

Alahinnnatud võit

Incotermsi tarneklausleid Eestis esindava ICC Eesti peasekretäri Tiit Tammemägi väitel on Incotermsi 80. sünnipäeva eel tarneklauslite tundmine Eestis langenud aegade kõige kehvemale tasemele. Võit tarneklauslite tundmisest on aga suur.

TANEL RAIG
tanel.raig@aripaev.ee

Incoterms saab juba 80-aastaseks, milline on Eesti ettevõtete tarneklauslite tundmine? Olukord on äärmiselt nigel. Nii tagasihoidlikku Incotermsi valdamist nagu praegu, kui Incoterms 2010 on kehtinud juba viis aastat, eelmise versiooni (Incoterms 2000) kehtivuse ajal küll ei märganud.

Miks on Incotermsi tundmine tagasi läinud? Üks põhjus on, et Google on teinud kõvasti tööd eestlaste õpihimu kallal. Süveneda enam ei viitsita. Otsitakse fakte, kuid fakt ei ole veel teadmine. Googlest võib saada 90% faktivastused, kuid süsteemi Googlest ei õpi.

Incoterms on hästi vahe tööriist nende käes, kes seda tunnevad. Üksikuid tarneklausleid pähe õppida on vaevaline. Aga kui õpid selgeks Incotermsis valitseva süsteemi, mis on lihtne ja loogiline, siis on ka üksikklauslite omandamine imelihtne ja teadmine püsiv.

Mis juhtub, kui tean ainult fakte ja ei tunde süsteemi? Kui süsteemi ei tunta, on ka üksiku tarneklausli tundmine lünklik. Kui jätame kõrvale suured prohmakad, mida iga päev ei juhtu, siis küllalt sagedased on olukorrad, kus sama teenuse eest makstakse kaks korda: lepingu üldsumma sees ja siis tuleb arve mingi täiendava teenuse, ladustamise või transpordi eest. Tarneklausleid tundes on lihtne selliseid arveid vaidlustada, mittetundes maksad ära. Topeltmaksete kaod ei ole suured, jäävad 1–1,5% piiresse tehingu kogumaksusest. Samas oleks selliste olukordade lahendamine lihtne – võtad raamatu välja ja näitad näpuga, mis on müüja ja mis on ostja kohustus.

Kui süsteemi ei vallata, siis on tõenäoline, et kasutatakse EXW rahvusvahelistes tehinguteks, ostjana ei osata ennast kaitseda C-rühma tarneklauslite hädade eest või kasutatakse DDP oskamatult. Kõik loetlud tarneklauslid on probleemsed.

Ekspordil kasutatakse enamasti paari kindlat tarneklauslit ja tundub, et rohke-



↑ **INCOTERMSI** tarneklausleid Eestis esindav ICC Eesti peasekretär Tiit Tammemägi peab valvama, et Incotermsi kaubamärgi alt ei leviks valet teadmist. FOTO: MEELI KÜTTIM

TARNEKLAUSLID

mat ei ole vajagi – kaks klauslit ja kogu lugu. Rahvusvahelises äris osaleva ettevõtte põhitegevus aga ongi tänapäeval tarnetega seimine. Lisaks müügtarnetele on osutarned, on üksuste vahelised tarned, on sõsarettevõtete vahelised tarned – kogu aeg antakse midagi üle ja võetakse midagi vastu. Kui hakata mõtlema, kuidas nendeks toiminguteks tingimusi kirja panna, siis Incoterms on seda juba teinud. Nende 3-tähealiste koodide all on kindlad mõisted ja need on mõlemale poolele selged. Incotermsi kasutusvaldkond on tunduvalt suurem kui seda tunnetatakse.

Kas ICC Eestis on Eestis ainus, kes õpetab Incotermsi kasutamist? Sisuliselt küll. Kahjuks jõuab interneti ringlema firmade koostatud ebaseadmis, kus asjast ei ole õigesti aru saadud. Sellega rikutakse kahete asja: esiteks levitatakse ebaõiget infot, teiseks rikutakse ICC autoriõiguse reeglit. Incoterms on kaitstud kaubamärk ja selle all igasugust udu esitada ei tohi. ICC rahvuskomiteena on meie kohustus seda ka jälgida. Oleme just koostanud ühe nn kasutusjuhendi koostaja ja ICC autoriõiguse

Ä Tasub teada

Kas tunned tarneklauseleid?

Näidisülesanne, mida Tiit Tammemägi kasutab Incotermsi tundmise testimiseks koolituste avakaasuseks.

Kaup tarnitakse Pensast.

Tarneklause on CIP Tallinn. CIP tähendab, et müüja on kinni maksnud kaubaveo kuni Tallinnani, lisaks on ta teinud kaubale miinimumkattega kindlustuse ostja kasuks.

Kus on tarnekoht? Ehk kas vastutus läheb müüjalt ostjale üle Pensas või Tallinnas?

Enamus pakuvad vastuseks Tallinnat, sest tarneklausele on ju CIP Tallinn. See on vale vastus ja tunnistus, et vastaja Incotermsi ei tunne.

Hiljuti oli juhtum, kus sellele ülesandele oskas õige vastuse anda 60 kuulajast vaid 3.

se rikkuja kohta märgukirja ja vaatame, milline on reaktsioon.

Kui palju Eestis iga aasta Incotermsi tundjaid juurde tekib? See arv ei ole suur. Tasuta kliendikoolitustel käib suurem arv inimesi, kuid need on tavaliselt lühikesed. Meie kogemus näitab, et kui inimene on korra sellisel koolitusel käinud, siis on tal linnuke kirjas: nüüd ta teab Incotermsi ja rohkem ei ole vaja. Ka tänavu kevadel käis sellistelt koolitustelt läbi ligi 200 inimest, kes rohkem ei ole kuulama tulnud.

Meil on ka unikaalne ICC pädevuskursus eksportööridele-logistikutele. Sellel on iga aasta esinduslik kuulajaskond, ka suurte ettevõtete ekspordijuhid on osalenud. Aga osalejaid ei ole siiski palju, lõpetajate arv kõigub 10 ringis.

Incotermsi kursusi on aga igasuguses variandis. Spetsialiste, kes vähemalt päevase kursuse läbivad, on aastas umbes 50. Sihtgrupp on aga väga suur, kui saada aru, et Incoterms ei ole pelgalt müügilepingu instrument, vaid kõigi tarnete tööriist ettevõttes. Tarnetega tegeleb suuremas ettevõttes kümneid töötajaid. Suuremad ettevõtted saavad sellest aru.

Pakitud kaupade ja vedelike transport Põhjamaade suunal

Rohkem infot: www.burlog.eu



Näiteks ABB on saatnud koolitustele terve osakonna. Aga on ka päris suuri ettevõtteid, kus öeldakse, et meil üks inimene teab ja sellest piisab.

Millal hakati tarneklausleid Eestis kasutama? Väliskaubandus oli nõukogude ajal riiklik monopol. Alles perestroika andis ettevõtetele õiguse välisturul tegutseda. Esimene väliskaubanduse kursus toimus 1987. aasta novembris. Sellest kasvas välja praeguseni kestev väliskaubanduskoolitus ja konsultatsioonifirma EMI EWT. Esimestel kursustel olid lektorid Moskva Väliskaubanduse Akadeemiast. Sealsed lektorid ütlesid: "Incoterms on väliskaubanduse kõrgem matemaatika!" Tol ajal kehtis Incoterms 80. Kuid hästi korrastatud süsteemiks sai Incoterms 1990 versioon, kui soomlased tulid lagedale ideega jagada tarneklauslid nelja rühma – E, F, C ja D rühm. Tarnekoht on müüjal maal E, F ja C rühma ja ostjal maal D rühma tarneklauslil. Incotermsi praktiline väärtustarkus seisneb selles, et tarneklausli kasutamine sunnib määrama tehingus tarnekohta ehk seda punkti, kus vastutus läheb müüjalt ostjale üle.

”**Süveneda enam ei viitsita. Otsitakse fakte, kuid fakt ei ole veel teadmine.**

ICC Eesti peasekretäri Tiit Tammemägi sõnul on Google teinud kõvasti tööd eestlaste õpihimu kallal, sellest ka taandareng tarneklauslite tundmises

Tarneklauslite uuendus seisab ees 4 aasta pärast

Pärast Incotermsi 1980. aasta väljaannet on uuendatud reeglistik välja antud iga 10 aasta tagant. Praegu on kokulepitud, et järgmine versioon tuleb 2020. aastal.

Incotermsi ajakohastamist juhib ICC kommersisõiguse ja -praktika komisjon. Esmalt koostatakse redaktsioonigrupp. Tiit Tammemägi väitel on tung sinna päris kõva, sest on auasi olla nende 10 inimese hulgas, kes ülemaailmset reeglistikku koostavad. "Samas on see suur töö ja honorar pigem sümboolne," tunnistas Tammemägi.

Pärast redaktsioonigrupi koostamist saadetakse laiali küsimustik. Selle eest, et muudatusettepanekuid saaksid te-

ha võimalikult lai ring rahvusvahelise äri osalisi, hoolitsevad ICC rahvuskomiteed üle maailma. Arvamusi küsitakse ka ekspedeerimisorganisatsioonidelt jt. Tammemägi sõnul on saadud vastuseid huvitav lugeda, sest nendest ettepanekutest näed tegeliku tarneklauslite mõistmise ja arusaamise taset.

Seejärel hakatakse ettepanekute põhjal kokku panema uue reeglistiku projekte. 2010. aasta väljaandele eelnes näiteks 6 varianti, mille kohta said arvamust avaldada kõik ICC komisjonid ja rahvuskomiteed. Lõpuks saab kokku lõppversioon, mis võetakse vastu ICC kommersisõiguse komisjoni istungil.



KALMAR

KALMARIL ON UUS DIILER

TRUCKMAINT

KÜSI PARIM PAKKUMINE!