

ЮРИСПРУДЕНЦИЯ

Мурдалов Дени Русланович

помощник юриста

ООО «Альба»

г. Москва

ПОНЯТИЕ И ПРИЗНАКИ ДОГОВОРА ПРОДАЖИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: работа посвящена основным проблемам, связанным с определением понятия и признаков договора продажи предприятия. В статье автором были использованы методы систематизации и критического отбора изучаемого материала, научного анализа правовых документов, а также метод сравнительного анализа. Научная новизна работы заключается в современном прочтении правовых и доктринальных материалов, посвященных данной теме, в переосмыслении и развитии ряда выводов, сделанных прежде.

Ключевые слова: сделки, договоры, продажа предприятия, гражданское право.

Договор продажи предприятия признается Гражданским Кодексом Российской Федерации (далее – ГК РФ, Кодекс) отдельным, самостоятельным видом договора купли-продажи.

В ГК РФ, а именно в п. 1 ст. 559, содержится легальное определение договора продажи предприятия, по данному договору предприятия продавец обязуется передать в собственность покупателя предприятие в целом как имущественный комплекс, за исключением прав и обязанностей, которые продавец не вправе передавать другим лицам [1].

Особенность этого договора состоит в том, что к правоотношениям, связанным с предприятием, подлежат субсидиарному применению правила, регулирующие договор продажи недвижимости, и лишь при отсутствии таковых – общие положения о купле-продаже.

Стоит отметить, что примененная стиль юридической техники в отношении разграничения правил, регулирующих отношения, связанных с продажей предприятия, позволил законодателю избежать включения в главу «Договор продажи предприятия» ГК РФ норм, которые дублирует правила, содержащиеся в главе «Договор продажи недвижимости». Некоторые ученые, например, Садиков О.Н., считают, что договор продажи предприятия из отдельного вида договора купли-продажи превращается в разновидность договора продажи недвижимости [2, с. 153]. На мой взгляд, законодатель достаточно четко выразил свою волю, когда выделил договор продажи предприятия среди отдельных видов договора купли-продажи наряду с договором продажи недвижимости.

Также хотелось бы заметить, что существует две наиболее выраженные особенности, которые позволяют нам разграничить договор продажи недвижимости и договор продажи предприятия: во-первых, особенности порядка заключения договора, а также правового регулирования преддоговорных отношений, например, проведение аудиторских и бухгалтерских мероприятий (составление баланса и отчетности), обязательная государственная регистрация указанного договора; во-вторых, особенности правового регулирования отношений сторон, которые возникли после исполнения основных обязанностей сторон по договору, например, расторжение и признание недействительным договора продажи предприятия [3].

Видообразующим признаком, который позволяет нам отделить договор продажи недвижимости среди прочих договоров купли-продажи, является специфика предмета договора.

Договор продажи предприятия является консенсуальным, каузальным, возмездным, синаллагматическим, формальным.

Прежде всего, следует сказать, что рассматриваемый договор является возмездным. Вывод об этом мы можем сделать, исходя из общего смысла договоров купли-продажи. Этот признак проявляется в том, что продавец обязуется передать предприятие, а покупатель соответственно принять предприятие по передаточному акту и оплатить его.

Договор продажи предприятия признается консенсуальным в силу того, что для его заключения достаточно достижение соглашения о совершении сделки. Таким образом, уплата денег, передача вещи, а также иные действия совершаются с целью исполнения уже заключенного договора.

Основываясь на общем делении сделок, предложенного Е.А. Сухановым в своей работе «О видах сделок в германском и российском гражданском праве», можно сделать вывод, что договор продажи предприятия – каузальный, потому что субъекты данной сделки, как правило, преследует конкретную правовую цель, называемую в юридической литературе – правовым основанием [4]. Так всегда видно из договора продажи предприятия, какая правовая цель преследуется. Именно благодаря этому нам становится понятна кауза (от лат. *causa* – причина, основание) возникновения права собственности покупателя на благо). Действительность каузальной сделки определяется ее целью. А цель, в свою очередь, должна соответствовать закону и быть достижимой.

Договор продажи предприятия считается взаимным или синаллагматическим. Этот признак предполагает, что договор является двусторонне обязывающим. Формальность указанного договора обосновывается требованием закона к форме его заключения.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 N14-ФЗ (ред. от 28.12.2013) (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.07.2014) // Собрание законодательства РФ от 29.01.1996. – N5. – Ст. 410. п. 1, ст. 559.
2. Гражданское право России. Часть вторая. Обязательственное право: Курс лекций / Отв. ред. О.Н. Садиков. – М., 1997. – С. 153.
3. Сергеева А.П. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации. Часть вторая: Учебно-практический комментарий (постатейный) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Компания «Консультант Плюс».

4. Суханов Е.А. О видах сделок в германском и российском гражданском праве // Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Компания «Консультант Плюс».