

# Tiit Tammemägi: tehke lepingud lihtsad, lühikesed ja selged

Rahvusvaheliste tarneklauslite ja väliskaubanduslepingute eksperdi Tiit Tammemägi sõnul on lepingute targa vormistamise vallas Eesti ettevõtjatel veel kõvasti arenguruumi. Isegi suured ja kauaaegsed eksportöörid teevad vahel teadmatusest hõlpsasti välditavaid vigu tarnetingimuste ja maksevormide valimisel, märgib ta.

**Rahvusvahelise Kaubanduskoja Eesti organisatsiooni (ICC Eesti) peasekretär Tiit Tammemägi, olete hulga aastaid nõustanud ettevõtteid väliskaubandustehingute vormistamise küsimuses, koolitanud neid rahvusvaheliste tarneklauslite, makseviiside jmt alal. Kui hea on praegu Eesti ettevõtete väliskaubanduslik kompetents?**

**Tammemägi:** ICC Eesti loomisest on nüüdseks möödas kolm aastat. Mind üllatas, kui vähestele Eestis olid Rahvusvaheline Kaubanduskoda ja ICC tuttavad sõnad. Olen väliskaubandust õpetanud üle 20 aasta ning peaaegu alati olen juttu teinud ICC reeglitest, ICC tüüplepingust, ICC vahekohtust jne. ICC on väliskaubanduses loonud omamoodi *lingua franca* – võrdlemisi lihtsas keeles (võrreldes näiteks Eesti seadustega) reeglite kogu, mis hõlmab erinevaid välismajanduslikus suhtluses vajaminevaid lepinguid (kokku 14). See võimaldab teha lepingud lihtsamaks, lühemaks ja siduvamaks. Kasutades tüüplepinguid ja Incotermsi tarneklausleid saab suhteliselt lihtsalt ja odavalt sõlmida kvaliteetseid lepinguid, millega on võimalik ka vahekohtusse minna, kui kõigest hoolimata tekivad tehingupartneriga mingid arusaamatused.

Kolm aastat oleme Eestis nüüd ICC reegleid õpetanud. Meie tegevuse põhiohk on olnud lepingute sõlmimise oskuste parandamisel, viisakalt öeldes on selles vallas väga palju arenguruumi.

Üks põhjus, miks arenguruumi on ikka veel tohutult palju, on see, et riik pole väliskaubandusliku oskusteabe seda osa eriti tähtsustanud. Näiteks EASi toetatud kursustel sellest teemast ei räägita. Räägitakse küll välis-turule minekust, ekspordiplaani koostamisest, messidel käimisest ja muust säärasest, aga sellest, et lõpuks on vaja

töö tulemus kvaliteetse lepinguga vormistada, juttu ei tehta.

Nii ongi, et isegi paljud kõvad eksportöörid ei mõista väliskaubandustehingu osaliste vahelisi seoseid. Ostja ja müüja on peategelased, aga nende ümber tegutseb hulk kõrvaltegelasi – ekspedeerija, pangad, kindlustus jt. Nendevahelistes suhetes valitseb tihti selguse defitsiit, sest sõlmitud on segased lepingud.

Näiteks arvelduste puhul esineb topeltmaksimisi – allteenused on lepingu põhisumma sees kinni makstud, aga seda ei teata täpselt ja kui allteenuse osutaja saadab veel eraldi arve, tasutakse see ka, sest “selline leping meil oli, küllap see arve sinna juurde käib”. Just ekspedeerimise ja logistika puhul esineb seda palju, sest ei teata täpselt, kus kellegi vastutus ja kohustused algavad või lõpevad.

Head meelt teeb see, et paljudes ettevõtetes on aru saadud, et selles asjas tasub ettevõttes kord majja lüüa ning Incotermsi kursustele tulevad ka finantsjuhid.

Incotermsi tundmise kõrval on tähtis makseviisides orienteerumine. Vajadus akreditiivide järele ei kao, sest klassikalist taustauuringut partneri usaldusväärsuse kohta suudetakse üha vähem teha, aga müüa tahetakse küll. Olgu pealegi pankadega probleeme, aga korralikud pangad püüavad endiselt usaldust müüa ja kui nad on võtnud kohustuse makse tagada, siis on lootust, et makse tõesti ka toimub. Tõsi, reeglid jätvad pankadele taganemistee, kui ostja petab ja esitab võltsdokumendid.

Suuri lootusi pandi uuele makseviisile *Bank Payment Obligation* (BPO), mis erineb traditsioonilistest selle poolest, et makse autoriseerimisel kasutatakse elektroonilist andmedastust. Aga näiteks siinsetest pankadest pole enamik seda ICC ja SWIF-

Ti koostöös sündinud makseviisi üldse kasutanud.

**Lepingus on alati mitu osalist. Kui Eesti ettevõtete teadlikkus korrekse lepingu vormistamise võimalustest jätab soovida, siis miks ka teine pool seda ei nõua?**

**Tammemägi:** Üleoleva suhtumisega – siin on kõik nii odav, siin on kõik rumalad – ja kaksikmoraaliga – siin võib käituda teistmoodi – tullakse Eestisse välismaalt äri tegema siiani. 1990ndatel oli selliseid tegelasi palju, aga minulegi üllatuseks esineb neid endiselt. Teine asi on see, et ka läänest tulijate professionaalsus jätab mõnikord soovida. Makseviisides ja raha liikumise tingimustes orienteerutakse üldiselt hästi, aga see, et tehinguga kaasneb ka riski liikumine, unustatakse ära ja jäetakse täpselt fikseerimata, kus risk ostjalt müüjale üle läheb.

Loomulikult on ka vastupidiseid näiteid – ettevõtteid, kus tehingu korreksele vormistamisele pööratakse suurt tähelepanu. Näiteks Eestis paiknev logistikafirma Tarcona, millest meedias on juttu olnud kui parimast palgamaksjast. Tarcona on personali kompetentsi tõstmise tehingu vormistamise küsimuses väga palju panustanud.

Teine näide sellistest ettevõtetest on ABB. Just suured ettevõtted on vajadust tehingutingimusi siduvamaks ja lihtsamaks muuta hästi mõistnud.

**Kas on olemas statistikat või hinnanguid, kui suures osas tehingutest esineb probleeme seoses sellega, et tehingud pole korrektselt vormistatud?**

**Tammemägi:** Statistika kogumisega on see häda, et paljudel juhtudel ei jõua teave probleemidest üldse juhtideni.

**VÄLISKAUBANDUS**

**See, et tehinguga kaasneb ka riski liikumine, unustatakse ära, ja jäetakse täpselt fikseerimata, kus risk ostjalt müüjale üle läheb.**

Näiteks ekspedeerija ja müüja või ostja vahel toimuvad vaidlused lahendatakse tavaliselt ära ilma firma juhti asjasse pühendamata. Juht saab probleemist teada siis, kui vaidlus läheb nii teravaks, et ekspedeerija hakkab oma pandiõigust realiseerima ja tahab ostja kauba maha müüa.

Juhid on sageli veendunud, et nende spetsialistid valdavad teemat hästi, aga spetsialistidega kohtudes ma näen, et tegelikult on nende kompetentsis auke.

Näiteks ühe väga tugeva ja tunnustatud ettevõtte juht pöördus mu poole ühe tarneklauslist tuleneva probleemiga. Ost oli Hiinast väga kehvadel tingimustel tehtud – *ex works* tingimused, mis tõi talle kui ostjale terve rea kohustusi kaela. “Tule kursustele, tee endale asjad selgeks, et sellist jama rohkem ei tuleks,” kutsun teda. “Pole vaja, meil on tööl kogenud logistik, tema teab neid asju küll,” vastab tema. “Kui ta on sellise tellimuse teinud, siis ta ju ei tea,” ütlen mina. “Tead, mind huvitab ainult hind,” teatab tema. “Kulla mees, kui sind huvitab ainult hind, aga sa jätab need tingimused vaateväljast välja, siis sa tegelikult ju ei saa kaupa selle hinnaga,” seletan mina.

Huvitav on see, et firmadel võib põhitegevus ja tootearendus väga ideaalses korras olla, aga tehingud vormistatakse advokaadibüroodes tehtud keeruliste ja kohmakate lepingutega, mida lugema hakatakse alles siis, kui midagi juhtub.

Selgus lepingutes on väga tähtis, sest ostja ja müüja kõrval puutub tehingusse palju kõrvaltegelasi ja kui nende vastutus pole täpselt ja selgelt piiritletud, siis on kohtus ka keeruline õigust saada, sest kohtunik ka ei suuda selgeks teha, kes asjaosalistest ja milliseid tingimusi rikkus.

**Kui suur on ebaselguse hind? Kui palju see keskmiselt kehvasti vormistatud lepingu puhul maksta võib minna? Kümme protsenti tehingu hinnast?**

**Tammemägi:** Kümme protsenti üldiselt mitte, see tähendaks juba väga õnnetult kulgenud tehingut. Aga see, et kolm-neli protsenti läheb lepingu hooletu vormistamise tõttu kaotsi, on täiesti reaalne.

Kui leping on ICC reeglite järgi tehtud, siis enamasti ei lähegi asi suurte vaidlusteni, vaid eriarvamused saab kohtusse minemata ära klaarida, sest vastutuse piirid ja ülemineku tingimused on väga täpselt paika pandud.

Teine asi, miks ma muudkui ICC reeglitest räägin, on see tendents maailmas, et suurtest ja pidulikest lepingutest sõidetakse lihtsalt üle. Praegu teevad seda riigid, aga ka suur korporatsioonid võivad selle stiili omaks võtta. Siis on ainus, millele saab loota, lihtsad ja standardsed reeglid, nagu ICC-l.

**Tänavu on palju juttu olnud uute turgude otsimise vajadusest, sest Venemaaga on suhted pingelised ning Lääne-Euroopas pole majanduskasvu. Mida uute turgude puhul tehingute vormistamise osas silmas pidada?**

**Tammemägi:** Sellises olukorras on ühine keel – ICC reeglid – eriti tähtsad. Incoterms, ICC tüüplepingud, maksevormid ja vaidluste lahendamise kord – need aitavad saavutada, et suure tõenäosusega mõistavad kõik osalised kokkulepitut ühtmoodi.

**Uutele ja kaugematele turgudele müües püütakse maksevormiks saada ettemaks. Kas ettemaksu korral on kõik müüja riskid maandatud?**

**Tammemägi:** Ettemaksuga käib kaasa blufftehingute oht. Petturitest ostjad pakuvad reeglina sajabrotsendilist ettemaksu. Ma olen nõustanud mõningaid Eesti firmasid, kes on sellise konksu otsa sattunud – tirinud neid tehingust välja.

Asi näeb väga tõeline välja, käib äge lepingu ettevalmistamine, saadetakse spetsifikatsioonid jne. Kui müüja on konksu otsa saanud, hakkavad tulema palved maksta küll 100 dollarit, küll 300 dollarit, sest vaja olevat veel see või teine väike asi korda ajada, enne kui saab suure sajabrotsendilise ettemaksuga tehingu sõlmida. Tehingu sõlmimiseks on juba nii palju tööd tehtud, et raske on ette kujutada, et selle taga võib olla pettus. Aga on.

Üks viimaseid juhtumeid, mida tean, oli selline, kus ettemaksuga tehingut lubanud Aafrika organisatsioon

ni koduleht oli täielik võltsing. Ametliku kaubanduskoja kõrvale oli tehtud võltskaubanduskoda, mille kodulehe aadress erines õige koja aadressist vaid sidekriipsu võrra. Otsiti täitjat väidetavale suurele abiprogrammile, mille raames on vaja ehitada kerghooneid ja ladusid.

Ettemaksu teine puudus on see, et ostja nõuab selle puhul tihti hinnasoodustust. Eesti ettevõtjad on ka seda vanasti praktiseerinud, kuna akreditiivi puhul tavatsesid pangad kohe broneerida kogu akreditiivi summa, mistõttu ostja seisukohast polnud akreditiivil ja ettemaksul enam suurt vahet. Kavalamad tegid müüjale pakkumise stiilis “teie tausta uurimise järel jõudsime järeldusele, et võime teile teha täieliku ettemakse, aga selle eest soovime 3-protsendilist hinnasoodustust”. Hinnasoodustus pluss kokkuvõtte akreditiivi pealt – heal juhul võis see tähendada isegi 5-6 protsenti kokkuvõtteid.

**Mida teie kursustel osalejad kõige sagedamini küsivad? Mida neil kõige raskem mõista on?**

**Tammemägi:** Ekspedeerimis- ja logistikafirmade töötajatel on palju kasu olnud omale makseviiside spetsiifika selgeks tegemisest. Olen neile õpetanud, et kui klient nõuab teilt väga kindlalt teatud liiki veodokumendi, siis ilmselt on põhjuseks akreditiiv ja see pole koht kliendile oma eelistusi peale suruda, vaid tuleb hoopis hoolt kanda, et klient õige dokumendi saaks.

Oli üks juhtum, kus sõidetakse Itaaliasse kaupa kätte saama, vedajaga sõidab kaasa ka ostja juhatuse liige. Müüja nõuab vedajale kauba kätte andmiseks veodokumendi nimega FIATA FCR. Vedajal seda ei ole, tema tahab kauba kätte saata CMR-i täitmise vastu. Itaallasele see ei sobi. Paraku polnud ei vedaja ega ekspedeerija FIATA liige, mis tähendab, et nad ei saa FIATA FCRI väljastada. Selle peale hakkas ostja ekspedeerijat süüdistama.

**Ettemaksuga käib kaasa blufftehingute oht. Petturitest ostjad pakuvad üldjuhul sajabrotsendilist ettemaksu.**

## Kui nad oleksid teinud miinimumkattega veosekindlustuse, mida Incoterms nõuab, siis oleks kindlustus need kahjud ja kulud hüvitanud.

tama ebaprofessionaalsuses, aga see oli valele isikule suunatud süüdistus, sest asi sai alguse sellest, et akreditiivi avamisel oli ostja ise märkinud kauba kättesaamisel esitatavaks dokumendiks FIATA FCRi. Müüja ei saa sellisel juhul teist dokumenti aktsepteerida, sest selle vastu ei anna pank talle raha kätte. Asi laheneb nii, et akreditiivi tehti kolme osalise – ostja, müüja ja pank – osalusel parandus, muudeti kauba kättesaamiseks esitatava veodokumendi nimi. See võttis aega umbes poolteist päeva, lisaks veel mitmesuguseid kulutusi. Selliste juhtumite vältimiseks ei ole suurt tarkust vaja, ettevõttes peab lihtsalt olema inimene, kes tunneb konkreetset teemat.

Tüüpiline asi, millest vähe teatakse, on veel kindlustusega seonduv. Alailma aetakse segamini vedaja vastutuse kindlustus ja veosekindlustus. Nelja aasta eest oli suur põleng Leedu parvlaeval,

kus oli sada veokit, sealhulgas 13 Eesti vedajate oma. Firmed, kelle kaup nendes ära põles, läksid nõudma vedajatelt hüvitist. Vedajad näitasid rahvusvahelist autovedude konventsiooni või ELEA üldtingimusi, mis sisuliselt on sama. Seal on kirjas: kui autoga veetavat kaupa veetakse mingil teosjal teisel transpordiviisil ja kahjustus johtub sellest teisest transpordiviisist, siis rakenduvad teise transpordiviisi vastutuse piirid ja tingimused. Meremehed kasutavad Haag-Visby konventsiooni, mis väga nende kasuks kaldu ja kus on hulk välistusi: meritsi vedaja ei vastuta laevapere inimlike eksimuste eest laeva navigeerimisel ega tulest tingitud kahjustuste eest, vastutuse piirid on ka väga madalad jne. Seega – meritsi vedaja vastutab, aga antud juhul kehtib välistus, sest kahjustused tingis tuleõnnetus.

Vaid ühel firmal, kes seal kahju kannatas, oli tehtud ka veosekindlustus, kõik ülejäänud olid lootnud vedaja vastutuskindlustuse peale. Aga vedaja vastutuskindlustus on mõeldud kaitsma vedajat, mitte veose omanikku. Nende kahju ei hüvitatud, liisaks pidid nad katma osa päästetööde maksumusest. Kui nad oleksid teinud miinimumkattega veosekindlustuse, mida Incoterms CIPi ja CIFi puhul nõuab, siis oleks kindlustus kõik need kahjud ja kulud neile hüvitanud.

Palju eksitakse ka Incotermsi C-rühma tarneklauslites. Nende kõigi puhul maksab müüja kinni veo sihtkohani, aga tarne toimumiseks loetakse selle veo algust – kui kaup antakse esimese müüja poolt tellitud vedaja kätte. Näiteks Venemaalt kauba ostmise puhul võib C-rühma tingimuste kasutamine tähendada, et kaup tarniti teile kuskil teises Venemaa servas. Ostja mõtleb, et vastutus kauba eest on tema kanda alates Narvast, kus kaup talle üle anti, aga tegelikult vastutab ta selle eest juba alates näiteks Krasnojarskist, kus kaup teele pandi. Kui olete ostjad, ärge nõustuge nendel tingimustel ostma või kui te sellest kuidagi ei pääse, siis kirjutage lepingusse täpselt sisse, kus toimub vastutuse üleminek.

**Alailma aetakse segamini vedaja vastutuskindlustus ja veosekindlustus. Vedaja vastutuskindlustus ei ole mõeldud kaitsma veose omanikku.**

## Uutele turgudele

**Kellega on lihtne kaupa teha? ICC avatud turu indeks**

Rahvusvaheline Kaubanduskoda (ICC) järjestas 2013. aastal 75 riiki selle järgi, kui avatud nad on väliskaubandusele. Riikide järjestamisel arvestati kaubanduspoliitilisi meetmeid, infrastruktuuri ja avatust välisinvesteeringutele, kuid mitte kaudseid takistusi (näiteks riigisiseseid subsiidiume) ja riigis olevaid piiravaid äritavasid.

Väga avatud	Hongkong, Singapur
Üle keskmise avatud	Luksemburg, Belgia, Malta, Holland, Araabia Ühendriigid, Iirimaa, Eesti, Island, Šveits, Rootsi, Norra, Slovakkia, Taani, Austria, Soome, Sloveenia, Kanada, Ungari, Tšehhi, Saksamaa, Bulgaaria, Austraalia, Uus-Meremaa, Leedu, Taipei, Küpros, Suurbritannia
Keskmiselt avatud	Malaisia, Iisrael, Läti, Tšiili, Poola, Prantsusmaa, Ukraina, Rumeenia, USA, Jaapan, Saudi Araabia, Itaalia, Portugal, Peruu, Hispaania, Korea, Vietnam, Türgi, Kreeka, Tai, Lõuna-Aafrika, Jordaania, Kolumbia, Indoneesia, Mehhiko
Alla keskmise avatud	Kasahstan, Egiptus, Hiina, Venemaa, Uruguai, Maroko, Tunesia, Argentina, India, Sri Lanka, Nigeeria, Brasiilia, Keenia, Pakistan, Venezuela, Uganda, Alžeeria
Väga suletud	Bangladesh, Sudaan, Etioopia

## Maksed väliskaubanduses – pikaajaline suundumus avatud arve poole aeglustus kriisi tulemusel

IMFi hinnangu kohaselt toimus 2008. aastal 19–22% maailmakaubanduse maksetest (3–3,5 triljonit dollarit) 2008. aastal ettemakse kujul, 35–40% akreditiivi või inkassona (5,5–6,4 triljonit dollarit) ning ülejäänud – 38–45% ehk 6–7,2 triljonit dollarit – avatud arve vormis.

Avatud arve (*open account*) vormis tehtavatest tehingutest ligikaudu kolmandikus kasutati riskide vähendamiseks ekspordikrediidiagentuuride garantiisid ning kolmandik olid piiriüleste kontsernide sisesed tehingud.

Pikka aega kestnud trend, mida 2008. aasta üleilmne majanduskriis pidurdas, on olnud avatud arve osakaalu kasv ning akreditiivi ja inkasso kasutamise vähenemine.

Allikas: "Trade and Trade Finance in the 2008-09 Financial Crisis", IMF Working Paper, jaanuar 2011