

TARTU ÜLIKOOL  
ÕIGUSTEADUSKOND  
Tsiviilõiguse õppetool

Kaisa Üksik

**OSTJA ÕIGUSKAITSEVAHENDID VEODOKUMENTIDEGA SEOTUD PUUDUSTE  
KORRAL MEREVEDUDE NÄITEL**

Juhendaja  
Dots Martin Käerdi

Tartu  
2014

## Sisukord

Sisukord.....	2
Sissejuhatus .....	3
1. Kaubandustehingud merevedudel ja nende reguleerimine.....	9
1.1. Kaubanduslike merevedude tähtsus ja roll Eestis.....	9
1.2. Kaubanduslike merevedusid ümbritsev õigusraamistik ja selle areng .....	12
1.3. Veodokumendid kaubandustehingutes .....	17
2. Merevedudel tekkivad õigussuhted .....	21
2.1. Müügilepingu sõlmimine, sh C.I.F. ja F.O.B. tarneklausli kasutamine.....	21
2.2. Mereveolepingu sõlmimine .....	29
2.3. Konossementi väljastamine, üleandmine ja funktsioonid.....	31
3. Müügilepingu rikkumine veodokumentide üleandmisel.....	37
3.1. Dokumentidega seotud kohustuste rikkumine .....	37
3.2. Range vastavus ja <i>de minimis</i> printsiip.....	43
4. Ostja õiguskaitsevahendid.....	48
4.1. Ostja õigus nõuda müügilepingu täitmist .....	48
4.2. Ostja õigus lepingulise kohustuse täitmisest keelduda .....	53
4.3. Ostja õigus lepingust taganeda täiendava tähtaja andmisega .....	55
4.4. Ostja õigus lepingust taganeda täiendavat tähtaega määramata .....	60
4.5. Ostja õigus taganeda lepingust ennetava kohustuse rikkumise puhul .....	65
Kokkuvõte .....	69
Buyer's remedies against the seller in a documentary breach of a sales contract involving carriage of goods at sea .....	73
Kasutatud lühendid.....	77
Kasutatud materjalid.....	78

## Sissejuhatus

Eesti kui ajaloolise mereriigi jaoks on meri vaieldamatult olulise tähtsusega. Teadaolevalt juba keskajal kuulusid mitmed Eesti suuremad mereäärsed linnad kaubandusühendusse Hansa Liit, mis reguleeris riikide- ja linnadevahelisi kaubandussuhteid. Tänapäeval moodustavad kaubanduslikud mereveod Eesti jaoks jätkuvalt majanduses ja ettevõtluses märkimisväärse osa, seda eelkõige tänu soodsale asukohale Lääne-Euroopa riikide ja Venemaa vahel. Valdav osa Eesti ekspordist ja transiidist transporditakse meritsi. Kuna tihti on kaubanduslike merevedude puhul tegemist suurte vahemaadega, mitmete osapoolte ning suurte kaubakogustega, sõltub õigeaegne ja probleemideta kauba sihtkohta jõudmine mitmete osapoolte sujuvast koostööst ja üksteise usaldamisest. Veelgi enam, esmatähtsaks muutub kaupade kohaletoimetamise ajaline täpsus, kindlus ja efektiivsus, mis võimaldaks nii ettevõtjatel kui ka kaupmeestel vähendada laovarude mahtu ja kulusid ning vältida tühisõitude või tühjade konteinerite vedamist.<sup>1</sup>

Seejuures on loogiline, et ostja jaoks pole oluline mitte ainult kauba omandi üleminek, vaid ta on huvitatud ka sellest, et kaup vastaks lepingu tingimustele nii kvantitatiivselt kui ka kvalitatiivselt. Tavaliselt kui pooled sõlmivad müügilepingu, siis on ostjal enne raha maksmist võimalik kaup üle vaadata, mis tagab talle teatud kindluse, et vähemalt pealtnäha vastab ostetud kaup enne tasu väljastamist kokkulepitud tingimustele. Kauba ülevaastust teostatakse üldiselt vastava inspeksiooni abil kauba vastuvõtul. Kui kaup on defektne, võib ostja lepingu üles öelda või nõuda hinna alandamist. Samuti, kuna tegemist on vastastike kohustustega, siis on ostjal sellest tulenevalt õigus keelduda raha maksmisest, sealhulgas ka juhul, kui müüja pakub kauba üleandmist ajal, mis ei ole lepingus ettenähtud.<sup>2</sup> Kaubavedudel meritsi pole see tihti võimalik.

Rahvusvaheliste merevedude puhul on kauba transpordiks kuluv aeg üldiselt teiste veoviisidega võrreldes tavapäraselt pikem. Ostjal puudub tihti võimalus kaup üle vaadata ning veenduda selle lepingutingimustele vastavuses, seega kasutatakse sujuvate kaubandustehingute tegemisteks teisi vahendeid. Seejuures võib ostjal olla soov kaup enne sihtsadamasse jõudmist all-ostjale edasi müüa ehk „varem tarnitud kaup edasi müüa”.<sup>3</sup> On ilmne, et kaupmehed tegelevad seega tihti pigem spekulatsioonidega kui kaupade endi

<sup>1</sup> H. Lindpere. „Eesti Merenduspoliitika” ja merendussektori õigusliku regulatsiooni hetkeseis, nähtavad puudujäägid, kasutamata võimalused. 2009, lk 17.

<sup>2</sup> P. Varul jt (koost) Võlaõigusseadus I Üldosa (§§ 1-207). Komm vlj, Tallinn: Juura 2006, § 111.

<sup>3</sup> T. Tammemägi. Tarneklauslid Incoterms. Kasutajajuhis. Tallinn 2010. Arvutivõrgus: <http://www.emiewt.ee/UserFiles/File/Incoterms2010EAS.pdf> (11.03.2014), lk 52.

käsitlemisega.<sup>4</sup> Just selliste probleemide lahendamiseks on rahvusvahelistel merevedudel tihedalt seotud müüja kohustus anda üle kaubaga kaasnevad erinevad dokumendid.

Enamik rahvusvahelistest tehingutest toimub viiel dokumendiliigil, milleks on faktuurarve (*commercial invoice*), konossement (*bill of lading*), päritolusertifikaat (*certificate of origin*) ning import- ja eksportdeklaratsioon (*import and export declaration*).<sup>5</sup> Rahvusvahelises kaubanduses täidab dokument mitmeid erinevaid rolle, sealhulgas järgnevaid: saadetise omandiõigust tõendav paber (konossement), müügi üksikasjade tõend (faktuurarve); tõend kaupade päritoluriigi kohta (päritoluriigi sertifikaat), tõend kindlustuskatte kohta (kindlustussertifikaat või dokument); kindlustus kauba koguse või kvaliteedi osas.<sup>6</sup> Veodokumentina tuntakse nendest peamiselt konossementi, kuid ka lastikirja (*sea waybill*).<sup>7</sup>

Veodokumente kasutatakse juba teel oleva kauba edasimüümiseks, seega pooled ei pruugi üldse kaupa näha, vaid toimub nn dokumentaalne müük (*documentary sale*). See tähendab, et kauba kauba valdus loetakse üleminduks sellega, kui müüja on edastanud õigeaegselt kohased veodokumendid ostjale, mida ostjal on seejärel õigus edasi müüa, kui kaup on alles teel (*afloat*). See muudab küll kaubandustehingute tegemise osaliselt lihtsamaks, st vähendab ajakulu (ei pea ootama kauba kohale jõudmist), kuid paneb samas suurema osakaalu veodokumentide kohasele üleandmisele. Kirjanduses on mindud isegi nii kaugele, et viidatud sellistele veodokumentidele kui „kauba sümbolitele” (eelkõige C.I.F. tarneklausliga lepingu puhul),<sup>8</sup> millega tõdetakse veodokumentide äärmiselt olulist rolli kaubanduslikel merevedudel.

Seejuures on rahvusvahelistes kaubandustehingutes praktilistel kaalutlustel laialt levinud akreditiivi instituudi kasutamine, mis tähendab, et pooled on leppinud ostu-müügilepingus kokku, et kokkulepitud tasu kauba eest väljastab vastav pank, kui müüja edastab talle kohased müügilepingus kokkulepitud veodokumendid. Kui dokumendid vastavad nõuetele, siis teeb pank väljamakse.<sup>9</sup> Akreditiiv lihtsustab üheltpoolt pooltevahelisi suhteid ning annab müüjale

---

<sup>4</sup> D. Saidov. Remedies for a Documentary Breach – L. A. DiMatteo, Qi Zhou, S. Saintier, K. Rowley (eds). Commercial Contract Law. Transatlantic Perspectives. Oxford: Cambridge University Press 2013, lk 435.

<sup>5</sup> E. G. Hinkelman. International Trade Documentation. USA: World Trade Press 2002, lk 5.

<sup>6</sup> Hinkelman (viide 5), lk 1.

<sup>7</sup> P. G. Pamel ja R. C. Wilkins. Bills of Lading vs Sea Waybills, and The Himalaya Clause – Presented at the NJI/CMLA, Federal Court and Federal Court of Appeal Canadian Maritime Law Association Seminar. 15.04.2011.

Arvutivõrgus: [http://www.cmla.org/papers/006B%20Pamel\\_Bills%20of%20Lading\\_Paper\\_ENG.pdf](http://www.cmla.org/papers/006B%20Pamel_Bills%20of%20Lading_Paper_ENG.pdf) (02.05.2014), lk 1.

<sup>8</sup> *Manbre Saccharine v Corn Products*, King's Bench Division, 7./8./15.11.1918 – [1919] 1 K.B. 196.

<sup>9</sup> Akreditiiv on üheks kombineeritud maksevariandi enimkasutatavaks makseviisiks. Makseviis, millega maksja pank võtab endale kohustuse tasuda raha lepingu tingimuste täitmist tõestavata dokumentide esitamisel makse

kindluse kokkulepitud tasu saamise näol, kuid kuna veodokumentide üleandmine on tihedalt seotud ostja kohustusega maksta ning müüja õigusega saada müügilepingus kokkulepitud tasu, suurendab see veelgi müüja poolt edastavate (veo)dokumentide kohase esitamise vajadust.

Juba varajases ajaloos on riigid ning kaupmehed otsinud ja loonud ühiseid reeglistikke ning tavasid, et kujundada stabiilne ja usaldusväärne raamistik, mis reguleeriks kaupade vedu mööda mereteid. Täpsete õiguskaitsevahendite leidmiseks ning mõistmiseks on välja töötatud kindlad reeglid ja regulatsioonid, toetudes ennekõike juba aastasade jooksul väljakujunenud tavadele. Olulisemaks selliseks kaupmeeste tavadest väljakujunenud õigusallikaks on laialt levinud Incoterms'i tarneklauslid,<sup>10</sup> kuid ka need töötavad vaid osana ülejäänud müügilepingust ning lepingulistele suhetele kohalduva õiguse raames. Nagu Heiki Lindpere on tabavalt märkinud, siis on vajame kindlalt määratletud seadusandluse ja vaidluste lahendamise praktika olemasolu, et oleks tagatud õiglane ligipääs turgudele, seda eelkõige just väikestele ja keskmise suurusega ettevõtjatele. Seega on riigi õigussüsteemis vajalik, et oleks olemas piisav ning selge regulatsioon, mis ei moonutaks rahvusvaheliselt väljakujunenud üldpõhimõtteid.<sup>11</sup>

Oma võimalikele puudustele ja teatud iseärasustele vaatamata jätkab Inglise õigus rahvusvahelistes kaubandustehingutes valitseva positsiooni hoidmist, eelkõige just seetõttu, et pakub laiahaardelist pagasit väljakujunenud kohtupraktikat näol nii kaupade kui dokumentide käsitlemise valdkonnas.<sup>12</sup> Tulenevalt asjaolust, et seoses kaubandustehingutega merevedudel on Inglise õiguse alusel tehtud rohkelt kohtulahendeid, mistõttu on kujunenud välja kindlapiirilised reeglid müügitehingutes, on tihti leitud, et Inglise õiguse valimine ja rakendamine rahvusvahelistele kaubanduslikele müügitehingutele merevedudel on loogiline kui mitte öelda parim valik.<sup>13</sup> Õiguskindlust otsides valivad pooled üldjuhul just Inglise õiguse kohaldumise oma lepingulistele suhetele.<sup>14</sup> Hiljuti on õigusteoreetikute keskel hakatud ka laiemalt arutama õiguskaitsevahendite kasutamise võimalikkust dokumentaalsete

---

saaja poolt. A. Eidast. Meretranspordi kommertsekspluatatsioon. Tallinn: Tallinna Raamatutrükikoda 2007, lk 69.

<sup>10</sup> Tammemägi (viide 3), lk 1.

<sup>11</sup> Lindpere (viide 1), lk 17.

<sup>12</sup> Saidov (viide 4), lk 434-435.

<sup>13</sup> M. Bridge, A Law for International Sales. – Hong Kong L. J. 2007. Arvutivõrgus: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/bridge3.html> (05.11.2013), lk 17.

<sup>14</sup> Saidov (viide 4), lk 434-435.

rikkumiste puhul rahvusvahelistel merevedudel, eelkõige just Inglise õigusele mõnevõrra vastanduva rahvusvahelise ostu-müügi lepingute konventsiooni (edaspidi CISG) näol.<sup>15</sup>

Kui Inglise õigus lähtub pigem printsiipest, et dokumentidega seotud lepingutingimuste rikkumine<sup>16</sup> annab üldjuhul ostjale juba automaatselt õiguse lepingust taganeda ja kahju hüvitamist nõuda, siis nii võlaõigusseadus (edaspidi VÕS) kui ka CISG on ehitatud üles põhimõttele, et lepingut tuleb üritada võimalikult suures ulatuses alal hoida. Vastupidiselt Inglise õigusele ei peaks VÕS-i alusel dokumentidega seotud rikkumised üldreegli kohaselt tooma automaatselt kaasa lepingu ülesütlemist ja lepingu lõppemist, välja arvatud juhul, kui pooled pole eelnevalt lepingus nii kokku leppinud. Eesti võlaõiguse aluseks on põhimõte, et lepingulisi suhteid tuleb võimalikult palju tunnustada ja säilitada ning seetõttu peaks pool kasutama lepingu ülesütlemist alles kui *ultima ratio*. See tähendab, et ostjapoolse dokumentide tagasilükkamine ei tohiks samuti automaatselt tuua kaasa lepingu lõpetamist (kui selles pole eelnevalt just kokku lepitud). Eelnevast tulenevalt on leitud, et CISG-i mitesobivust tõendavad mitmed lahtised sätted, mis kõigutavad õiguskindlust ning ei pruugi anda ostjale piisavalt efektiivseid ja vajalikke vahendeid tegutsemiseks pärast rikkumise tuvastamist, samas kui heastamise ja täiendava tähtaja andmise kohustus võivad oluliselt takistada kiirete otsuste tegemist tundlikul kaubandusturul.<sup>17</sup>

Vaatamata sellisele üldise õiguse (*common law*) ja Kontinentaal-Euroopa tsiviilõiguse vahelisest pealtnäha ületamatule erinevusele õiguskaitsevahendite valiku käsitlemisel, on D. Saidov oma artiklis „Õiguskaitsevahendid dokumentaalsetel rikkumistel, Inglise õigus ja CISG” (*Remedies for a Documentary Breach: English Law and the CISG*)<sup>18</sup> leidnud vastupidiselt, et just konventsiooni lahtised sätted ning üldpõhimõtted aitavad vastavalt äriilistele vajadustele pakkuda pooltele kohaseid lahendusi rahvusvahelistel kaubanduslikel merevedudel. Samuti leiab D. Saidov, et praktikas on kohtud ja tribunalid lähtunud nii CISG-i kui Inglise õiguse kohaldumisel dokumentaalsete rikkumiste puhul õiguskaitsevahendite määramisel üldjoontes samadest põhimõtetest.<sup>19</sup> Pidades silmas Eesti võlaõigusseaduse ning CISG-i sarnasusi nii üldpõhimõtete kui üksikute regulatsioonide osas, sh õiguskaitsevahendite

---

<sup>15</sup> Saidov (viide 4), lk 434-435.

<sup>16</sup> Inglise k *breach of condition*, vrkl *breach of warranty* – vähemoluline lepingutingimus, mille rikkumisel poolel õigus nõuda kahju hüvitamist, aga puudub iseseisev õigus lepingust taganeda; ning *innominate term* - lepingutingimus, mida on võimalik käsitleda nii olulise kui väheolulisena, tuleb tõlgendada vastavalt asjaoludele ning lähtepunktiks on, kas kahjustatud pool jäi olulisel määral ilma sellest, mida ta võis õigustatult lepingu alusel loota (J. Girgis. Fundamental Breach and Repudiatory Breach of Contract. 07.11.2013).

<sup>17</sup> Saidov (viide 4), lk 435.

<sup>18</sup> Saidov (viide 4), lk 434.

<sup>19</sup> Saidov (viide), lk 465.

osas, on põhjendatud küsimus, kas selline arusaam võiks ja peaks laienema ka võlaõiguseaduse tõlgendamisel arvestades merenduse ning kaubavedude olulisust Eestile.

Käesoleva magistritöö eesmärk on vastata küsimusele, millised on ostja võimalikud õiguskaitsevahendid Eesti võlaõiguse alusel, kui müüja on rikkunud oma dokumentidega seonduvaid kohustusi, s.o esitanud veodokumentid, mis pole kohased või nende esitamisega on hilinetud. Antud küsimusele vastamiseks käsitleb autor magistritöös nelja olulisemat valdkonda. Esiteks veodokumentide rolli kaubandustehingutes merevedudel. Teiseks seda, millised kohustused pooltele seoses kauba ja dokumentidega tekivad, sh seda milline roll on Incoterms'is sisalduvatel tarneklauslitel müügilepingu sõlmimisel. Kolmandaks selgitatakse töös, millised mittevastavused dokumentides tuleks üldse lepingurikkumiseks lugeda ning mis põhimõtteid seal arvestada. Neljandaks analüüsib autor ostja õiguskaitsevahendite võimalust dokumentidega seotud kohustuste rikkumise puhul, eelkõige ostja õigus nõuda lepingu täitmist ning ostja õigus lepingust taganeda. Kuigi võlaõiguseadus võimaldab kasutada ka sellist õiguskaitsevahendite kasutamist, nagu hinna alandamine, tasaarvestus ja kahju hüvitamine, siis pole pole magistritöö autor neid õiguskaitsevahendeid lähemalt käsitletud, keskendudes lähtuvalt magistritöö hüpoteesist eelkõige ostja õigustele ja kohustusele anda müüjale võimalus dokumentidega seotud kohustuste rikkumine heastada ning sellele vastanduv õigus lepingust taganeda.

Autori püstitatud hüpotees on, et tulenevalt veodokumentides olemusest on igasuguste puuduste puhul nendes tegemist juba automaatselt olulise lepingurikkumisega, mis annab võlaõiguseaduse alusel ostjale õiguse lepingust taganeda. Käesoleva magistritöö on teoreetiline uurimus.

Eelmainitud küsimustele vastuse andmiseks on magistritöö ehitatud üles neljale peatükile. Esimeses peatükis annab autor põgusa ülevaate merevedude olemusest ja tähtsusest ning dokumentide rollist seal. Järgnevas peatükis keskendub autor kaubanduslikel vedudel tekkivatele õigussuhetele, mis on pooltevaheliste suhete aluseks, alustades müügilepingust ja lõpetades konossementi väljastamisega. Kolmandas peatükis selgitab autor, milline dokumentaalne puudus on käsitletav müügilepingu rikkumisena ning millised põhimõtted selle kindlaksmääramisel kohalduvad. Neljandas ja viimases peatükis on toodud ostja peamised õiguskaitsevahendid müüja vastu, kui aset on leidnud dokumentidega seotud kohustuste rikkumine. Vastavaid õiguskaitsevahendeid on analüüsitud kahes osas. Kõigepealt

ostja õigus lükata dokumendid tagasi eeldusel, et lepinguline suhe müüja ja ostja vahel säilib, ning seejärel ostja õigus dokumendid tagasi lükata ja lepinguline suhe lõpetada.

Magistritöös käsitletakse peamiste õigusallikatena Eesti kaubanduslike merevedude seadust (siin ja edaspidi KMSS) ning võlaõigusseadust. Samuti kasutatakse võrdleva materjalina nii CISG-i kui ka Suurbritannia kaupade müügiseadust (*Sale of Goods Act 1979*, siin ja edaspidi SGA) ning mõlemal baseeruvat kohtupraktikat. Rahvusvahelistes kaubandustehingutes valivad pooled praktikas tihti just Inglise õiguse, täpsemalt SGA, kohaldumise lepingulistele suhetele, mistõttu on tekkinud rohkelt kohtupraktikat ning õiguskirjandust. Samuti kasutatakse Euroopas järjest rohkem eelkõige just võimalust allutada kaupade müügileping CISGi konventsioonile, millel baseeruvad Eesti võlaõigusseaduse mitmed normid ja põhimõtted, eelkõige õiguskaitsevahendite regulatsioon.<sup>20</sup> Seega on käesolevas magistritöös täiendavalt analüüsitud ka CISG-il ja SGA-l põhinevat dokumentaalseid rikkumisi käsitlevat õiguskirjandust. Samuti on autor antud magistritöös kasutanud veodokumentide rolli ning pooltevaheliste õigussuhete analüüsil erinevat kaubanduslikke merevedusid kirjeldavat võõrkeelset õiguskirjandust, eelkõige Jason C.T. Chuah ning M. Bridge'i teoseid ning õiguskaitsevahendite analüüsimisel õiguspraktikute vastavasisulisi artikleid ning kirjutisi. Eestikeelsete materjalidena on kasutatud peamiselt Heiki Lindpere kirjutisi ning võlaõigusseaduse kommentaare.

---

<sup>20</sup> Antud järeldus tuleneb võlaõigusseaduse kommentaaridest (I., II., III.osa).

## 1. Kaubandustehingud merevedudel ja nende reguleerimine

### 1.1. Kaubanduslike merevedude tähtsus ja roll Eestis

Alates Egiptuse purjelaevadest aastal 3200 eKr kuni tänaseni on meretransport (meresõit) alati omanud domineerivat osatähtsust maailmakaubanduse arengus, mille keskmeks on kaupade vedu.<sup>21</sup> Hispaania, Portugal, Inglismaa, Holland ja Prantsusmaa olid ühed esimestest, kes löid tõelise ülemaailmse meretranspordi võrgustiku.<sup>22</sup> 2006. aasta statistika kohaselt moodustas merekaubandus mahult ligikaudu 90% ning väärtuselt 70% võrreldes teiste transpordiliikidega.<sup>23</sup> Kuigi meretranspordi hulka kuulub ka reisijate teenindamine, on selle osakaal siiski järjest vähenemas.<sup>24</sup> Reisijate vedu toimub pika distantsi läbimiseks pigem kruiisilaevadel ning lühemate vahemaade ületamiseks praamide vahendusel Lääne-Euroopas, Jaapanis ning Kagu-Aasias. Kaupade veo (kaubanduslike merevedude) tähtsus on seejuures pidevalt hoogustunud, mis tingitud nõudlusest kütuse ning mineraalide kaubalasti järele, samuti on sellisele hoogsustumisele aidanud kaasa ülemaailmastumise, merendusvaldkonna tehniliste arengute ning majandustingimuste tõttu küllaltki madalaks jäänud mereveonduse kulud.<sup>25</sup>

Selline kaupade vedu, kus veo korraldamiseks kasutatakse laeva, kuulub mereõiguses kaubanduslik meresõidu<sup>26</sup> alla, ning vastavalt laevade kasutamise viisi ning veoprotsessi korraldatuse järgi on võimalik jagada see tramp- ehk juhuvedudeks ning liini- ehk regulaarseteks vedudeks.<sup>27</sup> Nagu ütleb ka nimetus, siis trampveod on kauba ühekordsete või lühiajaliste prahilepingute ehk tšarterite (*charter party*) alusel kokkulepitud veod, mida iseloomustavad lahtised veosed ja suured kaubapartiid (*bulk cargo*).<sup>28</sup> Vastupidiselt trampveole toimub liinivedu vedu kindla graafiku järgi liikuvate laevadega, kaupade valik on mitmekesine ja kaubapartiid väikesed.<sup>29</sup> Seega võib öelda, et kui liinilaevad on kui bussid, kus

<sup>21</sup> P. Rodrigue. The geography of Transport systems. 3rd ed. New York: Routledge 2013, chapter 3, concept 1 Arvutivõrgus: <http://people.hofstra.edu/geotrans/index.html> (05.12.2013);

<sup>22</sup> Rodrigue (viide 21), chapter 3, concept 1.

<sup>23</sup> Rodrigue (viide 21), chapter 3, concept 1.

<sup>24</sup> P. Rodrigue (viide 21), chapter 3, concept 2

<sup>25</sup> Sellele on aidanud kaasa ka konteinerivedude suurenemine (iga-aastaselt hinnanguliselt +7%) (Lindpere (viide 1), lk 15); J. P. Rodrigue (viide 21), chapter 3, concept 2;

<sup>26</sup> KMSS § 2 „Kaubanduslikuks meresõiduks loetakse käesoleva seaduse tähenduses tegevust, mis on seotud laevade kasutamisega lasti-, reisijate-, pagasi- ja postiveoks, mere elus- ja muude ressursside ning merepõhja all asuva maapõue varade uurimiseks ja ammutamiseks, jäämurde-, pukseerimis- ja päästeoperatsioonideks ning teistel õiguspärastel eesmärkidel.”

<sup>27</sup> Kaubavedu ja ekspedeerimine. Arvutivõrgus: [http://www.innove.ee/UserFiles/Kutseharidus/%C3%95ppekava/Logistika%20%C3%B5pik%20kutsekoolidele/8\\_Kaubavedu%20ja%20ekspedeerimine.pdf](http://www.innove.ee/UserFiles/Kutseharidus/%C3%95ppekava/Logistika%20%C3%B5pik%20kutsekoolidele/8_Kaubavedu%20ja%20ekspedeerimine.pdf) (27.11.2013), lk 152.

<sup>28</sup> Kaubavedu ja ekspedeerimine (viide 27), lk 152.

<sup>29</sup> Kaubavedu ja ekspedeerimine (viide 27), lk 153.

pakutakse plaanipärast teenust kindla lahkumis- ja saabumisaajaga,<sup>30</sup> siis tramplaevad on võrreldavad meretaksodega, mida iseloomustab paindlik teenus vastavalt nõudmisele.<sup>31</sup> Tramplaevanduse omapära tuleneb ennekõike veetavate kaupade liigist<sup>32</sup> ja mahust. Tegemist on suhteliselt odavate ja laevapartiidena (üks kauba saatja, üks kauba saaja)<sup>33</sup> veetavate kaupadega, nagu teravili, rauamaak, kivisüsi, mineraalväetis, toornafta ja naftasaadused, puit jms.<sup>34</sup> Mitmed erinevad kauba saatjad kasutavad laevaliini teenuseid väikeste kaubapartiide vedamiseks, millest tuleneb ka vajadus regulaarse laevaliikluse järele. Mõlemas mereveonduse vormis kasutatakse kaupade käsitlemisel ning üleandmisel erinevaid veodokumente ning sõlmitakse veoleping.

Kuna tänapäeval on harva võimalik sooritada kaubandustehinguid, mis ühel või teisel moel poleks kauba transportimisega seotud, siis on kauba transport muutunud kaubandustehingute lahutamatuks osaks. Eristatakse raudtee-, maantee-, lennu- ja merevedusid, mille valik sõltub kauba iseloomust, kaugusest ning muudest tingimustest, mis seonduvad poolte konkreetsete vajaduste ja soovidega. Just kaubandustehingud merevedudel<sup>35</sup> on aga olnud need, mis juba varajasest ajast alates on olnud nii riikide tekke ja arengu aluseks kui ka individuaalsete impeeriumite loomise põhjapanevaks alustalaks ning üheks peamiseks transpordiviisiks. Tihti on merevedu ainuvõimalik kauba transportimise viis, seda eriti siis, kui kaup on vaja toimetada mandrilt mandile (ookeaniveod).<sup>36</sup> Ainukese alternatiivina võib neil juhtudel tulla kõne alla õhustransport, kuid on selge, et suurtes kogustes suhteliselt odavate kaupade vedu õhus pole liigsete veokulude tõttu eriti praktiline ega ökonoomne. Seega võib kaubanduslikku meretransporti lugeda oma tegevuse poolest üheks kõige globaliseerumaks tööstusharuks.<sup>37</sup> Siit tulenevalt ei ole peaaegu ühtegi kaubaliiki, mida ei oleks veetud või poleks vaja vedada laevadega.<sup>38</sup>

---

<sup>30</sup> Laevaliini kliendil ei ole võimalik muuta talle sobivaks laeva marsuuti, väljumis- või saabumisaega ega muid liinitingimusi (Kaubavedu ja ekspedeerimine (viide 27), lk 155).

<sup>31</sup> Kaubavedu ja ekspedeerimine (viide 27), lk 152.

<sup>32</sup> Mereveosed jagunevad järgnevalt: massveosed ehk lahtised veosed (*bulk cargo*); üldveosed ehk tavaveosed (*general cargo, break bulk cargo*); konteinerveosed (*containerized cargo*); projektveosed ja külmutatud veosed. (Kaubavedu ja ekspedeerimine (viide 27), lk 138).

<sup>33</sup> Laevapartiil võib olla ka mitu kauba saajat ja/või kauba saatjat, kus laevapartii koosneb mitmesti kaubapartiist, kuid tramplaevanduses on see pigem erand kui reegel (Kaubavedu ja ekspedeerimine (viide 26), lk 152-153).

<sup>34</sup> Kaubavedu ja ekspedeerimine (viide 27), lk 138).

<sup>35</sup> Sellele viidatakse veel ka kui meretransport, kauba(lasti)vedu merel, mereveondus.

<sup>36</sup> Antud töös hõlmab termin „mereveod” ning muud sarnased terminid ka vedusid mööda teisi veekogusid, sh ookeanid.

<sup>37</sup> J. P. Rodrigue (viide 21), chapter 3, concept 4.

<sup>38</sup> J. P. Rodrigue (viide 21), chapter 3, concept 4.

Sarnaselt ei saa ka Eestis eitada mööda mereteid toimuvate kaubavedude osatähtsust, kus võrreldes teiste veoviisidega on mereveod muutunud üheks enimkasutatavaks transpordiviisiks ning statistiliselt on kaubaveod meritsi Eesti sadamates suurenenud.<sup>39</sup> Eesti soodne asukoht Läänemere ääres Euroopa idapiiril loob riigile soodsad tingimused, et osaleda rahvusvahelises transiidis ning globaalses tarneahelas. Seega, kui 2008. aastal oli siseriiklik kaubavedu 100 tuhat tonni, siis 2012. aastaks oli see number tõusnud peaaegu kahekordseks, 180 tuhat tonnini.<sup>40</sup> Suur osa Eesti ekspordist ja valdav osa transiidist liigub meritsi ning ka kaubaveod on suurenenud eelkõige just rahvusvaheliste vedude puhul. Näiteks 2012. aastal oli läbi Eesti sadamate toimunud rahvusvahelise kaubaveo kogus 228 032 tuhat tonni, mis on ligikaudu 50 000 tuhat tonni rohkem kui 2008. aastal.<sup>41</sup> Keerulisemaks muudab asjaolu aga reaalsus, kus suurem osa rahvusvahelistest vedudest toimub veoahelates, kus toimub ühe veiviisi asemel mitmete veoviiside ja –vahendite kombineerimine.<sup>42</sup> Kuna Eestisse saabunud ning siit teele pandud eksport-, import- ja transiitkaupade vedu toimub valdavalt (~90%) multimodaalses veoahelas (laev – rong või rong – laev),<sup>43</sup> siis võivad takistused ja probleemid ühes veo etapis avaldada mõju kogu edasisele tarnele. Edukas tarne eeldab iga ahelalüli efektiivset toimimist ja lahendusmehhanismide olemasolu võimaliku kahju ennetamiseks.

Kuna Eesti majanduses on meretranspordi rollil nii suur osakaal, siis vajavad ettevõtted kvaliteetseid välisühendusi nii sisendkaupade impordiks kui ka oma toodete ekspordiks. Eriti kuna töötava ja efektiivse transpordisüsteemi olemasolu mõjutab ka ettevõtete konkurentsivõimet. Seega on Eesti majandusele oluline, et kaubanduslike merevedude toimimine oleks ettevõtetele atraktiivne ning usaldusväärne kõigi osapoolte jaoks. Arvestades eelmainitud tohutuid kaupade koguseid, mida mööda mereteid veetakse, on kaubanduslike merevedude edukas kulgemine nii majandussektorile, kaubandustööstusele kui ka ettevõtetele endile äärmiselt oluline. Seda enam, et reaalsuses ei toimu rahvusvaheline kaubandus tavaliselt mitte üksikute füüsiliste isikute vahel, vaid äriühingute või ettevõtete vahel, kes asuvad üldiselt erinevates riikides ning ei pruugi osta kaupa enda tarbimiseks vaid olla osa pikemast ja keerulisemast tarneahelast.

---

<sup>39</sup> Lindpere (viide 1), lk 18.

<sup>40</sup> Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium. Transpordi arengukava 2014–2020. Arvutivõrgus: [http://www.mkm.ee/public/TAK\\_2014-2020\\_eelnou\\_051213.pdf](http://www.mkm.ee/public/TAK_2014-2020_eelnou_051213.pdf), lk 14

<sup>41</sup> Võrduseks võib tuua, et suuruselt järgmise transpordi vahendiga kaubavedude hulk 2012. aastal oli 43 339 tonni (Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium (viide 40).

<sup>42</sup> Kaubavedu ja ekspedeerimine (viide 27), lk 202)

<sup>43</sup> Majandus- ja kommunikatsiooniministeerium (viide 40), lk 14.

## 1.2. Kaubanduslikke merevedusid ümbritsev õigusraamistik ja selle areng

Kaubanduslikke merevedusid iseloomustab eelkõige piiriülesus ja rahvusvahelisus, mida on näha ka selle arengust. Merenduse õiguslik areng ulatub tagasi 5. saj eKr, mil Kreekasse tekkisid esimesed kommertsmeresõidu kohtud.<sup>44</sup> Suurim mõju keskaja Euroopa mereõigusele oli aga Oleroni mereõigusel (*Rolls of Oleron*), mis on olnud mitme tähtsa mereriigi algse merekoodeksi aluseks.<sup>45</sup> Kuna merendus on omanud olulist osa ajaloo, sealhulgas kaubanduse ja majanduse kujunemisel just eelkõige rannariikide puhul, siis pole üllatav, et tähtsamateks meresõiduõiguse arendajateks on olnud Rootsi ja Inglismaa. Kuni 19. sajandini oli 1667. aastal vastuvõetud Rootsi mereseadus põhiliseks Põhjamaade mereõiguse aktiks.<sup>46</sup> Tänapäeval on kaubandussuhete reguleerimisel merenduses suur mõju Inglismaa siseriiklikul õigusel, milleks on 1979. aastal vastu võetud kaupade müügi seadus (*Sale of Goods Act*, edaspidi SGA). Samuti väärrib mainimist 1681. aastal Prantsusmaal jõustunud „Ordonnance de la Marine”, mis on hiljem mõju avaldanud nii Prantsuse Kommertskoodeksi kui ka Venemaa, Hollandi ja Saksamaa mere- ja kommertsõigus arengule.<sup>47</sup>

Veondusalane seadusandlus tugineb suuresti rahvusvahelistele konventsioonidele ning reeglite ühtlustamisega on tegeletud juba 20. sajandi algusest peale.<sup>48</sup> Lord Diplock on märkinud, et kui sisulisi vaidlusi reguleeriv seadusandlus aitab poolte tahte tõlgendamisel, siis ei kindlusta see alati ühtset rakendust kõikides jurisdiktsioonides, sest riiklik lähenemine erineb riigist riiki ning kohtulik lähenemine erineb kohtunikust kohtunikku.<sup>49</sup> Kuna täielik kohaldamise ühtsus on ideaal, mida pole võimalik saavutada, peaks eesmärk olema sisuliste vaidluste seadusandlusest tulenevate rakenduslike erinevuste vähendamine miinimumi.<sup>50</sup> Erinevate riikide kaubandussektoris mõisteti juba varakult kui väärtuslik on efektiivse majanduse tagamiseks omada ühtset piiriülest õiguslikku raamistikku, mis jagaks vastutuse ja riski lepingulistest suhetes ning suurendaks sellega ettenähtavust, kindlust ning stabiilsust.<sup>51</sup> Nii kaupmeeste kui ka meremeeste tavasid on püütud rahvusvahelises kaubanduses kaupade

<sup>44</sup> KMO ajalugu ja kodifitseerimine (Teema 1). Arvutivõrgus: [http://www.e-ope.ee/\\_download/euni\\_repository/file/1275/Konspekt.zip/Konspekt/Teema\\_1\\_KMO\\_ajalugu\\_ja\\_kodifitseerimine\\_konspekt.pdf](http://www.e-ope.ee/_download/euni_repository/file/1275/Konspekt.zip/Konspekt/Teema_1_KMO_ajalugu_ja_kodifitseerimine_konspekt.pdf) (17.11.2013).

<sup>45</sup> Nt nii Inglismaa *Black Book of the Admiralty* kui Prantsusmaa meresõidukoodeks.

<sup>46</sup> KMO ajalugu ja kodifitseerimine (viide 44).

<sup>47</sup> KMO ajalugu ja kodifitseerimine (viide 44).

<sup>48</sup> H. Lindpere. Rahvusvaheliste lastiveolepingute reeglite vohamine globaliseerivas maailmas. – *Juridica* 2009/IV, lk 251.

<sup>49</sup> *Gill & Duffus S.A. v. Rionda Futures Ltd.*, 14.02.1994 – [1994] 2 Lloyd's Rep. 67.

<sup>50</sup> B. Makins. Uniformity of the law of the carriage of goods by sea in the 1990s: The Hamburg Rules – a casualty. – *Australian and New Zealand Maritime Law Journal*. Vol 8. 1991, lk 35. Arvutivõrgus: [https://maritimejournal.murdoch.edu.au/archive/vol\\_8/1991vol8part1makins.pdf](https://maritimejournal.murdoch.edu.au/archive/vol_8/1991vol8part1makins.pdf) (02.12.13).

<sup>51</sup> Makins (viide 50), lk 35.

meritsi veol nii riiklikul kui ka rahvusvahelisel tasandil ühtlustada ning kodifitseerida mitmetel erinevatel ajaperioodil, alates klassikalise ajajärgu mereõiguslike normide kogust Lex Rhodia kuni tänaseni.<sup>52</sup>

Suuremad ühtlustamiskatsed rahvusvaheliste konventsioonide näol algasid siiski pärast esimest maailmasõda, sest tekkis vajadus tasakaalustada vedaja ning kauba saatja ja -saaja vahelisi õigusi, kohustusi ja huve. Sealhulgas tõsta konossementide, kui väärtpaberite, usaldatavust ja väärtust, mis aitaks ühtlustada unifitseeritud dokumentatsiooni kasutuselevõttu, mis omakorda kiirendaks lepingute koostamise ja analüüsimise protsessi ning muudaks selle ühesemalt mõistetavaks mõlemale lepingupoolele.<sup>53</sup> Esimesena sõlmiti 25. augustil 1924 Brüsselis Haagi reeglid,<sup>54</sup> millele järgnesid ja mida täiendasid nn Haagi-Visby,<sup>55</sup> Hamburgi<sup>56</sup> ja Rotterdami reeglid<sup>57</sup>. Eesti pole neist ühtegi siiani ratifitseerinud, aga nende kohaldumises on pooltel võimalik kokku leppida ning seda tihti ka tehakse.<sup>58</sup>

Eesti lastivedu reguleeriv seadusandlus on tihedalt seotud selle ajaloo ja geograafilise paiknemisega. Eesti kui hansalinna merekaubandust reguleeris 1597. aasta hansalinnade õigus. Eesti enda esimene merevedu puudutav reeglistik sisaldas 1586. aasta Lübecki-Tallinna linnaõiguse koodeksis.<sup>59</sup> Hiljem oli Eesti merendus olnud reguleeritud selle riigi vastava õigusaktiga, mille koosseisu ta kuulus, sh Rootsi, Saksamaa, Tsaari-Venemaa ja hiljem Nõukogude Liit.<sup>60</sup> 1991. aastal jõustus Eesti enda kaubandusliku meresõidu koodeks.<sup>61</sup> 2002. aastal jõustus kaubandusliku meresõidu seadus (edaspidi KMSS), milles sisalduvad lastiveo ja mitmeliigiliste kaubavedu reguleerivad reeglid.<sup>62</sup> Sellesse on inkorporeeritud nii

---

<sup>52</sup> Gilmore, G. ja Black, C. L. The Law of Admiralty. 2 ed, New York: Foundation Press 1975, lk 3.

<sup>53</sup> Honka, H. United nations conventsion on contracts fpr the international carriage of goods wholly or partly by sea. Scope of application and freedom of contract. - Colloquium on the Rotterdam Rules. 21.09.2009. Arvutivõrgus:

<http://www.rotterdamrules2009.com/cms/uploads/Def.%20tekst%20Hannu%20Honka.pdf> (02. 02. 2013), lk 7;

<sup>54</sup> Rahvusvaheline konventsioon konossementi puudutavate reeglite ühtlustamise kohta (The International Convention on Unification of Certain Rules of Law relating to Bills of Lading), mis jõustus 2. juuni 1931.

<sup>55</sup> Brüsseli protokoll Haagi reeglite täiendamiseks (Protocol to Amend the International Convention for the Unification of Certain Rules of Law Relating to Bills of Lading), mis jõustus 23. juuni 1977.

<sup>56</sup> ÜRO konventsioon kaupade veo kohta meritsi (The United Nations Convention on the Carriage of Goods by Sea), mis jõustus 1.novembril 1992.a

<sup>57</sup> Konventsioon lepingutest kaupade rahvusvaheliseks veoks täies ulatuses või osaliselt meritsi (Draft Convention on Contracts for the International Carriage of Goods Wholly or Partly by Sea), allkirjastati 23. sept 2009.

<sup>58</sup> KMO ajalugu ja kodifitseerimine (viide 44), lk 3.

<sup>59</sup> KMO ajalugu ja kodifitseerimine (viide 44), lk 11.

<sup>60</sup> KMO ajalugu ja kodifitseerimine (viide 44), lk 11.

<sup>61</sup> M. Must. Vedaja vastutuse regulatsioon Rotterdami reeglites ning selle võrdlus Eesti kaubandusliku meresõidu seadusega. Magistritö, Tallinn: Eesti mereakadeemia 2011.

<sup>62</sup> Kaubandusliku meresõidu seadus. – RT I 2002, 55, 345 ... RT I, 30.05.2013, 8;

Haagi-Visby reeglite põhiseisukohad, kui ka Hamburgi reeglite vedaja vastutuse ulatus.<sup>63</sup> Samuti kehtivad Eestis mitmeid teised siseriiklikud seadusaktid, mis võivad kaubavedude meritsi vedamise puhul kohaldamisele tulla.<sup>64</sup> Teatud olukordades, näiteks poolte õiguskaitsevahendite kindlaksmääramisel, tuleb kaubanduslike merevedude juures täiendavalt eelmainitule arvestada ka võlaõigusseaduses (VÕS) ja asjaõigusseaduses (edaspidi AÕS) sätestatud. Eesti on liitunud 1980. aastal vastuvõetud ÜRO konventsiooniga kaupade rahvusvahelise müügilepingute kohta (CISG).<sup>65</sup> Seega kui ostu-müügi lepingu pooled asuvad eri riikides, tuleb siseriikliku õiguse asemel automaatselt<sup>66</sup> kohaldamisele hoopis CISG.<sup>67</sup>

Kuigi veondustegevust reguleerib suur valik rahvusvahelisi ja rahvuslikke õigusakte, mis reguleerivad nii vedajate, klientide ja muude veoprotsessis osalejate tegevust kui ka veovahendite ja -marsuutide valikut ja kasutamist, siis ei saa õigussuhete kindlaksmääramisel ei üle ega ümber poolte vahel sõlmitavatest lepingutest endist. Kaubanduslik meresõit kui tüüpiline kommertstegevus on eelkõige reguleeritud poolte vahel lepingus kokkulepitud tingimustega.<sup>68</sup> Kaubandustehingute esmaseks õigusallikaks, mille poole pöörduda, on vastavalt kas ostja ja müüja vaheline müügileping, veoleping vedajaga, kindlustusleping kindlustusandjaga, akreditiivileping pangaga<sup>69</sup> või mõni muu leping, mis reguleerib konkreetset õigussuhet. Sealjuures lepitakse müügilepingus kohustuste määramisel tihti kokku vastava osapoolte kohustus (või õigus) sõlmida täiendavaid lepinguid kolmandate osapooltega (nt veoleping). Seega tuleks õigussuhete määramisel lähtuda konkreetsete poolte endi vahel kokkulepitud tingimustest ning sõlmitud lepingu(te) sisust.<sup>70</sup> Alles seejärel võetakse lünkade täitmisel aluseks kokkulepitud kohalduv õigus, milleks võib olla nii kindla riigi õigus kui ka rahvusvaheline konventsioon.

Kaubanduslikud veod meritsi omavad tavaliselt rahvusvahelist iseloomu, mistõttu tekib pooltevaheliste veosuhete määral puutumus välisriigi õigusega. Seega tuleb teha kindlaks kohaldatav õigus. Kui rahvusvaheliste merevedude veolepingutele kohaldub poolte

---

<sup>63</sup> Lindpere (viide 47), lk 256.

<sup>64</sup> Täielikum nimekiri merendust reguleerivatest õigusaktidest on kättesaadav Veeteede Ameti kodulehel. Arvutivõrgus <http://www.vta.ee/atp/?id=114> (02.12.2013).

<sup>65</sup> UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods. 1980. Kättesaadav: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/treaty.html>

<sup>66</sup> Eeldusel, et pooled pole selle kohaldumist lepingus välistanud.

<sup>67</sup> CISG Art 1 lg 1.

<sup>68</sup> M. Must (viide 61), lk 9.

<sup>69</sup> VÕS § 747 jj. Akreditiiv on käsitletav garantii (VÕS § 155) erivormina, mille puhul „garantiist tulenev kohustus” on määratletud akreditiivkohustusena ning võlausaldaja poolt garantii alusel esitatava nõude tingimused (P. Varul jt (koost) Võlaõigusseadus III (§-d 619-916 ja 1005-1067). Tallinn: Juura 2009, § 747/3.2.3).

<sup>70</sup> Seda eeldusel, et sealsed tingimused pole vastuolus kohaldatava riigi õigusega.

kokkulepitud õigus<sup>71</sup> ning kokkuleppe puudumisel kohaldub kohalduva õiguse määramiseks Rooma määruse art 4 lg 4,<sup>72</sup> siis siseriiklikele merevedudele Eestis välisriigiõigust kohaldada ei või.<sup>73</sup> Seega Eesti Vabariigi sadamatevahelist kaubaveo korral kohaldatakse Eesti siseriiklikku õigust. Kuigi Eestis reguleerib üldiselt erinevaid veolepinguid võlaõigusseaduse ptk 42, siis merevedudele need ei kohaldu<sup>74</sup> ning rakendatakse kaubandusliku meresõidu seadust (KMSS).<sup>75</sup> Samuti kehtib täiendavalt jätkuvalt 1991. aastal jõustunud Eesti kaubandusliku meresõidu koodeks. Lisaks veondust reguleerivatele rahvusvahelistele ja rahvuslikele reeglitele on peamiseks allikas siiski veoleping ise, sest viimase raames võivad olla kokku lepitud täiendavad veoahela liikmete tegutsemise tingimused, mis on jäetud seadusandlikes aktides ja eeskirjades reguleerimata.<sup>76</sup>

Lisaks rahvusvahelistele aktidele ja riikidesisestele seadusandlustele on merenduses väga tähtsal kohal kaupmeeste endi poolt väljakujunenud tavad ja praktika.<sup>77</sup> Oluline osa sellistest rahvusvahelistest kaubandustavadest on koondatud standardterminite kujul Incoterms'i ning sisaldab lisaks lepingus kokkulepitule täiendavaid ja täpsustavaid poolte õigusi ja kohustusi.<sup>78</sup> Tegemist on Rahvusvahelise Kaubanduskoja (ICC) egiidi all koostatud ja publitseeritud rahvusvaheliste kaubandusreeglite koguga, mis on mõeldud nii riigisiseste kui ka rahvusvaheliste müügitehingute jaoks.<sup>79</sup> Esimest korda avaldati need 1936. aastal ning neid on hiljem korduvalt täiustatud. Incotermsi on koondatud tarne tingimused, mis on esitatud tarneklauslite kujul ingliskeelsete kolmetäheliste täheühendite vormis. Esmaversioonile järgnesid 1953., 1967., 1976., 1980., 1990., 2000. ning praegu kehtiv 2010. aastal ilmunud versioon. Tarneklausel lisatakse ostu- ja müügilepingutesse ning nendega seotud veo-, ekspedeerimis- ja teistesse lepingutesse.

Incoterms ning selles sisalduvate tarneklauslite kasutamine on praktikas laialt levinud, kuna nad annavad klauslite näol ette konkreetseid väljakujunenud reeglid, mida kasutades lepivad ostja ja müüja kokku tarne üksikasjades nii, et seda pole vaja lahti seletada ei lepingus ega selle lisades. Laialt on levinud Incoterms'i ingliskeelsetest sõnadest tuletatud kolmetäheliste tarneklauslite kasutamine, mille lepingusse kaasamine aitab määrata ja täpsustada poolte

---

<sup>71</sup> Rooma konv art 3 lg 1; Pärast 17.12.09 sõlmitud veolepingutele kohaldub Rooma I määrus.

<sup>72</sup> Eestis ka RvEÕS § 33 lg 5, mille kohaselt tuleks kohaldada vedaja peamise tegevuskoha riigi õigust.

<sup>73</sup> KMSS § 3 lg 1.

<sup>74</sup> RK 3-2-1-56-05 p 29; VÕS § 774 lg 3.

<sup>75</sup> Teatud ulatuses on üldised põhimõtted siiski rakendatavad ka kaubanduslikel merevedudel.

<sup>76</sup> Kaubavedu ja ekspedeerimine (viide 27), lk 181.

<sup>77</sup> Gilmore ja Black (viide 51), lk 3.

<sup>78</sup> Tammemägi (viide 3), lk 7.

<sup>79</sup> Tammemägi (viide 3), lk 7.

kauba tarnega seotud kohustusi ja õigusi, ehk seda kus, kuidas ja millal peab müüja oma tarnekohustuse täitma. Antud tarneklauslite näol on tegemist juriidiliselt põhjalikult läbi töötatud tingimustega kauba tarnimiseks ning nende konnotatiivne tähendus on tavaliselt mõlemale poolele teada.<sup>80</sup> Akronüümile järgneb sihtkoha nimetus, kus müüja tarnega seotud kohustused lõppevad (näiteks, C.I.F. Tallinn, Incoterms 2010), millele lisandub viide kasutatavale tarneklauslitele.<sup>81</sup>

Pooled võivad üldjuhul leppida kokku ükskõik millise tarneklausli kohaldumises merevedudel, praktikas on levinumateks F.O.B. ja C.I.F. tarneklausli kasutamine.<sup>82</sup> Konteinerkaupade vedudel puhul, mida tarnitakse tavaliselt terminalis, on T. Tammemägi oma Incoterms'i kasutajajuhises aga leidnud, et pooltel oleks kohasem F.O.B. tarneklausli asemel kasutada F.C.A. tarneklauslit ning C.I.F. tarneklauseli asemel valida C.I.P. tarneklausel.<sup>83</sup> Nii F.O.B. kui ka C.I.F. tarneklauslit kasutatakse vaid vetelvedudel ning mõlema eelmainitud tarneklausli kasutamine on keelatud juhul, kui kauba sihtkoht asub mandril, kuhu laevaga pole võimalik ligi pääseda.<sup>84</sup>

Tarneklausli lepingusse lisamisega lepivad pooled kokku seles, kes vastutab tarne eri etappide korraldamise eest, kes võtab endale tarnega seotud riskid ja kes võtab enda kanda tarnega seotud kulud. Lepingupooled võivad põhimõtteliselt leppida kokku ka muudes kauba kohaletoimetamise tingimustes, kuid sel juhul tuleks arvestada võimaliku ohuga, et kui kaup peaks veoprotsessis kahjustada saama või hävineb, võib lepingupooltel tekkida probleeme kahjude jaotamisega.<sup>85</sup> Lisaks eelnevale reguleerivad Incoterms'i tarneklauslid litsentside, ametlike lubade, turvaklaarimise ja teiste formaalsustega seonduvaid kohustusi, sealhulgas teatis ostjale/müüjale ning kauba kontrollimise, pakkimise, markeerimise ja kauba inspekteerimise ning teabeabiga seonduvaid kohustusi.<sup>86</sup> Kuigi täpsed kohustused ja õigused

---

<sup>80</sup> Kaubavedu ja ekspedeerimine (viide 27), lk 178.

<sup>81</sup> „Tarneklausel, nimetatud koht, Incoterms® 2010”. Sõltuvalt tarneklauslist on „nimetatud koht”, kas 1) koht, kus kaup tehakse stjale kättesaadavaks; 2) nimetatud lähtesadam; 3) nimetatud sihtsadam või 4) nimetatud sihtkoht. E.X.W., F.C.A., D.A.T., D.A.P., D.D.P., F.A.S. ja F.O.B. tarneklausli puhul on „nimetatud koht” tarnekoht, kus kauba kadumise ja kahjustamise risk läheb müüjalt ostjale üle. C.P.T., C.I.P., C.F. ja C.I.F. puhul on see aga sihtkoht, kustsaadik müüja on veo korraldanud (C.I.P. ja C.I.F., sh ka veo kindlustanud), samal ajal kui vastutus kauba eest on ostjale üle läinud juba veo lähtepunktis (Tammemägi (viide 3), lk 10 jj).

<sup>82</sup> H. Gabriel. The International Chamber of Commerce Incoterms 1990 – A Guide to their Usage. – Vindobona Journal of International Commercial Law and Arbitration 1999. Arvutivõrgus: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/gabriel1.html> (02.05.2014), lk 62.

<sup>83</sup> Tammemägi (viide 3), lk 53, 54 (Konteinerkauba puhul on tüüpiline, et müüja annab kauba vedajale üle mitte laeva kõrval, vaid terminalis.)

<sup>84</sup> Tammemägi (viide 3), lk 55-56.

<sup>85</sup> Kaubavedu ja ekspedeerimine (viide 27), lk 178.

<sup>86</sup> Täiendavalt tuleb pooltel arvestada vajadusega taotleda nii eksport- kui importriigis kauba sisse- ja väljaveoks nõutud vajalikke lubasid.

sõltuvad sellest, millist tarneklauslit lepingus kasutatakse, on eelnevalt selge, et saatjal on tavaliselt laialdane kohustus hulgaliste kaubaga seonduvate dokumentide muretsemiseks ning sealhulgas vastutus need müüjale üle anda. Veelgi enam, peale EXW tarneklausli sisaldavad kõik ülejäänud tarneklauslid müüja kohustust anda üle teatud kaubaväärtpaber, mis tõendab ostja omandit kauba suhtes.<sup>87</sup>

Tarneklauslid reguleerivad küll üleandmise kohustuse täitmist<sup>88</sup> ning sellega seonduvate kulude ja riskide kandmist, kuid tarneklauslid ei reguleeri kõiki kaubandustehingu aspekte. Incoterms'i kasutajajuhises on selgitatud,<sup>89</sup> et nii Incoterms 2010. kui ka 2000. aasta versiooni tarneklauslid ei reguleeri muulhulgas kauba hinna kujundamist, omandiõiguse üleminekut; valuuta- ja finantstingimusi, arvelduste korda; lepingu rikkumist, sanktsioone ja poolte vastutust oma kohustuste mittetäitmise eest; pretensioonide esitamise korda; vaidluste lahendamist ja kohtualluvust ning rakenduvat õigust. Seega tuleks pooltel nende täpsustamiseks eraldi kokku leppida. Tarneklausli jõustumiseks on vaja kõigi tehingu osaliste kokkulepe selle kasutamiseks, mille kohaldumiseks tuleks selline kokkulepe lepingusse võimalikult täpselt kirja panna. Sealjuures tuleb meeles pidada, et ostja ja müüja vahelised müügilepingu tingimused ei laiene automaatselt kolmandatele osalistele (näiteks vedaja, ekspedeerijad ja muud logistikateenuste osutajad). Nendega tuleb konkreetse tarneklausli kasutamine eraldi kokku leppida.<sup>90</sup>

### 1.3. Veodokumendid kaubandustehingutes

Dokumendid on kogu rahvusvahelise kaubavahetustehingute keskmeks.<sup>91</sup> Sõna „dokument” tuleb ladinakeelsest terminist *documentum*, mis tähendab ametlikku paberit.<sup>92</sup> Samuti konnoteerub antud sõna terminiga „tõend”. Seega on dokument ametlik paber, mis toimib kui millegi tõend.<sup>93</sup> Dokument merevedudel annab ostjale ja müüjale raamatupidamise andmeid; laevafirmadele juhiseid, kuidas lasti käsitleda, eksport- ja importriikidele õigusaktide järgimise kindluse ning teavet koguste ning maksude kohta; ning pankadele juhiseid ning raamatupidamise andmeid, et võtta vastu ning väljastada makseid. Erinevate andmete järgi jääb rahvusvahelises kaubanduses kasutatavate erinevate dokumentide arv 10 tuhande ja 100

---

<sup>87</sup> Tammemägi (viide 3).

<sup>88</sup> VÕS § 209

<sup>89</sup> Tammemägi (viide 3), lk 7.

<sup>90</sup> Tammemägi (viide 3), lk 7.

<sup>91</sup> Hinkelman (viide 5), lk 1.

<sup>92</sup> Hinkelman (viide 5), lk 1.

<sup>93</sup> Hinkelman (viide 5), lk 4.

tuhande vahele.<sup>94</sup> Selliseid dokumente kasutatakse erinevateks otstarveteks nii ekspordi kui ka impordi nõuete täitmiseks, lepingute sõlmimisel, kauba saatmisel kui pangale info esitamisel.<sup>95</sup> Nüüdseks on dokumendi definitsioon laienenud ning sisaldab ka tõendeid, mis pole paberil ning mida kunagi ei prindita, näiteks faksid ja elektroonilised edastused.<sup>96</sup>

Veodokumentide mõiste on rahvusvaheliselt varieeriuiv ning täpne sisu vaieldav. Üldiselt mõeldakse selliste dokumentide all dokumente, mis on vajalikud kauba transportimiseks ning mille üleandmiskohustus lasub müüjal.<sup>97</sup> Täpse veodokumentide definitsiooni piiritlemise muudab veelgi keerulisemaks asjaolu, et erinevate transpordiliikide puhul on nõutud veodokumentide hulk erinev.<sup>98</sup> Seejuures VÕS § 211 kommentaarid selgitavad, et transpordidokumentideks ehk veodokumentideks on dokumendid, mille omamine on vedajalt kauba kättesaamise eelduseks ning on vajalikud asja ehk kauba käsutamiseks.<sup>99</sup> Samuti eristatakse võlaõigusseaduses saatedokumente, mille juurde kuuluvad näiteks sisse- või väljaveoload või -litsentsid, transiidiload, tervisekontrollidokumendid, aktsiisivabastustõendid jne.<sup>100</sup> Praktikas on kõige olulisemaks veodokumentideks merevedudel veokiri ja lastikiri.<sup>101</sup> Merevedudel kasutatakse vastavalt mereveokirja (*sea waybill, SWB*) ning lastikirja ehk konossementi (*bill of lading, B/L*).

Veodokumentide olulisus ostjale seondub nii kauba valduse kui ka tihti kauba omandi üleminekuga. Tavaliselt ei pole võimalik anda kaupa ostjale üle samaaegselt koos dokumentidega – reaalsuses jõuab kaup ostjani nädalaid või isegi kuid pärast müügilepingu sõlmimist, samas kui dokumente on võimalik üldjuhul ostjale edastada mõne päeva jooksul pärast kauba vedajale üle andmist. Nende abil on ostjal üldjuhul võimalik saada usaldusväärset teavet, milline oli kauba seisukord vedajale üleandmisel, kinnituse, et see on kokkulepitud tingimustel teele pandud ning erinevate sertifikaatide näol ka vajalikud

---

<sup>94</sup> Hinkelman (viide 5), lk 5.

<sup>95</sup> Hinkelman (viide 5), lk 3-5.

<sup>96</sup> Hinkelman (viide 5), lk 5.

<sup>97</sup> Hinkelman (viide 5), lk 1.

<sup>98</sup> „Mitmeliigilise transpordi veodokumendid on küll olemas, kuid elektrooniliselt ei kasutata neid veel piisavalt. Seetõttu töötab komisjon ühtse Euroopa veodokumendi loomise suunas, mida saaks kasutada kõikide transpordiliikide puhul, hõlbustades sellega mitmeliigilist kaubavedu ning laiendades mitmeliigiliste veokirjade või mitmeliigiliste lastikirjade pakutud raamistikku. Otsitakse võimalusi muuta kõnealuse dokumendi kasutus vabatahtlikuks ja esitada see elektroonilisel kujul.” (Kaubaveoloogistika tegevuskava. Komisjoni teatis. Brüssel 2007. Arvutivõrgus: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2007:0607:FIN:ET:HTML> (13.03.2014).

<sup>99</sup> P. Varul jt (koost). Võlaõigusseadus II. 2. – 7. osa (§ 208-618). Komm vlj, Tallinn: Juura 2007, § 211/3.1.1.

<sup>100</sup> VÕS III Komm vlj (viide 68), § 780/3.1.

<sup>101</sup> Veokiri (§ 775 jj) ja lastikiri (§ 806 jj). VÕS III Komm vlj (viide 68), § 775/3.1. Erinevaid veoliike (v.a. merendust) reguleerib Eestis võlaõigusseaduse kaubaveolepingu osa. Merendus on sellest regulatsioonist välja jäetud, kuid sealsed üldised põhimõtteid saab võrdlusena kohaldada ka vetelvedude osas. Vt täpsemalt õiguslikku regulatsiooni kauba merevedudel *supra* p 1.2.

dokumendid kauba kvaliteedi ja teiste tingimuste osas (nt päritolu).<sup>102</sup> Kaubandustehingutes osalejad soovivad kaitsta ennast suurtest vahemaadest tulenevate riskide vastu, näiteks puudustega kaup, saadetise hiline mine ja hinna kõikumised turul. Riskide vähendamiseks kasutatakse erinevaid meetodeid, üheks neist on näiteks kindlustus. Just nii mitmete osapoolte osalemine kaubandustehingutes ja suurel hulgal erinevate dokumentide väljastamise vajadus, muudab õigeaegsete ja kohaste dokumentide käsitlemise ja üleandmise oluliseks.<sup>103</sup> Seega on veodokumentide temaatika transpordiõiguse üks keskseid teemasid ning nõuetekohastest dokumentidest (*clean documents*) on reeglina huvitatud nii kauba saaja kui ka saatja ise.<sup>104</sup>

Tulenevalt pikkadest vahemaadest ning ostja võimalikust soovist kaupa selle veel teel olles käsutada, on veodokumentide kasutamine merevedudel aheltarnetes laialt levinud. Rahvusvahelistesse kaubandustehingutesse on üldjuhul kaasatud peale müüja ning ostja veel mitmeid teisi olulisi osalejaid, mistõttu muudab pikkade vahemaadega müügitehingutes õiguskindluse saavutamise keerulisemaks. Kuna rahvusvahelisel kaubandusturul esineb turukõikumisi küllaltki tihti, siis on ostja huvitatud ostetud kauba käsutamisest üldiselt juba siis, kui see alles teel on. Veelgi olulisemaks muudab dokumentide nõuetekohase üleandmise asjaolu tõttu, et tihti ei toimu müügitehing ainult kahe osapoole vahel, vaid lepingupooled on müügilepingut sõlmides juba osa pikemast tarneahelast ning omavad kohustusi ka teiste lepingu partnerite ees. Erinevalt tootekaubandusest (s.o valmiskaupade müük) müüakse toormekaubanduses kaupa sageli transiidi ajal „piki ahelat” mitu korda edasi. Seega võib ostja soovi korral ja dokumentide omamisel veetavat kaupa juba siis käsutada (pantida, võõrandada), kui seda alles transporditakse mööda mereteid. Kõige mugavam on seda teha teatava kaubaväärtpaberist veodokumendi ehk konossementi abil.<sup>105</sup>

Selliste kauba müügitehingute puhul, eelkõige C.I.F. tarneklausliga müügilepingud, kasutatakse tihti terminit dokumentaalne müük (*documentary sale*).<sup>106</sup> Sellist müügitehingut

---

<sup>102</sup> Vt täpsemalt konossementi laialdastest funktsioonidest merevedudel, eriti C.I.F. lepingute puhul, *infra* p 2.3.

<sup>103</sup> J.C.T. Chuah. *Law of International Trade: cross-border commercial transactions*. 4th ed. London: Sweet & Maxwell 2009, lk 1-2.

<sup>104</sup> *Infra* p 2.1.

<sup>105</sup> Tammemägi (viide 3), lk 52. Vt konossementi kohta rohkem *infra* p 2.3.

<sup>106</sup> Antud terminile on eriti viidatud C.I.F. tarneklausliga lepingute puhul, kuid selline terminoloogia kasutus on vaieldav. I. Schwenzer. *The Danger of Domestic Pre-Conceived Views with Respect to the Uniform Interpretation of the CISG: The Question of Avoidance in the Case of Non-Conforming Goods and Documents*. - Victoria University of Wellington Law Review. 2005/4,. Arvutivõrgus: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/schwenzer.html>, (13.11.2013). lk 804 jj; samuti vt *Congimex Companhia Geral de Comercio Importadora & Exportadora S.A.R.L. v. Tradax Export S.A.* [1983] 1 Lloyd's Rep. 250 at p. 253; Golden Rio [1990] 2 Lloyd's Rep. 273; *Sale of Goods – the Passing of Title and Risk – a Resume*. Chapter 7. Arvutivõrgus: [http://www.internationalprivatelaw.com/files/Property\\_and\\_Risk.pdf](http://www.internationalprivatelaw.com/files/Property_and_Risk.pdf) (22.11.2013), (leiti, et selline „dokumentaalse müügi” termin on siiski mõnevõrra eksitav), lk 15.

eristab teistest tehingutest seega dokumentide eriline roll. Dokumentaalse müügi puhul nõustub müüja panema kauba tee selle asemel, et kaup ise sihtpunkti toimetada, ning muretseb ostja kasuks veolepingu ning muud vajalikud lepingud, näiteks merekindlustuse, ning annab ostjale üle lepingudokumentid ning muud vajalikke tingimusi sisaldavad dokumentid. Dokumentaalne müük sisaldab vähemalt ostjale kauba käsutamiseks vajalike dokumentide üleandmist, nagu konossement, mis võimaldaks ostjal kaupa teeloleku ajal müüa või pantida.<sup>107</sup> Selline kauba transportimise võimalus ilma müüja kohustuseta kaup ostjani toimetada on sätestatud ka VÕS § 209 lg 4 lauses 2.<sup>108</sup> Vaieldavalt võib peaaegu kõikide Incoterms'i tarneklauslite kasutamisel öelda, et tegemist on dokumentaalse müügiga,<sup>109</sup> kuid kõige ehtsamal kujul esineb sellisel kujul dokumentaalne müük just C.I.F. tarneklausliga lepingu puhul. Seejuures lepingud, mis sisaldavad F.O.B. või C.I.F. tarneklauslit (lepingut, mis sisaldab Incoterm'si tarneklauslit, kutsutakse vastavalt ka F.O.B./C.I.F. lepinguks), on tüüpilised näited dokumentaalsetest müügilepingutest. Selline dokumentaalne müük on unikaalne meetod, mis on kaupmeeste poolt välja töötatud juba varajasel ajal, mil purjelaevad sõitsid mööda keskaegseid kaubateid.<sup>110</sup> Tänapäevaks on dokumentaalsest müügist saanud tavapärane kaupade müügilepingu sõlmimise viis.<sup>111</sup>

---

<sup>107</sup> Vt *infra* p 2.1, mis käsitleb sellise müügilepingu sõlmimisest.

<sup>108</sup> „Kui lepingus on ette nähtud asja vedamine, kuid sellega ei kaasne müüja kohustust asi ostjani toimetada, loetakse asja ostjale üleandmise kohustus täidetuks asja üleandmisel vedajale, kes on kohustatud asja saatmiskohast vedama.”

<sup>109</sup> Kuna kõikide Incotermsi tarneklauslite, peale E.X.W., puhul on müüjal kohustus anda üle teatud kaubaväärtpaber (*document of title*), mis tõendab ostja omandit kauba suhtes, võib nende tarneklauslite kasutamise lepingus nimetada sellist tehingut dokumentaalseks müügitehinguks.

<sup>110</sup> R. Schaffer, F. Agusti, B. Earle. *International business law and its Environment*. 7th ed. USA: South-Western Centgage Learning 2009, lk 163.

<sup>111</sup> R. Schaffer, F. Agusti, B. Earle (viide 113), lk 163.

## 2. Merevedudel tekkivad õigussuhted

### 2.1. Müügilepingu sõlmimine, sh C.I.F. ja F.O.B. tarneklausli kasutamine

Vaatamata merevedudel toimuvates kaubandustehingus osalevatele mitmetele osapooltele, on kaubandustehingute keskmeks tavaliselt siiski müügileping. Üks pool (müüja) soovib teatud tasu eest kaupa müüja ning teine pool (ostja) seda omandada. Selle saavutamiseks lepatakse kokku teatud tingimustes, mis pannakse üldiselt kirjalikult lepingusse kirja. Sealjuures tuleks poolte tahte tõlgendamisel arvestada, et pooled lepivad tihti kokku teatud standardklauslites ehk tarneklauslites, mis peegeldavad valdkonnas pika perioodi jooksul välja kujunenud kaubandustavasid ning saavad poolte kokkuleppel müügilepingu kehtivaks osaks.<sup>112</sup> Nagu eelnevalt mainitud, siis ei kirjutata tarneklauslite olemust lepingusse eraldi lahti, mistõttu oleks pooltele kasulik end nende sisuga juba eelnevalt ennast kurssi viia. Arvestades, et merevedudel on levinumateks tarneklausliteks F.O.B. ja C.I.F., lähtub käesoleva magistritöö autor müügilepingu analüüsimisel eelkõige nendest kahest ning seejärel alles kohalduva õiguse puutumusest ja regulatsioonist, sh sealt tulenevatest võimalikest piirangutest.

Sisuliselt on nii F.O.B. (franko laeva pardal)<sup>113</sup> kui ka C.I.F. (hind, kindlustus, prahiraha)<sup>114</sup> tarneklausli puhul tegemist teatud spetsiifiliste müüja ja ostja õiguste ning kohustuste kogumikuga, mille olemusele viitab juba tarneklauslis kasutatud tähelühend ise. Peamised aluspõhimõtted on neil üldiselt samad ning seostuvad saadetise tarne, omandi ja riski küsimustega. „Franko laeva pardal” viitab sellele, et müüja on oma kohustuse kaup üle anda täitnud, kui ta on kauba nimetatud sihtkohas (**tarnesadamas**) laevale tarninud.<sup>115</sup> Vastavalt VÕS § 209 lg 4 lausele 2 on müüja kauba vedajale üleandmisega oma tarnekohustuse täitnud. Sellest hetkest lähevad müüjalt ostjale üle igasugused kaubaga seotud kulud ja selle hävimise riisiko.<sup>116</sup> F.O.B. müügi korral läheb kauba kadumise ja kahjustamise risk üle, kui kaup on laeva pardale laaditud, edasi kannab kõik järgnevad kulud ostja. Nii C.P.T., C.I.P., C.F.R. kui ka C.I.F. tarneklausli kasutamisel on müüja oma tarnekohustuse täitnud, kui ta annab vedajale kauba üle valitud tarneklausliga määratletud viisil, mitte siis, kui kaup sihtkohta jõuab. Kuna toormekaubanduses<sup>117</sup> müüakse sageli kaupa transiidi ajal „piki ahelat” mitu korda edasi, siis ahela sees müüja ei täida oma kohust mitte kaupa ise lastides, kuna kaup on ahela esimeses

<sup>112</sup> *Supra* p 1.2.

<sup>113</sup> Inglise keeles „Free on board”. F.O.B. tarneklauslit kasutatakse peamiselt kolme tüüpi eksporditehingutes, mille sisu on tõlgendatav kas „rangena” (*strict*), „koos täiendava teenusega” (*with additional service*) või „lihtsana” (*simple*) – vastavalt poolte eelnevate kokkuleppele.

<sup>114</sup> Inglise keeles „Cost, insurance, freight”. C.I.F. variantidena on näiteks veel kasutusel C&F (või C.F.R.).

<sup>115</sup> Tammemägi (viide 3), lk 23.

<sup>116</sup> Tammemägi (viide 3), lk 23.

<sup>117</sup> Erinevalt tootekaubandusest (s.o valmiskaupade müük).

osas müüja poolt juba peale laaditud, vaid juba varem lastitud kaupa edasi müües. Sarnase alternatiivi annavad ka teised tarneklauslid, kus „kohustus kaup lastida (ära saata)” kõrval on kohustus „varem tarnitud kaup edasi müüa”.<sup>118</sup> Seega sarnaselt F.O.B. tarneklauslile on C.I.F. müügilepingu puhul müüja oma tarnekohustuse täitnud, kui kaup on tarnitud laeva pardale või kui ta müüb edasi nii juba varem tarnitud kaupa. Seejuures pole uue Incoterms’i versiooni kohaselt tarnehetke määramisel ei F.O.B. ega C.I.F. tarneklausli kasutamisel laeva reelingul enam tähtsust.<sup>119</sup>

Kõrvalkohustustena võivad pooled lepidagi müügilepingus kokku veolepingu ning kindlustuslepingu korraldamise kohustuse. Veolepingu sõlmimise kohustus võib lasuda nii müüjal kui ka ostjal endal. Kui leping näeb ette, et veo korraldab müüja, siis sätestab VÕS § 210, et ta on kohustatud sõlmima veolepingu, mis on vajalik kauba veoks sihtkohta tavalistel tingimustel ja transpordivahenditega, mille kasutamine on vastavalt asjaoludele mõistlik.<sup>120</sup> Samuti tuleks lepingu koostamisel arvestada kauba tarnimisest tulenevaid hävimise või kahjustumise riske, mistõttu on levinud veosekindlustuslepingute sõlmimine. Kui antud kohustus ei lasu müügilepingu kohaselt müüjal, siis tuleb tal siiski ostja soovil edastada ostjale kogu müüjale teadaoleva teabe, mis on vajalik sellise lepingu sõlmimiseks.<sup>121</sup> Vastupidiselt F.O.B. tarneklauslile, on C.I.F. tarneklausli kasutamisel müüja täiendavaks kohustuseks korraldada nii kauba vedu kui ka selle kindlustus.<sup>122</sup> Selleks peab ta sõlmima vastavalt ostjaga kokkulepitud tingimustele nii veolepingu vedajaga<sup>123</sup> kui ka kindlustuslepingu kindlustusandjaga kaubale teele olemise ajaks vastavalt ostja poolt nimetatud sadamasse (**sihtsadam**).<sup>124</sup> Kuigi müüja sõlmib kindlustuslepingu katmaks veo ajal ostjal lasuvat kauba kadumise või kahjustamise riski, on ostjal siinkohal oluline pidada meeles, et müüja kohustus on muretseda vaid miinimumkattega kindlustus ning täiendavaks kindlustuseks peab ta selles müüjaga selgesõnaliselt kokku leppima või ise täiendava kauba kindlustuselepingu kolmanda osapoolega sõlmima.<sup>125</sup> C.I.F. leping sõlmitakse seejuures tihti,

---

<sup>118</sup> Tammemägi (viide 3), lk 52.

<sup>119</sup> 2010. a versiooni nõuetekohaselt pole ei F.O.B., C.F.R. ega C.I.F. tarneklausli kasutamisel laeva reeling enam tarnepunkt, nüüd on kaup tarnitud „laeva pardal”. See on lähedasem tänase kaubanduse tegelikkusele ja väldib võrdlemisi iganenud ettekujutust riski pendeldamisest edasi-tagasi üle kujuteldava perpendikulaarjoone. (Tammemägi (viide 3), lk 14).

<sup>120</sup> U. Volens. Müügileping. Tallinn: Äripäeva kirjastus, lk 95; VÕS § 210 lg 2.

<sup>121</sup> VÕS § 210 lg 3.

<sup>122</sup> Selline müüja kohustus kajastub tavaliselt ka müügilepingus kauba eest makstavas tasu suuruses.

<sup>123</sup> *Infra* p 2.2.

<sup>124</sup> *Ross T Smyth & Co Ltd v T D Bailey Son & Co* [1940] 67 L1.L.Rep.147(HL).

<sup>125</sup> Müüja peab muretsema oma kulul veosekindlustuse, mis annaks vähemalt miinimumkattega vastavalt LMA/UIA Institute Cargo Clauses (C) või mis tahes muude samasuguste veosekindlustusklauslite nõuetele. Kindlustusleping tuleb sõlmida hea reputatsiooniga kindlustusagendi või – kompaniiga ja andma ostjale või mis

kui müüja on osa pikemast tarneahelast, seega sel juhul müüja omandab juba teele pandud saadetise ja sõlmitud kindlustuspoliisi.<sup>126</sup> Täiendavalt tuleb tal korraldada kauba vedu ostja poolt nimetatud sihtsadamasse vastavalt kokkulepitud tähtajale ning tasuda sellega seonduvad kulud ja prahiraha.<sup>127</sup> Seega on C.I.F. tarneklausli puhul müüja samaaegselt ka kauba saatjaks, kuid ta ei tegutse veolepingut sõlmides mitte ostja esindajana vaid teeb seda enda nimel.<sup>128</sup> Kui C.I.F. müüja on osa tarnetehingust ning teises ahela otsas ostja rollis, peab ta edastama oma veo- ja kindlustuslepingust tulenevad õigused koos muude veodokumentidega antud müügilepingu ostjale.<sup>129</sup>

Seega määrab valitud tarneklausli kasutamine tavaliselt ära, kummal müügilepingu poolel on veo või kindlustuse korraldamise kohustus,<sup>130</sup> kus (kas tarnesadamas või sihtsadamasse) müüja kauba ostjale üle annab ja sellega oma tarnekohustuse täidab ning milliseks kujuneb lepingus kokkulepitud tasu.<sup>131</sup> Sellised müügilepingu tingimused, juhul kui need pole kohalduva riigi õiguse või avaliku korraga vastuolus, on mõlema osapoole suhtes siduvad ning poolte vaheline leping ise esimene õigusallikas, mille poole vaidlus(t)e korral pöörduda. Ülejäänud pooltevahelised suhted pole kindlatele reeglitele allutatud ning sõltuvad eelkõige müügilepingu enda sisust, keelest, kohalduvast õigusest ning ümbritsevatest asjaoludest.

Üks olulisemaid küsimusi, milles müüja ja ostja peavad kokku leppima on müüja kohustused seosed kauba omandi ja valduse üleminekuga – müüja kohustus on anda üle kauba omand ja valdus. Kauba valduse üleminekust sõltub lisaks kauba omandi üleminekule veel kauba juhusliku hävimise ja kahjustumise riisiko, ostuhinna kalkuleerimise alus,<sup>132</sup> kulutuste ja koormiste jagunemine<sup>133</sup> ning puuduste hindamine<sup>134</sup> ja nõuete aegumise alus.<sup>135</sup> Kuigi

---

tahes teisele isikule, kellel on kauba kindlustushuvi (*insurable interest in the goods*), õiguse esitada nõue otse kindlustusandjale. ... Kindlustussuma peab katma vähemalt müügilepingu hinna pluss kümme protsenti (s.o 110%) ja peab olema lepingu valuutas. Kindlustuskate peab olema alates tarnepunktist, nagu on sätestatud artiklites A4 ja A5, kuni vähemalt nimetatud sihtnõuetekohani. Müüja peab varustama ostja kindlustuspoliisi või mõne muu kindlustuskatte tunnistusega. – Tammemägi (viide 3), lk 56.

<sup>126</sup> Tammemägi (viide 3), lk 56.

<sup>127</sup> Tammemägi (viide 3), lk 56.

<sup>128</sup> Tammemägi (viide 3), lk 56.

<sup>129</sup> *Golden Rio* (viide 106).

<sup>130</sup> VÕS-i nõuetekohaselt on nii kindlustuslepingu kui veolepingu korraldamise kohustus käsitletud kõrvalkohustusena. Kuigi selline kohustus võib lasuda nii müüjal kui ostjal (vastavalt nendevahelisele kokkuleppele), reguleerib loob VÕS pigem eelduse, et see kohustus on müüjal ning vastupidisel juhul tuleb tal siiski ostja soovil edastama ostjale kogu müüjale teadaoleva teabe, mis on vajalik sellise lepingu sõlmimiseks. Võrdluseks, Incoterms'i tarneklauslitest on vaid kaks (C.I.F. ja C.I.P.), mis asetavad kindlustuslepingu sõlmimise kohustuse müüjale, ülejäänud klauslite kasutamisel langeb see ostjale ning sarnaselt VÕS-i regulatsioonile on müüjal kohustus anda nõuetekohaselt teavet selle sõlmimiseks.

<sup>131</sup> Müüja täiendavad kohustused kajastuvad tavaliselt ka müügilepingu hinnas ja maksumuses, nt C.I.F. tarneklauslis sisalduv müüja veo ja kindlustuse kohustus.

<sup>132</sup> VÕS § 213 lg 1

<sup>133</sup> VÕS § 216

pooled lepivad tihti kokku müügitehingule kohalduvates ja müügilepingu osaks saavates lisatingimustes Incoterms'i tarneklauslite näol, mis reguleerivad olulist osa pooltevahelistes suhetes, ei käsitle tarneklauslid omandiõiguse üleminekut. Seega tuleb omandi ülemineku kindlaksmääramisel lähtuda poolte vahel kokkulepitust ning kohalduvast õigusest.<sup>136</sup> Eesti õiguses on omandi üleminekuks vajalik nii kohustustehingu kui käsutustehingu sõlmimine. Võlaõiguslikuks kohustustehinguks on poolte vahel sõlmitud kauba müüki reguleerivate tingimuste kokkulepe ehk müügileping, millega pooltele tekib müüdü asja ja selle omandi üleandmise ja vastuvõtmise kohustus.<sup>137</sup> Müügileping on seega leping, mille sisuks on teatud tasu eest kauba võõrandamine ehk omandi üleandmise kohustus, sh kohustus anda üle asja vastuvõtmiseks ning valdamiseks, kasutamiseks ja käsutamiseks vajalikud dokumendid.<sup>138</sup>

Omand ei lähe aga üle veel lepingu sõlmimisega, vaid müügilepingu täitmiseks ja müüdü asja omandi üleminekuks on vajalik ka täiendav käsutustehing.<sup>139</sup> Vastavalt AÕS §-le 92 on omandi üleminekuks lisaks kokkuleppele omandiõiguse ülemineku kohta (müügileping ehk kohustustehing) vajalik ka kauba otsese valduse üleandmine omandajale.<sup>140</sup> Valduse üleandmise kohustus on vastavalt VÕS § 76 lg-le 3 täidetud, kui kaup on antud üle selle vastuvõtmiseks õigustatud isikule õigel ajal, õiges kohas ja õigel viisil.<sup>141</sup> Selline antud „õige” koht aeg, koht ja viis määratakse tihti lepingus kokku Incoterms'i tarneklausliga. Kuigi Incoterms'i tarneklauslid ei reguleeri otseselt omandi üleminekut, aitab nende valik kohtutel omandi ülemineku hetke kindlaksmääramisel selgitada tarneklausli abil, milline oli poolte tahe.<sup>142</sup>

F.O.B. müügi korral läheb kauba kadumise ja kahjustamise risk üle, kui kaup on laeva pardale laaditud, edasi kannab kõik järgnevad kulud ostja. Seega on F.O.B. tarneklausli kohaldumisel Inglise kohtud leidnud, et *prima facie* tuleks tõlgendada, et poolte tahe sellise tarnetingimuse

---

<sup>134</sup> VÕS § 218 lg 1

<sup>135</sup> VÕS § 227

<sup>136</sup> Kui pooled pole kohalduvas õiguses kokku leppinud, siis tuleb Eesti rahvusvahelise eraõiguse reeglite kohaldamise korral lähtuda RvEÕS §-st 33 lg 5. Samuti ei tohiks pooled unustada, et kohaliku õiguse imperatiivsed normid on ülimuslikud müügilepingu kõigi aspektide suhtes, kaasa arvatud valitud Incoterms'i tarneklauslid.

<sup>137</sup> VÕS § 208, vrdl müügilepingu olemust CISG-is (seal pole müügileping defineeritud, käsitus läbi offerdi ja aktsepti ning lepingu objekti) ja SGA Art-s 2(1) (sarnane VÕS §-le 208). 1979 U.K. c. 54 at sect. 2(1). „A contract of sale of goods is a contract by which the seller transfers or agrees to transfer the property in goods to the buyer for a money consideration, called the price.”

<sup>138</sup> Dokumentide üleandmine on tulenevalt VÕS §-st 211 müüja kõrvalkohustus.

<sup>139</sup> TsÜS § 6 lg 3.

<sup>140</sup> AÕS § 92; otsese valduse üleandmise võib asendada §§-s 93 või 94 sätestatud toimingutega. CISG ei sisalda omandi ülemineku sätteid, sest konventsioon keskendub omandi asemel riski üleminekule ning omandiküsimus on jäetud rahvusliku õiguse lahendamisele. (Art 4(b)).

<sup>141</sup> Volens (viide 120) lk 83-84.

<sup>142</sup> SGA sect 7, 17(1) ja 16 nõuetekohaselt on eeldus, et omandi üleminekul tuleb lähtuda poolte tahtest.

kasutamisel on, et omand läheks kauba üleandmisel üle vedajale.<sup>143</sup> Sellest eeldusest võib siiski kõrvale kalduda. Näiteks olukorras, kui kaup transporditi Vancouverist Torontosse lepingu alusel, mis sisaldab tarneklauslit „F.O.B. Toronto”<sup>144</sup>, on Kanada ülemkohus leidnud, et poolte tahe oli, et omand läheks üle sihtsadamaks ehk Torontos ja mitte kauba vedajale üle andmisel.<sup>145</sup>

Võlaõigusseaduses reguleerib asja üleandmiskohustus VÕS § 209.<sup>146</sup> Antud paragrahvi lõike 4 lause 1 kohaselt kui müüja on kohustatud asja ise ostjani toimetama, peab ta asja üle andma ostja valdusse.<sup>147</sup> Kui müüja üleandmiskohustus hõlmab ka müüdüd kauba vedu ostja soovitud sihtkohta, eeldatakse võlaõigusseaduse kohaselt, et müüja peab üksnes veo korraldama (mitte ise kauba ostjani toimetama) ning kohustus loetakse täidetuks kauba andmisel (esimesele) vedajale.<sup>148</sup> Selline tõlgendus tuleneb eelkõige § 85 lg 3 p-st 4, mis § 209 lg 4 lause 2 osas tähendab, et kahtluse korral tuleks lähtuda eeldusest, et müüja kohustus sisaldab üksnes veo korraldamist ning tagamast, et müüdüd kaup antakse vedajale üle müüja elu-või asukohas või kauba asukohas.<sup>149</sup> Seega on üldiselt kauba üleandmisega vedajale täidetud ka müüja kauba valduse ja omandi üleandmise kohustus. Erandina tuleks kohaldamisele VÕS § 209 lg 4 lause 1, kui ostjale on selgelt ära tuntav, et müüja isiklikult toimetab kauba ostjani (nt oma ettevõttesse kuuluva vahendi abil).<sup>150</sup> Samuti on võimalik leppida kokku tingimuslikus käsutustehingus, mis tähendab, et kuigi müüja on kauba vedajale üle andnud, siis on eelnevalt kokku lepitud, et omand asjale läheb üle alles ostuhinna tasumisel (*upon payment*).<sup>151</sup>

Lisaks kauba üleandmise kohustusele on müüjal iseseisev kohustus anda üle kaubaga kaasnevad veodokumendid.<sup>152</sup> Dokumentaalsete müügitehingute puhul on üldiselt

---

<sup>143</sup> *Carlos Federspiel & Co., S.A. v. Charles Twigg & Co. Ltd.*, [1957] 1 Lloyd's Rep. 240 at p. 248. Seda eeldust võivad pooled muuta; Vt ka *Pyrene Co. v. Scindia Steam Navigation Co.* [1954] 1 Lloyd's Rep. 321 at p. 332; *Carlos Federspiel & Co. S.A. v. Charles Twigg & Co. Ltd.* [1957] 1 Lloyd's Rep. 240 at pp. 247-48; vt ka *Olbert Metal Sales Ltd. v. Cerescorp Inc.* [1997] 1 F.C. 899 at pp. 904-906 (Fed. C. Can. per Prothonotary Hargrave), kus leiti, et maksmise tingimus (raha dokumentide esitamise vastu) ei hävita lepingupoolte eeldatavate tahet antud F.O.B. müügi puhul, et nii kauba omand kui selle hävinemise risk läheksid üle kauba teeleanemise hetkel.

<sup>144</sup> Mitte „F.O.B. Vancouver”, mis viitaks tüüpilisele F.O.B. tarneklauslis olevale põhimõttele, et müüja kaubaga seonduvad kohustused seoses kaubaga lõppevad tarnesadamaks.

<sup>145</sup> *Beaver Specialty Ltd. v. Donald H. Bain Ltd* 1 [1974] S.C.R. 903.

<sup>146</sup> Aluseks on CISG art 31.

<sup>147</sup> VÕS § 209 lg 4 lause 1.

<sup>148</sup> VÕS § 209 lg 4 lause 2.

<sup>149</sup> VÕS II komm vlj (viide 102), § 209/3.2.3 – 3.2.4.

<sup>150</sup> VÕS II komm vlj (viide 102), § 209/3.2.4.

<sup>151</sup> VÕS § 233 (omandireservatsioon); TsÜS § 102 (tingimuslik tehing); AÕS komm § 92 p 4, lk 182; Sarnane põhimõte ka SGA-s. osa 61(1) ja osa 18, tingimusliku müügilepingu puhul läheb omand üle hinna maksmisel).

<sup>152</sup> VÕS § 211 lg 1: müüja kohustus anda ostjale üle asja vastuvõtmiseks ning valdamiseks ja kasutamiseks vajalikud dokumendid. Vrdl ka CISG art-dega 30 ja 34.

aktsepteeritud, et tuleb eristada kohustuste duaalsust.<sup>153</sup> Müüja omab nii kohustusi seoses ostetud kauba tarnimisega kui ka dokumentide ülandmisega ostjale. Selline duaalsuse põhimõte on rahvusvahelistes kaubandustehingutes merel kesksel kohal. C.I.F. tarneklausliga müügilepingu puhul on Inglise kohtud leidnud, et kehtib eeldus, et omand ei lähe üle enne veodokumentide ostjale üleandmist.<sup>154</sup> Seega on C.I.F. tarneklausli puhul üldine eeldus, et omand läheb üle tavapärase veodokumentide üleandmisel ostjale (või pangale, kui kasutatakse akreditiivi instituuti<sup>155</sup>). Selliste dokumentide hulka, mille müüja peab ostjale üle andma, kuuluvad C.I.F. lepingu alusel tavaliselt faktuurarve (või selle ekvivalent), konossement,<sup>156</sup> kindlustuspoliis, kuid ka müügilepingus kokkulepitud või seadusest tulenevad muud dokumendid ja sertifikaadid, mis on kauba ekspordiks vajalikud. Seejuures, kui vajalikud dokumendid on esitatud, siis ei tohi müüja teha midagi sellist, mis takistaks kaubasaadetise kohalejõudmist ostjani.<sup>157</sup>

C.I.F. tarneklausliga müügilepingu puhul on mõnikord isegi äärmuslikult öeldud, et müüja lepingujärgne põhikohustus pole mitte kauba teeleanemine vaid nõuetekohaste dokumentide esitamine. Arvestades veodokumentide kesksel rolli C.I.F. tarneklausliga lepingutes, on jõutud arvamusele, et selliste müügilepingute puhul on tegu pigem dokumentide kui kauba müügiga.<sup>158</sup> Antud arvamust illustreerib hästi kohtulahend *PJ van der Zijden Wildhandel NV v Tucker & Cross Ltd.*<sup>159</sup> Kohus selgitas, et kuna tegemist oli C.I.F. lepinguga, mille lepingu esemeks olid Hiina jänesed, siis oli müüja lepingujärgne kohustus suunatud nõuetekohaste dokumentide esitamisele, mis annaksid aluse jänesed sihtsadamasse välja nõuda, ning mitte jänesete endi teele panek. See tähendab, et müüjal oli C.I.F. lepingu järgi õigus osta juba teel olevad (*afloat*) jänesed ning need siis ostjale edasi müüja, mistõttu ei tekkinud tal üldse võimalust täita oma kohustust panna kaup ehk jänesed teele, ometi on ta oma C.I.F. lepingust

---

<sup>153</sup> M. Bridge (ed). *Benjamin's Sale of Goods*, 8 Vol, London: Sweet & Maxwell-Thomson Reuters 2010, 19-156; Saidov (viide 4), lk 437.

<sup>154</sup> *The Miramichi*, [1915] P. 71; *The Julia (Comptoir d'Achat et de Vente du Boerenbond Belge S.A. v. Luis de Ridder Limitada)*, [1949] A.C. 293 at p. 309 (H.L.); *Johnson v. Taylor B'ros.*, [1920] A.C. 144 at p. 156 (H.L.); Vt ka *Huyton v. Cremer* [1999] 1 Lloyd's Rep. 620 at p. 631, kus sarnast põhimõtet rakendati F.O.B. müügi puhul – tasumine toimus „CAD” ehk raha dokumentide vastu.

<sup>155</sup> Rahvusvahelistes kaubandustehingutes on praktilistel kaalutlustel akreditiivi instituudi (*documentary credit*) kasutamine laialt levinud. See tähendab, et pooled on ostu-müügilepingus kokku leppinud, et kokkulepitud tasu kauba eest väljastab vastav ostja asemel pank, kui müüja edastab viimasele nõuetekohased müügilepingus kokkulepitud veodokumendid. Kui dokumendid vastavad nõuetele, siis teeb pank väljamakse.

<sup>156</sup> Just konossementi kui kaubaväärtpäberi omamine tõendab ostja kauba omandiõigust. Konossementi rolli osas vt täpsemalt *supra* p 2.3.

<sup>157</sup> *Ginzberg v. Barrow Haematite Steel Co.*, [1966] 1 Lloyd's Rep. 343.

<sup>158</sup> Vt *Arnhold Karberg & Co. V. Blythe, Green, Jourdain & Co.*, Court of Appeal, 9./13./14.12.1915 – [1915] 2 K.B. 388

<sup>159</sup> *PJ van der Zijden Wildhandel NV v. Tucker & Cross Ltd*, Queen's Bench Division– [1975] 2 Lloyd's Rep. 240.

tulenevad kohustused täitnud. Kuigi ilmselgelt ei saa siiski väita, et müüja kohustused seoses kaubaga on dokumentidega seonduvatest kohustustest vähemtähtsad – ilma reaalse kaubata kaotavad lõpp-plaanis ka dokumendid tähtsuse –, siis on antud kaasus ilmekaks näiteks, et selliste tehingute puhul nähakse, kuidas müüja veodokumentidega seotud kohustused dokumentide üleandmisel on sama olulised kui müüja kohustused seoses kaubaga. Eesti võlaõigusseaduse<sup>160</sup> alusel on selline eristamise põhimõtte põhjendatav VÕS § 209 lg 4 lausest 2 tuleneva põhimõttega, et müüja on oma kaubaga seotud üleandmiskohustuse täitnud, andes selle üle esimesele vedajale, mistõttu pole ostjal enam kaubas endas olevast puudustest tulenevalt müüjale võimalik nõudeid enam esitada.

Samuti on sellise duaalsuse eristamine ja tunnistamine on oluline just eelkõige õiguskaitsevahendite kasutamise seisukohast. Näiteks müüjal pole võimalik nõuetekohaste dokumentide vastuvõtmisest keelduda, isegi kui ta on teadlik, et kaubaga seonduv rikkumine on aset leidnud.<sup>161</sup> Kohustuste duaalsus või sõltumatus tuleneb juba praktikas tihti kasutatavast akreditiivi instituudi põhimõtetest, kus sarnaselt garantiile ei ole kõrvalkohustuse kehtivus otseselt seotud põhikohustusega. Ehk teisisõnu, kuigi müüja kohustused seoses kauba ja dokumentidega on omavahel tihedalt seotud, tuleb omavahel eristada dokumentide üleandmiskohustust ja kauba üleandmiskohustust. Samuti tähendab selline mitteaktsessoorsus ehk abstraktsus, et üldiselt pole dokumentaalsete rikkumiste puhul võimalik esitada vastuväiteid, mis tulenevad kaubaga seonduvate kohustuste rikkumisest.<sup>162</sup>

Vastukaaluks on samuti arvamusi, et selline kohustuste (ja rikkumiste) duaalsuse põhimõtte tunnistamine tekitab rahvusvahelisel kaubandusturul rohkem võimalusi kohustuste rikkumiseks, mis omakorda annab ostjale parema võimaluse nõ põgeneda talle ebasoodsaks muutunud lepingust, kui asjaolud turul on muutund tema kahjuks.<sup>163</sup> Siiski nõustub käesoleva magistritöö autor siinkohal D. Saidovi seisukohaga, et selline kohustuste duaalsuse põhimõttest lähtumine on kaubandustehingutes meritsi üldjuhul põhjendatud, sest peegeldab dokumentide olulist rolli.<sup>164</sup> Sellise põhimõtte olemasolu on tunnistatud nii Inglise õiguse<sup>165</sup> kui CISG-i alusel<sup>166</sup>.

---

<sup>160</sup> vt ka CISG art 31 (sama põhimõtte)

<sup>161</sup> Vt üldiselt Bridge (158), 19–078 ja 19–164; *supra* p 4.

<sup>162</sup> Teatud juhtudel on Inglise kohtud siiski leidnud, et ostjal on võimalik õiguskaitsevahendeid, täpsemalt lepingust taganeda, ka siis, kui dokumentidega seotud kohustuste rikkumine puudub, aga ta on teadlik olulisest kaubaga seonduvast rikkumisest. *Supra* p-d 3.1. ja 4.2.

<sup>163</sup> Saidov (viide 4), lk 437.

<sup>164</sup> Saidov (viide 4), lk 437.

Müüja sellisele dokumentaalsele kohustusele vastandub seejuures ostja kohustus dokumendid vastu võtta (teatud juhtudel ka õigus need tagasi lükata)<sup>167</sup> ning kauba eest ostuhinda maksta. Veelgi enam, tihti lepivad pooled kokku niinimetatud „raha dokumentide vastu” (*cash against documents*) tingimuses.<sup>168</sup> Ühe kohustuse täitmine sõltub teisest, mis tähendab, et tegemist on vastastike kohustustega.<sup>169</sup> Kui müüja kohustus on tarnida puudusteta kaup, siis ostjal (või akreditiivi kasutamisel pangal) on samaaegne kohustus maksta ostuhind hetkel, kui müüja esitab nõuetekohased veodokumendid, mida ostja vajab eesmärgipäraseks valdamiseks ja kasutamiseks või asja käsutamiseks.<sup>170</sup> Ostja (või vastav pank) peab dokumendid vastu võtma, kui need vastavad lepingus kokkulepitule.<sup>171</sup> Seega peavad väljaantavad veodokumendid olema akreditiivikõlblikud.<sup>172</sup> Sisuliselt on ostja kohustus „osta” müüja poolt edastatud dokumendid.<sup>173</sup> Selline ostja kohustus on iseseisev kohustus, mis tähendab, et seda peab täitma isegi siis, kui teele on pandud puudustega kaup.<sup>174</sup> Seejuures, kui kasutatakse kaubaväärtpaberi tüüpi veodokumente nagu konossement, siis on dokumentide vastuvõtmine samaväärne kauba valduse vastu võtmisega ja veodokumentide vastu võtmisest keeldumine on võrdsustatud kauba vastuvõtmisest keeldumisega.

Tulenevalt VÕS §-st 219<sup>175</sup> lasub ostjal üldine asja ülevaatamise kohustus. Selline võimalus ja kohustus on ostjale antud selleks, et tagada kaubal esinevate puuduste kiire lahendamine ning anda müüjale võimalus vältidaavastatud puuduste korral õigeaegse heastamistoimingu tegemisega ostjale kahju tekkimist või piirata vastavaid kahjulikke tagajärgi ja selle kaudu oma vastutust. Kauba vedudel mööda merd on sellise viivitamatu<sup>176</sup> kohustuse täitmine ostja poolt võimatu. Seetõttu on ostjale antud võimalus teha see ülesandeks kolmandale isikule, näiteks vedajale või ekspediitorile.<sup>177</sup> Üldiselt võtab kaubasaadetise saabumine tarnesadamasse aega vastupidiselt veodokumentidele, mis jõuavad ostjani üldjuhul paari

---

<sup>165</sup> *Kwei Tek Chao v. British Traders and Shippers Ltd.*, Queen’s Bench Division, 26./27.07.1954 – [1954] 2 QB 459; *Procter & Gamble Corp v. Becher*, *Court of Appeal*, 02.02.1988 – [1988] 2 *Lloyd’s Rep* 21.

<sup>166</sup> Vt ka Secretariat Commentary on Art. 32 of the 1978 Draft. Arvutivõrgus: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/secomm/secomm-34.html> (5.03.2014); P. Huber, A. Mullis. *The CISG: A new textbook for students and practitioners*. München: sellier european law publishers 2007; vt ka CISG art-d 30 ja 34.

<sup>167</sup> Vt täpsemalt ostja õiguskaitsevahendite osas *supra* p 4.

<sup>168</sup> Inglise keeles kasutatakse terminit CAD ehk „cash against documents”.

<sup>169</sup> VÕS § 82 lg 5 ja § 111 ning CISG art 58(2).

<sup>170</sup> VÕS § 211.

<sup>171</sup> *Gill & Duffus S.A. v. Rionda Futures Ltd.* (viide 49).

<sup>172</sup> *Ginzberg v. Barrow Haematite Steel Co.*, [1966] 1 *Lloyd’s Rep*. 343.

<sup>173</sup> R. Schaffer, F. Agusti, B. Earle (viide 113), lk 163.

<sup>174</sup> Saidov (viide 4), lk 441.

<sup>175</sup> Aluseks on CISG-i art 38.

<sup>176</sup> Üldiselt tuleb see viia läbi viivitamatult.

<sup>177</sup> VÕS II Komm vlj (viide 102), § 219/1.

päeva jooksul. Kuna ostjal tuleb kauba lepingutingimuste vastavust kontrollides toetuda vaid konossementi teabele ja vedaja märkustele (kui esineb puudusi), siis sisuliselt teostab ta oma „ülevaatamise kohustuse” dokumentide kättesaamisel ning usaldusvääruse tagamiseks kaubandustehingutes peab tal olema kindlus, et sellised veodokumendid kajastavad reaalsust. Sellest sõltub tema edasine tegevus, sealjuures võimalus ja õigus vajadusel kasutada õiguskaitsevahendeid.

## 2.2. Mereveolepingu sõlmimine

Müügilepingu täitmiseks sõlmitakse müüja (**saatja**, *shipper*)<sup>178</sup> ja kaubavedaja (**vedaja**, *carrier*) vahel kauba transportimiseks veoleping. Vastavalt pooltevahelisele eelnevale kokkuleppele korraldab (lasti)veo kas müüja või ostja. Kui antud kohustus on pandud müüjale, siis VÕS §-i 210 järgi on eelduseks, et ta peab sõlmima veolepingu, mis on vajalik kauba veoks sihtkohta tavalistel tingimustel ja transpordivahenditega, mille kasutamine on vastavalt asjaoludele mõistlik. Sama põhimõtte tuleneb tarneklausli kasutamisel, kui selle eelduseks on, et müüja sõlmib veolepingu. Seega näiteks C.I.F. tarneklausli lisamisel peab müüja sõlmima veolepingu tavatingimustel müüja enda kulul veoks piki tavapärasest marsruuti ja seda tüüpi laeval, mida tavaliselt kasutatakse antud tüüpi kauba veoks.<sup>179</sup> Veolepingu sõlmimise protsess saab alguse sellest, kui tulevane saatja teeb turul järelepärimisi edastades vastava tellimuse kas otse laevaomanikele<sup>180</sup> või kasutades selleks Kui järelepärimisele järgneb vastus või tagasiside, sõlmitakse läbirääkimiste tulemusena poolte vahel veoleping.<sup>181</sup>

Laevanduses on kasutusel viis veolepingu liiki, kuid ainult kahte nendest kasutatakse merevedudel pidevalt, ülejäänuid vaid harva kui ajutiste asendajatena.<sup>182</sup> Seega võib mereveolepingud suures plaanis jagada kaheks: lastiveoleping (*contract of carriage*), mis kajastub konossementis, ning tšarter<sup>183</sup> ehk laeva prahtimise leping (*charterparty, contract of*

<sup>178</sup> Sõltuvalt tarneklauslist võib veolepingu sõlmida ka ostja. Käesolevas töös lähtub autor eeldusest, et veolepingu sõlmimise kohustus on jäetud müüjale.

<sup>179</sup> Tammemägi, (viide 3), lk 52. Kuigi veoleping sõlmitakse müüja kulu, siis maksab selle eest reaalselt siiski ostja, sest antud summa kajastub tavaliselt ka müügilepingu hinnas. Müüja kohustus korraldada vedu kokkulepitud sihtkohta annavad Incoterms'i tarneklauslitest C.P.T., C.I.P., C.F., C.I.F., D.A.T., D.A.P. ja D.D.P..

<sup>180</sup> „Laevaomanikud ja aluste valdajad (reeder) ei pruugi alati korraldada oma laevade tööd ise ning sageli delegerivad selle laevade opereerimisteenust korraldavatele ettevõtetele ehk laevaoperaatoritele (*ship operating companies*). Laevaoperaatori tegutsemise eesmärk on tagada alusele selle pidev kasutamine ehk kauba vedamise võimalus.” (Kaubavedu ja ekspedeerimine (viide 27), lk 158).

<sup>181</sup> E. T. Laryea. Paperless Trade: Opportunities, Challenges and Solutions. Haag: Kluwer Law International 2002, lk 52.

<sup>182</sup> Kaubavedu ja ekspedeerimine (viide 27), lk 193. Samuti tuntakse tellimuskirja (*booking note*), kaikirja (*berth note*) ja kinnituskirja (*fixture note, fixing letter*), aga sageli ei täida need üldse mereveolepingu funktsioone ning antud töös neile eraldi tähelepanu ei pöörata.

<sup>183</sup> Tšarter jaguneb omakorda aja- ja reisirarteriks.

*affreightment*), mis on leping laevaomaniku (prahileandja) ja isiku vahel, kes soovib laeva teatud perioodiks kindlaks reisiks rentida (prahtija).<sup>184</sup> Tšarter jaguneb omakorda aja- ja reisitšarteriks, kus viimase puhul kasutatakse samuti sageli konossementi. Antud töös käsitletakse veolepinguna lastiveolepingut (edaspidi lihtsalt **veoleping** või **mereveoleping**), mis on esindatud konossementiga (või mereveokirjaga) ning sõlmitakse vedajaga lasti vedamiseks sihtsadamasse.<sup>185</sup> Selline veoleping võib ette näha kaubaveoks kogu laeva, selle osa või kindlad laevaruumid, või olla ilma selliste tingimusteta, mis tähendab, et vedajale jääb õigus paigutada kaup laevale oma äranägemise järgi.<sup>186</sup>

Selline mereveoleping<sup>187</sup> ehk lastivedu on olemuselt teenuse osutamise leping saatja ja vedaja vahel, veelgi täpsemalt öeldes töövõtulepingu sarnane teenuse osutamise leping.<sup>188</sup> Tegemist on seega kokkuleppega, millega saatja sõlmib teatud tasu eest<sup>189</sup> veolepingu vedajaga, kelleks võib, aga ei pruugi alati olla laevaomanik,<sup>190</sup> kes kohustub võtma vastu saatja poolt vedamiseks üle antud kauba kindlaksmääratud sadamas ning vedama selle meritsi sihtsadamasse, kus annab kauba üle vastuvõtmiseks õigustatud isikule ehk kauba **saajale**.<sup>191</sup> Saaja all mõeldakse isikut, kellel on veodokumendi või mõne muu dokumendi alusel õigus sadamasse saabunud kaup vastu võtta.<sup>192</sup> Oma huvide kaitsmiseks on vedaja üldjuhul huvitatud vedu korraldava osapoolega kirjalikku veolepingusse astumisest, mistõttu on loogiline, et veoleping sõlmitakse omakäelise allkirjaga ning selle tingimused kajastuvad veodokumentides.<sup>193</sup> Veelgi enam, kuna kaup antakse saajale üle kohaste veodokumentide vastu ning puudustega veodokumentide puhul on ostjal võimalik ostuhinna maksmisest keelduda, siis on oluline, et saatja oleks täitnud oma müügilepingust tuleneva kohustuse anda vastavad dokumendid kohaselt üle.<sup>194</sup>

Nagu iga teise lepingutüübi puhul, sisaldab veoleping poolte vahel kokkulepitud tingimusi, sealhulgas poolte kohustusi ja õigusi. Veolepingute tingimused on sageli standardsed

---

<sup>184</sup> KMSS § 62.

<sup>185</sup> KMSS § 4.

<sup>186</sup> vrdl tšarterveolepinguga KMSS §-s 49.

<sup>187</sup> „Mereveoleping, laeva- ja lastiomaniku sõlmitav kirjalik leping kauba veoks meritsi. Sisaldab lastimise, veo, lossimise, prahiraha jt tingimused, poolte kohustused, õigused ja vastutuse” (O. Luhaveer (peatoim.), T. Burilova jt (toim). Mereleksikon. Tallinn: Eesti Entsüklopeediakirjastus 1996, lk 270).

<sup>188</sup> VÕS § 774 lg 1.

<sup>189</sup> KMSS § 11.

<sup>190</sup> Peale laevaomanikku võib mereveoteenust osutada isik, kelle käsutuses on laev rendilepingu või ajatšarteri alusel.

<sup>191</sup> KMSS-i § 4 lg 1

<sup>192</sup> Kaubavedu ja ekspedeerimine (viide 27), lk 158.

<sup>193</sup> Vt täpsemalt *supra* p 2.3.

<sup>194</sup> VÕS § 213; vt *supra* 1.3.1.

(üldtingimused), mis on koostatud kas vedajate poolt või vedaja ja veo tellija koostööna ning peaksid vastama eelnevalt müüja ja ostja vahel kokkulepitule. Veoleping sõlmitakse vedajaga nii, et see võimaldaks müügilepingu kohast täitmist. Seetõttu on loogiline, et nii veoleping kui seda sisaldavad dokumendid kajastavad tingimusi, mis on eelnevalt pooltevahelises müügilepingus kokku lepitud. Sealjuures aitavad veotingimuste ühtlustamisele ja ühese arusaama saavutamisele kaasa Incoterms'i tarneklauslid, mis on märgitud kaubanduslike mereveolepingute transporditingimustes. Mereveolepingus on üldiselt kirjas lepingupoolte nimed, veotasu suurus, laeva ja kauba kirjeldus ning lähte- ja sihtsadama nimed. Poole nõusolekul võib sellesse lisada täiendavaid tingimusi ja klausleid.<sup>195</sup> Sellised veolepingu tingimused kajastuvad tavaliselt väljastatavates ja üleantavates veodokumentides, millest lähemalt analüüsib käesoleva magistritöö autor konossementi.

### **2.3. Konossementi väljastamine, üleandmine ja funktsioonid**

Lisaks müügilepingu ja veolepingu sõlmimisele on pooled tavaliselt huvitatud teatud veodokumendi väljastamisest, mis tõendaks veolepingu sõlmimist ja tingimusi. Samuti on konossement kinnituseks, et kaup on vedaja poolt veoks vastu võetud, et transportida see nimetatud sihtkohta ja anda seal üle õigustatud isikule. Müüja on huvitatud omamast tõendit kohase veolepingu sõlmimise ja kauba vedajale üleandmise kohta, samuti kinnitust selle kohta, millises koguses ja seisundis on kaup üle antud, et näidata, et tema on oma lepingujärgsed kohustused ostja ees täitnud. Seejuures ostja vajab dokumenti, mis annaks talle õiguse nõuda kaup vedajalt kätte ning vedaja soovib võimalust kauba ülevõtmisel teha märkusi võimalike puuduste esinemisel, et vabaneda vastutusest ning olla kindel, et kaubasaadetis antakse üle õigele isikule.<sup>196</sup> Selliseks üheks olulisemaks veodokumentiks merevedudel on kindlasti konossement.

Pärast vedajaga veolepingu sõlmimist ning kauba laevale lastimist, väljastab vedaja isikule, kes on kauba laeva toimetanud (müüjale) viimase<sup>197</sup> nõudel lastikirja ehk konossementi.<sup>198</sup> Vastavalt reguleerib konossementi kui kaubaväärtpaberi väljastamist nii KMSS § 39 jj kui ka VÕS-i 46. peatükk. Selline dokument antakse tavaliselt välja kaheleheküljelise dokumendina

---

<sup>195</sup> Olenemata sellest, kes korraldab laadimis-lossimistööd ja tasub nende eest, kannab vedaja vastutust kauba säilimise eest selle veoks vastuvõtmise hetkest.

<sup>196</sup> Vedaja vastutab müüja ees kauba vaele isikule üle andmise eest.

<sup>197</sup> Kui saatja asemel toimetab kauba vedamiseks kohale kolmas isik, kes ei ole saatja esindaja, võib konossementi väljastamist nõuda see isik (KMSS § 39 lg 2). Vedaja võib saatjale või käesoleva paragrahvi lõikes 2 nimetatud isikule anda esialgse tunnistuse kaupade vastuvõtmise kohta. See tuleb vedajale konossementi vastu tagastada (KMSS § 39 lg 4).

<sup>198</sup> KMSS § 39 lg 1.

kolmes originaalses eksemplaris (mõnikord ka kahes, harvadel juhtudel võib olla üks või neli), millest ühe edastab saatja koheselt kauba saajale ehk ostjale.<sup>199</sup> Selle väljastab ning allkirjastab vedaja esindaja, kelleks on kapten või laevaomaniku agent, ning antud dokument sisaldab lepingu tingimusi kauba saaja, kauba saatja, ekspedeerija ja muude lepinguliste osapoolte vahel. Konossementiga tunnistab vedaja kauba vedamise vastuvõtmist, kohustub vedama vastuvõetud kauba konossementis kirjeldatud kujul sihtsadamasse ning andma selle üle isikule, kes esitab konossementi ja on vastavalt konossementile õigustatud kaupa vastu võtma.<sup>200</sup>

Täpne konossementi väljastamise protseduur on kokkuvõtvalt järgmine. Kaup transporditakse koos lastikirjaga sadamasse. Seal pannakse kaup kirja, võrreldakse lastiplaaniga ja broneeringu viitega ning seejärel lisatakse laevamanifesti. Kui kaup on läinud üle vedaja valdusesse, siis väljastatakse laevakapteni poolt konossement.<sup>201</sup> Üldjoontes sisaldab konossement järgnevat teavet: kaasatud pooled (kauba saatja, kauba saaja, vedaja); laadimis- ja lossimissadam; laeva nimi(nimed) ja merereisi number; originaalkonossementide arv, märkused ja arvud; kauba kirjeldus; pakendite tüübid; brutokaal (kg) ja mõõtmed (m<sup>3</sup>); kättesaamise või tarnekuupäevad; viide veotasu maksele, mis on juba ette makstud või makstakse tulevikus.<sup>202</sup> Samuti on oluline, et originaalkonossementidel oleks laevakapteni allkiri.<sup>203</sup> Kõik konossementid kajastavad tavaliselt enamust eelmainitud teabest ning tegutsevad sarnastel põhimõtetel.<sup>204</sup> Just konossementis sisalduvas teabes seisneb selle peamine väärtus ja olulisus ostja jaoks.

Konossementi olemus ja mõiste tulenevad tema rakenduslikest funktsioonidest merevedudel, mille võib üldplaanis jaotada kolmeks. Esiteks on konossement dokumendiks, mis tõendab eelnevat vedaja ja kauba saatja vahelist kauba mereveolepingu olemasolu ja sisu.<sup>205</sup> Sisuliselt on konossementi näol tegemist mereveolepingu endaga, sest kokkulepitud veolepingu tingimused on tavaliselt toodud konossementis täielikult kas selle pöördel või on tehtud viide vedaja standardsetele lepingutingimustele. Sellised vedaja ja saatja vahel kokkulepitud

---

<sup>199</sup> Saatjal õigus nõuda konossementi väljastamist rohkem kui ühes originaaleksemplaris – KMSS § 39 lg 1.

<sup>200</sup> KMSS § 38; vrdl VÕS § 806

<sup>201</sup> J. Reuvid, J. Sherlock. International Trade. An essential guide to the principles and practise of export.

Suurbritannia ja USA: Kogan Page Limited 2011, lk 227

<sup>202</sup> Reuvid, Sherlock (viide 201), lk 227

<sup>203</sup> KMSS § 40, vrdl ka VÕS-i §-s 775 toodud nõuetega veokirjale.

<sup>204</sup> Reuvid, Sherlock (viide 201), lk 227.

<sup>205</sup> KMSS § 38 lg 2; „konossement on mereveolepingut tõestav dokument” (Mereleksikon (viide 187), lk 170).

tingimused on saajale kohustuslikud.<sup>206</sup> Veodokument võib sisaldada muuhulgas juhiseid vedajale kui ka teavet veoprotsessis eelnevalt kasutatud või järgnevalt kasutatavatest veoviisidest.<sup>207</sup> Kui vedu viiakse läbi rohkem kui ühe vedaja poolt, on tegemist läbiva konossementiga, mis tuleb konossementis ka ära märkida.<sup>208</sup> Seega on konossementi näol tegemist eelnevalt saavutatud kokkulepet kinnitava dokumendiga, sisaldades vedaja tegelikku lubadust toimetada konkreetne kaup sihtkohta kokkulepitud tingimustel ja anda seal üle õigustatud isikule. Sellega võtab konossementi väljastaja endale kohustuse teostada kauba vedu.

Teiseks on konossement tõendiks,<sup>209</sup> et kaup on kindlas koguses ja seisundis vedaja poolt laevaveoks vastu võetud. Konossement on kui kviitung teatisega, et kindla nimetusega kaup kindlaksmääratud koguses ja seisundis on vastu võetud kindlale (liini) laevale või antud vedaja käsutuses olevale territooriumile (terminal, kai, ladu) selle edaspidise mereveo eesmärgil.<sup>210</sup> Lisaks lepingupooltele ja lepingu tingimustele sisaldab dokument konkreetset vedu käsitlevat teavet, sealhulgas informatsiooni veose ja selle liigi kohta,<sup>211</sup> selle täpset kogust ning kauba või pakendite seisukorda kauba veoks vastuvõtmise hetkel. Konossementis fikseeritakse kauba kogus ja seisund selle laeva laadimise ajal. Samuti võib vedaja teha kauba välisel vaatlusel kauba arusaadava seisundi kohta konossementi märkuseid.<sup>212</sup> Kui tegemist on mitme järjestikku vedajaga, on välja antud nn läbiv konossement, mis sisaldab ka eelneva ja järgneva vedaja andmed.<sup>213</sup>

On oluline, et konossementi saaks kirja võimalikult täpne ning korrektne teave, sest kui konossement on juba väljastatud, loetakse selle andmed õigeks, kuni pole tõendatud vastupidist.<sup>214</sup> Konossementi nõuetekohase väljastamise eest vastutab KMSS § 40 lg 4 kohaselt konossementi õiguspärase valdaja ees vedaja.<sup>215</sup> Enne kauba laadimist laevale

---

<sup>206</sup> KMSS § 38 lg 2 kolmas lause. Sealjuures saatja ja vedaja vahelisele õigussuhtele kehtib konossement lastiveolepingu kõrval vaid siis, kui saatja on ka kaupade saaja (KMSS § 38 lg 3).

<sup>207</sup> Kaubavedu ja ekspedeerimine (viide 27), lk 184.

<sup>208</sup> KMSS § 44

<sup>209</sup> vrdl VÕS § 805 lg 4-6

<sup>210</sup> Kaubavedu ja ekspedeerimine (viide 27), lk 194.

<sup>211</sup> Täpsemalt, kaupade tähistus ja kirjeldus kaupade liigi, tunnuste ning kauba hulga, kaalu või mõõdu järgi (KMSS § 40 lg 1 p 7)

<sup>212</sup> KMSS § 40 lg 1 p 8.

<sup>213</sup> KMSS § 44; vt ka Kaubavedu ja ekspedeerimine (viide 27), lk 194.

<sup>214</sup> Kui konossementi andmed loetakse vastavalt käesoleva paragrahvi lõikele 1 õigeks, ei või vedaja neid vaidlustada, kui konossement on üle antud kolmandale isikule, kes konossementi saamise ajal ei teadnud ega pidanudki teadma, et selle andmed on ebaõiged. Lõike 2 kohaselt ei kehti see konossementis sisalduvate kauba väärtuse kohta käivate andmete kohta. KMSS §42

<sup>215</sup> Konossementis sisalduv teave on määrav vaid vedaja ja saada vahel ning ei puutu vedaja ja saatja vahelistesse suhetesse (viimast reguleerib veoleping). VÕS III Komm vlj (viide 68), § 806/3.1.

vastutab korrektse info edastamise eest kauba saatja ning vedaja peab kauba kohta käiva teabe<sup>216</sup> nimetatud andmed konossementi sisse kandma sellisel kujul, nagu saatja<sup>217</sup> need talle kirjalikult edastas.<sup>218</sup> Seejuures on vedaja antud kohustusest vabastatud, kui kauba vedajale üleandmisel ilmneb puudused, vedaja peab eeldama, et talle edastatud andmed on ebatäpsed ja tal pole võimalik neid kontrollida või on ta kindlaks teinud, et esitatud andmed on ebatäpsed. Kauba vastuvõtmisel sihtkohas võrdleb kauba saaja kauba tegelikku kogust ja seisundit vastava kirjeldusega konossementis. Seega on konossementi näol tegemist väga usaldusväärne dokumendiga. Seetõttu on väga oluline, et vedaja ja tema esindaja merevedudel – laeva kapten – järgiksid konossementi täitmise korda.

Kui vedaja pole konossementis teinud märkusi kauba tegeliku koguse või välimuse mittevastavuse kohta vastavalt kauba saatja (ehk müüja) edastatud infole, siis on tegemist nn puhta konossementiga. Kui ostja saadab panka sellise puhta konossementi, on see tavaliselt piisav alus, et pank teeb müüjale väljamakse tasuna kauba eest, ilma et ei pank ega ostja ise kaupa ennast enne väljamakset füüsiliselt näeksid. Eelmainitud erinevuste puhul, kui ilmneb puudujääk või transpordikahjustus (*transport damage*), on kauba saajal õigus esitada vedajale kahjunõue.<sup>219</sup> Kuna tavaliselt saabub kaup laevale laadimiseks pakitult, konteinerites ja muudes veovahendites plommitult, siis teeb vedaja konossementis kauba kirjelduse kohta märkuse „sisu tundmatu” (*said to contain*).<sup>220</sup> Kuna vedaja peab üldjuhul kandma konossementi eelmainitud teabe vastavalt saatja kirjalikele juhistele,<sup>221</sup> siis antud märkusega võtab ta endalt vastutuse selle eest, et pakendis sisalduv kaup vastab dokumentides näidatud tingimustele.

Lisaks tõendamisfunktsioonile on konossement kaubaväärtpaber, mis sisaldab seadusliku valdaja nõuet kauba väljaandmiseks.<sup>222</sup> VÕS § 806 kohaselt on lastikiri ehk konossement asja käsutamiseks vajalik dokument, mille valduse üleandmine toob kaasa valduse ülemineku ja mis seetõttu võimaldab dokumendi valdajal kauba üle käsutada.<sup>223</sup> Seejuures on sellise veodokumendi omamine vedajalt kauba kättesaamise eelduseks. Vedaja on kohustatud kauba

---

<sup>216</sup> KMSS § 40 lõike 1 punktis 7.

<sup>217</sup> Või § 39 lõikes 2 nimetatud isik.

<sup>218</sup> KMSS § 40 lg 2.

<sup>219</sup> Kui vedaja seda kohustust ei täida, peab ta hüvitama konossementi õiguspärasele valdajale kahju, mis on tekkinud seeläbi, et konossementi õiguspärane valdaja on usaldanud konossementi andmete õigsust (KMSS § 40 lg 4).

<sup>220</sup> KMSS § 41 lg 3 teine lause.

<sup>221</sup> KMSS § 41 lg 1.

<sup>222</sup> Vrdl VÕS III Komm vlj (viide 68), § 806/3.1.

<sup>223</sup> VÕS III Komm vlj (viide 68), § 806/3.1.

saajale üle andma üksnes siis, kui talle tagastatakse konossement ja saaja annab allkirja kauba vastuvõtmise kohta.<sup>224</sup> Seega pole kaupa ilma kaubaväärtpaberita võimalik käsutada. Teiste sõnadega, konossement on kauba omandit tõestav dokument (*document of title*), mis on aluseks kauba edasi- ja väljaandmisel.<sup>225</sup> See on kui sild täitmaks tühimikku, mis on müüja ja ostja vahel vahemaaga müügi korral.<sup>226</sup> Nimelt, konossementil on ainulaane funktsioon asendada kaupa ennast selle müümise, pantimise, kinkimise ja muul eesmärgil, kui kaup on merel. Ainult isikul, kelle valduses on konossementi originaal (originaalid), on õigus kaup sihtpunktis kätte saada ning vedajalt kauba üleandmist nõuda.<sup>227</sup> See õigus sõltub eelkõige konossementi olemusest ja sisust, see tähendab, millist liiki konossement on edastatud: esitaja-, käsk-<sup>228</sup> või nimeline väärtpaber.<sup>229</sup> Kuna konossementiga kaasneb teatud varaline õigus, mida pole võimalik dokumendist eraldiseisvalt teostada, siis on kohane võrdlus, et konossement on kui kauba materiaalne sümbol, mis annab garantii kauba omandist ning on peamiseks tõendiks võimalikes vaidlustes kauba üle.<sup>230</sup>

Konossementi ei kasutata tavaliselt kabotaaž- (riigisisestel) ja rannavedudel, selle alternatiivina võib saatja vedajalt nõuda mereveokirja ehk lihtkonossementi väljastamist.<sup>231</sup> Samuti kasutavad mitmed lähimereveed konossementi asemel mereveokirja. Konossement ja mereveokiri on kaks peamist dokumenti, mis tõendavad merevedu, seda nii riigisiseste kui rahvusvaheliste merevedude puhul. Põhierinevus seisneb selles, et konossement on kaubaväärtkiri ja seega on üleantav ehk loovutatav (*negotiable*), samal ajal kui mereveokiri on tunnistus kaupade vastuvõtmise kohta ning erinevalt konossementist võib saatja kohustada vedajat andma kauba üle muule isikule kui mereveokirjas kirjas.<sup>232</sup> Mereveokirja alusel annab laevaagent kauba saatjalt saajale üle pärast selle koostamist, st kaup kuulub alates

---

<sup>224</sup> KMSS § 45.

<sup>225</sup> Vrdl VÕS § 806.

<sup>226</sup> (Mereveolepingud) konspekt, teema 2

<sup>227</sup> Kui kauba väljaandmist nõuab konossementi mitu valdajat, siis peab vedaja kauba saaja arvel ladustama või hoiule andma ning teavitama sellest konossementi valdajaid, kes on nõudnud kauba väljaandmist (KMSS § 43).

<sup>228</sup> *to order* konossementis (ehk käskväärtpaber – VÕS § 918 lg 2) puudub konkreetse kauba saaja nimi ehk antud õigus võib olla antud üle järgmisel konossementi valdajale. Vastavalt VÕS § 919 lg-le 3 tuleb käskväärtpaberist tulenev kohustus täita isikule, kes omab väärtpaberit ja tõendab, et tema on see isik, kelle nimele väärtpaber on välja antud või kellele üleandepäldisega üle antud, ja kes annab väärtpaberi üle.

<sup>229</sup> VÕS § 917 ja vrdl ka VÕS § 808. Konossemente on võimalik liigitada mitmetel alustel, kas kauba saaja, laeva töökorralduse vormide järgi või muul alusel. Lisaks eelmainitule, on laevade töökorralduse järgi võimalik eristada liinivedude konossementi, trampvedude konossementi. Vt täpsemalt A. Eidast. Mereõigus ja mereveolepingud. Arvutivõrgus:

[http://www.emara.ee/bw\\_client\\_files/mereakadeemia/public/img/File/Eidast\\_230908.pdf](http://www.emara.ee/bw_client_files/mereakadeemia/public/img/File/Eidast_230908.pdf) (29.10.2013).

<sup>230</sup> VÕS § 917; KMSS § 46.

<sup>231</sup> KMSS § 47 lg 1.

<sup>232</sup> KMSS § 47 lg-d 2, 3.

mereveokirja väljastushetkest saajale (pole oluline kas saaja on kauba eest tasunud või mitte).<sup>233</sup>

---

<sup>233</sup> Transpordivõrk ja logistika alused, osa I. 17.03.2009, Arvutivõrgus:  
<http://siim77.planet.ee/koppel/5.%20loeng.pdf> (23.10.2013), slaid 51 jj.

### 3. Müügilepingu rikkumine veodokumentide üleandmisel

#### 3.1. Dokumentidega seotud kohustuste rikkumine

Kuigi veodokumentide tähtsus kaubanduslikel merevedudel on ümberlükkamatu, esineb siiski olukordi, mil müüja poolt üleantud veodokumentides esineb olulisi puudusi ning müüja rikub oma kohustusi. Nagu eelnevalt mainitud,<sup>234</sup> siis eristatakse kaubanduslikel merevedudel müüja kohustusi seoses kauba üleandmisega ja müüja kohustusi seoses kaubaga seonduvate dokumentidega. Mõlemad kohustused on omavahel tihedalt seotud.<sup>235</sup> Kui tunnistada kohustuste duaalsust, siis on loogiline, et eksisteerib ka rikkumiste duaalsus. Müüjal on võimalik rikkuda nii oma kauba üleandmisega seonduvaid kohustusi kui ka eraldiseisvalt dokumentidega seonduvaid kohustusi. Seejuures tuleks omakorda ka õiguskaitsevahendite valimisel ning olemasolu puhul lähtuda üldjuhul vaid dokumentidest ja mitte kaubast endast. Selle saab tuletada juba akreditiivi enda olemusest, mille kohaselt pole vastuväited kohustuste kausaalsuhte pinnalt lubatud.<sup>236</sup> Näiteks ostja saab teada, et teele on pandud kaup, mis ei vasta lepingus kokkulepitule ning selline mittevastavus ei kajastu ka veodokumentides. Sellises olukorras peaks ostja siiski olema kohustatud maksma dokumentide vastu ostuhinna, ehk dokumendid vastu võtma, kuigi ta on teadlik, et müüja on oma kaubaga seonduvat üleandmiskohustust rikkunud.

VÕS § 100 kohaselt on pool lepingut rikkunud, kui ta on jätnud oma kohustuse täitmata ka juhul, kui selline täitmine on toimunud mittekohaselt (nt täitmine valel ajal, vales kohas, valel viisil või valele isikule). Seejuures pole rikkumise asjaolu määramisel oluline, kas tegemist on põhi- või kõrvalkohustusega ning rikkumine tuleb määrata objektiivsetel alustel.<sup>237</sup> Dokumentidega seotud kohustuste rikkumised võib omakorda suures plaanis jagada kaheks. Esiteks dokumentidega seotud kohustuste rikkumine, kui müüja esitab dokumendi(d), mis on puudustega, sh kui üleantud dokumentidest puudub mõni lepingus kokkulepitud dokument. Ning teiseks dokumentidega seotud kohustuste rikkumine, mis seisneb kokkulepitud dokumentide üleandmisega hilinemises. Seejuures loetakse veodokumendid olevat puudustega siis, kui üleantud dokumendid ei kajasta seda, milles pooled on lepingus kokku leppinud. Sellised puudused võivad esineda nii õigekirja vigadena kui ka sisulise väärinfona.

---

<sup>234</sup> *Supra* p 2.1.

<sup>235</sup> Saidov (viide 4), lk 434.

<sup>236</sup> VÕS III Komm vlj (viide 68), § 749/3.2.

<sup>237</sup> V. Kõve. Lepingu ühepoolse lõpetamise võimalused Eesti õiguses (võrdlev käsitlus). Magistritöö Tartu: Tartu ülikool 2003, lk 101.

Või nagu Alastair Mullis on tabavalt öelnud: „Dokumendid on puudulikud, kui nad ei kajasta täpselt asjaolusid, mida nad peaksid kajastama.”<sup>238</sup>

VÕS § 217<sup>239</sup> koos §-ga 77<sup>240</sup> annab alused, millele tuginedes on võimalik kontrollida, kas müüjapoolne müügilepingu täitmine on olnud nõuetekohane. Mittekohane täitmine kujutab endast müügilepingust tulenevate kohustuste rikkumist, mis annab ostjale (tingimusel, et müüja sellise rikkumise eest ka vastutab) õiguse kasutada lepingulisi õiguskaitsevahendeid. Müüdü asja vastavuse hindamisel lepingutingimustele tuleks lähtuda nii asja faktilistest omadustest kui ka õiguslikust seisundist.<sup>241</sup> VÕS § 217 lg 1 kohaselt peavad lepingutingimustele vastama ka asja juurde kuuluvad dokumendid, mida tuleks VÕS-i tähenduses tõlgendada laiendavalt – kõik dokumendid, mis on mõistlikult vajalikud asja sihipäraseks kasutamiseks.<sup>242</sup>

Kõige olulisem tingimus(ed), millele nii kaup kui ka dokumendid vastama peavad, sisalduvad müügilepingus. Kui dokumendid ei vasta lepingutingimustele, siis on müüja oma lepingulist kohustust rikkunud. § 101 lg 1 kohaselt on lepingu rikkumine seaduse järgi kõigi lepingust tulenevate õiguskaitsevahendite kasutamise eeldus.<sup>243</sup> Seejuures tuleb arvestada ka

---

<sup>238</sup> „Documents will be defective where they do not accurately record matters they are supposed to record” (A. Mullis. Avoidance for a Breach under the Vienna Convention; A Critical Analysis of Some of the Early Cases. – Andreas & Jarborg eds., Anglo-Swedish Studies in Law, Lustus Forlag 1998. Arvutivõrgus: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/mullis1.html> (15.11.2013)).

<sup>239</sup> (2) Asi ei vasta muu hulgas lepingutingimustele, kui:

- 1) asjal ei ole kokkulepitud omadusi;
- 2) kokkuleppe puudumisel asja omaduste kohta ei sobi asi teatud eriliseks otstarbeks, milleks ostja seda vajab ja mida müüja lepingu sõlmimise ajal teadis või pidi teadma, kui ostja võis mõistlikult tugineda müüja erialastele oskustele või teadmistele, muul juhul aga otstarbeks, milleks seda liiki asju tavaliselt kasutatakse;
- 3) asja kasutamist takistavad õigusakti sätted, mida müüja lepingu sõlmimisel teadis või pidi teadma;
- 4) kolmandal isikul on asja suhtes nõue või muu õigus, mida ta võib esitada;
- 5) vallasasi ei ole pakitud seda liiki asjadele tavaliselt omasel viisil, sellise viisi puudumisel aga asja säilimiseks ja kaitseks vajalikul viisil;
- 6) tarbijale müügi puhul ei ole asi seda liiki asjadele tavaliselt omase kvaliteediga, mida ostja võis mõistlikult eeldada, lähtudes asja olemusest ja arvestades asja müüja, tootja, varasema müüja või muu vahendaja poolt asja teatud omaduste suhtes avalikult tehtud avaldusi, eelkõige asja reklaamimisel või etikettidel.

<sup>240</sup> § 77. Kohustuse täitmise kvaliteet

(1) Võlgnik peab kohustuse täitma lepingule või seadusele vastava kvaliteediga. Kui lepingulise kohustuse täitmise kvaliteet ei tulene lepingust või seadusest, peab lepingupool kohustuse täitma asjaolusid arvestades vähemalt keskmise kvaliteediga.

(2) Kui kohustuse täitmiseks võlgnetakse liigitunnustega asi ja sellesse liiki kuuluvad asjad on erineva kvaliteediga, peab võlgnik kohustuse täitma vähemalt keskmise kvaliteediga asjaga.

(3) Kui kohustuse täitmiseks võlgnetakse liigitunnustega asi ja võlgnik on kohustuse täitmiseks kõik omapoolselt vajaliku teinud, sealhulgas omandanud selliste liigitunnustega asja või eraldanud asja teistest samade liigitunnustega asjadest, siis loetakse, et kohustuse esemeks on omandatud või eraldatud asi.

(4) Kui isik on kohustatud üle andma kindlaksmääratud asja, peab ta asja eest kuni üleandmiseni hoolitsema mõistlikul viisil.

<sup>241</sup> Peab vastama vähemalt keskmisele kvaliteedile – VÕS § 77, vt ka *infra* p 3.2.

<sup>242</sup> VÕS II Komm vlj (viide 102), § 217/3.1 ja 3.2.

<sup>243</sup> Ei ole oluline, kas on rikutud põhikohustust või kõrvalkohustust. VÕS I Komm vlj (viide 2), § 116/4.3.

müügilepingu sõlmimise asjaolusid, mis on dokumentide vastavuse hindamise juures eriti oluline. Näiteks ei pruugi müügilepingus olla kirjas päritolusertifikaadi nõuet<sup>244</sup>, kui aga lepingus on kokku lepitud, et kaup tuleb konkreetsest riigist/piirkonnast, siis eelduslikult on müüja kohustus anda üle ka vastav päritolusertifikaat. Sellise päritolusertifikaadi puudumine oleks seega lepingu rikkumine, sest ei võimalda asja (kaupa) sihtotstarbepäraselt kasutada.<sup>245</sup> Samuti peab õiguskaitsevahendite kasutamiseks olema täidetud veel VÕS §§ 219 – 221 toodud nõuded. Sarnaselt ütleb CISG-i artikkel 34, mille järgi, kui müüja on kohustatud üle andma kauba juurde kuuluvad dokumendid, peab ta seda tegema lepingu järgi nõutavas kohas ja vormis. Seega on oluline, et müüja annaks üle kindlad kokkulepitud veodokumendid, mis vastavad poolte vahel kokkulepitule. Müüja peab andma üle konossementi nii, et see oleks väljastatud eelmainitud tingimustel,<sup>246</sup> kui ka andma üle ülejäänud kokkulepitud dokumendid,<sup>247</sup> milles sisalduv teave peab samuti vastama poolte vahel eelnevalt kokkulepitule.

Peamised probleemid veodokumentide üleandmisel esinevad just konossementiga.<sup>248</sup> Mõnikord üritab müüja (ja isegi vedaja) muuta konossementis sisalduvat teavet nii, et see oleks talle soodsam. Seega leiab aset juhtumeid, kui konossement ei kajasta õiget saadetise teeapaneku aega, kauba kirjeldus ei kajasta kauba seisundit laevale lastimise hetkel,<sup>249</sup> dokumenti on kirja pandud teine kauba lastimise sadam kui esialgselt kokku lepitati. Selline teabega manipuleerimine võib tuleneda näiteks müüja soovist vabaneda vastutusest kauba puudustes osas, varjata kauba teeapanemisega hilinemist, vältida riikidevahelisi piiranguid (nagu boikott või impordi kvoodid) jne. Samuti rikub müüja oma dokumentaalset kohustust esitada nõuetekohane konossement, kui konossement pole vabalt võõrandatav (*freely transferable*), on mitteinformatiivne (*uninformative*),<sup>250</sup> ei kata kogu transiiti (*not continuous*)<sup>251</sup> või on mitmetähenduslik (*ambiguous*).<sup>252</sup> Tegemist pole kindlasti ammendava nimekirjaga, vaid ülevaatega teatud võimalikest konossementiga seonduvatest rikkumistest.

---

<sup>244</sup> Saatedokumendid peab saatja vedajale üle andma n-ö omal algatusel, st ilma et vedaja peaks esitama vastavat nõuet. VÕS III Komm vlj (viide 68), § 780/3.1.

<sup>245</sup> VÕS II Komm vlj (viide 102), § 217/3.3.2.

<sup>246</sup> *Supra* 2.3.

<sup>247</sup> Chuah (viide 103), lk 53.

<sup>248</sup> **M. Bridge (n 9) 132**

<sup>249</sup> Üritatakse varjata, et kaup oli kahjustunud juba lastimise hetkel.

<sup>250</sup> *The Suzuki* (1992) 10 LI L R 223.

<sup>251</sup> *Hansson v. Hamel & Horley* [1922] AC 36.

<sup>252</sup> *National Bank of South Africa v Banca Italiana di Sconto* (1922) 10 LI L R 531.

Sellise dokumentaalse rikkumise tuvastamiseks on ostjal alati soovitatud kõikidesse veodokumentidesse korralikult süveneda ning sealset teavet omavahel võrrelda.<sup>253</sup>

Arvestades konossementi olulist rolli merevedudel, on mõistetav, et ostjale on tähtis, et sealne teave oleks õige. Ehtne (*genuine*)<sup>254</sup> konossement sisaldab korrektselt õiget poolte vahel kokkulepitud teavet, seega mitte-puhta konossementiga on tegemist juhul, kui teatud andmed ei vasta reaalsusele. Selline ebaehtne dokument on igasugune dokument, milles üritatakse varjata tegelikku olukoda. Tihti tekib probleeme just kauba teele panemise kuupäevaga. Pooled lepivad tavaliselt kokku kindlas saadetise teelepanemise kuupäevas või perioodis, mil selline saadetis peab olema teele pandud. Seejuures pank teeb väljamakse dokumentide vastu vaid siis, kui konossementis olev kuupäev vastab lepingulisele kuupäevale. Seega tuleb ette juhtumeid, kui konossement ei kajasta tegelikkust (*misdated bill of lading*). Pealtnäha on kirjas küll „õige” kuupäev, kuid tegelik saadetise pandi hoopis hiljem teele. Näiteks leiti kuulsas 1988. aasta Inglise kohtulahendis *Procter & Gamble*,<sup>255</sup> et kui konossementis olev teave kajastab, et saadetis pandi teele 1. jaanuar, kuid reaalsuses lõpetati lastimisega alles 5. jaanuaril, siis sellise konossementi näol pole tegu ehtsa konossementiga. Veelgi enam, kohtunik Kerr JL<sup>256</sup> teatas antud otsuses, et müüja on kaudselt garanteerinud, et dokumendid on „õiged kõikides olulistest aspektides”.<sup>257</sup> Seega, kui konossementis sisalduv kaubasaadetise teelepaneku aeg erineb lepingulisest tähtajast, siis on sisuliselt tegemist võltsitud dokumendiga, mistõttu ostjal on võimalik selle avastamisel dokumendid tagasi lükata.<sup>258</sup>

Lisaks eelnevalt toodud nimekirjale võimalikest puudustest veokirjas esineb ehk kõige lihtsamini tuvastatav dokumentaalne puudus siis, kui vedaja on teinud konossementi märkusi, et kaubal on väliseid puudusi (*not clean on its face*).<sup>259</sup> D. Saidov on selgitanud: „Konossement, mis kajastab kauba tellimist, seisundit ja pakkimistingimusi, on ebapuhas

---

<sup>253</sup> M. E. Hawawy. Fraudulent Bills of Lading. – Law update (latest legal news & developments) 2013 juuni. Arvutivõrgus: <http://www.tamimi.com/en/magazine/law-update/section-5/june-issue/fraudulent-bills-of-lading.html> (15.11.2013).

<sup>254</sup> *James Finlay ja Co Ltd v. NV Kwik Hoo Tong Handel Maatschappij*, Court of Appeal, 12./13./14.02.1929 – [1929] 1 K.B. 400, 40; *Kwei Tek Chao v. British Traders and Shippers Ltd* (viide 165).

<sup>255</sup> *Procter & Gamble Corp v Becher* (viide 165).

<sup>256</sup> *Procter Gamble Philippine Mfg Corpn v Kurt A Becher GmbH & Co* (1988) 2 Ll Rep 21; kohtunik Bankers tunnistas ostja õigust olukorras, kus lepingus on antud kauba teelepaneku ajaks jaanuar või veebruar, lükata veodokument siiski tagasi olukorras, kus konossement kajastab kauba teelepanemise ajana jaanuar, kuid tegelikult pandi saadetis teele alles veebruaris (*United Baltic Corpn v Buraett & Newsam* (1921) 8 Ll L Rep 190).

<sup>257</sup> *Procter Gamble Philippine Mfg Corpn v Kurt A Becher GmbH & C* (viide 256).

<sup>258</sup> *Kwei Tek Chao v British Traders & Shippers Ltd* (viide 165); Chuah (viide 103), lk 74.

<sup>259</sup> Samuti kasutatakse antud puudusele viitamiseks kirjanduses selliseid ingliskeelseid termineid, nagu *Claused Bill of Lading/ Foul Bill of Lading/ Dirty Bill of Lading*.

(*unclean*), kui seal sisalduv teave kajastab kauba kvaliteedi mittevastavavust lepingule või konossementis sisalduv saadetise teelepanemise kuupäev ei vasta kokkulepitule.”<sup>260</sup> Näiteks, vedaja poolt võib konossementi olla märgitud „kaks kasti puudu”. Kui müügilepingus oli eelnevalt lepitud kokku, et kaubasaadetus sisaldab 55 kasti ja vedaja on teinud eelmainitud märkuse, siis on tema vastutus vedada kohale vaid 53 kasti. Kuna 53 kasti ei vasta müüja ja ostja vahel kokkulepitule ehk lepingutingimustele, siis ei vasta selline konossement lepingutingimustele. Seega konossement on puhas vaid siis, kui see ei sisalda klausleid või märkeid kauba kohta, mis viitaksid puudustele kauba kvaliteedis või koguses. Ehk dokumentaalse rikkumisega on tegemist ka siis, kui konossementis sisalduv teave kajastab küll reaalsust (on ehne), kuid ei vasta lepingutingimustele.<sup>261</sup>

Kuna järjest rohkem tarneid toimub multimodaalses veoahelas, siis peavad nii konossement kui ka kindlustuspoliis katma kogu transiiditeekonna ning kõik ümberlaadimised (ehk kogu veoteekonna)<sup>262</sup> ning vastupidine loetakse müüjapoolseks rikkumiseks. Seejuures, kui müüja on kohustatud vastavalt ostja juhiste muretsema kaubale kindlustuse (nt C.I.F. tarneklausli puhul),<sup>263</sup> peab selline poliis vastama pooltevahelisele kokkuleppele. Ehk kui kindlustuspoliisi ning kokkulepitu vahel esineb erinevusi, loetakse, et müüja on oma dokumentaalset kohustust rikkunud. Tavaliselt sertifikaadist üldiselt ei piisa, müüja peab edastama kindlustuspoliisi.<sup>264</sup> Näiteks, on kohus sellisele seisukohale jõudnud Inglise lahendites *Manbre Saccharine v Corn Products*<sup>265</sup> ja *Hickox v Adams*<sup>266</sup>, kus kindlustuspoliis viitas kaubakogusele, mis ei vastanud konossementis olevale kogusele, mistõttu tekkis ostjal seaduslik õigus dokument tagasi lükata.<sup>267</sup>

Samuti on oluline, et kindlustuspoliis oleks kehtiv ja korrektne.<sup>268</sup> Poliisis peab olema selgelt kirjas, milliste riskide vastu ostja kaitstud on.<sup>269</sup> Samuti peab müüja kõikidest olulistest asjaoludest eelnevalt kindlustusandjat teavitama. Näiteks lahendis *Cantiere Meccanico*

---

<sup>260</sup> Saidov (viide 4), lk 459.

<sup>261</sup> *M Golodetz & Co Inc v. Czarnikow-Rionda Co Inc* (The Galatia) – [1980] 1 W.L.R. 495; *Libau Wood v. H Smith & Sons*, Court of the King’s Bench – [1930] 37 Ll. L. Rep. 296.

<sup>262</sup> 23. *Wilson, Holgate and Co v. Belgian Grain & Produce Co*, King’s Bench Division, 22./26./27./28.05.1919 – [1919] 1 Ll. L. Rep 256; *Hansson v Hamel & Horley* (viide 259).

<sup>263</sup> *Supra* p 2.1.

<sup>264</sup> *Diamond Alkali Export Corp v Bourgeois* – [1921] 3 K.B. 443; Chuah (viide 103), lk 70.

<sup>265</sup> (viide 8).

<sup>266</sup> [1876] 34 L.T. 404

<sup>267</sup> Chuah (viide 103), lk 68.

<sup>268</sup> Chuah (viide 103), lk 69.

<sup>269</sup> 46. *Malmberg v. H. J. Evans and Company*, Court of Appeal – [1929] 29 Com. Cas. 235; *29.Comptoir d’Achat et de vente du Boerenbond Belge SA v Luis de Ridder Ltd* (The Julia), House of Lords, 9./10./11./15.11.1948; 19.01.1949 – [1949] A.C. 293.

*Brindisino v Janson*,<sup>270</sup> ei vastanud ujuvdokk kindlustuslepingu tingimustele. Müüja oleks pidanud seda teadma ning sellest kindlusandjat teavitama. Kuna seda ei tehtud, siis ostjal tekkis asja hävimisel nõue müüja (ja mitte kindlustusandja) vastu. See siiski ei tähenda, et müüja peaks ostjale igasuguste riskide eest katet pakkuma.<sup>271</sup> C.I.F. tarneklausli puhul on müüja üldiselt kohustatud muretsema vaid miinimumkattega kindlustuse.<sup>272</sup>

Dokumentaalseks rikkumiseks loetakse veel nii puudusi faktuurarves kui veolepingus. Faktuurarve on maksmisnõue, mis peab viitama kaubale nagu konossementis märgitud. Igasugused puudused selles annavad ostjale aluse veodokumentide tagasi lükata ja keelduda maksmisest. Samuti on kohtud leidnud, et müüja on müügilepingut rikkunud, kui veoleping on vahepeal muutunud kehtetuks. Näiteks *Arnhold Karberg v Blythe, Green, Jourdain & Co* kaasus, kus veoleping muutus sõja puhkemise tõttu ebaseaduslikuks ning polnud seetõttu enam kehtiv (*effective*), mistõttu tekkis ostjal õigus kasutada õiguskaitsevahendid müüja vastu.<sup>273</sup>

Ostja on kohustatud lepingutingimustele mittevastavusest veodokumentides teist poolt teavitama. VÕS § 220<sup>274</sup> kehtestab ostjale kohustuse teatada müüjale müüdud asjal ilmnenuid puudustest, mis toovad kaasa selle lepingutingimustele mittevastavuse. VÕS § 220 lõige 1 sätestab ostja kohustuse teatada müüjale müüdud asjal, sh veodokumentides, ilmnenuid puudusest, mis toob kaasa asja lepingutingimustele mittevastavuse §-de 217 ja 77 mõttes. See on tihedalt seotud müüja ülevaatamiskohustusega.<sup>275</sup> Ostja peab sellisest puudusest teatama „mõistliku aja jooksul” ja tähtaja pikkuse määramisel tuleb lähtuda VÕS §-st 7. Samuti peab ostja sellist puudust teates „piisavalt täpselt kirjeldama”. Kui ostja puudusest mõistliku aja jooksul ei teavita, siis kaotab ta sellisest rikkumisest tuleneva õiguse kasutada õiguskaitsevahendeid.

Teine oluline küsimus seose veodokumentide kohase üleandmisega on veodokumentide müüja poolt ostjale üleandmise aeg. Kuna kauba ostja on tihti vaid keskmine lüli pikemas tarneahelas, siis pole ta mitte ainult huvitatud kohaste veodokumentide saamisest vaid ka sellest, et veodokumentid oleksid antud üle õigeaegselt, vastavalt poolte vahelisele kokkuleppele. Kui pooled on kokku leppinud veodokumentide üleandmise ajas, siis rikub

---

<sup>270</sup> 26. *Cantiere Meccanico Brindisino v. Janson*, Court of Appeal, 16./17./19./20./24.07.1912 – [1912] 17 Com. Cas. 182.

<sup>271</sup> 33. *Groom v. Barber*, King’s Bench Division, 12.02.1915 – [1915] 1 K.B. 316; Chuah (viide 103), lk 69.

<sup>272</sup> *Supra* p 2.1.

<sup>273</sup> *Arnhold Karberg v Blythe, Green* (viide 158).

<sup>274</sup> Sätte aluseks on CISG-i art 39 lg 1, art 43 ning art 44 (lg 3 teine lause).

<sup>275</sup> VÕS § 219 ja *supra* p 2.1.

müüja selle ületamisel müügilepingut. Kui aga pooled pole kindlas tähtjas kokku leppinud, tuleb üldiselt lähtuda mõistlikkuse põhimõttest ning seaduses sätestatust.

KMSS dokumentide üleandmise ajalist kohustust ei reguleeri, kuid antud kohustuse paneb poolele VÕS § 211 lg 3, mille aluseks on omakorda CISG artikkel 34. Lõige 3 selgitab, et asja juurde kuuluvad dokumendid tuleb anda ostjale üle arvestusega, et ostjal oleks piisavalt aega asi ebamõistliku viivitusega sihtkohas vastu võtta või seda vabalt kasutada. Seega pole müüjale otseselt ajalist raami ette seatud, millal dokumendid tuleb üle anda. Müüja kohustus on piiritletud vaid arvestusega, et „ostjal oleks piisavalt aega” kaup vastu võtta või seda vabalt kasutada. Seega on müüja kohustus eelkõige seotud ostja tegevusega. Seejuures lõike viimane alternatiiv, ostja õigus kaupa „vabalt kasutada” annab kindlasti kitsamad ajalised piirangud. Näiteks, kui ostja otsustab kauba maha müüa juba enne selle sihtsadamasse jõudmist, olles osa pikemast tarneahelast, on ta arusaadavalt huvitatud, et dokumendid, mida ta kasutab kui kauba sümbolit selle edasimüügil, oleksid talle õigeaegselt edastatud. CISG<sup>276</sup> on siinkohal veelgi lakoonilisem ning ütleb ainult, et kui müüja on kohustatud üle andma kauba juurde kuuluvad dokumendid, peab ta seda tegema lepingu järgi nõutava tähtaja jooksul, kohas ja vormis.

### **3.2. Range vastavus ja *de minimis* printsiip**

Mitte igasugune puudus dokumentides ei kujuta endast rikkumist. Samuti on rikkumise olemusel erinevad astmed, mis võivad kujuneda oluliseks õiguskaitsevahendite valimisel. Rahvusvahelisel tasandil on arutatud, kui raske peab dokumentidega seotud kohustuste rikkumine olema, et ostjal tekiks õigus kasutada õiguskaitsevahendeid.<sup>277</sup> Kas igasugune kõrvalekalle dokumentides annab ostjale aluse õiguskaitsevahendeid rakenda, näiteks kas piisab sellest, kui üleantud dokumendis/dokumentides on kirja/trükiviga või peab selline rikkumine olema oluline (sh andma muuhulgas ostjale õiguse leping üles öelda). Kas tuleks analoogia korras kohaldada dokumentaalsete rikkumiste eelduste täitmiseks vajalikku akreditiivi range vastavuse põhimõtet,<sup>278</sup> või jääb vastus kuhugile kahe äärmuse vahele.<sup>279</sup>

---

<sup>276</sup> Art 34.

<sup>277</sup> Saidov (viide 4).

<sup>278</sup> Bridge (viide 153), 23–097; vt ka VÕS III komm vlj (viide 68), § 749 (akreditiivarveldus).

<sup>279</sup> Vt rohkem käesoleva töö ptk-st 4.3.1

Inglise õiguse üldine lähtepunkt on, et dokumentaalseid kohustusi tuleb rangelt järgida (*strict compliance*).<sup>280</sup> Sellise range põhimõtte kohustusega on ostjale üritatud anda kindel õiguslik positsioon, mis seostub müüja dokumentaalsete kohustustega. See on oluline, sest kui makse väljastatakse dokumentide vastu, on dokumendid ainsaks infoallikaks sellest, kuidas müüja on oma kohustusi täitnud, kus puudub võimalus rikkumise tagajärgi hinnata, sest tavaliselt puudub võimalus kaupa dokumentide üleandmisel üle vaadata.<sup>281</sup> Kuna kaubavedudel meritsi kasutatakse tihti akreditiivi instituuti, siis saab Eesti õiguses sarnase range vastavuse põhimõtte järgimise kohustusele tugineda juba akrediidiarveduse põhimõtetest lähtudes.<sup>282</sup> Dokumendid, mis pole lepinguga ranges vastavuses, lükatakse allostja<sup>283</sup> või selle panga (kui tegemist on akreditiiviga) poolt tõenäoliselt tagasi. Samuti on tõstatud argument, et tagasilükkamise alused („raha dokumentide vastu” müügil) peaksid oma põhimõttelt vastama akreditiivi alustele<sup>284</sup> ning selline range vastavuse põhimõtte järgimise kohustus tuleneb juba lepingu olemusest ja sealsetest tingimustest (sh tarneklauslist).<sup>285</sup> Siiski on õiguskirjanduses leitud, et kuigi akreditiivi instituudi põhimõtetest lähtumine võib olla ihaldusväärne, pole selline joondumine pikas perspektiivis elujõuline. Seda põhjusel, et selliste lepingute nagu C.I.F. ja F.O.B. täitmine ei ole väidetavalt sama, mis finantskohustuste täitmine pangandussüsteemis, kus „autonoomiaprintsiip on vajalik rahavoolu tagamiseks samamoodi”.<sup>286</sup> Samuti tundub loogiline, et kui sellise range vastavuse järgimise maksimumi viimine oli poolte tahe ka lepingu sõlmimisel, siis oleksid nad antud tingimuse ka lepingusse eraldi sisse kirjutanud.<sup>287</sup>

Seega ei anna ka Inglise õigus alati igasuguste dokumentaalsete rikkumiste puhul ostjale õigust veodokumente tagasi lükata ja leping lõpetada.<sup>288</sup> Range vastavuse argumentide aktsepteerimine viiks range vastavuse põhimõtte äärmuseni rakendamiseni ning tooks kaasa

---

<sup>280</sup> *Soules CAF v. PT Transcap of Indonesia*, Queen’s Bench Division, 30.07.1998 – [1999] 1 Lloyd’s Rep. 917, 919; 28. *Cehave NV v. Bremer Handelsgesellschaft mbH* (Hansa Nord), Court of Appeal, 16.07.1975 – [1975] Q.B. 44, 70; vt ka Bridge (viide 153), 19–018 ja 19–148.

<sup>281</sup> K. Takahashi. Right to Terminate (Avoid) International Sales of Commodities. – J.B.L. March Issue Sweet & Maxwell and Contributors 2013. Arvutivõrgus: <http://koblenz.doshisha.ac.jp/~tradelaw/AvoidanceCISGCommodity.pdf> (29.10.2013), lk 115-

<sup>282</sup> Akreditiiviarveduse mõiste tuleneb VÕS §-st 747.

<sup>283</sup> Saidov (viide 4), lk 448.

<sup>284</sup> Bridge (viide 153), 23–097.

<sup>285</sup> B. Debattista. Bill of Lading in Export Trade. Tottel Publishing: Haywards Heath 2009, lk 212 (viidatud Saidov (viide 4), lk 448).

<sup>286</sup> Saidov (viide 4), lk 450.

<sup>287</sup> Samuti on võimalik väielda, et kui ostja tahab suuremat dokumentaalset kindlust nagu pakub akreditiivi mehhanism, siis peaks ta lisama selle lepingusse, selle asemel, et nõustuma väljastama tasu dokumentide vastu.

<sup>288</sup> Saidov (viide 4), lk 448.

absoluutse kindluse õigusliku vastutuse osas dokumentaalsete rikkumiste puhul.<sup>289</sup> Michael Bridge on leidnud, et isegi akreditiivi instituudi „range vastavus” ei tähenda, et pakkumus peab olema „täiuslik” ning ruumi on jäetud teatud ulatuses triviaalsetele puudustele.<sup>290</sup> Samal ajal, kui oleks lubatud lõpetada leping igasuguse dokumentaalse rikkumise korra, propageeriks selline praktika majanduslikku oportunismi ning manipuleerimist ning heidaks kõrvale lepingute pühaduse ning proportsionaalsuse põhimõtte.<sup>291</sup> Seega kehtib Inglise õiguses *de minimis* põhimõte. Põhimõtteliselt tähendab see, et igasugused puudused veodokumentides, näiteks trükivead, dokumentides ei tohiks olla käsitletavad lepingurikkumisena ning anda ostjale õigust õiguskaitsevahendeid rakendada.<sup>292</sup>

Samuti on mitmetes Inglise õiguse alusel tehtud kohtulahendites rõhutanud, et seadus ei pööra tähelepanu triviaalsetele küsimustele.<sup>293</sup> Inglise õiguses levinud range vastavuse põhimõtte järgimine ei sisalda täiuslikkuse nõuet.<sup>294</sup> Tegemist on niinimetatud *de minimis* ehk miinimumtaseme reeglga,<sup>295</sup> mis põhimõtteliselt tähendab, et seadus ei pööra tähelepanu tühjale-tähjale ning ostja peab teatud puudusi aktsepteerima.<sup>296</sup> Seega, kui tegemist on olulise kohustusega, mille on müüja puudustega täitnud<sup>297</sup> võivad ostja õiguskaitsevahendid olla siiski välistatud, kui puudus on liiga tühine, et kanda õiguslikku tähendust. Kuigi selline põhimõte tekkis algselt seoses kauba üleandmise kohustustega, siis tuleks seda laiendada ka dokumentaalsetele kohustustele, mille kohaselt triviaalsed puudused ei anna alust leping üles öelda.<sup>298</sup> Sarnast funktsiooni peaks täitma *de minimis* reegel ka lepingutes, mille keskmeks on raha dokumentide vastu. Kuigi tavaliselt tuleb dokumentaalseid kohustusi täita ranges vastavuses müügilepinguga, ei tohiks range vastavuse põhimõtet laiendada täiuslikkusele ning

---

<sup>289</sup> Saidov (viide 4), lk 449.

<sup>290</sup> Vt ka Bridge (viide 153), 23–097, 23–100–101 koos viidetega asjakohastele kaasustele.

<sup>291</sup> Saidov (viide 4), lk 449.

<sup>292</sup> Saidov (viide 4), lk 450.

<sup>293</sup> Chitty (n 14) 43–290; *Bremer Handelsgesellschaft MbH v. Vanden Avenne Izegem PVBA*, House of Lords – [1978] 2 Lloyd’s Rep. 109; vt ka Ji L. Yap. The De Minimis Principle in Relation to the Delivery of the Wrong Quantity of Goods under Hong Kong Law. – 1 Vol, International J. Private L .2008, lk 222.

<sup>294</sup> *Re Salomon & Co and Naudszus, Queen’s Bench Division*, 06./09./08.1899 – [1899] 81 L.T. 325, 328; s.15(A) (1)(b) SGA.

<sup>295</sup> Ladinakeelsest väljendist *de minimis non curat lex*.

<sup>296</sup> Chitty (n 14) 43–290; *Bremer Handelsgesellschaft Schaft MBH v Vanden Avenne Izegem PVBA* [1978] 2 Lloyd’s Rep. 109.

<sup>297</sup> *Arcos Ltd. v. E.A. Ronaasen & Son, House of Lords*, 02.02.1933– [1933] A.C. 470, 477, 480.

<sup>298</sup> Saidov (viide 4), lk 449; *S.I.A.T. di del Ferro v. Tradax Overseas S.A, Court of Appeal*, 25.05.1979. – [1980] 1 Lloyd’s Rep 53, 470, 493viitab, et ostjal pole võimalik muudetud konossementi tagasi lükata, kui muudatus on vaid „tühine tehniline viga”.

*de minimis* peaks olema olemas, et tuvastada pakkumusi, mis on ranges vastavuses, aga ebatäiuslikud.<sup>299</sup>

Analoogiliselt on selline *de minimis* põhimõte leitav ka võlaõigusseadusest<sup>300</sup> ning CISG-ist. Oluline märksõna VÕS § 116 alusel lepingust taganedes on „oluline” rikkumine, mis välistaks arvatavasti juba eos igasuguste trükivigade tõttu lepingust taganemise õiguse. Välja arvatud juhul, kui pooled pole selles juba müügilepingus eelnevalt erinevalt kokku leppinud. Samuti on VÕS § 222-s sisalduva õiguskaitsevahendi, ostja õigus nõuda asja (antud juhul veodokumendi) parandamist või asendamist, kasutamise eelduseks mõistlikkus ja proportsionaalsus.<sup>301</sup> See tähendab, et ostjal pole võimalik igasuguste tähtsusetute veodokumentides olevate puuduste alusel veodokumente tagasi lükata ega lepingu täitmise nõuet esitada.

*De minimis* on üldine rakenduspõhimõte<sup>302</sup> ja kui pole just selgelt vastupidist öeldud, tuleks seda kohaldada ka dokumentaalsetele kohustustele.<sup>303</sup> Kuigi *de minimis* reegli rakendusala on väike, sest üldiselt on leitud, et vaid mõned veodokumentides leiduvad puudused on triviaalsed,<sup>304</sup> jätab selle reegli järgimine kohtunikele vähemal mingilgi määral ruumi vältida puhtalt „tehnilistel” alustel lepingu lõpetamisi kui õiglus nii nõuab.<sup>305</sup> Reegli praktiline tähtsus võib küll väike olla, kuid selle väärtus seisneb just selles, et see saadab signaali, et kaubandusõiguse põhieesmärk ei ole propageerida omakasu edendamist. Veelgi enam, tühised tehnilised vead, näiteks tavalised kirjavead konossementis sisalduvas kauba kirjelduses, mis ei jäta kahtlust selles, et konossement viitab lepingulisele kaubale, ei tohiks anda ostjale

---

<sup>299</sup> *Re Salomon & Co and Naudszus* (viide 294); Saidov (viide 4), lk 450.

<sup>300</sup> VÕS § 77.

<sup>301</sup> Vt rohkem *infra* 4.1.

<sup>302</sup> *Margaronis Navigation Agency Ltd v. Henry W Peabody & Co of London Ltd*, Court of Appeal, 30.06.1964 – [1965] 2 Q.B. 430, 444 Kohtulahendis *Jydsk Andels Foderstofforretning v Grands Moulins de Paris* – [1931] 39 Ll. L. Rep. 223 leiti, et ostjal, kes lükkas dokumendid tagasi polnud tegelikult õigust lepingust taganeda, mille lepingu ese oli 400 tonni kliid ( $\pm 10\%$ ), sest müüja andis üle 441.147 tonni ning kaalu sertifikaadi edastamisest, sest leiti, et ületatav kaubakoguse suurus oli tühine. Otsusest ei selgu, kas *de minimis* reeglit kohaldati kaubaga seonduvatele või veodokumentidest tulenevatele kohustustele ning seetõttu on hakatud vaidlema, et antud lahend ei toeta *de minimis* reegli kasutamist dokumentaalsete rikkumise puhul (Debattista (viide 300), at 215). On võimalik minna isegi kaugemale ja väita, et antud kaasus ei toeta ülde eelmainitud positsiooni, sest kaalu sertifikaat, mis kajastab rikkumist kaubas on nõuetenõuetekohane dokument, mistõttu pole dokumentaalselt rikkumist, mis võiks *de minimis* reegli kohaldamist nõuda, üldse toimunudki!

<sup>303</sup> *SIAT* (viide 307) 470, 493 tundub viitavat, et ostjal pole võimalik muudetud konossementi tagasi lükata, kui selline muudatus on „tühine tehniliga viga” (vt Bridge (viide 152), at 19–040, mis kinnitab seda positsiooni). Sellegipoolest, on vaieldav, kas tegemist on üldiselt levinud positsiooniga või tehti see vastavalt konkreetsetele asjaoludele Tradaxi dokumentide klausli põhjal, mis ei lubanud ostjal dokumente tagasi lükata, kui tegemist on tühise tehnilise veaga, kui müüja esitab vastavalt ostja nõudele garantii.

<sup>304</sup> Konossement peab kajastama tõde kõigest olulisest, seejuures enamik sealsest teavest loetakse oluliseks. Saidov (viide), lk 457.

<sup>305</sup> *Re Salomon & Co and Naudszus* (viide 294). Otsuse kriitika, vt Bridge (viide 153), 19–040.

võimalust lepingust põgeneda, sest tegemist on vaatamata kohustuste (ja rikkumiste) duaalsuse eristamisele siiski eelkõige just „kauba” lepinguga.<sup>306</sup> Seega eksisteerivad range vastavuse ja *de minimis* printsiibid nii ostja kui müüja huvides ja nende koos rakendamine peaks aitama eristada dokumentides puudusi mis on ranges vastavuses aga mingis osas ebatäiuslikud<sup>307</sup> ja annavad ostjale õiguskaitsevahendi(te) kasutamise õiguse, ning puudusi dokumentides, mille eksisteerimine sisuliselt ei oma mingit õiguslikku tagajärge kummalegi poolele ja svõimaldavad eetõttu tehinguga edasi minna.

---

<sup>306</sup> Pikem arutelu, vt Bridge (viide 153), 19–008; Saidov (viide 4), lk 449.

<sup>307</sup> *Re Salomon & Co and Naudszus* (viide 294).

## 4. Ostja õiguskaitsevahendid

### 4.1. Ostja õigus nõuda müügilepingu täitmist

Ostja ilmselge huvi on saada õigeaegselt kohased veodokumendid, mis on vajalikud kauba käsutamiseks, sellest sõltub tema äriiline tegevus ning võimalik vastutus teiste lepingupartnerite ees. Kuna rahvusvahelistes kaubavedudes pole kaubaga tehingute tegemine ilma vastavate dokumentideta võimalik, siis on loomulik, et ostja pole huvitatud puudustega dokumentide vastuvõtmisest. Isegi kui kaup, mis hiljem saabub, oleks puudusteta ja vastaks lepingutingimustele. Seega, kui on tuvastatud, et müüdüd asi, või antud juhul dokumendid, ei vasta lepingutingimustele,<sup>308</sup> st on tuvastatud lepingu rikkumine, ja müüja vastutab selle eest,<sup>309</sup> on täidetud üldised eeldused müüja vastu müüdüd asja lepingutingimustele mittevastavusest tingitud lepingu mittekohase täitmise tõttu õiguskaitsevahendite esitamiseks.<sup>310</sup> Kaks peamist õiguskaitsevahenditega seoduvat teemat, mis rahvusvahelisel tasandil kõige rohkem diskussiooni tekitavad, on müüja õigus rikkumine heastada ning ostja õigus lepingust taganeda.

Kuigi üldiselt kehtib Eesti võlaõiguses arusaam,<sup>311</sup> et ostja on vaba valima, millist õiguskaitsevahendit müüja vastu kasutada, on see müügilepingute puhul piiratud. Müügilepingute puhul on ostjale antud peamine<sup>312</sup> õiguskaitsevahend müüjapoolse mittekohase täitmise puhul, vastupidiselt Inglise õigusele<sup>313</sup>, VÕS §-st 222<sup>314</sup> tulenev lepingu täitmise nõue. Lepingust taganemine ning kahju hüvitamise nõude esitamine lepingu täitmise asemel (§115 lg-d 2 ja 3) on reeglina võimalik alles pärast ostja poolt müüjale müüdüd asja parandamiseks või asendamiseks täiendava tähtaja andmist ja selle tulutut möödumist või pärast müüjapoolset (õigustamatut) keeldumist asja asendamisest või parandamisest.<sup>315</sup> Seega

---

<sup>308</sup> VÕS § 217 ja *supra* p 3.1.

<sup>309</sup> § 218 lõike 1 esimese lause kohaselt, kui §-de 217 ja 77 alusel on tuvastatud müüdüd asja lepingutingimustele mittevastavusest, järgneb üldjuhul alati ka müüja vastutus. Seejuures asja juurde kuuluvate dokumentide üleandmise kohustuse täitmata jätmisel või lepingutingimustele mittevastavate dokumentide üleandmisel on põhimõtteliselt samad õiguslikud tagajärjed, mis müüdüd asja üleandmata jätmisel või lepingutingimustele mittevastava asja üleandmisel (vt ka § 217 lg 1 teine lause). Müüjal pole (erinevalt §-st 103) võimalik vabaneda vastutusest ka vabandatava rikkumise korral. VÕS § 218 lg 4 kohaselt vabaneb müüja vastutuset lepingutingimustele mittevastavuse eest, milles ostja lepingu sõlmimisel teadis või pidi teadma. Samuti, § 220 lg-s 3 sisalduv põhimõte, mille kohaselt müüja vabaneb osaliselt vastutusest, kui ostja ei teata lepingutingimustele mittevastavuse ilmnemisest õigeaegselt. Vt VÕS § 218 ning seda täpsustavad §§ 219-221 ja vastavaid kommentaare.

<sup>310</sup> VÕS II Komm vlj (viide 102), sissejuhatus §-de 217-218 juurde/2.2.5

<sup>311</sup> VÕS § 101 lg 2.

<sup>312</sup> Teised õkv-d on sekundaarsed. VÕS II Komm vlj (viide 102), sissejuhatus §-de 217-218 juurde/2.2.5 (g).

<sup>313</sup> Saidov (viide 4), lk-d 435-436.

<sup>314</sup> Sätte aluseks on CISG-i art 46 ja 48). Samuti tuleks arvestada §-i 107 (müüja õigus enda suhtes õiguskaitsevahendite kohaldamise välistada, heastades lepingu rikkumise).

<sup>315</sup> VÕS II Komm vlj (viide 102), sissejuhatus §-de 217-218 juurde/2.2.5 g.

on VÕS § 222 ja § 114 esmane kasutamine, kui esimene eeltingimus enne §-st 223 tuleneva ostja taganemisõiguse kasutamist. Sarnase kohustuse poolele sätestab ka CISG<sup>316</sup> ning õiguskirjanduses on vaieldud, kas selline lähenemine dokumentaalsete rikkumiste puhul dokumentaalsetes müügitehingutes viib ka lõpuks õiglase tulemuseni.<sup>317</sup>

Ostjal üheks võimaluseks veodokumendid tagasi lükata on VÕS §-s 222<sup>318</sup> sätestatud lepingu täitmisenõue.<sup>319</sup> Ostja peaks vähemalt teoorias olema eelkõige huvitatud lepingu alal hoidmisest, eriti kui tal on omakorda juba tekkinud kohustused allostjate ees. Seda on nenditud ka Inglise kohtupraktikas.<sup>320</sup> Lepingu täitmise nõue on ostja peamine õiguskaitsevahend müügilepingu objekti lepingutingimustele mittevastavuse korral. Sellise õiguskaitsevahendi eelduseks on müüdnud asja ehk antud juhul veodokumentide lepingutingimustele mittevastavus (§-d 217, 77) ja müüja vastutus selle eest (§ 218 ja seda täpsustavad §§ 219-221).<sup>321</sup> Lepingu täitmise nõue on ostjale siis tähtis, kui ta ei nõustu lepingu täitmiseks tehtud pakkumusega müüja poolt, kuid siiski soovib hoida lepingut alal ning ootab hilisemat kohast lepingutäitmist vastavalt lepingus märgitud või seadusest tulenevale tähtajale. Mis veelgi olulisem, kui hind pole veel makstud, kuna tegemist on poolte vastastike kohustustega, annab dokumentide tagasilükkamine ostjale võimaluse hoiduda maksimisest kuni kohaste veodokumentideni saamiseni.<sup>322</sup> Nii annab dokumentide tagasilükkamine ostjale üldjuhul kindluse ning on efektiivne eneseabi vahendi.<sup>323</sup>

VÕS §-st 222,<sup>324</sup> mis põhineb CISG-i artiklidel 46 ja 48, tuleneva lepingu täitmise nõude kui ostja õiguskaitsevahendi on võimalik sisuliselt jagada kaheks: ostja võib nõuda üleantu parandamist või asendamist uue samaväärse asjaga.<sup>325</sup> Tegemist on alternatiivkohustusega, valikuõigus lepingu täitmise nõude esitamise viisis osas on üldjoontes ostjal.<sup>326</sup> Seejuures

---

<sup>316</sup> Art 46(1)

<sup>317</sup> Saidov (viide 4), lk 447.

<sup>318</sup> Kui asi ei vast lepingutingimustele, võib ostja nõuda müüjalt asja parandamist või asendamist, kui see on võimalik ja sellega ei põhjustata müüjale võrreldes teiste õiguskaitsevahendite kasutamisega ebamõistlikke kulusid või põhjendamatuid ebamugavusi, arvestades muu hulgas asja väärtust, lepingutingimustele mittevastavuse olulisust ning ostja võimalust saada lepingutingimustele vastav asi oluliste ebamugavusteta mujalt.

<sup>319</sup> CISG-s otseselt ei eksisteeri lepingust taganemise õiguskaitsevahendist eraldiseisev õigus dokumentid tagasi lükata. Siiski on õiguskirjanduses leitud, et toetudes §§-le 50, 52(1), (2) ja 86(1), (2) on ruumi argumenteerimaks, et selline üldine tagasilükkamise õigus on ka CISG-i alusel olemas. Saidov (viide 4), lk 445.

<sup>320</sup> Saidov (viide 4), lk 443.

<sup>321</sup> VÕS II Komm vlj (viide 102), sissejuhatus §-de 217-218 juurde/2.2.5 f.

<sup>322</sup> Müüja kohustus anda üle dokumendid ja ostja kohustus maksta nõuetekohaste dokumentide vastu; vt käesoleva töö alaptk 4.3 pikemaks analüüsiks.

<sup>323</sup> Saidov (viide 4), lk 443.

<sup>324</sup> Siin pole võimalik müüjal vabandatavuse vastuväidet tuua.

<sup>325</sup> VÕS II Komm vlj (viide 102), sissejuhatus §-de 217-218 juurde/2.2.5 f.

<sup>326</sup> VÕS II Komm vlj (viide 102), § 222/3.1.

mõlemad nõuded sisaldavad sisuliselt ostjapoolset puudulike dokumentide tagasilükkamist, sest parandamise või asendamise nõudega ostja põhimõtteliselt teatab, et antud dokumendid on puudustega ning ta soovib selliste puuduste likvideerimist. Parandamise või asendamise (sh puuduse kõrvaldamine) nõude esmane spetsiifiline eeldus (lisaks ülaltoodud üldistele eeldustele) on, et see oleks üldse objektiivselt võimalik. Samuti on ostjal selline nõue olemas vaid siis, kui sellega ei põhjustata müüjale muude õiguskaitsevahenditega võrreldes ebamõistlikke kulutusi või põhjendamatu ebamugavusi. Neid kriteeriume tuleb üldiselt hinnata mõlema puhul eraldi.

Kumma nõude esitada, kas asendamise või parandamise, võib üldjuhul ostja ise valida. Sellegipoolest on siin ka teatud piirid. Esiteks, on müüjal asja parandamise asemel õigus see hoopis asendada. Teine, hoopis olulisem piirang, tuleb tingimusest, et ostjal on õigus nõuda asja asendamist vaid siis, kui asja lepingutingimustele mittevastavuse näol on tegemist olulise lepingurikkumisega.<sup>327</sup> See tähendab, et ostjal on õigus nõuda puudustega dokumentide asendamist antud sätte kohaselt vaid siis, kui tegemist on olulise lepingurikkumisega<sup>328</sup>, mis sisuliselt annaks ka aluse lepingust taganeda. Selline tõlgendamine oleks siiski pigem vastuoluline. Ning kolmanda tingimusest saab antud sätte ostjale kohustuse enne lepingu täitmise nõude esitamist võrrelda nii parandamise kui asendamise nõude puhul sellega müüjale kaasnevaid kulutusi teiste õiguskaitsevahendite potentsiaalselt kaasnevate kuludega.

VÕS kommentaarides on leitud, et asja asendamise nõue on piiratud müüjale sellega tekkivate ebamõistlikke kulutuste või põhjendamatu ebamugavuste realiseerumisega. Seejuures selline ebamõistlikkuse ja põhjendamatu hindamine on majandus- ja kutsetegevuses siiski pigem erand kui reegel (nt kui müüdnud kaupa enam ei toodeta, müüja käsutuses ei ole enam müüduga samaväärset ning nende hankimine on võimatu või seotud ebamõistlikult suurte kuludega).<sup>329</sup>

Siiski, teatud olukordades tundub heastamisnõude jaatamine ka kaubanduslikel merevedudel olevat võimatu. Samuti, just nagu pole eritunnustega kauba asendamine võimalik, kui see on puudustega (eeldusel, et seda pole võimalik parandada), siis pole mõnikord ka dokumentide puhul võimalik uusi esitada. Tihti ei pruugi see lihtsalt faktiliselt enam võimalik olla.<sup>330</sup> Selline olukord võib tekkida näiteks juhul, kui esitatud dokumendid kajastavad kauba

---

<sup>327</sup> § 222 lg 2, v.a tarbijalepingutes

<sup>328</sup> Vt ka VÕS § 116 lg-d 2 ning erisättena §-i 223.

<sup>329</sup> VÕS II Komm vlj (viide 102), § 222/3.1.

<sup>330</sup> F, Lorenzon, International Trade and Shipping Documents in Southampton on Shipping Law. Informa: London, 2008, lk 146

teesaatmise kuupäeva, mis vastab küll reaalsusele, kuid ei ühti lepingus kokkulepitule. Müüjal ei piisa siin ainult konossementis kuupäeva parandamisest, vaid rikkumise heastamiseks peaks ta selleks panema teele uue kaubasaadetise, mis vastab lepingutingimustele, ning edastama uue konossementi, mis kajastab õiget kuupäeva. Sarnane on olukord, kui konossement kajastab veolepingut, mis ei sõlmitud lähtuvalt müügilepingu tingimustele, siis on müüja ainuke võimalus heastada veolepingu tingimused vedajaga uuesti läbi rääkida ning paluda vedajal väljastada uus konossement, mis kajastaks uut kohast veolepingut. See on tavaliselt siiski harva võimalik, sest laev on juba teel, mis raskendab märkimisväärselt lepingutingimuste muutmist. Kui on tehtud viga konossementi adressaadis, siis seda võimalik parandada, aga selleks tuleb samuti vaja väljastada uus konossement.<sup>331</sup> Antud juhul rakenduks VÕS § 116 lg 2 p 2 olukord, mis tähendab, et tegemist on olulise rikkumisega, sest rikuti kohustust, mille täpne järgimine oli lepingust tulenevalt teise lepingupoole huvi püsimise eelduseks lepingu täitmise vastu.<sup>332</sup>

Asja parandamise nõude osas tuleks lähtuda sellega seonduvate kulude mõistlikkusest, puuduse olulisust ning ostja võimalust hankida endale sarnast funktsiooni täitev asi mujalt. Kuna parandamise (nagu ka asendamise) nõude seaduses ettenägemine on suunatud eelkõige müüja kaitsmisele põhjendamatute parandamis- või asendamiskulude eest, ei tohi ka selline nõue põhjustada müüjale põhjendamatuid ebamugavusi. Lähtepunktiks tuleks võtta asja parandamise suhet asja väärtusesse.<sup>333</sup> Seega oleks ka siinkohal välistatud triviaalsete puuduste parandamise nõue, mis ilmselgelt ei mõjutaks reaalselt ostja (majanduslikke) huve, näiteks võimatus kaup selliste dokumentidega edasi müüa.

Müügilepingu täitmise kohustus on sätestatud CISG art-is 46(1). Õiguskirjanduses on leitud, et antud säte viitab ilmselgelt mistahes kohustusele ja ostja õigusele nõuda täitmist, mis sisaldab nõuet heastada dokumentides esinevad puudused,<sup>334</sup> mis tähendab, et ostja ei pea võtma vastu täitmist; vastasel juhul ta ei nõuaks ega saaks nõuda täitmist. Sellise lähenemise puhul on peaaegu otsene tugi konventsioonist positsioonile, et igasugune rikkumine, ükskõik kui väike, annab ostjale õiguse nõuda heastamist, mis on teine viis öelda, et ostja ei võta vastu

---

<sup>331</sup> Asendus konossementide (*switch bill*) väljastamine on praktikas tavaline, kus vedaja väljastab uued dokumendid eelmise konossementi vastu, mis sisaldavad muudatusi (näiteks, muudatused vedaja andmetes, kauba päritolus, konossementi väljastamise kuupäevas või tarnesadamas). Siiski on leitud, et selline praktika on ohtlik, sest tekitab soodsa pinnase võltsinguteks. Saidov (viide 4), lk 460.

<sup>332</sup> Vt taganemise osas *infra* 4.4.

<sup>333</sup> VÕS II kommentaarid, § 222 p 3.2.1 ja 3.2.2.

<sup>334</sup> Analoogia korras art 46(3).

seada, mis talle anti.<sup>335</sup> Vaieldavalt on ka sellisel lähenemisel teatud piirid ees, sest tuleb muuhulgas arvestada sarnaselt Eestis õiguses levinud ja tunnustatud, hea usu, mõistlikkuse, proportsionaalsuse ja õiguste kuritarvitamise põhimõttega.<sup>336</sup> Samuti tuleks kohaldamisele artikkel 46(3), sarnane regulatsioon, mis tuleb VÕS §-st 222, mis annab ostjale küll õiguse nõuda puudustega kauba parandamist, aga seab ette rikkumise olulisuse kriteeriumi, mistõttu nõue ei ulatu juhtumitele, kus parandamise nõue oleks ebamõistlik. See viib sarnaselt Inglise õiguses levinud *de minimis* reeglile loogika juurde, et igasuguste triviaalsete puuduste puhul pole mõistlik anda ostjal õigust dokumente tagasi lükata.

Milline on siis kriteerium, millele tuginedes võib ostja dokumendid CISG-i all tagasi lükata ja nõuda heastamist? D. Saidov on leidnud, et kuna tagasilükkamine iseenesest pole veel lepingust taganemine, siis tuleks kasutada rikkumise „raskuse” astme määramisel kasutada madalamat lävendit.<sup>337</sup> Vastava abinõu lävendi määramisel annab artikkel 71, tuues välja mõiste „tähtsate kohustuse mittetäitmine”,<sup>338</sup> mis oleks kesktee oluliste<sup>339</sup> ja triviaalsete rikkumiste vahel.<sup>340</sup> Kuigi see standard on juba oma olemusest ähmane, on leitud, et tarnekaupade ja dokumentide kaubavahetuses peaks selline lähenemine viima lõpplahenduseni, et dokumentaalse pakkumise, mis ei vasta olulisel määral lepingu tingimustele, tagasilükkamine on õigustatud.<sup>341</sup> Arvestades eeltoodud VÕS-i praktika osas lepingu täitmise nõude osas võib öelda, et põhimõtteliselt viiks VÕS-i kohaldamine sarnase tulemuseni. Seejuures tuleks meeles pidada, et ostjal pole kohustust ka suurema puuduse esinemisel dokumentides minna automaatselt lepingust taganemise õiguskaitsevahendi juurde, kui selline puudus täidab sellise nõude eeldused, vaid võib ka siis anda müüjale võimalused rikkumine heastada.

---

<sup>335</sup> Saidov (viide 4), lk 446.

<sup>336</sup> R. M. Paiva, *Fundamental Breach under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*. – Pace Law School Institute of International Commercial Law 1980. Arvutivõrgus: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/paiva.html> (05.12.2013).

<sup>337</sup> Sama kriteerium, mis täitmisest keeldumise õiguse puhul.

<sup>338</sup> VÕS § 116 lg 2 p 2; Inglise k *substantial*.

<sup>339</sup> Inglise keeles *fundamental*.

<sup>340</sup> Eesti keelde on tõlgitud nii „substantial” kui „fundamental” oluliste rikkumistena, kuid antud juhul tuleb siiski teha vahet rikkumiste vahel, mis on küll „tähtsad” (*substantial*), aga ei pruugi anda alust lepingust taganeda, mille eelduseks on, et rikkumine oleks „oluline” (*fundamental*); Saidov (viide 4), lk 447.

<sup>341</sup> Vt ka P. Schlechtriem. *Interpretation, Gap-Filling and Further Development of the UN Sales Convention*. – Pace International Law Review. Vol 16, issue 2. 2004. Arvutivõrgus: <http://digitalcommons.pace.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1165&context=pilr> (10.03.2014); CISG Advisory Council Opinion No. 5, *The Buyer's Right to Avoid the Contract in Case of Non-Conforming Goods or Documents*. – Pace Law School Institute of International Commercial Law. Arvutivõrgus: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/CISG-AC-op5.html> (10.03.2014); CISG-i (ning ka VÕS-i) alusel antavaid õiguskaitsevahendeid pole võimalik automaatselt kohaldada ning lõpuks osutuvad määravaks iga kaasuse konkreetsed asjaolud.

Käesoleva magistritöö autor nõustub siinkohal D. Saidovi arvamusega, et selline müüja heastamise õigus peaks olema piiratud.<sup>342</sup> Kuigi teatud veodokumentides esinevate puuduste heastamisvõimaluse andmine veodokumentid on mõistlik eelkõige olukorras, kui ostja ise on huvitatud müügilepingu säilitamisest ning puuduste kõrvaldamine on võimalik ilma liigsete kuludeta, tuleb arvestada, et tihti on müüja huvi saada puudusteta veodokumendid ajalise tähtsusega, mistõttu ei pruugi heastamine enam võimalik olla. Samas praktikas, et küsimusele, kas iga dokumentidega seotud kohustuse rikkumine annab ostjale õiguse dokumendid tagasi lükata, ilma soovita müügileping lõpetada, tekitab vaid harva kohtutele peavalu, sest selle õiguse enda kasutamine ei lõpeta müügilepingut ennast ja lepinguline suhe poolte vahel jääb püsima.<sup>343</sup> Kuigi teatud olukorras sõltub ostja tagasilükkamisõiguse kindlaksmääramine ümbritsevatest asjaoludest,<sup>344</sup> mistõttu pole tagasilükkamise alused Inglise õiguses alati ettenähtavad, ei tekita üldiselt seal aluste leidmine dokumentide tagasilükkamisel puuduste kõrvaldamiseks probleeme.

#### **4.2. Ostja õigus lepingulise kohustuse täitmisest keelduda**

Dokumentide tagasilükkamise võimalus tuleneb ostjale ka tema õigusest keelduda endapoolsete lepinguliste kohustuste täitmisest (*excepti non adimpleti contractus*). Müüja kohustus anda üle kohased veodokumendid ja ostja (või akreditiivi kasutamisel, panga) kohustus maksta lepingus kokkulepitud ostuhind selliste dokumentide vastu, moodustavad vastastikused kohustused, mis tähendab, et need tuleb täita samaaegselt.<sup>345</sup> Seega kui üks pool rikub oma kohustuse täitmist, siis on ka teisel poolel õigus oma kohustuse täitmisest keelduda. Teiste sõnadega, kuni on täidetud kohustus, mida ostjal on õigus müüjalt nõuda, s.o. kohaste veodokumentide esitamine (sh võimalike puuduste kõrvaldamine). Aluse selliseks õiguseks annab VÕS-i § 110. Selline täitmise kinnipidamise õigus on mõeldud tagamaks lepingupoolele õiguste kaitse ning samal ajal sunnib teist poolt oma kohustusi kohaselt täitma.<sup>346</sup>

Tuleb siiski rõhutada, et kuna ostjal on kohustus korrektsed veodokumendid vastu võtta, siis üldjuhul pole tal õigus veodokumente tagasi lükata ja sealjuures maksmisest keelduda, kui pealtnäha veodokumentides puudust ei ilmne ning seda isegi siis, kui teele on pandud

---

<sup>342</sup> Saidov (viide 4), lk 456; heastamise osas vaata *supra* p 4.3.

<sup>343</sup> Saidov (viide 4), lk 447.

<sup>344</sup> *Mantovani v. Carapelli SpA (Bianca)*, Court of Appeal, 09.07.1979 – [1979] 2 Lloyd's Rep. 63, 72.

<sup>345</sup> *Supra* p 2.1.

<sup>346</sup> VÕS I komm, § 111 punkt 5.

puudustega kaup.<sup>347</sup> See tähendab, et isegi kui kaup teel hävib või saab kahjustada, siis on müüjal siiski õigus nõuda tasu väljastamist esitatud veodokumentide vastu, kui need vastavad lepingutingimustele, sest tegemist on nõuetekohaste dokumentidega. Donaldson J on siinkohal selgitanud: „asjaolu, et laev ja kaob on hävinud (või kadunud) pärast kaubasaadetise teele panemist pole põhjus, et annaks õiguse keelduda dokumentide vastuvõtmisest ja dokumentide vastu tasu väljastamisest.”<sup>348</sup> Selline ostjapoolne kohustuse mittetäitmise õigus tuleneb puhtalt veodokumentide pinnalt lähtuvatest puudustest. Seega, on ostja sunnitud veodokumendid vastu võtma. See ei tähenda, et ostjale üldse õiguskaitsevahendeid ei tekiks, aga kuna need ei teki talle veodokumentide pinnalt, siis jääb selliste võimalike õiguskaitsevahendite analüüs antud töö raamest välja. Üldistatult võib öelda, et ostjale on siiski jäänud alles õigus hiljem kaubasaadetise enda vastuvõtmisest keelduda ning nõuda sellest tulenevalt kahju hüvitamist.<sup>349</sup>

CISG ei sisalda ammendavalt müügilepingu regulatsiooni<sup>350</sup> ning seal tuntakse vaid § 111 lg 4 järgset täitmisest keeldumise õigust.<sup>351</sup> Samas tunnustakse järjest rohkem ka CISG-i alusel ostja õigust veodokumendid tagasi lükata, seda eelkõige dokumentaalsetes ja tarnekaupu sisaldavates tehingutes, kas otseselt või kaudselt, kui ostja õigust enda kohustust mitte täita.<sup>352</sup> Siinkohal on D. Saidov leidnud, et ostja õigus vastastike kohustuste puhul keelduda makse väljastamisest kuni nõuetekohaste dokumentide esitamiseni on laiendatavalt tuletatav art-ist 58 ning ennetava abinõuna art-ist 71, kui ta näeb ette, et teine pool ei täida „olulist osa oma kohustustest”. Seega eeldab antud õiguskaitsevahendi kasutamine CISG-i all „olulist” rikkumist. Samuti on tribunaliid leidnud, et vastastike kohustuste puhul, nagu „dokumendid raha vastu”, on ostjal vaieldamatu õigus keelduda dokumentaalse pakkumise vastuvõtmisest keeldudes makse väljastamisest, kui „kauba käsutamiseks vajalikke dokumente” ei ole esitatud tähtaegselt.<sup>353</sup>

Magistritöö autor nõustub siinkohal J.C.T. Chuah seisukohaga,<sup>354</sup> et õigus lükata müüja esitatud dokumendid tagasi ning nõuda uute kohaste dokumentide esitamist (kas siis

---

<sup>347</sup> Lord Diplock (Gill & Duffus (viide 49)); Saidov (viide 4), lk 439; vrld nõude garantii olemuse ja põhimõtetega. Duaalsuse põhimõtte kohta vt ka *infra* p-d 2.1. ja 3.1. ning taganemise võimalikkuse osas ennetava rikkumise puhul supra 4.5.

<sup>348</sup> *PJ van der Zijden Wildhandel NV v Tucker & Cross Ltd* (viide 159).

<sup>349</sup> Saidov (viide 4), lk 438.

<sup>350</sup> Lünkade täitmisel kohaldatakse siseriiklikku õigust. CISG art 7(2).

<sup>351</sup> CISG-i art 71.

<sup>352</sup> Schlechtriem (viide 355), at 301–6; CISG Advisory Council Opinion No. 5 (viide 355), 4.18–4.20.

<sup>353</sup> Supreme Court ,3 April 1996. Germany. Arvutivõrgus: <http://www.cisg.law.pace.edu/cases/960403g1.html> (05.12.2013).

<sup>354</sup> Chuah (viide 103), lk 19.

kasutades selleks lepingu täitmise nõuet või keeldudes täitmast oma lepingulist kohustust ostuhinda maksta) eksisteerib ostjal ka olukorras, kui esitatud on puudustega veodokumendid. Kui ostja aga, olles teadlik veodokumentide puudustest, võtab need siiski vastu ja ei lükka tagasi, siis muutub see siduvaks ning tal pole enam õigus neid tagasi lükata põhjusel, et need ei vasta lepingule.<sup>355</sup> Siinkohal jääb talle ainult kahju hüvitamise õiguskaitsevahendi kasutamise võimalus. Samuti ei takista täitmisest keeldumine § 111 järgi kummalgi poolel põhimõtteliselt teiste õiguskaitsevahendite kasutamist.<sup>356</sup>

### 4.3. Ostja õigus lepingust taganeda täiendava tähtaja andmisega

Kui eelnev õiguskaitsevahendite kasutamine rajanes eeldusel, et pooltevahelist lepingut hoitakse võimalikult suures ulatuses alal, siis teatud juhtudel on ostjal võimalik kasutada ka lepingust taganemist kui õiguskaitsevahendit. Lihtsam ja levinum võimalus lepingust taganemiseks sisaldub VÕS §-s 114, kus sätestatakse müüja täiendav tähtaja andmise õigus (§ 116 lg 2 p 5). Eelkõige on selle rakendusala nähtud kohustusega hilinemist, kuid pole välistatud antud õiguskaitsevahendi kasutamine puudustega täitmise puhul kasutada, ehk kui müüja esitab puudusteda veodokumendid.<sup>357</sup> VÕS § -ga 114 on tihedalt seotud VÕS § 107. Riigikohus on öelnud: „Pärast seda, kui ostja on müüjat asja lepingutingimustele mittevastavusest teavitatud, on müüjal võimalik rikkumine VÕS § 107 kohaselt heastada. Kui ta seda mõistliku aja jooksul ei tee, on ta VÕS § 223 lg 1 viimase alternatiivi järgi oluliselt lepingut rikkunud ning ostjal on õigus lepingust taganeda.”<sup>358</sup> Seega tuleb ostja õiguskaitsevahendite valimise juures tuleb arvestada ka müüja VÕS §-st 107 tulenevat, ja ostja lepingu täitmise nõude õigusele vastanduvat, heastamisõigust.<sup>359</sup> Sellise täiendava tähtajaga antakse müüjale võimalus rikkumine kõrvaldada tehes seda asja parandamise või asendamise läbi.<sup>360</sup>

Rikkumise heastamine seisneb esmajoones üleantud eseme või tehtud töö puuduste kõrvaldamises, asendamises või muul viisil rikkumise kõrvaldamises (halvendamata saadu kvaliteeti ja vähendamata saadu väärtust).<sup>361</sup> Võlaõigusseaduse §-st 114 tuleneva täiendava

---

<sup>355</sup> Chuah (viide 103), lk 72; 50. *Motor Oil Hellas (Corinth) Refineries SA v Shipping Corp of India* (The Kanchenjunga), House of Lords, 15.02.1990 – [1990] 1 Lloyd’s Rep. 391; Bridge (viide 153), 19–156; Saidov (viide 4), lk 437.

<sup>356</sup> VÕS I Komm vlj (viide 2), § 111/11.

<sup>357</sup> VÕS I Komm vlj (viide 2), § 116/4.4.2.

<sup>358</sup> RK 3-2-1-11-10, p 11.

<sup>359</sup> Heastamise võimalus antud ka CISG art-s 48, kuid seal puudub konkreetne regulatsioon õiguskaitsevahendite kasutamise kohta heastamise ajal.

<sup>360</sup> Vt *supra* p 4.3.

<sup>361</sup> VÕS I Komm vlj (viide 2), § 107/4.

tähtaja andmise põhimõtte on üldine eeldus kohustuste rikkumise tõttu täitmise asemel nii kahju hüvitamise nõude esitamiseks, lepingust taganemiseks ja lepingu ülesütlemiseks.<sup>362</sup> Võlaõigusseaduse kommentaaride kohaselt antakse sellega võlgnikule viimane võimalus teha hilinenud sooritus või kõrvaldada puudused. Kui võlgnik täidab kohustuse täiendava tähtaja jooksul, ei saa võlausaldaja enam kahju hüvitamist täitmise asemel nõuda ega lepingust taganeda.<sup>363</sup> VÕS § 114 lõike 1 kohaselt antakse võlausaldajale (siinkohal ostjale) õigus ja mitte kohustus anda võlgnikule kohustuse täitmiseks täiendav mõistlik tähtaeg. Seejuures, kui ostja nõuab kohustuse täitmist, kuid ei määra selleks täiendavat tähtaega, eeldatakse, et täitmiseks on antud mõistlik täiendav tähtaeg. Seejuures tuleb rõhutada, et täiendava tähtaja andmine pole iseenesest eraldi õiguskaitsevahend, vaid VÕS-i puhul on tegemist esmajoones täiendava regulatsiooniga paragrahvidele 115, 116 ja 196, s.o kahju hüvitamine, lepingust taganemine ja lepingu ülesütlemine.<sup>364</sup> Eelnev kehtib jätkuvalt eeldusel, et pooled pole vastavalt VÕS § 116 lg 2 p-le 2 teisti kokku leppinud.

Müüja õigus kergendada oma olukorda mittekohase täitmise parandamise või asendamisega ja ostja<sup>365</sup> kohustus seda aktsepteerida väljendab üldist hea usu põhimõtet.<sup>366</sup> Sellise heastamisvõimaluse andmise eesmärk on anda lepingut rikkunud poolele võimalus rikkumisest tuleneda võivate negatiivsete tagajärgede (kahju hüvitamine, lepingu lõppemine) leevendamine ja lepingu kui terviku säilitamine olukorras. Selline müüja võimalus heastada rikkumine võimaldab säilitada lepingu, saavutada lepingu sõlmimisel soovitud eesmärgid ning vähendada lepingu rikkumisest tekkinud kahju.<sup>367</sup> Seda muidugi tingimusel, et müüjal kui rikkujal on võimalik selline rikkumine kõrvaldada, ta soovib seda teha ning sellega ei kaasne teisele poolele ebamõistlikult kahjulikke tagajärgi.<sup>368</sup> Asja (kauba) heastamine toimub asendamise või parandamise vormis, sama kehtib dokumentaalsete rikkumiste puhul, sh kui mõni dokument on puudu, siis tähendab heastamine puudulikus dokumendis sisalduva teave parandamist või uue dokumendi esitamist.<sup>369</sup>

Esiteks, ka heastamise esmane eeldus on lepingulise kohustuse rikkumine, kuid samuti peab sellist rikkumist olema üleüldse võimalik kõrvaldada. Teatud olukordades pole selliste puuduse kõrvaldamine või asendamine veodokumentides võimalik. Näiteks olukorras kui

<sup>362</sup> VÕS I Komm vlj (viide 2), § 114/4.

<sup>363</sup> VÕS I Komm vlj (viide 2), § 114/4.

<sup>364</sup> VÕS I Komm vlj (viide 2), § 114/1.

<sup>365</sup> VÕS § 217, vt ka *supra* 4.4.1.

<sup>366</sup> VÕS § 6; VÕS I Komm vlj (viide 2), § 107/1.

<sup>367</sup> VÕS § 217, vt ka *supra* 4.1.

<sup>368</sup> VÕS § 217, vt ka *supra* 4.1.

<sup>369</sup> Saidov (viide 4), lk 159.

konossement on viitab kauba või selle pakendi kahjustumisele (*is unclean*) peab müüja rikkumise heastamiseks esitama uue konossementi, mis viitab teisele lepingutingimustele vastavale kaubasaadetisele. Praktikas on see küllaltki raskendatud. Sama on olukord, kui konossement viitab hilisele laadimise kuupäevale. Sel juhul peab müüja panema eelmise kaubasaadetise asemel ostjale teele uue kaubasaadetise, mis pandi teele õigel pooltevahelisele müügilepingule vastaval kuupäeval. Sisuliselt peaks müüja sel juhul ostma juba teel (*afloat*), olema kaubasaadetise, mille alusel väljastatud konossementi oleks võimalik käsitleda puudusteta, st kajastab õiget kauba teeleanemise kuupäeva.

Teiseks, peab müüjal olema soov selliseks heastamiseks. Tegemist on müüjapoolse õigusega, mis tähendab, et kui ta heastamisest keeldub, siis on ostjal õigus kasutada muid õiguskaitsevahendeid, millest peamiseks on kindlasti lepingust taganemine.<sup>370</sup> Samuti pole heastamisvõimalust, kui müüja ei täida oma ükskõik millist kohustust käesoleva seaduse §-s 114 nimetatud täitmiseks antud täiendava tähtaja jooksul või teatab, et ta selle tähtaja jooksul kohustust ei täida.<sup>371</sup> Lause teine osa sisaldab ka ennetavaid rikkumisi, mistõttu muutub selgeks, et müüjal pole kavatsust rikkumist heastada, mistõttu võib ostjale kasutada lepingust taganemise õiguskaitsevahendid.<sup>372</sup>

Kolmandaks, võlaõigusseaduse järgi pole heastamine lubatud mitte igasuguste rikkumiste puhul ja piiramata aja vältel. Siinkohal seavad nii võlaõigusseadus kui CISG heastamise võimalusele oluliselt laiemad piirid kui Inglise õigus. Inglise kohtupraktika kohaselt on jaatatud küll müüja võimalust heastada dokumentide „ebapuhtus”<sup>373</sup>, kuid seda vaid tingimusel, et selline heastamine jääb lepingulise tähtaja sisse.<sup>374</sup> võlaõigusseadus ja CISG annavad müüjale ka võimaluse kokkulepitud ajaks üleandmata eseme hilisemas üleandmises Sisuliselt võimaldab heastamine seega pikendada müüja kui võlgniku jaoks täitmise tähtaega võrreldes lepingus kokkulepituga. Kuigi rahvusvahelises kirjanduses on jaatatud müüja võimalust heastada puudused dokumentides, on selline heastamise võimalus piiratud olukordadega, kui rikkumine leidis aset enne lepingust tähtaega ning müüjal on võimalik rikkumine selle enne sellise tähtaja saabumist heastada. CISG-i järgne kohustus<sup>375</sup> anda heastamiseks täiendav tähtaeg ka pärast esialgse tähtaja saabumist on leidnud antud

---

<sup>370</sup> Vt lepingust taganemise kohta ka *supra* p-d 4.4. ja 4.5.

<sup>371</sup> VÕS § 116 lg 2 p 5.

<sup>372</sup> *Infra* p 4.5.

<sup>373</sup> Vt *supra* p 3.1.

<sup>374</sup> Schwenger (viide 109), lk 804.

<sup>375</sup> Võrreldav VÕS-i §-ga 107.

valdkonnas kriitikat.<sup>376</sup> Seega ei teki praktikas probleeme, kui müüja täidab oma lepingulise kohustuse enne lepingulist tähtaega ning nimetatud tähtaeg pole saabunud ka veel rikkumise avastamisel. Üldjuhul on tavaline, et müüja võib sellisel juhul enne tähtaja lõppemist kõrvaldada iga vastuolu dokumentides. Seda siiski tingimusel, et selle õiguse kasutamine ei põhjusta ostjale põhjendamatuid kulusid või ebamugavusi.<sup>377</sup> Ostjale jääb ka õigus nõuda kahjude hüvitamist kooskõlas vastava kohalduva seadusega.

Heastamine pole mõistlik, kui põhjustab ostjale ebamugavusi ja täiendavaid kulusi, esmajoonel tulenevalt täitmisega viivitamisest. Näiteks võib heastamisega kaasneva täitmise viivitusega kaasneva teise poole enda tarnete edasilükkumine ja sellest tulenev oluline kahju.<sup>378</sup> Seetõttu on heastamisest keeldumine õigustatud eelkõige siis, kui on ilmne, et ka uue võimaluse andmisel ei saa oodata täitmise õnnestumist, kui mittekohase täitmise parandamine asendamine või muul viisil heastamine ei kõrvalda rikkumise tagajärgi või kui kahjustatud isik peab kandma põhjendamatuid täiendavaid kulusid või kui viivitus, mis tekib täitmisel selle heastamise tõttu, kujutab endast olulist rikkumist.<sup>379</sup> Seejuures on rõhutatud, et heastamisest keeldumist ei saa pidada õigustatuks ainuüksi seetõttu, et kahjustatud pool on kaotanud huvi lepinguliste suhete jätkumise vastu.<sup>380</sup> Heastamine on lubatud ainult niikaua kuni kahjustatud pool ei ole kasutanud rikkunud poole suhtes taganemise õigust või nõudnud kohustuse täitmise asemel kahju hüvitamist.<sup>381</sup>

Inglise õiguse seisukohta heastamise osas on keeruline selgeks teha. Artikkel 11(3) SGA kohaselt loetakse igasugune dokumentidega seotud kohustuse rikkumine olulise lepingutingimuse rikkumiseks (*breach of condition*), mis annab ostjale õiguse lepingust taganeda ja sealjuures ka aluse veodokumentid tagasi lükata.<sup>382</sup> Selleks, et teha kindlaks, milline rikkumine pole käsitletav olulise rikkumisena, on D. Saidov käsitlenud oma artiklis vastakaid arvamusi tekitavat Inglise kohtulahendit *Mantovani v Carapelli*.<sup>383</sup> Antud lahendis väitis ostja, et müüja on rikkunud lepingut, sest ei esitanud kaalusertifikaati (*weight certificate*). Kohus analüüsis muuhulgas seda, kas kaalusertifikaadi näol võib olla tegemist veodokumentiga. Lõpuks leiti, et isegi kui sertifikaat oleks käsitletav veodokumentina, siis ostjal pole siiski antud juhul õigus käsitleda antud dokumendi mitte-esitamist kui lepingu

<sup>376</sup> Saidov (viide 4), lk 434.

<sup>377</sup> VÕS I Komm (viide 2), § 107/5.1.4 ja 5.1.5.

<sup>378</sup> VÕS I Komm (viide 2), § 107/5.1.4 ja 5.1.5.

<sup>379</sup> VÕS I Komm (viide 2), § 107/5.1.4 ja 5.1.5.

<sup>380</sup> VÕS I Komm (viide 2), § 107/5.1.4 ja 5.1.5.

<sup>381</sup> VÕS I Komm (viide 2), § 107/5.1.4 ja 5.1.5.

<sup>382</sup> Saidov (viide 4), lk 444.

<sup>383</sup> *Mantovani v. Carapelli SpA* (viide 344); Saidov (viide 4), lk 444.

olulist rikkumist. Olukord oleks erinev, kui „selline rikkumine on püsiv ja viib keeldumiseni”. Samuti lisas kohus, et antud kaasuses polnud „ostjad üldse kaalusertifikaati küsinud, antud sertifikaat oleks neile esitatud, kui ostjad oleksid vaid selle üleandmist küsinud.”<sup>384</sup>

Eelmainitud lahendist on Inglise õiguses jõutud kahele järeldusele: esiteks, isegi kui rikkumist ei loeta oluliseks kohustuse rikkumiseks, siis võib müüja pidev keeldumine rikkumist heastada anda ostjale aluse keelduda müüja mittekohast täitmist vastu võtta ja lepingust taganeda;<sup>385</sup> ning teiseks, ostjal on õigus nõuda müüjalt heastamist, mis võib juba iseenesest sisaldada dokumentide tagasilükkamist (vähemalt osaliselt). Igal juhul on ostjal õigus panna müüja olukorda, kus ta peab ostja nõudele reageerima (või mitte-reageerima, tegevusetus), mis omakorda suurendab tõenäosust, et müüja dokumentidega seotud kohustuste rikkumises nähakse olulist lepingu rikkumist, mis annab ostjale aluse lepingust taganeda. Õiguskirjanduses on siiski leitud, et selline ostjale seatav täiendav kohustus panemine on küsitav.<sup>386</sup>

Eesti õiguses on võlausaldaja huvide kaitse tagatud seeläbi, et seaduses on sätestatud heastamise materiaalsed eeldused ja formaalsed tingimused, mis peavad olema täidetud.<sup>387</sup> Kui puudub kas või üks eelmainitud eeldustest, siis ei ole ostja kohustatud pakutud heastamist vastu võtma.<sup>388</sup> Otsustades mõistlikkuse üle konkreetse lepingulise kohustuse rikkumise korral, tuleb kaaluda, kas uue täitmissoorituse tegemise võimaluse andmine on lepingu olemust ja eesmärki arvestades põhjendatud, kooskõlas võimalike tavadega antud majandustegevuse valdkonnas või poolte vahel väljakujunenud praktikaga.<sup>389</sup> Seejuures märgivad kommentaarid, et müüja ei või siiski keelduda heastamisest ainuüksi seetõttu, et tegemist on olulise rikkumisega, kui heastamisega on võimalik saavutada lepingu eesmärk suures ulatuses.<sup>390</sup>

Samuti on müüja võlaõigusseaduse alusel kohustatud ostjale saatma vastavasisulisel teate. Vastavat tähtaega selleks pole poolele antud, kuid see peab siiski toimuma mõistliku tähtaja jooksul ega või põhjustada teisele poolele põhjendamatuid ebamugavusi või kulutusi. Seega on leitud, et müüja kohustus heastamisest teavitada on viivitamatult pärast kohustuse rikkumisest teada saamist. Selline teade on oluline eelkõige just seetõttu, et kuna teates peab

---

<sup>384</sup> *Mantovani v. Carapelli SpA* (viide 344); Saidov (viide 4), lk 444.

<sup>385</sup> *Bridge* (viide 153), at 19–149.

<sup>386</sup> D. Saidov, lk 444.

<sup>387</sup> VÕS I Komm vlj (viide 2), § 107/5.

<sup>388</sup> VÕS I Komm vlj (viide 2), § 107/5.

<sup>389</sup> VÕS I Komm vlj (viide 2), § 107/5.1.2.

<sup>390</sup> VÕS I Komm vlj (viide 2), § 107/5.1.2.

olema võimalikult täpselt kirjas, kuidas ning millise tähtaja jooksul kavatseb müüja rikkumise heastada, mis võimaldaks ostjal otsustada, kas võtta heastamine vastu või kasutada mõnda muud õiguskaitsevahendit.<sup>391</sup> Üldjuhul peab müüja ostja vastuse heastamise osas ära ootama (vähemalt mõistliku aja selleks), enne kui ta võib heastamist alustada. Kui heastamisega on juba alustatud, siis võib ostja siiski keelduda selliste dokumentide vastu võtmisest ning kasutada müüja vastu teisi õiguskaitsevahendeid.<sup>392</sup>

Heastamise ajal on kahjustatud lepingupoole õigused õiguskaitsevahendite kasutamiseks piiratud. VÕS § 107 lõike 3 järgi on ostjal aga siiski alles õigus keelduda oma vastastikuse kohustuse täitmisest ehk raha maksmisest.<sup>393</sup> Samuti võib ostja heastamise ajal nõuda heastamise ajal tekitatud kahju (sh kulude), samuti täitmisega viivitamisest tekkiva kahju (sh kahju, mis tekkis enne heastamist) hüvitamist. VÕS § 107 lõike 4 järgi jääb ostjale alles ka viivise ja leppetrahvi nõudmise õigus. Välistatud on aga ühepoolne lepingu lõpetamine<sup>394</sup> ning ka kahju hüvitamise nõue heastatava soorituse asemel ja hinna alandamine.

Käesoleva magistritöö autor leiab seega, et üldiselt tuleks nentida, et Eesti õiguse alusel on puuduste kõrvaldamine veodokumentides sarnaselt Inglise õigusega harva võimalik ning nõustub õiguskirjanduse jõutud seisukohtadega,<sup>395</sup> et antud küsimusele tuleks vastata dokumentaalsete rikkumiste puhul pigem negatiivselt vastates ning heastamisvõimalus peaks kaubanduslikel merevedudel dokumentide osas olema piiratud lepingulise tähtajaga. Arvestades üldist veodokumentide rolli kaubanduslikel merevedudel, tundub selline lähenemine loogiline ning sunnib müüjat olema oma dokumentaalsete kohustuste täitmisel juba alguses võimalikult hoolikas. Seejuures tuleb siiski rõhutada, et pooltel on alati võimalik lepingus juba eelnevalt kokku leppida, kui suures ulatuses heastamine peaks lubatud olema ning millised poolte kohustused on nii olulised, et nende rikkumisel on õigusi kahjustatud poolel võimalik ilma heastamiskohustuseta müügilepingust taganeda.

#### **4.4. Ostja õigus lepingust taganeda täiendavat tähtaega määramata**

Nagu eelnevalt mainitud, siis Inglise õiguses kehtib range vastavuse printsiip<sup>396</sup> ning üldiselt loetakse igasugust veodokumentide puudus lepingu oluliseks rikkumiseks (*breach of*

<sup>391</sup> VÕS I Komm vlj (viide 2), § 107/5.2.1.

<sup>392</sup> VÕS I Komm vlj (viide 2), § 107/5.2.2 ja 5.2.3.

<sup>393</sup> VÕS § 111, vt ka *supra* 4.2.

<sup>394</sup> V.a. kui kui heastamine ebaõnnestub või ostjal tekib muu alus lepingust taganeda.

<sup>395</sup> Saidov (viide 4), lk 450.

<sup>396</sup> *Soules CAF v. PT Transcap of Indonesia* (viide 280); *Cehave NV v. Bremer Handelgesellschaft mbH* (Hansa Nord) (viide 280=, 70; *Soon Hua Seng Co Ltd v. Glencore Grain Ltd.*, Commercial Court, 17.01.1996 – [1996] C.L.C. 729, 734, 734. Vt ka *Bridge* (viide 153), 19–018 ja 19–148.

*condition*).<sup>397</sup> See tähendab, et mistahes puudustega veodokumentide korral on ostjal üldjuhul õigus lepingust taganeda ja veodokumendid tagasi lükata, isegi kui ostja oma kohustust seoses kauba üleandmisega pole rikkunud. Näiteks leiti ülalmainitud<sup>398</sup> kohtulahendis *Procter & Gamble*,<sup>399</sup> et kuigi kaup pandi C.I.F. tarneklausliga müügilepingu alusel teele õigel lepingujärgsel kuupäeval, siis piisas ostjale lepingust taganemise õiguse tekkimiseks ainuüksi asjaolust, et konossement sisaldas vale saadetise teelepanemise kuupäeva, mis tähendab, et tegu polnud ehtsa konossementiga. Siiski ei tähenda selline range vastavuse nõue, et müüjal lasub kohustus esitada dokumendid, mis on täiuslikud. Ka lepingust taganemise õiguskaitsevahendit kasutades tuleb arvestatakse *de minimis* põhimõtet.<sup>400</sup>

Inglise õiguses on pikk ajalugu dokumentaalsete ja tarnekaupa tehingute osas, mistõttu on seal ka rohkelt praktikat, millise dokumentaalse rikkumise osas on lubatud ostjal lepingust taganeda. Sellest tulenevalt on õiguskirjanduses<sup>401</sup> toodud piltlik nimekiri puudustest veodokumentides, mis Inglise õiguse kohaldumisel on andnud ostjale õiguse lepingust taganeda: konossement pole tõeline (*genuine*);<sup>402</sup> pole puhas (*clean*);<sup>403</sup> tarnekuupäev ei vasta lepingukuupäevale;<sup>404</sup> ei ole üleantav (*negotiable*), pole kehtiv (*effective*); pole tarnimise ajal välja antud; ei viita lepingulisele kaubale või selles ei kajastu lepinguline kogus;<sup>405</sup> ei kajastu C.I.F. lepingulist sihtkohta;<sup>406</sup> puudub pidev dokumentaalne kate;<sup>407</sup> ei viita lepingu tingimustele vastavale veolepingule.<sup>408</sup> Samuti on leitud, et ka erinevused faktuurarves võimaldavad tavaliselt müügilepingust taganda.<sup>409</sup> Näiteks kui faktuurarves esitatud kaubakogus ei vasta lepingulisele ja konossementis sisalduvale kogusele, siis on Inglise õiguse kohaldumisel leitud, et ostjal oli õigus leping üles öelda.<sup>410</sup> Sarnast lepingust taganemise õigust on jaatatud ka kehtetuks muutunud veolepingu sõlmimist müüja poolt (*bill of lading is ineffective*).<sup>411</sup>

---

<sup>397</sup> Debattista (viide 300), at 212.

<sup>398</sup> *Supra* p 3.1.

<sup>399</sup> (viide 170).

<sup>400</sup> *Supra* p 3.1.

<sup>401</sup> Saidov (viide 4), lk 451.

<sup>402</sup> *James Finlay ja Co Ltd v. NV Kwik Hoo Tong Handel Maatschappij* (viide 254).

<sup>403</sup> *M Golodetz & Co Inc v. Czarnikow-Rionda Co Inc* (The Galatia) (viide 261).

<sup>404</sup> *Re General Trading Co and Van Stolk's Commissiehandel* – [1911] 16 Com. Cas. 95; *Bowes v. Shand, House of Lords*, 07./08.06.1877 – [1876–77] L.R. 2 App. Cas. 455.

<sup>405</sup> *Libau Wood v. H Smith & Sons* (261).

<sup>406</sup> *SIAT* (viide 307); *Soules* (viide 405).

<sup>407</sup> *Hansson v. Hamel* (viide 259).

<sup>408</sup> *Soules* (viide 405).

<sup>409</sup> Saidov (viide 4), lk 451.

<sup>410</sup> *Tamvaco v Lucas*, House of Lords – [1859] 1 Ellis & Ellis 581; Saidov (viide 4), lk 151

<sup>411</sup> Chuah (viide 103), lk 79.

Inglise kohtupraktikas on üritanud anda siin ostjale kindel õiguslik positsioon, tagamaks, et müüja poolt edastatud veo- ja muud dokumendid oleksid ilma puudusteta. See on oluline, sest kui makse väljastatakse dokumentide vastu, on dokumendid ainsaks infoallikaks sellest, kuidas müüja on oma kohustusi täitnud, kus puudub võimalus rikkumise tagajärgi hinnata, sest tavaliselt puudub võimalust kaupa dokumentide üleandmisel üle vaadata.<sup>412</sup> Nagu eelnevalt mainitud, siis lükatakse dokumendid, mis pole lepinguga ranges vastavuses, allostja,<sup>413</sup> või selle panga (kui tegemist on akreditiiviga), poolt tõenäoliselt tagasi.<sup>414</sup>

Kui Inglise õiguses alusel käsitletakse tavapäraselt nii puudulikke veodokumente kui ka dokumentide üleandmisega hilinemist automaatselt kui olulise lepingutingimuse rikkumiseks,<sup>415</sup> mistõttu ostjal tekib õigus lepingust taganeda, siis nii VÕS-i kui CISG-i järgi peavad pooled sellises ostja õiguses eelnevalt müügilepingus kokku leppima<sup>416</sup> või põhjendama, miks on antud rikkumise puhul tegemist just „olulise rikkumisega”. Teiste sõnadega, ostjal pole mitte igasuguste rikkumiste puhul õigustatud lepingust taganema. Võlaõigusseadus annab ostjale õiguse ühepoolselt lepingust ilma täiendavat tähtaega andmata taganeda,<sup>417</sup> kui lepingutingimustele mittevastavus<sup>418</sup> on oluline lepingu rikkumine § 116 lg 2 tähenduses. Kuigi võlaõigusseaduses toodud „oluliste lepingurikkumiste” nimekiri pole täielik ning üldise reegli kohaselt määrakse rikkumise „olulisus” vastavalt asjaoludele, on toodud antud suunised, millest juhinduda. Selline ühepoolne lepingust taganemise õigus on kujundusõigus, mis peab vastama Eesti õiguses eelkõige VÕS §-st 116 tulenevatele materiaalsetele ja formaalsetele eeldustele.<sup>419</sup>

Esiteks, olulise lepingurikkumisega on eelkõige tegemist, kui kohustuse rikkumise tõttu jääb kahjustatud lepingupool olulisel määral ilma sellest, mida ta õigustatult lepingust lootis, välja arvatud juhul, kui teine lepingupool ei näinud kohustuse rikkumise niisugust tagajärge ette ja temaga sarnane mõistlik isik ei oleks seda tagajärge samadel asjaoludel samuti ette näinud.<sup>420</sup> Tegemist peab olema juhtumitega, kus leping on rikkumise tõttu sisuliselt nurjunud, st selle eesmärk on jäänud suures osas saavutamata ega ole eeldatavalt enam saavutatav ning selline tagajärg pidi olema lepingut rikkunud poolele objektiivselt ettenähtav. Eelkõige mõeldakse

---

<sup>412</sup> Takahashi (viide 296), lk 115; vt *supra* 2.3.

<sup>413</sup> Saidov (viide 4), lk 454.

<sup>414</sup> Saidov (viide 4), lk 448,

<sup>415</sup> Vt rikkumise osas *supra* 3.

<sup>416</sup> VÕS § 11 lg 2 p 2 lause.

<sup>417</sup> Lepingust taganemine ilma täiendava tähtajata tuleb käsitlemisele *infra* p 4.4.

<sup>418</sup> VÕS § 217 lg 1; vt dokumentide vastavuse osas lepingutingimustele *supra* p 3.

<sup>419</sup> Formaalsete eelduste osas vaata *supra* p 2.3.

<sup>420</sup> VÕS § 116 lg 2 p 1, antud säte vastab CISG-i art-ile 25.

siin põhikohustuste rikkumist.<sup>421</sup> Arvestades veodokumentide rolli kaubadustehingutel meritsi, eelkõige seoses kauba valduse üleminekuga,<sup>422</sup> siis võiks järeldada, et selliste müüja veodokumentide üleandmise kohustuse näol on tegemist vähemalt põhikohustusena käsitletava kohustusega sarnaselt olulise kohustusega. Seega võiks sellist taganemise alust kasutada näiteks siis, puudustega veodokumentide tõttu pole ostjal võimalik kaupa käsutada.

Teiseks, rikkumine loetakse oluliseks, kui rikuti kohustust, mille täpne järgimine oli lepingust tulenevalt teise lepingupoole huvi püsimise eelduseks lepingu täitmise vastu (§ 116 lg 2 p 2).<sup>423</sup> Veegi enam, sätte reguleerimisalasse on toodud eelkõige lepingud, mille puhul on täitmise aeg võlausaldaja jaoks sedavõrd oluline, et selle ületamisega kaasneb automaatselt tema huvi kaotus täitmise vastu. Selline huvi võib ostjal olla kaubanduslikel merevedudel näiteks siis, kui ta tegutseb tarneahelas ning soovib kaupa edasi müüa enne selle sihtsadamasse jõudmist (*afloat*). Võrreldes Eesti regulatsiooni siinkohal Inglise õiguse range vastavusega, leiab käesoleva töö autor, et pidades silmas veodokumentide tähtsust rahvusvahelises kaubanduses ning nende olulist rolli ostja äritegevuses on seega tõenäoline, et sellised eelnimetatud puudused veodokumentides annaksid ka aluse lugeda rikkumine oluliseks võlaõigusseaduse järgi, näiteks § 116 lg 2 p 1 (ja/või p 2) järgi.

Kolmas alus tuleneb VÕS § 116 lg 2 p-st 3, mille kohaselt on ostjal on võimalik lepingust taganeda, kui kohustust rikuti tahtlikult või raske hooletuse tõttu.<sup>424</sup> Tegemist on rikkumisega, mis võib olla ka vähetähtis ega pea olema oluline, kui seda rikuti tahtlikult või raske hooletuse tõttu.<sup>425</sup> Müügilepingute puhul ei tuleks see praktikas siiski arvatavasti väga tihti kohaldamisele.

Samuti on tegemist olulise rikkumisega VÕS § 116 kohaselt, kui kohustuse rikkumine annab kahjustatud lepingupoolele mõistliku põhjuse eeldada, et teine lepingupool ei täida kohustusi ka edaspidi, ja/või teine lepingupool ei täida oma ükskõik millist kohustust käesoleva seaduse §-s 114 nimetatud täitmiseks antud täiendava tähtaja jooksul või teatab, et ta selle tähtaja jooksul kohustust ei täida.<sup>426</sup> Eesti õiguses arvestada ka § 116 lg-st 4 tuleneva piiranguga, mille kohaselt taganemine pole ilma täiendavat tähtaega andmata lubatud,<sup>427</sup> kui teine pool

---

<sup>421</sup> Ka veodokumentide üleandmist tuleks kaubanduslikel merevedudel teatud juhtudel lugeda müüja põhikohustuseks; *supra* p 2.1.

<sup>422</sup> *Supra* p 2.1.

<sup>423</sup> CISG-is sarnane alus puudub.

<sup>424</sup> CISG-is selline lepingu lõpetamist õigustav alus puudub.

<sup>425</sup> Vt ka § 104 ja sinna juurdekuuluvaid kommentaare.

<sup>426</sup> VÕS § 116 lg 2 p-d 4 ja 5.

<sup>427</sup> *Supra* p 4.4.

kannaks kohese taganemisega ebamõistlikult suurt kahju.<sup>428</sup> Seega tuleks enne taganemisõiguse kasutamist hinnata ka sellega tekkivat võimalikku kahju müüjale.

Samuti on toodud VÕS §-s 116 sätestatule täiendavad alused olulise lepingurikkumise sisustamiseks VÕS §-s 223. Peamine kriteerium, kuidas määrata, kas ostjal on õigus tulenevalt rikkumise olulisusest lepingust taganeda, pärast poolte tahte selgitamist lepingus, on vastata, kas müüjal on puuduste heastamise õigus. § 223 lg 1 kohaselt loetakse müüja müügilepingut oluliselt rikkunuks muu hulgas ka siis, kui asja parandamine või asendamine ei ole võimalik või ebaõnnestub või kui müüja keeldub õigustamatult asja parandamast või asendamast või ei tee seda mõistliku aja jooksul pärast talle lepingutingimustele mittevastavusest teatamist.<sup>429</sup>

VÕS-i ühepoolse taganemise regulatsioon on võrreldav CISG-i artiklitega 49, 64 ja 73. Seejuures rikkumise olulisuse kriteerium on toodud CISG-i artiklis 25.<sup>430</sup> Sarnaselt VÕS-ile annab ka CISG lepingust taganemise eelduseks lepingu rikkumise kvalifitseerimise „olulisena”, mis viitab rikkumisele, mis tekitab teisele poolele niisugust kahju, et ta jääb olulisel määral ilma sellest, mida tal oli õigus lepingu alusel arvestada, välja arvatud juhud, kui lepingut rikkunud pool niisugust tagajärge ette ei näinud ja analoogilistel asjaoludel tema asemel tegutsenud õigustatud isik poleks seda ette näinud.<sup>431</sup> Sätte kohaldumisel kauba osas on leitud, et artikkel seab ette väga kõrge latid, mis tuleb „olulisuse” sisustamiseks täita. Kui ostjal on võimalik kaup edasi müüja või seda mõistlikult kasutada või kui müüjal on võimalik puudused heastada, siis rikkumine üldiselt ei ole oluline.<sup>432</sup> Seega nähtakse ka CISG-i sarnaselt VÕS-ile kui konventsiooni, mille kohaselt on lepingu lõpetamine alles viimase häda abinõu (*ultima ratio*) ning kesksel kohal on lepingu säilitamine võimalikult kaua ja võimalikult suures ulatuses, et ennetada paratamatuid suuri kulusid, mis lepingu lõpetamisega kaasnevad.

---

<sup>428</sup> VÕS I Komm vlj (viide 2), § 116/4.4.3.1.

<sup>429</sup> VÕS II Komm vlj (viide 102), § 223.

<sup>430</sup> „Lepingu rikkumine ühe poole poolt on oluline, kui see tekitab teisele poolele niisugust kahju, et ta jääb olulisel määral ilma sellest, mida tal oli õigus lepingu alusel arvestada, välja arvatud juhud, kui lepingut rikkunud pool niisugust tagajärge ette ei näinud ja analoogilistel asjaoludel tema asemel tegutsenud õigustatud isik poleks seda ette näinud.”

<sup>431</sup> Art 25: „A breach of contract committed by one of the parties is **fundamental** if it results in such detriment to the party as **substantially** to deprive him of what he is entitled to expect under the contract, ...“ (inglise keeles).

<sup>432</sup> Šveitsi - Handelsgericht Aargau (*Inflatable triumphal arch case*) 5.11.2002. Arvutivõrgus: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/021105s1.html> (14.11.2013); Šveitsi – Schweizerisches Bundesgericht (Meat case), 28.10.1998. Arvutivõrgus: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/981028s1.html> (14.11.2013).

Üheks näiteks, mil CISG-i alusel võib jaatada „olulise lepingurikkumise”<sup>433</sup> eksisteerimist on D. Saidov väitel olukord, kui vead dokumentatsioon ei võimalda ostjal hiljem kaupa käsitleda (näiteks seda edasi müüa). Samuti, kuna veodokumendid täidavad mitmeid olulisi funktsioone<sup>434</sup>, siis vähemalt ühe veodokumendi üleandmata jätmine peaks loogiliselt viima olulise rikkumiseni. Teiste dokumentide puhul, mis pole veodokumendid, tuleb lähtuda vastavalt asjaoludele ja olukorrale. Seega võib olla oluline eristada, millised vajalikud dokumendid on üldse sellise tehingu puhul käsitletavad kui veodokumendid.<sup>435</sup>

Õiguskirjanduses on leitud, et CISG-i rakendamine viiks põhimõtteliselt sarnasele tulemusele Inglise õigusele. Põhjendusena on toodud asjaolu, et seadust tuleks tõlgendada koos lepinguga ning kooskõlas kasutatud tarneklauslitega, näiteks C.I.F. või C.F.R, mis sisuliselt viivad Inglise õiguses levinud range vastavuse põhimõtte järgimiseni.<sup>436</sup> Kuna võlaõigusseadus põhineb vähemalt olulises osas lepingu taganemise õiguse määratlemisel CISG-i sätetel ning põhimõtetel, siis leiab käesoleva magistritöö autor, et ka võlaõigusseaduse rakendamisel õiguskaitsevahendite valikul tuleks teatud ulatuses joonduda vastavatest CISG-is tõlgendamisel tunnustatud põhimõtetest. Ehk teisi sõnu, tunnustada, et ostjal on kaubavedudel meritsi võimalik müügilepingust taganeda ka ilma täiendava müüjale üldise heastamisõiguse andmiseta. Sellise range vastavuse tõlgenduse kasuks räägib ka arusaam, et õiguskaitsevahendite valikul tuleks eelkõige lähtuda müügilepingust ja selle eesmärgist endast, sh kokkulepitud tarneklauslist. Samuti ei tuleks jätta tähelepanuta, et kaubanduslikel merevedudel on välja kujunenud oma kindlad tavad ja reeglid, mistõttu võib olla õige eelistada praktikas laialt aktsepteeritud väljakujunenud range vastavuse põhimõtet, mis muudab dokumentaalse rikkumise juba oma olemuselt oluliseks lepingu rikkumiseks ja annaks seega ilma täiendava tähtaja nõudeta võimaluse ostjal lepingust taganeda (sh dokumendid tagasi lükata). Kui pooled soovivad range vastavuse põhimõtte

#### **4.5. Ostja õigus taganeda lepingust ennetava kohustuse rikkumise puhul**

Eelnevalt toodud duaalsuse põhimõttega läheb mõnevõrra vastuollu ostja lepingust taganemisõiguse võimaluse jaatamine, olukorras, kus üleantud veodokumendid on küll, aga ostja tugineb tulevasele müüja rikkumisele seoses puudustele kaubas. Tekib küsimus, et kas ka sellisel juhul peaks rangelt eristama ostja kaubaga ja veodokumentidega seonduvaid

---

<sup>433</sup> CISG-is kasutatakse terminit *fundamental breach*.

<sup>434</sup> *Supra* p 2.3.

<sup>435</sup> Veodokumentide mõiste osas vt täpsemalt *supra* 1.2.

<sup>436</sup> CISG-i art-id 8 ja 9. Saidov (viide 4), lk 441.

kohustus või tunnistada ostja lepingust taganemisõiguse olemasolu. Mõlema vaate kasuks on erinevaid argumente.

Eemaldudes mõnevõrra eelmainitud duaalsuse põhimõttest, *Braithwaite v. Foreign Hardwood* kohtulahendis argumenteeris ostja, et kuigi lepingu ülesütlemiseks tegelikult polnud alust dokumentaalse rikkumise pinnalt, oli taganemine siiski õigustatud, sest selleks hetkeks oli müüja juba ennetavalt rikkunud oma kaubaga seonduvaid kohustus.<sup>437</sup> Sellise võimaluse annab Inglise õiguses kehtiv reegel, et poolel on õigus lepingust taganeda ilma alust ütlemata või öeldes vale aluse.<sup>438</sup> Sama põhimõtet tunnistab nii CISG kui VÕS.<sup>439</sup> Seda võivad kasutada ära kasutada turul riskidega mängivad ostjad, kes loodavad või kahtlustavad juba olemasolevat rikkumist kauba üleandmisel.<sup>440</sup> Samale järeldusele jõudis Austraalia kohus kaasuses *Henry Dean ja Sons (Sydney) Ltd v. P O'Day Proprietary Ltd*, et ostjal on ilmselge õigus lükata dokumendid tagasi, kui need kajastavad kauba mittevastavust lepingutingimustega. Seejuures mõlema vaidluse puhul oli tegemist C.I.F. lepinguga.

*Berger ja Co Inc v Gill ja Duffus SA* kohtulahendis lükkas kohus aga eelnevalt Henry Dean'i lahendis leitud põhimõtte tagasi põhjusel, et selline tõlgendamine „hävitaks rahvusvaheliste kaubanduse süsteemi alustalad, mis seda finantseerivad”.<sup>441</sup> Donaldson J siinkohal oli selge: „C.I.F. ostja keeldumine maksta tasu pealtnäha kohaste dokumentide vastu on temapoolne lepingu rikkumine, vaatama sellest, kas teele on pandud puudusteta kaup või mitte.”<sup>442</sup> Sellise lähenemise poolt on mitmeid argumente, millest D. Saidov on toonud välja kolm peamist. Esiteks, aheltarnete elujõulisuse säilitamiseks olukorras, kus pooltel polte tihti kauba seisundit kontrollida, peab olema võimalik toetuda dokumentidele. Teiseks, selline lähenemine vastab „raha dokumentide vastu” ülesehitusega, mis tähendab, et müüja paneb kauba teele enne raha saamist ning ostja teeb väljamakse enne kauba kättesaamist. Ning kolmandaks, C.I.F. lepingute puhul on juba riskide jaotus oma olemuselt selline, et ostja kohustub maksuma kohaste veodokumentide vastu omamata õigust eelnevalt kaupa üle vaadata.<sup>443</sup> Need punktid peegeldavad arvamust, et nii C.I.F. leping kui ka teised lepingud, mille ülesehitus, kohustuste täitmise duaalsus ning riskide jaotus põhjendavad selliste traditsiooniliste reeglite asendamist. Saidov on leidnud, et lepingut tuleks tõlgendada lähtudes

---

<sup>437</sup> [1995] 2 K.B. 543

<sup>438</sup> *Bridge* (viide 153), 19-160; Saidov (viide 4), lk 438.

<sup>439</sup> Vastavalt art 26 ja § 188. Kumbki ei nõua taganemisealalduses taganemise aluse toomist.

<sup>440</sup> Saidov (viide 4), lk 439.

<sup>441</sup> *Gill & Duffus* (viide 49).

<sup>442</sup> *Gill & Duffus* (viide 49).

<sup>443</sup> Saidov (viide 4), lk 439.

„raha dokumentide vastu” sätetest, ümbritsevast ärikeskkonnast ning tarneklauslite põhimõtetest nagu C.I.F./C.F.R., mis võimaldavad müüa kaupa edasi alles selle teel olles.<sup>444</sup>

Eesti võlaõiguse annab sarnaselt CISG-ile ostjale võimaluse lükata tagasi kohased veodokumendid tuginedes müüja kauba üleandmisega seotud kohustuse rikkumisele. Võimalust lepingust taganeda annab ostjale ennetava rikkumise puhul VÕS-i § 117 lg 1. Täpsemalt, § 116 lg 2 p 4<sup>445</sup> kohaselt tekib taganemisõigus, kui kohustuse rikkumine annab kahjustatud lepingupoolele mõistliku põhjuse eeldada, et teine lepingupool ei täida kohustusi ka edaspidi. Ehk teisisõnu, ostjal on õigus lepingust taganeda, kui ta näeb ette, et lepingurikkumine, mis ei pea iseenesest olema oluline, jätkub ka edaspidi. Põhimõtteliselt võiks öelda, et sisuliselt on tegemist § 117 regulatsiooniga, mis räägib taganemisest enne kohustuse sissenõutavaks muutumist. Samuti võib punkti 4 alusel taganeda, kui pool ise teatab, et ta ei kavatse kohustust täida.<sup>446</sup> Võlaõiguseseadus ei anna siiski ostjale siinkohal igasuguse kahtluse ning eeldatava rikkumise puhul õigust lepingust taganeda, õiguse tekkimiseks peab olema ilmselge tulevane rikkumine, mis selle esinemisel õigustaks lepingust taganemise. Kommentaarid on toonud „ilmse” sisustamisel näitena „teise poole eeldatav maksejõuetus, pikaajaline võimetus täita muid kohustus, tulekahju tehases, mis välistab tellitud kauba tootmise jms”.<sup>447</sup>

Seega on vaieldav, kas kohtud jõuaksid Eesti võlaõiguse kohaldumisel müügilepingule samale järeldusele nagu jõudis kohus Inglise õiguse baasil tehtud kohtulahendis *Gill & Duffusi*,<sup>448</sup> et lisaks siseriiklikus õiguses endas sisalduvale regulatsioonile tuleks muuhulgas arvestada poolte selliseid kaubandustehinguid ümbritsevat keskkonda ja tavasid. Samuti pole Inglise kohtud ka ise olnud järjekindlad oma argumentsioonis. Kohtulahendis *Tradax Internacional SA . Goldsmith SA*<sup>449</sup> leiti, et kui dokumentide pinnalt on ilmselgelt nähtuv, et kaup on selliste puudustega, mis võimaldaksid ostjal lepingust taganeda, siis on ostjal võimalik juba veodokumentide esitamisel nad tagasi lükata, kuigi veodokumendid ise pole puudustega.<sup>450</sup> Seega on kohtud duaalsuse põhimõtet kitsendanud. Selline lähenemine on rohkem kooskõlas Eesti lepingu õiguse põhimõtetega, kuid on vaieldav, kas tegemist on eelistatuma tõlgendusega.

---

<sup>444</sup> Saidov (viide 4), lk 441.

<sup>445</sup> Sama põhimõtte tuleneb CISG-i art-st 73 lg 2.

<sup>446</sup> VÕS I Komm vlj (viide 2), § 116/4.4.3.4 ja 4.4.3.5.

<sup>447</sup> VÕS I Komm vlj (viide 2), § 117/4.3.

<sup>448</sup> *Gill & Duffus* (viide 49).

<sup>449</sup> [1977] 2 Lloyd's Rep. 604. Tegemist oli kvaliteedi sertifikaadiga.

<sup>450</sup> Bridge (viide 153), 19-148.

Lisaks materiaalsetele eeldustele peavad taganemiseks olema täidetud formaalsed eeldused. Vastavalt VÕS §-ile 188<sup>451</sup> peab ostja samuti müügilepingust taganemisel esitama taganemisavalduse. Selline nõue sisadub ka CISG-i artiklis 26.<sup>452</sup> Seadus ei sea sellele siiski täiendavaid sisu nõudeid, seega ostja ei pea avalduses tooma eraldi välja taganemise põhjust, piisav on ostja tahte jõudmine müüjani. Samuti pole kindlat tähtaega taganemisavalduse esitamiseks. Piirangutega ajale tuleks siiski arvestada lähtudes mõistlikkusest ja hea usu põhimõttest.<sup>453</sup>

Selline formaalne nõue kehtib kõigil juhtudel, kui seadus või kokkulepe võimaldab poolel lepingust taganeda. VÕS § 188 lg 1 ei näe ette taganemisavalduse vorminõuet ning ostjav võimalik esitada ka kaudne tahteavaldus.<sup>454</sup> Peamine on, et ostja esitatav taganemisavaldus olema piisavalt selges vormis, et edastada müüjale ostja tahet edasise suhtes, st soovist leping lõpetada.<sup>455</sup> Samuti tuleks meeles pidada, et lepingust taganemisega lõppevad täitmise suunatud kohustused, kuid taganemine ei lõpeta kohustusi tagasiulatuvalt. Ning kuigi ostjal pole müüja vastu enam täitmisenõuet, siis muud lepingu rikkumisest tulenevad nõuded jäävad alles, esmajoones kahju hüvitamise ja leppetrahvi nõuded. Edasi toimub tagasitäitmine ehk pooled peavad tagastama teineteise üleantud või hüvitama selle väärtuse ja andma välja saadud kasu.<sup>456</sup>

---

<sup>451</sup> Sätte lõige 1 vastab CISG-i art-le 36 ja lõiked 2 ja 3 CISG-i art 81 lg-le 1; Inglise õiguses taganemisavalduse kohustust ostjal pole.

<sup>452</sup> Vt ka Saidov (viide 4), lk 440.

<sup>453</sup> VÕS I Komm vlj (viide 2), § 188/ 4.3 ja 4.4.

<sup>454</sup> TsÜS § 68 lg 3, vt ka RK otsust nr 3-2-1-31-08, p 20, kus riigikohtus leidis, et „lepingulise põhikohustuse täitmise asemel kahju hüvitamise nõudmist tuleb vaadelda konkludentse taganemisena lepingust.” Samuti vt taganemisavalduse osas RK otsus nr 3-2-1-50-06, p 23.

<sup>455</sup> VÕS I Komm vlj (viide 2), § 188/4.2.

<sup>456</sup> §§ 189 – 191; VÕS I Komm vlj (viide 2), § 188/4.5 – 5.1.3.

## **Kokkuvõte**

Käesoleva magistritöö eesmärk oli selgitada, millised on ostja võimalikud õiguskaitsevahendid müüja vastu, kui viimane on rikkunud oma veodokumentidega seonduvaid kohustusi. Magistritöö autor püstitas hüpoteesi, et tulenevalt veodokumentide olemusest on igasuguste puuduste puhul sellistest veodokumentides tegemist juba automaatselt olulise lepingurikkumisega, mis annab võlaõigusseaduse alusel ostjale õiguse lepingust taganeda. Käesoleva magistritöö on võrdlev teoreetiline uurimus.

Kõigepealt analüüsis autor kaubandustehinguid merevedudel üldiselt, eelkõige selleks, et selgitada, mis on selliste tehingute roll ja tähtsus Eestis. Kuna rahvusvahelistes kaubandustehingutes on levinud Incoterms'i tarneklauslite kasutamine, siis on oluline mõista, millised kohustused ja õigused konkreetse tarneklausli kasutamisel pooltele tekivad. Samuti tõi autor välja, kui palju kasutatakse selliste tehingute tegemiseks veodokumente ja milliseid dokumente üldiselt veodokumentidena käsitletakse. Kuigi täpse „veodokumentide” mõiste osas puudub ühtne arusaam, siis käsitletakse Eestis valdavalt selliste dokumentidena eelkõige konossementi ja lastikirja. Autor lähtus antud töös õiguskaitsevahendite probleemistiku analüüsil valdavalt konossendist kui kaubaväärtpaberist, mis on vajalik valduse saamiseks ja käsutamiseks.

Magistritöö teine peatükk keskendus juba täpsemalt konkreetsete õigussuhete tekkimisele merevedudel, milleks on peamiselt müügilepingu ja mereveolepingu sõlmimine. Täpsed poolte kohustused, sh veo korraldamine, määratakse kindlaks just müügilepingus. Merevedudel praktikas enim kasutatavate F.O.B. ja C.I.F. tarneklausli puhul on selline kohustus müüjal. Sellised tarneklauslid ei eksisteeri siiski vaakumis ning nende tõlgendamisel tuleb muuhulgas arvestada müügilepingule kohalduvat õigust, mistõttu ei pruugi alati olla ühe tarneklausli kaustamisel müüja kauba üleandmiskohustus täidetud samas kohas. Vastavalt võlaõigusseadusele kehtib üldine põhimõte, et kui müüja üleandmiskohustus hõlmab ka müüdüd kauba vedu ostja soovitud sihtkohta, eeldatakse võlaõigusseaduse kohaselt, et müüja peab üksnes veo korraldama (mitte ise kauba ostjani toimetama) ning kohustus loetakse täidetuks selle andmisel (esimesele) vedajale.

Pärast mereveolepingu sõlmimist väljastab vedaja konossementi. Sõlmitud veolepingu tingimused kajastuvad vedaja poolt väljastatavas konossementis, mille väljastamisest ning korrektsusest on tavaliselt huvitatud kõik osapooled. Selline konossementi tähtsus tuleneb tema mitmetest funktsioonidest, millest olulisemaks on kindlasti konossementiga kaasnev

õigus nõuda vedajalt kaup välja. Sellise veodokumendi omamine on seega vedajalt kauba kättesaamise eelduseks. Kuna tegemist on kaubaväärtpaberiga, siis annab selline dokument selle valdajale võimaluse antud kaupa käsutada. Seetõttu on näiteks C.I.F. tarneklauslit sisalduvate tehingute puhul leitud, et tegemist pole mitte kauba müügi vaid dokumentide ostmisega, mis võimaldab kaupa käsutada piki tarneahelat ilma reaalselt kaupa nägemata.

Kolmandas peatükis analüüsis autor müüjapoolset veodokumentidega seotud müügilepingu rikkumise ulatust ja olemust kaubanduslikel merevedudel. Inglise õiguses juhindutakse selliste rikkumiste tuvastamisel üldiselt range vastavuse põhimõttest, kuid samaaegselt on nenditud, et igasugused triviaalsed puudused veodokumentides ei anna ostjale õigust õiguskaitsevahendeid kasutada. Samale järeldusele on võimalik jõuda võlaõigusseaduse tõlgendamisel, mis lepingust taganemise õiguse kasutamiseks eeldab „olulist” rikkumist ning lepingu täitmise nõude esitamisel tuleb arvestada mõistlikkuse ja propotsionaalsuse põhimõtetega. Eelnev kehtib juhul, kui pooled pole ise müügilepingus erinevalt kokkuleppinud ja antud nn trivaalse puuduse puhul näiteks kokku leppinud, et selle rikkumisel on tegemist „olulise” rikkumisega.

Käesoleva töö neljandas ja peamises peatükis käsitles autor juba konkreetselt erinevate ostja õiguskaitsevahendite kasutamise võimalust, kui müüja on oma veodokumentidega seotud kohustusi rikkunud. Täpsemalt, autor analüüsis ostja õiguskaitsevahendeid viies osas: müügilepingu täitmisnõue, vastastikuse kohustuse täitmisest keeldumise õigus, lepingust taganemise õigus täiendava tähtaja andmisel ja ilma täiendavat tähtaega andmata ning ostja õigus lepingust taganeda ennetava rikkumise puhul.

Käesoleva magistr töö autor leidis, et üldiselt tuleks nentida, et kuigi Eesti õiguse alusel on puuduste kõrvaldamine veodokumentides sarnaselt Inglise õigusega harva võimalik ning antud küsimusele tuleks vastata dokumentaalsete rikkumiste puhul pigem negatiivselt vastates ning heastamisvõimalus peaks kaubanduslikel merevedudel dokumentide osas olema piiratud lepingulise tähtajaga, tuleks siiski teatud müüja heastamisõiguse olemasolu jaata. Kuigi teatud veodokumentides esinevate puuduste heastamisvõimaluse andmine veodokumentid on mõistlik eelkõige olukorras, kui ostja ise on huvitatud müügilepingu säilitamisest ning puuduste kõrvaldamine on võimalik ilma liigsete kuludeta, tuleb arvestada, et tihti on müüja huvi saada puudusteta veodokumentid ajalise tähtsusega, mistõttu ei pruugi heastamine enam võimalik olla. Samas praktikas, et küsimusele, kas iga dokumentidega seotud kohustuse rikkumine annab ostjale õiguse dokumentid tagasi lükata, ilma soovita müügileping lõpetada,

tekitab vaid harva kohtutele peavalu, sest selle õiguse enda kasutamine ei lõpeta müügilepingut ennast ja lepinguline suhe poolte vahel jääb püsima.

Kui ostja aga, olles teadlik veodokumentide puudustest, võtab need sellised veodokumendid siiski vastu ja ei lükka tagasi, siis muutub see siduvaks ning tal pole enam õigus neid tagasi lükata põhjusel, et need ei vasta lepingule. Siinkohal jääb talle ainult kahju hüvitamise õiguskaitsevahendi kasutamise võimalus. Samuti ei takista täitmisest keeldumine järgi kummalgi pooltel põhimõtteliselt teiste õiguskaitsevahendite kasutamist.

Kuigi Eesti võlaõigusseadus lähtub CISG-i konventsioonile põhimõttest, et lepingulisi suhteid tuleks hoida ning taganemine on õigustatud eelkõige olulise lepingurikkumise puhul, leidub võlaõigusseaduses mitmeid aluseid, mis võimaldavad ostjal pöörduda esimesena hoopis lepingust taganemise õiguskaitsevahendi juurde. Peamine kriteerium selleks on tavaliselt rikkumise „olulisus”, mida aitavad sisustada nii VÕS §§ 116 kui 223. Kuigi VÕS § 223 lõige 1 seab „olulisuse“ sisustamise kriteeriumiks müüja võimalus asja (ehk antud juhul veodokumente) parandada või asendada, on selline müüja õigus puuduste kõrvaldamisel veodokumentides piiratud. Käesoleva magistritöö autor leiab seega, et üldiselt tuleks nentida, et Eesti õiguse alusel on puuduste kõrvaldamine veodokumentides sarnaselt Inglise õigusega harva võimalik ning nõustub õiguskirjanduse jõutud seisukohtadega,<sup>457</sup> et antud küsimusele tuleks vastata dokumentaalsete rikkumiste puhul pigem negatiivselt vastates ning heastamisvõimalus peaks kaubanduslikel merevedudel dokumentide osas olema piiratud lepingulise tähtajaga. Arvestades üldist veodokumentide rolli kaubanduslikel merevedudel, tundub selline lähenemine loogiline ning sunnib müüjat olema oma dokumentaalsete kohustuste täitmisel juba alguses võimalikult hoolikas. Seejuures tuleb siiski rõhutada, et pooltel on alati võimalik lepingus juba eelnevalt kokku leppida, kui suures ulatuses heastamine peaks lubatud olema ning millised poolte kohustused on nii olulised, et nende rikkumisel on õigusi kahjustatud poolel võimalik ilma heastamiskohustuseta müügilepingust taganeda. Sellise võimaluse annab ostjale veodokumentide teatud eripära rahvusvahelistel kaubandusvedudel, mis annavad talle VÕS §-st 116 tuleneva aluse lepingust taganeda.

Seejuures on ostjal võimalus taganeda müügilepingust müüja ennetava rikkumise tõttu, mis on sätestatud VÕS § 117 lg-s 1. Täpsemalt, § 116 lg 2 p 4 kohaselt tekib taganemisõigus, kui kohustuse rikkumine annab kahjustatud lepingupoolele mõistliku põhjuse eeldada, et teine lepingupool ei täida kohustusi ka edaspidi. Ehk teisisõnu, ostjal on õigus lepingust taganeda,

---

<sup>457</sup> Saidov (viide 4), lk 450.

kui ta näeb ette, et lepingurikkumine, mis ei pea iseenesest olema oluline, jätkub ka edaspidi. Põhimõtteliselt võiks öelda, et sisuliselt on tegemist § 117 regulatsiooniga, mis räägib taganemisest enne kohustuse sissenõutavaks muutumist. Samuti võib punkti 4 alusel taganeda, kui pool ise teatab, et ta ei kavatse kohustust täida. Võlaõigusseadus ei anna siiski ostjale siinkohal igasuguse kahtluse ning eeldatava rikkumise puhul õigust lepingust taganeda, õiguse tekkimiseks peab olema ilmselge tulevane rikkumine, mis selle esinemisel õigustaks lepingust taganemise.

Samuti tuleb arvestada, et õiguskaitsevahendite kasutamiseks peavad olema täidetud, nii et materiaalsed, kui formaalsed eeldused. Vastavalt VÕS §-ile 188 peab ostja samuti müügilepingust taganemisel esitama taganemisavalduse. Selline nõue sisadub ka CISG-i artiklis 26. Seadus ei sea sellele siiski täiendavaid sisu nõudeid, seega ostja ei pea avalduses tooma eraldi välja taganemise põhjust, piisav on ostja tahte jõudmine müüjani. Samuti pole kindlat tähtaega taganemisavalduse esitamiseks. Piirangutega ajale tuleks siiski arvestada lähtudes mõistlikkusest ja hea usu põhimõttest.

Seega leidis käesoleva magistritöö autor, et igasugused puudused veodokumentides pole käsitletavad olulise lepingurikkumisena, mis annaksid ostjale õiguse müügilepingust taganeda. Ostja õiguskaitsevahendite juures tuleb lähtuda samuti *de minimis* põhimõttest, mis üldjuhul taganemist triviaalsete puuduste korral ei võimalda. Eelkõige tuleks lähtuda poolte tahtest müügilepingut sõlmides ning seal kokkulepitust õiguskaitsevahendite osas.

## **Buyer's remedies against the seller in a documentary breach of a sales contract involving carriage of goods at sea**

### **Summary**

Sales at sea are part of historic means of international trade that have a vast importance especially among the maritime countries. For Estonia, as a coastal country and a former member of the Hanseatic League, commercial trade at sea has not lost its appeal and remained a main source for import and export. In 2012 only, 228 032 thousand of tonnes of goods passed through the harbours of Estonia. Considering the great distances and multiple of risks traders face with the transactions at sea, it is understandable that certain means of assurance were established.

Shipping documents as the bill of lading are there to give parties a certain amount of legal certainty. After the seller and a buyer enter into a sales agreement of goods, one of them is obligated to conclude a freight contract. The conditions of such a freight contract are reflected in the bill of lading issued by the shipper. Bill of lading is a document of title that serves many functions in the transactions at sea, which are mostly of evidentiary nature. As the bill of lading also gives its owner the right to demand the carrier to hand over the shipped goods, the shipping documents undoubtedly have a distinctive role. These kinds of sales that include a bill of lading have sometimes also been called as a documentary sale.

Documentary sales form a vast majority of commercial transactions in the international sale of goods. Delivery terms like F.O.B., C.I.F., C&F are nowadays common terms used in business law that come with certain rules and are widely used in international transactions. Even though the English law is still mostly chosen in overseas' transactions as the way to clarity and easily predicable results, one option to govern an international sales contract is also the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG) which has provided as a basis for a vast amount of provisions of the Estonian Law of Obligations Act. As the English law is rich with case law and the CISG convention is very similar to the contract law of Estonia, the author used the available materials and opinions based on the latter two as comparable material in order to establish the aim of this thesis.

There is almost to none case law under the Estonian Law of Obligations Act what concerns buyer's documentary breaches in a sales contract at sea. But the Act does provide various options for the injured party to use legal measures against the party in violation of its physical obligations. Remedies for a documentary breach are not expressly outlined in either the CISG

or the Sale of Goods Act. Furthermore, while CISG has a very limited basis for judicial guidance, English law provides a wide range of case law on the topic which sets quite clear outlines of what parties can expect in c.i.f. transaction. As to that, the following analysis concerning the available remedies is foremost based on the Estonian contract law norms and regulations and English case law (mostly) with its tentative legislative commentary and legal have been used as comparative materials for reference.

The aim of this thesis was to analyse the legal remedies that a seller has against the buyer if the latter has breached its documentary duties in a sales contract that involves carriage of goods at sea.

The author of this thesis is compared available legal remedies available for a documentary breach under the Estonian Law of Obligations Act mostly based on the English law and CISG. The English law has a long history of a strict compliance rule what concerns documentary sales. It means that it is usually quite easy for a buyer to escape from a sales contract that is not profitable to it any more with the excuse that the documentary tender was not performing. Any kind of documentary breach of a shipping document constitutes a breach of condition that enables the seller to terminate the sales contract.

Under the CISG a party is expected to uphold a contract and use termination as a legal remedy as a legal resort. On glance, CISG and Sale of Goods Act have very different approaches to documentary breach, especially what comes to remedies – when the Sale of Goods Act is concerned with the objectivity of the breach; CISG seems to set forth more subjective criteria that presuppose harmful consequences for the injured party. Thus, while the concept embedded in CISG is one of fundamentality, ie in case of breach the party in breach should be given the possibility to rectify the situation and use other legal remedies that are less extreme than termination, the Sale of Goods Act enforces the rule of strict compliance, ie when there is a breach of condition, buyer has an instant right to cancel the contract. Nevertheless, it can be argued that applying either one or the other will most likely lead to relatively similar results.

Thus, the hypothesis of this master's thesis was a non-conformity in a shipping document is in itself so serious that the Estonian Law of Obligations Act enables the buyer to turn to its right of termination instead of giving the buyer a right to cure such non-conformity. The author reached to the conclusion that even though the buyer's rights vary on the specific circumstances and prior agreements between the parties, the buyer is in essence able to turn to

termination of the sales contract if it can justify that the seller's such breach was fundamental. But no tevery trivial non-fonformity should lead to such right of termination. The parties' intent on signing the sales contract should prevail.

In order for the buyer to be able to use legal remedies against the seller, it is important to establish a breach of contract. Aguably the seller has a duality of obligations: physical and documentary. Furthermore, it has been stated that in case of a C.I.F. contract, these obligations are separate, meaning that non-conformity with the goods does not necessarily provide a buyer with the right to use legal remedies against the seller. Most of documentary breaches concern a bill of lading. The examples of a non-conforming bill of lading include instances where the date of shipment is misstated, there is ambiguity, or the bill is uninformative. Also, non-genuine bills of lading as well as a bill of lading which fails to provide the buyer with 'continuous documentary cover' is held to be defective documents.

Under the English law almost any breach of the seller's obligations regarding documents justifies rejection. In turn, the CISG and the Law of Obligations Act call for a certain fundamentality of a breach in order for the buyer to be able to rightfully terminate the sales contract. Even though the Law of Obligations Act ties to uphold the sanctity of contracts, it is subject to the will of the parties. In other words, the parties have the right and possibility to determine which contractual terms are to be seen as fundamental and which are not. Therefore, the parties are free to decide what remedies the other party will have in case of a documentary breach, incl. whether the buyer is allowed to terminate even if the non-conformity of the documents is only slight.

In order to determine what are the buyer's legal remedies in case of a documentary breach, on the presumption that parties have not indicated beforehand that such a breach is fundamental, the author analysed buyer's possible breaches in two parts. The first part concerns the buyer's rights of rejection when the documents are non-conforming provided that the sales contract remains in force. This includes the buyer's right to demand performance of the contract and buyer's right to refuse performance of its contractual obligations until the seller's mutual obligations, ie the tender and delivery of conforming documents, has been fulfilled. The second part addresses the buyer's right of rejection that includes terminating the sales contract. The right of rejection, in turn, has been divded into three parts: termination after the seller has been given an additional period for performance; termination without this additional period for performance; and termination as a legal remedy for an anticipatory breach.

The author reached to the conclusion that the Estonian Law of Obligations Act does not automatically recognize any kind of documentary breaches as fundamental, meaning that they do not give the buyer an automatic right of termination (including rejection of carriage documents). Nevertheless, the Law of Obligations Act provides various grounds that the buyer can use as the basis for the termination. In a sales contract these can be found both under § 116 as well as under § 223 where the level is set to 'fundamentality'. Even though the Law of Obligations Act just as the CISG has been built up so that termination should only be used as a remedy of last result, it also reflects real business practice. This means that parties should be able to rely on the fact that the unique nature of the C.I.F. contract will prevail in litigation (or arbitration) and the injured party would be able to exercise its right to terminate the contract, even if the non-conformity or delay is 'slight' (the de minimis rule).

## Kasutatud lühendid

1. § / §§ - paragrahv / paragrahvid
2. art – artikkel
3. kd – köide
4. komm vlj – kommenteeritud väljaanne
5. koost – koostaja
6. lk - lehekülg
7. nn – niinimetatud
8. No. / nr – *number* / number
9. nt – näiteks
10. p – punkt
11. ptk – peatükk
12. RKTk – Riigikohtu tsiviilkolleegium
13. s.o – see on
14. sh – sealhulgas
15. toim – toimetaja
16. v - versus
17. vol. – volume (köide)
18. vrdl – võrdle
19. vt – vaata
20. ÕS – Eesti õigekeelsussõnaraamat

## **Kasutatud materjalid**

### Normatiivmaterjal

1. Asjaõigusseadus. – RK I 1993, 39, 590 ... RT I, 13.03.2014, 82;
2. Brüsseli protokoll Haagi reeglite täiendamiseks (Protocol to Amend the International Convention for the Unification of Certain Rules of Law Relating to Bills of Lading), mis jõustus 23. juuni 1977;
3. INCOTERMS 2010;
4. Haagi-Visby reeglid (International Convention for the Unification of Certain Rules of Law relating to Bills of Lading, „Hague Rules”). Brüssel, 25.08.1924;
5. Kaubandusliku meresõidu seadus. – RT I 2002, 55, 345 ... RT I, 30.05.2013, 8;
6. Konventsioon lepingutest kaupade rahvusvaheliseks veoks täies ulatuses või osaliselt meritsi (Draft Convention on Contracts for the International Carriage of Goods), allkirjastati 23. sept 2009;
7. Rahvusvahelise eraõiguse seadus. – RT I 2002, 35, 217 ... RT I 2009, 59, 385;
8. Euroopa Parlamendi ja Nõukogu 17.06.2008. a määrus (EÜ) nr 593/2008, lepinguliste võlasuhete suhtes kohaldatava õiguse kohta („Rooma I”). – ELT L 177, 4.7.2008, lk 6-16 (Rooma I);
9. Sale of Goods Act 1979;
10. Tsiviilüldosa seadustik. – RT I 2002, 35, 216 ... RT I, 13.03.2014, 13;
11. Uniform Customs and Practice for Documentary Credits 600;
12. United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods 1980;
13. Võlaõigusseadus. – RT I 2001, 81, 487 ... RT I, 29.11.2013, 4;
14. ÜRO konventsioon kaupade veo kohta meritsi (The United Nations Convention on the Carriage of Goods by Sea), mis jõustus 1.novembril 1992;

### Kohtupraktika

#### **Eesti kohtupraktika**

15. RKTko 3-2-1-15-05;
16. RKTko 3-2-1-56-05;
17. RKTko 3-2-1-131-05;
18. RKTko 3-2-1-11-10;
19. RKTko 3-2-1-31-08;
20. RKTko 3-2-1-50-06;

#### **Ühendkuningriigi kohtupraktika**

21. *Arcos Ltd. v. E.A. Ronaasen & Son*, House of Lords, 02.02.1933– [1933] A.C. 470, 477, 480;
22. *Arnhold Karberg & Co. V. Blythe, Green, Jourdain & Co.*, Court of Appeal, 9./13./14.12.1915 – [1915] 2 K.B. 388;
23. *Wilson, Holgate and Co v. Belgian Grain & Produce Co*, King’s Bench Division, 22./26./27./28.05.1919 – [1919] 1 Ll. L. Rep 256;

24. *Bowes v. Shand*, House of Lords, 07./08.06.1877 – [1876–77] L.R. 2 App. Cas. 455;
25. *Bremer Handelsgesellschaft Mbh v. Vanden Avenne Izegem PVBA*, House of Lords – [1978] 2 Lloyd’s Rep. 109;
26. *Cantiere Meccanico Brindisino v. Janson, Court of Appeal*, 16./17./19./20./24.07.1912 – [1912] 17 Com. Cas. 182;
27. *Carlos Federspiel & Co. S.A. v. Charles Twigg & Co. Ltd*, Commercial Court, 02.04.1957 – [1957] 1 Lloyd’s Rep. 240;
28. *Cehave NV v. Bremer Handelsgesellschaft mbH (Hansa Nord)*, Court of Appeal, 16.07.1975 – [1975] Q.B. 44, 70;
29. *Comptoir d’Achat et de vente du Boerenbond Belge SA v Luis de Ridder Ltd (The Julia)*, House of Lords, 9./10./11./15.11.1948; 19.01.1949 – [1949] A.C. 293;
30. *Congimex Companhia Geral de Commercio Importadora & Exportadora S.A.R.L. v. Tradax Export S.A.* – [1983] 1 Lloyd’s Rep. 250;
31. *Diamond Alkali Export Corp v. Bourgeois* – [1921] 3 K.B. 443;
32. *Gill & Duffus S.A. v. Rionda Futures Ltd.*, 14.02.1994 – [1994] 2 Lloyd’s Rep. 67;
33. *Groom v. Barber*, King’s Bench Division, 12.02.1915 – [1915] 1 K.B. 316;
34. *Hansson v. Hamel & Horley*, House of Lords, 16.03.1922 – [1922] AC 36;
35. *Hickox v. Adams*, Court of Appeal, 02.04.1876 – [1876] 34 L.T. 404;
36. *Hindley v. E. India Produce Co. Ltd. (Peramataris)*, Queen’s Bench Division – [1973] 2 Lloyd’s Rep 515;
37. *Hongkong Fir Shipping Co Ltd v. Kawasaki Kisen Kaisha*, Court of Appeal, 20.12.1962– [1962] 2 Q.B. 26, 56;
38. *Huyton S.A. v. Peter Cremer G.m.b.H. & Co*, Queen’s Bench Division, 21.10.1998– [1999] 1 Lloyd’s Rep. 620 at p. 631;
39. *James Finlay ja Co Ltd v. NV Kwik Hoo Tong Handel Maatschappij*, Court of Appeal, 12./13./14.02.1929 – [1929] 1 K.B. 400, 408;
40. *Johnson v. Taylor Bros.*, House of Lords, 11.11.1920 – [1920] A.C. 144, 156 (H.L.);
41. *Jydsk Andels Foderstofforretning v Grands Moulins de Paris* – [1931] 39 Ll. L. Rep . 223;
42. *Kwei Tek Chao v. British Traders and Shippers Ltd.*, Queen’s Bench Division, 26./27.07.1954 – [1954] 2 QB 459;
43. *M Golodetz & Co Inc v. Czarnikow-Rionda Co Inc (The Galatia)* – [1980] 1 W.L.R. 495;
44. *Libau Wood Company v. H Smith & Sons, Ltd.*, Court of the King’s Bench – [1930] 37 Ll. L. Rep. 296;
45. *Malmberg v. H. J. Evans and Company*, Court of Appeal – [1929] 29 Com. Cas. 235;
46. *Manbre Saccharine v Corn Products*, King’s Bench Division, 7./8./15.11.1918 – [1919] 1 K.B. 196;
47. *Mantovani v. Carapelli SpA (Bianca)*, Court of Appeal, 09.07.1979 – [1979] 2 Lloyd’s Rep. 63, 72;
48. *Margaronis Navigation Agency Ltd v. Henry W Peabody & Co of London Ltd, Court of Appeal*, 30.06.1964 – [1965] 2 Q.B. 430, 444;
49. *Motor Oil Hellas (Corinth) Refineries SA v Shipping Corp of India (The Kanchenjunga)*, House of Lords, 15.02.1990 – [1990] 1 Lloyd’s Rep. 391;

50. *National Bank of South Africa v Banca Intalianadi Di Sconto*, Court of Appeal – [1922] 10 LI L R 531;
51. *PJ van der Zijden Wildhandel NV v. Tucker & Cross Ltd*, Queen’s Bench Division– [1975] 2 Lloyd's Rep. 240;
52. *Procter & Gamble Corp v. Becher*, Court of Appeal, 02.02.1988 – [1988] 2 Lloyd’s Rep 21;
53. *Pyrene Co. v. Scindia Steam Navigation Co.*, Queen’s Bench Division– [1954] 1 Lloyd's Rep. 321;
54. *Re General Trading Co and Van Stolk’s Commissie handel* – [1911] 16 Com. Cas. 95;
55. *Re Salomon & Co and Naudszus*, *Queen’s Bench Division*, 06./09./08.1899 – [1899] 81 L.T. 325, 328;
56. *S.I.A.T. di del Ferro v. Tradax Overseas S.A*, Court of Appeal, 25.05.1979. – [1980] 1 Lloyd's Rep 53, 470, 493;
57. *Smyth Co. Ltd v. Bailey Son & Co. Ltd.*, 01.01.1940 – [1940] 3 All E.R.;
58. *Soon Hua Seng Co Ltd v. Glencore Grain Ltd.*, Commercial Court, 17.01.1996 – [1996] C.L.C. 729, 734;
59. *Soules CAF v. PT Transcap of Indonesia*, Queen’s Bench Division, 30.07.1998 – [1999] 1 Lloyd’s Rep. 917, 919;
60. *Tamvaco v. Lucas*, House of Lords, – [1859] 1 Ellis & Ellis 581;
61. *Esteve Trading Corp v. Agropec International (The Golden Rio)*, Queen’s Bench Division – [1990] 2 Lloyd’s Rep. 273;
62. *The Suzukie* – [1992] 10 LI L R 223;
63. *Tradax Internacional S.A. v. Goldschmidt S.A (Anna Maria)*, *Queen’s Benh Division* – [1977], 2 LI L Rep 604
64. *United Baltic Corporation Ltd v. Burgett & Newsam*, Court of Appeal– [1921] 8 LI L Rep 190;

### **Muud kohtulahendid**

65. Austraalia – Sydney, *Henry Dean and Sons Ltd v. P. O’Day Proprietary Ltd*, 06.05.1927;
66. Hiina - CIETAC Arbitration proceeding (*Shirt case*), 15.12.1998. Arvutivõrgus: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/981215c1.html>;
67. Hispaania – Audiencia Provincial de Barcelona [Appellate Court], sección 14<sup>a</sup> (*Comercial San Antonio, S.A. v. Grupo Blocnesa, S.L.*), 12.02.2002. Arvutivõrgus: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/020212s4.html>;
68. Kanada – Ontario Court of Appeals, *Beaver Specialty Ltd. v. Donald H. Bain Ltd*, 03.12.1970, S.C.R. 903;
69. Saksamaa – Bundesgerichtshof (*Cobalt sulphate case*), 3.04.1996. Arvutivõrgus: <http://www.cisg.law.pace.edu/cases/960403g1.html>;
70. Serbia – Foreign Trade Court of Arbitration attached to the Serbian Chamber of Commerce (*White crystal sugar case*) 23.01.2008. Arvutivõrgus: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/080123sb.html>;

71. Šveitsi - Handelsgericht Aargau (*Inflatable triumphal arch case*) 5.11.2002. Arvutivõrgus: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/021105s1.html> (14.11.2013);
72. Šveitsi – Schweizerisches Bundesgericht (*Meat case*), 28.10.1998. Arvutivõrgus: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/981028s1.html> (14.11.2013);
73. Venemaa - Tribunal of International Commercial Arbitration at the Russian Federation Chamber of Commerce and Industry, 11.05.1997. Arvutivõrgus: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/970511r1.html>;

#### Muu kirjandus

74. Bridge (ed), M Benjamin's Sale of Goods, 8 Vol, London: Sweet & Maxwell-Thomson Reuters 2010;
75. Bridge, M. A Law for International Sales. – Hong Kong L. J. 2007. Arvutivõrgus: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/bridge3.html> (05.11.2013),
76. Bridge, M. G. The international Sale of Goods. 2.vol, Oxford University Press 2007;
77. Chuah, J.C.T. Law of International Trade: cross-border commercial transactions. 4th ed. London: Sweet & Maxwell 2009;
78. CISG Advisory Council Opinion No. 5, The Buyer's Right to Avoid the Contract in Case of Non-Conforming Goods or Documents. – Pace Law School Institute of International Commercial Law. Arvutivõrgus: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/CISG-AC-op5.html> (10.03.2014);
79. CISG Advisory Council Opinion No.5, The Buyer's Right to Avoid the Contract in Case of Non-Conforming Goods or Documents. Arvutivõrgus: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/CISG-AC-op5.html> (17.11.2013);
80. Debattista, C. Bill of Lading in Export Trade. Tottel Publishing: Haywards Heath 2009;
81. Eesti entsüklopeedia, 2006 (faktuurarve). Arvutivõrgus: <http://entsyklopeedia.ee/artikkel/faktuurarve> (01.05.2014);
82. Eidast, A. Meretranspordi kommertsekspluatatsioon. Tallinn: Tallinna Raamatutrükikoda 2007;
83. Eidast, A. Mereõigus ja mereveolepingud. Arvutivõrgus: [http://www.emara.ee/bw\\_client\\_files/mereakadeemia/public/img/File/Eidast\\_230908.pdf](http://www.emara.ee/bw_client_files/mereakadeemia/public/img/File/Eidast_230908.pdf);
84. Gabriel, H. The International Chamber of Commerce Incoterms 1990 – A Guide to their Usage. – Vindobona Journal of International Commercial Law and Arbitration 1999. Arvutivõrgus: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/gabriel1.html> (02.05.2014);
85. Gilmore, G., ja Black, C. L. The Law of Admiralty. 2. ed. New York: Foundation Press 1975;
86. Guide to CISG Article 49. Secretariat Commentary. – Pace Law School Institute of International Commercial Law, August 30 2006;
87. Hawawy, M. E. Fraudulent Bills of Lading. 2013 juuni. Law update. Arvutivõrgus: <http://www.tamimi.com/en/magazine/law-update/section-5/june-issue/fraudulent-bills-of-lading.html> (02.12.2014);
88. Hinkelman, E. G. International Trade Documentation. USA: World Trade Press. 2002;

89. Honka, H. United nations conventsion on contracts for the international carriage of goods wholly or partly by sea. Scope of application and freedom of contract. 2009. Arvutivõrgus:  
<http://www.rotterdamrules2009.com/cms/uploads/Def.%20tekst%20Hannu%20Honka.pdf> (02.02.2013);
90. Huber, P., Mullis, A. The CISG: A new textbook for students and practitioners. München: sellier european law publishers 2007; vt ka CISG art-d 30 ja 34;
91. Kaubavedu ja ekspedeerimine. Arvutivõrgus:  
[http://www.innove.ee/UserFiles/Kutseharidus/%C3%95ppekava/Logistika%20%C3%B5pik%20kutsekoolidele/8\\_Kaubavedu%20ja%20ekspedeerimine.pdf](http://www.innove.ee/UserFiles/Kutseharidus/%C3%95ppekava/Logistika%20%C3%B5pik%20kutsekoolidele/8_Kaubavedu%20ja%20ekspedeerimine.pdf) (15.11.2013);
92. Kaubaveologistika tegevuskava. Komisjoni teatis. Brüssel 2007. Arvutivõrgus:  
<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2007:0607:FIN:ET:HTML> (13.03.2014);
93. Laryea, E. T. Paperless Trade: Opportunities, Challenges and Solutions. Haag: Kluwer Law International 2002;
94. Lindpere, H. „Eesti Merenduspoliitika” ja merendussektori õigusliku regulatsiooni hetkeseis, nähtavad puudujäägid, kasutamata võimalused. 2009;
95. Lindpere, H. Rahvusvaheliste lastiveolepingu reeglite vohamine globaliseerivas maailmas. – Juridica 2009/IV;
96. Lorenzon, F. International Trade and Shipping Documents in Southampton on Shipping Law. Informa: London, 2008;
97. Luhaveer (peatoim.), O., Burilova, T. jt (toim). Mereleksikon. Tallinn: Eesti Entsüklopeediakirjastus 1996, lk 270;
98. Majandus- ja kommunikatsiooniministeerium. Transpordi arengukava 2014–2020. Arvutivõrgus: <http://www.mkm.ee/tak/> (29.10.2013);
99. Makins, B. Uniformity of the Law of the carriage of goods by sea in the 1990s: The Hamburg Rules – a casualty. MLAANZ Journal. 8. Vol, 1991. Arvutivõrgus:  
[https://maritimejournal.murdoch.edu.au/archive/vol\\_8/1991vol8part1makins.pdf](https://maritimejournal.murdoch.edu.au/archive/vol_8/1991vol8part1makins.pdf) (02.12.13);
100. Mullis, A Avoidance for a Breach under the Vienna Convention; A Critical Analysis of Some of the Early Cases. – Andreas & Jarborg eds., Anglo-Swedish Studies in Law, Lustus Forlag 1998. Arvutivõrgus:  
<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/mullis1.html> (15.11.2013);
101. Must, M. Vedaja vastutuse regulatsioon Rotterdami reeglites ning selle võrdlus Eesti kaubandusliku meresõidu seadusega. Magistritöö juhendaja Heiki Lindpere. 2011;
102. Paiva, R, M. Fundamental Breach under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods. 1980. Arvutivõrgus:  
<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/paiva.html> (02.12.2013);
103. Pamel, P.G., ja Wilkins, R. C.. Bills of Lading vs Sea Waybills, and The Himalaya Clause – Presented at the NJI/CMLA, Federal Court and Federal Court of Appeal Canadian Maritime Law Association Seminar.15.04.2011. Arvutivõrgus:  
[http://www.cmla.org/papers/006B%20Pamel\\_Bills%20of%20Lading\\_Paper\\_ENG.pdf](http://www.cmla.org/papers/006B%20Pamel_Bills%20of%20Lading_Paper_ENG.pdf) (02.05.2014)

104. Pärna, P. Asjaõigusseadus. Kommenteeritud väljaanne. Tallinn 2004 (Kirjastus Juura);
105. Reuvid, J., Sherlock, J. International Trade: An Essential Guide to the Principles and Practice of Export. Suurbritannia ja USA: Kogan Page Limited 2011;
106. Rodrigue, J. P., The geography of Transport systems. 3rd ed, New York: Routledge 2013. Arvutivõrgus: <http://people.hofstra.edu/geotrans/index.html> (05.12.2013);
107. Saidov, D. Remedies for a Documentary Breach: English Law and the CISG , - (eds) Larry A. DiMatteo, Qi Zhou, Severine Saintier, Keith Rowley. Commercial Contract Law. Transatlantic Perspectives. Oxford: Cambridge University Press 2013;
108. Sale of Goods – the Passing of Title and Risk – a Resume. Chapter 7. Arvutivõrgus: [http://www.internationalprivatelaw.com/files/Property\\_and\\_Risk.pdf](http://www.internationalprivatelaw.com/files/Property_and_Risk.pdf) (22.11.2013);
109. Schaffer, R, Agusti F, Earle, B. International Business Law and its Environment. 7th ed, 2009;
110. Schlechtriem, P. Interpretation, Gap-Filling and Further Delevopment of the UN Sales Convention. – Pace International Law Review. Vol 16, issue 2. 2004. Arvutivõrgus: <http://digitalcommons.pace.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1165&context=pilr> (10.03.2014);
111. Schwenger, I. Avoidance of the Contract in Case of Non-Conforming Goods (Article 49(1)(a)CISG) – Journal of Law and Commerce, 2005/06;
112. Schwenger, I. The Danger of Domestic Pre-Conceived Views with Respect to the Uniform Interpretation of the CISG: The Question of Avoidance in the Case of Non-Conforming Goods and Documents.- Victoria University of Wellington Law Review. 2005/4,. Arvutivõrgus: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/schwenger.html>, (13.11.2013);
113. Secretariat Commentary on Art. 32 of the 1978 Draft. Arvutivõrgus: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/secomm/secomm-34.html> (5.03.2014);
114. Singh, L., Leisinger, B. A Law for International Sale of Goods: A Reply to Michael Bridge. – Pace International L. Rev. 161, 184, 2008;
115. Takahashi, K. Right to Terminate (Avoid) International Sales of Commodities. – J.B.L. March Issue Sweet & Maxwell and Contributors 2013, Arvutivõrgus: <http://koblenz.doshisha.ac.jp/~tradelaw/AvoidanceCISGCommodity.pdf> (29.10.2013);
116. Tammemägi, T. Tarneklauslid. Incoterms. Kasutusjuhhis. Tallinn 2010 Arvutivõrgus: <http://www.emiewt.ee/UserFiles/File/Incoterms2010EAS.pdf> (11.03.2014);
117. Transpordivõrk ja logistika alused, osa I. 17.03.2009, Arvutivõrgus: <http://siim77.planet.ee/koppel/5.%20loeng.pdf> (23.10.2013);
118. Treitel, G. Rights of Rejection under C.I.F. Sales. – Lloyd's Maritime & Commercial Quarterly. 1984;
119. V. Kõve, K. Lepingu ühepoolse lõpetamise võimalused Eesti õiguses (võrdlev käsitus). Magistritöö Tartu: Tartu ülikool 2003;
120. Varul, P., Kull, I., Kõve, V., Käerdi, M. Võlaõigusseadus I. Kommenteeritud väljaanne, Tallinn 2006;
121. Varul, P., Kull, I., Kõve, V., Käerdi, M. Võlaõigusseadus II. Kommenteeritud väljaanne, Tallinn 2007;
122. Varul, P., Kull, I., Kõve, V., Käerdi, M. Võlaõigusseadus III. Kommenteeritud väljaanne, Tallinn 2009

123. Wilson, J. Carriage of Goods by Sea. 3ed 1998;
124. Volens, U. Müügileping. Tallinn: Äripäeva kirjastus 2006;
125. ÕS, 2013. Arvutivõrgus: <http://www.eki.ee/dict/qs/index.cgi?Q=faktuurarve&F=M> (01.05.2014);
126. Yap, J. L. The De Minimis Principle in Relation to the Delivery of the Wrong Quantity of Goods under Hong Kong Law. – 1 Vol, International J. Private L .2008, lk 222

## **Lihlitsents lõputöö reprodutseerimiseks ja lõputöö üldsusele kättesaadavaks tegemiseks**

Mina, Kaisa Üksik,

(sünnikuupäev: 03.01.1988)

1. annan Tartu Ülikoolile tasuta loa (lihlitsentsi) enda loodud teose „**Ostja õiguskaitsevahendid veodokumentidega seotud puuduste korral merevedude näitel**”,

mille juhendaja on Martin Käerdi,

1. reprodutseerimiseks säilitamise ja üldsusele kättesaadavaks tegemise eesmärgil, sealhulgas digitaalarhiivi DSpace-is lisamise eesmärgil kuni autoriõiguse kehtivuse tähtaja lõppemiseni;
  2. üldsusele kättesaadavaks tegemiseks Tartu Ülikooli veebikeskkonna kaudu, sealhulgas digitaalarhiivi DSpace'i kaudu kuni autoriõiguse kehtivuse tähtaja lõppemiseni.
2. olen teadlik, et punktis 1 nimetatud õigused jäävad alles ka autorile.
  3. kinnitan, et lihlitsentsi andmisega ei rikuta teiste isikute intellektuaalomandi ega isikuandmete kaitse seadusest tulenevaid õigusi.

Tartus, 05.05.2014. a.