

Head tavad toiduainete vertikaalses tarneahelas Eestis

Heade tavade üldpõhimõtted:

1. TARBIJATE HUVIDEGA ARVESTAMINE

Lepinguosalised arvestavad ettevõtjate vaheliste 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 asjaomased 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 sätestatule arutavad.

6. JÄRGIMINE

Lepinguid tuleb järgida.

7. TEABE EDASTAMINE

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

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.	Lepingueelne läbirääkimine	Lepingu tingimuste läbirääkimistega või lepingu allkirjastamisega põhjendamatult ja ebamõistlikult viivitamine.	Lepingu tingimuste üle läbirääkimiste pidamine mõistlikult ajakava järgides, lepingupartnerit austades ja väljapeetud suhtlemisviisi kasutades.
2.	Lepingu sõlmimine	- Keeldumine oluliste tingimuste kirjalikult või kirjalikku taasesitamist võimaldavas vormis fikseerimisest või sellest kõrvalehoidmine. See muudab lepinguosaliste kavatsuste kindlakstegemise ning nende lepingujärgsete õiguste ja kohustuste määratlemise keerulisemaks. - Lepingutingimuste kehtestamine, mille tulemusel lepinguosaliste õigused ja kohustused ei ole tasakaalus. - Lepingutingimustest ei peeta kinni. - Selliste üldtingimuste kehtestamine, mis sisaldavad ebaõiglaseid klausleid. - Lepingu sõlmimise eest tasu küsimine.	- Lepinguosalised tagavad, et leping sõlmitakse kirjalikult või kirjalikku 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 kirjalikku taasesitamist võimaldavas vormis, saadab üks lepinguosalistest hiljem kirjaliku või kirjalikku taasesitamist võimaldavas vormis kinnituse lepingu sõlmimise kohta. - Lepinguosaliste õigused ja kohustused on tasakaalus. - Lepingu sätted on selged ja läbipaistvad. - Kasutatakse selliseid üldtingimusi, mis hõlbustavad ettevõtlust ning sisaldavad õiglaseid klausleid. - Lepingu sõlmimise eest ei küsita tasu.
3.	Lepingu muutmine	Tagasiulatuvad ühepoolsed muudatused toodete või teenuste maksumuses või hinnas (näiteks lisatasude ühepoolne ja tagantjärele muutmine).	- Lepingus on esitatud konkreetsed asjaolud ja üksikasjalikud eeskirjad, mille alusel lepinguosalised võivad õiglastel tingimustel lepingutingimusi muuta. - Lepingut võib ühepoolset ja/või tagantjärele muuta, kui see on lepingus sätestatud õiglastel

	Tava	Ebaausad tavad	Ausad tavad
			tingimustel konkreetselt lubatud, välja arvatud toodete või teenuste maksumuse või hinna tagantjärele ühepoolne muutmine.
4.	Lepingu lõpetamine	- Ärisuhte ühepoolne lõpetamine ette teatamata või põhjendamatult lühikese etteteatamistähtajaga ilma mõjuva põhjuseta. - Lepingu erakorraline ülesütlemine ilma objektiivse mõjuva põhjuseta ja/ või ülesütlemisavalduses põhjust märkimata.	- Lepingu ühepoolisel lõpetamisel peetakse kinni lepingu sätetest. - Lepingus nähakse ette mõistlik etteteatamise tähtaeg lepingu korraliseks ülesütlemiseks. - Lepingu erakorralisel lõpetamisel tuleb teisele poolele teada anda lepingu lõpetamise põhjus(t)est.
5.	Lepingulised sanktsioonid	- Lepinguliste sanktsioonide rakendamine läbipaistmatul viisil ja/või ebaproportsionaalses mähus võrreldes tekkinud kahjuga. - Sanktsioonide kohaldamine ilma põhjendusest. - Ühe ja sama kohustuse rikkumise korral leppetrahvi kohaldamise õiguse sätestamine vaid ühele lepingupoolele. - Lepingupartnerite prioritseerimine leppetrahvide ranguse alusel, kus prioriteetne on see, kelle leppetrahvid on suuremad. - Lepingujärgselt esitatud sanktsioonide alusetu vaidlustamine ja tasumisega viivitamine.	- Kui lepinguosaline ei suuda oma kohustusi täita, kohaldatakse lepingujärgseid sanktsioone läbipaistval viisil, pidades kinni lepingu sätetest ning mõistlikus ulatuses. - Lepingujärgsetes sanktsioonides lepitakse eelnevalt kokku, need on proportsionaalsed ja arusaadavad mõlemale poolele ning neid kohaldatakse eelkõike selleks, et hüvitada rikkumisest tekkiv kahju. - Võimalikud trahvivaidlused lahendatakse heas usus ja kokku lepitud viisil.
6.	Survestamine	- Äritegevuse häirega või ärisuhte lõpetamisega ähvardamine eelise saamiseks ilma objektiivse põhjendusest, näiteks karistades üht lepinguosalist oma õiguste kasutamise eest. - 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. - Ähvardus tooted nimekirjast välja arvata või tooteid mitte tarnida ja ebasoodsate lepingutingimuste pealesurumine. - Lepinguosalise survestamine kolmanda isiku (nt konkureeriva osapoole) kaudu. Näiteks sortimendi otsuse tegemisel nõutakse toote eelnevat hinnamuutust konkurendi	- Teist osapoolt ei tohi ähvardada, et saada endale sobivamaid lepingutingimusi. - Lepinguosalised lepivad kokku selliste toodete ja teenuste sidumises, millega suurendatakse tarneahela üldist tõhusust ja/või jätkusuutlikkust ning millest saavad kasu tarbijad ja mõlemad lepinguosalsed.

	Tava	Ebaausad tavad	Ausad tavad
		juures.	
7.	Teave	- Sellise tähtsa teabe varjamine, mis on teise osapoole jaoks lepingu sõlmimiseks peetaval läbirääkimistel oluline ning mille saamist teine osapool võib õigustatult oodata. - Lepinguosaline kasutab või jagab kolmanda osapoolega tundlikku teavet, mille on konfidentsiaalselt edastanud teine lepinguosaline ilma viimase loata viisil, mis võimaldab tal konkurentsieelise saada. - Lepinguosalisele ebaõige teabe edastamine. - Toote lõppemisest või ebapiisavast laovarust teise osapoole mitte teavitamine kokku lepitud tähtaja jooksul.	- Asjakohase olulise teabe esitamine lepingu sõlmimiseks peetaval läbirääkimistel teisele osapoolele ning tagamine, et seda teavet ei kuritarvitata. - Osapooled annavad oma teenuste ja äritegevuse kohta korrektset teavet.
8.	Ettevõtlusriskide jaotamine	- Põhjendamatu või ebaproportsionaalse riski ülekandmine lepinguosalisele, näiteks tagatise maksmise kehtestamine tulemuste saavutamata jätmise puhul. - 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). - Ühe lepinguosalise poolt teiselt poolt oma ettevõtluse rahastamise nõudmine, nt kaupmees nõuab uue kaupluse avamise või olemasoleva renoveerimise eest hüvitist. - Reklaami rahastamise nõude kehtestamine, kui lepinguosalised pole selles eelnevalt selgelt kokku leppinud. - Toote müügilikusse lisamise tasude (ettemaksed juurdepääsu eest) kehtestamine, mis on ebaproportsionaalsed võrreldes uue toote müügilikus hoidmisel tekkinud riskiga ja/või nõutud mitteläbipaistval viisil. - Lepinguosalise takistamine tema	- 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. - Riski ülekandmine, mida on arutatud ja milles lepinguosalised on kokku leppinud, et olukorrast võidaksid kõik osalised. - Üks osapool ei küsi teiselt osapoolelt eeliseid ega hüvesid küsitud eelise või hüvega seotud teenust osutamata. - Kui lepinguosalised lepivad kokku teatud tasudes (nt reklaami rahastamise tasu, müügilikusse lisamise tasu), siis lepatakse kokku ka tasu eest saadavas teenuses/hüves, mida on võimalik objektiivselt ja läbipaistvalt hinnata. - Lepinguosalised lepivad selgelt ja arusaadavalt lepingus kokku toote müügilikusse lisamise tasudes (mida kasutatakse uue toote müügilikus hoidmisel tekkiva riski leevendamiseks), mis vastavad kantavale riskile. - Lepinguosalised lepivad kokku tingimustes, mis vastavad nende

	Tava	Ebaausad tavad	Ausad tavad
		toodete õiguspärasel turustamisel ja reklaamimisel. - Anda tagasi ebamõistlikul määral maha müümata kaupu, välja arvatud kui need on uued ja tarbijale tundmatud või nende tarnimise initsiatiiv tuli tarnijalt. - Toodete spetsifikatsioone ja sortimendi muutmine vähem kui 10 päeva enne tarne toimumist.	panusele kummagi poole omandipõhisesse tegevusse ja/või müügiedenduse tegevusse.
9.	Kampaaniad	- Kampaania korraldamise tingimuste osas, sh kaupade tagastamine, pakendite vastavus jmt kokkuleppimisest hoidumine. - Kampaania tingimuste kokkuleppimisel sellise ebaõige info avaldamine, millele tuginedes osapool võib teha ebaõige müügiprognoosi. - Kampaanias prognoositud ja kokku lepitud koguste tootmisel mitteamvestamine, mistõttu ei suudeta tarnida kokkulepitud mahtu.	- Kampaania korraldamise tingimuste (sh tellimis- ja tarneaegade, pakenditele kohalduvate nõuete, kaupade tagastamise tingimuste jmt) eelnev kokkuleppimine. - Kampaania müügiprognooside osapoolte vaheline kooskõlastamine. - Kampaaniapakumistele vastatakse mõistliku aja jooksul.
10.	Kaupade tarnimine, vastuvõtmine ja tagastamine	- Tellimis-, tarne- või vastuvõtugraafiku tahtlik eiramine, et saada põhjendamatu eelis. - Selliste tarnekulude nõudmine, mis ilmselgelt ei vasta osutatud tarneteenuse hinnale/väärtusele. - Kaubaaluste standardite ja kaoprotsendi kokkuleppimisest keeldumine. - Kaubaaluste sobivuse/mittesobivuse hindamine tagantjärele, kui alus ei ole enam tarnijaga seostatav. - Standardile mittevastavate kaubaaluste tagastamine tarnijale, kui lepingus ei ole selliselt kokku lepitud. - Kauba tarnimine kokkulepitud kvaliteedinormidele mittevastavatel kaubaalustel. - Tellitust erineva ostuhinnaga või koguses toodete tarnimine, tellitud toodete tarnimata jätmine või toodete tarnimine, mida ei ole tellitud (kampaaniakaupadele kehtivad kõrgendatud tarnekindluse nõuded). - Kokkulepitust lühema realiseerimisajaga või aegunud	- 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. - Kui ühel lepinguosalisel on vaja kaup varakult/ettenähtust hiljem /osade kaupa tarnida või vastu võtta, hoiatab ta teist lepinguosalist nii vara kui võimalik ja kooskõlas lepinguga. - Lepinguosalised lepivad kokku mõistlikus tarneteenuse korralduses ja hinnas. - Lepinguosapooled lepivad kokku selliste kaubaaluste standardites, mis aitavad kaasa erinevate kastide arvu vähenemisele. - Lepingupooled käitlevad standardiseeritud kaubaaluseid võimalikult säästlikult ja ausalt. - Lepinguosalised lepivad kokku mõistlikus standardiseeritud kaubaaluste kaoprotsendis. - Kaup tarnitakse vaid kokkulepitud

	Tava	Ebaausad tavad	Ausad tavad
		toodete tarnimine. - Kokkulepitud kvaliteedistandarditele või kirjeldusele mittevastavate toodete tarnimine (nt uus pakend ei mahu planeeritud riiulisse). - Tarnete teostamine väljaspool kokkulepitud tarneaegasid. - Kokkulepitud tagastustele kokkulepitud aegadel järele tulemata jätmine või tagastatava kauba äraviimisega tahtlik viivitamine. - Toodete sage tagasikutsumine (tootmispraagid), mis toovad kaasa lisatöö ning tühja riiuli. - Kaupmeeste poolne kaubaaluste parandamine ja nende edasimüük ringlusse suunamise eesmärgil.	kvaliteedinormidele vastavatel kaubaalustel. - Kui pooled on leppinud kokku standardaluste tagastamises, on kauba saajal õigus tagastada tarnijale üksnes standardile vastavad alused, standardile mittevastavad alused utiliseeritakse. - Kui kaubaalus ei sobi või tunnistatakse praagiks, esitatakse teisele lepingupoolele pretensioon vahetult kauba vastuvõtmise järgselt.
11.	Arvete maksetähtajad	Selliste arvete maksetähtaegade kehtestamine, mis ei ole mõistlikud ega võta arvesse kauba säilivusaega.	Arvete maksetähtajad peavad olema mõistlikud ning võtma arvesse kauba säilivusaega ja käibekiirust.

3. Vaidluste lahendamine

Heade tavade seotud vaidlused lahendavad lepinguosalisel lepitusmenetluse abil vastavalt Eesti Kaubandus-Tööstuskoja lepitusmenetluse reeglendile, kui pooled on selles nii kokku leppinud. Lepitusmenetlus võimaldab pooltel valida neutraalse kolmanda isiku, kes aitab pooltel nendevahelist vaidlust lahendada. Kui pool või pooled soovivad algatada lepitusmenetlust, tuleb edastada Eesti Kaubandus-Tööstuskoja Arbitraažikohtule kirjalik lepitusmenetluse algatamise teade. Kui pooled jõuavad kokkuleppele või nõustuvad lepitaja määratud lepitusettepanekuga, on selle täitmine pooltele kohustuslik. Kokkulepe tuleb täita 30 päeva jooksul selle kättetoimetamisest poolele. Kokkuleppe mittesaavutamise korral on poolel õigus pöörduda kohtusse või vahekohtusse. Kui pooled ei lepi kokku teisiti, on lepitusmenetlus konfidentsiaalne, sealhulgas loetakse konfidentsiaalseks lepitusmenetluse toimumise fakt ning poolte kokkulepe vaidluse lahendamise kohta.

Eesti Kaubandus-Tööstuskoja lepitusmenetluse reeglendiga saab lähemalt tutvuda [SIIN](#).