# Содержание

**I. Введение; . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . .стр.2**

II. Понятие договора купли - продажи градообразующего предприятия; . . . . . . . . . . стр.5

**2.1. Элементы договора; . . . . . . . . . . . . . . . .стр.14**

 **2.2. Содержание договора; . . . . . . . . . . . . . стр.18**

**III. Заключение; . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . .стр.26**

**IV. Список использованной литературы.стр.28**

## Введение

Градообразующие города – предприятия родились, когда страна осваивала северные территории, когда она закладывала "Норильский никель", чтобы эти крупнейшие месторождения работали на всю страну, на бюджет, когда создавались дублирующие, "троирующие" пояса военно-промышленного комплекса после войны, с учетом того, что Великая Отечественная война для страны преподала значительные уроки геополитики, географии, военной географии. Нужны были города, заводы, в том числе на Дальнем Востоке, и люди, которые там оказались, оказались там не по своей личной воле, не по своей прихоти.

Что произошло в последние годы? В условиях форсированных внеэкономических, зачастую непродуманных и не прогнозированных экономических и финансовых реформ города эти оказались брошенными. Возникло множество социально-экономических проблем в разных сферах жизни страны, но эти города находятся в особой ситуации.

Там единственное предприятие обеспечивает рабочие места, социальную инфраструктуру. Стоит ему остановиться - и рухнула жизнь всего населенного пункта. Плюс нельзя никуда выехать, чтобы поискать иное рабочее место, потому что до ближайшего, скажем, крупного населенного пункта - 60, 100, 150 километров.

Всего существует 238 монопрофильных городов, городов-заводов. Имеется в виду градообразующая организация, то есть атомная электростанция, и город вокруг нее, так же как и целлюлозно-бумажный комбинат или завод и поселок вокруг него, как и Академгородок и наукоград тоже, такие например как: город Амурск Хабаровского края, Уссурийский ДОК в городе Лесозаводске, "Дальполимерметалл" в городе Дальнегорске, рабочий поселок Кавалерово - Хрустальнинская оловодобывающая компания, город Арсеньев на Дальнем Востоке, Алатырь в Чувашской Республике, Чукотский автономный округ, Большой Камень на Дальнем Востоке, город Балахна, город Горняк в Алтайском крае, город Северодвинск и так далее. Там безработица относительно российской в несколько раз выше - до 60-80 процентов, особенно сегодня.

Законодатели хотели определить статус таких городов законопроектом «О градообразующих предприятиях» от 17 октября 1998г. выдвинутым группой депутатов, но обсуждение и голосование не приняло законопроект. Почему пришло время законодательно урегулировать отношения, складывающиеся в градообразующих предприятиях? Регулируются права руководства предприятий, ограничиваются свобода и беспредел в реорганизации формы собственности, в продаже предприятия, при перепрофилировании предприятия. Вот пример (один из многих) по Томской области: Восточная нефтяная компания, моногород нефтяников Стрежевой - 50 тысяч. Компания продана московским менеджером в лице ЮКОСа, и рухнул тут же бюджет города Стрежевого, и рухнул тут же бюджет субъекта Федерации, Томской области. А менеджер в Москве. В общем, очень интересно, какой жизнью живут люди, работающие там и живущие в этом городе. Там сейчас ни зарплаты, ни этих самых товаров в магазине, ни тепла - ничего. Также при этом ряд организационных, финансовых, экономических, бюджетных мероприятий, в результате которых повыситься устойчивость в рыночных условиях предприятий, станут контролируемые и ответственные процедуры сокращения рабочих мест. Будут урегулированы также финансовые вопросы поддержки предприятий со стороны местных бюджетов, но поддержки не безответственной, а на паритетной основе. Но закон не был принят даже в первом чтении, потому что, он противоречит действующему законодательству. Можно попытаться внести в уже существующие по различным направлениям законы (инвестиционные, налоговые, бюджетные) изменения, которые бы дали возможность осуществлять и стимулировать деятельность градообразующих предприятий.

## Понятие договора купли - продажи предприятия

 Согласно Гражданскому Кодексу РФ договором признается соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей. Договор является не просто официальным документом. Это в первую очередь акт, выражающий добровольное соглашение сторон действовать совместно в интересах обоюдной выгоды. Нет взаимного согласия – нет и договора. Свобода соглашения сторон – основное непременное условие договора.

 В Гражданском Кодексе РСФСР 1964 года было определение не договора, а только обязательства (ст.151 ГК РСФСР). С другой стороны, в дореволюционном праве России было представлено весьма похожее определение договора: «Договором называется соглашение двух или более лиц, направленное к установлению, изменению или прекращению правоотношений»[[1]](#footnote-1). Таким образом, сегодня законодатель, в сущности, возвращается к формулировке договора из дореволюционного права России. Это свидетельствует о преемственности в российском законодательстве.

 В цивилизованной науке термин «договор» трактуется в различных его значениях. Под договором понимают и юридический факт, лежащий в основе обязательств; и само договорное обязательство; и документ, в котором закреплен факт установления обязательственного правоотношения.

 Договор – наиболее распространенный вид юридического оформления сделок. Но договор это не тоже самое, что сделка. Если любой гражданско–правовой договор можно назвать сделкой, то не всякая сделка будет договором. Для того, чтобы сделку можно было назвать договором, необходимо соблюдать определенные общие правила:

* при заключении сделки не должны иметь место разрозненные волевые действия одного, двух ил более лиц. Договор – это документ, подтверждающий общую (в отличие от сделки) волю, единое волеизъявление двух или более лиц. Это умозаключение вытекает из смысла п.1 ст.420 ГК РФ. На договоры распространяются нормы о недействительности сделок.
* Должна иметь место свобода волеизъявления сторон (п.1 ст.421 ГК), о которой сказано выше.
* Должен обеспечиваться принцип безусловной свободы в выборе партнера при заключении договора.
* Должна обеспечиваться свобода участников гражданского оборота в выборе любого партнера (при этом всякое принуждение к заключению договора не допускается, за исключением трех случаев, когда обязанность заключить договор, предусмотрена самим ГК, законом или добровольно принятым обязательством п.1 ч.II ст.421 ГК).
* Участникам договора должна предоставляться также свобода в выборе вида договора как предусмотренного, так и не предусмотренного законом или иными правовыми актами (п.3 ст.421 ГК), в т.ч. возможность применять смешанный договор.
* Должна быть свобода усмотрения сторон при определении условий договора, кроме случаев, когда содержание соответствующего условия предписано законом или правовыми актами (ст.422 ГК)

На договоры распространяется также такое известное правило, как закон обратной силы не имеет (п.2 ст.422 ГК). В качестве общего правила должно быть воспринято положение о приоритете договора над законом, принятым после заключения договора[[2]](#footnote-2). Договор позволяет оперативно и гибко устанавливать экономически эффективные правоотношения между общественными сферами производства и потребления. В силу этого с помощью именно договорно–правовой формы можно добиться в экономике необходимого баланса между спросом и предложением, насытить рынок товарами, в которых нуждается потребитель, и обеспечивать обмен производственными материальными благами.

Самой большой главой Гражданского Кодекса РФ, безусловно, является глава 30 ГК РФ «Купля – продажа», содержащая в себе восемь параграфов и насчитывается 113 статей Кодекса.

Если внимательно посмотреть структурное построение главы 30 ГК РФ, увидим, что в этой главе последовательно излагаются такие основные моменты договора купли-продажи, как условия о предмете договора; об обязанности продавца по передаче товара покупателю, в том числе количество товаров; срок исполнения договора; ассортимент товаров; комплектность товара и комплект товаров; тара и упаковка; цена товара; приемка и оплата товаров покупателем; страхование товаров.

Также системно в ГК излагаются и специальные правила по оформлению отдельных видов договора купли-продажи, среди них и договор продажи предприятия. Причем, в тексте Гражданского Кодекса нет полного определения указанных видов договоров и только в соответствующих нормах указываются специфические признаки, позволяющие выделить их в отдельные виды договоров купли-продажи.

Кодекс исходит из того, что Закон не может и не должен регламентировать все возможные случаи правоотношений между продавцом и покупателем. Все специфические условия сделки по общему правилу его участники определяют самостоятельно, ибо множество таких сделок совершается с учетом обычных, стандартных правил договора купли-продажи.

Существенный момент во всяком контракте купле-продаже – обозначение предмета договора, без чего договор является недействительным. Стороны определяют предмет договора самостоятельно. Так, в соответствии со ст. 455 ГК РФ договора купли-продажи о товаре считается согласованным, если из него можно определить наименование товара и его количество.

Одной из разновидностей договора купли-продажи недвижимости является продажа предприятия. Специфика предмета этого договора обуславливает и особенности его регулирования. Не все предприятия попадают под специфику «градообразующий комплекс (предприятие)». Прежде всего, градообразующее предприятие должно отвечать следующим основным требованиям в соответствии Федеральным законодательством:

- весь градообразующий комплекс должен быть расположен в границах одного муниципального образования;

- в уставе муниципального образования или в ином нормативном акте, принятом в установленном порядке органом местного самоуправления, предусмотрены обязанности администрации данного муниципального образования по поддержке развития градообразующего комплекса, его задачи, права и обязанности, порядок принятия решения о целесообразности развития данного муниципального образования;

- его основные фонды должны составлять не менее 50 процентов общего объема основных фондов всех хозяйствующих субъектов (за исключением объектов жилищно-коммунальной и социальной сфер), расположенных на территории данного муниципального образования;

- объем его продукции (работ, услуг) в стоимостном выражении составляет более 50 процентов общего объема продукции (работ, услуг) всех хозяйствующих субъектов, расположенных на территории данного муниципального образования.

А так же в состав градообразующего комплекса могут быть включены: научные организации; высшие учебные заведения; промышленные предприятия; объекты инновационной инфраструктуры; малые предприятия. Не входят в состав градообразующего комплекса объекты социальной инфраструктуры и обеспечения жизнедеятельности муниципального образования.

Договор продажи предприятия является консенсуальным, возмездным, взаимным. Договор купли – продажи всегда является консенсуальным, поскольку считается заключенным с момента, когда стороны достигли соглашения по всем существующим условиям. Подчас заключение и использование договора (т.е. передача предприятия) могут совпадать во времени. Но это не колеблет общего правила, поскольку закон не считает передачу товара обязательным условием договора. Купля – продажа возмездная: основанием исполнения обязательства по передаче товара (т.е. предприятия) является получение встречного удовлетворения в виде покупной цены, и наоборот. Однако возмездность обязательства не равнозначна его эквивалентности. Рыночная экономика обеспечивает эквивалентность товарного обращения лишь на макроуровне, что не исключает неравенства встречных представлений по отдельным сделкам. Наличие субъективных прав и обязанностей у обеих сторон договора купли – продажи позволяет характеризовать его как взаимный (синаллагматический).

Понятие «предприятие» используется ГК в двух значениях: как субъект права (например, государственные и муниципальные унитарные предприятия) и как объект права. В последнем смысле предприятие понимается как особый вид имущества, обладающий специфическими свойствами. Во-первых, предприятие – это градообразующий комплекс, предназначенный для ведения предпринимательской, научной деятельности или производство оборонной продукции (оборонного заказа). Поэтому обычно оно принадлежит собственнику (юридическому лицу или государству): индивидуальному или коллективному. Во-вторых, предприятие – это имущество, обоснованное от других имуществ, в том числе принадлежащих тому же собственнику. В-третьих, предприятие – это единый градообразующий комплекс, представляющий собой не просто совокупность разрозненных предметов, а одну неупотребляемую, сложную (совокупную) вещь. Наконец, предприятие – это вещь недвижимая. Сделки, предметом которых оно является, подчиняются особым требованиям. Таким образом, предприятие можно определить как принадлежащий предпринимателю единый и обособленный имущественный комплекс, признаваемый недвижимостью и используемый для производства продукции.

 Возможность использования предприятия для ведения коммерческой деятельности приобретается различными способами. Первый связан с приобретением не собственно предприятия (как вещи), а прав контроля над ним. Это происходит в результате покупки акций или долей участия в уставном (складочном) капитале юридического лица или реализации на аукционах находящихся в государственной собственности долей (паев, акций) предприятий. Другой способ – покупка самого предприятия как вещи. При реализации на коммерческих и инвестиционных конкурсах предприятий с сохранением статуса юридического лица. При ликвидации предприятий и последующей реализации на аукционах, коммерческих или инвестиционных конкурсах их имущества (активов). Эти варианты существенно различаются и по своей юридической форме, и с точки зрения наступающих последствий.

 В случае продажи предприятия происходит его переход из собственности одного (продавца) в собственность другого (покупателя). При этом продавец может продолжать ведение предпринимательской деятельности, поскольку в его распоряжении оказывается денежная сумма, уплаченная в качестве покупной цены. Покупатель предприятия не получает акций, ранее эмитированных продавцом, поскольку акции удостоверяют обязательственные права акционеров, тогда как покупатель приобретает право собственности на купленную вещь.

 Лицо, купившее предприятие, может использовать его в своей предпринимательской деятельности непосредственно, без создания нового юридического лица (в этом случае покупатель будет выступать в качестве индивидуального предпринимателя). Возможен и другой вариант, когда покупатель вносит купленное предприятие в качестве вклада в уставный (складочный) капитал нового юридического лица, получая взамен акции или права участия в этой организации.

 При продаже предприятия – должника, являющимся градообразующим, проводится в соответствии с обязанностями, установленными Правительством Российской Федерации. Но, прежде всего предприятие – должник – это предприятие, которое считается неспособным удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и исполнить обязанность по уплате обязательных платежей. Обязательства и обязанность не исполнимы предприятием в течение шести месяцев с момента наступления даты их исполнения и сумма кредиторской задолженности превышает балансовую стоимость имущества предприятия, в том числе права требования. Предупреждение о банкротстве предприятия осуществляют федеральные органы исполнительной власти, органы исполнительной власти субъектов РФ, органы местного самоуправления. Применяются меры по предупреждению банкротства предприятия, собственник имущества обязан принимать меры, направленные на оздоровления предприятия – должника. Финансовое оздоровления предприятия – должника могут также проводить и кредиторы с согласия собственника. Не допускается также опубликование или разглашение сведений о банкротстве предприятия, до момента публикации решения арбитражного суда о признании предприятия банкротом в соответствии со статей 26 Закона «О несостоятельности (банкротстве)».

Если предприятие признано банкротом, к предприятию применяются следующие возможные меры: мировое соглашение; предприятие продается на коммерческих и инвестиционных конкурсах или аукционах, вместе с их имуществом (активов), а также долей (паев, акций).

Инициатива в принятии решения об обязательной продаже может принадлежать Федеральному управлению, кредиторам, имеющим просроченные обязательства предприятия, прокурору, а также Государственному комитету РФ по управлению государственным имуществом или его территориальному агентству.

 Правом участия в конкурсах или аукционах обладают любые физические и юридические лица (в том числе иностранные) лица, не являющиеся ограниченными лицами своевременно подавшие документы и внесение в установленном порядке залог (задаток) в размере 100 процентов от начальной цены предприятия. Обязательными условиями конкурсов являются: погашение не менее 20 процентов кредиторской задолженности предприятия; обязательства по реорганизации предприятия в месячный срок с момента заключения договора купли-продажи. Так же в условия могут входить и сохранение деятельности предприятия, сохранение численности рабочих мест, объем инвестиций в предприятие. В соответствии с главой 8 Закона «О несостоятельности (банкротстве)» градообразующие комплексы, численность работников которых с учетам членов их семей составляет не менее половины численности населения соответствующего населенного пункта или численность работников превышает пять тысяч человек, всегда являются условия:

- сохранение рабочих мест для не менее чем 70 процентов работников, занятых на предприятии на момент его продажи;

- обязанность покупателя в случае изменения профиля деятельности предприятия переобучить или трудоустроить указанных работников;

Если конкурс или аукцион по продаже предприятия признан несостоявшимся, либо результаты аннулированы, то имущество предприятия (активов) и долей (паев, акций) находящихся в государственной собственности продается по частям, с применением конкурса или аукциона.

Продажу предприятий, а также имущества (активов), долей (паев, активов) предприятий осуществляют соответствующие фонды имущества или уполномоченные ими лица.

 По результатам продажи каждого имущесвтонного лота, между продавцом и покупателем заключается договор купли-продажи. Право собственности переходит к покупателю с момента заключения договора купли-продажи. Договор, как говорилось выше, подлежит регистрации Российским фондом федерального имущества.

Элементы договора

Стороны договора продажи градообразующего предприятия – обычно граждане, коммерческие организации, государство.

 Предмет договора продажи предприятия является его существенным условием. Аналогично ст.554 ГК законодатель установил повышенные требования к определению предмета этого договора: в нем обязательно должен определяется состав продаваемого предприятия, который определяется на основе его полной инвентаризации.

 Вслед за германской цивилистикой российская доктрина традиционно выделяет в составе предприятия материальные и нематериальные элементы. Объектом продажи является единый имущественный комплекс предприятия, в состав которого входят основные средства, другие долгосрочные вложения (включая нематериальные активы), оборотные средства и финансовые активы (за исключением имущества предприятия, не подлежащего продаже), пассивы, его имущественные права, права на промышленной и интеллектуальной собственности, земельные участки и иные объекты, а также личные неимущественные права. Под нематериальными элементами предприятия понимают имущественные права и обязанности обязательственного характера (в том числе кредиторскую и дебиторскую задолженность), исключительные права в отношении средств индивидуализации продавца и его товаров[[3]](#footnote-3). Все указанные элементы входят в состав предприятия и, по общему правилу, переходят по договору к покупателю. В состав имущества предприятия, не подлежащее продаже в соответствии с законодательством Российской Федерации. В это имущество входит, имущество специального назначения, объекты социально-коммунальной сферы (жилищный фонд, детские дошкольные учреждения и по согласованию с соответствующим органом исполнительной власти субъекта РФ или органами местного самоуправления иные жизненно важные для данного региона объекты социальной и коммунальной инфраструктуры). При продаже предприятия из состава его имущественного комплекса также могут быть исключены объекты, не завершенные строительством. Объекты, не завершенные строительством, подлежат продаже исключительно на аукционах за деньги.

 По общему правилу, не входят в предмет договора и не могут передаваться покупателю права, которыми продавец обладает на основании специального разрешения (лицензии). Строго говоря, эти правомочия являются не субъективными гражданскими правами, а элементами правосубъектности продавца. Если же продавец все – таки передал указанные права покупателю, не имеющему соответствующей лицензии, стороны договора несут солидарную ответственность перед кредиторами по обязательствам, возникшим в связи с лицензируемой деятельностью п.3 ст.559 ГК.

 Предметом договора может быть не только предприятие в полном составе, находящееся в собственности покупателя, но и часть этого предприятия (например, имущество, закрепленное за филиалом, цехом). В то же время продажа отдельных элементов, входящих в состав предприятия (здание, станок, имущественное право и т.д.), осуществляется на основе общих норм о купле-продаже, поставке или продаже недвижимости. Как же разграничить предметы этих договоров? Ответ следует искать в самом понятии предприятия. Если отчуждаемый имущественный комплекс пригоден для ведения предпринимательской деятельности, т.е. образует технологически единое целое, замкнутый производственный цикл, его следует считать предприятием, а продажу регулировать нормами №8 главы 30 ГК. Все другие сочетания (комплекты) вещей, не обладающие этими свойствами, предмета указанного договора не образуют.

 Одной из важнейших особенностей предмета договора является наличие в его составе обязанностей (долгов) продавца перед третьими лицами. Продажа предприятия – это единственный вид купли-продажи, допускающий возмездное отчуждение субъективных обязанностей. Продажа обязанности означает в то же время перевод долга (перед третьим лицом – кредитором) с продавца на покупателя, что возможно лишь с согласия кредитора (п.1 ст.391 ГК). Поэтому ст.562 ГК подробно регулирует обязанности сторон договора по уведомлению кредиторов и соответствующие права последних.

 Существенным условием договора продажи предприятия является его цена, т.е. стоимость предприятия, которая определяемся соглашением сторон. Из ст.485 ГК РФ, регламентирующей цену товара по договору купли – продажи, вытекает, что покупатель обязан оплатить стоимость предприятия по цене, предусмотренной договором. Однако п.2 ст.561 ГК говорит о необходимости до подписания договора подготовить ряд документов, непосредственно влияющих на определение цены. Означает ли это, что стороны при установлении цены связаны содержанием этих документов? Думается, нет. Во-первых, договор купли-продажи является возмездной, но не обязательно эквивалентной сделкой. Поэтому ничто не препятствует стороне договора продать или купить предприятие себе в убыток. Кроме того, на цену предприятия могут влиять различные факторы, не поддающиеся прямой оценке (перспективы рынка, надежность должников и др.). Наконец, продажа предприятия может обусловливаться личными мотивами сторон, не имеющих ничего с экономикой и финансами. Таким образом, документы, предусмотренные ст.561 ГК, служат вспомогательным средством определения цены и не имеют для сторон обязательного значения.

 Срок договора продажи предприятия законодательством специально не нормируется и устанавливается соглашением сторон.

 Форма договора продажи предприятия определяется аналогично правилами продажи недвижимости. Договор должен заключаться в письменной форме путем составления одного документа (п.1 ст.560 ГК). Кроме того, к договору обязательно прилагаются: акт инвестиции, бухгалтерский баланс, заключение независимого аудитора о составе и стоимости предприятия, а также перечень всех долгов, включаемых в состав предприятия, с указанием кредиторов, характера, размера и сроков обязательств (п.2 ст.561 ГК).

 Несоблюдение этих формальных требований влечет недействительность договора. Однако представление указанных документов нельзя считать существенным условием договора: ведь форма сделки не относится к числу ее условий.

 Так же как и продажа жилых помещений, договора продажи предприятия подлежит государственной регистрации и вступает в силу с момента ее совершения (п.3 ст.560 ГК).

#### Содержание договора

Содержание договора составляют условия, по которым достигнуто соглашение. Условия подразделяются на существенные, обычные и случайные.

Существенными признаются условия, которые необходимы и достаточны для заключения договора. К ним относятся условия о предмете договора (п.1 ст.432 ГК РФ). Без предмета невозможен договор купли-продажи.

К существенным условиям договора относят и те условия, которые прямо указаны в законе и других правовых актах именно как существенные.

Существенными признаками признаются и те условия, которые необходимы для договоров определенного, именно данного вида.

Обычными условиями договора называют те, которые не нуждаются в согласовании. Независимо от воли участников договора они уже предусмотрены в соответствующих нормативных актах и вступают в действие в момент заключения договора, т.е. автоматически.

Согласно действующему законодательству договор в письменной форме заключается путем составления одного документа, подписанного сторонами, а так же путем обмена документами.

Поскольку всякий договор является сделкой, то законом, иными правовыми актами и соглашения сторон устанавливаются дополнительные требования, которым должна соответствовать форма сделки, и предусматриваться последствия несоблюдения этих требований. Если такие последствия не предусмотрены, применяются последствия несоблюдения простой формы сделки. В этом случае в связи со спорными правоотношениями стороны лишены права в подтверждение сделки ссылаться на свидетельские показания, а в случаях, прямо указанных в законе или соглашении сторон, несоблюдение простой письменной формы сделки влечет ее недействительность (п.2 ст.162 ГК РФ).

Следует отметить и такой факт. В правоотношениях между юридическими лицами и гражданами зачастую применяются типовые бланки, призванные лишь облегчить сам процесс оформления письменного договора. Однако от типовых бланков следует отличать типовые договоры, утвержденные Правительством РФ в случаях, прямо указанных законом (п.4 ст.4276 ГК РФ). Условия указанных типовых договоров становятся обязательными для их участников, и их нарушение ведет к признанию их ничтожными.

Смысл формы договора состоит, прежде всего, в правильном закреплении волеизъявления сторон. Причем, волеизъявление должно отражать согласование и добровольные действия всех участников договора. Однако на практике зачастую бывает так, что содержание договора вызывает разночтение в токовании, что порождает в свою очередь спорны между контрагентами правоотношений. Для разрешения споров в ст.431 ГК РФ сформулированы правила толкования договора. Главное в вопросе о толковании договора – это выявление буквального значения содержащихся в нем слов и предложений, вытекающего из них смысла и взаимоотношений. При этом допускается привлечение к исследованию не только самого договора, но и других обстоятельств: переговоров, переписки, практики взаимоотношений, обычаев делового оборота, последующего поведения сторон (сч.2 ст.431 ГК РФ).

Обязанности продавца предприятия заключается в перенесении на покупателя права собственности и передаче ему товара в определенном количестве, комплекте, установленного качества и свободным от прав третьих лиц.

 Продавец обязан подготовить предприятие к передаче, в том числе – составить и представить на подписание покупателю передаточный акт (п. Ст.536 ГК). В передаточном акте фиксируются данные о составе предприятия и об уведомлении кредиторов о его продаже, сведения о выявленных недостатках переданного имущества и перечень имущества, которое не может быть передано ввиду его утраты (п.1 ст.563 ГК).

 Особое знание передаточного акта для исполнителя договора продажи предприятия состоит в том, что с момента его подписания предприятие считается переданным покупателю (п.2 ст.563 ГК). С этого же момента на покупателя переходит риск случайной гибели или повреждения имущества, составляющего предприятие (но не право собственности).

 Передача предприятия покупателю путем подписания передаточного акта является важной обязанностью продавца. Однако правило п.2 ст.563 ГК нельзя толковать буквально. Ведь подписание передаточного акта –действие сугубо формальное, не исчерпывающее всех обязанностей продавца по передаче предприятия. Между тем обязанность по фактической передаче вещи покупателю – едва ли не главная обязанность продавца во всех договорах купли – продажи.

 Разумеется, логика законодателя понятна: предприятия – сложный имущественный комплекс, состоящий из множества элементов. Осуществить их фактическую передачу (например, путем вручения) покупателю не всегда возможно, тем более – одновременно. Поэтому закон и устанавливает специальную процедуру, являющуюся своеобразным аналогом символической передачи вещи. Однако и игнорировать обязанность продавца фактически ввести покупателя во владение вещью нельзя. Таким образом, предприятие считается переданным покупателю с момента подписания передаточного акта при условии, что продавец к этому времени обеспечил фактическую возможность покупателю беспрепятственно принять предприятие («в натуре»).

 Обязанность перенести на покупателя право собственности прямо вытекает из легального определения договора продажи предприятия. В соответствии с п.1,2 ст. 564 ГК непосредственно после передачи предприятия покупателю право собственности на предприятие (переход права собственности) должно быть зарегистрировано за покупателем, если иное не предусмотрено договором. Здесь, в отличие от продажи недвижимости, закон четко разграничивает государственную регистрацию договора и регистрацию права (перехода права), возникающего из договора. В результате выстраивается стройная последовательность действий по перенесению на покупателя права собственности: подписание и государственная регистрация договора, подписание передаточного акта (т.е. передача предприятия), регистрация права собственности.

 С момента перехода к покупателю права собственности продавец считается исполнившим свое обязательство по договору. Моменты перехода права собственности и рисков случайной гибели предприятия определены законом императивно и не совпадают во времени. В отношении права собственности это объясняется общим правилом п.2 ст.223 ГК. Тогда как определение момента перехода рисков, приуроченного к передаче предприятия, вероятно, имеет другое обоснование. Дело в том, что покупатель, получивший предприятие по передаточному акту, до момента приобретения права собственности отнюдь не лишен всех прав в отношении предприятия. Как следует из п.3 ст.564 ГК, покупатель, даже не обладая правом собственности, может распоряжаться предприятием в той мере, в какой это необходимо для целей, ради которых оно приобретено. Это право покупателя весьма схоже с правом собственности, хотя и является вторичным вещным правом. Выбирая между собственником и носителем вещного права, законодатель возлагает риск случайной гибели на последнего, вероятно, потому что он в состоянии реально влиять на сохранность имущества.

 Количество (комплект) и качество имущества, подлежащего передаче, определяются документами, прилагаемыми к договору продажи (п.2 ст.561 ГК). Эти же показатели, но только в отношении фактически передаваемого предприятия, фиксируются передаточным актом.

 В силу прямого указания п.1 ст.565 ГК последствия нарушения продавцом условий о количестве (комплекте) и качестве определяются аналогично общим положениям о купле - продажи. Однако в п.2 той же статьи содержится норма, резко сужающая права покупателя, получившего имущество ненадлежащего качества либо в меньшем количестве (некомплекте): он вправе требовать только соответствующего уменьшения покупной цены предприятия. Между тем в сходной ситуации продавец по договору купли-продажи дополнительно имеет права требовать: восполнения или доукомплектования недостающих вещей (п.1 ст.466 и п.1 ст.480 ГК), безвозмездного устранения недостатков, возмещения собственных расходов на устранение недостатков (п.1 ст.475 ГК), замены недоброкачественных товаров (п.2 ст.475 ГК).

 Как же следует понимать правило п.2 ст.565 ГК? Вероятно, право требовать уменьшения покупной цены является единственным способом защиты покупателя только тогда, когда недостатки или отсутствие отдельных вещей были оговорены в передаточном акте (т.е. были известны покупателю на момент передачи предприятия). Если же указанные нарушения не были известны покупателю и обнаружены уже после передачи предприятия, он обладает всеми указанными выше средствами защиты по общим нормам о купле - продаже.

 Передача покупателю имущества, не пригодного для целей, названных в договоре продажи (вследствие недостатков, за которые отвечает продавец), дает покупателю право требовать расторжения или изменения договора (аналогично общим положениям о купле – продаже: п.1 ст.466, п.2 ст.475, п.2 ст.480 ГК). Однако это право (в соответствии со ст.483 ГК) возникает, только если покупатель своевременно известит продавца о нарушении договора, а последний, тем нем менее, не устранит после этого недостатки предприятия.

 При определении последствий нарушения условий договора продажи предприятия необходимо учитывать требования ст.566 ГК. Так, требования одной или обеих сторон о возврате или взыскании в натуре полученного по договору подлежит удовлетворению, только если это не нарушает существенно право и интересов кредиторов сторон (других лиц) и не противоречит общественным интересам.

 Продавец обязан передать покупателю имущество свободным от прав третьих лиц. Специфика этой обязанности при продаже предприятия обусловлена тем, что предмет договора, как правило, включает в себя обязательства перед третьими лицами. Значит, говорить о полной свободе предприятия от юридических обременений не приходится. В данном случае продавец должен предупредить покупателя обо всех имеющихся правах третьих лиц на предприятие и перевести на последнего свои долги надлежащим образом. Подписывая передаточный акт, в котором зафиксирован перечень всех долгов, продавец одновременно и извещает о них покупателя, и передает ему долги. Поэтому трудно объяснить правило п.3 ст.565 ГК, которое определяет последствия передачи покупателю долгов, не указанных в передаточном акте. Ведь, если долги не упомянуты в передаточном акте, они просто не могли перейти к покупателю, о чем, в частности, свидетельствует формулировка ст.563 ГК.

 Надлежащее совершение перевода долга по договору продажи предприятия требует обязательного уведомления и получения согласия кредиторов (ст.562 ГК).

 Кредиторы должны быть извещены о предполагаемом переводе долгов до передачи предприятия покупателю, т.е. до момента подписания сторонами передаточного акта, в письменной форме. Обязанность такого уведомления лежит на продавце, поскольку именно он должен передать к предприятие (в том числе и долги) покупателю.

 Кредиторы, которые не изъявили согласия на перевод долга, вправе потребовать либо прекращения или досрочного исполнения обязательства (возмещения убытков), либо признания договора недействительным полностью или в соответствующей части. Однако длительность и характер сроков, в течение которых можно осуществить указанные требования, различны. Для кредиторов, извещенных о переводе долга, этот срок равен трем месяцам (с момента получения уведомления) и относится к числу сроков существования гражданских прав. По его истечении, погашает право кредитора заявить соответствующие требования продавцу. Для защиты прав кредиторов, не извещенных о переводе, установлен годичный срок исковой давности. Он начинает течь с момента, когда кредитор узнал или должен был знать о передаче предприятия (и соответственно о нарушении его прав).

 В случае переводе на покупателя долгов без согласия кредитора стороны договора несут солидарную ответственность по включенным в состав переданного предприятия обязательствам (п.4 ст.562 ГК).

 Основная обязанность покупателя по договору – оплата полученного предприятия. Порядок и сроки оплаты определяются аналогично общим положениям о купле – продаже.

 Обязанность принять товар применительно к продаже предприятий ГК специально не регулируется. Однако такая обязанность существует. Она выражается в совершении покупателем действий, необходимых для того, чтобы продавец мог считать исполнившим свою обязанность по передаче предприятия. Соответственно покупатель не может неосновательно отказываться от подписания передаточного акта (если он соответствует условиям договора) ил уклоняться от государственной регистрации права собственности на предприятие. В первом случае продавец сможет требовать от покупателя принятия предприятия (п.3 ст.484 ГК) путем подписания передаточного акта либо расторжения договора. Во втором – потребовать государственной регистрации перехода права собственности через суд (п.3 ст. 551 ГК). Все эти требования могут сопровождаться исками о взыскании с покупателя причиненных убытков. Договор купли – продажи подлежит регистрации Российским фондом федерального имущества в течении трех дней с момента поступления средств на счет продавца.

### Заключение

 Следует напомнить, что в 1996 году в Москве на прошедшем Общероссийском конгрессе по правовым вопросам среди задач первостепенной важности по строительству правового государства в России прозвучали, в частности, такие, как необходимость принятия законов об общих принципах исполнительной власти, о взаимоотношениях между Федерацией и регионами, а также о быстрой, оперативной разработке законодательной стратегии в стране. Среди характерных черт этой стратегии: утверждение равенства всех форм собственности и всех контрагентов и участников гражданских правоотношений, принцип защиты правом слабого и т.п.

 Гражданский Кодекс РФ устранил ранее проповедовавшуюся ориентацию на защиту должника как слабой стороны в договоре. Слабой стороной в обязательстве по его сути реально является сегодня кредитор, не получивший причитающегося по договору. В условиях нынешних систематических неплатежей, массового неисполнения договоров, бесследного ухода с рынка многих должников проблема защиты именно кредиторов приобретает все большее значение. Меры и средства защиты их прав дифференцированы в кодексе применительно к отдельным видам обязательств. Кодекс дает основу введения упрощенной судебной процедуры взыскания денежной компенсации и оперативной защиты наиболее часто ущемляемых в современных условиях прав кредитора на получение причитающихся ему денежных средств[[4]](#footnote-4).

 В новом договорном праве России имеются только частноправовые начала, но и наметилась тенденция к реализации принципов свободы, равенства и справедливости. А свобода, как известно, «возможна лишь в правовой форме, поскольку только право способно провести и проводит разграничительную линию между свободой и произволом, оформляет и нормирует свободу как отношения независимых друг к другу субъектов права в рамках общего правопорядка»[[5]](#footnote-5).

 Поэтому я считаю, что максимально полная реализация прогрессивных правовых идей нового Гражданского Кодекса РФ возможна будет при условии принятия гражданско-процессуального и других кодексов, «работающих» в одном экономическом, правовом и социальном пространстве.

 Каждый вид договора имеет свои и, нередко, весьма специфические особенности. На сегодня ни юрист, практик ли или ученный - правовед, не могут сказать, а сколько же всего должно быть видов и разновидностей договоров, и вряд ли когда-нибудь скажут. Эта множественность продиктована самой жизнью и будет изменяться. Договоры как составная часть договорного права еще долго будет апробироваться практикой, изучаться, осмысливаться, дополняться и видоизменяться.

#####  Список использованной литературы

 1. Конституция Российской Федерации 1993г.

2. Закон «О несостоятельности (банкротстве)» №6-ФЗ от 08.01.98г.

 3. Закон «Об особенностях несостоятельности (банкротства) субъектов естественных монополий топливно-энергетического комплекса» №122-ФЗ от 24.006.99г.

 4. Закон «О приватизации государственного имущества и об основах приватизации муниципального имущества в Российской Федерации» №123-ФЗ от 21.07.97г.

 5. Указ «О продаже государственных предприятий-должников» №1114 от 02.06.94г.

6. Указ "О мерах по развитию наукоградов как городов науки и высоких технологий" №1171 от 07.11.97г.

7. Указ «О реформе государственных предприятий» №1003 от 23.05.94г.

 8. Постановление «О проекте федерального закона «О промышленном градообразующем предприятии»» №4036-II ГД от 03.06.99г.

 9. Постановление «О проекте федерального закона «О муниципальном образовании на основе промышленного градообразующего предприятия»» №3048-II ГД от 07.10.98

10. Постановление «О мерах по развитию муниципальных образований с градообразующими научно-производственными комплексами (наукоградов)» №79 от 24.01.97г.

11. Постановление «О порядке отнесения предприятий к градообразующим и особенностях продажи предприятий-должников, являющихся градообразующими» №1001 от 29.08.94г.

 12. Постановление «О мерах по повышению эффективности применения процедур банкротства» №476 от 22.05.98г.

13. Васильева Е.А. Гражданское торговое право капиталистических государств. М., 1993г.

14. Завидов Б.Д. Договорное право России. М., Лига разум. 1998г.

15. Лунц Л.А. Внешнеторговая купля – продажа (коллизионные вопросы). М., 1972г.

16. Сергеев А.П., Толстой Ю.К. «Гражданское право ч.1 и ч.2» Учебник.\\М.. Проспект 1999г.

17. Шешеневич Г.Ф. Учебник русского гражданского права. М. «Спарк»: 1995г., по изд.1907г.

18. Витрянский В.В. Общие положения о договоре. М. «Хозяйство и право»., 1995 г. №12

19. Нерсесян В.С. «Государство и право» Доклад, «Научная жизнь», 1996г., №6.

20. Хохлов С.А. Новое договорное право России., «Экономика и жизнь». 1996 г., №8.

21. Интернет:

http://www.duma.gov.ru/ - Группа оперативной информации пресс-службы Государственной Думы Российской Федерации;

http://black.inforis.nnov.su/infobase/www.exe/a/90.new/?form– Поисковый сервер по Федеральному законодательству РФ;

http://ntpp.kuban.ru/database/dogovora/02/index.htm – Типовые договоры;

http://dom.rizolit.ru/indexs.shtml?gksells.shtml – Справочник – поисковый сервер по законодательству РФ «Умный дом»;

http://www.chuvashia.uka.ru/law/1.htm – Справочник – поисковый сервер по законодательству РФ;

http://rels.obninsk.com/Rels/rels-fs2.htm – Гражданское законодательство РФ.

1. Шешеневич Г.Ф. Учебник русского гражданского права. М. «Спарк»: 1995г., по изд.1907г., стр.304 [↑](#footnote-ref-1)
2. Витрянский В.В. Общие положения о договоре. М. Хозяйство и право., 1995 г. №12 стр. 3-8 [↑](#footnote-ref-2)
3. Васильева Е.А. Гражданское торговое право капиталистических государств. М., 1993г., стр. 112-113 [↑](#footnote-ref-3)
4. Хохлов С.А. Новое договорное право России., «Экономика и жизнь». 1996 г., №8. Стр.1-3 [↑](#footnote-ref-4)
5. Нерсесян В.С. «Государство и право» Доклад, Научная жизнь, 1996г., №6. Стр.106. [↑](#footnote-ref-5)