



Millal on ühispakkujate  
koostöö keelatud?

Gerli Helene Gritsenko  
[gerli.gritsenko@sorainen.com](mailto:gerli.gritsenko@sorainen.com)



## Miks me sellest räägime?

- 1) Uus ja seksikas teema
- 2) Tagajärjed ei ole meeldivad
  - RHS § 95 lg 4 p 5 – riigihankest kõrvaldamine
  - KarS § 400 lg 2 – rahaline karistus või ühe- kuni kolmeaastane vangistus

## Lähtekoht ELTL art 101 lg 1 ja KonkS § 4



- 1) tegemist peab olema ettevõtjatega;
- 2) ettevõtjatevaheline koostöö peab kvalifitseeruma kokkuleppe, kooskõlastatud tegevuse või ettevõtjate ühenduse otsusena;
- 3) vastaval koostööl peab esinema konkurentsi kahjustav eesmärk või tagajärg.

ELTL art 101 lg 2 ja KonkS § 8 kohaselt on keelatud kokkulepped, tegevused või otsused algusest peale tühised.



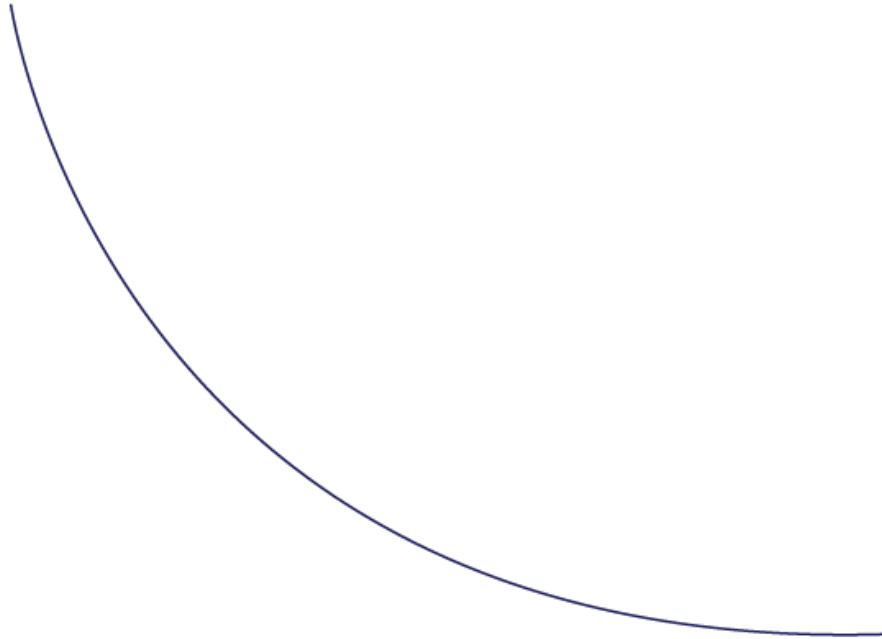
## Algus on lihtne

- Ühispakkujad on tõenäoliselt ettevõtjad
- Ühispakkujatevaheline koostöö on vähemalt kooskõlastatud tegevus



**Konkurendid ei või koostööd  
teha**

# Asjaomane turg riigihangetes



- Asjaomane tooteturg: riigihange ise? Vastav teenuste sektor, milles riigihange läbi viiakse?
- Asjaomane geograafiline turg: Eesti Vabariik? EL? Terve maailm? – ära lähtu RKKKo 3-1-1-12-11 p-st 18.4
- Ainult asjaomase turu määratlemisest ei piisa, vaid oluline on suutlikkus vastavat projekti või tegevust iseseisvalt läbi viia, **st suutlikkus iseseisvalt hankelepingut täita.**





## Tegelikud konkurendid

- Pole oluline, kui atraktiivne oleks pakkumus
- Kui ühispakkujaid on rohkem kui kaks?
- Kui riigihange on osadeks jaotatud?
  - Kas hindame suutlikkust ühe osa suhtes?
  - Kas suutlikkus esitada individuaalne pakkumus samade osade suhtes?

Hankija – tuleks kaaluda hoolikalt riigihanke hindamiskriteeriumeid



## Potentsiaalsed konkurendid I

Lähtekoht:

- 1) esinevad tegelikud ja konkreetsed võimalused siseneda vastavale turule ning konkureerida turul olevate ettevõtjatega, sealhulgas ei tohi esineda ületamatuid tõkkeid turule sisenemiseks;
- 2) turul tegutsemine põhineb elujõulisel majandusstrateegial;
- 3) ettevõtja suutlikkus turule siseneda, mitte tema kavatsus seda teha.

Euroopa Komisjoni praktika järgi – arvestada ettevõtjate varasemat käitumist turul.

Koostöö tegemine ei ole lubatud juhul, kui ettevõtjad on varasemalt sõlminud sarnase suurusega lepinguid ilma teistega koostööd tegemata.



## Potentsiaalsed konkurendid II

- Võimekuse suurendamine palkamiste, tehnoloogia, masinate, oskusteabe ja rahaliste ressursside osas, st täiendavate investeeringute tegemine?
- Arvestada varasemast käitumist?
- Muud lepingud?

Lühike ajaperiood oma võimekuse hindamiseks, võib ka 15 päeva olla – vt RHS § 93

**Vaata, mis RHAD-s kirjas!**



**Konkurentsi kahjustav  
eesmärk või tagajärg**

# Hindade kindlaksmääramine

ELTL art 101 lg 1 p a kohane nn raske rikkumine (*hardcore restriction*) selline kokkulepe, otsus ja tegevus, millega otseselt või kaudselt määratakse kindlaks ostu- või müügihinnad või mis tahes muud tehingutingimused.

- Ühispakkumused konkurentsi kahjustava eesmärgiga kokkulepped hindade kindlaksmääramise tõttu?
- Skandinaavia maade kohtute arvates raske rikkumine

Konkurentsi kahjustamine piisavas ulatuses.

- Subjektiivne tahtlus ja koostöö avalikkus?



**Erand – tõhususe kasv**

## **ELTL art 101 lg 3 ja KonkS § 6**

Neli kumulatiivset tingimust:

- 1) kokkulepe, kooskõlastatud tegevus või otsus peab aitama parandada kaupade tootmist või levitamist või edendada tehnilist või majanduslikku progressi;
- 2) tarbijad peavad saama sellest tulenevast kasust õiglase osa;
- 3) kokkulepe, kooskõlastatud tegevus või otsus ei kehtesta ettevõtjatele piiranguid, mis ei ole hädavajalikud;
- 4) ettevõtjatele ei tohi anda võimalust kõrvaldada konkurentsi toodete olulise osa suhtes.

Erisus KonkS § 6 lg 1 p-s 1 – positiivseks tagajärg ka see, kui kokkulepe, tegevus või otsus aitab kaitsta keskkonda.



## Koostööst tulenev objektiivne kasu (1)



- Kasu turule või konkreetsele riigihankele?
- Objektiivne kasu mitte subjektiivne kasu!
- Sisuliselt kaks võimalust:
  - Pakkuda midagi uut – ei ole pelgalt ressursside liitmine
  - Kulude kokkuhoid – hankijale
- Tõendamiskoormis ühispakkujatel

## Kasumi õiglasel määral tarbijateni jõudmine (2) & kehtestatud piirangute hädavajalikkus (3)

- Kes on tarbija riigihangete kontekstis?
- Hindamine kahes etapis:
  - Kas koostöö on mõistlikult vajalik? – kas tuleks hinnata võimalust teha teiste ettevõtjatega koostööd?
  - Kas iga kokkuleppest tulenev individuaalne konkurentsipiirang on tõhususe saavutamiseks mõistlikult vajalik? – hindade kindlaksmääramine

## Konkurentsi kõrvaldamise keeld toodete olulise osa suhtes (4)



- Määrata asjaomane turg ja konkurentsiolukord turul – ühispakkujate tegevus ei tohi **olulisel** määral mõjutada konkurentsi
- Kohtud ei saa Konkurentsiameti hinnangut majandusliku olukorra kohta ümber hinnata



## Kokkuvõte

- Skandinaavia maade kohtupraktika annab indikatsiooni, kuidas on eeldusi sisustatud
- Puuduvad nõ õiged vastused, kuidas eeldustele läheneda
- Rangelt konkurentsioõigusest lähtumine ei sobi
- Kõige olulisemad kaks aspekti:
  - Suutlikkus iseseisvat pakkumust esitada
  - Tõhususe suurenemise erand: suudetakse pakkuda midagi uut või saavutada oluline kulude kokkuhoid
- Pigem läheneda konservatiivselt ühispakkumustele ja soovitada enne 10x läbi mõelda

Hankekool



Gerli Helene Gritsenko  
[gerli.gritsenko@sorainen.com](mailto:gerli.gritsenko@sorainen.com)

**SORAINEN**