



University
of Wrocław



ISSN 2029–2236 (print)
ISSN 2029–2244 (online)
SOCIALINIŲ MOKSLŲ STUDIJOS
SOCIAL SCIENCES STUDIES
2009, 1(1), p. 129–146

SUTARTINIŲ GARANTIJŲ VERSLO PARDAVIMO SUTARTYJE PRIGIMTIS IR TEISINIS VERTINIMAS

Virginijus Bitė

Mykolas Romeris universiteto Teisės fakulteto

Verslo teisės katedra

Ateities g. 20, LT-08303 Vilnius, Lietuva

Telefonas (+370 5) 271 4525

Elektroninis paštas virginijusb@gmail.com

Pateikta 2008 m. rugšėjo 16 d., parengta spausdinti 2008 m. gruodžio 5 d.

Anotacija. Šiame straipsnyje nagrinėjami sutartinių garantijų verslo pirkimo-pardavimo sutartyje statuso ir teisinio vertinimo klausimai. Praktikoje plačiai paplitęs tokių garantijų naudojimas visų pirma kelia klausimų dėl pačių garantijų teisinio statuso, pasiskirties, įtakos pardavėjo teisinei atsakomybei už sutarties pažeidimus. Straipsnyje aptariamos sutartinių garantijų prielaidos, atskleidžiama jų esmė ir atsakomybės už jų pažeidimą ypatumai. Pagrindžiama, kad sutartinės pardavėjo garantijos yra vienos iš sutarčių sąlygų, kurių pažeidimas sukelia pardavėjui teises pasekmes (civilinę atsakomybę) – pirkejas įgyja teisę reikalauti atlyginti nuostolius, sumažinti pardavimo kainą ar net nutraukti sutartį. Tiesa, sutartyje gali būti numatyti tam tikri materialūs ar procedūriniai pardavėjo atsakomybės apribojimai.

Reikšminiai žodžiai: civilinė teisė, sutartinė garantija, garantiniai reikalavimai, pardavėjo atsakomybė, pirkejo žinojimas, nuostolių atlyginimas, verslo pirkimas-pardavimas.

Įvadas

Temos aktualumas. Teisinėje literatūroje pažymima, kad nuostatos, susijusios su garantijomis ir atsakomybe, yra tarp labiausiai diskutuotinių teisinių klausimų, susijusių su korporatyviniais įsigijimais¹. Verslo įsigijimo sutartyse būna keliasdešimt lapų, skirtų įvairiems pardavėjo pareiškimams ir garantijoms. Manoma, kad įstatymu numatyta pirkėjų apsauga nėra pakankama, todėl daugelyje sandorių pirkėjas primygtinai siekia į pirkimo-pardavimo sutartį įtraukti garantijas dėl verslo ir jo turto bei išipareigojimų turėdamas tikslą gauti kompensaciją, jeigu paaiškėja, kad pardavėjo pateikta informacija yra neteisinga. Verslo įsigijimo sandorių skaičius Lietuvoje nuolat didėja, tad galima tikėtis, kad teismuose atsiras vis daugiau bylų, susijusių su pardavėjo garantijomis ir atsakomybe už jų pažeidimą. Teorinis šios temos išnagrinėjimas ir kitų šalių patirtis turėtų padėti teismams tinkamai įvertinti sutartinių garantijų prigimtį ir pardavėjo atsakomybės ypatumus.

Taigi šio straipsnio *tikslas* – identifikuoti sutartinių garantijų, naudojamų verslo pardavimo sandoriuose, teisinį statusą, atskleisti pardavėjo atsakomybės už garantijų pažeidimą ypatumus.

Tyrimo objektas – verslo pardavėjų sutartinės garantijos.

Tyrimo hipotezė. Straipsnyje keliama hipotezė, kad sutartinės verslo pardavėjo garantijos yra būtinos tinkamai ir visapusiškai verslo pirkėjo interesų apsaugai.

Nagrinėjamos problemos ištyrimo laipsnis. Galima konstatuoti, kad Lietuvoje sutartinių garantijų klausimai yra visiškai neanalizuoti. Tai galėtų būti paaiškinama tuo, kad privataus verslo pardavimo sandoriai Lietuvos teisėje tapo žinomi palyginti neseniai – tik paskelbus Lietuvos nepriklausomybę. Kita vertus, ir kitų Europos valstybių teisinėje literatūroje stokojama dėmesio sutartinėms garantijoms. Pats verslo pardavėjo garantijų institutas kilo ir yra labiausiai išplėtotas bendrosios teisės šalyse, iš jų vis labiau perima ir kontinentinės teisės valstybės. Todėl neišvengiamai tenka daugiausia remtis būtent anglosaksų teisine literatūra, kurioje plačiai aptarti įvairūs teisiniai garantijų aspektai.

Taikytinos metodikos apibūdinimas. Atliekant tyrimą taikyti sisteminis, lingvistinis, teleologinis, lyginamasis ir kiti metodai.

1. Sutartinių garantijų prielaidos ir tikslas

Daugumos valstybių verslo pardavimo praktikoje įprasta, kad akcijų (angl. *share deal*) arba įmonės (angl. *asset deal*) pirkimo-pardavimo sutartyse gana didelę nuostatų dalį užima įvairios garantijos², susijusios su parduodamo verslo savybėmis, rodikliais

1 Picot, G. *Mergers and Acquisitions in Germany. Second Edition.* New York: Juris Publishing, Inc., 2002, p. 37.

2 Verslo pardavimo sutartyse (tai pastebima ir Lietuvos teisinėje praktikoje) dažnai vartojama „pareiškimai ir garantijos“ (angl. „representations and warranties“). Literatūroje kartais diskutuojama, ar šios sąvokos yra sinonimai, ar vis dėlto turi savarankiškas reikšmes. Sinonimais jas linkstama laikyti, pavyzdžiui, JAV

ir kt. Be to, garantijų nuostatos gali užimti net keliasdešimt sutarties puslapių. Kyla klausimas, kodėl garantijos taip sureikšminamos ir ar tas sureikšminimas turi kokią nors teisinę prasmę.

Garantijų specialaus aptarimo sutartyje būtinumas teisinėje literatūroje visų pirma grindžiamas tuo, kad įstatymo normos nepakankamai apsaugo verslo pirkėją. Ypač tai pastebima akcijų pirkimo (angl. *share deal*) sandoriuose, kadangi laikoma, jog bendrovės akcijų įsigijimas savo esme yra teisių įsigijimas, taigi pardavėjas yra atsakingas tik už parduotų teisių egzistavimo testinumą arba už jų įprastinę ar sutartą kokybę (vadinamąjį tikrumą), bet ne už jų ekonominę vertę (finansinį patikimumą)³. Šalis, įsigyjanti akcijas, iš esmės, neturi jokios tiesioginės teisės į bendrovės turtą, todėl ji neturi teisės reikalauti kompensacijos dėl bendrovės (jos turto) savybių, kurių jis tikėjosi, nebuvimo⁴.

Pagal įstatymo numatytą verslo pirkėjo apsaugos lygį visas šalis linkstama skirstyti į dvi grupes. Anglosaksų teisės jurisdikcijos nesūlo arba siūlo labai mažas nesutartines pirkėjo apsaugos priemones. Tokiose šalyse, kaip Jungtinė Karalystė, JAV, Airija ar Kanada, įstatymo garantijos iš esmės neegzistuoja, ir pirkėjas paprastai yra saugomas tik nuo pardavėjo apgaulės⁵. Minėtose šalyse dominuoja vadinamasis „*caveat emptor*“ principas, kuris gali būti verčiamas „tegu pirkėjas saugosi“, o tai reiškia, kad teisė pripažįsta lygias pirkėjo ir pardavėjo derybines galias ir todėl pasiūlo labai menką arba nesūlo jokios įstatymo pirkėjo apsaugos⁶. Tai gali būti laikoma viena iš priežasčių, kodėl angliškos ir amerikietiškos verslo įsigijimo sutartys paprastai būna ilgos, kompleksinės ir daugeliu atvejų – pastebimai palankesnės pirkėjui. Galutinis sandorio šalių rizikos paskirstymas paliktas deryboms tarp pardavėjo ir pirkėjo ir dažnai išreiškiamas pareiškimuose (angl. *representations*), garantijose (angl. *warranties*) ir draudimų nuostatose (angl. *indemnification provisions*).

Daugumoje kontinentinės teisės šalių (Šveicarijoje, Švedijoje, Olandijoje, Italijoje, Suomijoje, Austrijoje, Vokietijoje ir kt.) bendras įstatymu numatytas apsaugos lygis yra aukštesnis, kadangi daugumoje tokių valstybių egzistuoja plačiai taikomas civilinis ir (arba) komercinis kodeksas, ir, pavyzdžiui, reguliuojantis visus pardavimo sandorius (įskaitant akcijų ar įmonės pardavimą), sudarytus toje jurisdikcijoje.

Tačiau ir čia įstatymo apsauga dažnai nėra prieinama akcijų pirkėjui. Pavyzdžiui, Belgijos, Prancūzijos, Šveicarijos teismų praktikoje įstatymo (numanomos) garantijos akcijų sandorio atveju siejamos tik su akcijomis, bet ne su pagrindiniu verslu (įmonės turtu)⁷. Tikrai Vokietijoje ir Austrijoje susiformavo teismų praktika, kad akcijų pirkėjas

teisinėje praktikoje. Tuo tarpu Anglijos teisėje žodžiu „*representations*“ žymimi ikisutartiniai pareiškimai, o žodžiu „*warranties*“ – sutartinės garantijos. Šiame straipsnyje bus vartojamas tik žodis „garantijos“.

3 Volhard, R.; Stengel, A. (ed.). *German Limited Liability Company*. Chichester: JOHN WILEY & SONS, 1997, p. 81.

4 Picot, G., p. 52.

5 Martinius, P. (ed.). *M&A – Protecting the Purchaser*. AIJA Law Library. The Hague: Kluwer Law International, 2005, p. 36.

6 *Ibid.*, p. 18.

7 Whalley, M.; Semler, F. J. (ed.). *International Business Acquisitions: Major Legal Issues and Due Diligence*. Second Edition. London: Kluwer Law International Ltd., 2000, p. 23, 88, 113.

gali remtis turto (įmonės) pardavimui numatytais įstatymo garantijomis, jeigu jis nuperka visas arba iš esmės visas bendrovės akcijas⁸. Kita vertus, ir šiose šalyse pripažįstama, kad bendrieji įstatymai nepakankamai apsaugo verslo pirkėją⁹.

Kita išskiriama sutartinių garantijų būtinumo priežastis yra ta, kad įstatymo garantijos paprastai nėra pritaikytos didelėms įmonėms įsigyti ir todėl ne visai atitinka šalių tipinius interesus. Taip pat ir dauguma civilinių kodeksų numatytų normų (pavyzdžiui, ilgi ieškinio senaties terminai) nėra tinkami korporatyviniams sandoriams¹⁰. Viena vertus, reikia turėti omenyje, kad dauguma civilinių kodeksų yra gana seni, o be to, jų kalba paprastai yra labai apibendrinta. Todėl dažnai būna sudėtinga nuostatas, kurios buvo sukurtos paprastam prekių pardavimui reglamentuoti, taikyti kompleksiniam tarptautiniam verslo įsigijimo sandoriui.

Galiausiai yra labai mažai teismų praktikos analizuojant civilinių kodeksų taikymo verslo įsigijimo sandoriams klausimus, o jeigu ir yra, ji kartais sukelia didesnių abejonių¹¹. Teismų praktikos trūkumas dažnai sukelia sunkumų įvertinant, ar įstatymu numatyta pirkėjo apsauga bus pakankama. Todėl, net jeigu kartais įstatymo apsauga gali būti ir stipri, šalys paprastai yra linkusios pasikliauti savo derybų rezultatu, t. y. sutartimi, ir ypač garantijų skyriumi.

Taigi būtų galima teigti, kad dėl įvairių priežasčių ieškinio grindimas tik įstatymo apsauga arba „numanomomis garantijomis“ (angl. *implied warranties*), remiantis civiliniu kodeksu, yra gana sudėtingas daugumoje jurisdikcijų. Dėl šių neaiškumų daugumos šalių komentatoriai, netgi iš kontinentinės teisės šalių, rekomenduoja suderėti ir į sutartį įtraukti ir detalias garantijas, kadangi vien tik pasitikėjimas įstatymo apsauga sukeltų didelę riziką pirkėjui¹². Pačių sutartinių garantijų tikslas yra dvejopas¹³. Viena vertus, jos suteikia pirkėjui teisinę gynybos priemones (teisę pareikšti ieškinį), jeigu pardavėjo pareiškimai apie įmonę vėliau pasirodo esą neteisingi ir dėl to sumažėja įmonės vertė. Kita vertus, labai specifinės garantijos taip pat yra naudojamos reikšmingai informacijai apie perkamą objektą iš pardavėjo „ištraukti“. Garantijomis siekiama pakreipti pusiausvyrą pirkėjo naudai, numatant riziką dėl nežinomų ar neatskleistų išipareigojimų pardavėjui.

Atitinkamai garantijos paprastai apima tuos svarbiausius aspektus, kurie tiriami teisinio audito (angl. *due diligence*) metu: pardavėjo kompetenciją ir nuosavybės teisę, įmonės teisnumą, korporatyvinę struktūrą, nemokumą, draudimus, veiklos leidimų (licencijų) turėjimą ir tinkamumą, finansinę padėtį, finansinių ataskaitų teisingumą, verslo turtą (aktyvus, nuosavą, nuomojamą ir kt.), intelektinę nuosavybę, sutartis, darbuotojus, darbuotojų pensijų politiką, gamintojo atsakomybę (angl. *product liability*), įmonės duotus sutikimus (leidimus), mokestinių išipareigojimų vykdymą, aplinkosaugą, visos

8 Picot, G., p. 52; Volhard, R.; Stengel, A., p. 82.

9 Whalley, M.; Semler, F. J., p. 106.

10 Martinius, P., p. 36.

11 *Ibid.*, p. 18.

12 *Ibid.*

13 Beswick, S.; Wine, H. *Buying and Selling Private Companies and Businesses*. Fifth Edition. London: Butterworths, 1996, p. 180.

esminės informacijos atskleidimą bei teisingumą ir kt.¹⁴ Be to, garantija gali sietis ne tik su esminėmis objekto savybėmis, apie kurias buvo pareikšta arba nepareikšta sudarant sutartį, bet taip pat su visomis esamomis arba ateities aplinkybėmis¹⁵.

2. Sutartinių garantijų teisinis statusas

2.1. Garantijų samprata ir vieta sutarties sąlygų klasifikacijoje

Žodis „garantija“ (angl. *warranty*) buvo apibūdintas kaip „viena iš labiausiai iliuzinių sąvokų teisės žodyne“¹⁶. Visų pirma, neabejojama, kad garantija yra viena iš sutarties sąlygų. Sutarties sąlygos gali būti klasifikuojamos įvairiai pagal skirtingus kriterijus¹⁷. Bendrojoje teisėje sutarties sąlygas priimta skirstyti pagal jų reikšmę į esmines sąlygas (angl. *conditions*), garantijas (angl. *warranties*) ir tarpines sąlygas (angl. *intermediate terms*), dar vadinamas bevardėmis (angl. *innominate*)¹⁸. Tai svarbiausia klasifikacija, kadangi daugelyje sutarčių ji apibrėžia, kokias teises priemones turi nukentėjusioji šalis, kai kita šalis pažeidžia konkrečią sąlygą.

Esminė sąlyga (angl. *condition*) – tai esminė, būtina sąlyga, kurios pažeidimas suteikia ieškovui teisę nutraukti sutartį ir reikalauti nuostolių, patirtų dėl sutarties nutraukimo ir iki sutarties sudarymo (t. y. derybų nuostolių)¹⁹. Ar sąlyga yra „*condition*“, ar ne, priklauso nuo to, ar ji tokia yra pagal įstatymus, teismų praktiką, šalių susitarimą arba jos lemiamą reikšmę sutarčiai²⁰.

Garantija (angl. *warranty*) – tai neesminė arba papildoma sąlyga, kurios pažeidimas nesuteikia sutarties nutraukimo teisės; ieškovas gali tikrai reikalauti dėl to patirtų nuostolių (bet negali reikalauti derybų nuostolių, kadangi sutartis tęsiasi)²¹. Garantijos sąvoka vartojama sutarties sąlygai, turinčiai ne ypač didelę reikšmę ir todėl jos pažeidimas nesuteikia nukentėjusiajai šaliai teisės nutraukti sutartį, pažymėti.

Sutarties sąlygos buvimą esmine ar garantija lemia dvi aplinkybės. Pirma, turi būti atsižvelgiama į šalių ketinimus – jeigu šalių žodžiai ar veiksmai objektyviai rodo, kad šalis sąlygai suteikusi esminę reikšmę, ji laikoma esmine. Antra, atsižvelgiama į sąlygos

14 Žr.: Beswick, S.; Wine, H., p. 183-184; Stilton, A. *Sale of Shares and Businesses: Law, Practice and Agreements*. London: Sweet & Maxwell, 2006 (with Supplement to the First Edition. London: Sweet & Maxwell, 2008), p. 157-165.

15 Picot, G., p. 48.

16 Beale, H. G. *Chitty on Contracts*. Twenty-ninth edition. Volume I. General Principles. London: Sweet & Maxwell, 2004, p. 720.

17 Apie kitus sutarties sąlygų skirstymo kriterijus plačiau žr.: Clarke, P.; Clarke, J.; Zhou, M. *Contract law: commentaries, cases and perspectives*. South Melbourne New York (N.Y.) Oxford: Oxford University Press, 2008, p. 243-244; Chuah, J. C. T. *Law of international trade*. 3rd ed. London: Sweet & Maxwell, 2005, p. 85-87; Bradgate, R. *Commercial law*. 3rd ed. London: Butterworths: Lexis Nexis™, 2000, p. 61-63, 260-263.

18 Clarke, P.; Clarke, J.; Zhou, M., p. 244.

19 Chen-Wishart, M. *Contract law*. 2nd ed. Oxford New York (N.Y.): Oxford University Press, 2008, p. 505.

20 Clarke, P.; Clarke, J.; Zhou, M., p. 244-245.

21 Chen-Wishart, M., p. 505.

neįvykdymo padarinius, t. y. sąlyga yra esminė, jeigu jos neįvykdžius kitai šaliai atsirastų sunkių padarinių ir jos neįvykdymas reikštų sutarties neįvykdymą apskritai. Kitaip tariant, atsižvelgiama į komercinę tos sąlygos reikšmę kitai šaliai²².

Anglijos teismų praktika taip pat įvedė naują „palaukime ir pamatysime“ (angl. *wait and see*) sąlygų kategoriją, vadinamų bevardėmis (angl. *innominate*) arba tarpinėmis (angl. *intermediate*) sąlygomis. Ar galimas sutarties nutraukimas tokių sąlygų pažeidimo atveju, priklauso nuo to, ar pažeidimo pasekmės yra tokios sunkios, kad teisinga būtų atleisti ieškovą nuo tolesnio sutarties vykdymo, t. y. ar pažeidimas atima iš ieškovo iš esmės visą naudą, kurią jis tikėjosi gauti iš sutarties²³.

Iš esmės garantija plačiaja prasme reiškia pažadą. Tai gali būti pažadas dėl egzistuojančio fakto arba tam tikrų aspektų būklės tęstinumo, tačiau ji taip pat naudojama turto kokybei²⁴. Teisinės įvairių pardavėjo pažadų neteisingumo pasekmės priklauso nuo tų pažadų tipo. Reklaminiai pareiškimai (angl. *puffs*) neįpareigoja pareiškėjo, kadangi įprastai jie yra per daug neapibrėžti ar ekstravagantiški, kad būtų kokios nors atsakomybės pagrindas. Nuomonės (angl. *opinion*) pareiškimo pasekmės priklauso nuo pareiškėjo kompetencijos. Kai pareiškėjas yra profesionalus asmuo, duodantis pareiškimą savo patirties srityje, arba kai yra sudaromas išpūdis, kad nuomonė paremta faktais, tokiu atveju teismai yra labiau linkę pareikštoje nuomonėje identifikuoti įpareigojantį pažadą²⁵. Du iš labiausiai žinomų teisiškai įpareigojančių pažadų (angl. *actionable promises*) yra jau minėtos esminės sąlygos (angl. *conditions*) ir garantijos (angl. *warranties*).

Kontinentinės teisės šalyse sutarties sąlygos neskirstomos į „*conditions*“ ir „*warranties*“²⁶. Vis dėlto daugumoje šalių sutartis gali būti nutraukta tik dėl didelio (esminio) pažeidimo. Tuo tarpu Lietuvos teisėje sutarčių sąlygos, be kitų kriterijų, pagal teisinę reikšmę skirstomos į esmines, įprastines ir atsitiktines. Esminės sąlygos yra tos, kurios būtinos ir pakankamos sutarčiai sudaryti. Prie esminių sąlygų priskiriamos sutarties dalykas, teisės aktų bei šalių susitarimu numatytos kaip esminės sąlygos ir sąlygos, privalomos konkrečioms sutarties rūšims. Įprastinės sąlygos yra tos, kurios numatytos teisės aktuose ir kurių nebūtina įtraukti į sutartį, o atsitiktinės – individualiai šalių įtrauktos sąlygos²⁷. Taigi, esminės sąlygos atitinka „*condition*“ sąlygų sampratą. Tuo tarpu pardavėjo garantijos gali būti laikomos tiek įprastinėmis (pavyzdžiui, Lietuvos Respublikos civilinio kodekso²⁸ (toliau – LR CK) 6.321 str. įtvirtintos pardavėjo garantijos), tiek ir

22 Mikelėnas, V. *Sutarčių teisė. Bendrieji sutarčių teisės klausimai: lyginamoji studija*. Vilnius: Justitia, 1996, p. 317.

23 Chen-Wishart, M., p. 506.

24 McMeel, G. *The construction of contracts: interpretation, implication, and rectification* – Oxford New York (N.Y.): Oxford University Press, 2007, p. 398.

25 Chuah, J. C. T., p. 320.

26 Pavyzdžiui, Prancūzijoje angliškoji „*warranty*“ traktuojama kaip paprasta sutarties sąlyga, kurios pažeidimas suteikia teisę reikalauti atlyginti nuostolius ar įvykdyti tam tikras sąlygas; Vokietijoje ji žymi protingą tinkamumo standartą, o Italijoje ji yra teisės numatytas pažadas, kad sutartis bus tinkamai vykdoma (žr. Whincup, M. H. *Contract law and practice: the English system and continental comparisons*. 4th ed. The Hague London Boston: Kluwer Law International, 2001, p. 145–146).

27 Plačiau apie esmines, įprastines ir atsitiktines sąlygas žr. Imbrasienė, D., et. al. *Civilinė teisė. Prievolių teisė. Antroji laida*. Vilnius: Mykolo Romerio universiteto Leidybos centras, 2004, p. 159–163.

28 Lietuvos Respublikos civilinis kodeksas. *Valstybės žinios*. 2000, Nr. 74-2262.

atsitiktinėmis (kai šalys į sutartį įtraukia specifines garantijas). Be abejojimo, galimi ir tokie atvejai, kai šalys susitaria tam tikras garantijas laikyti esminėmis sutarties sąlygomis. Atitinkamai jų pažeidimas laikomas esminiu sutarties pažeidimu.

Taigi garantija reiškia sutarties sąlygą, kurios pažeidimas suteikia teisę reikalauti atlyginti nuostolius, bet nesuteikia teisės nutraukti sutartį. Žodis „garantija“ šia prasme vartojamas nelabai svarbioms sutarties sąlygoms arba toms sąlygoms, kurios yra papildomos sutarties tikslo atžvilgiu ir kurių pažeidimas nesuteikia teisės kitai šaliai laikyti, kad ji atleista nuo savo prievolių pažymėti²⁹. Kitaip tariant, garantija (angl. *warranty*) yra vienos šalies patikinimas dėl fakto egzistavimo, kuriuo kita sandorio šalis gali pasitikėti³⁰. Be to, tai sutarties sąlyga, kuri panaikina pirkėjo pareigą įrodyti priežastinį ryšį tarp objekto trūkumo ir nuostolių bei preziumuoja faktą, kad aspektas, apsaugotas garantija, turėjo įtakos sandoriui³¹.

Be to, mūsų nuomone, akcijų pirkimo-pardavimo sutartyje šalių aptariamos pardavėjo garantijos dėl įmonės (verslo) būklės ir savybių gali būti vertinamos ir vadovaujantis LR CK 6.327 str. 1 d. bei 6.333 str. 1 d. nuostatomis, t. y. kaip sutartyje nustatyti papildomi reikalavimai pirkimo-pardavimo objektui (bendrovės akcijoms, įmonei), jo panaudojimo paskirčiai ir kt. Pažeidus tokias garantijas gali būti laikoma, kad perduotas sutarties sąlygų pagal minėtus LR CK straipsnius neatitinkantis daiktas.

2.2. Verslo perleidimo sandoriuose taikomų garantijų rūšys

Užsienio teisinėje literatūroje skiriamos trys pagrindinės garantijų rūšys: garantijos dėl nuosavybės (angl. *warranty of title*), aiškiai išreikštos garantijos (angl. *express warranties*) ir numanomos garantijos (angl. *implied warranties*)³².

Garantija dėl nuosavybės apima pardavėjo pareiškimus ir patvirtinimus, kad jis yra parduodamo objekto savininkas ir jo nuosavybės teisė nėra niekaip apribota (pavyzdžiui, LR CK 6.321 str.).

Jeigu pardavėjas žodžiais arba elgesiu išreiškia pažadą dėl prekių, jis sukuria aiškia garantiją (angl. *express warranty*)³³. Tai teigiamas pardavėjo pareiškimas (pažadas) dėl parduodamų prekių kokybės, būklės, rūšies ar potencialios paskirties. Tik nuomonės išreiškimas nesukuria aiškiai išreikštos garantijos – tai laikoma reklamine kalba (angl. „*puffing*“ language)³⁴.

29 Beale, H. G., *op. cit.*, p. 720.

30 Epstein, A. *Upper Saddle River* (N.J.) Columbus (Ohio): Pearson, Prentice Hall, 2008, p. 211.

31 Martinius, P., *op. cit.*, p. 223.

32 Epstein, A., *op. cit.*, p. 211.

33 Barnes, A.J.; Dworkin, T.M.; Richards, E.L. *Law of business*. Boston (Mass.): McGraw-Hill/Irwin, 2006, p. 322.

34 Epstein, A., p. 212.

Numanomos garantijos (angl. *implied warranties*) paprastai kyla iš pardavimo sandorių, nepaisant, ar pardavėjas faktiškai padarė tokius pareiškimus³⁵. Tai įstatymuose numatytos garantijos, kai įstatymai, atsižvelgiant į sandorio pobūdį, nustato tam tikrą atsakomybę pardavėjui³⁶.

Įstatymo nustatytos numanomos garantijos (angl. *implied warranties*) nėra absoliučios. Jos atsiranda tik esant tam tikroms aplinkybėms, o pardavėjas sutartyje gali įtraukti nuostatas, eliminuojančias jų taikymą. Tačiau teismai vis dėlto linkę taikyti numanomas garantijas. Jeigu pardavėjas nori panaikinti savo atsakomybę už numanomas garantijas, pardavimo sutartis turi aiškiai numatyti, kad šalys nenori, jog numanomos garantijos taptų sutarties dalimi³⁷. Tiesa, reikia turėti omenyje, kad Lietuvoje šalys savo susitarimu negali pakeisti, apriboti ar panaikinti imperatyviųjų teisės normų galiojimo ir taikymo (LR CK 6.157 str. 1 d., 6.252 str. 2 d.).

3. Atsakomybės už sutartinių garantijų pažeidimą ypatumai

3.1. Sutartinių garantijų pažeidimo teisinės pasekmės

Kaip minėta, pardavėjo garantijos yra vienos iš sutarties sąlygų, ir jų pažeidimas sukelia pardavėjui sutartinę civilinę atsakomybę (LR CK 6.245 str. 3 d.).

Kadangi įstatymo numatytos teisinės pasekmės neretai pasirodo nepraktiškos ir neveiksnios, dažnai rekomenduojama verslo pardavimo sutartimi sureguliuoti garantijos pažeidimo teisinės pasekmės³⁸. Pagrindinės teisinės pasekmės, kylančios pažeidus garantijas, yra pirkėjo teisė nutraukti sutartį, reikalauti sumažinti pardavimo kainą ir teisė reikalauti atlyginti nuostolius, o jeigu taip numatyta sutartyje, – ir netesybų. Tokią išvadą suponuoja ir LR CK 6.334 str. nuostatos.

Sutarties nutraukimas garantijų pažeidimo atveju sutarčių praktikoje taikomas tik išimtiniais atvejais. Daugelio šalių (Danijos, Olandijos ir kt.) įstatymai numato, kad sutartis gali būti nutraukta tik tada, kai pažeidimas iš tiesų yra didelis (esminis)³⁹. Analogiška nuostata įtvirtinta ir LR CK 6.217 straipsnyje⁴⁰. Tai grindžiama tuo, kad įmonės įsigijimo sandorio atšaukimas yra realus tik praėjus labai mažam laiko tarpui po sandorio užbaigimo⁴¹. Labiau įprasta, kad pirkėjas turi teisę reikalauti atlyginti nuostolius arba sumažinti kainą.

35 Epstein, A., p. 212.

36 Kaip pavyzdį galima būtų paminėti LR CK 6.317 str. 2 dalyje ir 6.321 str. nurodytas pardavėjo garantijas dėl daiktų nuosavybės teisės ir jų kokybės.

37 Barnes, A.J.; Dworkin, T.M.; Richards, E.L., p. 322.

38 Picot, G., p. 50.

39 Whincup, M. H., p. 140-141.

40 Manytina, kad tam, jog konkrečios garantijos pažeidimas suteiktų pirkėjui teisę nutraukti sutartį, sutartyje ta garantija turėtų būti aiškiai nurodyta kaip esminė sąlyga.

41 Martinius, P. (ed.), p. 38.

Sutartimi sutartas reikalavimas atlyginti nuostolius yra grindžiamas interesu dėl garantijos įvykdymo. Tai reiškia, kad pirkėjas turėtų atsidurti tokioje padėtyje, kokioje jis būtų buvęs, jeigu garantuoti faktai, faktinės aplinkybės arba objekto savybės egzistuo-
tų⁴². Pagrindinė problema reikalaujant nuostolių yra nuostolių dydžio nustatymas, ypač jei garantijos susijusios su aplinkybėmis, dėl kurių įmonės vertė negali būti paprastai apibrėžta, pavyzdžiui, su intelektinės nuosavybės teisėmis, kvalifikuotu personalu arba su sutartimis su verslo partneriais. Šiuo atveju svarbu ne tų aplinkybių įtaka pirkimo kainai, bet jų poveikis pačios įmonės vertei⁴³. Nuostoliai, į kuriuos pirkėjas turi teisę, paprastai bus skirtumas tarp verslo faktinės rinkos vertės ir rinkos vertės, kurią jis būtų turėjęs, jeigu garantija būtų buvusi teisinga⁴⁴.

Paprastai pirkimo kaina, kurią sumoka pirkėjas, rodo, kokia būtų įmonės rinkos vertė, jeigu garantijos būtų teisingos, bet ši taisyklė tinka ne visais atvejais (pavyzdžiui, kai pardavėjas sugeba įrodyti, kad pirkėjas permokėjo už verslą, arba pirkėjas įrodo, kad įmonės vertė yra didesnė negu jis sumokėjo). Be to, kaip kad buvo konstatuota byloje *Senate Electrical Wholesalers Ltd v Alcatel Submarine Networks (ankstesnis pavadinimas STC Submarine Systems Ltd)* [1999] 2 *Lloyd's Rep* 423, pirkėjai neturėtų manyti, kad garantijos pažeidimo faktas visada tiesiogiai paveikia verslo pajamas – teismai vertins nuostolius, atsižvelgdami tik į konkrečią sumą, kuria sumažėjo pajamos⁴⁵.

Daugelyje šalių taip pat akcentuojama pirkėjo bendra pareiga sumažinti jo nuostolius⁴⁶. Tai reiškia, kad net jeigu pirkėjas sugeba įrodyti, jog buvo pažeista garantija ir dėl to rinkos vertė yra mažesnė už tą, kuri būtų buvusi, jei garantija nebūtų buvusi pažeista, jis neturėtų manyti, kad jis turi automatine teisę reikalauti nuostolių, atitinkančių įmonės vertės sumažėjimą, bet turi imtis visų protingų veiksmų, kad sumažintų nuostolius, kuriuos jis patiria kaip pardavėjo garantijos pažeidimo rezultatą⁴⁷. Be to, prieš pirkėjui reikalaujant nuostolių, pardavėjas dažnai išsideri teisę ištaisyti trūkumus per tam tikrus terminus.

Praktikoje konkrečios garantijos gali būti formuluojamos kaip absoliučios arba kaip subjektyvaus pobūdžio, t. y. faktai ar aplinkybės garantuojami „pardavėjo žiniomis“ ir vartojant kitas panašias apribojančias frazes. Pastaruoju atveju įrodinėjimo našta tenka pirkėjui. Norint to išvengti sutartimi turi būti sutarta dėl įrodinėjimo pareigos perkėlimo, t. y. turi būti numatoma, kad pardavėjas atsako, jeigu neįrodo, kad konkrečiu atveju neturėjo jokių žinių apie ginčytinas aplinkybes⁴⁸.

Teisinėje literatūroje, ypač Vokietijoje, teigiama, kad pardavėjo atsakomybės už garantijų pažeidimą pagrindas gali būti ir vadinamoji *culpa in contrahendo* doktrina, grindžianti atsakomybę už ikisutartinių pareigų pažeidimą⁴⁹. Teigiama, kad teisinis *cul-*

42 Picot, G., p. 50.

43 *Ibid.*

44 Stilton, A., p. 134.

45 *Ibid.*

46 Lietuvoje tokia pirkėjo pareiga gali būti atpažinta LR CK 6.259 str. 2 dalyje.

47 Stilton, A., p. 136.

48 Picot, G., p. 48.

49 Volhard, R.; Stengel, A. (ed), p. 82.

pa in contrahendo institutas yra lankstesnis reguliuojant vykdymo pažeidimus korporatyviniuose įsigijimuose negu kad garantijų teisė, kuri nepriklauso nuo pardavėjo kaltės ir tik suteikia ribotas galimybes reikalauti nuostolių. Pagal nuoseklią Vokietijos teismų praktiką taisyklės, susijusios su atsakomybe už *culpa in contrahendo* dėl neatsargaus ar tyčinio pardavėjo elgesio per derybas, yra taikomos, jeigu nėra taikomos specialios taisyklės, susijusios su garantijomis pagal pardavimų teisę, t. y. tyčinio elgesio atveju garantiniai reikalavimai konkuruoja su *culpa in contrahendo*⁵⁰. *Culpa in contrahendo* taisyklės taikomos net ir tais atvejais, kai pardavėjo pateikta klaidinga informacija dėl įmonės negali būti apibūdinta kaip įmonės trūkumas ar numatyta savybė pagal civilinį kodeksą. Be to, *culpa in contrahendo* taisyklės taip pat taikomos, jei individualūs parduodamos įmonės objektai turi teisinių ar materialių trūkumų, net nėra įmonės, kaip visumos, trūkumų, kai ekonominis pagrindas nėra paveiktas⁵¹.

Kaip minėta, Lietuvoje iš esmės nėra teismų praktikos analizuojant sutartinių garantijų klausimus. Tiesa, 2008 m. Lietuvos apeliacinis teismas išnagrinėjo vieną su sutartinėmis garantijomis susijusią bylą⁵². Šioje byloje visų įmonės akcijų pirkimo-pardavimo sutartyje pardavėjai garantavo, kad „sutarties sudarymo metu bendrovei nėra paskirtos jokios baudos ar kitos įstatymų numatytos sankcijos, bendrovė iki sutarties sudarymo teisingai ir laiku deklaravo ir sumokėjo deklaruotus mokesčius, rinkliavas, muitus bei kitas privalomas įmokas valstybei ar savivaldybėms“. Šalys susitarė, kad tuo atveju, jeigu sutartis nebus tinkamai įvykdyta dėl pardavėjų kaltės, šalių susitarimu minimalūs pirkėjo nuostoliai bus lygūs 45 000 EUR. Po sandorio teritorinės muitinės sprendimu buvo nustatyta, jog įmonė už kai kurias importuotas prekes mokesčius sumokėjo pavėluotai, todėl susidarė mokėtina delspinigių suma – 9 140 Lt.

Lietuvos apeliacinis teismas, palikdamas galioti pirmosios instancijos teismo sprendimą, laikė, jog atsakovai (pardavėjai) pažeidė duotą garantiją, taip pat pardavėjai (atsakovai) tokiu elgesiu pažeidė teisingumo ir sąžiningumo reikalavimus. Teismas nurodė, kad šiuo atveju pardavėjas (atsakovai) pagal sutartį ne tik turėjo pareigą perduoti pirkėjui akcijas, bet ir suteikti tinkamą sutartyje numatytą informaciją, kurios pobūdis galėjo lemti ir tam tikrų sutarties sąlygų nustatymą ar koregavimą. Atsakovai, pateikdami neteisingą garantiją, pažeidė sutarties organizacinę stadiją, kurios esmė – vienas kitam sąžiningai suteikti teisingą informaciją dėl sutartyje nustatytų sąlygų, kad vėliau nekiltų tam tikros prievolės akcijų pirkėjui. Taigi, teismo nuomone, pardavėjams (atsakovams) už neteisingos garantijos pateikimą taikytina sutartyje nustatyta atsakomybė. Tiesa, teismas sutartyje nurodytą minimalių nuostolių sumą laikė netesybomis ir ją sumažino iki tiek, kad jos netaptų mažesnės už patirtus nuostolius, t. y. iki 9 140 Lt. Teismas taip pat atkreipė dėmesį, kad pats pirkėjas (ieškovas) pagal sutartį šios garantijos nelaikė turinčia esminę reikšmę.

Atsižvelgiant į tai, kad minėtoje byloje teismai akcentavo pardavėjo pareigos pateikti tinkamą informaciją apie pažeidimą, panašu, kad teismai vis dėlto rėmėsi anksčiau

50 Picot, G., p. 43.

51 *Ibid.*

52 Lietuvos apeliacinio teismo Civilinių bylų skyriaus teisėjų kolegijos 2008 m. balandžio 29 d. nutartis civilinėje byloje UAB „Manage Holding“ v. V. B. ir kt. (bylos Nr. 2A-310/2008).

nurodyta *culpa in contrahendo* doktrina. Pažeidęs bendrą sąžiningumo ikisutartiniuose santykiuose pareigą, pardavėjas privalo atlyginti dėl to atsiradusius pirkėjo nuostolius. Kita vertus, buvo taikytos sutartyje numatytos pasekmės (sutartinė atsakomybė).

Paminėtina ir tai, kad garantijų pažeidimo atveju pirkėjo reikalavimų nutraukti sutartį (tiksliau – pripažinti ją negaliojančia) pagrindas galėtų būti ir LR CK 1.90 str. (sandorio pripažinimas negaliojančiu dėl suklydimo) arba 1.91 str. (sandorio pripažinimas negaliojančiu dėl apgaulės), jeigu tenkinamos atitinkamos sąlygos, t. y. jeigu pardavėjo garantuotų aspektų teisingumas turėjo esminę reikšmę pirkėjui sudarant sandorį⁵³.

3.2. Pirkėjo žinojimo įtaka pardavėjo garantinei atsakomybei

Vienas iš labiausiai diskutuojamų klausimų kalbant apie verslo pardavėjo garantinę atsakomybę yra tai, ar išankstinis pirkėjo žinojimas (angl. *buyer's knowledge*) apie aplinkybes, lemiančias pardavėjo garantijų neteisingumą, gali apriboti pirkėjo galimybes vėliau pareikšti ieškinį dėl garantijų pažeidimo.

Daugumoje valstybių laikomasi teisinio principo, kad jeigu tam tikros problemos buvo atskleistos arba turėjo tapti žinomos pirkėjui teisinio audito (angl. *due diligence*) metu, jis negali užbaigus sandorį pareikšti garantinių pretenzijų dėl tų problemų⁵⁴. Pavyzdžiui, Jungtinėje Karalystėje laikoma, kad jeigu pirkėjas turėjo faktines žinias (angl. *actual knowledge*) prieš sudarant rašytinę sutartį apie faktus, dalykus ar aplinkybes, kurie būtų nesuderinami arba kurie sukeltų garantijų pažeidimą, pirkėjas neturi teisės reikšti reikalavimus dėl garantijos pažeidimo, netgi jeigu tie dalykai nebuvo aiškiai atskleisti pardavėjo informaciniame laiške (angl. *disclosure letter*)⁵⁵. Vokietijos civilinio kodekso⁵⁶ 442 str. 1 dalyje nurodoma, kad pirkėjas netenka teisių reikšti reikalavimus dėl trūkumų, jeigu jis žinojo apie trūkumus sutarties sudarymo metu. LR CK taip pat galima identifikuoti tokią taisyklę (6.321 str. 6 d., 6.323 str. 1 d., 6.327 str. 2 ir 5 d., 6.333 str. 2 d., 6.334 str. 4 d., 6.348 str., 6.408 str. 3 d.).

Praktikoje dažnai sutariama, kad pirkėjas turi būti laikomas žinančiu tik tokias aplinkybes, kurios jam buvo pardavėjo atskleistos raštu⁵⁷. Vis dėlto užsienio teismų praktikoje buvo nustatyta nemažai problemų aiškinant pirkėjo žinojimo įtaką pardavėjo atsakomybei.

Eurocopy plc v. Teesdale and others [1992] *BCLC 1067* byla yra viena iš dažniausiai minimų išsijyjančią verslą. Šioje byloje sutartis turėjo įprastinę nuostatą, kad garantijos duodamos tik dėl tų aspektų, kurie išdėstyti pardavėjo informaciniame laiške (angl. *disclosure letter*), tačiau jokia kita informacija, apie kurią pirkėjas turėjo faktines (angl.

53 Plačiau apie sandorio negaliojimo dėl suklydimo ir apgaulės sąlygas žr.: *Lietuvos Respublikos civilinio kodekso komentaras. Pirmoji knyga*. Vilnius: Justitia, 2001, p. 197–205.

54 Martinius, P. (ed.), p. 35.

55 Phillips, J.; Runnicles, J.; Schwartz, J. Navigating trans-Atlantic deals: warranties, disclosure and material adverse change. *Journal of Financial Regulation and Compliance*, Vol. 15, No. 4, 2007, p. 477.

56 German Civil Code [interaktyvus]. [žiūrėta 2009-04-06]. <German Civil Code// <http://www.iuscomp.org/gla/>>.

57 Whalley, M.; Semler, F. J., p. 107.

actual), numanomas (angl. *implied*) ar priskirtas (angl. *imputed*) žinias, neužkirs kelio pirkėjui reikalauti nuostolių dėl garantijų pažeidimo ir nesumažins dėl garantijų pažeidimo gautinų sumų. Teismų sprendimai šioje byloje⁵⁸ iškėlė prielaidą, kad pirkėjas vis dėlto negali pasinaudoti tokia nuostata, kai jis turi faktines žinias (angl. *actual knowledge*) apie tam tikrus faktus, neatskleistus informaciniame laiške⁵⁹.

Tokia nuomonė buvo paremta ir *Infiniteland and another v. Artisan Contracting Ltd* [2005] *EWCA Civ. 758* byloje⁶⁰, kurioje ieškovas (pirkėjas) pareiškė garantinį reikalavimą dėl to, kad pardavėjo pateikta atskaitomybė nerodė „tikro ir teisingo“ objekto pelno ir nuostolių vaizdo, t. y. kad nebuvo tinkamai atskleistas grynų pinigų įdėjimo į objektą prieš jį parduodant faktas. Įsigijimo sutartyje buvo įtraukta nuostata, kad garantinių reikalavimų neveiks jokie pirkėjo atlikti objekto teisinio audito tyrimai, išskyrus jeigu tokie tyrimai duotų pirkėjui faktinį žinojimą (angl. *actual knowledge*) dėl susijusių faktų ar aplinkybių, suponuojančių pažeidimą. Šioje byloje pardavėjas pateikė duomenis, kad atliekant įprastinį teisinį auditą su garantija susijusi informacija turėjo būti pastebėta (o faktiškai buvo atskleista pirkėjo finansininkams). Teismai konstatavo, kad faktinis pirkėjo žinojimas (angl. *actual knowledge*) anuliuoja galimybes pareikšti bet kokius reikalavimus dėl garantijos pažeidimo, tačiau netiesioginis žinojimas (angl. *constructive knowledge*) neturi sutrukdyti pirkėjui remtis minėta nuostata sutartyje⁶¹. Tačiau daug sudėtingesnis buvo klausimas, ar faktinis žinojimas (angl. *actual knowledge*) apima ir priskirtą žinojimą (angl. *imputed knowledge*) (t. y. pirkėjo agentų žinojimą). Teisėjų nuomonė šiuo klausimu išsiskyrė. Vienas iš teisėjų palaikė pirmosios instancijos teisėjo nuomonę, kad pirkėjo agentų žinojimas neturi būti preziumuojamas kaip paties pirkėjo žinojimas, išskyrus jeigu tai aiškiai numatyta sutartyje. Kitas teisėjas su tuo nesutiko ir laikė, kad faktinis žinojimas apima priskirtą žinojimą, šiuo atveju – pirkėjo finansininkų žinojimą, ir teigė, kad pardavėjas turėjo teisę laikyti, jog informacija, pateikta pirkėjo finansininkui, yra informacija, pateikta pirkėjui⁶².

Teisinėje literatūroje vis dėlto teigiama, kad kol kas aiškumo dėlei patrauklesnis ir komerciškai realistiškesnis atrodo požiūris, jog pirkėjo finansininkui pateiktą informaciją tokiose sutartyse turėtų apimti „faktinio žinojimo“ (angl. *actual knowledge*) sąvoka, kadangi būtų sunku pagrįsti faktinį žinojimą, jeigu reiktų įrodyti, kad informacija agento buvo pateikta bendrovės organui⁶³.

Tuo tarpu JAV valstijų teismų praktikoje pasitaikė ir priešinga pozicija pirkėjo žinojimo klausimu. Pavyzdžiui, svarbiausia Niujorko valstijos byla dėl pirkėjo žinojimo yra *Ziff-Davis* byla. Šioje byloje pardavėjas pateikė garantijas dėl finansinės būklės, tačiau pirkėjas teisinio audito metu nustatė, kad objekto finansinė būklė nebuvo tokia kaip garantuota. Nepaisant to, šalys užbaigė sandorį, o pirkėjas vėliau pateikė ieškinį. Teismai galiausiai konstatavo, kad pirkėjas turėjo teisę pareikšti ieškinį dėl sutarties pažeidimo, nepaisant jo ankstesnio žinojimo. Teismai atmetė argumentus, kad pirkėjas turėjo įro-

58 Tiesa, reiktų pasakyti, kad tai nebuvo galutiniai sprendimai, turintys precedentinę reikšmę.

59 Phillips, J.; Runnicles, J.; Schwartz, J., p. 478.

60 McMeel, G., p. 403–406.

61 Phillips, J.; Runnicles, J.; Schwartz, J., p. 478.

62 McMeel, G., p. 405.

63 *Ibid.*, p. 406.

dyti pirkėjo tikėjimą garantijos teisingumu ir nurodė, jog „lemiamas klausimas yra ne tas, ar pirkėjas tikėjo garantuojamos informacijos teisingumu, (...) bet ar jis tikėjo, kad jis perka pardavėjo pažadą dėl pareiškimo teisingumo“. Vis dėlto teismas išskyrė tris pagrindinius punktus, lėmusius tokį sprendimą: 1) šalys į sutartį įtraukė aiškią nuostatą, numatančią, jog garantijos „išliks ir užbaigus sandorį, neatsižvelgiant į kokią nors tyrinėjimą, atliktą kitos šalies ar jos naudai“; 2) šalys nesutarė prieš sandorio užbaigimą dėl to, ar pažeidimas buvo atsiradęs, bet sutarė, kad sandorio užbaigimas „nereikš kokių nors teisių ar gynybos priemonių atsisakymo“ ir 3) pirkėjas sužinojo apie pažeidimą pasirašius, bet prieš sandorio užbaigimą⁶⁴. Šie punktai buvo naudojami vėlesnėse Niujorko valstijos teismų bylose siekiant apriboti Ziff-Davis bylos įtaką.

Vis dėlto nepaisant, kad tarp garantijų ir teisinio audito (angl. *due diligence*) proceso yra tam tikra tarpusavio priklausomybė, jie padeda siekti skirtingų, tačiau vienas kitą papildančių tikslų. Teisinio audito tikslas yra nustatyti ir įvertinti rizikas; garantijos, kita vertus, siekia paskirstyti atsakomybę už rizikas, kurios dažnai yra neidentifikuotos, arba pirkėjui, arba pardavėjui. Taigi efektyvus teisinis auditas dažnai nustato aspektus, kuriems reikia specifinių garantijų iš pardavėjo, taip padarydamas garantijas koncentruotesnes ir relevantiškesnes⁶⁵.

Apibendrinant galima daryti išvadą, kad pirkėjo išankstinis faktinis žinojimas apie garantijos neteisingumą užkerta kelią jam reikšti reikalavimus dėl tos garantijos pažeidimo, išskyrus, jeigu kitaip yra aiškiai sutarta sutartyje.

3.3. Pardavėjo atsakomybės už garantijų pažeidimą ribojimo būdai

Kaip minėta, paprastai pirkėjai siekia užsitikrinti galimybes pareikšti reikalavimus dėl garantijų pažeidimo (angl. *warranty claims*). Pardavėjai savo ruožtu stengiasi į verslo pirkimo-pardavimo sutartį įtraukti įvairias išlygas, apribojančias pardavėjo atsakomybę. Tinkamai suformuluotos tokios nuostatos gali labai apsunkinti pirkėjo galimybes sėkmingai pareikšti garantinius reikalavimus⁶⁶.

Daugelyje jurisdikcijų šalys į verslo įsigijimo sutartį gali įtraukti pardavėjo atsakomybės apribojimus. Apribojimai gali apimti tiek atsakomybę, kylančią iš sutartinių garantijų, tiek ir iš įstatymo nuostatų⁶⁷.

Paprastai pardavėjai stengiasi apriboti savo atsakomybę dvejopo pobūdžio apribojimais: materialiais (naudojant „krepšius“ (angl. *baskets*), „dangčius“ (angl. *caps*) ir kito-

64 Phillips, J.; Runnicles, J.; Schwartz, J., p. 478-479.

65 Whalley, M.; Semler, F. J., p. 396.

66 Cromby, E. Warranty Claims – Managing Common Risks on the Sale or Purchase of a Business. *Business Law Review*. Vol. 28 (2007), Issue 11., p. 299.

67 Pavyzdžiui, Prancūzijos civilinio kodekso 1627 str. numato, kad šalys gali atskiru susitarimu papildyti garantiją dėl nuosavybės neapribojimo arba susiaurinti jos turinį; jos net gali susitarti, kad pardavėjas atleidžiamas nuo bet kokių garantijų.

kių tipų apribojimus) ir procedūriniais (t. y. numatant įvairius naikinamuosius terminus reikalavimų pareiškimui ir pan.)⁶⁸.

Standartinė praktika yra verslo pirkimo-pardavimo sutartyje numatyti maksimalią sumą (angl. *capping liability*), kurios gali reikalauti pirkėjas pardavus dėl bet kokio, tarp jų ir garantijų, pažeidimo⁶⁹. Dažniausiai maksimali pardavėjo atsakomybė dėl garantijų ribojama pirkimo kainos suma. Ši ribojimo priemonė kartais vadinama „maksimumo kepure“ (angl. *maximum cap*)⁷⁰.

Taip pat įprasta numatyti ir sumos apatinę ribą, dėl kurios gali būti pareikštas reikalavimas (vadinamoji *de minimus*, arba „krepšio“ (angl. *basket*) nuostata)⁷¹. Tuo siekiama panaikinti galimybes pirkėjui reikšti pretenzijas dėl nedidelių pažeidimų ir išvengti laiko bei pinigų švaistymo gynybai nuo labai mažų pretenzijų. Tačiau įprasta šalims susitarti, kad mokestiniai reikalavimai nebus ribojami jokiais minimaliomis sumomis⁷².

Verslo įsigijimo sutartyje dažnai daroma išlyga iš įstatymo reglamentavimo (LR CK 6.338 str.) ir numatomas tam tikras terminas, per kurį turi būti pareikštas garantinis reikalavimas. Kartais tokie terminai pavadinami „išlikimo laikotarpiais“ (angl. *survival periods*)⁷³. Kartu su tokiu terminu sutartyse numatoma ir nuostata, kad pardavėjas apie reikalavimą turi būti informuotas kiek įmanoma greičiau, kai kuriais atvejais – per konkretų terminą (LR CK 6.348 str.), o jei pirkėjas nepradeda teisinių procedūrų per tam tikrą terminą informavus apie pretenziją, laikoma, jog pretenzijos atsisakyta⁷⁴.

Kadangi pretenzijos paprastai iškyla aikštėn atlikus įsigijamos įmonės arba pirkėjo (jeigu įsigijamas turtas) auditą, šalys paprastai susitaria dėl tokio termino pretenzijoms pareikšti, kad užtektų laiko atlikti bent du ar tris išsamius auditus. Mokestinėms pretenzijoms paaiškėti gali prireikti daugiau laiko, todėl atitinkamai terminas pretenzijoms dėl mokestinių garantijų pažeidimo pareikšti būna šešeri–septyneri metai⁷⁵.

Be to, dažnai tokios nuostatos numato, kad pirkėjas, informuodamas pardavėją apie potencialų reikalavimą, privalo tiksliai apibūdinti reikalavimo pagrindą, pobūdį ir reikalaujamą sumą, siekiant suteikti pardavėjui galimybę įvertinti reikalavimo pagrįstumą (arba atvirkščiai) ir nuspręsti, kokių reikia imtis veiksmų siekiant tą reikalavimą sušvelninti⁷⁶. Pirkėjai savo ruožtu siekia, kad laiko ribos nebūtų taikomos apgaulės, nesąžiningumo ar sąmoningo suklaidinimo atveju⁷⁷.

Iš kitų taikomų pardavėjo atsakomybės ribojimų paminėtina jau aptarta pirkėjo bendro žinojimo (angl. *general knowledge*) nuostata – numatoma, kad pardavėjas neat-

68 Martinius, P., p. 19.

69 Cromby, E., p. 299.

70 Martinius, P., *op. cit.*, p. 38.

71 *Ibid.*, p. 37.

72 Stilton, A., *op. cit.*, p. 175.

73 Martinius, P., p. 38.

74 Stilton, A., p. 174.

75 *Ibid.*, p. 173.

76 Pavyzdžiui, *Laminates Acquisition Co. v BTR Australia Ltd [2003] EW CH 2540 (Comm)* byloje teismas laikė, kad kai pirkimo-pardavimo sutartyje yra panaši nuostata, pirkėjas turi įrodyti, kad jis įvykdė šiuos reikalavimus, o toje konkrečiai byloje buvo laikoma, kad pirkėjas jų neįvykdė (žr.: Stilton, A., p. 173).

77 Stilton, A., p. 174.

sako dėl faktų, kurie buvo žinomi pirkėjui. Taip pat taikomos ir specifinių žinių (angl. *specific qualifiers*) nuostatos, kai tam tikros garantijos formuluojamos vartojant frazę „geriausiomis pardavėjo žiniomis“ (angl. *to the best knowledge of seller*) ar pan.⁷⁸

Nors, kaip minėta, šalys turi teisę, su tam tikrais apribojimais, susitarti, kad pardavėjas iš dalies arba visiškai atleidžiamas nuo atsakomybės dėl aiškių bei numanomų garantijų, vis dėlto tokios išimtys ir modifikacijos nėra palankiai vertinamos teismų. Nuostatos turi būti suformuluotos taip, kad aiškiai matytųsi, jog pirkėjas supranta nuostatas, panaikinančias arba modifikuojančias garantijas, ir su tuo laisva valia sutinka. Esant ginčui teismai vertina tokių išlygų protingumą ir atsisako išlygą taikyti, jeigu nustato, jog ji yra neprotinga arba nesažininga⁷⁹. Be to, minėti apribojimai negali būti taikomi, jeigu pardavėjas nuostolius sukėlė tyčia arba dėl didelio neatsargumo (LR CK 6.252 str. 1 d.).

Atitinkamais atvejais, pardavėjai (o kartais taip pat ir pirkėjai) turėtų apsvarstyti galimybę apsidrausti garantijų ir kompensacijų draudimu (angl. *Warranty and Indemnity Insurance*)⁸⁰. Tokio draudimo tikslas yra pateikti draudimą dėl tokių garantinių reikalavimų, kurie kyla dėl paprastų sąžiningai veikiančio pardavėjo klaidų. Be to, šiuo draudimu siekiama pateikti apsaugą ne dėl apskritai visų garantinių rizikų, bet tik dėl specifinių rizikų, susijusių su garantijomis⁸¹.

Nepaisant to, kad garantijų ir kompensacijų draudimas, atrodo, kai kuriose šalyse (Rusijoje, Italijoje, Austrijoje ir Brazilijoje) yra negirdėtas, dauguma komentatorių teigia, jog tokia draudžiamoji apsauga netrukus taps prieinama. Vis dėlto vargu ar ji bus labai populiarė. Netgi JAV, kur pastaruoju metu buvo pasiūlyta didelė įmonių įsigijimų draudimo produktų įvairovė, jie nėra plačiai naudojami⁸².

Išvados

1. Būtinybę verslo įsigijimo sutartyje specialiai aptarti pardavėjo garantijas lemia nepakankama verslo (ypač akcijų) pirkėjo įstatymo numatyta apsauga (*caveat emptor* principas), bendrųjų įstatymo nuostatų, reglamentuojančių pirkimo-pardavimo sandorius, nepritaikymas verslo pardavimo sandoriams bei susijusios teismų praktikos stoka. Taigi straipsnyje kelta hipotezė, kad sutartinės verslo pardavėjo garantijos yra būtinos tinkamai ir visapusiškai verslo pirkėjo interesų apsaugai, pasitvirtino.

2. Sutartinių garantijų naudojimas verslo pardavimo sutartyse, be kita ko, yra ir vienas iš būdų „priversti“ verslo pardavėją tinkamai įvykdyti reikšmingos informacijos apie parduodamą objektą atskleidimo pirkėjui pareigą.

3. Garantija (angl. *warranty*) yra vienos šalies sutartinis tvirtinimas dėl fakto egzistavimo, lemiantis ar galintis lemti kitos sandorio šalies apsisprendimą dėl sutarties

78 Martinius, P., p. 38.

79 Barnes, A. J.; Dworkin, T. M.; Richards, E. L., p. 326.

80 Stilton, A., p. 189.

81 Myers, J. *The Acquisition of Business Assets*. London: Longman Group UK, 1993, p. 69.

82 Martinius, P., p. 41.

sąlygų ar net dėl pačios sutarties sudarymo. Dažniausiai tai neesminė arba papildoma sąlyga, kurios pažeidimas nesuteikia sutarties nutraukimo teisės – ieškovas gali tik reikalauti atlyginti dėl to patirtus nuostolius. Tačiau šalių susitarimu garantijos gali būti priskirtos ir esminėms sutarties sąlygoms. Visais atvejais konkrečios garantijos turėtų būti individualiai aptartos tarp šalių.

4. Garantijų, kaip sutarties sąlygų, pažeidimas sukelia pardavėjui sutartinę civilinę atsakomybę. Pagrindinės teisinės pasekmės, kylančios pažeidus garantijas, yra pirkėjo teisės reikalauti sumažinti pardavimo kainą arba atlyginti nuostolius (jeigu numatyta – ir netesybas), išimtiniais atvejais – nutraukti sutartį. Nuostoliai paprastai bus skirtumas tarp verslo faktinės rinkos vertės ir rinkos vertės, kurią jis būtų turėjęs, jeigu garantija būtų buvusi teisinga.

5. Teisinėje literatūroje, taip pat negausioje Lietuvos teismų praktikoje reiškiamą nuomonę, kad pardavėjo atsakomybe už garantijų pažeidimą pagrindas gali būti ir vadinamoji *culpa in contrahendo* doktrina, grindžianti atsakomybę už ikisutartinių pareigų pažeidimą. Be to, pažeidus garantijas pirkėjas gali turėti pagrindą reikalauti pripažinti sutartį negaliojančia dėl suklydimo arba pardavėjo apgaulės, jeigu pardavėjo garantuotų aspektų teisingumas turėjo esminę reikšmę pirkėjui sudarant sandorį.

6. Pirkėjo išankstinis faktinis žinojimas apie garantijos neteisingumą užkerta kelią jam reikšti reikalavimus dėl tos garantijos pažeidimo, išskyrus, jeigu kitaip yra aiškiai sutarta sutartyje.

7. Dažnai į verslo pirkimo-pardavimo sutartį įtraukiamos nuostatos, numatančios įvairius materialinius ir procedūrinius pardavėjo atsakomybės apribojimus. Tačiau tokios nuostatos turi būti protingos ir sąžiningos. Be to, jokie atsakomybės apribojimai netaikomi pardavėjo tyčios arba didelio neatsargumo atveju. Atitinkamais atvejais šalys turėtų apsvarstyti galimybę apsidrausti garantijų ir kompensacijų draudimu (angl. *warranty and Indemnity Insurance*).

Literatūra

- Lietuvos Respublikos civilinis kodeksas, patvirtintas 2000 m. liepos 18 d. įstatymu Nr. VIII-1864. *Valstybės žinios*. 2000, Nr. 74-2262.
- Lietuvos Respublikos civilinio kodekso komentaras. Pirmoji knyga*. Vilnius: Justitia, 2001.
- Lietuvos apeliacinio teismo Civilinių bylų teisėjų kolegijos 2008 m. balandžio 29 d. nutartis civilinėje byloje UAB „Manage Holding“ (bylos Nr. 2A-310/2008).
- Ambrasienė, D.; Baranauskas, E.; Bublienė, D., et al. *Civilinė teisė. Prievolių teisė*. Antroji laida. Vilnius: Mykolo Romerio universiteto Leidybos centras, 2004.
- Barnes, A. J.; Dworkin, T. M.; Richards, E. L. *Law of business*. Boston (Mass.): McGraw-Hill/Irwin, 2006.
- Beale, H. G. *Chitty on Contracts. Twenty-ninth edition*. Volume I. General Principles. London: Sweet & Maxwell, 2004.
- Beswick, S.; Wine, H. *Buying and Selling Private Companies and Businesses. Fifth Edition*. London: Butterworths, 1996.
- Bradgate, R. *Commercial law*. 3rd ed. London: Butterworths: Lexis Nexis™, 2000.

- Chen-Wishart, M. *Contract law*. 2nd ed. Oxford New York (N.Y.): Oxford University Press, 2008.
- Chuah, J. C. T. *Law of international trade*. 3rd ed. London: Sweet & Maxwell, 2005.
- Clarke, P.; Clarke, J.; Zhou, M. *Contract law: commentaries, cases and perspectives*. South Melbourne New York (N.Y.): Oxford: Oxford University Press, 2008.
- Cromby, E. Warranty Claims – Managing Common Risks on the Sale or Purchase of a Business. *Business Law Review*. Issue 11. Vol. 28(2007).
- Epstein, A. *Contract law fundamentals*. Upper Saddle River (N.J.) Columbus (Ohio): Pearson, Prentice Hall, 2008.
- Martinius, P. (ed.). *M&A – Protecting the Purchaser*. AIJA Law Library. The Hague: Kluwer Law International, 2005.
- McMeel, G. *The construction of contracts: interpretation, implication, and rectification*. Oxford New York (N.Y.): Oxford University Press, 2007.
- Mikelėnas, V. *Sutarčių teisė. Bendrieji sutarčių teisės klausimai: lyginamoji studija*. Vilnius: Justitia, 1996.
- Myers, J. *The Acquisition of Business Assets*. London: Longman Group UK, 1993.
- Phillips, J.; Runicles, J.; Schwartz, J. Navigating trans-Atlantic deals: warranties, disclosure and material adverse change. *Journal of Financial Regulation and Compliance*, Vol. 15, No. 4, 2007.
- Picot, G. *Mergers and Acquisitions in Germany*. Second Edition. New York: Juris Publishing, Inc., 2002.
- Stilton, A. *Sale of Shares and Businesses: Law, Practice and Agreements*. London: Sweet & Maxwell, 2006 (with Supplement to the First Edition. London: Sweet & Maxwell, 2008).
- Volhard, R.; Stengel, A. (ed.). *German Limited Liability Company*. Chichester: JOHN WILEY & SONS, 1997.
- Whalley, M.; Semler, F. J. (ed). *International Business Acquisitions: Major Legal Issues and Due Diligence*. Second Edition. London: Kluwer Law International Ltd., 2000.
- Whincup, M. H. *Contract law and practice: the English system and continental comparisons*. 4th ed. The Hague London Boston: Kluwer Law International, 2001.
- French Civil Code [interaktyvus]. [žiūrėta 2009-04-06]. <<http://195.83.177.9/code/liste.phtml?lang=uk&c=2237>>.
- German Civil Code [interaktyvus]. [žiūrėta 2009-04-06]. <<http://www.iuscomp.org/gla/>>.

THE NATURE AND LEGAL ASSESSMENT OF THE CONTRACTUAL WARRANTIES IN THE BUSINESS SALE AGREEMENT

Virginijus Bitė

Mykolas Romeris University, Lithuania

Summary. *The provisions relating to warranties and liabilities of the seller are among the most disputed legal questions in the context of corporate acquisitions. The author argues that statutory protection of the business buyer is not sufficient; as a consequence of this, in most transactions the buyer insists that the sale agreement contains warranties regarding the business and its assets and liabilities. These clauses ensure that the buyer is compensated, if the information provided by the seller proves to be incorrect. The number of business acquisi-*

tion transactions in Lithuania grows constantly, therefore we can expect that more and more cases related to seller's warranties and responsibility for their breach will appear in courts. On the other hand, the issue of contractual warranties is not analyzed in Lithuania at all. Academic examination of this topic and experience of other countries should help the courts to duly assess the nature of the contractual warranties and the particularities of the seller's responsibility.

This scientific article provides analysis on the matters of status and legal assessment of the seller's contractual warranties. The formulated hypothesis is the following: the contractual warranties of the business seller are necessary for the proper and comprehensive protection of the business buyer's interests.

Firstly, the premises, the concept and the purpose of the seller's contractual warranties, as well as legal consequences of the breach of such warranties are examined. The formulated hypothesis is proved. The reasons for necessity of special consideration of the seller's warranties in the business acquisition agreement are the insufficient statutory protection (particularly in share acquisition deals) of the buyer of the business (principle of *caveat emptor*), inadaptability of general statutory provisions, which regulate business sale transactions, as well as the lack of the related court practice.

A warranty is an assurance of the existence of a fact by one party on which the other party to a transaction can rely. The article proves that the seller's contractual warranties are a special type of contract terms which, once breached, cause the legal consequences for the seller (the contractual responsibility of the seller) – the buyer acquires a right of claim for loss, reduction of price and even termination of the agreement. The amount of damages normally is equal to the difference between the actual market value of the business and the market value the business would have had if the warranty had been true.

The agreement can involve certain material or procedural limitations of the seller's liability. However, such provisions must be reasonable and fair. Also any limitation of the liability is not possible in case of wilful misconduct or gross negligence of the seller. Additionally, a preconceived knowledge of the buyer about the falseness of the warranty will deprive the buyer of the right to claims in respect of the breach of the warranty, except where this clause is clearly agreed in the agreement.

Keywords: *civil law, contractual warranty, warranty claims, seller's responsibility, buyer's knowledge, reimbursement of loss, purchase and sale of business.*

Virginijus Bitė, Mykolo Romerio universiteto Teisės fakulteto Verslo teisės katedros doktorantas, asistentas. Mokslinių tyrimų kryptys: įmonių teisė, sutarčių teisė.

Virginijus Bitė, Mykolas Romeris University, Faculty of Law, Department of Business Law, doctoral student, assistant. Research interests: business law, contract law.