Договор продажи предприятия

*Статья посвящена особенностям договора продажи предприятия. Автор рассматривает основные аспекты данного договора: предмет, содержание, существенные условия, субъектный состав, особенности заключения и исполнения. Особое внимание уделяется анализу нормативно-правовой базы, регулирующей данные отношения. Выявляются отличительные обязанности сторон. Также в статье обсуждаются актуальные вопросы и проблемы, возникающие при заключении и исполнении договоров продажи предприятий, предлагаются пути их решения.*

*The article is devoted to the specifics of the contract of sale of the enterprise. The author examines the main aspects of this agreement: subject matter, content, essential conditions, subject matter, features of conclusion and execution. Special attention is paid to the analysis of the regulatory framework governing these relations. The distinctive responsibilities of the parties are revealed. The article also discusses topical issues and problems that arise during the conclusion and execution of contracts for the sale of enterprises, and suggests ways to solve them.*

Договор продажи предприятия– это договор, по которому продавец обязуется передать в собственность покупателя предприятие в целом как имущественный комплекс, за исключением прав и обязанностей, которые продавец не вправе передавать другим лицам (п. 1 ст. 559 ГК).

Квалифицирующий признак договора продажи предприятия является товар по договору – это предприятие как имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности. В него включаются земельные участки, здания, сооружения, оборудование, инвентарь, сырье, продукция, права требования, долги, коммерческие обозначения, товарные знаки, знаки обслуживания и другие исключительные права (ст. 132 ГК). Предприятие в целом признается недвижимостью. Непередаваемые другим лицам права и обязанности не могут входить в предмет договора (например, право на осуществление лицензируемой деятельности).

Однако именно для гражданского права договор является ключевой категорией. Это связано с тем, что гражданское право регулирует отношения между независимыми друг от друга лицами, которые вступают в отношения по своей воле, прежде всего — по соглашению друг с другом, то есть заключая договор. Возможность заключения договоров в гражданских отношениях определяет специфику гражданско-правового регулирования как основанного на равенстве, автономии воли, общедозволенности и диспозитивности. Именно поэтому гражданское право регулирует договорные отношения наиболее полно и всесторонне. Этому также способствует богатая история гражданского права. Можно сказать, что другие отрасли права заимствуют элементы юридической конструкции договора из гражданского права.

Гражданско-правовой договор выполняет несколько функций:

1. служит основанием возникновения большинства гражданских правоотношений;
2. содержит программу поведения сторон договора путём координации их интересов;
3. фиксирует волю сторон, достигнутую по поводу условий договора;
4. устанавливает стимулирующие меры к его исполнению.

Определение гражданско-правового договора содержится в ст. 420 ГК РФ. Согласно определению, гражданско-правовой договор – это соглашение двух или более лиц, направленное на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей [1].

Важным аспектом данной статьи является анализ нормативно-правовой базы, регулирующей отношения, связанные с куплей-продажей предприятий.

В Российской Федерации эти отношения регулируются гражданским законодательством, в частности параграфом 8 главы 30 Гражданского кодекса Российской Федерации. Субсидиарному применению подлежат правила, регулирующие договор продажи недвижимости (§ 7 главы 30 ГК РФ), а при отсутствии таковых - общие положения о купле-продаже (§ 1 главы 30 ГК РФ). Косвенно применяются правила о недействительности сделок. Однако существуют и другие нормативные акты, например, Федеральный закон " О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" и другие [2].

Договор продажи предприятия имеет особенный субъектный состав. По общему правилу сторонами могут быть публично-правовые образования, юридические лица или индивидуальные предприниматели. Продавец при этом в обязательном порядке должен быть собственником этого предприятия. В случае продажи комплекса, который принадлежит унитарному предприятию на праве оперативного управления или хозяйственного ведения, продавцом может выступать только наделенный полномочиями государственный или муниципальный орган, выступающий от имени общественно-правового образования, которое является собственником имущества. Ситуация не касается продажи самого унитарного предприятия, когда в собственность другого лица передаётся его же имущество.

Одной из особенностей именованного договора является наличие уникального предмета. В соответствии со статьей 132 гражданского кодекса Российской Федерации под предприятием понимается имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности [2].

Предприятие представляет собой именно совокупность разнородного имущества, а не однородную сложную вещь по смыслу статьи 134 Гражданского Кодекса Российской Федерации. В состав предприятия как имущественного комплекса входят как движимые, так и недвижимые вещи, которые, непосредственно, в той или иной мере обеспечивают специализированную деятельность всего комплекса. Сюда относятся: земельные участки, здания, сооружения, оборудование, инвентарь, сырье, продукция, права требования, долги, а также права на обозначения, индивидуализирующие предприятие, его продукцию, работы и услуги (коммерческое обозначение, товарные знаки, знаки обслуживания), и другие исключительные права [2].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что к покупателю переходят не только вещи, но и права с обязанностями, в том числе долги. Именно единство предприятия при всём его сложном и многочисленном составе является исключительной особенностью договора. Более того, предприятие создается и осуществляет свою деятельность только с целью извлечения прибыли, что выделяется еще одной его характерной чертой.

Продажа предприятия как имущественного комплекса является сложным юридическим процессом, который обычно регулируется законодательством о гражданском праве, корпоративном праве и антимонопольном законодательстве. Назовем некоторые из основных правовых аспектов, связанных с продажей предприятия:

1. Договор купли-продажи. Продажа предприятия обычно осуществляется путем заключения договора купли-продажи. В этом договоре должны быть четко определены объекты сделки, стоимость, условия оплаты, ответственность сторон и другие важные условия.

2. Оценка стоимости. При продаже предприятия важно провести оценку его стоимости. Оценка может проводиться независимыми экспертами и должна учитывать различные аспекты, включая финансовое состояние предприятия, имущество, интеллектуальную собственность и т.д.

3. Правовые обязательства. Продавец должен убедиться, что все правовые обязательства предприятия, такие как контракты, лицензии, соглашения о труде и другие, будут переданы покупателю в соответствии с законодательством [3].

4. Корпоративные аспекты. Если продается корпоративное предприятие, необходимо учитывать требования корпоративного законодательства, включая процедуры уведомления акционеров или участников о сделке.

5. Антимонопольное регулирование. При продаже предприятия может потребоваться получение разрешения антимонопольных органов, особенно если сделка может повлиять на конкуренцию на рынке [3].

Существует 3 способа продажи предприятия:

- продажа доли предприятия;

- продажа всего имущества предприятия по частям;

- продажа предприятия в целом.

Одну из важных проблем отмечает А. В. Самигулина: «На наш взгляд, одним из сложнейших является вопрос о том, служат ли доходность (прибыльность) и объем товарооборота показателями качества предприятия» [4]. Предусмотренная статьей 565 ГК РФ норма, предполагает возможность покупателя в судебном порядке требовать расторжения или изменения договора в случае, если качество части или всех составляющих предприятия, указанных в передаточном акте, не соответствует заявленному и вследствие этого,

предприятие непригодно для использования по своему прямому назначению. Качество предприятия соизмеряется с качеством составляющего его имущества, а также с его состоянием, пригодным или непригодным для производства товаров, оказания услуг для получения прибыли. По общему правилу, доход действующего предприятия не является качественным признаком, поскольку имеет прямую зависимость от предпринимательских способностей нового владельца. Но в условиях договора допустимо указание на фактор доходности в форме специальной гарантии продавца, в таком случае, это будет рассматриваться как показатель качества.

Недостатком действующего законодательства можно отметить отсутствие нормы, запрещающей конкурентные действия со стороны продавца, которая могла существенно повысить ценность договора. Часто случается, что при продаже предприятия возникает конкурентность между продавцов и покупателем в отношении клиентов бизнеса. Такая норма запретила бы продавцу содействовать переходу клиентской базы в свое новое дело или к действующим конкурентам, а также совершать иные действия, способствующие уменьшению клиентуры нового владельца.

Говоря об особенностях договора купли-продажи предприятия, пожалуй, следует начать с процедуры подготовки заключения данного договора. Данная процедура является необходимой и включает в себя подготовку нескольких обязательных документов, а именно:

• акта инвентаризации;

• аудиторского заключения о составе и стоимости предприятия;

• реестра обязательств, включаемых в состав предприятия;

• бухгалтерского баланса;

• уведомления кредиторов по обязательствам предприятия.

В связи с тем, что в состав предприятия входит целый комплекс различных объектов, меняются правообладатели всех данных объектов. Однако нет никакой необходимости заключать сделки по переходу прав в отношении каждого объекта, достаточно заключения о надлежащего оформления договора купли-продажи предприятия.

Таким образом, самые основные условия подготовки и заключения договора купли-продажи предприятия. Исходя из всего вышеизложенного можно сделать вывод о том, что процесс подготовки, оформления и регистрации договора купли-продажи предприятия является сложным процессом, включающим в себя множество обязательных условий, несоблюдение которых может повлечь признание данного договора незаключенным.

Список использованной литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (части первая, вторая, третья и четвертая) [Электронный ресурс] // Справочная правовая система «Консультант плюс».
2. Волкова, А. В. Особенности договора продажи предприятия / А. В. Волкова // Моя профессиональная карьера. – 2023. – Т. 2, № 55. – С. 64-71.
3. Лагутин, Н. О. Правовые особенности продажи предприятия как имущественного комплекса / Н. О. Лагутин // Юридический журнал. – 2024. – № 3. – С. 34-37. – EDN DGYUGY.