KONKURENTSIAMET

AUSATE KAUBANDUSTAVADE JUHIS MÜÜJALE

2026

Sisukord

Müüja juhise eesmärk ja kasutusala 3
Kuidas juhist kasutada? 3
Kas PTEKS kohaldub? 4
Müüja peamised õigused 4
Alati keelatud kaubandustavad 5
Tingimuslikult lubatud kaubandustavad 6
Hea kirjalik kokkulepe 7
Probleemikaart 8
Tegevuskäik probleemi korral 10
Üldine riskitest 10
Üldine valgusfoor müüjale 11
Konkurentsiameti järelevalve roll 12
Mida tähendab tühisus? 12
Lepingukontroll 12
Maksetähtaeg 13
Turundustasu ja müügiedendus 14
Logistikatasu ja muud teenustasud 14
Tasaarvestus ja arvetest mahaarvamised 15
Tagastused, riknemine ja mahakandmised 16
Sortimendist väljaarvamine ja tellimuste muutmine 17
Tõendid ja dokumenteerimine 18
Millal pöörduda Konkurentsiameti poole? 19
Mida pöördumises kirjeldada? 20
Kokkuvõte 20
Vajalikud juhised, KKK ja õigusaktid 20

Müüja juhise eesmärk ja kasutusala

See juhis aitab põllumajandustoote ja toidu müüjal hinnata, kas ostja tegevus, lepingutingimus, tasu, tagastus, tasaarvestus, tellimuse muutmine, makseviivitus või muu tööpraktika võib viidata põllumajandustoote ja toidu tarneahelas ebaausa kaubandustava riskile. Juhise eesmärk on toetada müüjat ostja tingimuste ja praktika mõistmisel, probleemsete olukordade äratundmisel, ostjalt selgituste küsimisel ning kokkulepete, arvete, kirjavahetuse ja muude tõendite korrastamisel.

Juhis on mõeldud müüjale, kes müüb põllumajandustoodet või toitu ostjale edasimüügi, töötlemise, turustamise või muu majandustegevuse eesmärgil. Sellest võib olla kasu eelkõige tootjatele, tarnijatele, tootja- ja tarnijaorganisatsioonidele ning nende töötajatele, kes tegelevad müügi, lepingute, tellimuste, arvelduse, kvaliteediküsimuste, logistika või õiguslike küsimustega.

PTEKS ehk põllumajandustoote ja toidu tarneahelas ebaausa kaubandustava tõkestamise seadus kaitseb põllumajandustoote ja toidu müüjaid ostjate ebaausate kaubandustavade eest. Müüja jaoks tähendab see võimalust hinnata, kas ostja lepingutingimus või tööpraktika on müüjale arusaadav, eelnevalt kokku lepitud, põhjendatud ja hiljem kontrollitav ning kas ostja ei kanna oma riski, kulu või survet seadusega lubamatul viisil müüjale.

Müüja on PTEKS-i tähenduses isik või isikute ühendus, sealhulgas tootja- või tarnijaorganisatsioon või nende liit, kes müüb põllumajandustoodet või toitu ostjale. Juhend aitab müüjal otsustada, milliseid küsimusi ostjale esitada, milliseid tõendeid säilitada ja millal kaaluda õigusnõu küsimist või Konkurentsiameti poole pöördumist.

Kuidas juhist kasutada?

Kui ostja tingimus, tasu, makse, tagastus või muu käitumine tundub ebaselge, kasuta juhist samm-sammult.

1. **Alusta kohaldumisest.** Enne probleemsete tingimuste hindamist vaata peatükki „Kas PTEKS kohaldub?“, et aru saada, kas juhis käsitleb sinu olukorda.
2. **Vaata müüja õiguste ja keelatud tavade ülevaadet.** Need peatükid annavad üldise pildi sellest, millised ostja tegevused võivad olla alati keelatud või lubatud ainult kindlatel tingimustel.
3. **Kasuta probleemikaarti suunaviidana.** Probleemikaart aitab kiiresti leida, millise teemabloki juurde liikuda, kui küsimus puudutab näiteks maksetähtaega, tasu, tagastust, tasaarvestust või tellimuse muutmist.
4. **Loe vastavat teemablokki.** Iga teemablokk selgitab põhimõtet, toob näiteid ning pakub kontrollküsimusi, mille abil saab hinnata konkreetset tingimust või praktikat.

5. **Riskitest ja valgusfoor.** Need aitavad eristada madalama riskiga olukorda olukorrast, mis vajab täpsustamist või võib viidata kõrgemale ebaausa kaubandustava riskile.
6. **Kontrolli, mida on vaja teha enne pöördumist.** Tõendite, dokumenteerimise ja Konkurentsiameti poole pöördumise peatükid aitavad siis, kui müüja soovib olukorda täpsemalt fikseerida või nõu küsida.

Kas PTEKS kohaldub?

- **Kaup.** PTEKS kohaldub põllumajandustoodetele ja toidule ehk Euroopa Liidu toimimise lepingu I lisas nimetatud toodetele ning toitudele või jookidele, mille valmistamisel on kasutatud selliseid tooteid.
- **Tehing.** Seadus puudutab ettevõtjatevahelisi suhteid põllumajandustoote ja toidu tarneahelas.
- **Müüja.** Müüja on isik või isikute ühendus, kes müüb põllumajandustoodet või toitu ostjale.
- **Ostja.** Ostja on isik või isikute ühendus, kes ostab põllumajandustoodet või toitu, sealhulgas avaliku sektori ostja.
- **Teenused.** PTEKS kohaldub ka põllumajandustoote ja toidu müügiga otseselt seotud teenusele, mida ostja müüjale pakub või osutab.
- **Piirang.** Seadust ei kohaldata ostjale, kes ostab põllumajandustoodet või toitu oma tarbeks.

Müüja peamised õigused

- Müüjal on õigus saada põllumajandustoote ja toidu eest tasu seaduses ette nähtud tähtaja, 30 päeva jooksul.
- Müüjal on õigus eeldada, et ostja ei muuda olulisi müügilepingu tingimusi ühepoolselt.
- Müüjal on õigus nõuda, et ostja kinnitaks kokkulepitud müügilepingu tingimused kirjalikult, kui müüja seda küsib.
- Müüjal on õigus mitte nõustuda tasudega, mis ei ole seotud müüja kauba müügiga või mille sisu ei ole selge.
- Müüjal on õigus kasutada oma lepingulisi ja seadusjärgseid õigusi ilma kaubandusliku kättemaksu ohuta.
- Müüjal on õigus kaitsta oma ärisaladust ebaseadusliku saamise, kasutamise või avaldamise eest.
- Müüjal on õigus küsida ostjalt selgitusi, vaidlustada ebaselge nõue ja pöörduda vajadusel Konkurentsiameti poole.

Alati keelatud kaubandustavad

Järgmised ostja tegevused on PTEKS-i järgi müüja suhtes keelatud olenemata sellest, kas ostja soovib neid lepingus ette näha või hiljem praktikas rakendada.

Keelatud tava	Mida müüja peaks märkama?	Mida teha?
Hilinenud maksmine	Põllumajandustoote ja toidu eest tasumine toimub hiljem kui 30 päeva jooksul seaduses sätestatud päevast arvates.	Kontrolli tarne, arve ja makse kuupäevi ning küsi ostjalt maksetähtaja arvestuse alus.
Tellimuse tühistamine lühikese etteteatamisega	Tellimus tühistatakse nii hilja, et müüjal ei ole mõistlikult võimalik kaupa mujal turustada või kasutada.	Säilita tellimus, tühistamisteade, tarneplaan ja info kauba säilivuse või alternatiivse müügi võimaluste kohta.
Oluliste tingimuste ühepoolne muutmine	Ostja muudab ühepoolselt tarnete sagedust, viisi, kohta, aega, mahtu, kvaliteedinõudeid, hinda, maksetingimusi või müügiga seotud teenuse tingimusi.	Küsi muudatuse alust, jõustumisaega ja mõju juba kokkulepitud või ettevalmistatud tellimustele.
Müügiga mitteseotud tasu nõudmine	Müüjalt küsitakse tasu, millel puudub selge seos tema põllumajandustoote või toidu müügiga.	Palu ostjal kirjeldada tasu sisu, õiguslikku alust ja seost müüja kauba müügiga.
Ostja omandis oleva kauba kao või raiskumise tasu nõudmine	Müüjalt nõutakse tasu või hüvitist kauba eest, mis on juba ostja omandis ja mille kadu või raiskumine ei ole müüja süül tekkinud.	Küsi, millise konkreetse kauba, koguse ja asjaolu alusel nõue esitati ning kas nõue on seotud müüja vastutusega.
Kirjaliku kinnituse andmisest keeldumine	Ostja ei kinnita kokkulepitud müügilepingu tingimusi kirjalikult, kuigi müüja on seda nõudnud.	Esita kirjalik korduv palve ja säilita nii palve kui ostja vastus või vastamata jätmine.

Ärisaladuse ebaseaduslik saamine, kasutamine või avaldamine	Ostja kasutab või levitab müüja konfidentsiaalset teavet ilma õigusliku aluseta.	Tuvasta, milline info oli konfidentsiaalne, kellele see edastati ja kuidas seda kasutati.
Kaubandusliku kättemaksuga ähvardamine või selle rakendamine	Ostja ähvardab müüjat sortimendist eemaldamise, tellimuste vähendamise või muude negatiivsete tagajärgedega, kui müüja kasutab oma õigusi.	Säilita teated, kirjavahetus ja ajajoon, mis näitab seost õiguste kasutamise ja ostja käitumise vahel.
Kliendikaebustega seotud kulude nõudmine ilma müüja süüta	Ostja nõuab müüjalt kliendikaebuste läbivaatamise või menetlemise kulusid, kui kaebuse põhjus ei ole seotud müüja süüga.	Küsi kaebuse sisu, kulude arvestust ja selgitust, kuidas kaebus on seotud müüja vastutusega.

Tingimuslikult lubatud kaubandustavad

Teatud praktikad on lubatud ainult siis, kui ostja ja müüja on nendes enne selgelt ja ühemõtteliselt kokku leppinud kirjalikku taasesitamist võimaldavas vormis. Hinnata tuleb ka tingimuse sisu, vabatahtlikkust, seost müüja kaubaga ning hilisemat tõendatavust.

Tava	Millal võib olla lubatud?	Mida enne nõustumist kontrollida?
Turundus- ja reklaamiteenustega seotud tasud	Kui teenus on enne selgelt kokku lepitud, seotud müüja kauba müügiga ning selle sisu ja hind on arusaadavad	Kontrolli teenuse sisu, kanalit, perioodi, hinda, aruandlust ja tõendeid teenuse tegeliku osutamise kohta.
Logistika, ladustamise, komplekteerimise või muu teenuse tasud	Kui ostja osutab müüjale selgelt kokku lepitud, konkreetset ja eristatavat teenust ning tasu arvutusloogika on läbipaistev	Küsi teenuse kirjeldust, kulude hinnangut, arvutusloogikat ja võimalikke alternatiive.

Kauba väljapaneku, nimekirja kandmise või turul kättesaadavaks tegemise tasud	Kui tingimus on enne kokku lepitud ja müüjale on selge, millise tegevuse või teenuse eest tasu võetakse	Kontrolli, kas tasu ei ole üldine või automaatne ning kas see on seotud konkreetse kauba või teenusega.
Müümata jäänud kauba tagastamise tingimused	Kui tagastamise tingimused on enne selgelt kokku lepitud ja nende rakendamine on kontrollitav	Kontrolli, millised kaubad, kogused, tähtajad ja kulud võivad tagastusega kaasneda.
Müügiedenduse, reklaami või ostja personali kulude kandmine	Kui kulude kandmise alus, ulatus ja seos müüja kauba müügiga on enne selgelt kokku lepitud	Küsi kulude liigitust, hinnangut, arvestusloogikat ja tõendeid selle kohta, mille eest kulu tekib.
Allahindluse või kampaania koguse ja hinna tingimused	Kui kampaania tingimused, kogused, periood ja hind on enne selgelt kokku lepitud	Kontrolli kampaania kestust, tellitavat kogust, hinnamuutust, arvestust ja seda, kas kokkulepe on hiljem tõendatav.

Hea kirjalik kokkulepe

Kirjalikku taasesitamist võimaldav vorm tähendab, et kokkulepe peab olema hiljem tõendatav, näiteks lepingus, lepingu lisas, e-kirjas, tellimuskeskkonnas või muus vormis, mida saab säilitada ja taasesitada. PTEKS-i mõttes ei piisa alati üldisest viitest hinnakirjale või standardtingimustele, kui müüjale ei ole tegelikult selge, millise teenuse, tasu või kohustusega ta nõustub.

- Kokkulepe on sõlmitud enne tasu nõudmist, teenuse osutamist või kohustuse tekkimist.
- Teenuse või kohustuse sisu, ulatus, periood ja hind või hinna arvutamise viis on selgelt kirjas.
- Müüja saab aru, kuidas kokkulepe mõjutab hinda, arveid, makseid ja muid kohustusi.
- Kui tasu põhineb kuludel, suudab ostja selgitada kulude hinnangut ja arvestusloogikat.
- Kokkulepe ja selle rakendamine on hiljem kontrollitavad.

Näitlik olukord	Mida müüja peaks tegema?
Lepingus on üldine viide ostja hinnakirjale, kuid hinnakirjast ei selgu, millise konkreetse teenuse eest tasu võetakse, millal teenust osutatakse või kuidas tasu arvutatakse.	Müüjal tasub enne nõustumist küsida täpsustust teenuse sisu, hinna ja tõendamise kohta, sest muidu ei pruugi olla piisavalt selge, millise kohustusega ta nõustub.

Probleemikaart

Probleem	Mida müüja märkab?	Mida esmalt teha?	Milliseid tõendeid on vaja?
Maksetähtaja probleem	Ostja maksab hiljem, lükkab arve kinnitamist edasi või vähendab arvet nii, et raha laekub hiljem.	Kontrolli tarne, arve ja makse kuupäevi ning küsi ostjalt makse viibimise alus.	Leping, tellimus, saateleht, arve, maksekinnitus, arve kinnitamise teated, kirjavahetus
Tellimuse tühistamine või vähendamine	Tellimus tühistatakse või vähendatakse seda väga lühikese etteteatamisega.	Selgita välja tühistamise aeg, põhjus ja mõju kaubale.	Tellimus, tühistamisteade, tarneplaan, kauba säilivusandmed, alternatiivse müügi võimalused
Ühepoolne tingimuse muutmine	Ostja muudab hinda, mahtu, tarneaega, kvaliteedi-nõudeid, teenustasu või muud olulist tingimust ilma selge kokkuleppeta.	Küsi, millisele kokkuleppele või õiguslikule alusele muudatus tugineb ja millal see jõustub.	Leping, lisad, hinnakirjad, muudatusteated, varasem praktika, kirjavahetus.

Ebaselge või müügiga mitteseotud tasu	Ostja küsib tasu, mille kohta müüja ei saa aru, millist teenust või vastusooritust ta saab.	Palu kirjeldada teenuse sisu, perioodi, hinna kujunemist ja seost müüja kauba müügiga.	Leping, tasu kirjeldus, hinnakiri, arve, teenuse tõendid, kampaania- või aruandlusmaterjal
Tasaarvestus või arvest mahaarvamine	Müüjale laekub arve eest väiksem summa või arvelt arvatakse maha vaidlustatud või ebaselge nõue.	Küsi mahaarvamise alust, arvutust, tõendeid ja vaidlustamise korda.	Arved, kreeditarved, tasaarvestusteated, nõude alus, arvutused, kirjavahetus
Tagastus, riknemine või mahakandmine	Ostja nõuab tasu, hüvitist või tagastust müümata, riknenud, kadunud või maha kantud kauba eest.	Selgita, millised kaubad ja kogused on vaidluse all ning kelle vastutusel kulu tekkis.	Tellimused, saatelehed, kvaliteediteated, fotod, laoseisuandmed, tagastuste dokumendid
Sortimendist väljaarvamine või tellimuste muutmine	Ostja vähendab tellimusi, eemaldab kauba sortimendist või muudab juba ettevalmistatud tellimusi ootamatult.	Küsi muudatuse põhjust, etteteatamisaega, mõju ja seost varasemate vaidluste või tasudega.	Sortimendiotsused, tellimused, teated, kampaaniaplaanid, kirjavahetus, müügiandmed
Ärialane surve või kaubanduslik kättemaks	Ostja ähvardab negatiivsete tagajärgedega, kui müüja küsib selgitusi, vaidlustab nõude	Säilita teated ja kirjelda, millise õiguse kasutamisega ähvardus või tagajärg seostub.	E-kirjad, sõnumid, koosolekumärkmed, kõnede kokkuvõtted, varasemad vaidlused

	või kasutab oma õigusi.		
Ärisaladuse kasutamine või avaldamine	Ostja kasutab või jagab müüja konfidentsiaalset infot ilma selge aluseta.	Tuvasta, milline info oli konfidentsiaalne, kellele see edastati ja kuidas seda kasutati.	Lepingud, konfidentsiaalsustingimused, e-kirjad, dokumendijälg, tõendid info kasutamise kohta

Tegevuskäik probleemi korral

1. **Pane olukord kirja.** Märgi üles, mis juhtus, millal see juhtus, milline ostja tingimus, nõue või tegevus probleemi põhjustas ja millist mõju see müüjale avaldas.
2. **Säilita olemasolevad dokumendid.** Kogu kokku leping, lepingu lisad, tellimused, arved, saatelehed, maksete info, teated, e-kirjad ja muud tõendid, mis näitavad kokkuleppe sisu ning tegelikku rakendamist.
3. **Küsi ostjalt kirjalik selgitus.** Palu ostjal täpsustada nõude, tasu, mahaarvamise, tagastuse, muudatuse või muu tegevuse alust, arvutust, ajastust ja seost müüja kaubaga.
4. **Ära nõustu ebaselge tingimuse või nõudega kiirustades.** Kui tingimus, tasu või mahaarvamine ei ole arusaadav, palu enne nõustumist või maksmist täpsustusi ning säilita ka oma vastuväide või küsimus kirjalikult.
5. **Hinda, kas probleem on üksik või korduv.** Vaata, kas tegemist on ühe juhtumiga või korduva praktikaga, kas see puudutab mitut arvet, tellimust või perioodi ning kas mõju müüjale on oluline.
6. **Otsusta järgmine samm.** Kui selgitus ei lahenda probleemi või risk püsib, kaalu nõude vaidlustamist, õigusnõu küsimist või Konkurentsiameti poole pöördumist.

Üldine riskitest

Pärast probleemi määramist tuleb hinnata, kui selge, vabatahtlik ja tõendatav on konkreetne tingimus või praktika. Üldine riskitest ei anna lõplikku õiguslikku vastust, kuid aitab otsustada, kas olukord vajab üksnes täpsustamist või võib viidata tõsisemale ebaausa kaubandustava riskile.

Kontrollküsimus	Mida kontrollida?	Kui vastus on „ei“ või „ei tea“
1. Selgus	Müüja saab aru, millega nõustub ja millise tasu, nõude või muudatusega on tegemist.	Küsi enne nõustumist või maksmist täpsem kirjeldus ja alus.
2. Valik	Müüjal on tegelik võimalus tingimusest, teenusest või tasust loobuda ilma varjatud negatiivse tagajärjeta.	Hinda, kas vabatahtlikkus on tegelik või üksnes vormiline.
3. Seos	Tasu või kohustus on seotud konkreetse teenuse, müüja kauba müügi või selge nõudega.	Võib tekkida risk, et ostja ärikulu või risk kantakse üle müüjale.
4. Tõendatavus	Kokkulepe, teenus, arvutus või nõude alus on hiljem dokumentidega kontrollitav.	Säilita või küsi tõendid enne, kui olukord muutub vaidluseks.

Üldine valgusfoor müüjale

Tase	Mida see tähendab?	Soovitatav tegevus
ROHELINE — madalam risk	Tingimus on enne selgelt kokku lepitud, arusaadav, vabatahtlik, põhjendatud ja dokumenteeritud.	Säilita kokkulepe, arved, selgitused ja muu info, mis näitab tingimuse sisu ja rakendamist.
KOLLANE — vajab täpsustamist	Tingimus võib olla põhjendatav, kuid teenuse sisu, tasu kujunemine, vabatahtlikkus või tõendid ei ole piisavalt selged.	Küsi ostjalt täpsustusi, kulude põhjendust, arvutusloogikat või vaidlustamise korda.
PUNANE — kõrge risk	Tingimus on ühepoolselt kehtestatud, ebaselge, automaatne või võib kanda ostja ärikulu või riski müüjale.	Ära nõustu tingimusega ilma täpsustuste või õigusliku hinnanguta; vajadusel kogu tõendid ja pöördu nõu saamiseks.

Konkurentsiameti järelevalve roll

Konkurentsiameti roll on aidata ennetada ja lõpetada ebaausaid kaubandustavasid põllumajandustoote ja toidu tarneahelas. Ostja lepingutingimused ja tööprotsessid peaksid olema kujundatud nii, et müüjale ei jääks tingimused ebaselgeks, ühepoolselt muudetavaks või ebamõistlikult koormavaks.

Järelevalves hinnatakse vajaduse korral tegelikke asjaolusid, kokkuleppe sisu, selle rakendamist ja olemasolevaid tõendeid. Seetõttu ei piisa üksnes sellest, et lepingus on olemas üldine säte: oluline on, kas müüja sai tingimusest tegelikult aru, kas kokkulepe oli vabatahtlik ja kas ostja suudab hiljem näidata, kuidas tingimust kasutati.

Mida tähendab tühisus?

Tühisus tähendab, et seadusega vastuolus olevat tehingut või lepingutingimust ei saa müüja vastu kehtivalt kasutada. Kui tingimus ei vasta PTEKS-i nõuetele või kui selle sisuks on PTEKS-is keelatud ebaaus kaubandustava, võib selline tingimus või kokkulepe olla tühine. Sama kehtib ka olukorras, kus tingimuslikult lubatud kaubandustava rakendatakse ilma nõuetekohase eelneva ja selge kokkuleppeta või kui ostja ei esita seaduses nõutud teavet.

Praktikas tähendab see, et ostja ei saa tühisele tingimusele tuginedes nõuda müüjalt tasu, hüvitist, mahaarvamist või muud kohustuse täitmist. Kui tühise tehingu või tingimuse alusel on midagi juba üle antud, näiteks makstud tasu või tehtud mahaarvamine, saab selle üldjuhul tsiviilõiguslikus korras tagasi nõuda. Kui müüja kahtleb tingimuse kehtivuses, tasub säilitada leping, arved, teated ja muu kirjavahetus ning küsida ostjalt kirjalikku selgitust tingimuse aluse ja rakendamise kohta.

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

Lepingukontroll

- Kas kõik tasud, mahaarvamised ja teenused on eraldi nimetatud ning arusaadavad?

- Kas igal tasul või nõudel on konkreetne teenus, kaup, tegevus või õiguslik alus?
- Kas maksetähtaeg vastab PTEKS-i nõuetele ka tasaarvestuse või arve vaidlustamise korral?
- Kas tellimuste muutmise, tagastuste ja mahakandmiste tingimused on selged ning tõendatavad?
- Kas müüja saab küsida selgitusi, esitada vastuväiteid ja saada kokkulepitud tingimuste kirjaliku kinnituse?

Järgmised teemablokid aitavad hinnata sagedasemaid riskikohti: maksetähtaeg, turundusteenus, logistikateenus, tasaarvestus, tagastused ning sortimendi või tellimuste muutmine.

Maksetähtaeg

Põllumajandustoote ja toidu eest tasumine hiljem kui 30 päeva jooksul seaduses sätestatud päevast arvates on PTEKS-i järgi keelatud ebaaus kaubandustava. Müüja jaoks tähendab see, et maksetähtaega tuleb hinnata mitte ainult lepingu sõnastuse, vaid ka tegeliku arvestusloogika järgi: millal kaup tarniti, millal lõppes tarneperiood, millal esitati arve ning millal raha tegelikult laekub.

- Kontrolli, kas lepingus, tellimuses ja arvel kasutatav maksetähtaja arvestus on üheselt mõistetav.
- Jälgi, et maksetähtaega ei pikendataks kaudselt arve kinnitamise, vaidlustamise, tasaarvestuse või tehniliste protsesside kaudu.
- Kui ostja vähendab arvet või viivitab maksega, küsi kirjalikult, mis on selle alus ja kuidas see mõjutab maksetähtaega.
- Säilita arved, saatelehed, tarnekinnitused, tarneperioodi andmed, maksete laekumised ja kirjavahetus.

Näitlik olukord	Mida müüja peaks tegema?
Müüja tarnib ostjale kaupa regulaarselt igal nädalal. Ostja maksab arveid alles siis, kui kaup on tema enda klientidele edasi müüdud, või seob maksmise arve hilisema sisemise kinnitamisega.	Müüja peaks kontrollima, millal tarneperiood lõppes, millal arve esitati ja millal makse tegelikult laekus. Kui makse hilineb, tasub küsida ostjalt kirjalikult, millisel alusel maksetähtaega arvestatakse ja miks tasumine viibib.

Turundustasu ja müügiedendus

Põhimõte. Turundus- või müügiedendustasu on madalama riskiga siis, kui müüja on enne selgelt aru saanud, millist konkreetset teenust ostja osutab, millises mahus seda tehakse, kuidas tasu kujuneb ja kuidas teenuse osutamist hiljem tõendada saab. Risk suureneb, kui tasu on üldine, kohustuslik, automaatne või seotud ostja enda brändi, kliendivoo või üldise ärimudeliga.

Tase	Näide olukorrast
ROHELINE	Kokkuleppes on kirjas konkreetne kampaania, kanal, periood, teenuse sisu, tasu, aruandlus ja müüja võimalus osalemise üle otsustada.
KOLLANE	Turundusteenus on üldjoontes kirjeldatud, kuid kulude kujunemine, teenuse maht või tulemuse tõendamine vajab täpsustamist.
PUNANE	Müüjalt nõutakse üldist turundus- või bränditasu, kuid ei ole võimalik tuvastada, millist konkreetset teenust ta selle eest saab.

Näitlik olukord	Mida müüja peaks tegema?
Ostja esitab müüjale arve iga-aastase turundusfondi eest, kuid müüja ei ole tellinud konkreetset reklaamiteenust ega saa hiljem kontrollida, kas tema toodet reklaamiti.	Müüja peaks küsima, millist konkreetset teenust ostja osutas, kuidas tasu kujunes ja kuidas teenuse osutamine tõendatav on.

Turundustasu kiirkontroll

- Kas kokkulepe on tehtud enne teenuse osutamist või tasu nõudmist?
- Kas teenuse sisu, kanal, kestus ja ulatus on selgelt kirjeldatud?
- Kas tasu on seotud müüja kauba müügiga, mitte ostja üldise turunduse või brändiga?
- Kas müüjal oli võimalik teenusest loobuda ilma varjatud negatiivse tagajärjeta?
- Kas teenuse osutamine ja tasu kujunemine on hiljem tõendatavad?

Logistikatasu ja muud teenustasud

Põhimõte. Logistika- või muu teenustasu peab olema seotud konkreetse ja tuvastatava teenusega. Müüjale peab olema arusaadav, millised tegevused teenuse sisse kuuluvad, kuidas tasu arvutatakse ja kuidas teenus on seotud tema kauba

müügiga. Risk suureneb, kui tasu on üldine protsent käibest või katab ostja tavapärase ärimudeli kasutamisega seotud kulusid ilma selge teenuseta müüjale.

Tase	Näide olukorrast
ROHELINE	Teenuse sisu, algus ja lõpp, hinnastamise alus ning võimalikud alternatiivid on selgelt kirjeldatud.
KOLLANE	Tasu võib olla põhjendatav, kuid arvutusloogika või kulude seos teenusega vajab täpsustamist.
PUNANE	Tasu katab ostja tavapärast kesklao, jaotuse või ärimudeli kulu ilma müüjale osutatava eristatava teenuseta.

Näitlik olukord	Mida müüja peaks tegema?
Ostja küsib müüjalt logistikatasu protsendina müügikäibest, kuid ei selgita, milliseid tegevusi tasu katab ja kuidas protsent seostub kauba mahu, kaalu, tarneviisi või tegelike kuludega.	Müüja peaks küsima teenuse kirjeldust, arvutusloogikat, kulude hinnangut ja võimalikke alternatiive, näiteks otsetarnet.

Logistikatasu kiirkontroll

- Kas teenus on selgelt piiritletud?
- Kas müüjale on teada, millal teenus algab ja lõpeb?
- Kas tasu arvutusloogika on läbipaistev ja seotud teenuse tegeliku mahuga?
- Kas müüjal on realistlik alternatiiv või on teenus sisuliselt kohustuslik?
- Kas ostja suudab esitada kulude hinnangu ja põhjenduse?

Tasaarvestus ja arvetest mahaarvamised

Põhimõte. Tasaarvestus või arvetest mahaarvamine peab olema läbipaistev, kontrollitav ja seotud selge nõudega. Müüjal peab olema võimalik aru saada, miks tema arvet vähendatakse, milline on nõude alus ja kuidas seda vaidlustada. Risk suureneb, kui ostja vähendab arvet automaatselt, eriti vaidlustatud leppetrahvide, ebaselgete teenustasude või ühepoolselt määratud nõuete alusel.

Tase	Näide olukorrast
ROHELINE	Nõue on selge, sissenõutav, põhjendatud ja müüjale on antud piisav info ning mõistlik võimalus vastuväiteid esitada.
KOLLANE	Müüja saab aru mahaarvamise põhjusest, kuid nõude alus, arvutus või vaidlustamise kord vajab täpsustamist.
PUNANE	Ostja tasaarvestab vaidlustatud või ebaselge nõude automaatselt järgmise arvega või muudab sellega sisuliselt maksetingimusi.

Näitlik olukord	Mida müüja peaks tegema?
Müüja esitab arve täies ulatuses, kuid ostja maksab väiksema summa ja viitab leppetrahvile või teenustasule, mille suurust ja alust ei ole müüjale enne selgitatud.	Müüjal tasub küsida ostjalt tasaarvestuse või mahaarvamise täpset alust, arvutust, tõendeid ja selgitust, kas vaidlustatud osa mõjutab maksetähtaega.

Tasaarvestuse kiirkontroll

- Kas ostja on selgitanud, millise nõude alusel arvet vähendatakse?
- Kas nõude alus, summa ja tõendid on kontrollitavad?
- Kas vaidlustatud osa on eraldi käsitletud?
- Kas müüjale on antud mõistlik aeg vastuväiteid esitada?
- Kas tasaarvestus ei lühenda sisuliselt maksetähtaega?

Tagastused, riknemine ja mahakandmised

Põhimõte. Tagastuste, riknemise, kao ja mahakandmiste puhul tuleb eristada kahte olukorda. Kui kaup on juba ostja ruumides või omandiõigus on ostjale üle läinud, ei tohiks ostja nõuda müüjalt tasu kauba raiskumise või kao eest, kui see ei ole toimunud müüja süül. Selline kulu kuulub üldjuhul ostja enda äririski hulka. Eraldi tuleb hinnata müümata jäänud kauba tagastamist. Müümata kaupa võib müüjale tagastada ilma kauba või selle kõrvaldamise eest maksmata üksnes siis, kui selles on enne selgelt ja ühemõtteliselt kokku lepitud kirjalikku taasesitamist võimaldavas vormis.

Tase	Näide olukorrast
ROHELINE	Tagastus või hüvitis põhineb selgel kokkuleppel, tuvastatud puudusel või müüja vastutusega seotud asjaolul.
KOLLANE	Ostja põhjendab nõuet, kuid selle seos müüja vastutuse, konkreetse kauba või teenusega vajab täpsustamist.
PUNANE	Müüjalt nõutakse üldist mahakandmise, riknemise, jäätmekäitluse või müümata jäämise tasu, mis katab ostja tavapärast äririski.

Näitlik olukord	Mida müüja peaks tegema?
Ostja nõuab müüjalt üldist mahakandmise tasu kauba eest, mis on pärast vastuvõtmist olnud ostja laos või kaupluses ning mille riknemise või müümata jäämise põhjuseid müüja kontrollida ei saa.	Müüja peaks küsima, millise konkreetse kauba, koguse ja asjaolu alusel nõue esitati ning kas kulu on seotud müüja vastutusega või ostja tavapärase müügiriskiga.

Tagastuste ja mahakandmiste kiirkontroll

- Kas tegemist on kauba kao, riknemise, mahakandmise või muu kuluga pärast seda, kui kaup oli juba ostja ruumides või ostja omandis?
- Kui jah, kas ostja on selgitanud, miks peaks kulu jääma müüja kanda ja kuidas see on seotud müüja süü, vastutuse või konkreetse kauba puudusega?
- Kas tegemist on müümata jäänud kauba tagastamisega?
- Kui jah, kas tagastamise tingimustes on enne selgelt ja ühemõtteliselt kokku lepitud kirjalikku taasesitamist võimaldavas vormis?
- Kas ostja on selgitanud konkreetsed kaubad, kogused, tähtajad, tagastamise põhjused ja võimalikud kulud?
- Kas müüjal oli võimalik asjaolusid kontrollida ja esitada vastuväiteid enne tasu, hüvitise, tagastuse või mahaarvamise rakendamist?
- Kas nõue on piisavalt tõendatud ning eristatav ostja tavapärasest müügi-, lao- või äririskist?

Sortimendist väljaarvamine ja tellimuste muutmine

Põhimõte. 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 ettevalmistatud tellimusi või

toimib varjatud sanktsioonina näiteks tasust keeldumise, nõude vaidlustamise või õiguste kasutamise eest.

Tase	Näide olukorrast
ROHELINE	Muudatuse alused, etteteatamistähtajad ja mõju olemasolevatele tellimustele on enne selgelt ette nähtud.
KOLLANE	Muudatus võib olla äriliselt põhjendatav, kuid mõju, ajastus või müüja võimalus reageerida vajab täpsustamist.
PUNANE	Sortimendist väljaarvamist või tellimuse muutmist kasutatakse varjatud sanktsioonina või muudetakse põhitingimusi ühepoolselt.

Näitlik olukord	Mida müüja peaks tegema?
Ostja teatab müüjale lühikese etteteatamisega, et toode eemaldatakse sortimendist, vahetult pärast seda, kui müüja vaidlustas ebaselge teenustasu.	Müüja peaks küsima muudatuse põhjust, etteteatamisaega ja seost varasema vaidlusega ning säilitama teated, tellimused ja kirjavahetuse.

Sortimendi ja tellimuste kiirkontroll

- Kas muudatuse alused olid müüjale ette teada?
- Kas ostja selgitas muudatuse põhjust, ulatust, jõustumisaega ja mõju?
- Kas etteteatamisaeg oli kauba iseloomu arvestades mõistlik?
- Kas juba kinnitatud või ettevalmistatud tellimusi ei muudetud tagasiulatuvalt?
- Kas muudatus ei ole seotud müüja õiguste kasutamise või teenusest loobumisega?

Tõendid ja dokumenteerimine

Kui müüja soovib ostja praktikat vaidlustada või Konkurentsiameti poole pöörduda, on oluline esitada võimalikult konkreetne ja ajaliselt jälgitav pilt asjaoludest. Kõige kasulikumad tõendid näitavad, millal kokkulepe sõlmiti, millal tingimus rakendus, millal ostja nõude esitas, kuidas müüja reageeris ja milline oli ostja vastus.

Tõendi liik	Kuidas see aitab?
Lepingud, lisad ja üldtingimused	Näitavad, milles pooled kokku leppisid ja kas tingimus oli enne selgelt ette nähtud.

Tellimused, tarneplaanid ja saatelehed	Aitavad tuvastada tarne, tellimuse muutmise, tühistamise või kauba liikumise ajajoont.
Arved, kreeditarved ja maksekinnitused	Näitavad maksetähtaegu, mahaarvamisi, tasaarvestusi ja tegelikke laekumisi.
E-kirjad, sõnumid ja koosolekumärkmed	Näitavad, kas küsiti selgitusi, mida ostja vastas ja kas müüja nõustus või vaidles vastu.
Kampaania-, turundus- või teenusearuanded	Aitavad hinnata, kas ostja väidetud teenus tegelikult osutati ja millises mahus.
Fotod, kvaliteediteated ja laoseisuandmed	Aitavad hinnata tagastuste, riknemise, kao või mahakandmise põhjuseid.
Ajajoon	Koondab sündmused arusaadavaks tervikuks ja aitab eristada üksikut vaidlust korduvast praktikast.

Millal pöörduda Konkurentsiameti poole?

Konkurentsiameti poole pöördumist võib kaaluda, kui on küsimusi või tuvastasite probleemi ning see võib vastata PTEKS-is keelatud ebaausa kaubandustava tunnustele.

- Ostja ei maksa tähtajaks või pikendab maksetähtaega kaudselt.
- Ostja muudab tingimusi ühepoolselt või tühistab tellimusi lühikese etteteatamisega.
- Müüjalt nõutakse ebaselgeid või müügiga mitteseotud tasusid.
- Ostja tasaarvestab vaidlustatud nõudeid automaatselt või ei selgita mahaarvamisi.
- Ostja ähvardab müüjat negatiivsete äriliste tagajärgedega või kasutab ärisaladust ilma aluseta.

Konkurentsiameti poole võib pöörduda ka siis, kui müüja ei ole kindel, kas tegemist on rikkumisega, kuid ostja tegevus tundub ebaselge, ühepoolne või müüjale ebamõistlikult koormav.

Müüja ei pea pöördumises andma lõplikku õiguslikku hinnangut. Oluline on kirjeldada asjaolusid võimalikult konkreetselt ja lisada olemasolevad tõendid. Amet hindab, kas kirjeldatud olukord võib viidata PTEKS-i rikkumisele. Kui küsimus puudutab üksnes rahalise nõude sissenõudmist või lepinguvaidlust poolte vahel, võib olla vajalik pöörduda ka õigusnõustaja või kohtu poole.

Mida pöördumises kirjeldada?

Pöördumises tasub lühidalt ära kirjeldada pooled, kaup või teenus, probleemi sisu, ajajoon, ostjalt küsitud selgitused ja olemasolevad tõendid. Täpsemalt võiks pöördumine sisaldada võimalikult palju infot.

- Kes on müüja ja ostja ning milline on nendevaheline ärisuhe?
- Millist põllumajandustoodet või toitu olukord puudutab?
- Mis juhtus, millal ja millise kokkuleppe, arve, tellimuse, tasu, mahaarvamise, tagastuse või muudatusega seoses?
- Kas müüja küsis ostjalt selgitust ja mida ostja vastas?
- Millist mõju ostja tegevus müüjale avaldas?
- Kas probleem on üksikjuhtum või korduv praktika?
- Millised tõendid on olemas?
- Milline teave on ärisaladus või konfidentsiaalne?
- Kas pöörduja soovib, et tema isikut või ärisuhet käsitletaks võimalikult konfidentsiaalselt?

Kokkuvõte

- Kontrolli esmalt, kas tehing puudutab põllumajandustoodet või toitu ning ettevõtjatevahelist tarneahela suhet.
- PTEKS-i põhiriskid on maksetähtaeg, ühepoolsed muudatused, tellimuste tühistamine, ebaselged tasud, tagastused, ärisaladus ja kaubanduslik kättemaks.
- Tingimuslikult lubatud tasud ja teenused peavad olema enne selgelt kokku lepitud ning hiljem tõendatavad.
- Tasu nimetus ei ole määrav — oluline on tegelik sisu, seos müüja kaubaga ja kontrollitavus.
- Kui tingimus või mahaarvamine ei ole selge, küsi kirjalikult selgitust ja säilita vastus.
- Juhend on abimaterjal ega asenda konkreetse juhtumi põhjal antavat õiguslikku hinnangut.

Vajalikud juhised, KKK ja õigusaktid

Müüja jaoks on PTEKS-i küsimustes kasulik vaadata eelkõige Konkurentsiameti ebaausate kaubandustavade tutvustust, ebaausate kaubandustavade KKK-d ning õigusakte. Õigusaktide ja juhiste või juhendite kasutamisel tuleb alati kontrollida, et tuginetakse kehtivale versioonile.

- **Konkurentsiameti ausate kaubandustavade tutvustus.** Annab ülevaate PTEKS-i eesmärgist, kohaldamisalast ning alati ja tingimuslikult keelatud tavadest.

- **Konkurentsiameti kaubandustavade KKK.** Aitab vastata praktilistele küsimustele PTEKS-i kohaldumise, mõistete, näidete ja pöördumise kohta.
- **Põllumajandustoote ja toidu tarneahelas ebaausa kaubandustava tõkestamise seadus**[1] **Riigi Teatajas.** Põllumajandustoote ja toidu tarneahelas ebaausa kaubandustava tõkestamise seaduse kehtiv tekst.
- Põllumajandustoote ja toidu tarneahelas ebaausa kaubandustava tõkestamise seaduse eelnõu seletuskiri.
- **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, mis sisaldab loetelu, millised tooted liigituvad põllumajandustooteks ja toiduks PTEKS-i tähenduses.
- **Ärisaladuse kaitse.** Ärisaladuse küsimustes võib asjakohane olla ka ebaausa konkurentsi takistamise ja ärisaladuse kaitse seadus.

Juhis ei ole halduseeskiri ega võrdsustatav haldusaktiga. See ei loo õigusi ega kohustusi. Juhis on mõeldud eelkõige abimaterjaliks riskikohtade varajaseks tuvastamiseks ja heade praktikate kujundamiseks. Ka ei anna juhis siduvat õiguslikku hinnangut ühegi konkreetse lepingusuhte, praktika või juhtumi kohta ega asenda konkreetsete asjaolude põhjal tehtavat õiguslikku hinnangut. Konkurentsiameti võimalik seisukoht kujuneb alati konkreetse juhtumi asjaolude, tõendite ja poolte tegeliku käitumise põhjal.