

# Eesti head tavad toiduainete vertikaalses tarneahelas

## Heade tavade üldpõhimõtted

### **1. TARBIJATE HUVIDEGA ARVESTAMINE**

Lepinguosalised arvestavad ettevõtjatevaheliste suhete puhul alati tarbijate huvide ja tarneahela üldise jätkusuutlikkusega. Lepinguosalised tagavad kauplemisel ressursside maksimaalselt efektiivse ärakasutamise ja optimeerimise kogu tarneahelas.

### **2. LEPINGUVABADUS**

Lepinguosalised on sõltumatud majandusüksused, kes austavad üksteise õigust töötada välja oma strateegiad ja juhtimispoliitika, sealhulgas vabadust iseseisvalt otsustada lepingute sõlmimise või sõlmimata jätmise üle.

### **3. ÕIGLASE TEHINGU PÕHIMÕTE**

Lepinguosalised lävivad üksteisega vastutustundlikult, heas usus ja kooskõlas ametialase hoolikuse nõuetega.

### **4. KIRJALIKUD LEPINGUD**

Lepingud peavad olema sõlmitud kirjalikult või kirjalikku taasesitamist võimaldavas vormis, välja arvatud juhul, kui see on võimatu või kui suulised kokkulepped on kõigile lepinguosalistele vastuvõetavad ja mugavad. Lepingud peavad olema selged ja läbipaistvad ning hõlmama nii palju asjaomaseid ja ettenähtavaid elemente kui võimalik, sealhulgas lepingu lõpetamise õigused ja kord.

### **5. PROGNOOSITAVUS**

Lepingutingimusi ei tohi ühepoolset muuta, välja arvatud siis, kui sellises võimaluses ning selle asjaoludes ja tingimustes on eelnevalt kokku lepitud. Lepingus peab olema kirjeldus selle kohta, mil viisil osapooled üksteisega lepingu rakendamiseks vajalikke või ettenägematute asjaolude tõttu tehtavaid muudatusi vastavalt lepingu sätetatele arutavad.

### **6. JÄRGIMINE**

Lepinguid tuleb järgida.

### **7. TEABE EDASTAMINE**

Teabevahetuse korral tuleb rangelt järgida konkurentsioigust ja muid kohaldatavaid õigusakte. Lepinguosalised peavad mõistlikult tagama, et esitatav teave on täpne ega ole eksitav ning oleks lepinguosalistele edastatud õigeaegselt.

### **8. KONFIDENTSIAALSUS**

Järgida tuleb teabe konfidentsiaalsuse põhimõtet, välja arvatud juhul, kui teave on juba avalik või teabe saaja on selle ise hankinud seaduslikul teel ja heas usus. Konfidentsiaalset teavet kasutab selle saaja ainult sel eesmärgil, milleks teave edastati.

## 9. VASTUTUS RISKI EEST

Tarneahela kõik lepinguosalisel peavad ettevõtlusega seotud asjakohaste riskide eest ise vastutama.

## 10. PÕHJENDATUD NÕUDMINE

Lepinguosaline ei tohi teisi ähvardada, et saada põhjendamatut eelist või kanda üle põhjendamatut kulu. Kõik teisele lepinguosalisele esitatud nõudmised peavad olema põhjendatud ja tulenema seadusest või osapoolte vahelistest kokkulepetest.

## 11. VÕRDSUS

Lepinguosalised on võrdsed partnerid ja leping peab olema mitmepoolne kokkulepe, millega on nõus kõik lepinguosalisel.

## 12. MÕISTLIKKUS

Lepinguosalised peavad arvestama mõistlikkuse põhimõttega. Lepinguosalised loevad mõistlikuks seda, mida samas olukorras heas usus tegutsevad isikud loeksid tavaliselt mõistlikuks.

## 2. Ausad ja ebaausad tavad

	Tava	Ebaausad tavad	Ausad tavad
1.	<b>Lepingueelne läbirääkimine</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>Lepingutingimuste läbirääkimistega või lepingu allkirjastamisega põhjendamatult ja ebamõistlikult viivitamine.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>Lepingutingimuste üle läbirääkimiste pidamine mõistlikult ajakava järgides, lepingupartnerit austades ja väljapeetud suhtlemisviisi kasutades.</li></ul>
2.	<b>Lepingu sõlmimine</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>Keeldumine oluliste tingimuste kirjalikult või kirjalikult taasesitamist võimaldavas vormis fikseerimisest või sellest kõrvalehoidmine. See muudab lepinguosaliste kavatsuste kindlakstegemise ning nende lepingujärgsete õiguste ja kohustuste määratlemise keerulisemaks.</li><li>Lepingutingimuste kehtestamine, mille tulemusel lepinguosaliste õigused ja kohustused ei ole tasakaalus.</li><li>Lepingutingimustest ei peeta</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>Lepinguosalised tagavad, et leping sõlmitakse kirjalikult või kirjalikult taasesitamist võimaldavas vormis, välja arvatud juhul, kui see ei osutu võimalikuks või kui suulised kokkulepped on mõlemale poolele vastuvõetavad ja mugavad. Juhul kui lepingut ei sõlmita kirjalikult või kirjalikult taasesitamist võimaldavas vormis, saadab üks lepinguosalistest hiljem kirjalikult või kirjalikult taasesitamist võimaldavas vormis kinnituse lepingu</li></ul>

	Tava	Ebaausad tavad	Ausad tavad
		kinni. <ul style="list-style-type: none"> <li>Selliste üldtingimuste kehtestamine, mis sisaldavad ebaõiglaseid klausleid.</li> <li>Lepingu sõlmimise eest tasu küsimine.</li> </ul>	sõlmimise kohta. <ul style="list-style-type: none"> <li>Lepinguosaliste õigused ja kohustused on tasakaalus.</li> <li>Lepingu sätted on selged ja läbipaistvad.</li> <li>Kasutatakse selliseid üldtingimusi, mis hõlbustavad ettevõtlust ning sisaldavad õiglaseid klausleid.</li> <li>Lepingu sõlmimise eest ei küsita tasu.</li> </ul>
3.	<b>Lepingu muutmine</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tagasiulatuvad ühepoolsed muudatused toodete või teenuste maksumuses või hinnas (näiteks lisatasude ühepoolne ja tagantjärele muutmine).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Lepingus on esitatud konkreetset asjaolud ja üksikasjalikud eeskirjad, mille alusel lepinguosalised võivad õiglastel tingimustel lepingutingimusi muuta.</li> <li>Lepingut võib ühepoolset ja/või tagantjärele muuta, kui see on lepingus sätestatud õiglastel tingimustel konkreetselt lubatud, välja arvatud toodete või teenuste maksumuse või hinna tagantjärele ühepoolne muutmine.</li> </ul>
4.	<b>Lepingu lõpetamine</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ärisuhte ühepoolne lõpetamine ette teatamata või põhjendamatult lühikese etteteatamistähtajaga ilma mõjuva põhjusega.</li> <li>Lepingu erakorraline ülesõtlemine ilma objektiivse mõjuva põhjusega ja/ või ülesõtlemisavalduses põhjust märkimata.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Lepingu ühepoolset lõpetamisel peetakse kinni lepingu sätetest.</li> <li>Lepingus nähakse ette mõistlik etteteatamise tähtaeg lepingu korraliseks ülesõtleamiseks.</li> <li>Lepingu erakorralisel lõpetamisel tuleb teisele poolele teada anda lepingu lõpetamise põhjus(t)est.</li> </ul>
5.	<b>Lepingulised sanktsioonid</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Lepinguliste sanktsioonide rakendamine läbipaistmatul viisil ja/või ebaoproportsionaalses mahus võrreldes tekkinud kahjuga.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kui lepinguosaline ei suuda oma kohustusi täita, kohaldatakse lepingujärgseid sanktsioone läbipaistval viisil ning mõistlikus ulatuses,</li> </ul>

	Tava	Ebaausad tavad	Ausad tavad
		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sanktsioonide kohaldamine ilma põhjenduseeta.</li> <li>• Ühe ja sama kohustuse rikkumise korral leppetrahvi kohaldamise õiguse sätestamine vaid ühele lepingupoolele.</li> <li>• Lepingupartnerite prioriseerimine leppetrahvide ranguse alusel, kus prioriteetne on see, kelle leppetrahvid on suuremad.</li> <li>• Lepingujärgselt esitatud sanktsioonide alusetu vaidlustamine ja tasumisega viivitamine.</li> </ul>	<p>pidades kinni lepingu sätetest.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Lepingujärgsetes sanktsioonides lepitakse eelnevalt kokku, need on proportsionaalsed ja arusaadavad mõlemale poolele ning neid kohaldatakse eelkõike selleks, et hüvitada rikkumisest tekkiv kahju.</li> <li>• Võimalikud trahvivaidlused lahendatakse heas usus ja kokku lepitud viisil.</li> </ul>
6.	Survestamine	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Äritegevuse häirega või ärisuhte lõpetamisega ähvardamine eelise saamiseks ilma objektiivse põhjenduseeta, näiteks karistades üht lepinguosalist oma õiguste kasutamise eest.</li> <li>• Ühe lepinguosalise kohustamine selliste toodete või teenuste ostmiseks või tarnimiseks, mis on seotud muude toodete või teenustega kas ühe lepinguosalise või määratud kolmanda isiku poolt.</li> <li>• Ähvardus tooted nimekirjast välja arvata või tooteid mitte tarnida ja ebasoodsate lepingutingimuste pealesurumine.</li> <li>• Lepinguosalise survestamine kolmanda isiku (nt konkureeriva osapoole) kaudu. Näiteks sortimendi otsuse tegemisel nõutakse toote eelnevat hinnamuutust konkurendi juures.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Teist osapoolt ei tohi ähvardada, et saada endale sobivamaid lepingutingimusi.</li> <li>• Lepinguosalised lepivad kokku selliste toodete ja teenuste sidumises, millega suurendatakse tarneahela üldist tõhusust ja/või jätkusuutlikkust ning millest saavad kasu tarbijad ja mõlemad lepinguosaliselised.</li> </ul>

	<b>Tava</b>	<b>Ebaausad tavad</b>	<b>Ausad tavad</b>
<b>7.</b>	<b>Teave</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sellise tähtsa teabe varjamine, mis on teise osapoole jaoks lepingu sõlmimiseks peetaval läbirääkimistel oluline ning mille saamist teine osapool võib õigustatult oodata.</li> <li>• Lepinguosaline kasutab või jagab kolmanda osapoollega tundlikku teavet, mille on konfidentsiaalselt edastanud teine lepinguosaline ilma viimase loata viisil, mis võimaldab tal konkurentsieelise saada.</li> <li>• Lepinguosalisele ebaõige teabe edastamine.</li> <li>• Toote lõppemisest või ebapiisavast laovarust teise osapoole mitte teavitamine kokku lepitud tähtaja jooksul.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Asjakohase olulise teabe esitamine lepingu sõlmimiseks peetaval läbirääkimistel teisele osapoolele ning tagamine, et seda teavet ei kuritarvitata.</li> <li>• Osapooled annavad oma teenuste ja äritegevuse kohta korrektset teavet.</li> </ul>
<b>8.</b>	<b>Ettevõtlusriski de jaotamine</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Põhjendamatu või ebaproportsionaalse riski ülekandmine lepinguosalisele, näiteks tagatise maksmise kehtestamine tulemuste saavutamata jätmise puhul.</li> <li>• Tasu nõudmine teenuste eest, mida ei ole osutatud ja/või tellitud (nt reklaami rahastamise tasu nõudmine ilma eelneva kokkuleppeta), või kaupade eest, mida ei ole tarnitud, või sellise tasu nõudmine, mis ilmselgelt ei vasta osutatud teenuste väärtusele/hinnale (nt ebamõistlikult kõrgete tarnekulude nõudmine).</li> <li>• Ühe lepinguosalise poolt teiselt poolelt oma ettevõtluse rahastamise nõudmine, nt kaupmees nõuab uue kaupluse avamise või olemasoleva</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Eri ettevõtjad seisavad silmitsi konkreetsete riskidega tarneahela igas etapis, mis on seotud võimaliku kasuga vastava ettevõtlusvaldkonna puhul. Iga ettevõtja vastutab enda riskide eest ega proovi oma riske ülemääraselt teisele poolele üle kanda.</li> <li>• Riski ülekandmine, mida on arutatud ja milles lepinguosalised on kokku leppinud, et olukorrast võidaksid kõik osalised.</li> <li>• Üks osapool ei küsi teiselt osapoolelt eeliseid ega hüvesid küsitud eelise või hüvega seotud teenust osutamata.</li> <li>• Kui lepinguosalised lepivad kokku teatud tasudes (nt reklaami rahastamise tasu, müügivalikusse lisamise tasu), siis lepitakse kokku ka tasu</li> </ul>

	Tava	Ebaausad tavad	Ausad tavad
		<p>renoveerimise eest hüvitist.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Reklaami rahastamise nõude kehtestamine, kui lepinguosalisel pole selles eelnevalt selgelt kokku leppinud.</li> <li>• Toote müügivalikusse lisamise tasude (ettemaksud juurdepääsu eest) kehtestamine, mis on ebaproportsionaalsed võrreldes uue toote müügivalikus hoidmisel tekkinud riskiga ja/või nõutud mitteläbipaistval viisil.</li> <li>• Lepinguosalise takistamine tema toodete õiguspärasel turustamisel ja reklaamimisel.</li> <li>• Anda tagasi ebamõistlikul määral maha müümata kaupu, välja arvatud siis, kui need on uued ja tarbijale tundmatud või nende tarnimise initsiatiiv tuli tarnijalt.</li> <li>• Toodete spetsifikatsioonide ja sortimendi muutmine vähem kui 10 päeva enne tarne toimumist.</li> </ul>	<p>eest saadavas teenuses/hüves, mida on võimalik objektiivselt ja läbipaistvalt hinnata.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Lepinguosalised lepivad selgelt ja arusaadavalt lepingus kokku toote müügivalikusse lisamise tasudes (mida kasutatakse uue toote müügivalikus hoidmisel tekkiva riski leevendamiseks) , mis vastavad kantavale riskile.</li> <li>• Lepinguosalised lepivad kokku tingimustes, mis vastavad nende panusele kummagi poole omandipõhisesse tegevusse ja/või müügiedenduse tegevusse.</li> </ul>
9.	<b>Kampaaniad</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kampaania korraldamise tingimuste osas, sh kaupade tagastamine, pakendite vastavus jmt kokkuleppimisest hoidumine.</li> <li>• Kampaania tingimuste kokkuleppimisel sellise ebaõige info avaldamine, millele tuginedes osapool võib teha ebaõige müügiprognoozi.</li> <li>• Kampaanias prognoositud ja kokku lepitud koguste tootmisel mitteametamine, mistõttu ei suudeta tarnida</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kampaania korraldamise tingimuste (sh tellimis- ja tarneaegade, pakenditele kohalduvate nõuete, kaupade tagastamise tingimuste jmt) eelnev kokkuleppimine.</li> <li>• Kampaania müügiprognoozide osapooltevaheline kooskõlastamine.</li> <li>• Kampaaniapakumistele vastatakse mõistliku aja jooksul.</li> </ul>

	Tava	Ebaausad tavad	Ausad tavad
		kokkulepitud mahtu.	
10.	<b>Kaupade tarnimine, vastuvõtmine ja tagastamine</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tellimis-, tarne- või vastuvõtugraafiku tahtlik eiramine, et saada põhjendamatu eelis.</li> <li>• Selliste tarnekulude nõudmine, mis ilmselt ei vasta osutatud tarneteenuse hinnale/väärtusele.</li> <li>• Kaubaaluste standardite ja kaoprotsendi kokkuleppimisest keeldumine.</li> <li>• Kaubaaluste sobivuse/mittesobivuse hindamine tagantjärele, kui alus ei ole enam tarnijaga seostatav.</li> <li>• Standardile mittevastavate kaubaaluste tagastamine tarnijale, kui lepingus ei ole selliselt kokku lepitud.</li> <li>• Kauba tarnimine kokkulepitud kvaliteedinormidele mittevastavatel kaubaalustel.</li> <li>• Tellitust erineva ostuhinnaga või koguses toodete tarnimine, tellitud toodete tarnimata jätmine või toodete tarnimine, mida ei ole tellitud (kampaniakaupadele kehivad kõrgendatud tarnekindluse nõuded).</li> <li>• Kokkulepitust lühema realiseerimisajaga või aegunud toodete tarnimine.</li> <li>• Kokkulepitud kvaliteedistandarditele või kirjeldusele mittevastavate toodete tarnimine (nt uus pakend ei mahu planeeritud riulisse).</li> <li>• Tarnete teostamine väljaspool</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tellimused, mis esitatakse kokkulepitud ajal, võimaldavad tootjatel ja tarnijatel varakult planeerida oma tootmisprotsesse ning tarnegraafikuid; õigeaegsed tarded võimaldavad ostjatel planeerida saadetud kaupade vastuvõtmist, ladustamist ja väljapanekut.</li> <li>• Kui ühel lepinguosalisel on vaja kaup varakult/ettenähtust hiljem /osade kaupa tarnida või vastu võtta, hoiatab ta teist lepinguosalist kooskõlas lepinguga nii vara kui võimalik.</li> <li>• Lepinguosalisel lepivad kokku mõistlikus tarneteenuse korralduses ja hinnas.</li> <li>• Lepinguosapooled lepivad kokku selliste kaubaaluste standardites, mis aitavad kaasa erinevate kastide arvu vähendamisele.</li> <li>• Lepingupooled käitlevad standardiseeritud kaubaaluseid võimalikult säästlikult ja ausalt.</li> <li>• Lepinguosalisel lepivad kokku mõistlikus standardiseeritud kaubaaluste kaoprotsendis.</li> <li>• Kaup tarnitakse vaid kokkulepitud kvaliteedinormidele vastavatel kaubaalustel.</li> <li>• Kui pooled on leppinud kokku standardaluste tagastamises, on kauba saajal õigus tagastada tarnijale üksnes standardile vastavad alused, standardile mittevastavad</li> </ul>

	Tava	Ebaausad tavad	Ausad tavad
		<p>kokkulepitud tarneaegasid.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kokkulepitud tagastustele kokkulepitud aegadel järele tulemata jätmise või tagastatava kauba äraviimisega tahtlik viivitamine.</li> <li>• Toodete sage tagasikutsumine (tootmispraagid), mis toovad kaasa lisatöö ning tühja riuli.</li> <li>• Kaupmeeste poolne kaubaaluste parandamine ja nende edasimüük ringlusse suunamise eesmärgil.</li> </ul>	<p>alused utiliseeritakse.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kui kaubaalus ei sobi või tunnistatakse praagiks, esitatakse teisele lepingupoolele pretensioon vahetult kauba vastuvõtmise järel.</li> </ul>
11.	<b>Arvete maksetähtajad</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Arvete selliste maksetähtaegade kehtestamine, mis ei ole mõistlikud ega võta arvesse kauba säilivusaega.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Arvete maksetähtajad peavad olema mõistlikud ning võtma arvesse kauba säilivusaega ja käibekiirust.</li> </ul>