KONKURENTSIAMET

AUSATE KAUBANDUSTAVADE JUHIS JAEKETTIDELE

2026

Juhise eesmärk

Käesoleva juhise eesmärk on anda jaekettidele praktiline ja ennetav töövahend PTEKS-ist tulenevate peamiste riskikohtade hindamiseks põllumajandus- ja toidutoodete tarneahelas. PTEKS-i eesmärk on toetada ausat, läbipaistvat ja tasakaalustatud kaubandustava ning vältida olukordi, kus ostja kannab oma äririske või -kulusid ebamõistlikult üle müüjale.

Juhis aitab enne tingimuse või praktika rakendamist süsteemselt üle vaadata lepingutingimusi, teenustasusid, arvelduspraktikaid ning sortimendi ja tellimustega seotud muudatusi. Fookuses on eelkõige turundustasu, logistikatasu, tasaarvestus ning sortimendist väljaarvamise ja tellimuste muutmisega seotud riskid.

Tasude ja muude tingimuste õiguspärasus sõltub alati konkreetsetest asjaoludest. Üksnes tasu nimetus ei ole määrav: oluline on, kas müüjale osutatakse konkreetset ja tuvastatavat teenust, kas kokkulepe on vabatahtlik ja läbipaistev ning kas tingimus on hiljem kontrollitav. Juhis on soovituslik ega asenda konkreetse juhtumi asjaoludel põhinevat õiguslikku hinnangut või Konkurentsiameti võimalikku seisukohta järelevalvemenetluses.

Kuidas juhist kasutada?

See juhis on mõeldud praktiliseks töövahendiks jaeketi töötajale, kes puutub kokku tarnijatega sõlmitavate kokkulepete, teenustasude, kampaaniate, logistika või arveldustega. Juhise eesmärk on aidata enne kokkuleppe sõlmimist või praktika rakendamist hinnata, kas tingimus on tarnija jaoks arusaadav, vabatahtlik, põhjendatud ja hiljem kontrollitav.

1. Üldtest	2. Valgusfoor	3. Kiirkontroll	4. Hea praktika	5. Täpsusta
Hinda esmalt, kas tingimus on selge, vabatahtlik ja seotud konkreetse teenuse või nõudega.	Määra, kas risk on madal, vajab täpsustamist või on kõrge.	Kontrolli enne rakendamist peamised küsimused üle.	Rakenda ainult selge, dokumenteeritud ja põhjendatud tingimus.	Kui vastus jääb ebaselgeks, küsi lisainfot või muuda tingimust.

Juhise ülesehitus

Juhis liigub üldisest riskihindamisest konkreetsete teemadeni. Iga põhiteema on esitatud samas loogikas: mida tähele panna, milline on riskitase, mida enne kasutamist kontrollida ning milline on hea praktika.

Üldine riskitest

Enne tasu, tingimuse, mahaarvamise või muudatuse rakendamist kontrolli nelja põhiküsimust. Kui vastus on „ei tea“ või „ei“, tuleb tingimust enne rakendamist täpsustada, muuta või sellest loobuda.

1. Selgus	2. Valik	3. Seos	4. Tõendatavus
Müüja saab aru, mille eest ta maksab või miks tema arvet vähendatakse.	Teenust või tingimust ei survestata peale varjatud tagajärgedega.	Tasu või mahaarvamine on seotud konkreetse teenuse või selge nõudega.	Hiljem saab näidata kokkulepet, teenust, arvutust või nõude alust.

Valgusfoori põhimõte

Valgusfoor aitab kiiresti hinnata, kas tingimusega saab üldjuhul edasi liikuda, kas see vajab täpsustamist või kas seda ei peaks sellisel kujul rakendama.

Tase	Näide olukorrast / mida teha
ROHELINE — madalam risk	Tingimus on selgelt kirjeldatud, müüjale arusaadav, vabatahtlik ja seotud konkreetse teenuse või kokkuleppega. Võib üldjuhul edasi liikuda, kuid kokkulepe ja vajalik info tuleb dokumenteerida.
KOLLANE — vajab täpsustamist	Osa tingimusi on ebaselged: näiteks teenuse sisu, tasu kujunemine, valikuvõimalus või tõendatavus vajab täpsustamist. Enne rakendamist täpsusta tingimust ja lisa selgitused.
PUNANE — kõrge risk	Tingimus võib tähendada ostja ärikulude või riskide ülekandmist müüjale, ühepoolset muutmist, varjatud kohustust või müüja valikuvabaduse piiramist. Ära rakenda sellisel kujul.

Konkurentsiameti järelevalve roll

Konkurentsiameti roll on aidata ennetada ja lõpetada ebaausaid kaubandustavasid põllumajandus- ja toidutoodete tarneahelas. See juhend on eelkõige töövahend, mis aitab jaekettidel oma lepinguid ja tööprotsesse enne kasutamist üle vaadata ning vähendada olukordi, kus tarnijale jäävad tingimused ebaselgeks või ebamõistlikult koormavaks.

> **Praktiline tähendus**
>
> Järelevalves hinnatakse vajaduse korral tegelikke asjaolusid, kokkuleppe sisu, selle rakendamist ja olemasolevaid tõendeid. Juhise eesmärk on aidata riske ennetada, mitte anda üksikjuhtumile siduvat lõpphinnangut.

Mida tähendab tühisus?

Kui lepingutingimus on seadusega vastuolus ja seetõttu tühine, tähendab see üldjuhul, et sellele tingimusele ei saa õiguspäraselt tugineda. Praktikas võib see tähendada, et pool saab tsiviilõiguslikus korras tugineda tingimuse tühisusele ning nõuda näiteks tühise tingimuse alusel makstud tasu tagastamist või keelduda sellise tingimuse täitmisest.

Tühine tingimus	Tsiviilõiguslik nõue	Konkurentsiameti järelevalve
Tingimus võib olla seadusega vastuolus ega anna kehtivat alust tasu nõudmiseks.	Pool võib vaidluses tugineda tühisusele ja nõuda tühise tingimuse alusel makstu tagastamist.	Amet hindab järelevalves, kas praktika võib olla PTEKS-iga vastuolus ja kas on vaja sekkuda. Tsiviilõiguslikku nõuet Amet ei lahenda.

Turundustasu

Turundustasu – lühidalt

Turundustasu on üldjuhul põhjendatud siis, kui müüja on saanud ise valida või tellida konkreetse turundusteenuse ning talle on enne kohustuse tekkimist selge, mille eest ta tasub. Näiteks võib selleks olla kampaania, reklaampind, väljapanek, e-poe nähtavus või muu tegevus, mis toetab just selle müüja toodete müüki.

Risk suureneb siis, kui tasu on üldine, kohustuslik või ebamäärane ning müüjale ei ole selge, millist konkreetset teenust talle osutatakse või kuidas see tema toodete müüki toetab.

Riskikohad praktikas

- Müüjale nähakse ette iga-aastane turunduseelarve, millest osa kantakse jaeketi üldisesse turundusfondi. Müüja ei saa ise valida konkreetset teenust ega hiljem kontrollida, kas tema toodet üldse või millises mahus turundati.
- Sooduskampaanias osalemisega kaasneb praktikas ootus osta täiendavaid turunduselemente, näiteks kliendilehe koht, eriväljapanek või diginähtavus, kuigi see ei ole müüja jaoks eraldi vabalt valitav teenus.
- Müüjale esitatakse arve kasutamata turunduseelarve või turundusfondi osa eest, kuigi müüja ei tellinud vastavat teenust või teenuse osutamine sõltus jaeketi enda otsusest.

Mis on probleemne? Tasu ei pruugi olla seotud müüja tellitud konkreetse ja tuvastatava teenusega ning müüjal ei ole tegelikku valikut ega kontrolli teenuse osutamise üle.

Madalama riskiga lahendus: leppida enne kokku konkreetne teenus, hind, periood ja väljund ning anda müüjale hiljem kokkuvõtlik info teenuse tegeliku osutamise kohta.

Turundustasu valgusfoor

Tase	Näide olukorrast / mida teha
ROHELINE — madalam risk	Müüja valib konkreetse kampaania või reklaampinna, teenuse sisu ja hind on enne teada ning hiljem on võimalik näidata, mida tehti.
KOLLANE — vajab täpsustamist	Tasu on seotud kampaaniaga, kuid teenuse maht, kanal, periood või tasu kujunemine ei ole piisavalt selge.
PUNANE — kõrge risk	Müüja peab maksma üldist turundusfondi, mille kasutamise otsustab jaekett ühepoolselt, või maksma tasu ka siis, kui ta teenust ei tellinud.

Turundustasu kiirkontroll

Kontrolli enne rakendamist	Soovitatav lähenemine
Kokkulepe on enne sõlmitud	Tasu, teenus ja selle alused on enne kohustuse tekkimist kirjalikku taasesitamist võimaldavas vormis kokku lepitud.
Teenuse sisu ja hind on selged	Müüjale on enne kohustuse tekkimist selge teave tasu kujunemise põhimõtete, teenuse kanali, perioodi, mahu ja väljundi kohta.
Müüjal on tegelik valik	Müüja saab teenust tellida või sellest loobuda ilma varjatud tagajärgedeta, sealhulgas ilma sortimenti või koostööd puudutava surveta.
Tasu ei ole üldine turundusfond	Tasu on seotud konkreetse müüja konkreetse turundusteenusega ega ole üldine, kohustuslik või müüjale ebaselge panus.
Teenuse osutamine on tõendatav	Hiljem saab näidata, kus ja kuidas teenus osutati, ning anda müüjale kokkuvõtlik tagasiside.

Turundustasu õiguslik lähtekoht

Põhireegel: jaekett võib müüjalt küsida turundusega seotud tasu üksnes siis, kui pooled on tasus ja selle alustes eelnevalt selgelt kokku leppinud kirjalikku taasesitamist võimaldavas vormis ning tasu on sisuliselt seotud konkreetse müüja põllumajandustoote ja toidu müügiga.

Turundustasu on müügiga seotud, kui müüjale osutatakse tasu eest konkreetset teenust, mis toetab tema toodete müüki, näiteks kampaania, reklaampind, väljapanek, e-poe nähtavus või muu müüja toodete müüki edendav tegevus.

Hea praktika turundustasu nõudmisel

Leppige enne kokku: kokkulepe peab olema kirjalikku taasesitamist võimaldavas vormis.

Kirjelda teenus: kanal, periood, maht, hind ja väljund peavad olema arusaadavad.

Anna valik: müüja saab tellida või loobuda ilma varjatud tagajärgedeta.

Selgita tasu: protsendipõhine tasu vajab seost teenuse mahu või kuluga.

Tõenda ja anna tagasisidet: vajadusel saab näidata, kus ja kuidas teenus osutati.

Mida mitte teha

- Ära küsi üldist või kohustuslikku turundustasu ilma konkreetse teenuseta.
- Ära jäta teenuse kasutamist täielikult jaeketi ühepoolseks otsuseks.
- Ära nõua tasu teenuse eest, mida müüja ei tellinud või mille osutamist ei saa näidata.
- Ära seo turundustasu varjatud survega, näiteks sortimenti jäämisega.

Logistikatasu

Logistikatasu – lühidalt

Logistikatasu on madalama riskiga siis, kui müüjale on selge, millist logistikateenust talle osutatakse, kuidas tasu kujuneb ja milliste teenuse osadega tasu seotud on. Oluline ei ole üksnes tasu nimetus, vaid see, kas tasu vastab sisuliselt konkreetsele teenusele.

Risk suureneb siis, kui tasu on kohustuslik, selle arvutusloogika ei ole arusaadav või see võib katta jaeketi üldisi püsikulusid, mitte konkreetse müüjaga seotud logistikateenust.

Riskikohad praktikas

- Logistikatasu on määratud protsendina müüja käibest, kuid müüjale ei ole arusaadav, milliseid tegevusi tasu katab ega miks kallima toote puhul peaks logistikatasu olema suurem.
- Kesklao või logistikakeskuse kasutamine muutub praktikas vältimatuks, kuigi lepingus ei ole selgelt kirjeldatud, kas müüjal on realistlik alternatiiv, näiteks otsetarne või kolmanda isiku logistika.
- Müüjalt küsitakse logistikatasu ka olukorras, kus konkreetset kesklao või jaotusteenust selle müüja kaubale tegelikult ei osutata või teenuse maht on oluliselt väiksem kui tasu eeldaks.

Mis on probleemne? Tasu võib kujuneda jaeketi üldiste püsikulude või ärimudeli kulude ülekandmiseks müüjale, mitte tasuks konkreetse logistikateenuse eest.

Madalama riskiga lahendus: ole valmis müüja nõudmisel selgitama peamisi tegureid, mille alusel logistikatasu kujuneb ning kuidas need on seotud osutatava teenusega.

Logistikatasu valgusfoor

Tase	Näide olukorrast / mida teha
ROHELINE — madalam risk	Teenus on kirjeldatud komponentide kaupa, tasu kujunemise põhimõtted on teada ning müüja saab aru, mille eest ta maksab.
KOLLANE — vajab täpsustamist	Tasu on protsent käibest, kuid jaekett suudab müüja nõudmisel selgitada, miks selline metoodika on seotud teenuse kulude või mahuga.
PUNANE — kõrge risk	Kesklao kasutamine on sisuliselt kohustuslik, tasu küsitakse ka siis, kui teenust ei osutata, või tasu toimib varjatud hinnaalandusena.

Logistikatasu kiirkontroll

Kontrolli enne rakendamist	Soovitatav lähenemine
Teenuse sisu on kirjeldatud	Müüja saab aru, millised logistikategevused tasu katab, näiteks vastuvõtt, ladustamine, komplekteerimine või jaotus.
Valikuvõimalus on selge	Müüjale on arusaadav, kas ja millistel tingimustel on võimalik otsetarne, kolmanda isiku logistika või kesklao teenus.
Tasu kujunemine on arusaadav	Tasu arvutamise põhimõtted, muutmise kord ja peamised tasu mõjutavad tegurid on enne teada.
Tasu on seotud objektiivsete näitajatega	Tasu seos mahu, kaalu, ruumala, hoiutingimuste, tarnegraafiku või muu objektiivse teguriga on põhjendatav.
Tasu küsitakse ainult osutatud teenuse eest	Tasu ei küsita olukorras, kus konkreetset logistikateenust tegelikult ei osutata või selle maht ei vasta tasule.

Logistikatasu õiguslik lähtekoht

Logistikatasu on PTEKS-is käsitatav tingimuslikult lubatud tasuna, kuid üksnes siis, kui tasu ja selle alused on eelnevalt selgelt kokku lepitud ning müüjale on arusaadav, millist teenust ta tasu eest saab. Kui tasu ei ole sisuliselt seotud konkreetse teenusega või kujutab endast jaeketi enda ärimudeli püsikulude ülekandmist müüjale, tekib risk, et tegemist on müügiga mitteseotud tasuga.

Praktikas tekitab vaidlusi eelkõige logistikatasu määramine protsendina müügist või käibest. Protsendipõhine logistikatasu ei pruugi kajastada teenuse tegelikke kulukomponente ning võib viia olukorrani, kus kallima kauba puhul on tasu suurem, kuigi logistikakulu ei pruugi suureneda samas proportsioonis.

Kui müüja küsib, peab ostja suutma selgitada

Ostja peaks olema valmis müüja nõudmisel selgitama peamisi tegureid, mille alusel logistikatasu kujuneb ning kuidas need on seotud osutatava teenusega. See ei tähenda tingimata, et igale müüjale tuleb esitada detailne kuluarvestus, kuid müüjale peab olema arusaadav tasu kujunemise üldine loogika ja seos teenusega.

- milliseid logistikategevusi tasu katab;
- millised mahu-, kaalu-, ruumala-, hoiutingimuse või tarnegraafiku näitajad tasu mõjutavad;
- millised põhiandmed võimaldavad müüjal tasu majanduslikku mõju hinnata;
- kas ja kuidas tasu või metoodikat perioodiliselt üle vaadatakse.

Hea praktika logistikatasu nõudmisel

Kirjelda teenus: vastuvõtt, ladustamine, komplekteerimine, jaotus või muu tegevus.

Anna valik: selgita, kas võimalik on otsetarne, kolmanda isiku logistika või kesklao teenus.

Selgita tasu: müüja peab aru saama, kuidas tasu kujuneb ja millal see muutub.

Seo tasu mahuga: kasuta võimalusel kogust, kaalu, ruumala, temperatuuri või muud objektiivset tegurit.

Jaga põhiandmeid: müüja peab saama hinnata tasu majanduslikku mõju.

Mida mitte teha

- Ära küsi tasu teenuse eest, mida tegelikult ei osutata.
- Ära tee teenust sisuliselt kohustuslikuks ilma selge kokkuleppeta.
- Ära muuda tasu või metoodikat ühepoolselt.
- Ära kasuta logistikatasu varjatud hinnaalandusena.

Tasaarvestus

Tasaarvestus – lühidalt

Tasaarvestus vajab erilist ettevaatust, sest see mõjutab otseselt seda, kui palju ja millal müüjale arve eest tegelikult makstakse. Madalama riskiga on olukord, kus tasaarvestatakse ainult selgeid, sissenõutavaid ja dokumentaalselt tõendatud nõudeid ning müüjale on enne tasaarvestust antud arusaadav teave.

Kõrge risk tekib siis, kui ostja ühepoolselt vähendab müüja arvet vaidlustatud nõude, ebaselge leppetrahvi või sellise summa võrra, mille alust ja arvutust müüja ei saa kontrollida.

Riskikohad praktikas

- Ostja vähendab müüja järgmist arvet leppetrahvi võrra, kuigi müüja on rikkumise, trahvi suuruse või arvutuse vaidlustanud.
- Leping näeb ette väga lühikese tähtaja nõude vaidlustamiseks ning vaikimist käsitatakse nõustumisena, kuigi müüjal ei pruugi olla selle aja jooksul võimalik nõude alust ja arvutust kontrollida.
- Müüjale laekub arve eest väiksem summa kui arvel näidatud, kuid tasaarvestuse alus, arvutus ja tõendid esitatakse alles hiljem või ebapiisavalt.

Mis on probleemne? Müüja arvet vähendatakse enne, kui nõude alus, suurus ja sissenõutavus on selged ning müüjal on olnud tegelik võimalus nõuet vaidlustada.

Madalama riskiga lahendus: esitada enne tasaarvestust alus, arvutus ja tõendid ning jätta vaidlustatud osa tasaarvestamata kuni vaidluse lahendamiseni või tasaarvestada üksnes vaidlustamata osa.

Tasaarvestuse valgusfoor

Tase	Näide olukorrast / mida teha
ROHELINE — madalam risk	Nõue on selge, sissenõutav ja dokumenteeritud; müüjale on antud teade ning tal on olnud võimalus seisukohta esitada.
KOLLANE — vajab täpsustamist	Nõude alus on olemas, kuid arvutus, tõendid või vaidlustamise kord vajavad täiendavat selgitamist.

PUNANE — kõrge risk	Vaidlustatud leppetrahv tasaarvestatakse automaatselt järgmise arvega või müüjal puudub tegelik võimalus nõuet vaidlustada.

Tasaarvestuse protsess ja kiirkontroll

Samm	Mida kontrollida
1. Nõue	Alus, suurus ja sissenõutavus on selged.
2. Tõendid	Arvutus ja dokumendid on olemas.
3. Teavitus	Müüjale antakse arusaadav teade.
4. Vaidlustus	Müüjal on tegelik võimalus vastu vaielda.
5. Tasaarvestus	Vaidlustatud osa ei tasaarvestata automaatselt.

Kontrolli enne rakendamist	Soovitatav lähenemine
Nõue on selge ja sissenõutav	Nõude alus, suurus ja sissenõutavus on dokumentidega tõendatavad.
Müüjat on enne teavitatud	Müüjale on enne tasaarvestust antud teade koos aluse, arvutuse ja tõenditega.
Vaidlustamise võimalus on tegelik	Müüjal on mõistlik tähtaeg ja sisuline võimalus nõude alust, suurust või arvutust vaidlustada.
Vaidlustatud osa ei tasaarvestata automaatselt	Kui nõue on vaidlustatud, tasaarvestatakse üksnes vaidlustamata osa või peatatakse tasaarvestus kuni vaidluse lahendamiseni.
Tasaarvestus ei muuda maksetingimusi varjatult	Tasaarvestus ei toimi varjatud viisina arve maksmist edasi lükata, hinda ühepoolselt vähendada või maksetähtaegadest kõrvale kalduda.

Tasaarvestuse õiguslik lähtekoht

Tasaarvestuse praktika on PTEKS-i järelevalvemenetlustes esile kerkinud korduva probleemkohana, sest see võib muuta müüja rahavood ettearvamatuks ning mõjutada otseselt müügilepingus kokku lepitud maksetingimusi. Eriti riskantne on olukord, kus ostja tasaarvestab vaidlustatud leppetrahve enne, kui nõude alus ja suurus on selgeks vaieldud.

Tsiviilõiguses eeldab tasaarvestus üldjuhul vastastikuseid rahalisi nõudeid ning tasaarvestusavalduse tegemist. PTEKS-i vaates tuleb hinnata, kas arve vähendamine võib tähendada maksetähtaja reeglite rikkumist või müügilepingu maksetingimuste või hinna ühepoolset muutmist.

Tasaarvestust võimaldavad lepingusätted ja protseduurid peaksid olema sõnastatud nii, et müüja saab juba lepingut sõlmides realistlikult hinnata, millal ja millistel eeldustel võib tema arveid vähendada ning mis on maksimaalne rahaline mõju.

Hea praktika tasaarvestuse tegemisel

Tasaarvesta ainult selget nõuet: alus, suurus ja sissenõutavus peavad olema tuvastatavad.

Teavita müüjat: anna alus, arvutus, tõendid ja vaidlustamise võimalus.

Peata vaidlustatud osa: ära tasaarvesta automaatselt nõuet, millele müüja on vastu vaielnud.

Ära muuda maksetähtaega: tasaarvestus ei tohi olla varjatud viis arve maksmist edasi lükata või vähendada.

Mida mitte teha

- Ära tasaarvesta vaidlustatud leppetrahvi automaatselt järgmise arvega.
- Ära kasuta liiga lühikest vaidlustamise tähtaega või vaikimisi nõustumise lõksu.
- Ära vähenda arvet ebaselge või kontrollimatu nõude alusel.
- Ära kasuta tasaarvestust riskijuhtimise asendusena.

Sortimendist väljaarvamine ja tellimuste muutmine

Lühidalt

Sortimendist väljaarvamine, tellimuste vähendamine või tellimustingimuste muutmine võib olla õiguspärane, kui see toimub läbipaistvalt, ette teada raamides ja mõistliku etteteatamisega. Risk suureneb siis, kui muudatus tuleb müüjale ootamatult, mõjutab juba kokkulepitud või esitatud tellimusi või toimib varjatud sanktsioonina näiteks turundus- või logistikatasust keeldumise eest.

Riskikohad praktikas

- Müüjale teatatakse sortimendist väljaarvamisest või tellimuste olulisest vähendamisest nii lühikese etteteatamisega, et tal ei ole realistlikku võimalust leida kaubale muud kasutus- või müügikanalit.
- Hinnatõusu või tarnelepingu muutmise ettepanekule ei vastata sisuliselt pikema aja jooksul, kuid müüjalt oodatakse samal ajal tarnimise jätkamist varasematel tingimustel.
- Tellimuse kogust, tarneaega või muud olulist tingimust muudetakse ühepoolselt pärast seda, kui müüja on kauba juba tellimuse täitmiseks ette valmistanud.

Mis on probleemne? Muudatus võib tulla müüjale ootamatult, mõjutada juba ettevalmistatud või kokkulepitud tellimusi või toimida varjatud sanktsioonina.

Madalama riskiga lahendus: kirjelda muudatuste alused ette, anna mõistlik etteteatamisaeg, erista tulevasi ja juba kinnitatud tellimusi ning väldi muudatuse sidumist müüja õiguste kasutamise või teenusest loobumisega.

Sortimendi ja tellimuste valgusfoor

Tase	Näide olukorrast / mida teha
ROHELINE — madalam risk	Muudatuse alused, etteteatamistähtajad ja mõju on lepingus või töökorralduses selgelt ette nähtud.
KOLLANE — vajab täpsustamist	Muudatus on äriliselt põhjendatav, kuid etteteatamine, mõju juba esitatud tellimustele või müüja võimalus reageerida vajab täpsustamist.
PUNANE — kõrge risk	Sortimendist väljaarvamist või tellimuse muutmist kasutatakse varjatud sanktsioonina või muudetakse juba kokkulepitud põhitingimusi ühepoolselt.

Tellimuste täpsustamine või ühepoolne muutmine?

Lubatud täpsustamine	Kõrge riskiga ühepoolne muutmine
Raamistik on enne kokku lepitud: täpsustatakse näiteks kogust,	Ostja muudab ühepoolselt hinda, maksetähtaega, tasu, leppetrahvi või muud põhitingimust ilma selge kokkuleppeta.

tarneaega või tehnilist detaili kokkulepitud piirides.	

Sortimendi ja tellimuste kiirkontroll

Kontrolli enne rakendamist	Soovitatav lähenemine
Muudatuse alused on ette teada	Müüja saab aru, millal ja millistel alustel sortimendi või tellimuse muutmine võib toimuda.
Mõju on selgelt selgitatud	Müüjale antakse muudatuse põhjus, jõustumise aeg, ulatus ja mõju olemasolevatele tellimustele.
Etteteatamine on mõistlik	Müüjal on realistlik võimalus kohaneda või leida kaubale muu kasutus- või müügikanal.
Juba kinnitatud või ettevalmistatud tellimusi arvestatakse	Juba kinnitatud või müüja poolt ettevalmistatud tellimusi ei muudeta tagasiulatuvalt ilma selge aluse või kokkuleppeta.
Varjatud surve puudub	Muudatus ei ole sanktsioon vaidlustamise, teenusest loobumise või muu õiguse kasutamise eest.

Sortimendi ja tellimuste õiguslik lähtekoht

Riski vähendab see, kui lepingus on ette nähtud täpsustatava elemendi ulatus, etteteatamistähtaeg, objektiivsed kriteeriumid ja müüja võimalus põhjendatult mitte nõustuda muudatusega, mis väljub kokkulepitud raamidest.

Hea praktika sortimendi ja tellimuste muutmisel

1. **Leppige kokku ja selgitage reegleid:** selgita, millal ja millistel alustel võib sortimendi või tellimuse muutmine kõne alla tulla.
2. **Teavita selgelt:** anna müüjale muudatuse põhjus, jõustumise aeg, ulatus ja mõju olemasolevatele tellimustele.
3. **Erista tulevasi ja juba kinnitatud tellimusi:** tulevasi tellimusi saab täpsustada kokkulepitud raamides, kuid juba kokkulepitu muutmine vajab selget alust või kokkulepet.
4. **Väldi ebamõistlikke tagajärgi:** ära seo muudatust müüja keeldumise, vaidlustamise või muu õiguse kasutamisega.

Mida mitte teha

- Ära kasuta sortimendist väljaarvamist või tellimuse vähendamist varjatud sanktsioonina müüja õiguste kasutamise eest.
- Ära muuda juba kinnitatud või ettevalmistatud tellimusi tagasiulatuvalt ilma selge aluse või kokkuleppeta.
- Ära jäta müüjale muudatuse põhjust, jõustumise aega ja mõju olemasolevatele tellimustele selgitamata.
- Ära kasuta tellimuste muutmist viisil, mis muudab kokkulepitud põhitingimusi ühepoolselt või ebaproportsionaalselt.

Pea meeles

Jaeketi ja tarnija koostöös ei ole probleemiks iga tasu, teenus või tasaarvestus. Risk tekib eelkõige siis, kui müüjale jääb ebaselgeks, mille eest ta maksab, millal tema arvet vähendatakse või kas tal on tegelikult võimalik teenusest või tingimusest loobuda.

1. **Tingimus on enne kokku lepitud:** müüja teab, millega ta nõustub.
2. **Tasu või mahaarvamine on seotud konkreetse teenuse või selge nõudega:** see ei tohi olla ostja üldise ärikulu või ebamäärase riski ülekandmine.
3. **Selgitused ja vastuväited on võimalikud:** müüjal on võimalus küsida infot ja vaidlustada ebaselge nõue.
4. **Kokkulepe ja rakendamine on kontrollitavad:** vajadusel saab hiljem näidata, mida lepiti kokku ja kuidas seda rakendati.

Praktiline eesmärk

Kui kokkulepe on arusaadav, läbipaistev ja kontrollitav, vähendab see vaidluste ja järelevalveriski ning toetab usaldusväärset koostööd tarnijatega.

Märkus

Käesolev dokument koondab Konkurentsiameti senise järelevalvepraktika põhjal peamised tähelepanekud ja soovitused PTEKS-i rakendamisel jaekettide ning põllumajandus- ja toidutoodete tarnijate suhetes.

Dokument on soovituslik ning ei anna siduvat õiguslikku hinnangut ühegi konkreetse lepingusuhte, praktika või juhtumi kohta. Konkurentsiameti võimalik seisukoht ja järelevalvemenetluses antav hinnang kujuneb alati konkreetsete asjaolude, tõendite ja poolte tegeliku käitumise pinnalt. Samuti ei asenda juhis poolte õigust pöörduda oma tsiviilõiguslike nõuete, sealhulgas tühise tingimuse alusel makstu tagastamise nõude lahendamiseks pädeva kohtu poole.

Lisa: vajalikud juhendid, KKK ja õigusaktid

Alljärgnevad materjalid aitavad jaeketi töötajal kontrollida PTEKS-i nõudeid, mõisteid ja praktilisi näiteid. Õigusaktide ja juhiste kasutamisel tuleb alati kontrollida, et tuginetakse kehtivale versioonile.

- **Konkurentsiameti ausate kaubandustavade tutvustus.** Ülevaade PTEKS-i eesmärgist, kohaldamisalast ning alati ja tingimuslikult keelatud tavadest.
- **Konkurentsiameti kaubandustavade KKK.** Praktilised vastused PTEKS-i kohaldumise, mõistete, näidete ja pöördumise kohta.
- **Põllumajandustoote ja toidu tarneahelas ebaausa kaubandustava tõkestamise seadus.** Seaduse kehtiv tekst Riigi Teatajas.
- **PTEKS-i eelnõu seletuskiri.** Taustamaterjal seaduse eesmärgi ja sätete mõistmiseks.
- **Euroopa Liidu õigus.** Euroopa Parlamendi ja nõukogu direktiiv (EL) 2019/633 käsitleb põllumajandustoodete ja toiduainete tarneahelas ettevõtjatevahelistes suhetes esinevaid ebaausaid kaubandustavasid.
- **Euroopa Liidu toimimise lepingu lisa I.** Loetelu toodetest, mis võivad liigituda põllumajandustooteks ja toiduks PTEKS-i tähenduses.
- **Ärisaladuse kaitse.** Ärisaladuse küsimustes võib olla asjakohane ka ebaausa konkurentsi takistamise ja ärisaladuse kaitse seadus.