

Договор купли-продажи предприятия как имущественного комплекса



Особым видом договора купли-продажи недвижимого имущества является договор, по которому продается предприятие. Основанием для обособления такого договора является его предмет – предприятие, которое рассматривается как имущественный комплекс и служит источником прибыли для предпринимателей.

Основной отличительной чертой договора, по которому продается предприятие, является его объект. В данном случае объектом является предприятие, которое рассматривается с позиции имущественного комплекса, а не с позиции юридического лица, поэтому его и относят к недвижимому имуществу.

Образец типового договора купли-продажи предприятия как имущественного комплекса

Для договора такого типа характерна простая письменная форма. Составляется документ, на котором стороны ставят свои подписи. К нему обязательно прилагается перечень долгов, которые относятся к составу предприятия, а также акт инвентаризации, данные о балансе и аудиторское заключение.

Обязательно включите в составляемое соглашение следующие пункты:

- обозначьте цену, по которой комплекс продается;
- обозначьте все имеющиеся у предприятия недостатки;

- обозначьте все необходимые реквизиты комплекса;
- укажите личные данные каждой из сторон;
- обозначьте предмет сделки, которым является предприятие (имущественный комплекс), причем в него входят права и обязанности, имеющаяся недвижимость, а также оборудование и др.;
- определите алгоритм, по которому данный комплекс будет передаваться от одной стороны сделки к другой;
- обозначьте ответственность и санкции, которые будут применяться при несоблюдении сторонами условий договора;
- обозначьте также иные условия, которые Вы считаете целесообразными.

Обязательным условием является наличие в соглашении даты заключения и подписи каждой из сторон.

Если какое-то условие будет нарушено или будут допущены ошибки при составлении соглашения, оно не приобретет юридическую силу и действительным не будет.

В соответствии со ст. 559 Гражданского Кодекса РФ договор купли-продажи предполагает обязанность продавца по передаче предприятия как имущественного комплекса покупателю (в его собственность).

Положения, которые касаются данного договора, закреплены в параграфе 8 главы 30 ГК РФ. Важно помнить, что предприятие как имущественный комплекс движимым имуществом не является, это недвижимость.

Следовательно, купля-продажа предприятия регламентируется нормами, характерными для купли-продажи недвижимого имущества. В случае пробела в законодательстве руководствуйтесь положениями пункта 2 статьи 549 ГК РФ, содержащими общие правила для договора купли-продажи.

Рассматривая состав имущественного комплекса, следует заметить, что он определен сторонами посредством соглашения. Но в силу положений статей 132 и 559 ГК РФ должна быть

сохранена такая целостность данного комплекса, которой будет необходимо для осуществления предпринимательства.

В соответствии со ст. 560 ГК РФ договор купли-продажи предприятия подлежит заключению в письменной форме, а также должен пройти государственную регистрацию, с момента которой он и считается заключенным.

У данного договора есть отличия от иных договоров купли-продажи недвижимого имущества. Во-первых, при его заключении имеет место уступка прав требования продавца покупающей стороне. Во-вторых, все долги переводятся на покупателя, для этого необходимо получить согласие от всех имеющихся кредиторов.

Для ознакомления с порядком, в котором кредиторы уведомляются и дают свое согласие, а также с санкциями при его нарушении, обратитесь к положениям статьи 562 ГК РФ.

В статье 566 ГК РФ закреплена и другая отличительная черта договора данного вида.

В определенных случаях такой договор, как и любые другие, можно изменить, расторгнуть или признать недействительным, а полученное в соответствии с договором имущество вернуть.

Но данные положения распространяются на договор данного вида лишь тогда, когда все произведенные действия:

- не приводят к нарушению прав и интересов кредиторов сторон;
- не приводят к нарушению прав и интересов иных кредиторов;
- не вступают в противоречие с интересами общественными.

При купле-продаже бизнеса существуют значительные как финансовые, так и иные риски для обеих сторон.

Чтобы избежать негативных последствий данных рисков, следуйте простым правилам:

- продумывайте план купли-продажи бизнеса, обговаривая все тонкости и детали с противоположной стороной;
- воспользуйтесь услугами оценщика, который занимается этим профессионально, чтобы он помог Вам определить стоимость продаваемого предприятия;
- диагностируйте бизнес в правовом и экономическом аспектах перед тем, как купить его;
- самым подробным образом согласуйте с контрагентом все условия договора непосредственно в его тексте. Обратите особое внимание на объем обязанностей и прав каждой стороны, состав самого комплекса, расчеты. Определите, каким образом будет происходить регистрация договора, а также фактическая передача имущества;
- решите вопрос с передачей управленческих функций в отношении партнеров, клиентов и сотрудников, задействованных на данном предприятии. Это необходимо для того, чтобы с точки зрения бизнеса предприятие продолжало работать и приносить прибыль. Для данных целей ознакомьтесь с политикой кадров, сложившейся на предприятии, а также с особенностями сотрудничества между предприятием и поставщиком, с репутацией и административными ресурсами.

Для достижения позитивных результатов соблюдайте вышеперечисленные правила при совершении сделки такого рода, а также обязательно наймите грамотного юриста, который сможет проконсультировать Вас по возникающим вопросам.