

Uzņēmuma pārdošana praksē: galvenie juridiskie riski

06:06 25.05.2026.

Autors

Ieva Tillere-Tilnere

SIA "KPMG Law ZAB", zvērināta advokāte, partnere

Uzņēmuma pārdošana nav tikai vienošanās par cenu un īpašnieka maiņu. Šis ir sarežģīts un laikietilpīgs process, kurā juridiskajiem jautājumiem ir izšķiroša nozīme. Kā tiks strukturēts darījums, sadalīti riski un īstenota pušu vienošanās, parasti tiek precizēts pārrunu un līguma saskaņošanas laikā. Tas nozīmē ne tikai vairākus secīgus posmus, bet arī apjomīgu dokumentāciju, detalizētas sarunas un virkni lēmumu, kas var ietekmēt pārdevēju arī pēc darījuma noslēgšanas.

Svarīgi apzināties, ka sākotnējā potenciālā pircēja interese un cenas indikācija ir tikai viens no soļiem. Līdz darījuma pabeigšanai puses risina virkni juridisku jautājumu, un tieši šajā posmā visbiežāk tiek precizēts, kas patiesībā tiek pārdots, kā veidojas cenas mehānisms un norēķinu kārtība, kā arī risku sadalījums starp pusēm. Darījuma veiksmē nereti ir atkarīga no tā, cik labi pārdevējs ir sagatavojies – ne tikai no praktiskās, finanšu un juridiskās puses, bet arī no emocionālās, proti, cik labi viņš izprot gaidāmo procesu un iespējamās izaicinājumus.

Pārdošanas posmi

No juridiskā viedokļa uzņēmuma pārdošanas procesu var iedalīt vairākos savstarpēji saistītos posmos.

- Konfidencialitātes līguma noslēgšana.

Pirms potenciālais pircējs, kurš ir izrādījis interesi par uzņēmuma iegādi, saņem detalizētu un nereti komerciāli jutīgu informāciju par uzņēmumu, puses vienojas par informācijas aizsardzības mehānismiem, noslēdzot konfidencialitātes līgumu.

- Nodomu protokola parakstīšana.

Darījuma sākotnējā posmā, kad pircējs ir iesniedzis piedāvājumu, puses nereti noslēdz arī nodomu protokolu jeb vienošanos par darījuma pamatprincipiem. Šajā dokumentā tiek apkopota pušu savstarpējā izpratne par iespējamo darījumu, tā būtiskajiem nosacījumiem un turpmāko procesa virzību. Parasti šādam protokolam ir indikatīvs raksturs. Tomēr noteikti nosacījumi kļūst saistoši. Piemēram, ekskluzivitātes periods paredz, ka pārdevējs konkrētā laika periodā neveic sarunas ar citiem potenciālajiem pircējiem.

- Uzņēmuma padziļinātā izpēte.

Kad sākotnējā izpratne ir nostiprināta, potenciālais investors veic uzņēmuma padziļināto izpēti, kuras laikā detalizēti izvērtē tā finanšu, nodokļu un juridisko stāvokli. Šī procesa rezultātā var tikt atklāti atsevišķi riski, kurus pusēm jārisina pārrunu ceļā, lai nonāktu pie abpusēji pieņemama risinājuma.

- Pirkuma līguma parakstīšana un īpašuma tiesību maiņa.

Visi darījuma nosacījumi pārrunu rezultātā tiek fiksēti kapitāla daļu (akciju) pirkuma līgumā. Kad nepieciešamās vienošanās ir panāktas, noslēdzas galvenais pārdošanas procesa posms – tiek parakstīts pirkuma līgums.

Izpildot līgumā paredzētos priekšnoteikumus, ja tādi ir, notiek darījuma noslēgums, kurā īpašuma tiesības (kapitāla daļas vai akcijas) tiek nodotas pircējam apmaiņā pret nolīgto pirkuma maksu (vai tās lielāko daļu).

Juridiskā sagatavotība pirms darījuma

Labi sakārtota uzņēmuma juridiskā vide rada mazāk pārsteigumu darījuma procesā. Ja finanšu sagatavošanās palīdz pārliecināt investoru par uzņēmuma rezultātiem, tad juridiskā sagatavošanās – novērst vai mazināt šaubas par potenciālajiem riskiem.

Juridiskās nepilnības pārtop konkrētos darījuma nosacījumos – pircējs pieprasa plašākus apliecinājumus un garantijas, mazākus atbildības ierobežojumus vai cenas korekciju

Praksē, īpaši ģimenes uzņēmumu vidē, nereti rodas situācijas, kad uzņēmums veiksmīgi darbojas, tomēr juridiskā dokumentācija un iekšējie procesi nav pilnībā sakārtoti vai formalizēti. Īpašnieku savstarpējās attiecības bieži nav pietiekami noregulētas, aizdevumu attiecības ar uzņēmumu nav noformētas līgumos vai būtiski līgumi ir nepilnīgi. Lai arī ikdienas darbā šie jautājumi nerada sarežģījumus, tomēr darījuma norises laikā tie gandrīz vienmēr tiek apspriesti sarunu gaitā.

Rezultātā juridiskās nepilnības pārtop konkrētos darījuma nosacījumos – pircējs pieprasa plašākus apliecinājumus un garantijas, mazākus atbildības ierobežojumus vai cenas korekciju. Tādējādi juridiskā sagatavošanās tiešā veidā ietekmē darījuma rezultātu.

Pirkuma cena un risku sadalījums

Kapitāla daļu pirkuma līgums ir galvenais darījuma dokuments, kurā tiek noteikti ne tikai darījuma nosacījumi, bet arī pušu atbildība un risku sadalījums.

Līgumā tiek definēts darījuma priekšmets un pirkuma cena, tās iespējamās korekcijas un maksājuma kārtība. Jāpiebilst, ka ne vienmēr visa pirkuma cena tiek samaksāta uzreiz. Ja daļa maksājuma ir atlikta vai atkarīga no uzņēmuma nākotnes rezultātiem, pārdevējs uzņemas risku par apstākļiem, kurus tas pēc darījuma vairs pilnībā nekontrolē.

Daļa no pirkuma cenas bieži vien tiek saistīta ar konkrētu finanšu rādītāju sasniegšanu pēc darījuma. Tas nozīmē, ka pārdevējs pilnu samaksu saņem tikai tad, ja uzņēmums sasniedz noteiktus mērķus, lai gan gala lēmumu pieņemšana jau ir pircēja rokās.

Šādās situācijās ir īpaši svarīgi skaidri vienoties, kā finanšu rādītāji tiks noteikti, kā tiks novērstas interpretācijas iespējas un kādi ierobežojumi vai kontroles mehānismi attieksies uz pircēja iesaisti lēmumu pieņemšanā, kas var ietekmēt sasniedzamos rezultātus.

Darījuma noslēguma process

Lai sekmīgi realizētu un pabeigtu pirkuma darījumu, nereti ir nepieciešams veikt atsevišķas darbības, ko puses gatavas realizēt tikai tad, kad līgums ir parakstīts. Šī iemesla dēļ pirkuma līguma parakstīšanas un pabeigšanas (noslēguma) brīdis var atšķirties.

Šādos gadījumos pirkuma līgumā tiek noteikts, kādi ir šie nosacījumi jeb mājasdarbi, kas pusēm jāpaveic, lai notiktu darījuma noslēgums. Tikai pēc to izpildes darījuma noslēgumā tiek nodotas kapitāla daļas vai akcijas pircējam un pārdevējs saņem visu vai lielāko daļu pirkuma cenas.

Šādi nosacījumi var būt, piemēram:

- trešo personu piekrišana, saskaņojumi (kredītiestādes, Konkurences padomes, būtisku sadarbības partneru u.tml.);
- noteiktu izmaiņu uzņēmuma struktūrā veikšana (piemēram, blakus komercdarbības veidu vai ar darbību nesaistītu aktīvu nodalīšana) u.tml.

Pārdevēja apliecinājumi un garantijas

Būtiska līguma daļa, par kuru praksē notiek visdetalizētākās diskusijas, ir pārdevēja sniegtie apliecinājumi un garantijas. Šis juridiskais rīks tiek izmantots, lai sabalansētu abu iesaistīto pušu risku.

No investora perspektīvas pastāv risks, ka pārdevējs nav atklājis visu informāciju par uzņēmuma darbību, un šie apstākļi atklājas pēc darījuma pabeigšanas, radot uzņēmumam izmaksas vai zaudējumus. Tādēļ par apstākļiem, kas pastāvējuši līdz darījuma noslēgumam un pircējam nav atklāti izpētes laikā, parasti atbild pārdevējs, sniedzot apliecinājumus. Tie aptver uzņēmuma juridisko un finanšu stāvokli – tostarp nodokļus, saistības, līgumus un strīdus. Ja kāds no apliecinājumiem vai garantijām izrādās nepatiess, pircējs nākotnē var prasīt zaudējumu atlīdzību.

Par apstākļiem, kas pastāvējuši līdz darījuma noslēgumam un pircējam nav atklāti izpētes laikā, parasti atbild pārdevējs, sniedzot apliecinājumus

No pārdevēja perspektīvas, savukārt, ir būtiski šos apliecinājumus precīzi formulēt, lai tie būtu tieši un nepārprotami saistīti ar pārdevējam zināmiem un tā kontrolē esošiem apstākļiem.

Kapitāla daļu (akciju) pirkuma līgums ir detalizēts mehānisms, ar kuru tiek sadalīti darījuma riski, un tieši šī iemesla dēļ tā saskaņošana bieži ir laikietilpīga.

Pārdevēja atbildības ierobežojumi

Ņemot vērā sniegtos apliecinājumus, līgumā būtiska ir atbildības sadaļa, kurā noteikti pārdevēja atbildības ierobežojumi.

Pircēja iespējas celt prasību par zaudējumiem parasti tiek ierobežotas laikā, apjomā un pēc zaudējumu veida.

Laika ierobežojums nozīmē, ka pircējs var iesniegt prasību tikai noteiktā termiņā, ja atklājas, ka kāds no sniegtajiem apliecinājumiem nav patiess un radījis zaudējumus (parasti tie ir 1–3 gadi atkarībā no garantijas veida). Pēc šī termiņa beigām pircējam zūd iespēja celt prasību.

Apmēra ierobežojumi ir vairāki. Kopējais maksimālais atbildības apmērs parasti tiek noteikts procentuāli no darījuma summas – visbiežāk no 10 līdz 50 procentiem no pirkuma cenas. Tiek noteikts arī minimālais prasības apmērs, kuru jāsasniedz, lai prasība varētu tikt celta.

Attiecībā uz zaudējumu veidiem ieteicams ierobežot atbildību tikai par tiešiem, faktiski konstatētiem zaudējumiem.

Jāņem vērā, ka atbildības ierobežojumi nav piemērojami situācijās, kad pārdevējs ir rīkojies ar ļaunu nolūku vai apzināti.

Turpmākās saistības pēc pārdošanas

Uzņēmuma pārdošana parasti nenozīmē tūlītēju attiecību izbeigšanu starp pusēm. Līgumā bieži tiek paredzēti pienākumi, kas saglabājas arī pēc darījuma noslēguma.

Viens no nozīmīgākajiem ir nekonkurēšanas pienākums, kas ierobežo pārdevēja iespējas noteiktu laiku darboties attiecīgajā nozarē. Šāds noteikums aizsargā pircēja intereses, taču pārdevējam tas var būt būtisks faktors turpmāko biznesa plānu kontekstā. Līdz ar to ir svarīgi vienoties par konkrētu ierobežoto darbību veidu, ģeogrāfiju un saprātīgu termiņu. Parasti tas nav ilgāks par 2–3 gadiem, citādi rada konkurenci regulējošo normu pārkāpuma risku.

Uzņēmuma pārdošana parasti nenozīmē tūlītēju attiecību izbeigšanu starp pusēm

Tāpat bieži tiek paredzēta pārdevēja iesaiste uzņēmuma darbībā pārejas periodā. Tas palīdz nodrošināt biznesa nepārtrauktību, taču vienlaikus nozīmē, ka pārdevējs vēl kādu laiku saglabā praktisku saikni ar uzņēmumu. Šāda iesaiste parasti ir nepieciešama arī gadījumā, ja daļa no pirkuma cenas samaksas tiek piesaistīta uzņēmuma nākotnes sniegumam.

Juridiskās saistības var turpināties vairākus gadus pēc darījuma noslēguma. Kā jau minēts, saglabājas arī atbildība par sniegtajiem apliecinājumiem un garantijām.

Vērts atcerēties

Uzņēmuma pārdošanas juridiskie aspekti lielā mērā nosaka, cik drošs un paredzams būs darījuma rezultāts. Lai gan process var šķist sarežģīts, lielākā daļa jautājumu ir prognozējami un savlaicīgi risināmi.

Sagatavots uzņēmums, izpratne par darījuma posmiem un rūpīgi izvērtēti kapitāla daļu pirkuma līguma nosacījumi ļauj pārdevējam ne tikai veiksmīgi noslēgt darījumu, bet arī izvairīties no būtiskiem riskiem nākotnē.

Ģimenes uzņēmumu kontekstā tas ir īpaši svarīgi, jo šāds darījums bieži ir nozīmīgs pārejas posms, kura kvalitāti lielā mērā nosaka tieši juridiskais ietvars.