

Svarīgās pirkuma līguma sastāvdaļas

Līga Mence, SIA "ZAB Ellex Kļaviņš", zvērināta advokāte

Cits vēlas iegādāties darbojošos uzņēmumu, cits – lietotus bērnu ratiņus. Pirkuma līguma priekšmeti praksē var būt ļoti atšķirīgi. Tāpēc, lai laicīgi sagatavotos dažādiem pirkuma līgumiem, skaidrojam – kas jāņem vērā, slēdzot pirkuma līgumu par preci, pakalpojumu, dārglietām vai nekustamo īpašumu?

Līguma priekšmets un maksa

Runājot par pirkuma līguma būtību, prātā nāk mūžībā aizgājušā Senāta tiesneša Kalvja Torgāna teiktais pirkuma līguma sakarā; pirkuma līgumam ir tikai divas būtiskās sastāvdaļas, viss pārējais ir atrisināms vai nu ar ieskatīšanos Civillikumā (CL), Komerclikumā, [Patērētāju tiesību aizsardzības likumā](#) vai citos tiesību aktos, vai, sliktākajā gadījumā, strīdu atrisinās tiesa. Tātad viss, kas pusēm ir jāizdara, ir jāvienojas par pirkuma līguma priekšmetu – ko pirks, pārdos, un maksu. It kā ļoti vienkārši un saprotami, tomēr – ko juristi saprot ar pirkuma līguma priekšmetu un vai maksa ir tikai naudas summa, vai arī ietver samaksas kārtību?

Proti, ar pirkuma līguma priekšmetu ir apzīmēta darbība: dot lietu vai tiesības. Savukārt ar maksu patiešām saprot tikai naudu vai citas vērtības/atlīdzību, ko par pircējs samaksās pārdevējam, bet samaksas kārtība, lai gan svarīga, tomēr ir sekundāra. Par to pat var nevienoties, bet, kad puses vienojušās par pirkuma līguma priekšmetu un maksu, darījums ir noslēgts un tas ir abām pusēm saistošs, atsaucoties uz visiem tik labi zināmo latīņu spārnoto izteicienu *pacta sunt servanda* – līgums ir jāpilda un neskatoties uz jebkādām grūtībām. Protams, ikviens, pat striktākais, princips, pieļauj izņēmumus, bet šoreiz ne par tiem.

Vērts atzīmēt, ka CL ērtības labad tiek lietots termins “pirkums”, jo tas ir īsāks par ne mazāk plaši lietoto terminu “pirkums-

pārdevums”. Pirkums vienam līguma dalībniekam vienlaicīgi ir pārdevums otram.

Jāatceras, ka pirkuma līgums ir tikai daļa no darījuma. Sarežģītos darījumos ir nepieciešams padziļināti izpētīt pirkuma priekšmetu, ko juristi sauc par *due diligence* procesu. Pircējam ir svarīgi noskaidrot visu par pirkuma priekšmeta trūkumiem, neatbilstībām, utt., lai jau priekšlaicīgi liktu pārdevējam par tiem uzņemties atbildību. Protams, pārdevējs arī pēc pirkuma līguma noslēgšanas un pirkuma maksas saņemšanas būs atbildīgs par pirkuma trūkumiem, bet tas var izrādīties grūts ceļš: kaut ko pieprasīt un saņemt no pārdevēja, ja tas jau ir “gabalā” un vairs nav sasniedzams.

Pārējās pirkuma līguma sastāvdaļas jau ir nianse, kas var būt tik atšķirīgas un zināmā mērā arī būtiskas, ka var padarīt dārglietu pirkuma līgumu diametrāli pretēju, piemēram, nekustamā īpašuma pirkuma līgumam. Jāatceras, ka nereti puses iegādājas saliktas lietas, kas sastāv gan no uzņēmuma daļām, gan nekustamā īpašuma, gan preču zīmēm, intelektuālā īpašuma, var iegādāties ne tikai lietas, bet arī tiesības, utt. Un katra šāda lieta/tiesības prasa konkrētu pieeju un regulējumu, jo nekustamais īpašums tiek reģistrēts zemesgrāmatā, preču zīmes – Patentu valdes Preču zīmju reģistrā, dārglietas varētu “uzmanīt” Valsts ieņēmumu dienests, utt. Nianse un detaļas ir tik daudz un dažādas, ka vienu recepti visiem līgumiem nevar uzrakstīt, var tikai atcerēties un ievērot būtisko – skaidri vienoties par pirkuma līguma priekšmetu un maksu.

Kad puses vienojušās par pirkuma līguma priekšmetu un maksu, darījums ir noslēgts un tas ir abām pusēm saistošs, atsaucoties uz visiem tik labi zināmo latīņu spārnoto izteicienu pacta sunt servanda

Citas būtiskas detaļas

Lai gan iepriekš norādīts, ka pirkuma priekšmets un maksa ir vienīgais, par ko nepieciešams vienoties, lai pirkuma līgums būtu noslēgts, tomēr ir skaidrs, ka sarežģītos darījumos ar to var būt par maz.

Ļoti nozīmīgi tad kļūst jautājumi, kā pārdevējs nodod pirkumu pircējam, kad pāriet īpašuma tiesības, kādā veidā tiek veikti norēķini par pirkuma maksas samaksu, utt.

Ir iespējams izmantot bankas darījuma kontu, kas sadārdzina procesu, bet vienlaikus nodrošina, ka pārdevējs saņems pirkuma maksu, bet pircējs – ar pirkuma līgumu atsavināmo lietu vai tiesības; ir iespējams pirkuma maksu nodot glabājumā pie zvērināta notāra, utt. Būtu jāapsver, vai neparedzēt līgumsodu un tā apmēru, ja saistības netiek pildītas. Kādu citu nodrošinājumu pircējs var sniegt pārdevējam, ka viņš samaksās pirkuma maksu? Piemēram, pircējs var vienoties ar pārdevēju, ka pirkums tiek nodrošināts ar hipotēku, kas tiek dzēsta tad, kad ir veikta pilna maksa par pirkumu, utt. Sarežģītos darījumos un līgumos ir svarīgas pārdevēja garantijas un apliecinājumi. Nereti par tiem izceļas strīdi pat pēc vairākiem gadiem (komerciesībās noilgums ir trīs gadi). Svarīgi arī paredzēt kārtību, kādā līgums var tikt izbeigts, ja kāda no pusēm to nepilda un, protams, noteikt strīdu risināšanas kārtību un mehānismu. Šādos gadījumos ieteicams izvēlēties tikai atzītas Latvijas šķīrējtiesas, jo process pusēm var izrādīties pārāk straujš un neprognozējams, tāpēc drošāk doties uz valsts tiesu, vai kādas kaimiņvalsts šķīrējtiesu, kam ir lielāks uzticamības koeficients, piemēram, Lietuvas vai Igaunijas.

Svarīgs aspekts ir līguma spēkā esība un forma. Līguma spēks ir atkarīgs arī no formas, kādā tas izteikts. Izšķirami gadījumi, kad īpašu formu prasa

- likums;
- līdzeju pašu vienošanās.

Ja likumā nav īpaši noteikts citādi, tad līgums var būt jebkurā formā: mutvārdos izteikts, rakstveidā noformēts, rakstveida

notariāla akta formā, rakstveida un nostiprināts zemesgrāmatās vai citā publiskā reģistrā, ar konkludentām darbībām noslēgts.

Kas palīdzēs līguma sagatavošanā?

Bieži cilvēki jautā, vai līgumu labāk noformēt ar zvērināta notāra palīdzību, vai tomēr vērsties pie zvērināta advokāta. Šis jautājums nav vienkāršs, jo atkarīgs no darījuma specifikas. Ir reizes, kad ar konkrēto darījumu ātri un operatīvi var palīdzēt zvērināts notārs, nodrošinot gan pirkuma līguma sagatavošanu, gan reģistrāciju zemesgrāmatās, gan naudas (maksas) pieņemšanu no pircēja un glabāšanu un nodošanu pārdevējam. Savukārt ir darījumi, kuros vairāk specializējas zvērināti advokāti, tie biežāk ir sarežģīti pirkuma-pārdevuma līgumi par visa biznesa iegādi, par vērtīgiem nekustamā īpašuma attīstīšanas projektiem, vēja/saules enerģijas parkiem, utt.

NianSES un detaļas ir tik daudz un dažādas, ka vienu recepti visiem līgumiem nevar uzrakstīt, var tikai atcerēties un ievērot būtisko – skaidri vienoties par pirkuma līguma priekšmetu un maksu

Taču arī šajos gadījumos uzņēmumiem nevajadzētu baidīties vērsties pie zvērināta advokāta, jo katram respektablām advokātam ir jau iepriekš izstrādāti parauglīgumi, kurus var izmantot ne pārāk sarežģītu darījumu noslēgšanai, un advokāti ar šādiem paraugiem nereti dalās bez maksas, ievietojot tos savās tīmekļa vietnēs, utt. Vēl ir situācijas, kad uzņēmums vērsas pie advokāta, lai tas izstrādā tam specifisku līgumu, ko pēc tam pats uzņēmums (tā iekšējie juristi) var piekorigēt, papildināt, grozīt, labot, ievērojot konkrētās nepieciešamības, izmaiņas faktiskajos apstākļos, utt. Šāds sākotnējais advokāta izstrādātais projekts līgumam ir kā atspēriena punkts tālākai komercdarbībai un ieguldījumi noteikti atmaksājas nākotnē.

Attiecībā uz brīvi pieejamiem bezmaksas līgumu paraugiem jābūt piesardzīgiem to izmantošanā. Vienmēr jāapzinās, ka katra situācija ir īpaša, ar tai raksturīgajām niansēm, kas šādā bezmaksas līguma projektā var nebūt apskatīta, risināta. Tādēļ rūpīgi jāapdomā, vai konkrētais bezmaksas līguma projekts atbilst konkrētajai situācijai, vai to nav nepieciešams modificēt, papildināt vai grozīt, lai tiktu iekļauti visi aktuālie jautājumi.

Ko secinājusi tiesa?

Vērtīgi ir ieskatīties arī tiesu praksē, ko tā vēsta par pirkuma līguma noslēgšanu.

Senāta 2012.gada 25.janvāra [spriedumā lietā SKC-11/2012](#) norādīts “darījuma būtiskās sastāvdaļas ir tas viss, kas nepieciešams kāda konkrēta tiesiska darījuma jēdzienam un bez kā pats nodomātais darījums nav iespējams (CL [1470.pants](#)). Ar šīm sastāvdaļām saprot nodomātā tiesiskā darījuma jēdziena pazīmes, kas parasti ir tieši paredzētas likumā, piemēram, pirkuma līgumam tās ir noteiktas CL [2002.pantā](#). Būtiskajās sastāvdaļās neko nevar pārgrozīt, pat arī darījuma dalībniekiem savstarpēji vienojoties, jo tādējādi nodomātais darījums vai nu vispār nav uzskatāms par noslēgtu, vai arī varbūtēji noslēgts kāds cits darījums.” Šeit nekas papildus nav komentējams, jo tiesa ir atsaukusies uz tiesību doktrīnu, kas vēlreiz atkārtu principu – pirkuma līgums ir noslēgts ar brīdi, kad puses ir vienojušās par priekšmetu un maksu.

Savukārt Senāta 2017.gada 26.oktobra [spriedumā lietā SKC-273/2017](#) ir norādīts, ka pirkuma līgums “ir konsensuāls atlīdzības un līdz ar to divpusējs līgums, kas vērsts uz īpašuma tiesību pāreju un satur divus pretēji vērstus apsoliņumus: dot lietu un pretī dot norunāto naudas summu. Pirkuma līguma būtiskās sastāvdaļas ir priekšmets (lietas vai atsavināmas tiesības došana pret atlīdzību) un cena (maksa).” Arī šajā tiesas secinājumā ir uzsvērtā nepieciešamība vienoties par divām būtiskajām sastāvdaļām, vēršot uzmanību uz to, ka ne priekšmeta nodošana,

ne maksas veikšana nav nepieciešama, lai tiktu uzskatīts, ka pirkuma līgums ir noslēgts un *pacta sunt servanda*.

2016.gada 7.novembra Senāta Civillietu tiesu palātas spriedumā lietā C06042512 ir norādīts, ka “Pirkuma līgums nav reāllīgums un nezaudē spēku, ja nav samaksāta pirkuma maksa.” Tas atkārtoti iepriekš minēto tēzi par pirkuma līguma būtību un noslēgšanas brīdi un sekām.

Interesants secinājums ir 2015.gada 18.jūnija Senāta Civillietu tiesu palātas spriedumā lietā C02047413: “Civillikuma 2002.pants paredz darījuma dalībniekiem tiesību noteikt pirkuma maksu pēc saviem ieskatiem un atbilstoši Civillikuma 2015.pantam nav vajadzīgs, lai pirkuma maksa taisni atbilstu pirkuma līguma priekšmeta vērtībai.” Šī ir ļoti būtiska tēze, jo lai gan pusēm patiešām nav jāvienojas par tādu pirkuma maksu, kas atbilst pirkuma priekšmeta vērtībai, tomēr ir daudzas tiesību aktu normas, kas dod iespēju “cietušajai” pusei, ja tomēr maksa par pirkuma priekšmetu neatbilst pirkuma priekšmeta “tirgus” cenai, apstrīdēt šo maksu. Tāds, piemēram, ir CL 2042.panta noteikums un KL 184.²panta noteikums. Šie ir tikai daži piemēri, kas vēlreiz apliecina, ka vienošanās par pirkuma priekšmetu un maksu, lai arī sākotnēji šķiet viegls uzdevums, tomēr var izrādīties pietiekoši sarežģīts vingrinājums.

Vēl varētu atzīmēt tādu interesantu tiesību instrumentu kā **“cerību pirkums”** (CL 2009.pants) – *cerību pirkums ir pirkums, kura noslēgšanas brīdī pirkuma objekts (priekšmets) vēl neatrodas pārdevēja mantā un nav droši zināms, vai tas tur nonāks*. Tas nozīmē, ka ir iespējama arī tāda līguma noslēgšana, par kura priekšmetu nekas līdz galam nav zināms un tas var mainīties, vai beigās vispār nebūt.