

ДОГОВІР КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ ПІДПРИЄМСТВА: ПРАВОВІ АСПЕКТИ

ENTERPRISE SALE AND PURCHASE AGREEMENT: LEGAL ASPECTS

Піддубна В.Ф., к.ю.н.,
доцент кафедри цивільного права № 2

Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого

Щербина В.А., студентка II курсу
міжнародно-правового факультету

Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого

Стаття присвячена особливостям договору купівлі-продажу підприємств, що належать приватним власникам. Авторами звертається увага на низку аспектів правового регулювання і з'ясування окремих проблем щодо договору купівлі-продажу. Водночас визначаються ознаки й елементи договору купівлі-продажу, аналізується складна юридична природа договору купівлі-продажу. У статті досліджуються норми німецького й італійського законодавства щодо купівлі-продажу підприємства. Процедура купівлі-продажу підприємства подібна до процедури, яка проводиться в Україні, водночас має специфіку. Авторами зазначено, що договір купівлі-продажу підприємства є договором, за яким продавець зобов'язується передати покупцеві підприємство як єдиний майновий комплекс, що використовується для здійснення підприємницької діяльності, тобто як сферу діяльності за винятком тих прав і обов'язків, які він не може передати іншим особам, якщо це передбачено договором, зобов'язується ввести покупця в зазначену сферу діяльності, утримуватись від конкуренції з покупцем у цій сфері, а покупець зобов'язується прийняти підприємство, оплатити його вартість і використовувати за призначенням. Особливістю договору продажу підприємства є те, що, крім нерухомості, що перебуває у складі підприємства, покупець отримує від продавця комерційну інформацію, ділову репутацію та ділові зв'язки продавця, тоді як продавець накопичував їх протягом багатьох років своєї підприємницької діяльності. Крім цього, під час продажу підприємства як єдиного майнового комплексу продавець не має права передавати права й обов'язки, які нерозривно пов'язані з особою власника; права, отримані на основі дозволу (ліцензії) на зайняття певним видом діяльності; зобов'язання щодо виплати боргів кредиторам, які відмовились від переведення боргу на покупця; заборгованість, яка виникла у зв'язку з несплатою податків і зборів. Договір купівлі-продажу підприємства укладається в письмовій формі, підлягає нотаріальному посвідченню та державній реєстрації.

Ключові слова: підприємство, договір купівлі-продажу підприємства, єдиний майновий комплекс, майно підприємства, передавання підприємства.

The article is devoted to the particularities of the contract for the purchase and sale of enterprises, which should be owned by private owners. In this article, respect for a number of aspects of legal regulation and development of problems related to the purchase and sale agreement will be gained. At the same time, signs of the elements of the contract of purchase and sale are mentioned, and attention is given to the complex legal nature of the contract of purchase and sale. The article examines the norms of German and Italian legislation. The procedure for the sale and purchase of an enterprise is similar to the procedure that is carried out in Ukraine, however, it has certain specifics. The authors of the article noted that the contract for the purchase and sale of the enterprise is an agreement, for which the seller should agree to transfer the enterprise as a single property complex to the buyer, as a field of activity with exception of those rights and obligations, which he cannot transfer to others if the treaty provides so. Also, the seller is obliged to familiarize the buyer with the specified sphere of activity, desist from competition with the buyer in this sphere. At the same time, the buyer is obliged to receive the enterprise, pay its cost and use it for designated purpose. In addition, the author emphasized that the feature of the contract of sale of an enterprise is that with the exception of real estate that is a part of an enterprise, the buyer receives from the seller commercial information, business reputation and seller's business relations while the seller accumulated them over many years of his business activity. In addition, during the sale of the enterprise as a single property complex, the seller does not have rights and obligations that are inextricably linked with the personality of the owner, the rights obtained on the basis of a license to engage in a certain type of activity, obligations regarding the payment of debts to creditors who refused to transfer the debt to the buyer, debt that arose in connection with non-payment of taxes and fees. The contract for the purchase and sale of the enterprise should be concluded in writing and subject to notary and public registration.

Key words: enterprise, contract of purchase and sale of enterprise, single property complex, enterprise property, transfer of enterprise.

Натепер питання правового регулювання договору купівлі-продажу підприємства є актуальним, адже його проблематика залишається малодослідженою в цивільному праві України. З виникненням і розвитком ринкових відносин в Україні підприємство як єдиний майновий комплекс визнається об'єктом цивільних прав.

Не можна не погодитися з думкою С.Я. Вавженчука, що детальне дослідження проблем правового регулювання договору купівлі-продажу дасть можливість покращити праворозуміння складних договірних моделей, забезпечити захист і охорону не тільки цивільних, а й господарських прав осіб, покращити ефективність цивільного обороту в умовах ринкової економіки [1, с. 73].

Проблемі правового регулювання договору купівлі-продажу підприємства приділяти увагу такі науковці, як: С.В. Кривобок [2], Н.І. Грушинська [3], А.М. Олефіренко [4], І.А. Галіахметов [5], Н.С. Демченко [6].

Метою статті є аналіз прав і обов'язків сторін за договором купівлі-продажу підприємства як єдиного майнового комплексу.

У Цивільному кодексі (далі – ЦК) України (ст. 191) закріплюється поняття підприємства, міститься визна-

чення його як єдиного майнового комплексу, що використовується для здійснення підприємницької діяльності і визнається нерухомістю [7].

А.М. Олефіренко визначає підприємство як єдиний майновий комплекс за винятком прав і обов'язків, які власник не може передати іншим особам, виступає предметом договору його купівлі-продажу, щодо якого повинна бути досягнута згода контрагентів [4, с. 89]. В.І. Ковальчук стверджує, що в науковій літературі та законодавстві немає єдиного підходу до розуміння підприємства як цілісного майнового комплексу. Крім того, розбіжності у правових нормах не сприяють належному правовому регулюванню підприємства, оскільки не має єдиного окреслення його правового статусу ні як суб'єкта, ні як об'єкта правовідносин [8, с. 87].

У законодавстві Німеччини термін «підприємство» не передбачений. Відповідно до Німецького торгового уложення (далі – ГГУ), поняття «підприємство» (Unternehmen) згадується суто на позначення суб'єкта промислової діяльності. Лише в окремих параграфах, якими безпосередньо врегульовані питання, пов'язані з підприємством як об'єктом прав (§ § 22–28 ГГУ), здебільшого

вживається поняття «торгова справа» (Handelsgeschäft), яке, на думку одних німецьких правознавців, ідентичне поняттю «підприємство», а з погляду інших, трохи відрізняється від нього [9].

Згідно зі ст. 2555 Цивільного кодексу Італії, підприємство як об'єкт прав (azienda) являє собою майновий комплекс, який використовується підприємцем для здійснення підприємницької діяльності (impresa) [10].

На думку Н.О. Саніахметової, до окремих видів договору купівлі-продажу, що використовуються в підприємницькій діяльності, належать: договір поставки товарів, договір поставки для державних потреб, договір контрактиції, договір енергопостачання, договір продажу підприємства [11, с. 32].

Договір купівлі-продажу – основний вид цивільно-правових зобов'язань, що виникають у товарно-грошовому обороті [12, с. 134]. Як уважає О.О. Полуніна, метою договору є перенесення права власності на річ, яка є товаром, покупцеві [12, с. 134]. Відповідно до ч. 1 ст. 638 ЦК України, щоб договір вважався укладеним та породив правові наслідки, потрібно, щоби сторони в належній формі досягли згоди з усіх істотних умов договору [7]. Від якості правового регулювання істотних умов багато в чому залежать стабільність та ефективність договірних відносин [4, с. 89]. У ст. 655 ЦК України зазначено суть договору купівлі-продажу: одна сторона (продавець) передає або зобов'язується передати майно (товар) у власність другій стороні (покупцеві), а покупець приймає або зобов'язується прийняти майно (товар), сплатити за нього певну грошову суму [7].

Норми про купівлю-продаж (§ § 373–382) містяться в розд. II («Купівля-продаж») книги IV ГТУ («Торгові угоди»). У ГТУ не міститься поняття договору купівлі-продажу. Через це в частині, де окремі питання відносин сторін з купівлі-продажу не врегульовані у ГТУ, підлягають застосуванню норми ГТУ про купівлю-продаж (кн. 2, розд. 7, § § 433–515 «Купівля. Міна») [13; 14]. У § 433 ГТУ договір купівлі-продажу визначається як угода, за якою продавець зобов'язується передати річ покупцю, надати йому право власності на неї, а покупець зобов'язується сплатити продавцю обговорену покупцю ціну [14]. У Німеччині договір купівлі-продажу називається просто договором купівлі (Kaufvertrag).

Передавання підприємства як єдиного майнового комплексу здійснюється шляхом підписання основного документа – договору купівлі-продажу, і додаткових документів, зокрема акта приймання-передавання [3, с. 26]. Варто зазначити, що під час продажу підприємства як єдиного майнового комплексу продавець не має права передавати права й обов'язки, які нерозривно пов'язані з особою власника; права, отримані на основі дозволу (ліцензії) на зайняття певним видом діяльності; зобов'язання щодо виплати боргів кредиторам, які відмовились від переведення боргу на покупця; заборгованість, яка виникла у зв'язку з несплатою податків і зборів [3, с. 28]. Договір купівлі-продажу підприємства, що належить приватному власнику (приватним власникам), можна схарактеризувати як договір, за яким продавець зобов'язується передати покупцеві підприємство як єдиний майновий комплекс, що використовується для здійснення підприємницької діяльності, тобто як сферу діяльності за винятком тих прав і обов'язків, які він не може передати іншим особам, якщо це передбачено договором, зобов'язується ввести покупця в зазначену сферу діяльності, утримуватись від конкуренції з покупцем у цій сфері, а покупець зобов'язується прийняти підприємство, оплатити його вартість, використовувати за призначенням. Підприємство передається за передавальним актом [2, с. 31]. Зазначений договір укладається в письмовій формі і підлягає нотаріальному посвідченню та державній реєстрації (ст. 657 ЦК України) [7].

Під час укладення договору купівлі-продажу підприємства потрібно враховувати те, що підприємство як єдиний майновий комплекс визнається нерухомістю, як об'єкт цивільних прав та обов'язків має специфічний правовий режим як у статичній (відносини власності та речових прав), так і в динаміці (цивільний обіг), який впливає на зміст такого договору [4, с. 92].

Особливістю договору продажу підприємства є те, що, крім нерухомості, що перебуває у складі підприємства, покупець отримує від продавця комерційну інформацію, ділову репутацію та ділові зв'язки продавця, тоді як продавець накопичував їх протягом багатьох років своєї підприємницької діяльності [15].

Відповідно до чинного законодавства Німеччини, у разі купівлі-продажу підприємства в його склад можуть взагалі не включатися деякі значні частини як активу, так і пасиву. Під купівлею-продажу підприємства розуміється передача постійних специфічних чинників зі сфери влади одного суб'єкта в розпорядження іншої. Якщо ж розглядати підприємство як щось інше, ніж просто набір речей, то передача, що здійснюється під певною фірмою або характеризується зареєстрованою торговою маркою підприємства, неможлива в жодній іншій формі, крім передачі фірми або марки [16, с. 54]. За законодавством Німеччини, у разі укладення договору купівлі-продажу нерухомості письмова форма є обов'язковою; приватний акт, судовий акт та реєстрація; конститутивна (реєстрація) для всіх правочинів. Далі протягом певного терміну договір повинен бути зареєстрований під умовою недійсності у спеціальному реєстрі за місцем перебування продавця. Такий реєстр веде орган, який здійснює реєстрацію договорів у засобах масової інформації (тільки після і на підставі реєстрації договору у відповідному реєстрі). Реєстрація повинна представляти відкладальну умову дійсності угоди, з моменту настання якої договір набуває чинності щодо третіх осіб. Публікація ж повинна бути спрямована на захист інтересів обороту і пов'язана з установленням особливого порядку переходу прав вимоги і боргів, встановлювати певний баланс інтересів продавця, покупця і кредиторів [15].

Німецькі суди, з метою захисту інтересів покупця, за деяких умов стали поширювати правила про купівлю-продаж підприємств як об'єктів на придбання акцій /прав участі [15].

В Італії держава регулює процес купівлі-продажу підприємства шляхом введення обов'язкової реєстрації переходу права на нього: інформація про купівлю-продаж підприємства фіксується в реєстрі суб'єктів підприємницької діяльності (товариств або комерсантів).

Сторонами договору є продавець (власник підприємства – підприємницьке товариство або фізична особа-підприємець) і покупець (виключно суб'єкт підприємницької діяльності, бо призначення підприємства – здійснення підприємницької діяльності). Якщо ж підприємство отримано у власність на підставі спадкового правонаступництва, то продавцем підприємства може виступати і фізична особа, яка не зареєстрована як підприємець [2, с. 32].

У Німеччині, у якій існування підприємства і права на нього обґрунтовуються лише доктринально, цікавим є питання про купівлю-продаж підприємства. Теоретичні дискусії про право на підприємство тут викликані, серед іншого, тим, що закон встановлює придбання торгової справи, про встановлення узуфрукта на неї, про продовження справи, тим самим закріплює можливість переходу підприємства між живими й у разі смерті. В останньому випадку порядок більш-менш ясний: спадкоємці заступають на місце спадкодавця за універсальним правонаступництвом. З огляду на принцип спеціальності речового права, не настільки очевидно є відповідь на питання про те, як відбуваються придбання, відчуження, встановлення узуфрукта на підприємство. Навіть якщо

згідно із цим принципом укласти розпорядчі угоди окремо щодо всіх складових частин підприємства, то не зовсім зрозуміло, як передати те невланне ядро його, goodwill, досвід, секрети, клієнтуру, які становлять суть торгової справи [17].

Як зазначає С.В. Кривобок, за своєю правовою характеристикою договір купівлі-продажу підприємства двосторонньо-взаємний, бо й у продавця, і в покупця є права й обов'язки, причому праву однієї сторони кореспондує обов'язок іншої сторони, оплатний, бо майновому наданню продавця відповідає зустрічне грошове надання за підприємство з боку покупця [2, с. 31].

Продавець зобов'язаний повідомити про всі недоліки підприємства як єдиного майнового комплексу до моменту укладення договору купівлі-продажу. Безумовно, введення покупця у сферу діяльності підприємства покладається на продавця, повинно вважатися одним із найголовніших його обов'язків [2, с. 31].

Водночас відповідно до § 439 ГТУ («Знання покупця про недоліки права»), продавець не відповідає за недоліки права, якщо покупець знає про такі недоліки в момент укладення договору. Продавець зобов'язаний ліквідувати іпотеку, поземельний борг, рентний борг, судову іпотеку або заставне право навіть у разі, якщо покупець знає

про таке обтяження. Зазначений припис поширюється на попередній запис для забезпечення вимоги за допомогою встановлення одного з таких прав [14].

Отже, зважаючи на все вищезазначене, можна підсумувати, що, по-перше, договір купівлі-продажу підприємства – договір, за яким продавець зобов'язується передати покупцеві підприємство як єдиний майновий комплекс, що використовується для здійснення підприємницької діяльності, тобто як сферу діяльності, за винятком тих прав і обов'язків, які він не може передати іншим особам, якщо це передбачено договором, зобов'язується ввести покупця в зазначену сферу діяльності, утримуватись від конкуренції з покупцем у цій сфері, а покупець зобов'язується прийняти підприємство, оплатити його вартість і використовувати за призначенням.

По-друге, особливістю договору продажу підприємства є те, що, крім нерухомості, що перебуває у складі підприємства, покупець отримує від продавця комерційну інформацію, ділову репутацію та ділові зв'язки продавця, тоді як продавець накопичував їх протягом багатьох років своєї підприємницької діяльності.

По-третє, договір купівлі-продажу підприємства укладається в письмовій формі, підлягає нотаріальному посвідченню та державній реєстрації.

ЛІТЕРАТУРА

1. Вавженчук С.Я. Договір купівлі-продажу: класична доктрина та проблеми українського цивільного права. *Юридичний вісник*. 2010. № 4 (17). С. 73–76.
2. Кривобок С.В. Договір купівлі-продажу підприємства, що належить приватному власнику. *Збірник наукових праць Харківського національного педагогічного університету ім. Г.С. Сковороди*. Серія «Право». 2011. Вип. 16. С. 31–37.
3. Грущинська Н.І. Взаємні зобов'язання сторін за договором купівлі-продажу підприємства як єдиного майнового комплексу. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. Серія «Право». 2015. Вип. 32. Т. 2. С. 24–29.
4. Олефіренко А.М. Предмет договору купівлі-продажу підприємства як єдиного майнового комплексу. *Універсальні наукові записки*. 2011. № 3 (39). С. 88–94.
5. Галіахметов І.А. Підприємство як об'єкт купівлі-продажу. *Підприємство, господарство і право*. 2004. № 9. С. 78–81.
6. Демченко Н.С. Договір купівлі-продажу об'єктів приватизації. Київ : Оріяни, 2000. С. 178.
7. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 р. *Відомості Верховної Ради України*. 2003. № 40. Ст. 356.
8. Ковальчук В.І. Підприємство як цілісний майновий комплекс: суб'єкт чи об'єкт прав? *Актуальні проблеми цивілістики*. 2014. № 1 (3). С. 84–87.
9. Кицай Ю.А. Статус підприємства в законодавстві країн Європи (на прикладі Німеччини). *Актуальні проблеми права : матеріали III Міжнародної наукової конференції*. Москва : Буки-Веди, 2014. С. 60–65. URL: <https://moluch.ru/conf/law/archive/139/6315/> (дата звернення: 11.04.2021).
10. Гражданский кодекс Италии 1942 г. с последующими изменениями и дополнениями. Giordio di Nova. Codice civile e leggi collegate. Ed. Zanichelli S.p.A. Bologna, 1994. 1995. *Gazzeta ufficiale*. 1985. 5 agosto. № 183.
11. Саніахметова Н.О. Поняття та класифікація підприємницьких договорів. *Вісник Хмельницького інституту регіонального управління та права*. 2002. № 2. С. 31–33.
12. Полуніна О.О. Загальна характеристика договору купівлі-продажу. *Часопис цивілістики*. 2014. Вип. 17. С. 134–138.
13. Германское торговое уложение. URL: <http://ex-jure.ru/law/news.php?newsid=308>.
14. Гражданское уложение Германии (ГГУ). *Bürgerliches Gesetzbuch Deutschlands mit Einfuhrungsgesetz (1900)*. URL: <http://oceanlaw.ru/wp-content/uploads/2018/02/1900%D0%93%D1%80%D0%B0%D0%B6%D0%B4%D0%B0%D0%BD%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%B5-%D1%83%D0%BB%D0%BE%D0%B6%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B5-1.pdf>.
15. Овчинникова К.Д. Предприятие как объект гражданских прав в Германии, Италии, Франции, Англии и России : дис. ... канд. юрид. наук. Москва, 2005. 211 с.
16. Грибанов А.В. Предприятие как объект гражданско-правовых отношений (по праву России и Германии) : дис. ... канд. юрид. наук. Москва, 2004. С. 54.
17. Овчинникова К.Д. Юридическая сущность категории предприятия в доктрине и законодательстве Германии, Франции и Италии. *Законодательство*. 2004. № 9. С. 21.