

KAS IR „PĀRDEVĒJA JURIDISKĀ IZPĒTE” UN KAD TĀ IR VAJADZĪGA?

Guntars Zīle, zvērināts advokāts, Zvērinātu advokātu biroja „Lejiņš, Torgāns un Partneri”

Pirkuma objekta (parasti, kapitālsabiedrības, uzņēmuma vai nekustamā īpašuma) padziļinātā juridiskā izpēte (angliski – „legal due diligence”) nu jau labu laiku arī Latvijā ir labi zināms un plaši izmantots juridiskais pakalpojums. Parasti juridiskā izpēte tiek veikta paralēli ar finanšu un nodokļu izpēti (auditu). Dažreiz pirkuma objekta izpētē tiek iesaistīti arī citi profesionāļi, piemēram, ja pirkuma objekts vai tā būtiska daļa ir ēkas vai citas būves, parasti tiks veikta arī tehniskā izpēte; ja pirkta tiek zeme un ir iespēja, ka augsne ir piesārņota, ieteicams veikt vides jeb ekoloģisko izpēti, u.tml.

Potenciālajam pircējam šāda izpēte dod iespēju saņemt neatkarīgu profesionālu atzinumu par vērtējamo pirkuma objektu no cita redzespunkta, kas ir savādāks nekā auditoru veiktā izpēte, un ļauj identificēt riskus, kas citādi, iespējams, paliktu nezināmi līdz darījuma noslēgumam un pirkuma objekta pārņemšanai pircēja kontrolē.

Tradicionāli šis pakalpojums – pirkuma objekta padziļināta juridiskā izpēte, ir radies pircēju vajadzībām, jo piesardzīgs pircējs vienmēr vēlēšies iegūt iespējami plašāku informāciju par piedāvāto pirkuma objektu, lai varētu identificēt iespējamās ar pirkumu saistītos riskus un pareizi noteikt pirkuma objekta vērtību. Parasti šāda izpēte tiek veikta konkrēta pircēja uzdevumā un viņa interesēs, un nereti šādas izpētes rezultātā pircējs ir spiests atteikties no darījuma vispār vai pārskatīt savu sākotnējo piedāvājumu, ja tāds ir izteikts.

Salīdzinoši daudz retāki ir gadījumi, kad juridiskā izpēte tiek veikta pārdevēja uzdevumā. Vēl pirms pāris gadiem pārdevēja uzdevumā veikta izpēte bija galvenokārt saistīta ar pārdevēja vēlmi sagatavoties pārdošanas procesam identificējot iespējamās problēmas, kas varētu tikt atklātas pircēja veiktās izpētes rezultātā, lai tās varētu savlaicīgi novērst un padarīt pirkuma objektu iespējami pievilcīgāku pircējiem, vienlaikus dodot iespēju arī saņemt augstāku pirkuma maksu un atvieglot sarunas par pirkuma līguma saturu. Šādas izpētes rezultātā tapušais atzinums ir adresēts pārdevējam un parasti tiek izmantots tikai pārdevēja iekšējai lietošanai, tomēr atsevišķos gadījumos, ar pakalpojumu sniedzēja piekrišanu, pārdevējs atzinumu var iesniegt arī iespējamajiem pircējiem kā papildus informācijas materiālu par pirkuma objektu.

Taču pēdējā laikā arvien biežāk sāk parādīties tāds jēdziens kā „pārdevēja juridiskā izpēte” (angliski – „vendor legal due diligence”). Kā jau uz to norāda pats nosaukums, tā ir juridiskā izpēte, kas tiek veikta pārdevēja uzdevumā, bet atšķirībā no iepriekš aprakstītā gadījuma, kad izpēte tiek veikta pārdevēja uzdevumā un tikai pārdevēja vajadzībām, šis **pakalpojums tiek sniegts ne tikai pārdevēja, bet arī pircēja vajadzībām un arī pircēja interesēs.** Respektīvi, pasūtītājs / pakalpojuma sniedzēja klients ir pārdevējs, bet mērķis jau no paša sākuma ir sniegt atzinumu iespējamajiem pircējiem.

Šis juridiskās izpētes paveids Latvijā vēl ir ļoti reta parādība, un tas ir salīdzinoši jauns pakalpojuma veids arī Skandināvijas valstīs. Tā rašanos lielā mērā ir ietekmējuši tirgus apstākļi, t.i., ļoti lielais sabiedrību pirkuma-pārdevuma darījumu skaits, ko lielā mērā izraisījušas privāto investīciju fondu aktivitātes, kas kopējo tirgus situāciju padara ļoti labvēlīgu pārdevējiem. Pieaugošā pieprasījuma un pircēju savstarpējās konkurences apstākļos pārdevēji spēj „diktēt” darījuma noteikumus, un bieži pārdevējs izvēlas veikt darījumu izsoles formā. Pārdevēja juridiskā izpēte ir viens no instrumentiem, kas atvieglo darījuma slēgšanas procedūru pārdevējam. Šis izpētes mērķis ir pilnībā vai daļēji izvairīties no nepieciešamības pakļaut pirkuma objektu pircēja juridiskai izpētei. Gadījumos, kad tiek veikta pārdevēja izpēte un tās rezultātā tapušais atzinums tiek iesniegts pircējam:

- (i) pircējs vai nu vispār neveic juridisko izpēti (šāda iespēja netiek dota no pārdevēja puses) un pirkuma darījums tiek noslēgts, balstoties tikai uz pārdevēja sniegto informāciju un pārdevēja juridiskās izpētes atzinumu, vai arī
- (ii) pārdošanas process tiek iedalīts etapos, kur pēc sākotnējā etapa noslēguma un sākotnējās pircēju atlases, noslēguma etapā izvēlētajam vienam vai vairākiem pircējiem tiek dota iespēja veikt (vairāk vai mazāk ierobežotu) apstiprinošo juridisko izpēti (angliski – „confirmatory due diligence”).

Kā redzams, šis juridiskās izpētes veids ir īpatnējs, bet tas nav nekas principiāli jauns, jo ir darījumi, kuros tāpat juridiskās izpētes atzinums tiek sagatavots klienta uzdevumā, apzinoties, ka uz to paļausies arī trešās personas, piemēram, lielu finansējuma darījumu gadījumos attiecīgu apliecinājumu par tiesībām paļauties uz sniegto atzinumu var pieprasīt darījumu finansējošās kredītiestādes, kā arī sākotnējā publiskā piedāvājuma gadījumā, juridisko pakalpojumu

sniedzējs, kas veic emitenta juridisko izpēti, savu atzinumu sniedz kontekstā ar paredzēto akciju publisko piedāvājumu trešajām personām / akciju pircējiem.

Šis juridiskās izpētes paveids vairāku iemeslu dēļ ir izdevīgs pārdevējam, piemēram:

1) Juridiskās izpētes process parasti ir ilgstošs (parasti 2 nedēļas) un visai apgrūtināts pārdevējam, jo zināmā mērā tiek traucēta pārdodamā uzņēmuma darbība – pircēja konsultanti un auditori jāsniiedz dažāda pieprasītā informācija un dokumenti, kas parasti prasa rezervēt šīm vajadzībām gan uzņēmuma vadības laiku, gan arī tehniskā personāla resursus. Ja ir vairāk nekā viens iespējamais pircējs, attiecīgi palielinās izpētes veicēju skaits, jo katram pretendētājam būs savi konsultanti un auditori, un iespējams vairākkārt būs nepieciešams sniegt atbildes uz vieniem un tiem pašiem jautājumiem un daudzkārt kopēt vienus un tos pašus dokumentus. Piemēram, ja ir 10 iespējamie pircēji praktisku iemeslu dēļ visiem nebūs iespējams vienlaikus veikt pilnu pirkuma objekta juridisko izpēti. Tai pat laikā pārdevējs ir ieinteresēts pārdot pirkuma objektu izsolē ar iespējami daudziem pretendentiem, jo tādejādi ir iespējams dabūt augstāku cenu. Pārdevēja juridiskās izpētes gadījumā šis process parasti tiek veikts tikai vienu reizi un pārdevējam viegli kontrolējamā veidā un formā.

2) Ja tiek pārdots uzņēmums, kuram ir filiāles un/vai meitas uzņēmumi vairākās citās valstīs, juridiskās izpētes process praktisku iemeslu dēļ kļūst vēl sarežģītāks, jo ir nepieciešams veikt izpēti arī attiecībā uz katru no šīm filiālēm / meitas uzņēmumiem. Arī šajā gadījumā pārdevējam ir izdevīgāk un vienkāršāk, ja pilns izpētes process notiek tikai vienu reizi.

3) Pārdevējs jau pašā pārdošanas procesa sākumā var sniegt iespējamajiem pircējiem ļoti detalizētu informāciju (tai skaitā, norādot arī visus būtiskos riska faktorus, kas pircējam būtu jāņem vērā vērtējot pirkuma objektu), kas dod iespēju prasīt un saņemt no pircēja maksimāli precīzu cenas piedāvājumu. Ja pretendentu atlase tiek veikta, pamatojoties uz sākotnējiem iespējamo pircēju piedāvājumiem, kuri sagatavoti balstoties uz ierobežotu pārdevēja sniegtu informāciju, pārdevējam jāērēķinās ar to, ka šādi piedāvājumi vienmēr būs pakļauti nosacījumiem un nebūs pircējam saistoši. Turpretim, sniedzot ievērojami plašāku informāciju jau sākotnējā etapā, īsā laikā var tikt saņemti daudz precīzāki cenas piedāvājumi no daudziem pretendentiem, kuri ir pilnīgi vienādā situācijā attiecībā viens pret otru (t.i., katram no pretendentiem sniegtais informācijas

apjoms ir vienāds). Turklāt, tiek ievērojami samazināts visa pārdošanas procesa laiks. Ja katram no iespējamajiem pretendentiem tiek dota iespēja veikt savu objekta izpēti, tas automātiski pagarina procesu par izpētei nepieciešamo laika periodu, turklāt, pretendentu pozīcijas pēc šādas izpētes var arī nebūt līdzvērtīgas (atkarīgs no to konsultantu / auditoru veiktā darba kvalitātes) un līdz ar to var atšķirties arī pretendentu pozīcija attiecībā uz līguma sarunām, kas sarežģīs līguma sarunu procesu.

4) Pārdevējam vēl pirms pārdošanas procesa uzsākšanas ir iespēja pašam konstatēt iespējamās problēmas (piemēram, apstākļus, kas varētu samazināt pirkuma objekta cenu) un veikt preventīvus pasākumus, lai iespējamus trūkumus novērstu. Ja pirmais atzinums ir negatīvs, pārdevējs var atlikt pārdošanas procesa sākumu līdz problēmu novēršanai un, kad tas ir darīts, pasūtīt jaunu atzinumu.

Vienlaikus šis instruments ir izdevīgs arī iespējamajiem pircējiem, piemēram:

1) Samazinās ar pirkuma procesu saistītās izmaksas. Katram no pircējiem nav jāveic juridiskās izpētes process, vai arī šī izpēte ir ierobežota (apstiprinošā juridiskā izpēte), kas ļauj būtiski samazināt ar pirkuma darījumu saistītās juridisko pakalpojumu izmaksas.

2) Nepatērējot lielus resursus un laiku iespējamajam pircējam ir iespējams uzreiz gūt detalizētu informāciju par pirkuma priekšmetu un iespējamajiem riskiem, tādējādi, pircējs var ātri izvērtēt, vai tam ir interese noslēgt darījumu un iespējami objektīvi noteikt pirkuma objekta cenu.

3) Katrs no pircējiem ir līdzvērtīgā situācijā ar visiem pārējiem pircējiem attiecībā uz pārdevēja sniegto informāciju par pirkuma objektu.

Protams, jāņem vērā, ka šim pakalpojuma veidam ir arī savas negatīvās iezīmes, piemēram:

1) Šāda pakalpojuma sniedzējiem ir jābūt ļoti augsti kvalificētiem un neatkarīgiem profesionāļiem un ir nepieciešams stingri sekot profesionālās ētikas jautājumu ievērošanai. Pakalpojuma būtība nosaka to, ka pārdevēja juridiskās izpētes veicējs ļoti viegli var nonākt interešu konfliktā. No vienas puses, pakalpojuma saņēmējs ir klients un darbs tiek veikts pārdevēja/klienta

uzdevumā, bet no otras puses ir jāņem vērā, ka mērķis ir darba rezultātu (atzinumu par pirkuma objektu) sniegt vienai vai vairākām trešajām personām (potenciālajiem pircējiem), kuri varēs paļauties uz šajā atzinumā sniegtās informācijas patiesumu un pilnīgumu. Piemēram, ir iespējama situācija, kad pārdevējs pieprasa, lai kāda no norādītajām problēmām tiktu svītrotā no atzinuma, vai tiktu „mīkstināts” kāds no atzinumā sniegtajiem konstatējumiem, vai arī pārdevējs jau no paša sākuma norāda, ka atsevišķi jautājumi nav jāpēta un nav jāapraksta atzinumā. Šādos gadījumos ir svarīgi atrast risinājumu, kas vienlaikus ļautu saglabāt lojalitāti pret klientu (pārdevēju), un sniegt atzinumu, kas nebūtu maldinošs iespējamajam pircējam. Minēto apstākļu dēļ, piemēram, ASV advokātu biroji šādu pakalpojumu vispār nepiedāvā.

2) Lai arī pats par sevi šis juridisko pakalpojumu produkts daudzās situācijās ir ļoti vērtīgs gan pārdevējam, gan arī pircējiem (piemēram, uzņēmuma izsoles process ar daudziem pretendentiem un/vai gadījumi, kad uzņēmums veic komercdarbību vairākās valstīs, vai citu iemeslu dēļ juridiskās izpētes process ir ļoti laikietilpīgs un darbietilpīgs), šis vērtīgums vienmēr būs atkarīgs no tā, cik kvalitatīvi un profesionāli šāda juridiskā izpēte tiek veikta, un cik kvalitatīvs ir veiktā darba rezultāts – atzinums. Diemžēl, ir novērojami gadījumi, kad šādas pārdevēja juridiskās izpētes rezultātā tiek sagatavots un pircējam tiek iesniegts atzinums, kas sastāv tikai no ļoti apjomīga un nepārskatāma faktu un apstākļu izklāsta, atsevišķi nenorādot iespējamos riska faktorus un problēmas/trūkumus, kas ir jebkura (arī „parastā”) juridiskās izpētes atzinuma nepieciešamā un arī vērtīgākā sastāvdaļa. Šādos gadījumos attiecīgās informācijas vērtība pircējam ir ievērojami mazāka.