

Simo Soolo

Advokaat / Attorney

Law Firm Deloitte Legal

ssoolo@deloittece.com



MIS MINU KÄES, SEE MINU OMA

Laopidaja pant – esmalt tundub kaugel ja igav, eks? Vähemalt nii võib arvata. Hiljutise õigusnõustamisega saadud kogemuse põhjal võib öelda, et laopidaja pandiõiguse rakendamine võib kujuneda ootamatult kirglikuks ning pingeliseks.

Laopidaja pant – mis see on ja kuidas see tekib?

Laoleping on hoiuleping, millega laopidajast hoidja kohustub kauba hoidmisel selle ladustama ja säilitama, hoiuleandja aga kohustub maksma selle teenuse eest tasu.

Probleemseks kujuneb olukord siis, kui hoiuleandjal tekib võlgnevus ning läbirääkimised võlgnevuse tasumiseks jõuavad mingil põhjusel tupikusse (nt ajutised makseraskused või muud põhjused, mis tegelikult ei anna õigustust võlgu olla). Samal ajal laopidaja nõue koos asja hoidmise kuludega kasvab.

Nii juhtuski minu kaasuses – OÜ A hoidis OÜ-le B kuuluvas laos riknevat kaupa ning OÜ-l A oli võlgnevus OÜ B ees kauba hoidmise eest. Ja ongi kirgliku olukorra olulised komponendid täidetud – kasvav võlgnevus ja riknevast kaubast tulenev kitsas „ajaaken“ mõlemale osapoolle olukorra lahendamiseks.

Oluline on teada, et laopidaja pant on pant, mis tekib seaduse alusel sarnaselt üürileandja või töövõtja pandiga. Seaduse alusel tekkivale pandile kohaldatakse tavalise käsipandi reegleid. Seaduse alusel tekkimine tähendab seda, et laopidaja pant tekib kauba toomisest lattu automaatselt, st valduse saamisega. Seega eraldi kokkuleppe sõlmimine ei ole pandi tekkimise vajalikuks eelduseks.

Hoiuleandja peab laopidajale hüvitama hoidmise tõttu tehtud kulud, mida laopidaja asjaolude kohaselt võis pidada vajalikeks. Lisaks on tähtis teada ka seda, et laopidajal on kõigi lepingust tulenevate nõuete ning varasematest laopidajaga sõlmitud lepingutest tulenevate nõuete tagamiseks pandiõigus ladustatud kaubale.

Ehk võlgnevus ei pea olema lahutamatu seotud konkreetse kaubaga, mis on hetkel laos. Ka OÜ-l A oli tekkinud võlgnevus OÜ B ees eelmiste partiide hoiustamiste eest.

Kuidas käib laopidaja pandiõiguse teostamine?

Sellest hetkest, kui laopidaja on otsustanud pandiõigust rakendada, saab temast ühtlasi pandipidaja. Pandipidajal tekib panditud asja müügi õigus, kui pandiga tagatud nõue ei ole selle nõude kohaselt täidetud. Praktikas tähendab müümine seda, et pandipidaja nõude rahuldamine toimub panditud asja müügist saadavate vahendite arvelt. Tihtipeale ei olegi pandipidajal võimalik kasutada muid võimalusi, mis tagaks hoidjale reaalse ja mõistliku aja jooksul tulemi.

Tavaliselt on pandipidaja kohustatud pantijale panditud asja müügist teatama üks kuu ette. Seadus aga lubab kahe erandina:

1. teatamisest loobuda, kui teatada pole võimalik (nt ei tea hoiuleandja aadressi), kuid sellisel juhul ei tohi panditud asja müüa enne ühe kuu möödumist müügiõiguse tekkimisest;

2. nii etteteatamise kui ka müüki lubavast tähtajast kõrvale kalduda, kui tegemist on riknemisohus oleva kaubaga ja müümisega viivitades asja väärtus ilmselt väheneks või häviks.

Et antud kaasuse puhul oli tegemist väga ajakriitilise olukorraga – riknev kaup, millest omakorda osal oli kohe saabumas „parim enne“, sai kliendile soovitatud pandiõiguse rakendamist ilma igasuguse viivitusega.

Eeldada võis, et OÜ A, kes ei soovinud võlgnevust tasuda, soovib siiski esimesel võimalusel kaupa kiiresti laost kätte saada, et täita lepingulisi tarnekoostusi oma koostööpartnerite ees ning ühtlasi hoiduda kauba hävimise riskiga kaasnevast täiendavast kahjust.

Panditud asja müük

Üldreeglina müüakse panditud asi avalikul enampakkumisel. Kui asi müüakse pandipidajale, tasaarvestatakse tema nõude rahaline väärtus müügihinna. Hoiuleandja rahalised kohustused loetakse täidetuks pandieseme müügist saadava raha ulatuses, millest on maha arvatud vajalikud müügikulud. Avaliku enampakkumise aeg ja koht tuleb teatavaks teha ka hoiuleandjale.

Antud juhul nii ka tehtud sai ning nagu oli oodata, õnnestus sellega saavutada hoiuleandja täielik tähelepanu. Tekkisid intensiivsed läbirääkimised, mille tulemusena leppisid pooled kokku võlgnevuse tasumise tingimused.

Kokkuvõte

Pandiõiguse teostamine on laopidaja esmane ja efektiivne (ja võib juhtuda, et ka ainus) reaalne õiguskaitsevahend olukorras, kus hoiuleandja on laopidajale võlgu. Oluline on võimalikult kiiresti tekkinud situatsiooni õigesti hinnata, otsustada pandiõiguse teostamise võimalused ja vajadus ning järgida panditud asja müügil seaduses sätestatud nõudeid. Eeltoodu tagab olukorrale kiire lahenduse ilma pika kohtuvaidluseta.

Olen seisukohal, et kliendile on ennekõike oluline mõistliku ajaga saavutatud reaalne tulemus, mitte vaidlemine ise – seda isegi siis, kui kliendi positsioon vaidluseks on hea – soodne kohtuotsus võib tulla alles aasta või koguni kahe pärast.