

Министерство образования и науки Российской Федерации
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«САРАТОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ Н.Г. ЧЕРНЫШЕВСКОГО»

Кафедра гражданского права и процесса

**ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДОГОВОРА ПРОДАЖИ
ПРЕДПРИЯТИЯ**

АВТОРЕФЕРАТ БАКАЛАВРСКОЙ РАБОТЫ

студентки 5 курса 512 группы направления подготовки
40.03.01 «Юриспруденция» юридического факультета
СГУ им. Н.Г.Чернышевского

АКИМОВОЙ ДЖАНЕТЫ РАВИЛИЕВНЫ

Научный руководитель
канд. юрид. наук, доцент Е.А. Малько

Зав. кафедрой гражданского права и процесса
канд. юрид. наук, доцент Е.Н. Тогузаева

Саратов, 2018

Актуальность темы исследования заключается в том, что, в законодательстве, посвященном договору продажи предприятия как имущественного комплекса, имеется множество пробелов и противоречий.

В настоящее время термин «предприятие как имущественный комплекс» в том виде, в каком его подразумевает законодательство, не отвечает современным потребностям экономического развития. Кроме того, процедура заключения договора настолько сложна, что стороны вынуждены обращаться к иным путям передачи предприятия. Все это требует кардинального пересмотра понятия «предприятия как имущественный комплекс», а также правил, посвященных продаже предприятия.

Целью работы является комплексное правовое рассмотрение теоретических и практических проблем в обязательствах продажи предприятий.

Вышеуказанная цель и предопределила постановку следующих **задач**:

- рассмотреть юридическую природу договора продажи предприятия, его существенные признаки и место среди иных договорных конструкций;
- проанализировать субъектный состав договора и требования, необходимые для участия отдельных видов субъектов гражданского права в качестве сторон договора продажи предприятия;
- рассмотреть понятие «предприятие как имущественный комплекс» и его признаки;
- исследовать существующий порядок заключения договора продажи предприятия;
- рассмотреть проблематику существенных условий договора продажи предприятий;
- проанализировать вопросы, возникающие при исполнении сторонами договора продажи предприятия и государственной регистрации перехода права собственности к покупателю;
- дать оценку правовым последствиям нарушения продавцом или покупателем договора продажи предприятия.

Объектом исследования являются общественные отношения, возникающие из договора продажи предприятия.

Предметом исследования являются правовые положения, теоретические и практические аспекты правового регулирования договора продажи предприятия.

Методологической основой работы являются общенаучные методы познания, а также ряд научно-научных методов: исторического и сравнительного правоведения, формально-логический, комплексного исследования, системно-структурный и другие.

Теоретическую базу исследования составили научные труды следующих ученых: М.М.Агаркова, Л.С. Артабаевой, М.И. Брагинского, В.В. Витрянского, В.П. Грибанова, В.С. Ем, О.М.Козырь, Т.Л. Левшиной, Е.А. Павлодского, Ю.С. Поварова, Ю.В. Романец, О.Н. Садикова, А.П. Сергеева, А.В. Самигулиной, Е.С. Смагиной, С.А. Степанова, Е.А. Суханова, Ю.К. Толстого, Е.А. Флейшиц, Г.Ф. Шершеневича, О.В. Чураевой и других.

Эмпирической основой исследования послужила практика арбитражных судов по спорам, связанным с заключением и исполнением договоров продажи предприятий.

Структура работы включает введение, три главы, шесть параграфов, заключение, список использованных источников.

Основное содержание работы

Глава 1 «Юридическая природа договора продажи предприятия»

посвящена юридической природе договора продажи предприятия.

В работе рассмотрено понятие договора продажи предприятия, изучено предприятие как имущественный комплекс. Установлено, что по смыслу ст. ст. 132, 133.1 ГК РФ под имущественным комплексом понимается совокупность одного или нескольких видов имущества, объединенного по определенному признаку.

Предприятием как объектом прав признается имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности. Предприятие в целом как имущественный комплекс признается недвижимостью (п. 1 ст. 132 ГК РФ).

В состав предприятия как имущественного комплекса входят все виды имущества, предназначенные для его деятельности, включая земельные участки, здания, сооружения, оборудование, инвентарь, сырье, продукцию, 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, если иное не предусмотрено законом или договором (п. 2 ст. 132 ГК РФ).

Предприятие в целом или его часть могут быть объектом купли-продажи, залога, аренды и других сделок, связанных с установлением, изменением и прекращением вещных прав (п. 2 ст. 132 ГК РФ).

Продажа предприятия состоит из нескольких этапов:

1) подготовка к заключению договора купли-продажи. До подписания договора продажи предприятия должны быть составлены и рассмотрены сторонами: акт инвентаризации, бухгалтерский баланс, заключение независимого аудитора о составе и стоимости предприятия, а также перечень

всех долгов (обязательств), включаемых в состав предприятия, с указанием кредиторов, характера, размера и сроков их требований (п. 2 ст. 561 ГК РФ);

2) заключение договора купли-продажи (п. 1 ст. 559 ГК РФ). Существенными условиями этого договора являются состав и стоимость продаваемого предприятия (п. 1 ст. 561 ГК РФ).

Договор продажи предприятия заключается в письменной форме путем составления одного документа, подписанного сторонами, с обязательным приложением к нему документов, указанных в п. 2 ст. 561 ГК РФ (ст. 560 ГК РФ). Ранее договор продажи предприятия подлежал государственной регистрации и считался заключенным с момента такой регистрации. С 01.03.2013 указанное правило признано не подлежащим применению.

3) уведомление кредиторов. Кредиторы по обязательствам, включенным в состав продаваемого предприятия, должны быть до его передачи покупателю письменно уведомлены о его продаже одной из сторон договора продажи предприятия (ст. 562 ГК РФ);

4) передача предприятия. Передача предприятия продавцом покупателю осуществляется по передаточному акту (п. 1 ст. 563 ГК РФ). Предприятие считается переданным покупателю со дня подписания передаточного акта обеими сторонами (п. 2 ст. 563 ГК РФ);

5) регистрация перехода права собственности. Если иное не предусмотрено договором продажи предприятия, право собственности на предприятие переходит к покупателю и подлежит государственной регистрации непосредственно после передачи предприятия покупателю (п. 2 ст. 564 ГК РФ). Право собственности на предприятие переходит к покупателю с момента государственной регистрации этого права (п. 1 ст. 564 ГК РФ).

Отмечается, что законодатель различает два вида предприятий: как имущественный комплекс – как объект права, и как субъект права – например, государственные унитарные предприятия, таким образом, на наши

взгляд, законодательное определение договора продажи предприятия представляется не совсем точным.

В настоящее время при осуществлении как правотворческой, так и правоприменительной деятельности термин «предприятие» продолжает зачастую использоваться наряду с термином «юридическое лицо» при регулировании целого ряда отношений (налоговых, трудовых, административных). В этой связи необходимо во избежание проблем применения и толкования нормы выработать более точное, четкое определение понятия «предприятия».

Анализ научной литературы позволяет автору сделать вывод о необходимости изменения наименования организационно-правовой формы юридического лица - государственного или муниципального унитарного предприятия на «государственная или муниципальная унитарная организация».

В Главе 2 «Процедура заключения договора продажи предприятия как имущественного комплекса» изучена процедура заключения договора продажи предприятия как имущественного комплекса, выявлены особенности заключения договора продажи предприятия, изучены существенные условия договора продажи предприятия.

Отмечается, что предприятие как имущественный комплекс представляет собой особый объект, что влечет специфику правового регулирования заключения договора продажи предприятия. Процедура заключения рассматриваемого договора является сложной и включает в себя удостоверение состава продаваемого предприятия, согласование сторонами существенных условий договора.

Договор продажи предприятия считается заключенным после достижения сторонами в надлежащей форме соглашения по всем существенным условиям договора. Однако законодатель обязывает стороны также совершить определенные действия, являющиеся необходимыми и обязательными для последующего заключения договора продажи

предприятия, а именно обязательное удостоверение состава продаваемого предприятия. Это объясняется тем, что состав предприятия как имущественного комплекса непостоянен, а стоимость его колеблется в весьма значительных пределах.

Процедура заключения договора продажи предприятия значительно отличается от других гражданско-правых договоров. Она включает в себя ряд последовательных и обязательных элементов, без которых договор может быть признан незаключенным.

Также в данной главе отмечается, что любой договор считается заключенным, если между сторонами, в требуемой в подлежащих случаях форме, достигнуто соглашение по всем существенным условиям договора (п. 1 ст. 432 ГК). Существенными условиями этого договора являются состав и стоимость продаваемого предприятия (п. 1 ст. 561 ГК РФ).

В состав предприятия входят материальные (движимое и недвижимое имущество) и нематериальные элементы (права требования, долги и исключительные права). Аналогично нормам о продаже недвижимости (ст. 554 ГК РФ), в договоре продажи предприятия должны быть указаны данные, позволяющие определенно установить перечень элементов, подлежащих передаче покупателю. Состав предприятия определяется на основе его полной инвентаризации (ст. 561 ГК РФ).

Также для признания договора продажи предприятия заключенным требуется, чтобы в договоре имелось согласованное сторонами в письменной форме условия о цене предприятия, которая учитывала бы стоимость всех видов имущества, входящего в состав имущественного комплекса, в том числе зданий, сооружений и других объектов недвижимости, находящихся на земельных участках, включая цену передаваемых с указанными объектами земельных участков или прав на них. При определении цены предприятия должны приниматься во внимание также права требования и долги продавца по обязательствам, связанным с соответствующим имущественным комплексом, и права на коммерческое обозначение, товарный знак, знак

обслуживания и другие средства индивидуализации продавца и его товаров, работ, услуг.

Глава 3 «Исполнение договора продажи предприятия как имущественного комплекса» посвящена изучению механизма исполнения договора продажи предприятия, в частности исполнение сторонами договора продажи предприятия и порядок государственной регистрации перехода права собственности. Рассматриваются правовые последствия нарушения договора продажи предприятия.

По результатам рассмотрения правового регулирования вопросов об исполнении обязательств и ответственности за нарушение договора продажи предприятия как имущественного комплекса отмечено следующее:

Исполнение договора продажи предприятия начинается еще до момента перехода права собственности на предприятие от продавца к покупателю. Продавец обязан подготовить предприятие к передаче, составив и предоставив на подписание покупателю передаточный акт. Государственная регистрация перехода права собственности на имущественный комплекс имеет место быть как непосредственно после передачи предприятия, так и спустя определенный промежуток времени.

Выявлено, что возникновение права собственности не связано с передачей предприятия и может быть поставлено в зависимость от оплаты стоимости предприятия или иных обстоятельств. После заключения договора продажи предприятия, продавец обязан передать имущественный комплекс по передаточному акту, а покупатель обязан принять его.

Последствия передачи предприятия с недостатками аналогичны общим последствиям передачи товара с недостатками, если иное не вытекает из договора и не предусмотрено специальными последствиями передачи и принятия предприятия с недостатками, предусмотренными ст. 565 ГК РФ.

Заключение работы отражает основные выводы автора, сделанные в ходе всего выпускного квалификационного исследования. Подводя итоги рассмотрению вопроса о договоре продажи предприятия как имущественного

комплекса, необходимо отметить его особое место среди иных договорных конструкций в силу своей специфики и особого социально-экономического значения. Необходимо отметить, что законодатель различает два вида предприятий: как имущественный комплекс, то есть как объект права, и как субъект права - например, государственные унитарные предприятия. Таким образом, на наш взгляд, законодательное определение договора продажи предприятия представляется не совсем точным.

Процедура заключения рассматриваемого договора обладает определенной спецификой в силу особенного объекта, включающего в себя различные элементы, которые имеют свойство меняться со временем. Поэтому сторонам необходимо удостоверить состав и стоимость предприятия перед его продажей.

Исполнение договора продажи предприятия начинается еще до момента перехода права собственности на предприятие от продавца к покупателю. Продавец обязан подготовить предприятие к передаче, составив и предоставив на подписание покупателю передаточный акт. Государственная регистрация перехода права собственности на имущественный комплекс имеет место быть как непосредственно после передачи предприятия, так и спустя определенный промежуток времени.

Последствия передачи предприятия с недостатками аналогичны общим последствиям передачи товара с недостатками, если иное не вытекает из договора и не предусмотрено специальными последствиями передачи и принятия предприятия с недостатками, предусмотренными ст. 565 ГК РФ.