemaks ka ebaausate kauplemistavadega, seda just turgu juhtivate ettevõtete kontrollimiseks. Saksamaa toiduainete tarneahel on kõrgelt kontsentreeritud, edasimüüjad EDEKA, REWE, Aldi ja Schwarz grupp omavad rohkem kui 85% antud turust, mistõttu on Konkurentsiametil

²⁴⁴ Vaata lisa 3.

²⁴⁵ „Kuna kõlvatu konkurents erineb suurel määral konkurentsi olemuse vastu suunatud tegudest, siis on need teod Euroopa riikides (näiteks Holland, Rootsi, Norra, Soome, Saksamaa, Poola, Taani, Rumeenia, Sloveenia, Kreeka, Belgia, Iirimaa, Portugal, Austria, Horvaatia, Prantsusmaa) reguleeritud erinevate seadustega ja rakendatakse erinevat vaidlustamise korda. Konkurentsiametid seal kõlvatu konkurentsi küsimustega ei tegele ja kõlvatu konkurentsi lõpetamist saab nõuda üksnes kohtu kaudu.“ Konkurentsiseaduse eelnõu algtekst, lk 31.

²⁴⁶ Uuring 2015, lk 29.

võimalik juhtival positsioonil turuosalisi kontrollida.²⁴⁷ Saksamaa Konkurentsiamet tegi 2014. aastal ebaausate kaubandusvõtetega seonduvalt olulise otsuse EDEKA jaemüüja kohta, milles leiti, et tarnijatelt nõutud lisamaksud olid ebaausad ning seega keelatud, samuti olid äririskid jaotatud ettevõtjate vahel ebamõistlikult.²⁴⁸ Sarnaselt Belgia uue seaduse ettepanekule (vt alapunkt 3.2.1.) hindas ka Saksamaa Konkurentsiamet tarnijate majanduslikku sõltuvust jaemüüjast. Selline käsitlus oleks uudne lahendus ka Eestile ning annaks võimaluse kontrollida lepinguid, kus ettevõtja ei oma küll turgu juhtivat positsiooni, kuid omab majanduslikult tugevat positsiooni teatud tarnijate suhtes.

Sarnaselt Saksamaale on Soome turg kõrgelt kontsentreerunud, nimelt kuulub turuliidrile S-grupile 46% turuosast (S-grupp koosneb 28 erinevast ühistust) ning teine jaekaubanduse ettevõtte K-grupile kuulub 35%. 2012. aastal koostatud Soome raporti kohaselt toodi välja praktikad, mis võivad olla konkurentsi kahjustavateks – turundustasude maksmine jaeketile, riskide ülekandmine tarnijale, brändide diskrimineerimine ning jaekaubanduse brändide eelisolukord. 2014. aastal otsustas Soome leevendada probleemi konkurentsiseaduse muudatusega, mille kohaselt tagada toiduainete jaekaubanduse turu toimimist. Varasem seadus käsitles S-grupi ühistuid eraldiseisvate üksustena ning ühinemistel ei arvestatud S-gruppi kui tervikut turupositsioonist lähtuvalt. Seaduse muudatusega on ettevõtetel või ettevõtete ühendusel turgu valitsev seisund, kelle tarbekaubade jaekaubanduse turuosa üle 30%.²⁴⁹ Selline lahendus Eestile ei sobi, kuna meie suurimad jaekauplused ei oma nii suurt turu osakaalu ja selle protsendi 20%-ni toomine ei oleks enam konkurentsioiguslikult õigeks lahenduseks.²⁵⁰

Konkurentsiameti pädevuse laiendamine tagaks esiteks turumoonutuste ärahoidmise, kuna ebaausad kaubandusvõtted kõlvatu konkurentsi näol mõjutavad ka konkurentide tegevust ning laialdasel kasutamisel hakkavad mõjutama turustruktuure. Teiseks suurendab omaalgatusliku kontrolli regulatsioon motivatsiooni VKE-del esitada kaebusi või anda Konkurentsiametile vihjeid, et Konkurentsiamet algataks uurimise. Lisaks sellele toimiks nõ „avalikku häbiposti“ asetamine, mille kohaselt on Konkurentsiametil õigus trahve määrata ning avalikult üles

²⁴⁷ Saksamaa Konkurentsiameti kodulehekül.

²⁴⁸ Saksamaa Konkurentsiameti kodulehekül. Case Summary 28.08.2014.

²⁴⁹ Soome konkurentsi- ja tarbijaameti kodulehekül. Competition Act provision on grocery trade became effective on 1st of January. 02.01.2014.

²⁵⁰ Lätis on välja töötatud ja esitatud konkurentsiseaduse muutmiseks ettepanek, mille osas kohaldatakse kontrolli kõigile jaemüügi ettevõtetele, sõltumata turgu valitseva seisundi olemasolust. Uuring 2015, lk 20.

riputada ebaausaid kauplemistavasid kasutatavate ettevõtete ärinimed (eeskujuks Belgia seaduse ettepanek vt 3.2.2.).

4.2.2.2. Ombudsmani volituste laiendamine

Suurbritannias loodi ombudsmani (*Groceries Code Adjudicator*) institutsioon 2013. aastal selleks, et jälgida heade kaubandustavade koodeksi täitmist. Institutsiooni loomise eesmärgiks oli vähendada tarnijate hirmu jaemüüjate ees, peamiselt toodete nimekirjast väljaarvamise kartuses. Nimelt jõustus 2002 vabatahtlik hea kaubandustava koodeks suurematele jaekettidele, mille järelevalvet teostas tarbija- ja konkurentsikaitse asutus (*Office of Fair Trading*). Koodeks kehtis 6 aastat, kuna Suurbritannia konkurentsiamet leidis, et vaatamata koodeksile ei esitanud tarnijad kaebusi või ei julgenud esitada ning samuti anti ülemäärased riskid ja ootamatud kulud just tarnijatele. Seega muudeti koodeks kohustuslikuks ning kaasajastati, uus koodeks võeti vastu 2009. a.²⁵¹

Ombudsman on seega sõltumatu institutsioon, kellel on õigus üle vaadata jaemüüjate ja tarnijate vahelisi lepinguid valdkondades, mis puudutavad toiduaineid, loomade toitu, jooke (nii alkohoolseid kui ka mittealkohoolseid), puhastusvahendeid, hügieenitarbeid ja majapidamistarbeid. Ombudsmani tegevust reguleerib eraldiseisev õigusakt.²⁵² Ombudsmanil on õigus läbi viia uuringuid B2B vaheliste suhete kohta, määrata rahaträhve koodeksile mittevastava käitumise puhul jaemüüjatele.²⁵³ Kaebuse esitamise juhendis on välja toodud jaemüüjad, kellele heade tavade koodeks on kohustuslik ning kelle üle on ombudsmanil võimalik kontrolli teostada. Suurbritannia heade tavade koodeks kehtib ainult otsestele tarnijatele suhete jaemüüjatega.²⁵⁴ Alates 2013. aastast on ombudsman lahendanud 3 kaebust, mis on puudutanud riulimakse, teenustemahu täitmisnõuet ning müügitaksumaksu.²⁵⁵

Suurbritannia ombudsmani institutsioon ei ole pikaajalise ajalooga, mistõttu on raske hinnata selle edukust. Ombudsmani töö hõlmab endast suuremate jaemüüjate lepingute kontrollimist, käesoleval hetkel on neid ettevõtteid kokku 10.²⁵⁶ Töökoormus on mõistlik, lisaks

²⁵¹ *Groceries Supply Code of Practice*.

²⁵² *Groceries Code Adjudicator Act 2013*.

²⁵³ *Ibid*, section 9.

²⁵⁴ Ühendkuningriikide valitsuse koduleheküljel. Complaining to the Groceries Code Adjudicator.

²⁵⁵ Ühendkuningriikide valitsuse koduleheküljel. Code Clarification case studies.

²⁵⁶ Asda Stores Limited, Co-operative Group Limited, Marks & Spencer plc, Wm Morrison Supermarkets plc, J Sainsbury plc, Tesco plc, Waitrose Limited, Aldi Stores Limited, Iceland Foods Limited, Lidl UK GmbH. Raising an Issue with the GCA, lk 2.

vahekohtuniku tööle on ombudsmanil õigus anda välja ka soovitusi ja arvamusi, korraldada konverentse jne.²⁵⁷ Seega kui Eestis on 5 suuremat jaemüüjat, on nende kontrollimine võimalik. Ombudsmani institutsioon on Eestis olemas, õiguskantsleri seaduse kohaselt tegeleb sõltumatult järelevalvet seadusandliku ja täidesaatva riigivõimu ning kohaliku omavalitsuse õigustloovate aktide Eesti Vabariigi põhiseadusele ja seadustele vastavuse üle (ÕKS § 1 lg 1) ning täidab teisi ülesandeid, mis ei ole Suurbritannia institutsiooniga sarnaselt nii spetsiifilised ja kindlasti ei hõlma endast B2B vaheliste suhete kontrolli. Sellise pädevuse lisamine ombudsmanile ei oleks heaks lahenduseks, kuna tema pädevus ei hõlma konkurentsi või majanduslikku kontrolli. Uue institutsiooni loomine aga ei ole ökonoomselt ehk mõistlikuks lahenduseks, kui alternatiivina võiks laiendada pädevusi näiteks Konkurentsiametile, mis on kindlasti vähem kulukam muudatus.

4.3. Vabatahtlikud vaidluste lahendamise organid

Eestis on pooltel võimalik lepingus kokku leppida vaidluse korral vahekohtusse pöördumine (TsMS § 717). Lisaks vahekohtule on alternatiivsete vaidluste lahendamiste meetoditeks lepitusmenetlus, vahendusmenetlus ja läbirääkimised, siduvad ja mittesiduvad eksperdiarvamused, vaidluste lahendamise komisjonid ja kiirkohtumenetlus ning eelnimetatute segavormid, kuid autor käsitleb ainult vahekohtumenetlust.²⁵⁸ Eesti Kaubandus-Tööstuskoja Arbitraažikohus on alaliselt tegutsev vahekohus, mis lahendab majandussuhetest tulenevaid vaidlusi nii eraõiguses kui ka väliskaubandusest ja muudest rahvusvahelistest suhetest tulenevalt. Selline lahendus on eelduslikult odavam kui kohtuprotsess, vahekohtus on võimalik näiteks valida kas soovitakse ühe- või viieliikmelist kohus ning esimesel juhul on seega menetlus odavam. Samuti võetakse arvesse vaidluse all olevate asjaolude keerukust. Eesti Kaubandus-Tööstuskoja väitel on menetlus ka kiirem, menetlustähtajaga kuni kuus kuud ning otsus jõustub juba otsuse tegemise hetkest erinevalt tavakohtumenetlusest, kus on pooltel võimalik kohtuasi edasi kaevata. Arbitraažimenetlus on konfidentsiaalne, seega ei ole kolmandatel isikutel võimalik saada kohtuasja kohta informatsiooni.²⁵⁹ Kaubandus-Tööstuskoja arbitraažikohus kohaldab materiaalõigust, milles pooled on kokku leppinud.²⁶⁰ Peamiseks põhjuseks vahekohtute pöördumiseks on vahekohtu lahendi täidetavus.²⁶¹ Kaubandus-Tööstuskoja arbitraažikohus on samuti välisriikides täitmisele pööratav, kui riigid

²⁵⁷ *Groceries Code Adjudicator Act 2013*, section 11-13.

²⁵⁸ Nurmela, I. Põldvere, P. Vaidluste efektiivne kohtuväline lahendamine. *Juridica I/2014*, lk 4.

²⁵⁹ Eesti Kaubandus-Tööstuskoja kodulehekül. Arbitraažikohus.

²⁶⁰ Eesti Kaubandus-Tööstuskoja kodulehekül. Arbitraažikohtu reglement. § 18.

²⁶¹ Nurmela, I. Põldvere, P. Vaidluste efektiivne kohtuväline lahendamine. *Juridica I/2014*, lk 13.

on liitunud New Yorgi 1958. aasta konventsiooniga.²⁶² Konfidentsiaalsed kaebused tagavad küll asjaolude salastatuse, kuid jaemüüjate avalik häbipost sanktsioonina tundub autorile efektiivsem vahend, kuidas vähendada ebaausate kauplemisvõtete kasutamist üleüldiselt. Kui jaemüüja aga ei käitu heade äritavadega kooskõlas, ei soovi ta ka sellist lepingutingimust vahekohtu poole pöördumiseks lepingusse lisada. Seetõttu ei ole vahekohtu võimalus riikliku regulatsiooni ja eesmärgi mõttes parimaks vahendiks. Ei ole võimalik ka hinnata, kui palju selliseid probleeme ettevõtted vahekohtus lahendanud on, sest nagu eelnevalt mainitud, on nende tulem konfidentsiaalne.

Belgia tarneahela platvormi kohaselt on võimalik lahendada vaidlusi ebaausate kaubandusvõtete kasutamisel nii individuaalsete kaebuste kui ka liidetud kaebuste kujul.²⁶³ Komitee koostab iga-aastaselt küsitlusi, et hinnata ettevõtjate vaidluste tulemusi ja suhtlust. Komitee otsustab samuti koodeksi lisanduste üle ning informeerib vastava valdkonna ministrit ja ministeeriumit oma tegevuse kohta; komitee võib asutada *ad hoc* grupi, mis koosneb erinevate organisatsioonide tööandjatest ning vajadusel eksperdist.²⁶⁴ Komitee koosneb toiduainete sektori all tegutsevate organisatsioonide esindajatest. Iga-aastaselt vahetub komitee juhtkond.²⁶⁵ Individuaalsed vaidlused lahendatakse kulu-efektiivselt. Esmaseks variandiks on kaebajal viia kaebus ettevõtte kõrgeimale organile lahendamiseks, teiseks lahendada probleem lepingust tulenevate vahenditega või leida lahendus lepitaja või arbitraaži abil (kui pooled nõustuvad sellise lahendusega) või jurisdiktsionaalsete meetoditega ehk kohtusse pöördumisega.²⁶⁶ Liidetud kaebuste puhul võib komitee liige paluda komiteel analüüsida vaidlust, mida loetakse tõsiseks printsipi rikkumiseks, mis mõjutab mitmeid koodeksiga liitunud liikmeid. Komitee kasutab printsiipi „nõustu või selgita“, mistõttu on nii jaemüüjatel kui tarnijatel võimalik tuua erandeid antud koodeksist, kui nende praktika on mõistlik ja läbinähtav.²⁶⁷ Lisaks on majandusministeeriumi ministril võimalik kontrollida välisvaatlejana komitee tööd – ülevaatamise ja inspekteerimise õiguse rakendamiseprotsess hetkel käib ning peagi on õigus ministril vahendajana kontrollida komitee tööd ning anda soovitusi.²⁶⁸ Selline komitee on spetsialiseeritud just vaidlusteks koodeksist tulenevalt, mistõttu on nad äärmiselt informeeritud ning teadlikud ja asja lahendamisel pädevad. Ka

²⁶² Eesti Kaubandus-Tööstuskoja kodulehekül. Arbitraažikohus.

²⁶³ The Supply Chain Initiative. Vaidluste lahendamine.

²⁶⁴ The Supply Chain Initiative. Code of Conduct.

²⁶⁵ Code of Conduct, p 4.

²⁶⁶ *Ibid*, p 3.

²⁶⁷ Code of conduct, p 3.

²⁶⁸ Euroopa Komisjn. Publication: Monitoring of the implementation of principles of good practice in vertical relationships in the food supply chain. 04.02.2016, lk 58.

Eestis on planeeritud heade kaubandustavade juhendi rikkumisel arbitraaži loomine, kuid ei ole teada, kas see lahendus ka realiseerub (vt alapunkt 1.3.2.2.). Selline lahendus tagaks vaidluste kiireloomulisema lahenduse ning juhul, kui tegemist pole konfidentsiaalsete lahendite tegemisega, on võimalik teistel jaemüüjatel hoida end kursis, mis on keelatud ja kuidas sanktsioneeritakse, ning käituda seega hea usu põhimõttest tulenevalt. Samuti tagab avalik lahend jaemüüja karistamise ka tema mainet mõjutades, seega võib selline käitumismuster muutuda ning loobutakse ebamõistlike tingimuste pealesurumisest, mis varem lihtsamalt teostatav oli.

Soomes reguleeritakse ettevõtjatevahelisi vaidlusi Kaubanduskojas, milles asuvad eetikanõukogu, mis tegeleb reklaami valdkonnas eetiliste probleemidega ning äripraktika nõukogu (*Liiketalpalautakunta*, LTL), mis tegeleb B2B suhetes tekkinud vaidlustega, mis puudutavad ebaausaid kaubandusvõtteid, sh eksitavat ja võrdlevat reklaami²⁶⁹. Mõlemad organid kohaldavad rahvusvahelist reklaamipraktika ja turunduse koodeksit.²⁷⁰ Äripraktika nõukogu eesmärk on hoida ära ebaausat konkurentsi ja keelatud äripraktikat. Selle organi miinuseks on kindlasti kaebuse esitamise tasude kehtestamine – 2000 või 2500 eurot, kui kaebus on eriti ulatuslik.²⁷¹ Väike- ettevõtjatele põhjustab see loomulikult kulu ning võib olla sama koormav kui kohtuvaidlus. Lisaks on lahendid konfidentsiaalsed, mistõttu ei ole võimalik nendega tutvuda teistel huvitatutel. Erandlikel juhtudel on kaebuse esitajal õigus otsus avaldada.²⁷² Toiduainete tarneahela kaubanduspraktika nõukogu kuulub Soome Kaubanduskoja alla ning tegutseb tarneahela algatuse ja riikliku platvormina. Nõukogu eesmärgiks on tõlgendada heade kaubandustavade praktikat ja regulatsiooni. Nõukogu regulatsioonid põhinevad otseselt Euroopa Komisjoni väljatöötatud tarneahela algatusel.²⁷³ Soomes puudub võimalus esitada individuaalseid kaebuseid ning nõukogul puudub võimalus sanktsioneerida ettevõtteid, kes on rikkunud koodeksit.²⁷⁴ Nõukogu esitab ainult juhendi Soome Kaubanduskoja kodulehele ning selle järgi peaksid ettevõtted toimima, kuid nõukogul puudub juriidiline võim, et oma juhendit ettevõtja suhtes jõustada.²⁷⁵ Selline platvorm ei toimiks ka Eestis, kuna meil juba üsnagi sarnane regulatsioon kehtib ning see ei ole kohustuslik, puudub lisaks ka vaidluste lahendamise kord.

²⁶⁹ Soome Kaubanduskoda. *Keskuskauppakamuri*.

²⁷⁰ *ICC International Code of Advertising Practice and Marketing Communication*.

²⁷¹ Soome kaubanduskoja kodulehekül. The Board of Business Practice.

²⁷² *Ibid.*

²⁷³ *Ibid.*

²⁷⁴ Euroopa Komisjon. Publication: Monitoring of the implementation of principles of good practice in vertical relationships in the food supply chain. 04.02.2016, p 231.

²⁷⁵ Euroopa Komisjon. Publication: Monitoring of the implementation of principles of good practice in vertical relationships in the food supply chain. 04.02.2016, p 64.

Vabatahtlik regulatsioon koos riikliku jõustamissüsteemiga on parim variant, kuidas motiveerida VKE-d regulatsiooniga liituma ning tagada jaemüüjate headele äritavadele kohane käitumine. Paremini toimivad vahekohtud kohustusliku elemendiga jaemüüjate suhtes, näiteks Suurbritannia koodeks, mille kohaselt on suurtele jaemüüjatele head tavad kohustuslikud. Belgia kaubandustavade printsiibid ei ole nii detailselt selgitatud kui Soome juhendis, kuid sellegipoolest on Belgias 2010-2014 vahemikus esitatud 17 kaebust²⁷⁶, Soomes mitte ühtegi kaebust alates 2014.a, kuna Soomes puudub nõukogul juridiiline võim. Seetõttu tuleb heade kaubandustavade regulatsioonile (Eesti Kaupmeeste Liidu juhend oma liikmetele) lisada juurde arbitraažielement, mille kohaselt kõik liitunud ettevõtted on kohustatud läbima vahekohtumenetluse. Lisaks, lähtuvad Suurbritannia näitest, võiks olla teatud kriteeriumitele vastavad turgu juhtivad/suurt turuosa omavad jaemüüjad olla kohustuslikult seotud heade kaubandustavade juhendiga.

²⁷⁶ Euroopa Komisjon. Publication: Monitoring of the implementation of principles of good practice in vertical relationships in the food supply chain. 04.02.2016, p 162.

Kokkuvõte

Käesoleva magistritöö eesmärgiks oli selgitada välja, kas kehtivat tüüptingimuste ja kõlvatu konkurentsi regulatsiooni ning menetlusnorme tuleks muuta või piisab olemasolevast regulatsioonist, et tagada ettevõtete kaitse ebaausate kauplemisvõtete eest. Autori järeldused on järgmised:

- 1) Eksitavad kauplemisvõtted, mis on reguleeritud TKS-s ei ole otse ülekantavad B2B suhetele, kuna ettevõtjad tegutsevad professionaalselt oma majandus- ja kutsetegevuses ning neid ei ole võimalik sarnaselt tarbijatele informatsiooniga eksitada. Kauplemisvõtted, mida nimetatakse TKS-s agressiivseteks kauplemisvõteteks on kohaldatavad ka B2B suhetele. Lisaks võimaldab ebaausate kauplemisvõtete abil sõlmitud tehinguid tühistada TsÜS § 96 lg 1, mis reguleerib ähvardust ja sündi tehingute tegemisel. Siiski ei ole ettevõtja huvides tühistada kogu leping, vaid ainult ähvarduse mõjul lepingus sätestatud ebaausad tingimused või ebaausa käitumise sanktsioneerimine. Selle eesmärgi saavutamiseks tuleks aga täiendada seadust sättega, mille kohaselt eeldatakse lepingu kehtivust ka siis, kui selle mõni tingimus tühistatakse põhjusel, et tingimuses lepiti kokku agressiivse kauplemisvõtte kasutamise tulemusel, mis on kvalifitseeritav õigusvastase ähvardusena TsÜS 96 lg 2 p 3 mõttes.
- 2) Nõrgalt siduvates allikates, mis reguleerivad B2B suhteid ja ebaausaid kaubandusvõtteid, puudub ühine ebaausa kaubandusvõtte legaldefiniitsioon. Ebaausate kauplemisvõtete mõiste selgituse võib tuua üle Euroopa Komisjoni roheline raamatu käsitlusest, mille kohaselt on ebaausad kauplemisvõtted sellised, mida kasutavad ärisuhetes ettevõtted, kellel on tugevam positsioon ning mis kalduvad suurel määral kõrvale hea usu põhimõttest ja headest äritavadest.²⁷⁷ Definiitsioon on kooskõlas kõigi analüüsitud allikate sisuga ning üldmõistele järgnev mitteammendav liigitus on mõistlik, kuna ei ole võimalik äripraktikas kasutatavaid võtteid ühtselt määratleda. Ebaausaid kaubandusvõtteid saab liigitada järgnevalt – ebaaus äririski ülekandmine, tehingu vorm, lepingute ühepoolne muutmine ja tõlgendamine, teabe kasutamine. Selline lahendusviis tuleb üle tuua Eesti seadusandlusesse, et tagada aausate kauplemistavade järgimine Eesti ettevõtjate vahelistes suhetes.

²⁷⁷ Roheline raamat ebaausate kauplemistavade kohta, lk 2.

- 3) Ebamõistlikult kahjustavate tüüptingimuste regulatsioonist tulenevalt (VÕS § 42 lg 3 loetelu) on ebaausad kauplemisvõtted B2B suhetes allutatavad tühisuse kontrollile. Kuivõrd B2B suhetes on näidisloetelus toodud tingimused ainult eelduslikult tühised, on võimalik, et tegemist on tavalise äririskiga, mistõttu on VKE-l lepingu sõlmimisega võetud omapoolne risk teatud koormavate kohustuste täitmiseks. Põhilised ebaausad kaubandusvõtted, mis on välja toodud põllumajandusministeeriumi sisendis Euroopa Komisjonile, hõlmavad äririski ebaausat ülekandmist, lepingute ühepoolset tõlgendamist, muutmist ja lõpetamist, vastutuse ebaausat välistamist ning õiguskaitsevahendite kasutamise raskendamist või keelamist käsitlevaid tingimusi. Need on taandatud VÕS § 42 lg-s 3 toodud nimekirja punktidele – näiteks juhtudel, mil jaemüüja ühepoolset määrab toote müügihinna alla omahinna (VÕS § 42 lg 2 p 18 kohaselt on see igal juhul tühine), ärisuhte ühepoolne põhjendamatu lõpetamine ilma mõistliku etteteatamistähtajata (VÕS § 42 lg 2 p 29), tarnija kohtusse pöördumise raskendamine või keelamine lepingutingimustega (VÕS § 42 lg 2 p 10 kohaselt on tegemist õiguste kuritarvitamisega). Teatud praktikas kasutatavad võtted ning lepingutes kasutatavad tingimused ei ole kvalifitseeritavad ühegi VÕS § 42 lg-s 3 sätestatud tüüptingimuseks, mistõttu on võimalik kohaldada ka VÕS § 42 lg 1, milles sisaldub üldine reegel tüüptingimuse tühisuse kontrolliks. Selle alla kuuluvad riivuli- ja alusemaksed, mis võivad olla ebamõistlikult kahjustavad, sõltuvalt muude tarnija kohustuste sisust ning suurusest. Tüüptingimuste kehtivuse kontrollil on Eesti kohtutel omaalgatuslik kontrolliõigus. Kehtivas õiguses on ebaausad kaubandusvõtted B2B suhetes defineerimata, mistõttu on kohtumenetluses ebaausate kaubandusvõtete sisustamine kohtu diskretsioonis. Mõistlik oleks täiendada seadust mitteammendava loeteluga ebaausatest kaubandusvõtetest B2B suhetes, mis muudaks lihtsamaks ning enam etteennustatavaks äripraktikas kasutatavate tüüplepingute ebaõiglust.
- 4) Konkurentsiseadus sisaldab loetelu keelatud võtetest, mis võivad konkurentsi kahjustada, ning mis on samaaegselt käsitletavat ka kui ebaausad kauplemisvõtted – turgu juhtiva positsiooni kuritarvitamine, konkurentsi kahjustavad kokkulepped, kooskõlastatud tegevus ja ettevõtjate ühenduse otsused. Paraku puudub Konkurentsiametil pädevus selliste tegevuste kontrollimisel (grupierand vertikaalsete kokkulepete puhul, vähese tähtsusega kokkulepped, otsused). Autor leiab, et seadust peaks muutma selliselt, et Konkurentsiametil oleks pädevus kontrollida lepinguid jaemüüjate ja tarnijate vahel juhul, kui jaemüüjal on lepingus dominantne positsioon. Eeskujuna võtta Belgiast, kus Konkurentsiametile on kavandatava seadusemuudatusega antud pädevus kontrollida lepinguid jaemüüjate ja müüjate vahel,

kus jaemüüjal on dominantne positsioon lepingus, mille kohaselt ei ole müüjal võimalik mõistlikel tingimustel lepingupartnerit antud turul valida (seega ei tähenda dominantne positsioon juhtivat positsiooni tervel turul).

- 5) Materiaalõiguslikud võimalused kaitsta end B2B suhetes ebaausate kauplemisvõtete kasutamise eest on Eesti õiguses tagatud, kuid hirmufaktorist tulenevalt on kaitse ebaefektiivne. Hirmufaktori kõrvaldamiseks tuleks laiendada Konkurentsiameti pädevusi või luua ombudsmani instituut. Ilmselt oleks kõige efektiivsem Konkurentsiameti pädevuse laiendamine, andes Konkurentsiametile õiguse kontrollida iseseisvalt jaemüüjate ja tarnijate/tootjate lepinguid. Seejuures tuleks eeskujuna võtta Suurbritannia süsteemist, kus on loodud tarneahela ombudsmani instituut, kellel on õigus kontrollida omaalgatuslikult teatud kriteeriumitele vastavate jaemüüjate ja tarnijate vahelisi lepinguid. Lahenduseks ei ole Eesti Kaubandus-Tööstuskoja Arbitraaž, mis tegeleb kaubanduslike vaidlustega, kuna menetlus on küll kiirem kui kohtus, kuid kuna lahendid on konfidentsiaalsed, ei ole tehtud otsustel oodatavat mõju üldisele kauplemiskultuurile tarneahelates, sest teised ettevõtjad ei ole teadlikud, millised jaemüüjad milliseid probleeme praktikas tekitavad. Kuna jaemüüjatel on lepingute sõlmimisel dominantne positsioon, on nende otsustada, millised tingimused ja millisel viisil lepingusse lisatakse. Seetõttu võib see tähendada, et jaemüüjad ei ole huvitatud vahekohtu kokkuleppe lisamisest lepingusse. Võrreldes vabatahtlike platvormide, leidis autor, et kõige paremini töötab platvorm, millel on lisaks vabatahtliku liitumise võimalusele riiklik jõustamismehhanism (nagu Suurbritannias), seega tuleks heade kaubandustavade regulatsioonile lisada arbitraažiklausel ning moodustada vahekohtus, hindamaks regulatsiooni liikmete käitumist.
- 6) Ebaausate kauplemisvõtete reguleerimine peaks olema valdkonnaülene, kuna probleeme ei esine ainult toidukaupade tarneahelates ning mitmete võtete kasutamise keelustamine ja sanktsioneerimine peaks olema ühetaoline. Vabatahtlikes platvormides ja nõrgalt siduvates allikates välja toodud ebaausate kauplemisvõtete liigitus ei ole ainuomane vaid toiduainete tarneahelas olevate B2B suhetele, seega on regulatsiooni võimalik kohaldada kõikidele valdkondadele, sõltumata spetsiifikast. Magistritöös hinnatud Euroopa Liidu organite arvamused keskendusid just toiduainete tarneahelale, kuna antud valdkonna huvirühmad osalesid õigusloomeprotsessi ja diskussioonide arutelude juures, järgmise etapina tuleks läbi viia uuring teiste valdkondade juures, et hinnata ebaausate kauplemisvõtete kasutamise probleemi sügavust teistes tarneahelates.

Protection of Enterprisers in Supply Chains Against Unfair Commercial Practices – Standard Terms and Unfair Competition

Abstract

The subject of this master thesis is chosen to analyse the protection of enterprisers in supply chains against unfair commercial practices in Estonian legislation, concerning standard terms and unfair competition. The freedom of concluding agreements is a basic principle which gives entrepreneurs a possibility to choose whether to conclude an agreement, with whom to conclude it with and on which conditions. The question is whether the state through legislation should and if should then how should restrict that right.

Unfair commercial practices are used in B2B relations frequently and can cause negative consequences to the enterprises to whom the practices are used against. That is shown by different surveys on EU level and as well in Estonia by Estonian Institute of Economic Research. The Estonian research in 2014 showed that in the food processing industry 59% of the respondents (overall 161 respondents) had experienced unfair commercial practices during that year.²⁷⁸ Mostly the small-sized companies stated that in the period of 2011-2014 the unfair commercial practices have increased in their agreements and in the behaviour of a retailer.²⁷⁹ Mostly the companies whose products have a shorter shelf life (dairy products, meat) have been more familiar with the unfair practices. As well the companies whose products are substitutable and easily replaceable with a domestic competitor's products.²⁸⁰ Survey on EU level in 2011 showed that 96% of the respondents (overall 686 respondents) have experienced unfair commercial practices. The practices made their expenses larger and reduced earnings.²⁸¹ In Author's opinion the reason why to intervene into business relations is justified when the company (damaged by unfair commercial practices) is dependant on the contractor and has no reasonable possibility to choose another partner in the market.

The main question this thesis focuses on is whether the legislation in Estonia is covering the protection of enterprises against unfair commercial practises. Secondly, analysing what are the unfair commercial practices, bringing examples from consumer protection acts from EU

²⁷⁸ Uuring 2015, lk 21

²⁷⁹ *Ibid*, lk 22.

²⁸⁰ *Ibid*, lk 23.

²⁸¹ Euroopa toiduaine- ja joogitööstuse konföderatsiooni (CIAA) ja Euroopa Liidu kaubamärgiomanike assotsiatsiooni (AIM) tellimusel korraldatud uuring Euroopa ebaausate kauplemistavade kohta, analüüs. Märts 2011, pp 4-5.

level (directive 2005/29) which gives the definition of the term „unfair commercial practice“. The directive also gives a black list which contains activities that are always prohibited when used against consumers. The master thesis concentrates on standard terms and unfair competition rules, as they are tightly involved with unfair commercial practices. Nowadays most of the companies use standard contracts with consumers and also with other companies, as this is the quickest and most economical way. The other reason for that might also be the possibility for one company to include certain terms into the contract without negotiating and as they usually have a dominant position, the other contractors have to agree without having a say in the contractual terms. Unfair competition can be derived from the usage of unfair standard terms in contracts, as this behaviour influences other market share holders. The companies who follow the basic principles – good faith and reasonableness, as well good business practices, might be in a complex situation as the other retailers sell under products own prices, have discounts etc which attract more consumers than those companies which do not use unfair commercial practices in their professional activities.

The master thesis is divided into four parts. First part is giving an overview of the terms „enterprise“ and „unfair commercial practices“. The enterprise classification derives from European Commission’s regulation no 800/2008, according to which the enterprises are listed as micro, small, medium and large enterprises.²⁸² In the supply chains the most vulnerable enterprises are micro and small sized. In Estonia 92,4% of the enterprises are micro-sized, 6,4% small enterprises and 0,2% of the enterprises are large.²⁸³ To look at Estonian retailers, then one could say that the market is quite highly concentrated.²⁸⁴ That means that suppliers and manufacturers have to conduct contracts with these retailers and do not have a choice, if they want to sell their products in Estonian market. The definition of „unfair commercial practice“ is not defined in any EU acts regulating B2B relations. Author has analysed consumer protection act against unfair commercial practices and soft law regulating B2B relations. In the consumer protection act, the unfair commercial practices are divided to two parts – misleading and aggressive practices. In Author’s opinion misleading practices cannot be extended to the B2B relations as the enterprises act in their professional environment (compared to consumers in relations with businesses). Aggressive practices could be a

²⁸² Euroopa Komisjoni määrus EÜ nr 800/2008, 06.08.2008. EÜ asutamislepingu artiklite 87 ja 88 kohaldamise kohta, millega teatavat liiki abi tunnistatakse ühisturuga kokkusobivaks (üldine grupierandi määrus). I lisa, artikkel 1.

²⁸³ Enterprise and Industry 2014 SBA Fact Sheet Estonia, p 2.

²⁸⁴ According to Estonian Traders Association 2013 review – Rimi Eesti Foods has 19%, Coop 22%, Maxima Eesti OÜ 18%, Selver AS 17% and AS Prisma Peremarket 9%.

solution for regulating B2B relations, as now in Estonian legislation there is a possibility in General Part of the Civil Code Act (§ 96) to cancel the transaction. This is not the solution for businesses as they would probably want the contract to stay hold, but the unfair terms or behaviour to be punished.

The European Commission has given out a green paper on unfair trading practices in the business-to-business food and non-food supply chain in Europe. After the green paper, the supply chain initiative was established on EU level 2011 as a voluntary platform in food supply chains. Some countries have also established the voluntary platforms – author takes Germany, Finland, Belgium and UK as comparative countries. These example countries have chosen to have a diversified approach to explain how the system of regulating unfair commercial practices should work. Estonian Traders Association created in 1998 a regulation for good commercial practices which are binding to the members of the association, although the regulation is not successful as the association has only 56 Estonian enterprises.²⁸⁵ The main similarity between the EU acts (directive 2005/29 and green paper) and voluntary national platforms defining the term „unfair commercial practice“ is that it is that grossly deviating from good commercial conduct and is contrary to good faith and fair dealing. All of the voluntary platforms give out a list of examples of unfair commercial practices and some of them differentiate basic and special principles, content is equivalent in all of the platforms. The main principles are to have written agreements, fair and transparent contract terms, fair distribution of business risks according to the contractors’ obligations, right to end the agreement reasonably, changing the terms mutually or have terms which explain on which terms it is possible to change terms individually.

The second chapter evaluates LOA § 42 and its protection for enterprises. Unfair standard terms involve unfair commercial practices. The chapter is subdivided to terms involving liability (unfair transferring of business risks; excluding liability), changing terms individually or unfair termination of the contract, terms restricting or prohibiting the usage of remedies. These terms are presumably void and it is important to note that judges have the initiative to control the voidness of standard terms. According to Estonian substantive law, there is protection against unfair commercial practices.

²⁸⁵ Eesti Kaupmeeste Liit kodulehekül.

As the enterprisers' contracts are tightly involved with competition law and its possible damaging, the unfair competition is taken under focus on third chapter. The regulation of unfair competition is set to protect competitors on the same market, as they are acting in accordance with good faith and good commercial practices, they can lose costumers when the other companies use unfair commercial practices to gain costumers. Also, on the supply chain level, the retailer usually has a possibility to choose between suppliers and some suppliers cannot make the demands and this brings them to a situation where they cannot continue with their businesses.

According to the Competition Act, unfair competition is taken to mean dishonest trading practices and acts which are contrary to good morals and practices, including:

- 1) publication of misleading information, presentation or ordering of misleading information for publication, or disparagement of a competitor or the goods of the competitor;
- 2) misuse of confidential information or of an employee or representative of a competitor (KonkS § 86).

This is an open list, which should be explained by judges in case law. It is also important to bring out that other forbidden activities in Competition Act are also instruments to deal with unfair commercial practices on vertical and horizontal levels – abuse of dominant position, agreements, concerted practices and decisions by associations of undertakings which restrict competition. There are special rules (block exemptions in vertical relations, minor agreements or decisions), in which case the agreements, decisions are allowed and not controlled by the Competition Authority. The unfair competition is not controlled by Competition Authority, the damaged party has to take the case to the civil court. In Author's opinion this provision should be changed to be under the control of Competition Authority and derives the conclusion from the idea of Belgium's legislation proposal, according to which the Competition Authority should control agreements between retailers and sellers, where the dominant position does not mean dominance on the whole market, but as the dominant position to the seller, as the seller is financially dependant on the retailer and it is not possible (without immense charges) to change the contractor. Also, the Author has analysed Germany's act of Unfair Competition and found that although the act's purpose is to protect enterprises, consumers and all the other market participants and even gives the list of unfair commercial practices, its main aim is to protect competition, not the contractors in direct relations. There are also other practices which are not directly regarded as unfair competition. It involves misleading commercials and private label products, which are getting more

popular between retailers and restricts the possibilities for the manufacturers to sell their brand products.

In the fourth chapter the Author looks the possibilities on how the state's protection is working – in Estonia one can turn to the civil court when dealing with unfair competition or unfair standard terms. There are no case laws concerning the supply chain contracts and its unfairness, the unfair competition cases are involved with confidentiality problems and with the employees who go to work from one company to another and take the client lists and confidential information from the previous work place. The main reason why the damaged parties are not taking claims to the court is because of the fear factor. In Estonia this factor has a large proportion, the enterprises are afraid of the contractor's sanctions.²⁸⁶ The survey made by Estonian Institute of Economic Research showed that 67% of the respondents stated that they are afraid to take any steps against the contractors who have used unfair commercial practices against them.²⁸⁷

The other possibilities which are derived from the examples of other European countries are to give the Competition Authority competence or create a new institutions like ombudsman (as the UK did). The UK's example is exemplary as it is voluntary for smaller companies but mandatory for the retailers whose sales in the UK alone are more than 1 billion pounds in a year.²⁸⁸ The Author finds the Competition Authority as the most reasonable new solution to Estonia, as the unfair commercial practices influence competition and market and before 2001, the Competition Authority had the competence to deal with unfair competition cases. There are also possibilities to take the claims to voluntary platforms or to arbitration. In Estonia we have Estonian Chamber of Commerce and Industry's Arbitrage, which deals with commercial matters. It is quicker than the regular court's system and they also claim to be less expensive, the only problem is that it is confidential and so there is no public knowledge of the strategies of which companies use unfair commercial practices. Also, the retailers usually have the power of adding terms which are preferable to them, which means that they may not want to add an agreement to take the disputes to arbitrages to be solved. The Belgian platform is an example on how the voluntary regulation can work, but Finnish food supply chain initiative has not had any disputes from 2014, so Author believes that in Estonia the platform must have a mandatory factor in it.

²⁸⁶ Uuring 2015, lk 30.

²⁸⁷ *Ibid*, lk 29.

²⁸⁸ *Ibid*, lk 18.

Although the problem is pointed out mainly in the food supply chains, the regulations should be consisted over the fields, in all the categories for all the enterprises, as the unfair commercial practices are used in different fields between different sized enterprises. The fear factor has a big role on the issue, so the solution would be the state to have initiative for controlling different contracts and practices. To Author's knowledgment, Estonia has started collecting the materials of the legislation and finding a solution how to be more effective for the protection of enterprises. It would be wise to analyse the existing legislation, as is done in this thesis and give the competence of controlling to Competition Authority, as it deals with the protection of competition, giving back the keys (power) to the Authority which were taken away in 2001 with the change of the Competition Act.

Kasutatud allikad

Kasutatud kirjanduse loetelu

1. W. van Boom (et al.). *The European Unfair Commercial Practices Directive: Impact, Enforcement Strategies and National Legal Systems. Markets and the Law.* Routledge, 2014, p 9, p 12.
2. A. Chirita. *The German and Romanian Abuse of Market Dominance in the Light of Article 102 TFEU.* Nomos Verlagsgesellschaft, Baden-Baden, 2011, p 102.
3. F. Henning-Bodewig. *Unfair Competition Law: European Union and Member States.* Kluwer Law International, 2006, p 129-130.
4. M. Hesselink. *Unfair terms in contracts between businesses. Towards a European Contract Law.* Sellier European Law Publishers, 2011, p 132, p 143.
5. I. Kull. Lepinguvabaduse põhimõte Euroopa ühtlustavas tsiviilõiguses ja Eesti tsiviilõiguse reform – Riigikogu Toimetised, 2000. RiTo 2, 2000, lk 1-2.
6. I. Kull. Eesti tsiviilõiguse allikate nõrk ja tugev kohustuslikkus. *Juridica* 2010/7, lk 463-472.
7. P. Linzer. *Contract as Evil.* *Hastings Law Journal.* Vol 66:971. 2011, p 973.
8. M. Loos. *Review of the European Consumer Acquis.* Centre for the Study of European Contract Law Working Paper Series no. 2008/03. Universiteit van Amsterdam, 01.04.2008, p 29.
9. M. Mets. *Tüüptingimuste õigluskontroll ettevõtjate vahelistes lepingutes.* Magistritöö. Tartu, 2011, lk 18, lk 75.
10. I. Nurmela. P. Põldvere. *Vaidluste efektiivne kohtuväline lahendamine.* *Juridica* I/2014, lk 4, lk 13.
11. K. Paas. E. Tamm. *The Concept of Dominance in Estonian Competition Law.* *Juridica International* XII/2007, p 139.
12. C. Pavillon. *The Interplay Between the Unfair Commercial Practices Directive and Codes of Conduct.* *Erasmus Law Review*, volume 5, issue 4, 2012, p 267, p 269.
13. A. Pliakos. G. Anagnostaras. *Harmonising National Laws on Commercial Practices: Sales Promotions and the Impact on Business to Business Relations.* *European Law Review*, 2010, p 427.
14. C. Poncibo. R. Incardona. *The EU Unfair Commercial Practices Directive: A Faltering First Step.* *London Law Review.* Vol 1, october 2005, Issue 2, p 320.

15. G. Raudvere. Parasitism kõlvatu konkurentsi valguses. Magistritöö. Tallinn, 2014, lk 19.
16. C. Riffel. Unfair Competition, International Protection. Encyclopedia entries. Max Planck Encyclopedia of Public International Law. April 2014, point 3, point 11.
17. P. Varul jt (koostajad). Võlaõiguseadus I: Üldosa (§§ 1-207). Kommenteeritud väljaanne. Tallinn: Juura, 2006, § 25 punktid 4.1. ja 4.2., § 35 punkt 2, § 42 lg 3 punkt 4.4., § 42 punkt 6.2., § 44 punkt 4, § 42 lg 3 p 1 punkt 4.4., § 42 lg 3 p 4 punkt 4.4., § 42 lg 3 p 8 punkt 4.4., § 42 lg 3 p 14, § 42 lg 3 p 11 punkt 4.4.
18. P. Varul jt (koostajad). Tsiviilseadustiku üldosa seadus. Kommenteeritud väljaanne. Tallinn: Juura, 2010, § 2 punkt 3.2.1., § 96 punkt 3.2.2.
19. J. Stuyck. Do We Need „Consumer Protection“ for Small Businesses at the EU Level? Varieties of European Economic Law and Regulation, volume 3 of the series Studies in European Law and Regulation. Springer, 17.07.2014, p 361, p 362, p 364-365, p 366, pp 368-369,
20. T. Wilhelmsson. Various Approaches to Unfair Terms and Their Background Philosophies. Juridica International XIV/2008, p 55.

Kasutatud õigusaktide ja direktiivide loetelu

21. Euroopa Komisjoni 06.08.2008 a määrus nr 800/2008, EÜ. ELTL 214/3, 09.08.2006..
22. Euroopa Liidu lepingu ja Euroopa Liidu toimimise lepingu konsolideeritud versioonid ELT C 326, 26.10.2012.
23. Euroopa Nõukogu 10.09.1984 a direktiiv, mis käsitleb eksitava reklaamiga seotud liikmesriikide õigusnormide ühtlustamist. (84/450/EMÜ), EÜT L 250, 19.09.1984. Direktiivi on muudetud Euroopa Parlamendi ja Nõukogu 06.10.1997 direktiiviga 97/55/EÜ, mis muutis direktiivi 84/450/EMÜ eksitava reklaami kohta, arvates selle hulka võrdleva reklaami, EÜT L 290, 23.10.1997.
24. Euroopa Parlamendi ja Nõukogu direktiiv 2005/29/EÜ, mis käsitleb ettevõtja ja tarbijate vaheliste tehingutega seotud ebaausaid kaubandustavasid siseturul ning millega muudetakse nõukogu direktiivi 84/450/EMP, Euroopa Parlamendi ja nõukogu direktiive 97/7/EÜ, 98/27/EÜ ja 2002/65/EÜ ning Euroopa Parlamendi ja nõukogu määrust EÜ nr 2006/2004 ebaausate kaubandustavade direktiiv. L 149/22.
25. Euroopa Parlamendi ja Nõukogu direktiiv 2006/114/EÜ, 12.12.2006. a., eksitava ja võrdleva deklaami kohta (kodifitseeritud versioon). L 376/21.

26. Kaubandustegevuse seadus. RT I 2004, 12, 78 ... RT I, 12.07.2014, 59.
27. Konkurentsiseadus. RT I 2001, 56, 332 ... RT I, 30.12.2014, 15.
28. Konkurentsi kahjustavate või kahjustada võivate vertikaalsete kokkulepete sõlmimiseks loa andmine (grupierand). Vabariigi valitsuse määrus. RT I 2010, 23, 112.
29. Tarbijakaitseseadus. RT I 31.12.2015, 1 ... RT I, 11.03.2016, 8.
30. Tsiviilkohtumenetluse seadustik. RT I 2005, 25, 197 ... RT I, 10.03.2016, 10.
31. Tsiviilseadustiku üldosa seadus. RT I 2002, 35, 216 ... RT I 12.03.2015, 106.
32. Tööstuskomandi kaitse Pariisi konventsioon. RT II, 1994, 4, 19.
33. Võlaõigusseadus. RT I 2001, 81, 487 ... RT I, 11.03.2016, 2.
34. Õiguskantsleri seadus. RT I 1999, 29, 406 ... RT I, 30.12.2015, 105.
35. Äriseadustik. RT I 1995, 26, 355 ... RT I, 30.12.2015, 73.

Kasutatud kohtupraktika loetelu

36. EK 14.01.2010. C-304/08. Zentrale zur Bekämpfung unlauteren Wettbewerbs eV vs. Plus Warenhandelsfesellschaft mbH, eelotsusetaotlus, punkt 39.
37. EK 09.11.2010. C-540/08. Mediaprint Zuitungs und Zeitchriftenverhag GmbH & Co vs. Österreich-Zeitungsverlag GmbH, punkt 26.
38. EK 04.07.2013. C-59/12. BKK Mobil Oil Körperschaft des öffentlichen Rechts vs. Zentrale zur Bekämpfung unlauteren Wettbewerbs eV, kohtujuristi ettepanek, punktid 32-41.
39. EK 16.04.2015, C-388/13, Nemzeti Fogyasztóvédelmi Hatóság vs. UPC Magyarország Kft, eelotsusetaotlus, punkt 34.
40. Riigikohtu tsiviilkolleegiumi 07.11.2005. a. otsus tsiviilasjas nr 3-2-1-118-05, punkt 26.
41. Riigikohtu tsiviilkolleegiumi 16. 11. 2005. a. otsus tsiviilasjas nr 3-2-1-115-05, punkt 21.
42. Riigikohtu tsiviilkolleegiumi 28.02. 2007. a. otsus tsiviilasjas nr 3-2-1-1-07, punkt 21.
43. Riigikohtu tsiviilkolleegiumi 21.03.2007. a. otsus tsiviilasjas nr 3-2-1-22-07, punkt 3.
44. Riigikohtu tsiviilkolleegiumi 05.03.2008. a. otsus tsiviilasjas nr 3-2-1-4-08, punkt 38.
45. Riigikohtu tsiviilkolleegiumi 12.03.2008. a. otsus tsiviilasjas nr 3-2-1-2-08, punkt 13.
46. Tallinna Halduskohtu 27.02.2012. a. otsus haldusasjas nr 3-1-1-148, punkt 15.
47. Tartu Ringkonnakohtu 08.05.2015. a. otsus tsiviilasjas nr 2-11-63312, punkt 12.
48. Tartu Ringkonnakohtu 06.03.2015. a. otsus tsiviilasjas nr 2.13-28905, lk 8.

Kasutatud muude materjalide loetelu

49. Eesti Kaupmeeste Liit. Liikmed. Kättesaadav: www.kaupmeesteliit.ee (vaadatud: 09.02.2016)
50. Eesti Kaupmeeste Liit. Head kaubandustavad. Juhend kaubandusalal tegutsevatele ettevõtjatele. 2008. Kättesaadav: www.kaupmeesteliit.ee/images/files/HEAD%20KAUBANDUSTAVAD.PDF (vaadatud: 10.02.2016)
51. Eesti Konjunktuuriinstituut. Uuring. Muutuv konkurentsiolukord toidukaupade tarneahelas ja ebaausad kauplemistavad. Jaanuar 2015. Kättesaadav: <http://www.agri.ee/sites/default/files/content/uuringud/2015/uuring-2015-ebaausad-kauplemistavad.pdf> (vaadatud: 10.02.2016)
52. Eesti Toiduliidu konverents. Janne Koivist ettekanne Tallinnas, 31.10.2014. Finnish Grocery Trade Association. Kättesaadav: http://toiduliit.ee/files/Ettekanded/Koost%C3%B6%20konverents/Janne_Koivisto.pdf (vaadatud: 01.04.2016)
53. Euroopa Komisjon. Briefing paper on addressing unfair commercial practices in business-to-business relations in the internal market. 2011 mai. Kättesaadav: [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/note/join/2011/457364/IPOL-IMCO_NT\(2011\)457364_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/note/join/2011/457364/IPOL-IMCO_NT(2011)457364_EN.pdf) (vaadatud: 17.02.2016)
54. Euroopa Komisjoni 01.06.2015 a otsus, millega luuakse toiduainete tarneahela toimimise parandamist käsitlev kõrgetasemeline foorum. C 179/3. Kättesaadav: [http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ET/TXT/PDF/?uri=CELEX:32010D0803\(01\)&from=ET](http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ET/TXT/PDF/?uri=CELEX:32010D0803(01)&from=ET) (vaadatud: 02.04.2016)
55. Euroopa Komisjoni aruanne Euroopa Parlamendile ja nõukogule ettevõtjatevaheliste ebaausate kauplemistavade kohta toiduainete tarneahelas. Brüssel, 29.1.2016. COM(2016) 32, final. Kättesaadav: <https://ec.europa.eu/transparency/regdoc/rep/1/2016/ET/1-2016-32-ET-F1-1.PDF> (vaadatud: 03.04.2016)
56. Euroopa Komisjoni kodulehekülj. Ebaausad kaubandusvõtted Euroopas. Euroopa toiduaine- ja joogitööstuse konföderatsiooni CIAA ja Euroopa Liidu kaubamärgiomanike assotsiatsiooni AIM tellimusel korraldatud uuring. Dedicated Research. Märts 2011. Kättesaadav: http://ec.europa.eu/internal_market/consultations/2013/unfair-trading-practices/docs/contributions/registered-org/federacion-espanola-de-industrias-de-alimentacion-y-bebidas-fiab-2-annex_es.pdf (vaadatud: 12.02.2016)

57. Euroopa Komisjoni kodulehekülg. Ebaausate kaubandustavade direktiiv. Uued seadused tarbijate vastu suunatud ebaausa käitumise peatamiseks. Luksemburg: Euroopa Ühenduste Ametlike Väljaannete Talitus, 2006. Kättesaadav: http://ec.europa.eu/justice/consumer-marketing/unfair-trade/unfair-practices/is-it-fair/pdf/ucp_et.pdf (vaadatud: 15.02.2016)
58. Euroopa Komisjoni kodulehekülg. Enterprise and Industry 2014 SBA Fact Sheet Estonia. Kättesaadav: http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/performance-review/files/countries-sheets/2014/estonia_en.pdf (vaadatud: 04.04.2016)
59. Euroopa Komisjoni kodulehekülg. Monitoring of the implementation of principles of good practice in vertical relationships in the food supply chain. 02.02.2016. Kättesaadav: http://ec.europa.eu/growth/tools-databases/newsroom/cf/itemdetail.cfm?item_id=8652&lang=en&title=Publication%3A-Monitoring-of-the-implementation-of-principles-of-good-practice-in-vertical-relationships-in-the-food-supply-chain (vaadatud: 10.04.2016)
60. Euroopa Komisjoni kodulehekülg. Report from the Commission to the European Parliament and the Council on unfair business-to-business trading practices in the food supply chain. COM (2016) 32 final. Brüssel, 29.01.2016 Kättesaadav: <https://ec.europa.eu/transparency/regdoc/rep/1/2016/EN/1-2016-32-EN-F1-1.PDF> (vaadatud: 03.04.2016)
61. Euroopa Komisjon. Roheline raamat ebaausate kauplemistavade kohta Euroopa ettevõtjatevahelises toiduaine ja muude kaupade tarneahelas. COM (2013) 037, 31.01.2013. Kättesaadav: https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:Opi28bb8a-sJ:https://webapi.eesc.europa.eu/documentsanonymous/com37-2013_part1_ext_ET.doc+&cd=1&hl=en&ct=clnk&gl=ee (vaadatud: 10.02.2016)
62. Euroopa Komisjoni kodulehekülg. Study on the application of Directive 2005/29/EC on unfair commercial practices in the EU. Final Report. Country reports. 22.12.2011 Kättesaadav: http://ec.europa.eu/justice/consumer-marketing/files/ucpd_study_country_reports.pdf (vaadatud: 22.02.2016)
63. Euroopa Komisjoni kodulehekülg. Study on the legal framework covering business-to-business unfair trading practices in the retail supply chain. Final report. 26. veebruar 2014. Kättesaadav: http://ec.europa.eu/internal_market/retail/docs/140711-study-utp-legal-framework_en.pdf (vaadatud: 25.03.2016)
64. Euroopa Liidu õigusaktid. Komisjoni teatis Euroopa Parlamendile, nõukogule. Euroopa majandus- ja sotsiaalkomiteele ning regioonide komiteele. Ebaausate

- kauplemistavade vastu võitlemine ettevõtjatevahelises toiduainete tarneahelas. COM (2014/0472 final). Kättesaadav: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ET/TXT/?uri=CELEX%3A52014DC0472> (vaadatud 02.04.2016)
65. Euroopa Parlamendi kodulehekül. Briefing paper. Unfair Trading Practices in the Business-to-Business Food Supply Chain. Juuli 2015. Kättesaadav: [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2015/563430/IPOL_BRI\(2015\)563430_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2015/563430/IPOL_BRI(2015)563430_EN.pdf) (vaadatud: 09.04.2016)
66. Euroopa Parlamendi kodulehekül. Euroopa Parlamendi resolutsioon 19. jaanuari 2012. a. toiduainete tarneahela tasakaalustamatuse kohta. Kättesaadav: <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+MOTION+P7-RC-2012-0006+0+DOC+XML+V0//ET0006+0+DOC+XML+V0//ET> (vaadatud: 10.03.2016)
67. Euroopa Parlamendi kodulehekül. Euroopa Parlamendi resolutsioon 4. veebruari 2014. a. ebaausaid kaubandustavasid käsitleva direktiivi 2005/29/EÜ kohaldamise kohta. Kättesaadav: <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?type=TA&reference=P7-TA-2014-0063&language=ET&ring=A7-2013-0474> (vaadatud: 12.03.2016)
68. Eurostat statistika kodulehekül. Business economy – ettevõtete suuruse analüüs, november 2015. Kättesaadav: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Business_economy_-_size_class_analysis (vaadatud 02.04.2016)
69. FoodDrinkEurope kodulehekül. Launch of The Supply Chain Initiative: Together for good trading practices. Brüssel, 16.09.2013. Raport. Kättesaadav: <http://www.fooddrinkeurope.eu/news/press-release/launch-of-the-supply-chain-initiative-together-for-good-trading-practices/> (vaadatud: 05.04.2016)
70. Föderaalne tarbijakaitse- ja justiitsministeeriumi kodulehekül. Saksa tsiviilkoodeks. Tõlge inglise keelde. Kättesaadav: http://www.gesetze-im-internet.de/englisch_bgb/englisch_bgb.html#p0125http://www.gesetze-im-internet.de/englisch_bgb/englisch_bgb.html#p0125 (vaadatud 15.04.2016)
71. German Law Archive kodulehekül. Jan Peter Heidenreich. The New German Act Against Unfair Competition. Kättesaadav: <http://germanlawarchive.iuscomp.org/?p=349> (vaadatud: 05.04.2016)
72. Konkurentsiseaduse 710 SE eelnõu algtekst 14.03.2001. Kättesaadav: <http://www.riigikogu.ee/tegevus/eelnoud/eelnou/eeb64fc8-968c-3ca5-bd71-1cd6446a126f/Konkurentsiseadus/> (vaadatud: 04.04.2016)
73. McCorriston, S. “Price Formation, Transmission and Transparency in the Food Chain: Overview of Critical Issues”, ettekanne konverentsil: 2nd OECD Food Chain Network

- Meeting, 12-13 September 2011, Pariis. Kättesaadav: www.oecd.org/site/agrfcn/48893937.ppt (vaadatud: 05.02.2016)
74. Piimasektori ümarlaud Eesti Maaeluministeeriumi väikeses saalis 02.12.2015 ülevaade, koostanud Joosep Lukk, Maaeluministeeriumi turu arendamise büroo osakonnast. (materjalid autori kasutuses).
75. Põllumajandusministeeriumi 2013. a. koostatud sisend Euroopa Komisjoni koostatud roheline raamatu osas ebaausate kauplemistavade kohta Euroopa ettevõtjatevahelises toiduainete ja muude kaupade tarneahelas (autori kasutuses).
76. Raporti projekt ebaõiglaste kaubandustavade kohta toiduainete tarneahelas. (2015/2065(INI)) 06.07.2015 Kättesaadav: http://www.europarl.europa.eu/meetdocs/2014_2019/documents/imco/pr/1068/1068399/1068399et.pdf (vaadatud: 12.02.2016)
77. Saksamaa Konkurentsiameti kodulehekül. Food retail trade. Kättesaadav: http://www.bundeskartellamt.de/EN/Economicsectors/Food/food_node.html;jsessionid=4C83A9606776503280C34B26EA433AA3.1_cid387 (vaadatud: 06.04.2016)
78. Saksamaa Konkurentsiameti kodulehekül. Konkurentsiameti otsus 28.08.2014. jaemüüja EDEKA suhtes. Kättesaadav: http://www.bundeskartellamt.de/SharedDocs/Entscheidung/EN/Fallberichte/Missbrauchsaufsicht/2014/B2-58-09.pdf?__blob=publicationFile&v=2http://www.bundeskartellamt.de/SharedDocs/Entscheidung/EN/Fallberichte/Missbrauchsaufsicht/2014/B2-58-09.pdf?__blob=publicationFile&v=2 (vaadatud: 06.04.2016)
79. Saksamaa Föderaalne Tarbijakaitse ja Justiitsministeerium. Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb, UWG. The Act Against Unfair Competition. German law. Tõlge inglise keelde Brian Duffett. Version published on 3 March 2010 Federal Law Gazette Part I. Kättesaadav: http://www.gesetze-im-internet.de/englisch_uwg/ (Vaadatud: 26.02.2016)
80. Soome Kaubanduskoja kodulehekül. Kättesaadav: <http://kauppakamari.fi/en/> (vaadatud: 27.03.2016)
81. Suurbritannia valitsuse kodulehekül. Groceries Supply Code of Practice. 04.08.2009. Kättesaadav: <https://www.gov.uk/government/publications/groceries-supply-code-of-practice> (vaadatud: 02.04.2016)
82. Soome konkurentsi- ja tarbijaameti kodulehekül. Competition Act provision on grocery trade became effective on 1st of January. 02.01.2014. Kättesaadav: <http://www.kkv.fi/en/current-issues/press-releases/2014/competition-act-provision-on-grocery-trade-became-effective-on-1st-of-january/> (vaadatud: 11.04.2016)

83. Tarbijakaitseseaduse eelnõu seletuskiri. Kättesaadav: http://www.koda.ee/public/SK_TKS_eeln_u.pdf (vaadatud: 16.02.2016)
84. The Common European Sales Law. Euroopa Komisjon. 11.10.2011. Arvutivõrgus kättesaadav Euroopa Liidu õigusaktide koduleheküljelt: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2011:0635:FIN:et:PDF> (Vaadatud: 15.02.2016)
85. The Supply Chain Initiative kodulehekülg. 2nd annual report. Jaanuar 2016. http://supplychaininitiative.eu/sites/default/files/annual_report_02_finale_0.pdf (vaadatud: 03.03.2016)
86. The Supply Chain Initiative kodulehekülg. __Vertikaalsed suhted toiduainete tarneahelas, heade tavade põhimõtted. 29.11.2011. Kättesaadav: <http://www.supplychaininitiative.eu/sites/default/files/entr-2013-00308-00-00-et-tra-00.pdf> (vaadatud: 05.04.2016)
87. Toiduliidu koostöö konverents „Koostöövõimalused ja –mudelid toidukaupade tarneahelas“ 30.10.2015. Kokkuvõte. Koostanud Meeli Lindsaar (autori kasutuses).
88. Ühise tugiraamistiku kavand (*The Draft Common Frame of Reference, DCFR*). Principles, Definitions and Model Rules of European Private Law. The Draft Common Frame of Reference, DCFR. Outline Edition. Study Group on a European Civil Code, Research Group on EC Private Law (Acquis Group). 2009. a. Arvutivõrgus kättesaadav Euroopa Komisjoni koduleheküljelt: http://ec.europa.eu/justice/contract/files/european-private-law_en.pdf (Vaadatud: 14.02.2016)

Kasutatud lühendite loetelu

B2B – Ettevõtjate vahel sõlmitud lepingud, kaubandussuhted

B2C – Ettevõtja- tarbija vaheline suhe

KaubTS – Kaubandustegevuse seadus

KonkS - Konkurentsiseadus

TKS – Tarbijakaitseseadus

TsMS – Tsiviilkohtumenetluse seadustik

TsÜS – Tsiviilseadustiku üldosa seadus

UWG - Saksamaa kõlvatu konkurentsi seadus

VKE – Väikese ja keskmise suurusega ettevõtted

VÕS – Võlaõigusseadus

ÕKS – Õiguskantsleri seadus

ÄS - Äriseadustik

Lisad

Lisa 1. Toiduainete tarneahela algatuse (The Supply Chain Initiative) ebaausate ja ausate tavade näited.²⁸⁹

Tava	Ebaausate tavade näited	Ausate tavade näited
Lepingud – kirjalikud/suulised	Keeldumine oluliste tingimuste kirjalikust fikseerimisest või sellest kõrvalehoidmine.	Kirjaliku lepingu sõlmimine, kui see on võimalik. Leping konkreetne ja üksikasjalik, lepinguosalisel võivad ühiselt lepingutingimusi muuta. Kui leping sõlmitakse suuliselt, peaks üks lepingupool saatma kirjaliku kinnituse.
Üldtingimused	Ebaõiglaste klauslitega üldtingimuste kehtestamine	Ettevõtlust hõlbustavad üldtingimused, mille sisu on õiglane.
Lepingu lõpetamine	Lepingu lõpetamine ette teatamata või põhjendamatult lühikese etteteatamistähtajaga ning õigustatud põhjenduseta (müügieesmärkide mittesaavutamise).	Ühepoolsel lõpetamisel peetakse kinni lepingutingimustest ning nõuetekohasest menetlusest ja kooskõlas õigusaktidega.
Lepingulised sanktsioonid	Läbipaistmatul viisil sanktsioonide rakendamine ning ebaproportsionaalsed sanktsioonid kahjuga võrreldes.	Lepinguliste kohustuste mittetäitmisel rakendatakse lepingujärgseid sanktsioone läbipaistval viisil ning proportsionaalselt kahju suurusega. Sanktsioonide osas lepivad kokku lepingu sõlmimisel ja kohaldatakse proportsionaalselt poolte kohustuste mittetäitmisega.
Ühepoolsed tegevused	Tagasiulatuvad muudatused toodete maksumuses või hinnas.	Lepingutingimustes on kirjeldatud tingimused, mille kohaselt on lubatud ühepoolselt tegutseda.
Teave	Olulise teabe varjamine teise lepingupoolle eest läbirääkimiste faasis. Konfidentsiaalse teabe avaldamine ebaseaduslikult.	Olulise teabe esitamine teisele lepingupoolle ning tagamine konfidentsiaalse teabe hoidmiseks.

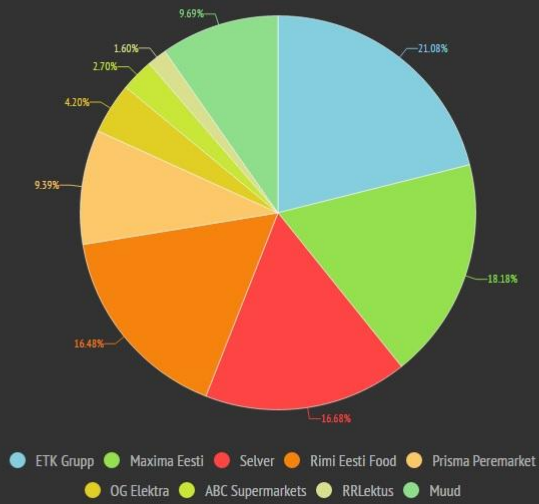
²⁸⁹ The Supply Chain Initiative. Vertikaalsed suhted toiduainete tarneahelas: heade tavade põhimõtted, lk 4-5.

Ettevõtlusriskide jagamine	Ebaproportsionaalne riskide jaotus (ettevõtluse rahastamise nõude kehtestamine, reklaami rahastamise nõue, ettevõtja takistamine tema toodete turustamisel ja reklaamimisel).	Iga ettevõtja vastutab enda riskide eest ega anna riske üle teisele lepingupoolele. Riskide ülekandmine toimub kokkuleppel. Kokkuleppimine tingimustes, mis vastavad lepinguosaliste panustele ja kummagi poole müügiedendustegevusse.
Toote müügivalikusse lisamise tasud	Toote müügivalikusse lisamisel tasude kehtestamine, mis on toote säilitamisel tekkinud riskiga ebaproportsionaalne.	Müügivalikusse lisamise tasud toimuvad kokkuleppel ning vastavalt kantavale riskile.
Äritegevuse häire	Äritegevuse häire või lõpetamisega ähvardamine ilma objektiivse põhjendusega. Tasu kehtestamine teenustele ja kaupadele, mida ei ole tarnitud või mis ei vasta teenuse väärtusele.	-
Sidumine	Lepinguosalise kohustamine teenuste ostmiseks ja tarnimiseks, mis on seotud muude toodete või teenustega kas ühe lepinguosalise või kolmanda isiku poolt.	Toodete ja teenuste sidmine, millega suurendatakse tarneahela jätkusuutlikkust ning millest saavad kasu kõik tarneahela osalised.
Kaupade tarnimine ja vastuvõtmine	Tarne- või vastuvõtugraafiku järgmisi takistamine, põhjendamatu eelise saamiseks.	Õigeaegne tarnimine ja vastuvõtt. Kui tarnitakse varem/hiljem kokkulepitud tähtajast, tuleb teist poolt teavitada vastavalt lepingule.

Lisa 2. Eesti jaekaubandusettevõtete turuosad 2014.²⁹⁰

²⁹⁰ Erme, M. Jaeketid muutsid enda tegevust efektiivsemaks. Äripäev kaubandus.ee. 31.07.2015.

JAEKETTIDE TURUOSAD 2014



Lisa 3. Ebaausate kauplemistavade käsitus toiduainete tarneahelas EL-i liikmesriikides.²⁹¹

Riik	Rakendav asutus	Peamiste ebaausate kauplemistavade käsitus seaduses	Juurdluste algatamise kohustus	Anonüümsed kaebused
Itaalia	Konkurentsiamet	Väga kõrge (11)	Jah	Ei
Horvaatia	Riiklik inspeksioon	Väga kõrge (9)	Jah	Jah
Prantsusmaa	DGCCRF – General Directorate for Competition Policy, Consumer Affairs and Fraud Control	Kõrge (8)	Jah	Jah
Suurbritannia	Jaekaubanduse ombudsman	Kõrge (8)	Jah	Jah
Portugal	ASAE- Agency for Food and Economic Security	Kõrge (7)	Jah	Ei
Tšehhi	Konkurentsiamet	Kõrge (7)	Jah	Jah
Hispaania	Administration General del Estado	Kõrge (7)	Jah	Jah
Ungari	NebiH – National Food Chain Safety Office	Kõrge (6)	Jah	Jah
Leedu	Konkurentsiamet	Kõrge (6)	Jah	Jah
Rumeenia	Tarbijakaitseamet	Kõrge (6)	Jah	Ei
Austria	Konkurentsiamet	Kõrge (6)	Ei	Ei
Slovakkia	Põllumajandusministeerium	Keskmine (7)	Jah	Ei
Küpros	Konkurentsiamet	Keskmine (5)	Ei	Jah
Saksamaa	Konkurentsiamet	Keskmine (5)	Jah	Jah
Läti	Konkurentsiamet	Keskmine (5)	Jah	Jah
Sloveenia	Turuinspeksioon	Keskmine (3)	Jah	Jah
Bulgaaria	Konkurentsiamet	Piiratud (2)	Jah	Ei
Kokku	17		15	11

²⁹¹ Uuring 2015, lk 15.

Lisa 4. Ebaausate kauplemistavade reguleerimine EL liikmesriikides.²⁹²



²⁹² Komisjoni aruanne Euroopa Parlamendile ja Nõukogule ettevõtjatevaheliste ebaausate kauplemistavade kohta toiduainete tarneahelas. Brüssel, 29.1.2016 COM(216) 32 final, p 4.

Lisa 5. Tsiviilasjade keskmine menetlusaeg päevades maakohтус 2015. aasta seisuga.²⁹³

1.2. 2015.a lahendatud tsiviilasjade keskmine menetlusaeg (päevades) maakohтutes, sh lahendamise tulemuste põhjal

Kohus /kohtute keskmine	Lahendatud asjade keskmine menetlusaeg,	sh sisuliselt lahendatud hagimenetlusasjade keskmine menetlusaeg	sh menetlus lõpetatud seoses kompromissi kinnitamisega
Harju Maakohus	102	180	192
Pärnu Maakohus	120	174	206
Tartu Maakohus	109	195	208
Viru Maakohus	113	160	207
Maakohtute keskmine	108	179	202

²⁹³ 2015. aasta kohtute menetlusstatistika. Eesti kohtute kodulehekül.

Lihtlitsents lõputöö reprodutseerimiseks ja lõputöö üldsusele kättesaadavaks tegemiseks

Mina, Elise Kerikmäe,
(sünnikuupäev: 10. mai 1992)

1. annan Tartu Ülikoolile tasuta loa (lihtlitsentsi) enda loodud teose
„Ettevõtjate kaitse ebaausate kauplemisvõtete kasutamise eest tarneahelas – tüüptingimused ja
kõlvatu konkurents“,

mille juhendaja on prof. Irene Kull,

1.1. reprodutseerimiseks säilitamise ja üldsusele kättesaadavaks tegemise eesmärgil,
sealhulgas digitaalarhiivi DSpace-is lisamise eesmärgil kuni autoriõiguse kehtivuse tähtaja
lõppemiseni;

1.2. üldsusele kättesaadavaks tegemiseks Tartu Ülikooli veebikeskkonna kaudu,
sealhulgas digitaalarhiivi DSpace'i kaudu kuni autoriõiguse kehtivuse tähtaja lõppemiseni.

2. olen teadlik, et punktis 1 nimetatud õigused jäävad alles ka autorile.

3. kinnitan, et lihtlitsentsi andmisega ei rikuta teiste isikute intellektuaalomandi ega
isikuandmete kaitse seadusest tulenevaid õigusi.

_____ Tartus, 02. mai 2016