



**Eesti Konjunkturiinstituut**  
Estonian Institute of Economic Research

---

**Eesti toidusektori tarneaahela  
toimimine ja ebaõiglaste  
kauplemistavade mõjud**

Tallinn  
Juuni 2016

Tellija: Maaeluministeerium

Projektgrupi koosseis: Piret Hein, Pille Aruvee, Marje Josing, Pille Vahtramäe, Lia Lepane, Mati Reiman, Bruno Pulver, Viivika Savina, Ingrid Niklus

Eesti Konjunkturiinstituut

Rävala 6 19080 Tallinn

Tel 668 1242

Fax 668 1240

E-post: [eki@ki.ee](mailto:eki@ki.ee)

<http://www.ki.ee>

Väljaande andmete kasutamisel või tsiteerimisel tuleb viidata allikale.

## Sisukord

Sissejuhatus .....	4
1. Ettevõtjate vahelised ebaõiglasel kauplemistavad toidukaupade tarneahelas.....	5
1.1. Liikmesriikide õigusraamistikud .....	5
1.2. Vabatahtlik tarneahelaalgatus liikmesriikides .....	7
1.3. Riiklik tarneahelaalgatus .....	8
1.4. Euroopa Komisjoni seisukoht.....	9
1.5. Resolutsiooni hääletus Euroopa Parlamendis.....	9
2. Seakasvatajate küsitlus.....	11
2.1. Seakasvatajate küsitluse meetodika ja valim.....	11
2.2. Seakasvatajate kokkupuude ebaõiglaste kauplemistavadega .....	12
2.3. Kokkuvõte seakasvatajate küsitlusest.....	16
3. Piimatootjate küsitlus.....	17
3.1. Piimatootjate küsitluse meetodika ja valim.....	17
3.2. Piimatootjate kokkupuude ebaõiglaste kauplemistavadega .....	18
3.3. Kokkuvõte piimatootjate küsitlusest.....	23
4. Toidukaupluste küsitlus.....	24
4.1. Toidukaupluste küsitluse meetodika ja valim.....	24
4.2. Toidukaupluste sortiment .....	24
4.3. Toidukaupluste kokkupuude ebaõiglaste kauplemistavadega .....	26
4.4. Kokkuvõte toidukaupluste küsitlusest .....	28
Kokkuvõte.....	30
Lisa 1. Seakasvatajate küsitluse ankeet.....	31
Lisa 2. Piimatootjate küsitluse ankeet.....	32
Lisa 3. Kaupluste küsitluse ankeet.....	34

## Sissejuhatus

Toiduainete tarneahela liikmete vahelised ausad ning õiglased lepingulised suhted on eesmärk, mille poole püüdlevad mitte ainult riigid omaette vaid ka Euroopa Liidu ülesed institutsioonid.

Enamus liikmesriike on ebaõiglaste kauplemistavade vastu võitlemiseks kehtestanud vastavad õigusaktid, paar liikmesriiki on piirdunud vabatahtliku riikliku tarneahelaalgatusega ning ülejäänud liimesriigid (sh Eesti) ei ole vastavaid samme veel astunud.

Kõikidest ELi riikidest pärit ettevõtted on oodatud ühinema vabatahtliku tarneahelaalgatusega, mis tegeleb oma liikmete headest kauplemistavade teadlikkuse suurendamisega ning jälgib nendest tavadest kinnipidamist. Euroopa Komisjoni tellitud uuringu tulemuste põhjal selgub, et tarneahelaalgatust tuleks paremate tulemuste nimel veel mitmes aspektis parandada.

Käesoleva töö eesmärk on uurida ebaõiglaste kauplemistavade esinemist ja mõju Eesti toiduainete tarneahelas. Rohkem tähelepanu pööratakse põllumajandustootjate ja jaekaupluste tarneahela probleemidele, kuna need tarneahelalülid on senitehtud uuringutest välja jäänud. Töös käsitletakse ka Euroopa Komisjoni soovitusi, kuidas ebaõiglaste kauplemistavade vastu võidelda.

# 1. Ettevõtjate vahelised ebaõiglased kauplemistavad toiduainete tarneahelas

Eesti Konjunkturiinstituudi 2015. aasta jaanuaris ilmunud uuring “Muutuv konkurentsiolukord toidukaupade tarneahelas ja ebaausad kauplemistavad” tõi muuhulgas välja Euroopa Liidu liikmesriikide erinevad praktikad ebaõiglaste kauplemistavade vastu võitlemisel.

2009. aasta alguse tasemel olev FAO (ÜRO Toidu- ja Põllumajandusorganisatsioon) toiduhinna indeks (151,8 punkti 2016.a aprillis; 2002-2004=100) ja toiduainete ülepakkumine on pannud põllumajandustootjad raskesse olukorda. Madalad põllumajandustoodete hinnad koos erinevatest turutõrgetest (Venemaa impordikeeld, sigade Aafrika katk jne) tingitud ülepakkumisega on muutnud tootjad lepingukõnelustel äripartneri tingimuste osas leplikumaks.

Käesoleva töö raames uuriti kas vahepeal on teistes riikides avaldatud uusi ebaõiglasi kauplemistavasid käsitlevaid uuringuid. Selgus, et selles vallas on kõige aktiivsemalt tegutsenud Euroopa Komisjon, kelle vastuvõetud dokumente lühidalt uuringus tutvustatakse. Euroopa Komisjon (EK) on jätkuvalt seisukohal, et lisaks seadusandlusele peaks ebaõiglaseid kauplemistavasid reguleerima ka vabatahtlikud algatused (Euroopa Komisjon<sup>1</sup>, 2016).

## 1.1. Liikmesriikide õigusraamistikud

20 ELi liikmesriiki on kehtestanud õigusaktid, mis käsitlevad ebaõiglaseid kauplemistavasid (joonis 1.1), enamus neist (15) viimase 5 aasta jooksul (Euroopa Komisjon, 2016).

Joonis 1.1. Ülevaade ebaõiglaste kauplemistavade reguleerimisest ELi riikides<sup>1</sup>



<sup>1</sup> Euroopa Komisjon. KOMISJONI ARUANNE EUROOPA PARLAMENDILE JA NÕUKOGULE ettevõtjatevaheliste ebaõiglaste kauplemistavade kohta toiduainete tarneahelas. 29.01.2016

Viis põhielementi, mida ebaõiglaseid kauplemistavasid käsitlev seadus peaks Euroopa Komisjoni (EK) arvates sisaldama on:

- Hõlmatus tarneahelas;
- Ebaõiglase kauplemistavade põhitüübid;
- Paindlikkus vs jäikus ebaõiglase kauplemistavade määratlemisel;
- Kaebuste konfidentsiaalsus ja omaalgatusliku uurimise võimalus;
- Hoiatav mõju.

#### **1.1.1. Hõlmatus tarneahelas**

Hetkel on teatud liikmesriikides (Soomes, Lätis, Leedus, Ungaris, Rumeenias ja Suurbritannias) ebaõiglaseid kauplemistavasid käsitlevad seadused kohaldatud ainult jaemüüja ja tema otsese lepingu-partneri vahelistele suhetele. Euroopa Komisjon soovib õigusakte mitte veel kehtestanud liikmesriikidel silmas pidada, et need hõlmaksid ettevõtjatevahelisi suhteid tarneahela kõikides etappides.

#### **1.1.2. Ebaõiglase kauplemistavade põhitüübid**

Euroopa Komisjon tõi oma analüüsi tulemusena välja neli ebaõiglase kauplemistavade põhikategooriat, millele tõhusas õigusraamistikus tuleks keskenduda:

- üks pool ei tohiks alusetult ja ebaõiglaselt kanda oma kulusid või äririske üle teisele poolele;
- üks pool ei tohiks küsida teiselt poolelt eeliseid ega hüvesid küsitud eelise või hüvega seotud teenust osutamata;
- üks pool ei tohiks muuta lepingut ühepoolselt ja/või tagantjärele, v.a juhul, kui see on lepingu õiglastel tingimustel konkreetselt lubatud;
- lepingulist suhet ei tohiks ebaõiglaselt lõpetada ja lepingulise suhte lõpetamisega ei tohiks põhjendamatult ähvardada.

EK soovib, et liikmesriigid vahetaksid omavahel süsteemselt infot parimatest praktikatest ja kogemustest ebaõiglase kauplemistavade vastu võitlemisel.

#### **1.1.3. Paindlikkus vs jäikus ebaõiglase kauplemistavade määratlemisel**

Üldised õigussätted, mis kehtivad näiteks Saksamaal ja Austrias, on paindlikumad, kuna hõlmavad kogu tarneahelat ning eri liiki ebaõiglaseid kauplemistavasid. Samas nõuavad need iga üksikjuhu põhjalikku hindamist. Viimased arengud Saksamaal näitavad, et niisuguste üldiste õigusaktide kohaldamine võib olla täidesaatvate riiklike asutuste jaoks üsna keeruline. Selle meetodi valinud liikmesriigid peaksid tagama, et nende õigusakte on võimalik tegelikkuses kohaldada, kehtestama hallatavad tõendamisnõuded ja eraldama selleks tööks piisavalt vahendeid.

Konkreetselt ebaõiglaseid kauplemistavasid käsitlevad üksikasjalikud õigusaktid, mis kehtivad näiteks Tšehhi Vabariigis, Slovakkias ja Ungaris, ei nõua ressursimahukat juhtumi analüüsi, kuna nendes on

välja toodud ebaseaduslikuks peetavate kauplemistavade loetelud. Sellega seoses võib probleeme tekitada meetme proportsionaalsus ja seaduses käsitletud tavade ulatus.

#### **1.1.4. Kaebuste konfidentsiaalsus ja omaalgatusliku uurimise võimalus**

Seadusi koostades tuleks arvestada, et heade ärisuhete säilimise nimel esitavad nõrgemad lepingu-partnerid kaebuse ainult juhul, kui on tagatud nende konfidentsiaalsus.

Ebaõiglaste kauplemistavade vastu võitlevatel riiklikel ametiasutustel on piisavate asitõendite olemasolul õigus algatada vastavat uurimist.

#### **1.1.5. Hoiatav mõju**

Euroopa Komisjoni andmetel Austrias, Bulgaarias, Soomes, Horvaatias, Lätis, Rumeenias ja Sloveenias viimastel aastatel ebaõiglaste kauplemistavade juhtumeid ei ole olnud; Küprosel, Taanis, Iirimaa, Leedus ja Suurbritannias leidis vaid mõni üksik juhtum ning Tšehhi Vabariigis, Hispaanias, Prantsusmaal, Ungaris, Itaalias, Portugalis ja Slovakkias käsitleti kümneid või rohkemaid juhtumeid.

EK soovib liikmesriikidel, kellel seaduserikkumised puuduvad, selle põhjustesse süüvida, kuna kasvõi üks põhjalik ebaõiglase kauplemistava kajastus võib mõjuda hoiatavalt.

Karistusena kasutab enamik liikmesriike trahve, mille suurus mõnel juhul sõltub ebaõiglaseid kauplemistavasid rakendanud äripartneri aastakäibest. Trahvide vahemik ulatub ühes riigis kehtestatud 0,05%-st kuni mitmes teises riigis kohaldatava 10%-ni käibest. Samuti toimib karistusena süüdi mõistetud ettevõtte nime avalikustamine.

## **1.2. Vabatahtlik tarneahelaalgatus liikmesriikides**

2013. aasta septembris loodi 7 ELi tasemel organisatsiooni eestvõttel tarneahelaalgatus, et täita ja ellu viia 2011. aastal välja töötatud ausate ja ebaõiglaste tavade põhimõtted<sup>2</sup>.

2016. aasta 21. aprilli seisuga on tarneahelaalgatusega liitunud 388 ELi jae-, hulgi- ja tootmisettevõtet. Koos tütarettevõtetega on sellel algatusel kokku 1234 liiget. Põllumajandustootjate esindajad selle algatusega ühinenud ei ole, kuna nende arvates ei ole kaebuse esitaja konfidentsiaalsus ning juhtumi uurimise ja võimalike sanktsioonide sõltumatus tagatud.

EK tellis sõltumatult uuringufirmalt uuringu, et teada saada tarneahelaalgatuse ja selle riiklike platvormide senist mõju (Euroopa Komisjon, 2016). Kuigi küsitlusele laekus üle 1000 liikme/mitteliikme vastuse, ei ole algatuse lühikese eluea tõttu võimalik selle mõju veel täielikult hinnata.

Uuringust selgus, et tarneahelaalgatusega on kõige rohkem kursis jaeettevõtted (48% jaeettevõtetest) ning suurettevõtted (43% suurettevõtetest). Kuna kõigi vastanute hulgas olid ülekaalus tarneahelaalgatuse liikmed, on turuosaliste teadlikkus selles osas pigem ülehinnatud.

---

<sup>2</sup> <http://www.supplychaininitiative.eu/et/about-initiative>

Tarneahelaalgatus korraldab ka ise iga-aastaseid liikmete küsitlusi, et selgitada välja liikmetele seatud kohustuste täitmist. Sellisel moel info kogumine on kulutõhus, aga ei pruugi anda täielikku teavet. Samuti ei kontrollita selle õigsust kohapeal käimisega.

Sõltumatu uuringufirma küsitlus tõi välja, et pooled ebaõiglaste kauplemistavadega kokku puutunud ettevõtetest ei pöördu kohtu või arbitraaži poole, kuna ei soovi halvendada oma ärisuhteid tugevama lepingupartneriga. Tarneahelaalgatuse ühe nõrga küljena märgitigi konfidentsiaalsete kaebuste esitamise ja omaalgatusliku sõltumatu uurimise võimaluse puudumist.

Alates tarneahelaalgatuse loomisest 2013. aastal ei ole enamus (73%) vastanute hinnangul ebaõiglaste kauplemistavade esinemine oluliselt muutunud. Ebaõiglaste kauplemistavadega kokku puutunud vastanutest 21% peab praegust olukorda paremaks (peamiselt jaemüüjad) ning 6% halvemaks (peamiselt põllumajandustootjad).

Euroopa Komisjon tõi välja järgmised meetmed, kuidas tarneahelaalgatust parandada:

- tõhustada tarneahelaalgatuse tutvustamist, eriti väikeste ja keskmiste ettevõtete seas;
- tagada juhtimisstruktuuri erapooletus, näiteks valides sõltumatu esimehe, kes ei ole seotud ühegi sidusrühmaga;
- võimaldada ebaõiglaste kauplemistavade väidetavatel ohvritel esitada konfidentsiaalne kaebus. Nimetada sõltumatu organ, millel on uurimisvolitused ja õigus kehtestada sanktsioone;
- tõhustada siseprotsesse, et kontrollida, kas ettevõtjad täidavad protsessiga seotud kohustusi ja jälgida konfidentsiaalselt kahepoolsete vaidluste tekkimist ja tulemusi.

### 1.3. Riiklik tarneahelaalgatus

Liikmesriikidel on võimalus luua ka riiklik tarneahelaalgatus. ELi ülene tarneahelaalgatus tunnustab seda juhul, kui liikmesriik järgib etteantud suuniseid, mis puudutavad algatuse struktuuri, kodukorda ja tegevusi, mis suurendavad ettevõtete teadlikkust algatusest.

Praeguse seisuga on riiklik tarneahelaalgatuse platvorm olemas Belgias, Hollandis ja Soomes. Saksamaa toiduainete tarneahela sidusrühmade ühendused plaanivad luua sarnase platvormi.

Juba 2010. aasta mais loodi Belgia tarneahelaalgatus, mida tunnustati riikliku platvormina 2014. aasta juunis. Tunnustamine võttis nii kaua aega, kuna ELi ülene tarneahelaalgatus loodi alles 2013. aasta septembris. Belgia algatust peetakse tõhusaks, kuna sellesse on kaasatud kõik tarneahela liikmed (k.a tootjad) ning see pakub, vastava seaduse puudumisel, ebaõiglaste kauplemistavade eest teatavat kaitset.

Hollandi platvorm oli ELi tarneahelaalgatuse aastane katseprojekt (loodi 2013. aastal), mida hiljem pikendati veel ühe aasta võrra, et oleks võimalik mingeid tulemusi näha. Sellesse kuulusid ka tootjad.

Soome riiklik tarneahelaalgatus sai alguse 2014. aasta jaanuaris. Kui algselt kuulusid sellesse kõik tarneahelas tegutsevad sidusrühmad, siis 2015. aasta septembris astus riiklik põllumajandustootjate liit algatusest välja. Põhjuseks toodi esimese poolteise aasta jooksul algatusele mitte ühegi juhtumi teatamine ja seega selle vähene tulemuslikkus.



## 1.4. Euroopa Komisjoni seisukoht

EK jõudis oma 2016. aasta alguses avaldatud aruandes järeldusele, et ELi üleste seaduste välja töötamine pole vajalik ning iga liikmesriik peaks lisaks vabatahtlikele meetmetele võtma vastu riiklikud seadused, mis käivad ebaõiglaste kauplemistavade kohta.

## 1.5. Resolutsiooni hääletus Euroopa Parlamendis

2016. aasta 7. juunil toimus Euroopa Parlamendis hääletus resolutsiooni<sup>3</sup> osas, kus kutsuti Euroopa Komisjoni esitama ettepanekuid ebaõiglaste kaubandustavade vastu võitlemiseks. Ettepanekute eesmärk peaks olema õiglaste ja läbipaistvate suhete tagamine toidutootjate, -tarnijate ja -turustajate vahel. Resolutsiooni eelnõus leitakse, et ebaõiglaste kaubandustavade kasutamine võib nõrgema läbirääkimispositsiooniga ettevõtetele kaasa tuua liigseid kulutusi või oodatust madalamat tulu, ületootmist ja toidu raiskamist.

Tänaseks on olemas ELi õigusakt, mis käsitleb ettevõtja ja tarbija vaheliste tehingutega seotud ebaõiglaste kaubandustavasid (direktiiv 2005/29/EÜ), kuid puudub akt, mis käsitleks võitlust eri ettevõtjate vaheliste ebaõiglaste tavadega põllumajandusliku toidutööstuse ahelas. Resolutsioonis on välja toodud järgmised ebaõiglaste kaubandustavad toiduainete tarneahelas:

- maksete hilinemine;
- turulepääsu piiramine;
- ühepoolsed või tagasiulatuvad muutused lepingutingimustes;
- lepingutingimuste kohta piisavalt üksikasjaliku või ühemõtteliselt sõnastatud teabe puudumine;
- kirjaliku lepingu sõlmimisest keeldumine;
- ootamatu ja põhjendamatu lepingust taganemine;
- äririski ebaõiglane ülekandmine;
- tasu nõudmine kauba või teenuse eest, millel ei ole ühe lepingupoole jaoks mingit väärtust;
- fiktiivsete teenuste eest tasu nõudmine;
- veo- ja ladustamiskulude tarnijatele ülekandmine;
- pealesunnitud osalemine müügiendustes, lisatasu nõudmine kauba paigutamise eest kauplustes nähtavale kohale ja muud lisatasud;
- müügi pinnal kaupade edendamise kulude ülekandmine tarnijatele;
- müümata kauba tingimusteta tagastamise ettenägemine;
- hindade langetamiseks surve avaldamine;
- kaubanduspartnerite takistamine hankimast kaupa teistest liikmesriikidest (territoriaalsed tarnepiirangud).

Resolutsioonis tuuakse välja ebaõiglaste kaubandustavade väga erinevaid aspekte ning mõjusid kogu majandusele, sh põllumajandustootjate nõrgem positsioon nende tootmise eripära tõttu, jaekauplus-

---

<sup>3</sup><http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+TA+P8-TA-2016-0250+0+DOC+XML+V0//ET>

te omamärgitoodete mõju konkurentsile, tõhusamate täitemehhanismide vajadus, kaebuste esitamise konfidentsiaalsuse olulisus, tootjate ühinemise tähtsus läbirääkimispositsiooni tugevdamiseks, vajadus tarneahelaalgatuse süsteemide edasi arenduseks.

Euroopa Parlament kutsus Komisjoni üles esitama ettepaneku või ettepanekud töötada välja ELi tasandi raamistik, millega sätestatakse üldpõhimõtted ning võetakse nõuetekohaselt arvesse liikmesriikide siseriiklike olusid ja parimaid tavasid ebaõiglaste kaubandustavade vastu võitlemisel kogu toiduainete tarneahela ulatuses. Samuti peeti oluliseks suuremat läbipaistvust ja teabe andmist tarneahelas ning asutuste ja turuteabevahendite, nagu Euroopa toiduainehindade jälgimisvahendi ja piimaturu vaatluskeskuse tugevdamist, eesmärgiga varustada põllumajandustootjaid ja tootjaorganisatioone täpsete ja õigeaegsete turuandmetega. Hinnad kogu toiduainete tarneahelas peaksid paremini kajastama toormetootjate loodud lisandväärtust, mistõttu jaehinna kujundamise protsess peaks olema võimalikult läbipaistev.

## 2. Seakasvatatajate küsitlus

### 2.1. Seakasvatatajate küsitluse meetoodika ja valim

Selgitamaks välja Eesti seakasvatatajate kokkupuudet ebaõiglase kauplemistavadega küsitleti seakasvatatajaid 2015. aasta 26. oktoobrist kuni 9. novembrini. Küsitlus toimus interneti teel ning ankeet (vt lisa 1) kooskõlastati eelnevalt Maaeluministeeriumiga. Valimi koostamisel kasutati PRIA seakasvatuse ehitiste registrist saadud andmeid seisuga 2015. aasta 27. august. PRIA andmetel oli Eestis 2015. aasta augusti lõpul 736 ehitist sigade koguarvuga 345 187. Valimi koostamisel võeti arvesse, et üks seakasvatataja võis olla ka mitme ehitise omanik, et valimisse satuks nii suure kui väikse karjaga seakasvatatajaid ning seakasvatatajal pidi olema kehtiv e-posti aadress. Küsitluse valimi moodustasid 192 seakasvatatajat üle kogu Eesti, kellele saadeti küsitlusleht. Valimi ettevõtjate sigade arv oli ligi 47% sigade koguarvust.

Tabel 2.1. Küsitlusele vastanute osakaal valimist seakasvatuse suuruse lõikes

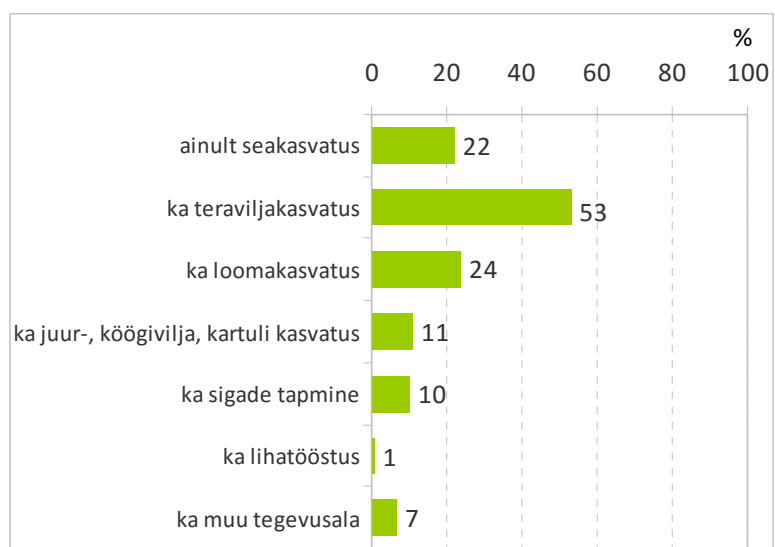
	Valim			Vastanud ettevõtjad			Vastamise (%)
	sigade arv 27.08.2015 seisuga	sea- kasvata- jate arv	osakaal (%)	sigade arv 27.08.2015 seisuga	vastanute arv	osakaal (%)	
Väikesed (alla 1000 sea)	6 693	144	75	2 486	61	71	42
Suured (1000 ja enam siga)	154 092	48	25	80 156	25	29	52
<b>Kokku</b>	<b>160 785</b>	<b>192</b>	<b>100</b>	<b>82 642</b>	<b>86</b>	<b>100</b>	<b>45</b>

Downloaded from https://www.riiklikudandused.ee/

Vastamiseks antud perioodi jooksul vastas küsitlusele 86 seakasvatatajat, kelle sigade arv oli kokku 24% sigade koguarvust. Küsitlus sisaldas ka teisi seakasvatust puudutavaid teemasid. Tarneahela toimimise küsimustele vastas 77 küsitletut, mis moodustab 40% valimist. Väiketootjad (alla 1000 sea, v.a lemmikloomade kasvatajad) moodustasid küsitlusele vastanutest 71% ja suured (üle 1000 sea) 29%. Vaadates uuringus osalenud tootjate sigade üldarvu 2015. aasta augusti lõpu seisuga, selgus, et väiketootjate hoole all oli 3% ja suurte hoole all 97% sigadest (tabel 2.1).

Iga viies (22%) küsitlusele vastanud seakasvatataja tegeles ainult seakasvatusega, ülejäänutel

Joonis 2.1. Seakasvatusega tegelevate vastanute lisategevusalad (osakaal %)



(78%) oli lisaks seakasvatusele ka muid tegevusvaldkondi. Iga teine seakasvataja (53%) tegeles ka teraviljakasvatusega, iga neljas (24%) ka muu loomakasvatusega, iga kümnes juur- ja köögivilja ning kartulikasvatusega ning igal kümnendal oli tapapunkt. Lisategevusaladena märgiti veel lihatööstust, majutust, metsamajandust, maitsetaimede kasvatust ning puuviljade ja marjade kasvatust (joonis 2.1). Suured seakasvatajad olid vähem haaratud lisategevusaladega, 52% neist pidas ainult sigu, 48% tegeles lisaks teraviljakasvatusega, omas tapamaja või lihatööstust.

10% seakasvatajatest realiseeris sigu ja/või sealiha tootjate ühistu kaudu. Ühistu kaudu tegutsemine on enam levinud suurte seakasvatajate hulgas (27%), väikestest kasutab seda võimalust vaid 3%. Väikeste seakasvatajate poolt 2015. aasta esimese seitsme kuu jooksul realiseeritud sigadest läks 18% Eesti lihatööstusettevõtete tapamajja ja 82% mujale, suurtel seakasvatajatel vastavalt 75% sigadest Eesti lihatööstusettevõtete tapamajja ja 25% mujale.

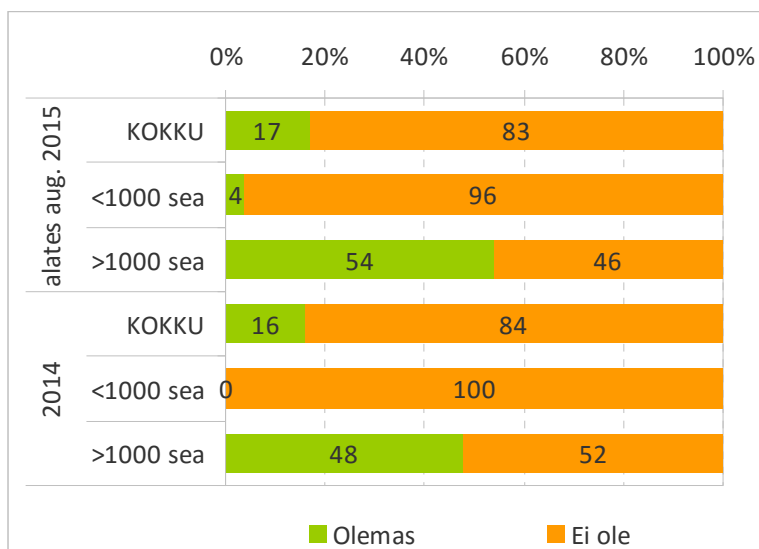
## 2.2. Seakasvatajate kokkupuude ebaõiglaste kauplemistavadega

2013. aasta jaanuaris ilmunud Euroopa Komisjoni Roheline raamat<sup>4</sup> ebaõiglaste kauplemistavade kohta Euroopa ettevõtjate vahelises toiduainete ja muude kaupade tarneahelas toob välja nimekirja ebaõiglastest kauplemistavadest. Nende hulka kuuluvad:

- kirjaliku lepingu puudumine;
- lepingu tagantjärele muutmine;
- ebaõiglaste äririski ülekandmine (sh lepingutingimuste ühepoolne muutmine).

EKI küsitlusest selgus, et 2014. aastal ja pärast 2015. aasta augustit puudus kirjalik leping enamusel (83-84%) seakasvatajatel (joonis 2.2). Vastanud väiketootjatest puudus kirjalik leping 2014. aastal kõigil, 2015. aasta augustist alates oli lepinguta 96% vastanud väiketootjatest. Ligikaudu pooltel suurtootjatel oli aga mõlemal aastal sigade müügileping sõlmitud (täpsemalt 48%-l 2014. a ning 54%-l 2015. a augustist alates).

Joonis 2.2. Sigade müügiks lepingu olemasolu (% vastanutest)

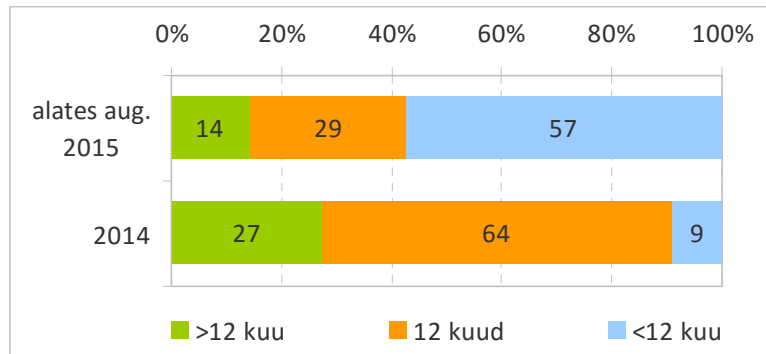


Nendest seakasvatajatest, kellel oli 2014. aastal leping olemas, oli see enamasti (64%-l) sõlmitud üheks aastaks (joonis 2.3). Ligikaudu neljandikul (27%-l) oli leping sõlmitud pikemaks perioodiks ning igal kümnendal (9%-l) vähem kui aastaks.

<sup>4</sup> <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ET/TXT/PDF/?uri=CELEX:52013DC0037&from=ET>

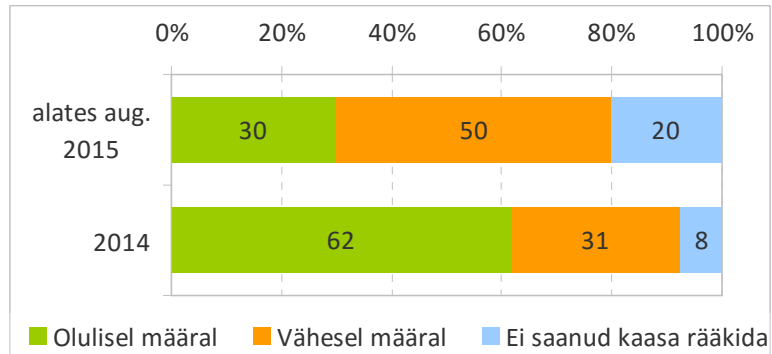
Alates 2015. aasta augustist, kui Eesti seafarmides leiti sigade Aafrika katk, muutus olukord seali-haturul järsult. See tõi paljudele seakasvatajatele kaasa muutusi ka lepingulistes suhetes kokkuostjatega - (suur)tootjatega sõlmiti nüüd peamiselt lühiajalisi lepinguid. Selle põhjusteks olid seakatku kiire levik Eesti territooriumil ning kitsendustega tsoonidest pärit lihale kehtestatud turustuspiirangud. Lühem kui aastane leping oli 2015. aasta lõpus 57%-l vastanud (suur)tootjal, aastane leping 29%-l ning 14%-l pikem kui aastane leping.

Joonis 2.3. Sigade müügilepingu kestvus (% vastanutest)



Alates 2015. aasta juulis Veterinaar- ja Toiduameti poolt diagnoositud esimestest sigade Aafrika katku juhtumitest kodusigadel, on seakasvatajate lepingupartnerid hakanud neid vähem kuulda võtma.

Joonis 2.4. Seakasvatajate võimalus lepingutingimuste osas kaasa rääkida enne lepingu sõlmimist (% vastanutest)

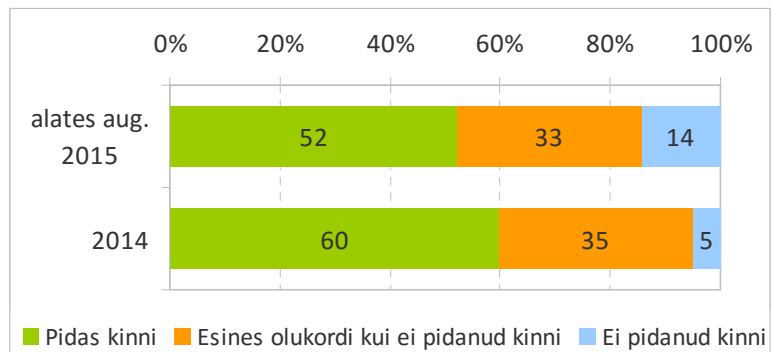


Kui 2014. aastal sai enne lepingu sõlmimist tingimuste osas olulisel määral kaasa rääkida 62% (suur)tootjatest, siis pärast sigade Aafrika katku puhkemist 2015. aastal vaid 30% (joonis 2.4).

Seevastu suurenes nii nende seakasvatajate hulk, kes said pärast 2015. aasta augustit vähesel määral lepingutingimuste osas kaasa rääkida kui ka nende hulk, kel kaasarääkimisvõimalust ei olnud, kes olid sigade müügil sundseisus.

Seakasvatajate hinnangul on üle poolte kokkuostjatest/tööstusettevõtetest sõlmitud lepingutest kinni pidanud, ligi kolmandikul esineb selles osas aeg-ajalt eksimusi, suuremas mahus eksijaid on olnud vähem (joonis 2.5). Pärast sigade Aafrika katku puhkemist kodusigadel on sigade kokkuostjatel/tööstustel olnud varasemast rohkem probleeme lepingutingimustest kinni pidamisega.

Joonis 2.5. Sigade kokkuostja/tööstuse poolne lepingutingimustest kinni pidamine (% vastanutest)

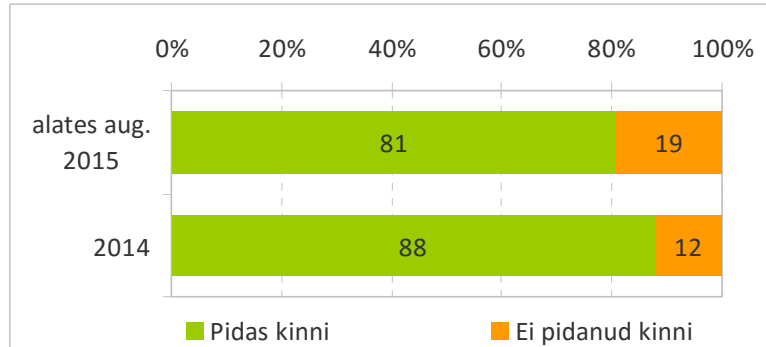


Lepingutingimusi rikkus alates 2015. aasta augustist 9%-punkti võrra rohkem lepingupartnereid kui 2014. aastal, mil lepingut rikkus 5% sigade ostjatest. Mõlemal aastal

jättis mõnel korral lepingutingimused täitmata ligikaudu kolmandik ostjatest. Lepingutingimustest kinnipidajate osakaal vähenes 60%-lt 52%-le.

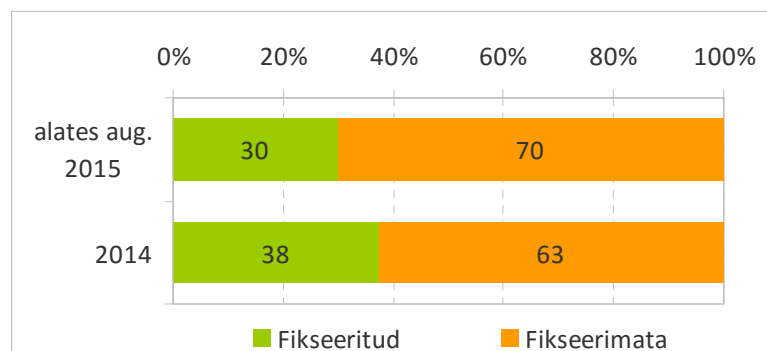
Sigade kokkuostjad on vaadeldaval perioodil (2014.-2015. a) maksetähtaegadest enamasti kinni pidanud (joonis 2.6). Keerulisemaks muutunud turuolukord on ka siin tagasilööke andnud ning 2015. aasta teises pooles vähenes maksetähtaegadest kinni pidavate kokkuostjate osakaal 7%-punkti võrra 81%-ni.

Joonis 2.6. Sigade ostja poolne maksetähtaegadest kinni pidamine (% vastanutest)



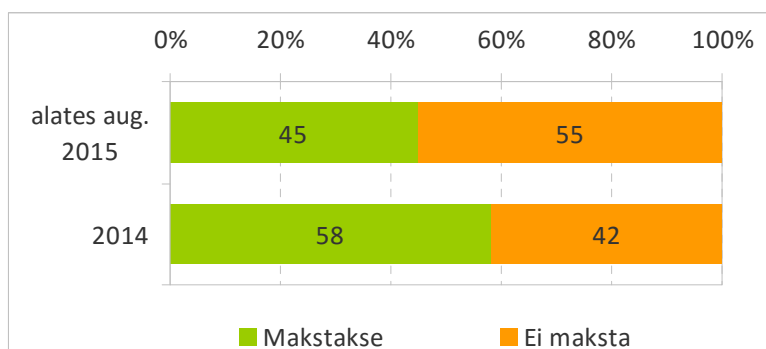
Ligikaudu 2/3-l lepingut omavatest Eesti seakasvatajatest on lepingus fikseeritud ka sigade müügihind või müügihinna valem (joonis 2.7). Pärast 2015. aasta augustit on fikseeritud hinnaga või hinnavalemiga sigade müüglepinguid jäänud vähemaks.

Joonis 2.7. Sigade ostjaga müügihinna (valemi) lepinguga fikseerimine (% vastanutest)



Kui 2014. aastal maksti 58%-le seakasvatajatele kvaliteetsema toodangu eest hinnalisa, siis alates 2015. aasta augustist oli hinnalisa saajaid 45% (joonis 2.8).

Joonis 2.8. Seakasvatajale kvaliteetsema toodangu eest hinnalisa maksmine (% vastanutest)



Kuna üle 80%-l Eesti seakasvatajatest sigade kokkuostjatega lepinguid ei ole, siis uurisime selle põhjuseid. Selgus, et 3/4 vastanud seakasvatajatest ei ole ise sigade müügiks kirjalikke lepinguid sõlmida soovinud (joonis 2.9). Väiketootjad on lepinguliste suhete vastu vähem huvi tundnud kui suurtootjad. Põhjuseks toodi välja järgmist:

- väikesed karjad;
- sigu kasvatatakse oma tarbeks;
- oma tapamaja omamine ja otsemüük;
- sigade kokkuostjal pole väiketootjate vastu huvi, kuna tooraine puudusel saab selle osta väljastpoolt Eestit;
- ilma lepinguta on lihtsam kõige odavamalt müüva seakasvataja käest sigu osta.

Suurte seakarjade omanikud põhjendavad kirjalike lepingute puudumist toimivate suuliste lepingutega ning (sigade müüki korraldava) ühistu liikmeks olemisega. Samuti soovivad suurtootjad jätta endale parema hinna otsimise võimaluse.

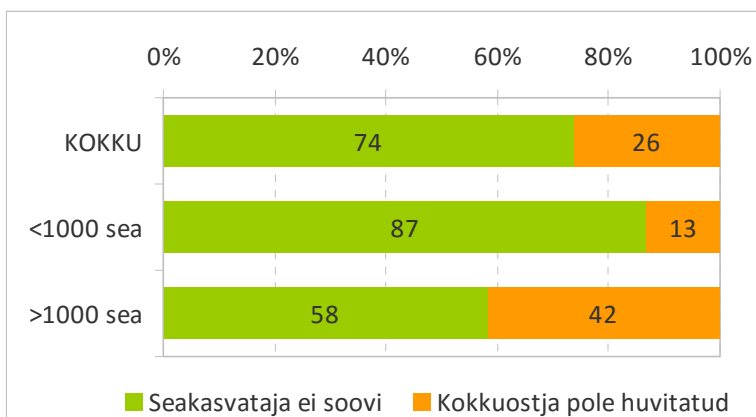
Statistikaameti andmetel oli 2014. aastal sigade keskmine kokkuostuhind Eestis 1.71 €/kg (tapakaalus), 2015. aastal 1.49 €/kg ja

2016. aasta I kvartalis 1.39 €/kg. Suurte karjadega seakasvatajate hinnangul tagaks nende jätkusuutlikkuse sealiha eluskaalu kokkuostuhind 1.43 €/kg, mis ümberarvutatult tapakaalu hinnaks on 1.99 €/kg. Ootused on veelgi kõrgemad väikestel seakasvatajatel, kus ettevõtte jätkusuutlikkuse tagaks sigade eluskaalu kokkuostuhind 2.44 €/kg (tapakaalus 3.39 €/kg). Viimase 10 aasta kõrgeim aasta keskmine sigade kokkuostuhind oli Statistikaameti andmetel 2013. aastal 1.80 €/kg, mis näitab, et sealiha väiketootmine saab Eestis olla jätkusuutlik vaid omatarbeks kasvatamisel või kindlatele klientidele sealiha otsemüügil.

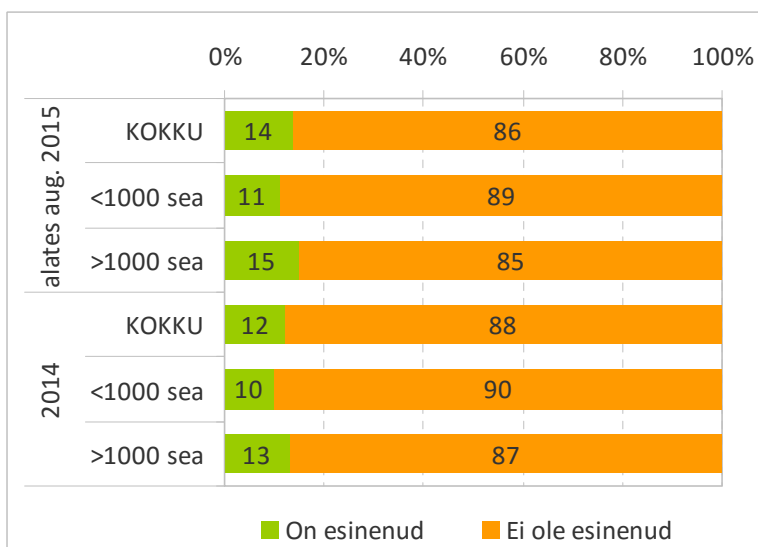
Enamusel küsitlusele vastanud seatootjatel pole toodangu koguse ja kvaliteedi kindlaks määramisel kokkuostja poolt probleeme esinenud (joonis 2.10). Suurtootjad on selliseid probleeme mõnevõrra (3-4% võrra) rohkem kogenud kui väiketootjad.

Muude probleemidena töid seakasvatajad välja, et 2014. aastal esines neil probleeme kokkuostja hinnapoliitikaga, igapäevase hinnamuutusega, mis takistas raha-voogude planeerimist ning elusigade transpordiga tapamajja.

Joonis 2.9. Sigade müügiks kirjalike lepingute puudumise põhjused (% vastanutest)



Joonis 2.10. Probleemide esinemine toodangu koguse ja kvaliteedi kindlaks määramisel kokkuostja poolt (% vastanutest)



Pärast sigade Aafrika katku puhkemist kodusigadel 2015. aasta juulis oli probleemiks piirangute kehtestamise tõttu tekkinud ülepakkumine ja tugev hinnasurve.

### **2.3. Kokkuvõte seakasvatajate küsitlusest**

Euroopa Komisjoni ebaõiglaseid kauplemistavasid käsitlevas Rohelises raamatus on välja toodud mitmeid ebaõiglaseid kauplemistavasid, milledest ühe või mitmega on kokku puutunud nii mõnigi Eesti seakasvataja.

Seakasvatajad saavad enne sigade ostjaga lepingu sõlmimist lepingutingimuste osas vähe kaasa rääkida. Ainult iga kolmas seakasvataja on saanud pärast sigade Aafrika katku puhkemist 2015. aastal olulisel määral lepingutingimusi enne nende allkirjastamist mõjutada. Kirjalikult kokku lepitud tingimustest on kinni pidanud ligikaudu pooled kokkuostjatest lepingupartnerid.

Need 83% seakasvatajatest, kellel 2015. aasta lõpupoole eellepingut polnud sõlmitud, pole ise kirjaliku lepingu sõlmimise vastu eriti huvi tundnud.

Sigade Aafrika katk on lühendanud seakasvatajate lepinguperioodi pikkust, vähendanud lepinguga müügihinna fikseerimist ning kvaliteetsema toodangu eest hinnalisa maksmist.

Kriisiolukord sektoris on ebaõiglaste kauplemistavade problemaatika seakasvatajate jaoks veelgi teravamalt välja toonud.



### 3. Piimatootjate küsitlus

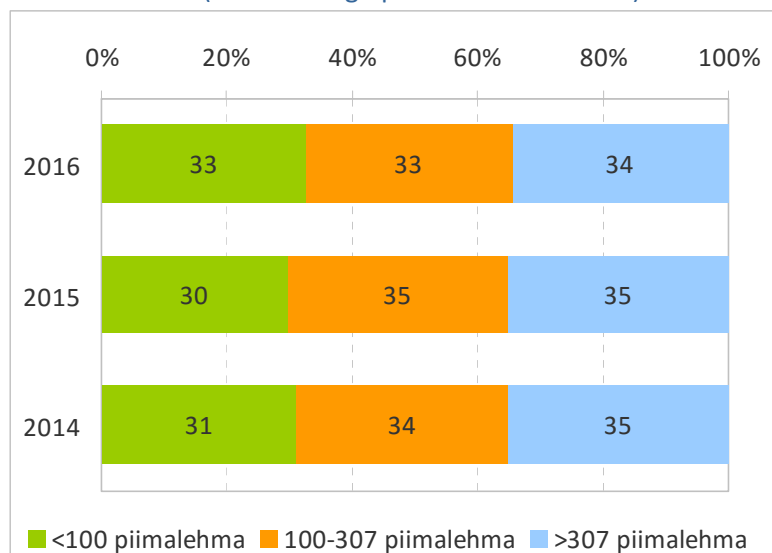
#### 3.1. Piimatootjate küsitluse meetodika ja valim

Käesolevas töös selgitati välja ka Eesti piimatootjate kokkupuuted ebaõiglaste kauplemistavadega. Selleks viidi läbi veebiküsitlus. Küsitlusleht (vt lisa 2) kooskõlastati eelnevalt Maaeluministeriumiga. Küsitletavate valimi koostamisel lähtuti PRIA piimatootjate andmebaasi kuuluva 301 suurema piimalehmade arvuga tootja andmetest 15. jaanuari 2016 seisuga. Statistikaameti (esialgsel) andmetel oli Eestis 2015. aasta 31. detsembri seisuga 90 500 piimalehma ning PRIA andmetel oli 2016. aasta alguses 301 suuremal piimatootjal kokku 81 517 piimalehma. Seega kuulus esialgsesse valimisse 90% Eesti piimalehmade koguarvust. Valimi koostamisel võeti arvesse, et üks piimatootja võis olla ka mitme piimafarmi omanik ning piimatootjal pidi olema kehtiv e-posti aadress. Piimatootjate küsitlus viidi läbi internetipõhiselt. Küsitluse lõpliku valimi moodustasid 283 piimatootjat üle kogu Eesti, kellele saadeti kutse uuringus osalemiseks koos personaalse ankeedi lingiga. Küsitlemine toimus 15. veebruarist kuni 9. märtsini 2016. aastal.

Vastamiseks antud perioodi jooksul laekus 119 ankeeti, mis moodustas 42% lõplikust valimist. Ankeedile vastanud 119-l piimatootjal oli 2016. aasta jaanuari seisuga kokku 36 503 lüpsilehma ehk 40% kogu lüpsilehmade arvust Eestis sel perioodil. Küsitlusele vastanud ettevõtetel oli 2015. aasta jaanuaris 36 672 ning 2014. aasta jaanuaris 36 330 lüpsilehma. Keskmine piimakarja suurus oli aastati vastavalt 307 (2016.a), 308 (2015.a) ja 305 (2014.a) lehma tootja kohta.

Vastanud piimatootjad jagati piimalehmade arvu järgi kolme suurusgruppi: vähem kui 100 lehma, 100-307 lehma ning rohkem kui 307 lehma. Kahel kolmandikul vastajatest oli 2016. aasta alguses piimalehmi vähem kui valimi keskmine piimalehmade arv (307), ühel kolmandikul rohkem (joonis 3.1). Viimase kolme aasta jaanuari seisuga on eri suurusgruppide osakaalud jäänud enam-vähem samaks.

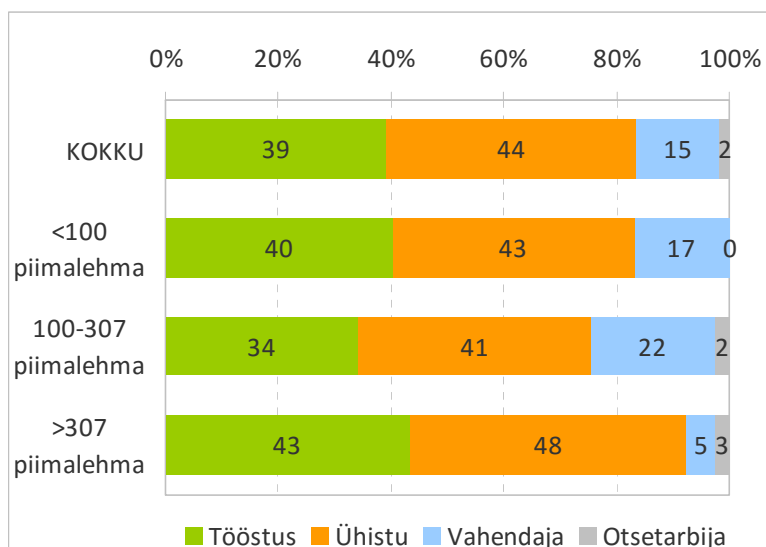
Joonis 3.1. Vastanud piimatootjate lehmade arv suurusgrupiti aastate lõikes (% valimi kogu piimalehmade arvust)



Iga kolmas küsitlusele vastanud piimatootja (31%) tegeles 2015. aastal ainult piima ja veiste müügiga. Ülejäänud tootjad (69%) müüsid lisaks piimale ja veistele ka muid põllumajandussaadusi või teenuseid. 60% neist vastanutest müüs lisaks piimale ja veistele ka teravilja, 30% pakkus teenuseid (nt silo valmistamine, mullaharimine, lumelükkamine), 7% müüs lisaks ka lihatõugu veiseid, 2% kartuleid ning 1% sigu. Lisamüügiartiklitena märgiti veel metsa, heina, hobuseid, metallijätmeid ja kütust.

Piimatootjate peamised turustuskanalid on ühistud ja tööstused (joonis 3.2). 44% kõigist vastanutest müüvad enda toodetud piima ühistule, 39% piimatööstusele, 15% vahendajale, 2% otse tarbijale ning 1% väike-juustutööstusele (joonise selguse huvides on see viimane jäetud joonisel kajastamata). Suurusgruppide lõikes võib märgata teatud erinevusi: suurtootjad müüvad keskmisest enam ühistutele ja tööstustele (osakaal vastavalt 48% ja 43%), keskmise suurusega tootjad müüvad samuti peamiselt ühistutele ja tööstustele vastavalt 41% ja 34%), kuid keskmisest enam ka vahendajatele (22%, väiketootjad 17% ning suurtootjad 5%). Väiketootjate müügipartnerite jagunemise osakaalud jäävad teise kahe suurusgrupi omade vahepeale.

Joonis 3.2. Piimatootjate peamised müügipartnerid (% vastanutest)

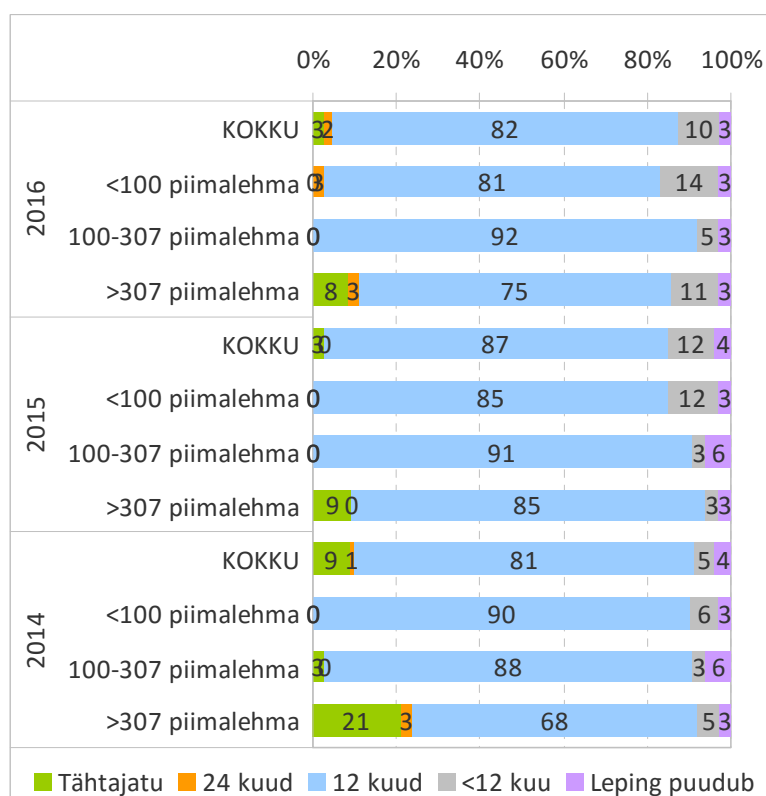


### 3.2. Piimatootjate kokkupuude ebaõiglaste kauplemistavadega

2013. aasta jaanuaris ilmunud Euroopa Komisjoni Roheline raamat ebaõiglaste kauplemistavade kohta Euroopa ettevõtjatevahelises toiduainete ja muude kaupade tarneahelas toob välja nimekirja ebaõiglastest kauplemistavadest. Nende hulka kuuluvad kirjalliku lepingu puudumine, lepingu tagantjärele muutmine ja ebaõiglaste äririski ülekandmine (sh lepingutingimuste ühepoolne muutmine).

Küsitlustulemustest selgus, et 2016. aastaks pole piima müügilepingut sõlminud 3% küsitlusele vastanud Eesti piimatootjatest. Eelmisel kahel aastal ei olnud lepingut 4% tootjatest (joonis 3.4).

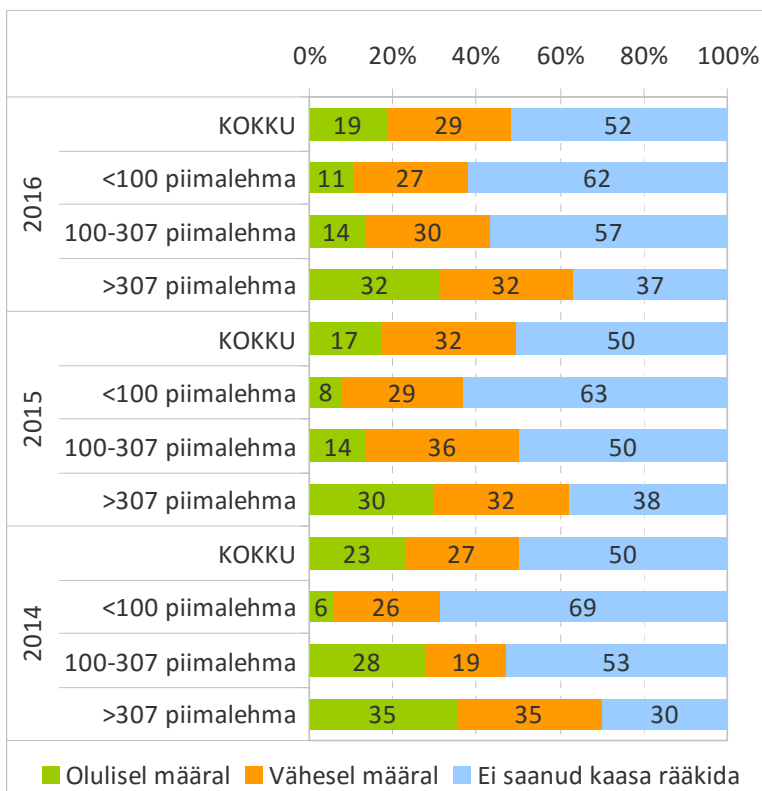
Joonis 3.4. Piimatootjate jaotus (%) lepinguperioodi pikkuse järgi suurusgruppide ja aastate lõikes



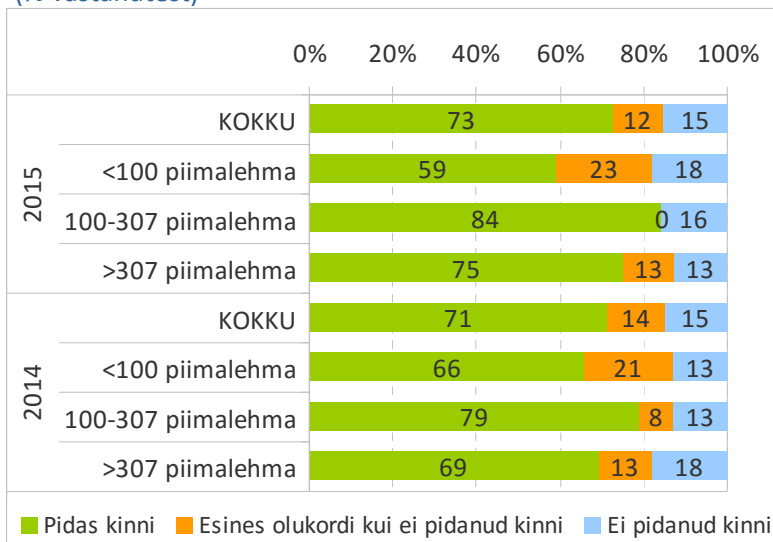
Neist pooltel juhtudel oli jäänud leping sõlmimata piimatööstusega ja ülejäänud juhtudel ühistuga. Enamus vastanud piimatootjatest on oma peamise piima ostjaga sõlminud aastase lepingu - 2016. aastal 82% vastanutest, 2015. aastal 87% ja 2014. aastal 81% vastanutest. Suurusgruppide lõikes on aastane leping kõige suurema osakaaluga väikestel ja keskmise suurusega piimatootjatel. Kaheaastased lepingud on väga harvad (1-2% kõigist vastanutest). Tähtajatu leping on 2016. aastaks olemas 3% piimatootjatest, 2015. aastal oli samuti 3%-l, kuid 2014. aastal koguni 9% vastanud piimatootjatest. Pea kõigil juhtudel oli tegu suurte piimatootjatega. See-ga keerulisema turuolukorraga ajal on osa tähtajatutest lepingutest muudetud tähtjalisteks või lõpetatud. Kui 2014. aastal oli vähem kui 12-kuulise lepingu sõlminud 5% vastanutest, siis 2016. aastal juba 10%. Väiketootjate puhul suurenes lühiajaliste lepingute osakaal samal perioodil 6%-lt 14%-ni.

2016. aastal ei saanud lepingutingimuste osas kaasa rääkida 52% küsitlusele vastanud piimatootjatest (2014-2015.a 50%) (joonis 3.5). Kõige teravam on probleem väikse karjaga piimatootjatel. 2016. aastaks (enamasti ühistute ja tööstustega 12-kuulist) lepingut sõlmides ei võtnud 62% väiketootja lepingupartnerid neid lepingutingimuste läbirääkimistel kuulda. 2015. aastaks lepingu sõlmimisel ei saanud lepingutingimuste osas kaasa rääkida 63% väiketootjatest, 2014. aastal aga 69%. Suurtootjatel on lepingu läbirääkimistel seevastu kõige rohkem sõnaõigust. Viimasel kolmel aastal on neist 30-35% saanud olulisel määral lepingutingimuste osas kaasa rääkida ning sama paljud vähesel määral.

Joonis 3.5. Piimatootjate lepingutingimuste osas kaasa rääkimise võimalikkus enne lepingu sõlmimist suurusgruppide ja aastate lõikes (% vastanutest)



Joonis 3.6. Peamise piima ostja poolne lepingutingimustest kinni pidamine suurusgruppide ja aastate lõikes (% vastanutest)



Kuigi ligikaudu pooled küsitlusele vastanud piimatootjatest ei saanud enne lepingu sõlmimist lepingutingimuste osas kaasa rääkida, pidas paljude (71-73%) tootjate peamine piima ostja eelmisel kahel aastal lepingutingimustest kinni (joonis 3.6).

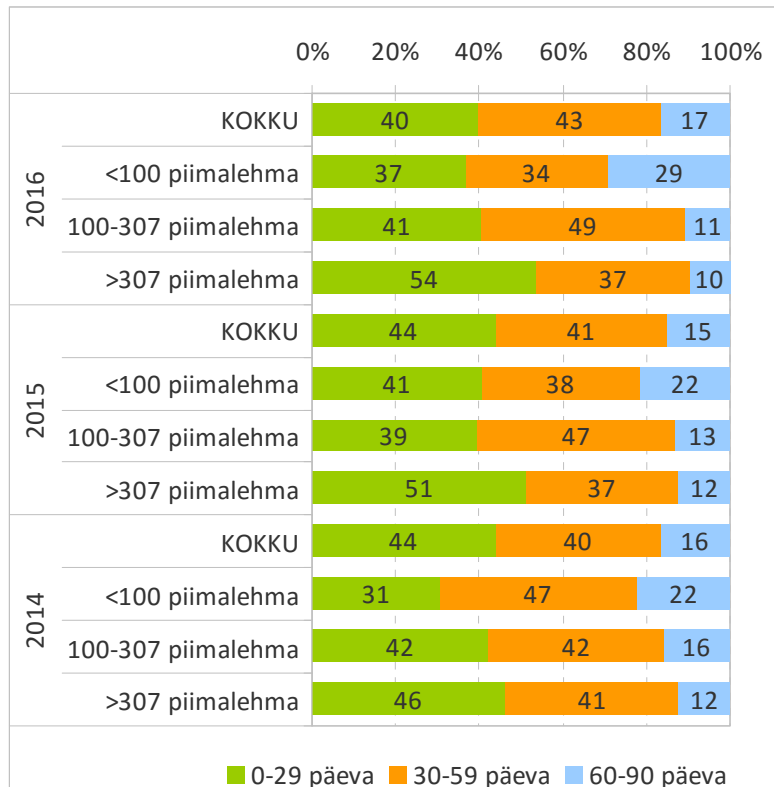
Kõige vähem lepingu rikkumisi oli keskmise suurusega piimatootjatega sõlmitud lepingutes. 2015. aastal pidas 84% keskmise suurusega piimatootjaga lepingu sõlminud piima ostja lepingutingimustest kinni, 2014. aastal oli vastav osakaal 79%. Väiketootjate puhul oli vastavate aastate näitajad 59% ja 66% ning suurtootjatel 75% ja 69%. Aastaga on väikse karjaga piimatootjate probleemid oma peamise lepingupartneriga veelgi teravenenud, samas kui keskmiste ja suurte tootjate lepingupartnerid pidasid 2015. aastal rohkem lepingutingimustest kinni kui 2014. aastal.

Enamlevinud lepingutingimused, mida rikuti, olid peamise piima ostja poolne maksetähtaegade ületamine ning lepingu ühepoolne muutmine, sh müügihinna ühepoolne määramine.

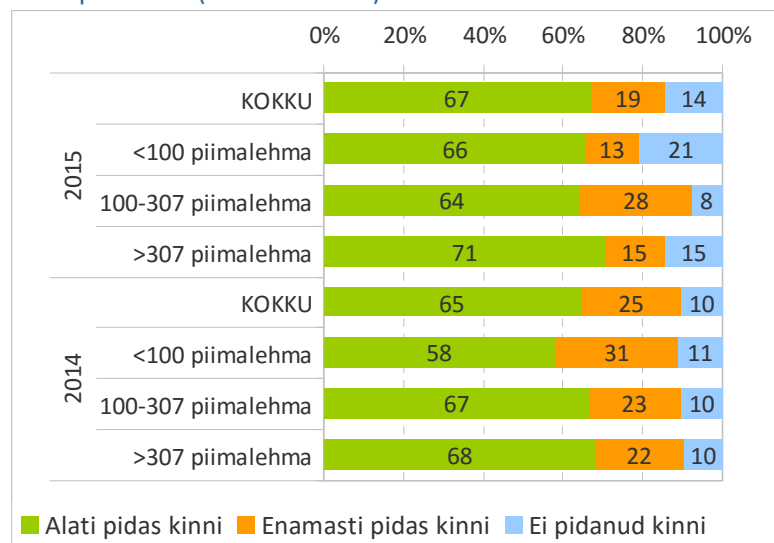
2016. aastaks piima tootja ja ostja vahel sõlmitud lepingus kirjas olev maksetähtaeg on mõnevõrra pikem kui kahel eelmisel aastal (joonis 3.7). Alla 30-päevase maksetähtaja on käesolevaks aastaks kokku leppinud 40% vastanud piimatootjatest, kahel eelneval aastal 44%. 30-59- ning 60-90-päevane maksetähtaeg on kumbki 2016. aastal 2%-punkti võrra sagedasem kui 2015. aastal.

Suurusgruppide lõikes on kõige rohkem pikenenud väiketootjaga kokku lepitud maksetähtaeg. Kui 2014. ja 2015. aastal oli 2-3-kuuline maksetähtaeg 22%-l väiketootjatel, siis käesoleval aastal on neid 29%. Pikem maksetähtaeg võib olla piima ostja poolt väiketootjale peale surutud (62% väiketootjatest ei saanud selle aasta lepingutingimuste osas kaasa rääkida).

Joonis 3.7. Peamise piima ostja poolne maksetähtaeg (% vastanutest)



Joonis 3.8. Peamise piima ostja poolne maksetähtaegadest kinni pidamine (% vastanutest)



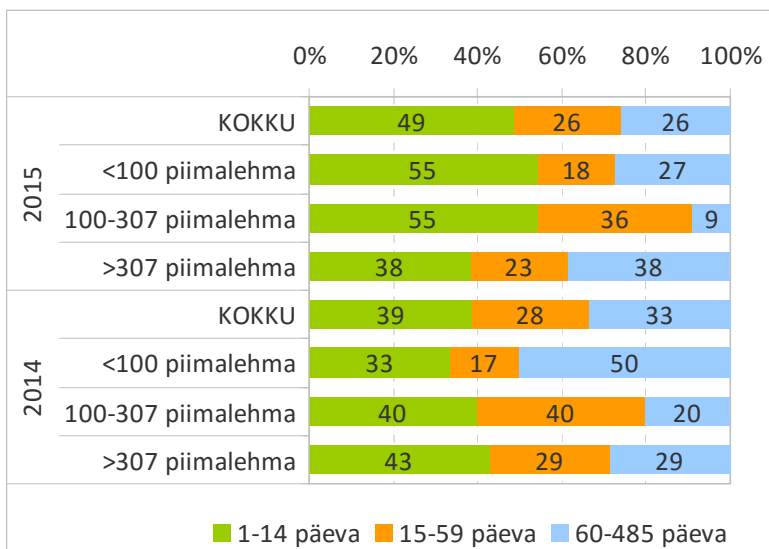
Alla 30-päevane maksetähtaeg on aasta-aastalt suurtootjate jaoks valdavamaks muutunud (2014. a 46%-lt 2016. a 54%-le).

Kaks kolmandikku piimatootjatest vastas, et nende peamine piima ostja pidas kahel eelneval aastal maksetähtaegadest kinni (joonis 3.8). Kõige vähem maksetega hilinemisi oli suurte piimatootjatega sõlmitud lepingutes. 2015. aastal pidas neist 71%-ga lepingu sõlminud piima ostja maksetähtaegadest kinni, 2014. aastal oli vastav osakaal 68%.

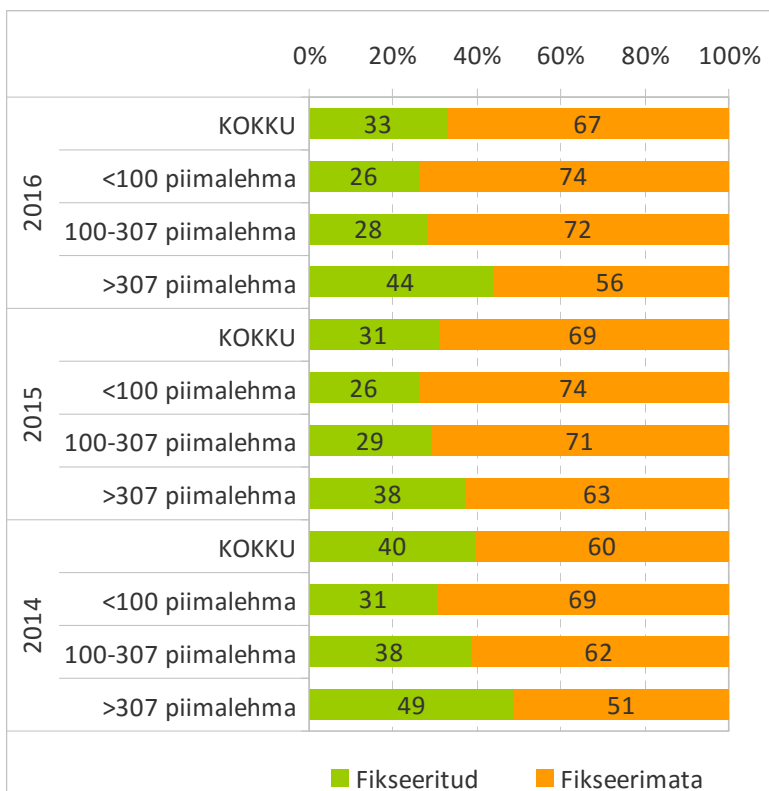
Aastaga on ka väikse karjaga piimatootjate probleemid oma peamise lepingupartneriga kokku lepitud maksetähtaegade osas mõningal määral muutunud – suurenenud on küll nende piimaostjate osakaal, kes alati pidas maksetähtaegadest kinni (2015. a 66%, 2014. a 58%), kuid samas on suurenenud ka maksetähtaegadest mitte kinni pidavate väike- tootjatelt piima ostjate osakaal (2015. a 21%, 2014. a 11%).

Pea pooled vastanutest märkisid, et 2015. aastal ületas peamine piima ostja maksetähtaega alla kahe nädala, 2014. aastal oli neid 39% (joonis 3.9). Lühiajaline maksetähtaja ületamine on muutunud valdavamaks väikese ja keskmise suurusega piimatootjatega kokku lepitud maksetähtaegades (mõlema suurusgrupi vastav näitaja oli 2015. aastal 55%, 2014. aastal vastavalt 33% ja 40%). See trend võib olla tingitud vähesest sõnaõigusest lepingu sõlmimisel, mis on kaasa toonud pikad maksetähtajad, millede mitmenädalane ületamine pole olnud vajalik. Suurtootjad see-eest pidid 2015. aastal leppima pikemate maksetähtaegade ületamisega kui aasta varem. 38%-i suurkarja pidajate lepingupartneritest ületas

Joonis 3.9. Peamise piima ostja poolne kõige pikem maksetähtaja ületamine (% vastanutest)



Joonis 3.10. Peamise piima ostjaga müügihinna lepinguga fikseerimine (% vastanutest)



2015. aastal maksetähtaega üle 2 kuu, 23% 15-59 päeva. 2014. aastal olid mõlemad osakaalud 29%. Ainult kolmandikul vastanutest on selleks aastaks peamise piima ostjaga piima müügihind lepinguga fikseeritud (joonis 3.10). Kõige kindlamini võivad end selles osas tunda suurtootjad ja kõige ebakindlamalt väiketootjad. 44%-l suurtootjatel on piima müügihind lepingus fikseeritud, samal ajal on see lepingus välja toodud 28%-l keskmistel ja 26%-l väiketootjatel. Võrreldes 2014. aastaga on kõikide suurusgruppide olukord halvenenud, müügihinda pannakse lepingusse kirja üha vähem.

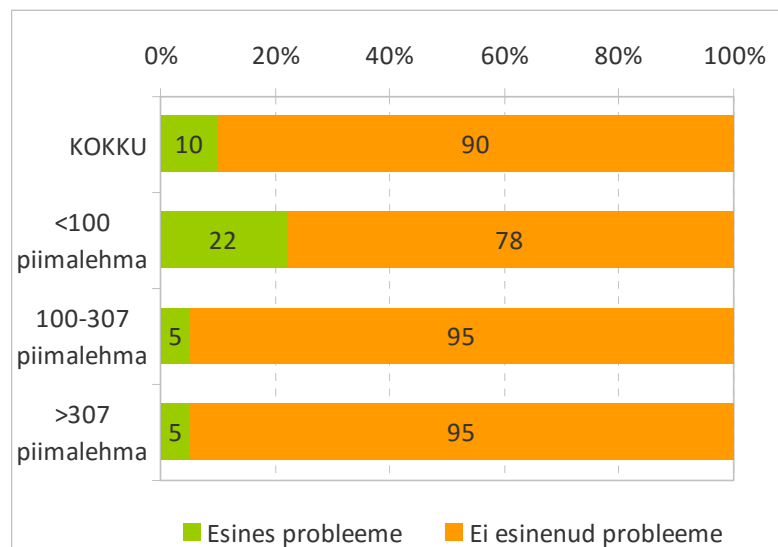
Ligikaudu kolmandik küsitlusele vastanutest tõi välja hinna valemi, mille järgi nende peamine piima ostja neile piima eest 2016. aastal tasub. Kõige populaarsem vastus oli Eesti keskmine toorpiima hind, millele mõnel puhul oli lisatud 10 €/tonn või mõni muu kokkuleppehind. Samuti vastati, et hinna valemiks on erinevatesse tööstustesse mineva piima keskmine hind või ühistu kaudu realiseeritavast piimast saadav keskmine hind. Mitmel puhul sõltub hind turu olukorrast.

2014. ja 2015. aastal muutis peamine piima ostja piima kokkuostuhinda enamasti 12 korda aastas ehk kord kuus (vastavalt 37% ja 41% tootja kinnitusel). Teiste (täpsemalt 61% ja 58%) tootjate puhul muutus hind harvem.

Üle 100 vastaja keskmine piima kokkuostuhind oli 2014. aastal 32.51 senti/liiter (käibemaksuta), 2015. aastal 23.35 ning 2016. aasta jaanuaris 22.83 senti/liiter. Piimatootjate jaoks on juba teist aastat olukord, kus piima kokkuostuhind jääb toodangu omahinnale alla. Nende tootmiskulusid kataks kokkuostuhind, mis oleks keskmiselt 30.57 senti/liiter.

Peamise piima ostja poolse toodangu koguse ja kvaliteedi kindlaksmääramisega 2015. aastal erilisi probleeme ei olnud - ainult 10%-l vastanutel esines selliseid probleeme (joonis 3.11). Suurusgruppide lõikes oli kõige rohkem probleeme väiketootjatel (22%-l), keskmise ja suure karjaga piimatootjatest esines probleeme toodangu koguse ja kvaliteedi kindlaksmääramisega nende peamise piima ostja poolt ainult 5%-l.

Joonis 3.11. Probleemide esinemine toodangu koguse ja kvaliteedi kindlaksmääramisel peamise piima ostja poolt 2015. aastal (% vastanutest)



### 3.3. Kokkuvõtte piimatootjate küsitlusest

Rohelises raamatus välja toodud ebaõiglastest kauplemistavadest on ühe või mitmega kokku puutunud nii mõnigi piimatootja.

Küsitluse järgi on 44% Eesti piimatootjate peamiseks lepinguparteriks ühistu, 39%-l tööstus, 15%-l vahendaja ja 2% müüb valdavalt otse tarbijale.

Piimatootjad saavad enne peamise piima ostjaga (peamiselt ühistu või tööstusega) lepingu sõlmimist lepingutingimuste osas vähe kaasa rääkida. Ainult iga viies piimatootja on saanud 2016. aastal olulisel määral lepingutingimusi enne nende allkirjastamist mõjutada.

Kõige vähem võtavad enne lepingu sõlmimist lepingupartnerid kuulda väiketootjaid (11% olulisel määral), kellele määratakse pikem maksetähtaeg kui suurematele tootjatele (sh 29%-le 60-90 päeva). Kolmandikul piimatootjatel, kellel on piima müügihind lepinguga fikseeritud, kujuneb see enamasti Eesti keskmise kokkuostuhinna alusel (+ kokkuleppehind).

Maailmaturul valitsev (üli)madal toorpiima kokkuostuhind on (kaudselt) põhjustanud suuri raskusi piimatootjatele, kuna piima kokkuostuhind jääb alla omahinna. Käesoleva aasta jaanuaris said piimatootjad oma lepingupartneritelt piima eest keskmiselt 22.83 senti/liiter, mis on peaaegu 8 senti/liitri kohta vähem kui kokkuostuhind, mis kataks nende tootmiskulud.

## 4. Toidukaupluste küsitlus

### 4.1. Toidukaupluste küsitluse meetodika ja valim

Käesolevas töös selgitati välja ka Eesti toidukaupluste kokkupuuted ebaõiglaste kauplemistavadega. Selleks viidi läbi veebiküsitlus. Küsitlusleht (vt lisa 3) kooskõlastati eelnevalt Maaeluministeeriumiga. Küsitletavate valimi moodustas Eesti 10 suurema toidukaupluste keti ostujuhti või juhtivtöötajat. Algses toidukaupluste kettide valimis olid Coop Eesti Keskühistu (turuosa oli 2014. aastal 20%<sup>5</sup>), Maxima Eesti OÜ (18%), Selver AS (16%), Rimi Eesti Food AS (16%), Prisma Peremarket AS (9%), OG Elektra AS (4%), ABC Supermarkets AS (3%), RRLeht AS (2%), Stockmann AS (toiduosakonnal hinnanguliselt 1%) ja Kaubamaja AS (Toidumaailmal hinnanguliselt 1%). Küsitlus viidi läbi internetipõhiselt. Küsitlamine toimus 25. maist kuni 3. juunini 2016. aastal.

Vastamiseks antud perioodi jooksul laekus 7 ankeeti, mis moodustas 70% valimi koguarvust. Vastanud toidukaupluste turu osakaal oli kokku 53%.

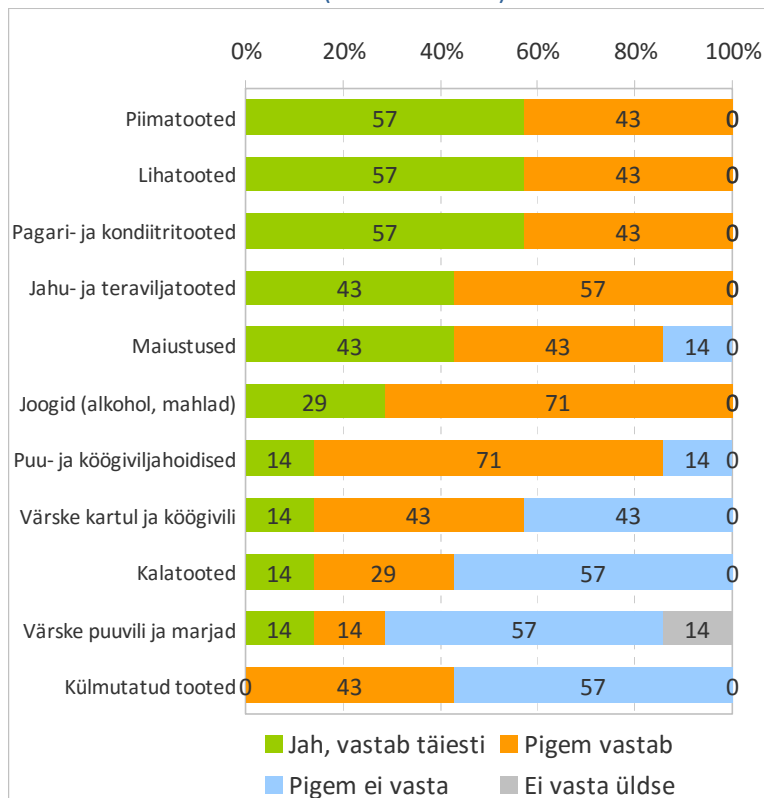
### 4.2. Toidukaupluste sortiment

Küsitlusele vastanud toidukauplustest 29% vaatab oma sortimendi üle iga kuu, sama paljud korra kvartalis ning ülejäänud vastavalt vajadusele.

Küsitluses paluti Eesti toidukaupluste hinnangut kodumaiste toiduainete pakkujate toodangu vastavusele Eesti turu nõudlusele, tootegruppide lõikes. Selgus, et kõige rohkem on kaupluste ostujuhid rahul piima-, liha-, pagari- ja kondiitritoodete pakkumisega – 57% ostujuhtide arvates vastab nende tootegruppide kohalik toodang täiesti turu nõudlusele (joonis 4.1). Eesti jahu- ja teraviljatoodete, maiustuste ning jookide pakkumise vastavust nõudlusele hindavad kauplused samuti heaks.

Kriitilisemad oldi kodumaise värskete puuvilja ja marjade, külmutatud ning kalatoodete pakkujate

Joonis 4.1. Kodumaiste toiduainete pakkujate toodangu vastavus Eesti turu nõudlusele (% vastanutest)



<sup>5</sup> Turuosa on arvatatud lähtudes antud ettevõtete avaldatud 2014. aasta käibest ja Statistikaameti avaldatud 2014. aasta müügitulust spetsialiseerimata kauplustes, kus domineerivad toidukaubad ja joogid.



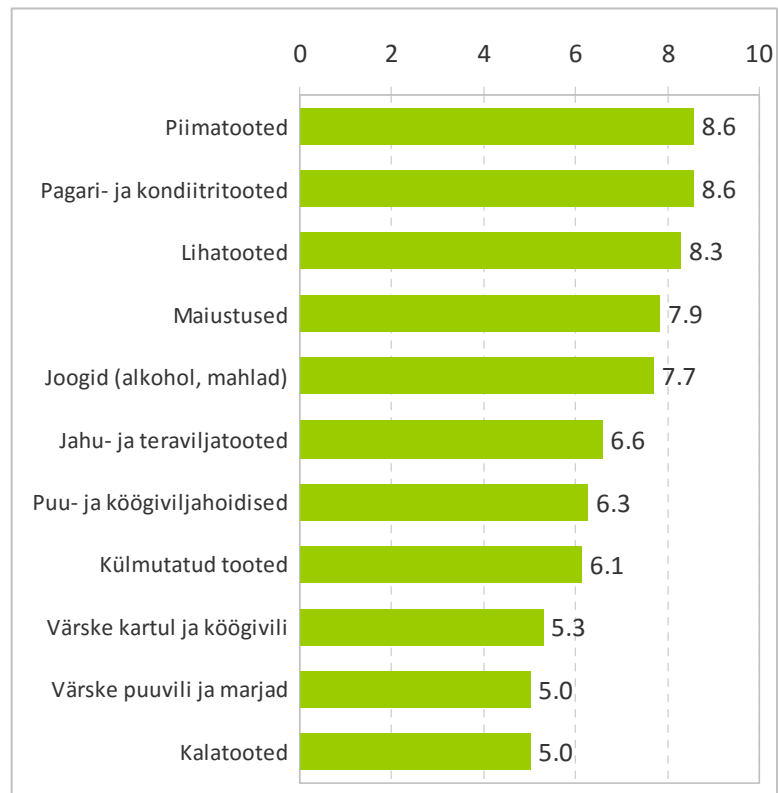
toodangu vastavusega nõudlusele. Kohaliku puu- ja köögiviljahoidiste, maiustuste ning värskete kartuli ja köögivilja toodanguga olid toidukauplused enamasti rahul.

Toidukaupluste ostujuhid peavad kodumaiste toiduainete pakkujate keskmist võimekust uute toodetega turule tulekul heaks. 10 palli skaalal, kus 1 on väga vähe võimekas ja 10 väga võimekas, on ostujuhtide keskmine hinnang kõikides tootegruppides 5 palli või kõrgem (joonis 4.2).

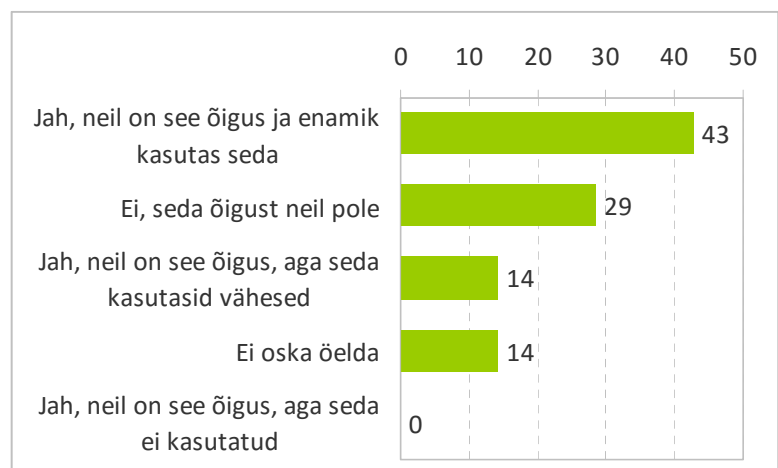
Kõige võimekamaks uute toodetega turule tulekul peavad kaupluste ostujuhid kohalike piima-, pagari- ja kondiitritoodete ning lihatoodete pakkujaid (hindeks 8.3-8.6 palli). Pingerea alumisest otsast võib leida kalatooted, värsket puuvilja ja marjad, värsket kartuli ja köögivilja (hindeks 5.0-5.3 palli). Värske aiasaaduste puhul raskendab uute toodetega turule tulekut asjaolu, et Eesti kliimas pole kõiki aiandussaadusi võimalik aastaringi toota, vegetatsiooniperiood on lühike ning ilmastikust tingitud riskid on väga suured. Lisaks pakuvad soojematest piirkondadest pärit aiandussaadused Eesti toodetele tugevat konkurentsi hinna osas. Uute Eestimaiste kalatoodete turule tulekut raskendavad importkalatoodete madal hind ning eestlaste traditsiooniliste maitsete eelistamine. Tarbimisharjumuste muutmiseks tuleb aga tugevalt ja järjepidevalt panustada turundusse.

Osades Eesti toidukaupluste kettide erinevates kauplustes võib sortiment mõnevõrra erineda, osades on ühtne. Ligi pooltes toidukaupluste kettides kasutasid piirkondlikud kauplused seda õigust viimase aasta jooksul aktiivselt, 14%-s ketikauplustes oli see levinud vaid vähestes poodides (joo-

Joonis 4.2. Kodumaiste toiduainete pakkujate keskmine võimekus uute toodetega turule tulla (10 palli skaalal)



Joonis 4.3. Kaupluseketi erinevate kaupluste vabadus võtta sortimenti teistes sama keti kauplustes mitte müüdavaid väike-tootjate kaupu (% vastanutest)



nis 4.3). Seda õigust ei ole oma piirkondlikele kauplustele andnud 29% kauplusekettidest ning 14% vastanutest ei osanud öelda, kas seda võimalust kasutati.

Tsentraalse varustussüsteemi tingimustes on kaupluseketi kaupluste sortimendis vaba valikuga sortimendi osakaal siiski väga väike. Küsitlusele vastanud ettevõtete kaalutud keskmine vaba valikuga toidukaupade sortimendi osakaal on 5%. Suurem on see osakaal pigem väiksemates kettides. Vaba valikuga toidukaupade sortiment puudub 43%-l toidukauplustel.

Vabatahtlik algatus efektiivne reageerimine tarbija vajadustele (*efficient consumer response – ECR*)<sup>6</sup> hõlmab Euroopas enda alla 22 kohalikku ECR organisatsiooni. Baltimaades loodi vastav organisatsioon 2007. aastal, et muuta Baltimaade ärikeskkond efektiivsemaks ja tarbija vajadustest rohkem lähtuvaks, eelkõige kiiresti müüvate tarbekaupade (*fast moving consumer goods – FMCG*) sektoris.

Tarneprobleemide vähendamiseks on loodud tarnija juhitud kaubavaru (*vendor managed inventory – VMI*) süsteem, kus tarnijal on õigus ja kohustus täiendada kaupluste kaubavarusid. Kui kauplused annavad kontrolli oma kaubavarude üle kauba tarnijate kätte, muutub kauba saadavus paremaks, kaubavarud ja sellega seotud kapitalikulud vähenevad, lao-, transpordi- ja administratiivkulud vähenevad nagu ka kauba tagastused.

Eestis ükski küsitlusele vastanud toidukauplus/kett kohalike toidukaupade sisseostul tarnija juhitud kaubavaru süsteemi ei kasuta.

Aktiivsemad tarbijad soovivad aeg-ajalt tootjatele ja kauplustele oma ostusoovidest teada anda. Peamine meetod, kuidas kauplused selgitavad välja tarbija rahuldamata nõudluse, on elektroonselt – e-maili või kodulehe kaudu (71% vastanutest). Tarbija tagasisidet sortimendist puuduvate toodete kohta kogub 57% vastanutest suuliselt kaupluse või infoliini klienditeenindajale edastatud info põhjal. Kliendiküsitlusi korraldab 14% vastanutest ning sama paljud jälgivad tarbija rahuldamata nõudluse väljaselgitamiseks müügi-kaubavarude-tellimuste raporteid.

Tarbijate poolt esitatud sortimendi täiendamise ettepanekutest võttis kaupluste endi hinnangul viimase aasta jooksul arvesse (kaalutud) keskmiselt 38% toidukauplustest. Kuigi kõikidel vastanutel on tarbijate jaoks loodud võimalus(ed) oma arvamust kaupluse sortimendi täiendamise kohta avaldada, ei võta paljud kauplused seda nende endi hinnangul arvesse.

### 4.3. Toidukaupluste kokkupuude ebaõiglaste kauplemistavadelega

Niisamuti kui sea- ja piimalehmkasvatavate küsitlus tõi välja probleeme tarnijatega sõlmitud lepingutes, leiavad ka toidukauplused, et kodumaiste toiduainete tarnijatega sõlmitud lepingutes esineb lepingurikkumisi. Viimasel 3-l aastal on olukord siiski pigem paranenud kui halvenenud. 43% vastanud kauplusekettide ostujuhtide arvates on lepingurikkumiste arv viimasel 3-l aastal vähenenud, sama paljude hinnangul on see jäänud samaks ning 14% vastanutest ei oska antud küsimusele oma hinnangut anda. Mitte ühegi vastaja arvates ei ole lepingurikkumiste arv suurenenud.

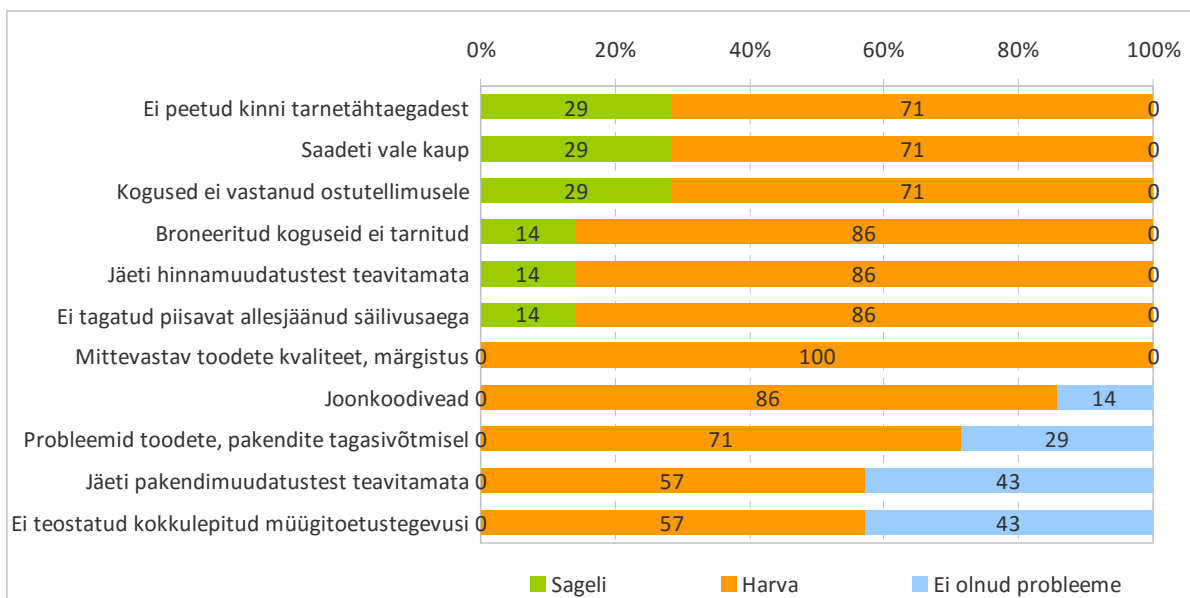
---

<sup>6</sup> <http://ecr-baltic.org/en/about-ecr/efektiivne-reageerimine-tarbija-vajadustele-ecr/>

Toidukaupluste ostujuhtide hinnangul kodumaiste toiduainete tarnijate osakaal, kes viimase aasta jooksul lepingutingimusi rikkus oli 9% (kaalutud keskmine).

Kuigi pea iga kümnes kodumaiste toiduainete tarnija ei täitnud viimasel aastal kokkulepitud lepingutingimusi, juhtus neid rikkumisi enamasti harva (joonis 4.4). Kõige sagedasemad lepingurikkumised olid tarnetähtaegadest mitte kinni pidamine, vale kauba saatmine ja ostutellimusele mitte vastava kauba koguse saatmine (29%-l vastanutel juhtus neid rikkumisi sageli). Kõige vähem probleeme esines pakendimuudatustest teavitamata jätmisega ja kokkulepitud müügitoetustegevuste teostamata jätmisega (43%-l vastanutel neid probleeme ei esinenud).

Joonis 4.4. Kodumaiste toiduainete tarnijatega sõlmitud lepingute rikkumised viimase aasta jooksul (% vastanutest)

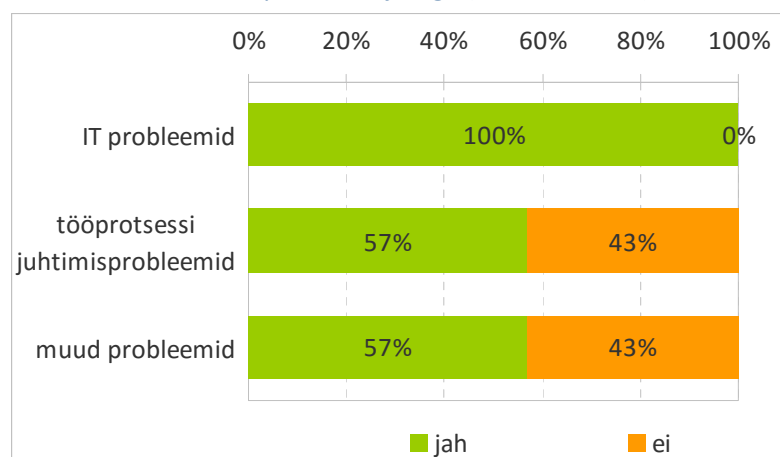


Jaekaubandusettevõtete hinnangul on nad viimase aasta jooksul 43%-le kodumaiste toidukaupade tarnijate poolsetele eksimustele vastanud lepingupõhiste rahaliste trahvidega. Kuna suurematel kaubanduskettidel on tarnetõrgetest tekkivad riskid suuremad, siis on ka trahvide kohaldamine pigem suuremates kettides keskmisest tavapärasemaks tegutsemisviisiks.

Kaupluste tavapärased maksetähtajad kodumaiste toidukaupade tarnijatele kõiguvad 14 ja 31 päeva vahel, keskmine maksetähtaeg on 25 päeva.

Suheldes kodumaiste toidukaupade tarnijatega on kõigil jae-kauplustel viimase 3 aasta jooksul ette tulnud infotehnoloogilisi probleeme. Täpsemalt toodi

Joonis 4.5. Jaekaupluste probleemid viimasel 3-l aastal suheldes kodumaiste toidukaupade tarnijatega (% vastanutest)



välja tõrkeid elektroonilistes tellimiskeskondades (nt Telema jms), süsteemi ja serveri vead, probleemid e-arvetega. Samuti mainiti, et väiksemate jaekaupluste jaoks on internetipõhised tellimiskeskonnad liiga kallid. Üle poolte (57%) jaekauplustest/-kettidest on kokku puutunud ka kodumaiste toidukaupade tarnijate tööprotsessi juhtimisprobleemidega, nt tellimusi ei täideta korrektselt, kõik tarnijad ei pea kinni kampaaniapakkumiste ja sortimendipakkumiste etteantud ja etteteavitatud tähtaegadest. Jaekaubandusettevõtetal on kodumaiste toidukaupade tarnijatega esinenud ka muid probleeme, nt tarnijad ei ole pidanud kinni kokkulepetest ning probleeme on tekkinud seetõttu, et osade tarnijate personal vahetub liiga kiiresti.

Küsitluse käigus said jaekauplused kodumaiste toidukaupade tarnijatele esitada ka soovitusi, kuidas edasist koostööd parandada. Eelkõige soovitati parandada turundustegevust, sh suuremat panustamist turundustegevusse, julgemaid kampaaniad, degusteerimisi, kaubamärgi tutvustusi. Samuti peeti oluliseks, et tootearendustöös viidaks eelnevalt läbi põhjalikumad turuanalüüsid ja oldaks loomingulisemad, st vähem üksteise pealt kopeerimist, rohkem üksteisest eristumist, tuua turule vähem hooajatooteid, sest kõik kaupluste sortimenti ei mahu. Uute toodete turuletoomise ajastamisel võiks tootjad rohkem arvestada kaupluste konkreetsete tootegruppide sortimendiperioodide ajakavaga ning sellest ajakavast võiks tarnijad kinni pidada. Parandada soovitati ka tootmismahtude ja tootmisvõimekuse prognoosimist. Kauplustesse kauba saabumise tõhustamiseks tuleks mõne üksiku toote sortimenti pakkumisel logistika paremini läbi mõelda, st kas kasutada oma seniseid koostööpartnereid või tarnida otse kaupluse kesklattu, kust kaup kauplustesse laiali jagatakse.

Eestis tegelevad toidukaupade heade kaubandustavade väljatöötamisega järgmised ettevõtjate esindusorganisatsioonid: Eesti Toiduainetööstuse Liit, Kaupmeeste Liit, Eesti Kaubandus-Tööstuskoda ja Eesti Põllumajandus-Kaubanduskoda. Projekti esimeses etapis vaadatakse teiste riikide praktikaid toiduainete tarneahelas, sõnastatakse head ja ebaausad tavad, koostatakse heade tavade levitamise tegevuskava. Teises etapi plaanitakse levitada häid kauplemistavasid ja välja töötada vaidluste lahendamise mehhanism.

#### **4.4. Kokkuvõtte toidukaupluste küsitlusest**

Eesti toidukaupluste hinnangul vastab kodumaiste toiduainete pakkujate toodang enamasti Eesti turu nõudlusele. Toidukaupluste ostujuhid peavad kodumaiste toiduainete pakkujate keskmist võimekust uute toodetega turule tulemisel valdavalt heaks.

Osad piirkondlikud ketikauplused võivad oma sortimenti võtta teistes sama keti kauplustes mitte müüdavaid väiketootjate kaupu, osades mitte. Viimase aasta jooksul kasutas sellist sortimendi laiendamise õigust aktiivselt 43% toidukaupade kettide kauplustest. Kuid keskmine vaba valikuga toidukaupade sortimendi osakaal oli küsitlusele vastanute hinnangul 5%. Eesti suuremad toidukauplused ei kasuta kohalike toidukaupade sisseostul tarnija juhitud kaubavaru süsteemi.

Kauplused selgitavad välja tarbija rahuldamata nõudluse välja peamiselt elektroonselt – e-maili või kodulehe kaudu (71% vastanutest). Keskmiselt 38% toidukauplustest võttis viimase aasta jooksul tarbijate poolt esitatud sortimendi täiendamise ettepanekutest arvesse.

Kaupluste ostujuhtide hinnangul on viimasel 3-l aastal olukord kodumaiste toidukaupade tarnijate lepingurikkumistega pigem paranenud kui halvenenud. Kuigi 9% kodumaiste toiduainete tarnijatest ei täitnud viimasel aastal kokkulepitud lepingutingimusi, juhtus neid rikkumisi enamasti harva. Viimase aasta jooksul on 43%-le kodumaiste toidukaupade tarnijate eksimustele vastatud lepingupõhiste rahaliste trahvidega.

Jaekaupluste/-kettide tavapärase maksetähtaeg kodumaistele toidukaupade tarnijatele on 25 päeva.

Viimase 3 aasta jooksul on kõik kauplused/kaubandusketid suheldes kodumaiste toidukaupade tarnijatega kokku puutunud IT-probleemidega, 57% on kokku puutunud tarnijate töökorralduslike ja muude probleemidega.

Kodumaiste toidukaupade tarnijate ja kaupluste paremaks koostööks soovitasid kaupluseketid tarnijatele tõhusamat turundustööd, tootearendusel rohkem eristumist ja väiksemat hooajatoodete valikut, läbimõeldumat uute toodete turuletoomise ajastamist ja logistikat.

## Kokkuvõte

Eesti toidusektori tarneahela toimimist on viimastel aastatel raskendanud madalad tooraine maailmaturuhinnad ning sellele on kaasa aidanud 2014. aasta augustis Venemaa poolt EList pärit põllumajandussaadustele ja nendest valmistatud toodetele kehtestatud impordikeeld. Seakasvatajate olukorda raskendas veelgi 2015. aasta augustis Eesti seafarmides avastatud sigade Aafrika katk.

Keerulises olukorras sealihajad ja piimatootjad on oma toodangu mingigi müügi tagamiseks pidanud leppima nende jaoks kehvemate lepingutingimustega. Pärast sigade Aafrika katku avastamist on nende seakasvatajate osakaal, kes said olulisel määral lepingutingimuste osas kaasa rääkida, poole väiksem (30%) kui enne 2015. aasta augustit. Piimatootjate olukord on olnud raske kogu vaatlusperioodi jooksul (2014.-2016.a). Lepinguläbirääkimistel sai 2016. aasta alguses 4%-punkti võrra vähem piimatootjaid (19%) olulisel määral lepingutingimuste osas kaasa rääkida kui 2014. aastal.

Sigade Aafrika katk on lühendanud seakasvatajate lepinguperioodi pikkust sageli lühemaks kui aasta, vähendanud lepinguga müügihinna fikseerijate osakaalu 30%-le ning vähendanud kvaliteetsema toodangu eest hinnalisa maksmist 13%-punkti võrra 45%-ni. Piimatootjatel on endiselt kõige levinum lepinguperioodi pikkus 1 aasta. Lepinguga müügihinna fikseerijate osakaal on piimatootjatel langenud 2014. aasta 40%-lt 2016. aasta alguseks 33%-le.

Nii sealihajad kui ka piimatootjad leiavad, et hind, mida nad oma toodangu eest saavad, ei ole jätkuvaltlik, kuna jääb alla toodangu omahinna.

Suurem osa kodumaiste toidukaupade tarnijaid täitsid viimase aasta jooksul lepingutingimusi, mitte-täitjaid oli 9%. Kõige sagedasemad lepingurikkumised olid tarnetähtaegadest mitte kinni pidamine, vale kauba saatmine ja ostutellimusele mitte vastava kauba koguse saatmine (29% vastanutest oli sellega sageli kokku puutunud). Samas olid viimase 3 aasta jooksul kõik küsitlusele vastanud kauplused suheldes kodumaiste toidukaupade tarnijatega kokku puutunud IT-probleemidega, 57% oli kokku puutunud tarnijate töökorralduslike ja muude probleemidega.

Euroopa Komisjon on juba aastaid tegelenud ebaõiglase kaubandustavade välja töötamisega toiduainete tarneahelas ning jõudnud järeldusele, et ELi ülesed seadused ei tooks nii palju kasu, kui liikmesriigid kehtestaksid EK soovitude järgi riiklikud seadusaktid, mis käsitlevad ebaõiglaseid kaubandustavasid. Lisaks soovitab EK ettevõtetel liituda vabatahtliku tarneahelaalgatusega.

2016. aasta 7. juunil vastuvõetud resolutsiooniga kutsus Euroopa Parlament Euroopa Komisjoni üles töötama välja ELi tasandi raamistikku, millega sätestatakse ebaõiglase kaubandustavade vastu võitlemise üldpõhimõtted ning kus võetakse arvesse liikmesriikide siseriiklike olusid ja parimaid tavasid kogu toiduainete tarneahela ulatuses.

## Lisa 1. Seakasvatavate küsitluse ankeet

### 1. Kas Teie ettevõtte on sõlminud sigade müügiks kirjalikud eellepingud?

	2014.a	Alates aug 2015.a
Jah	1	1
Ei	2	2

### 2. Kui Teil on müügiks eelleping olemas (olnud), siis kui pikaks ajaks?

2014.a	alates aug 2015.a
.... kuud	.... kuud

### 3. Kas enne lepingu sõlmimist saite lepingutingimuste osas kaasa rääkida?

	2014.a	alates aug. 2015.a
Jah, olulisel määral	1	1
Jah, vähesel määral	2	2
Ei saanud	3	3

### 4. Kas kokkuostjad/tööstused peavad lepingutingimustest kinni?

	2014.a	alates aug. 2015.a
Jah, peavad	1	1
On esinenud olukordi kui ei peeta kinni	2	2
Ei pea	3	3

### 5. Kas sigade ostja peab maksetähtaegadest kinni?

	2014.a	alates aug. 2015.a
Jah	1	1
Ei	2	2

### 6. Kas müügihind või hinna valem on lepinguga fikseeritud?

	2014.a	alates aug. 2015.a
Jah	1	1
Ei	2	2

### 7. Kas kvaliteetsema toodangu eest makstakse hinnalisa?

	2014.a	alates aug. 2015.a
Jah	1	1
Ei	2	2

### 8. Kui Teil sigade müügiks kirjalikke lepinguid ei ole, siis mis põhjusel?

Te ise ei soovi, sest .....

Kokkuostja pole huvitatud (põhjendage miks teie arvates) .....

### 9. Kas toodangu koguse ja kvaliteedi kindlaks määramisega kokkuostja poolt on esinenud probleeme? (nt kokkuostja määrab teie arvates madalama kvaliteediklassi või väiksema koguse, kui Teie teada peaks olema)

	2014.a	alates aug. 2015.a
Jah	1	1
Ei	2	2

### 10. Millised muud probleemid esinevad toodangu realiseerimisel kokkuostjale (tapamajale, tööstustele)?

2014.a (enne Venemaa impordikeeldu) .....

Alates aug 2015.a .....

## Lisa 2. Piimatootjate küsitluse ankeet

### 1. Kui palju oli Teie ettevõttel lüpsilehmi?

2016.a jaanuaris	..... lüpsilehma
2015.a jaanuaris	..... lüpsilehma
2014.a jaanuaris	..... lüpsilehma

### 2. Kas müüsite 2015. aastal lisaks piimale ja veistele veel midagi?

ei	1		
jah	2 ->	Müüsite veel:	
		omatoodetud piimatooteid	3
		(nimetage).....	
		lihatõugu veiseid	4
		sigu	5
		teravilja, õlikultuure	6
		kartulit	7
		köögivilja	8
		teenuseid (lumelükkamine, tapateenus jms)	9
		muu (kirjutage) .....	

### 3. Kuhu müüte praegu oma piima ja kui suure osa oma piima müügist müügist erinevad müügist kohad ligikaudu moodustavad?

	Osakaalu %
Piimatööstusele	...
Ühistule	...
Vahendajale (nt Elpa)	...
Otse tarbijatele (sh lasteaiad, koolid jm) ...	...
Mujale .....	.....
	Kokku 100%

### 4. Kui pikaks ajaks on Teil oma peamise piima ostjaga (sama, mis kõige suurema osakaaluga müügist koht) piima müügist leping olemas (olnud)?

2014.a	2015.a	2016.a
.... kuud	.... kuud	.... kuud

### 5. Kas enne peamise piima ostjaga lepingu sõlmimist saite lepingutingimuste osas kaasa rääkida?

	2014.a	2015.a	2016.a
Jah, olulisel määral	1	1	1
Jah, vähesel määral	2	2	2
Ei saanud	3	3	3

### 6. Kas peamine piima ostja pidas lepingutingimustest kinni?

	2014.a	2015.a
Jah, pidas	1	1
Esines olukordi kui ei pidanud kinni	2	2
Ei pidanud	3	3

### 7. Kui peamine piima ostja ei pidanud lepingutingimustest kinni, siis milles täpsemalt? Kirjeldage

.....



**8. Kui pikk on (olnud) Teile piima eest tasumise maksetähtaeg peamise piima ostja puhul?**

	2014.a	2015.a	2016.a
päeva	...	...	...

**9. Kas peamine piima ostja pidas maksetähtaegadest kinni?**

	2014.a	2015.a
Jah, alati	1	1
Jah, enamasti	2	2
Ei	3	3

**10. Kui peamine piima ostja ületas maksetähtaega, siis kui pikk oli kõige pikem tähtaja ületus?**

	2014.a	2015.a
päeva	....	....

**11. Kas Teil on peamise piima ostjaga piima müügihind või hinna valem (olnud) lepinguga fikseeritud?**

	2014.a	2015.a	2016.a
Jah	1	1	1
Ei	2	2	2

**12. Milline see hinna valem on olnud?**

	2014.a	2015.a	2016.a
	.....	.....	.....

**13. Kui tihti muutis peamine piima ostja piima kokkuostuhinda?**

	2014.a	2015.a	
	....	....	korda aastas

**14. Millist keskmist hinda Te saite oma piima eest?**

	2014.a	2015.a	2016.a jaanuaris
senti liiter (km-ta)	...	...	...

**15. Milline piima kokkuostuhind kataks praegu Teie tootmiskulud?**

... senti liiter (km-ta)

**16. Kas toodangu koguse ja kvaliteedi kindlaksmääramisega peamise piima ostja poolt esines 2015. aastal probleeme?** (nt kokkuostja määrab teie arvates madalama kvaliteediklassi või väiksema koguse, kui Teie teada peaks olema vms)

Jah	1
Ei	2

**17. Millised muud probleemid on esinenud viimase 3 aasta jooksul toodangu realiseerimisel kokkuostjale? Võib kirjeldada erinevate ostjatega olnud probleeme.**

.....

### Lisa 3. Toidukaupluste küsitluse ankeet

**1. Kui tihti toimub toidukaupade sortimendi ülevaatamine Teie kauplus(t)es?**

... kuu tagant

**2. Kas Teie hinnangul vastab kodumaiste toiduainete pakkujate toodang Eesti turu nõudlusele?**

	Jah, vastab täiesti	Pigem vastab	Pigem ei vasta	Ei vasta üldse	Ei oska öelda
Piimatooted	1	2	3	4	5
Lihatooted	1	2	3	4	5
Pagari- ja kondiitritooted	1	2	3	4	5
Jahu- ja teraviljatooted	1	2	3	4	5
Värske kartul ja köögivili	1	2	3	4	5
Värske puuvili ja marjad	1	2	3	4	5
Puu- ja köögiviljahoidised	1	2	3	4	5
Kalatooted	1	2	3	4	5
Maiustused	1	2	3	4	5
Külmutatud tooted	1	2	3	4	5
Joogid (alkohol, mahlad)	1	2	3	4	5
Muu .....					

**3. Palun hinnake 10-pallisel skaalal kodumaiste toiduainete pakkujate (keskmist) võimekust uusi tooteid turule tuua. 1-väga vähe võimekas, 10-väga võimekas**

	Hinnang pallides										
Piimatooted	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Ei oska öelda
Lihatooted	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Ei oska öelda
Pagari- ja kondiitritooted	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Ei oska öelda
Jahu- ja teraviljatooted	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Ei oska öelda
Värske kartul ja köögivili	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Ei oska öelda
Värske puuvili ja marjad	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Ei oska öelda
Puu- ja köögiviljahoidised	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Ei oska öelda
Kalatooted	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Ei oska öelda
Maiustused	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Ei oska öelda
Külmutatud tooted	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Ei oska öelda
Joogid (alkohol, mahlad)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Ei oska öelda
Muu .....											

**4. Kas Teie kaupluseketi piirkondlikud kauplused on saanud viimase aasta jooksul müügile võtta otse sama regiooni väiketootjate kaupu, mida üleriigiliselt samas ketis ei müüdüd?**

Jah, neil on see õigus ja enamik kasutas seda	1
Jah, neil on see õigus, aga seda kasutasid vähesed	2
Jah, neil on see õigus, aga seda ei kasutatud	3
Ei, seda õigust neil pole	4
Ei oska öelda	5

**5. Kaupluseketid kasutavad tsentraalset varustussüsteemi. Kui suur on vaba valikuga sortimendi osakaal Teie kaupluseketi kaupluste toidukaupade sortimendis?**

ligikaudu ...%

**6. Kas Teie ettevõtte kasutab kodumaiste toidukaupade sisseostul tarnija juhitud kaubavaru (vendor managed inventory – VMI) süsteemi ja mis tootegruppide puhul?**

Jah kasutame	1	tootegrupid: .....
Ei kasuta	2	

7. Kuidas on Teie kauplus(t)es korraldatud rahuldamata nõudluse väljaselgitamine, kuidas saate tarbijalt tagasisidet sortimendis puuduvate toodete kohta? Palun kirjeldage mõne sõnaga.

.....

8. Kui suure osa tarbijate poolt esitatud sortimendi täiendamise ettepanekutest võtsite viimase aasta jooksul arvesse?

.... %

9. Palun hinnake kuidas on kodumaiste toidukaupade tarnijatel viimasel 3 aastal muutunud lepingu täitmisega seotud probleemid?

lepingurikkumisi on vähem	1
lepingurikkumisi on sama palju	2
lepingurikkumisi on rohkem	3
ei oska öelda	4

10. Kui suur oli Teie hinnangul nende kodumaiste toidukaupade tarnijate osakaal, kes ei täitnud viimase aasta jooksul lepingutingimusi?

...%

11. Kui kodumaiste toidukaupade pakkujad lepingutingimusi ei täitnud, siis mille vastu viimase aasta jooksul eksiti?

	Sageli	Harva	Ei olnud probleeme
Ei peetud kinni tarnetähtaegadest	1	2	3
Saadeti vale kaup	1	2	3
Kogused ei vastanud ostutellimusele	1	2	3
Broneeritud koguseid ei tarnitud	1	2	3
Mittevastav toodete kvaliteet, märgistus	1	2	3
Joonkoodivead	1	2	3
Jäeti pakendimuudatustest teavitamata	1	2	3
Jäeti hinnamuudatustest teavitamata	1	2	3
Ei tagatud piisavat allesjäänud säilivusaega	1	2	3
Probleemid toodete, pakendite tagasivõtmisel	1	2	3
Ei teostatud kokkulepitud müügitoetustegevusi	1	2	3
Muu .....			

12. Palun hinnake millisele osale kodumaiste toidukaupade tarnijate poolsetest eksimustest olete viimase aasta jooksul vastanud lepingupõhiste rahaliste trahvidega?

ligikaudu ...%-le eksimustest

13. Kui pikad on tavapärased maksetähtajad kodumaiste toidukaupade eest makstes?

... päeva

14. Kas suheldes kodumaiste toidukaupade tarnijatega on Teil viimase 3 aasta jooksul ette tulnud:

kui jah, siis kirjeldage lühidalt

infotehnoloogilisi probleeme	jah	ei	.....
tööprotsessi juhtimise probleeme	jah	ei	.....
muid probleeme	jah	ei	.....

15. Mida soovitate kodumaiste toidukaupade tarnijatele edasise koostöö parandamiseks? Nt müügi-, logistika-, turundustoe valdkonnas.

.....