

## Как продать предприятие

*Переход к рыночным отношениям в аграрном секторе Республики Беларусь, реорганизация убыточных предприятий включили в экономический оборот целый круг объектов, среди которых особое место занимает предприятие как имущественный комплекс.*

*Продажа предприятия выделена законодателем в отдельный параграф Гражданского кодекса Республики Беларусь, что можно считать проявлением концептуально нового подхода к пониманию места и роли имущественных комплексов предприятий в экономическом обороте.*

*В статье раскрывается ряд актуальных вопросов в регулировании сделок купли-продажи предприятий: критерии отграничения предприятия как имущественного комплекса; проблемы, продиктованные нецелесообразным усложнением процедуры регистрации перехода права собственности на предприятие; вопросы определения состава предприятия при заключении договора купли-продажи и другие.*

### **1. Предмет договора купли-продажи**

Понятие предприятия как особого объекта имущественных отношений имеет достаточно длительную историю. Первое законодательное закрепление термина “недвижимое имущество” было введено указом Петра I “О единонаследии” в 1714 г. В целом в дореволюционной России сложилась значительная теоретическая база, а также широкое применение имела практика оборота имущественных комплексов, в числе которых было и предприятие.

Последующая советизация нашего государства, внедрение государственной собственности на основные средства привели к коренному изменению регулирования включения предприятий в гражданский оборот. В первые годы советской власти на волне НЭПа и острой необходимости подъема экономики в послевоенный период законодательство допускало, хотя и с существенными ограничениями, оборот предприятий. Так, в ГК 1922 г. были включены положения о договоре купли-продажи предприятия. Поскольку предприятия признавались государственной собственностью (ст. 22 ГК 1922 г. и приложения к ней), устанавливалось, что они не могут продаваться и приобретаться за деньги государственными органами друг от друга, а лишь передаваться от одного органа другому по решению Совнаркома СССР и в порядке, им установленном.

Однако принципиально иное положение было в отношении передачи предприятий от государственных организаций кооперативным, а также общественным и от них к государственным организациям. В пункте 10 приложений к статье 22 ГК указано, что такое отчуждение производится за плату. Данная “возмездная передача” (фактически купля-продажа предприятий) производилась на основе полной инвентаризации, результаты которой отражаются в акте сдачи-приемки предприятия с приложением

*Transition to the market economy in the agrarian sector of Belarus, reorganization of the loss making businesses led to the situation when a range of entities became part of the economic turnover. A business has special role in it. Sale of a business is a separate paragraph in the national civil code, which can be viewed as the proof of the conceptually new approach to the role of the properties of the businesses in the economic turnover. The article reveals some acute points in regulation the deals with selling businesses; the criteria for restricting the business as a property complex; unnecessary complications of the procedures of changing ownership; determining the content of the business prior to sale.*

ем описи передаваемого имущества отдельно по основным и оборотным средствам. Характерной особенностью данной передачи являлось то, что в силу прямого указания закона вся дебиторская и кредиторская задолженность оставалась у передающей организации (п. 17 приложений к ст. 22 ГК 1922 г.). Отсюда видно, что предприятие как предмет купли-продажи рассматривалось Кодексом в ограниченном варианте – как совокупность одного лишь имущества. Такая позиция существенно отличается от современной, что будет показано ниже.

После свертывания НЭПа, ухода от многоукладной экономики и возврата к принципам полного преобладания государственной собственности необходимость в правовой регламентации определения состава и оборота предприятий отпала. Наступили годы “законодательного забвения” многих исторически сложившихся правовых институтов, в том числе и договора купли-продажи предприятий. ГК 1964 г. и иные акты не содержали упоминания ни о предприятии как об объекте прав, ни о сделках в отношении него.

Начало перестроечных процессов, легализация и защита всех форм собственности привносят насущную необходимость в правовом регулировании оборота предприятий. Свое возрождение переживают и теоретические трактовки сущности, признаков и состава предприятия, уже не отягощенные советскими установками об исключительной государственной собственности на средства производства.

Принятие ГК РБ 1999 г. открыло новую веху в процессе развития рынка аграрной недвижимости, вводя понятие предприятия как объекта гражданских прав, основные элементы состава, правовое регулирование сделок с предприятием.

В соответствии со статьей 132 ГК предприятием признается имущественный комплекс, используемый для осу-

щества предпринимательской деятельности. Характерной особенностью предприятия является и его место среди иных объектов гражданских прав. Законодатель сознательно выводит предприятие из общего перечня недвижимых объектов, данного в статье 131 ГК, тем самым предлагая считать предприятие “недвижимостью особого рода” прежде всего из-за неоднородности состава предприятия.

Статья 132 ГК гласит: “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, услуги (фирменное наименование, товарные знаки, знаки обслуживания) и другие исключительные права, если иное не предусмотрено законом или договором”.

Таким образом, законодатель выделяет в составе предприятия движимое и недвижимое имущество, права требования, долги, исключительные права, которые в своей совокупности составляют единый имущественный комплекс.

Предприятие обладает следующими специфическими свойствами, признаками, позволяющими отличить его от иных объектов прав:

1. Предприятие – это единый имущественный комплекс.

2. Предприятие – это имущество, обособленное от другого имущества, в том числе и от принадлежащего тому же хозяйствующему субъекту. Предприятие как имущественный комплекс всегда есть только часть общего имущества лица, обладающего предприятием. В глубине этого признака кроется важнейшая теоретическая проблема отграничения предприятия от иных видов имущества, принадлежащего тому же лицу (прежде всего от сложных вещей, обладающих рядом сходных характеристик), в частности при совершении сделок в его отношении. Очевидно, что при отсутствии четких законодательных критериев такого разграничения на практике субъекты предпринимательской деятельности предпочитают не заключать “осложненных” государственной регистрацией и требующих больших затрат договоров купли-продажи предприятия, заменяя их договорами купли-продажи имущества (движимого и недвижимого). Однако последствия такого “упрощения” куда более невыгодны. Так, лишившись возможности, предоставленной договором купли-продажи предприятия на получение акта инвентаризации, бухгалтерского баланса, заключения независимого аудитора о составе и стоимости предприятия, а также перечня всех долгов, включаемых в состав предприятия, с указанием кредиторов, характера, размера и сроков их требований, покупатель рискует получить набор бесполезного имущества. При этом положение осложняется тем, что договоры купли-продажи имущества не охватывают переход прав на фирменное наименование, товарный знак, знак обслуживания и другие средства индивидуализации, исключительные права, которые передаются в составе имущественного комплекса предприятия по

соответствующему договору, если иное не предусмотрено законом или договором, и придают направленность, динамичность, целостность предприятию, без которых оно превращается в простую совокупность движимых и недвижимых вещей.

3. Предприятие предназначается для ведения предпринимательской деятельности. Из этого законодательного признака следует немаловажный вывод о том, что имущественные комплексы, не используемые для иных целей, кроме получения прибыли, не могут быть признаны предприятиями в смысле статьи 132 ГК. Более того, грамматическое толкование пункта 1 статьи 132 ГК “...имущественный комплекс, *используемый* для осуществления предпринимательской деятельности” не позволяет отнести к данному виду объектов прав недействующие, “консервированные” предприятия и вновь создаваемые имущественные комплексы. Действующее предприятие как объект гражданских прав подразумевает активное участие в предпринимательской сфере. Такое утверждение не исключает, однако, возможности нахождения в составе имущества предприятия имущества объектов, прямо не предназначенных для предпринимательской деятельности (объектов социального, культурного, бытового назначения). Трактовка пункта 2 статьи 132 ГК, указывающего на предназначенность имущества для деятельности предприятия, позволяет сделать вывод о возможности использования имущества для решения любых стоящих перед предприятием задач как социально-культурного, так и производственного плана. Кроме того, предприятие – это комплекс, включающий не только производственные мощности, но и прежде всего людей.

Действующее предприятие не только предполагает, но и в ряде случаев в обязательном порядке содержит черты социального и личностного характера, человеческого фактора. Из этого, безусловно, следует, что имущественный комплекс неразрывно связан с социальными и трудовыми функциями. Не отрицая, что в правовом отношении работники, занятые на обслуживании имущественного комплекса, связаны трудовыми и иными правоотношениями с юридическим лицом – собственником предприятия, следует также однозначно признать, что при отчуждении предприятия новому собственнику трудовые отношения в целом сохраняются. Социальные и трудовые гарантии трудящимся, обязательства работодателя, вытекающие из трудовых правоотношений, таким образом, – непереносимое условие и элемент состава имущественного комплекса.

4. Предприятие в целом как имущественный комплекс признается недвижимостью. Отнесение такого комплексного объекта прав как предприятие к недвижимости связано с необходимостью государственного контроля, посредством государственной регистрации, за возникновением, изменением, переходом прав на эти объекты, которые в целом составляют экономический потенциал страны.

Как подчеркивалось выше, предприятие имеет сложную, комплексную структуру. Законодатель в статье 132 ГК дал примерный перечень элементов, входящих в со-

став предприятия. Из приведенного в статье перечня видно, что предприятие как имущественный комплекс, используемый для предпринимательской деятельности, включает имущество (движимое и недвижимое), имущественные права, права требования и долги, разного рода исключительные права.

Данная классификация носит скорее экономический характер, так как в большей степени характеризует материальные элементы состава предприятия. Но ее значимость проявляется при составлении актов инвентаризации, бухгалтерских балансов и других документов, необходимых для определения состава предприятия при его отчуждении.

Однако в свете определения соотношения материальных и нематериальных элементов состава предприятия небезыntenесно будет обратить внимание на следующее. Имущество юридического лица далеко не исчерпывается вещными объектами и вещными правами. Оно вообще может не иметь ни одного из вещных прав, перечисленных в пункте 1 статьи 48 ГК. Имущество юридического лица может состоять в деньгах на счетах, в правах так называемой интеллектуальной собственности и т.п., а технику, здание, сооружение и т.д. оно может арендовать. Признавая практическую возможность существования подобного рода предприятий, следует сделать вывод о том, что предприятие может представлять собой как имущественный комплекс, объединяющий вещи и имущественные права, так и имущественный комплекс, аккумулирующий только имущественные права.

Таким образом, имущественный комплекс в целом – настолько специфический и уникальный объект гражданских прав, что все составляющие его элементы нельзя строго и бесспорно разделить на отдельные группы. Действующее предприятие предполагает их, подчиненное единым целям, сочетание.

## **2. Особенности договора купли-продажи предприятия**

Говоря о предмете договора купли-продажи предприятия, необходимо иметь в виду, что переход права собственности на предприятие предполагает переход к новому правообладателю всего имущественного комплекса в целом; изъятия из имущественного комплекса, составляющего предприятие, допустимы только по специальному соглашению сторон или по предписанию закона.

Не могут входить в предмет договора и передаваться покупателю права, которыми продавец обладает на основании специального разрешения (лицензии).

ГК допускает (п.2 ст.132), что часть предприятия наряду с предприятием в целом может быть объектом различных сделок, в том числе залога, аренды, доверительного управления. Однако еще раз следует отметить, что нормы параграфа 8 главы 30 ГК применяются только к купле-продаже предприятия в целом как имущественного комплекса.

Вывод о нераспространении норм о купле-продаже предприятия на часть предприятия легко обосновывается с точки зрения его неделимости, которая вытекает из того, что при продаже по частям невозможно дробление не-

имущественных составляющих предприятия (права требования, долги, средства индивидуализации продавца, его товаров, работ, услуг).

Важнейшей особенностью предмета договора купли-продажи предприятия является наличие в составе предприятия имущественных прав и обязанностей продавца перед третьими лицами. Таким образом, при продаже происходит не только смена собственника имущества, но и уступка права требования и перевод долга. Но если передача права требования от одного лица к другому в результате продажи предприятия не требует дополнительных действий со стороны продавца, согласно общим нормам ГК об уступке права требования, то перевод долга возможен только с согласия кредиторов, что накладывает на стороны обязанность по уведомлению кредиторов.

Еще одной характерной для предмета договора купли-продажи предприятия чертой является включение в состав имущественного комплекса земельного участка, на котором расположено предприятие и необходимого для его деятельности. Вопросы оборота земельных участков в составе имущественных комплексов предприятий не нашли отдельного правового регулирования в ГК, следовательно, субсидиарному применению подлежат соответствующие положения параграфа 7 главы 30 ГК. Таким образом, если продавец является собственником земельного участка, то покупателю вместе с предприятием передается право собственности либо предоставляется право аренды или предусмотренное договором иное право на земельный участок, входящий в состав предприятия. Если продавец не является собственником земли, то покупатель приобретает право пользования участком на тех же условиях, что и продавец. Согласие собственника земельного участка для отчуждения стоящего на нем предприятия при этом не требуется, если это не противоречит условиям пользования таким участком, установленным законом или договором.

Из-за указанной специфики предмета договора законодатель установил повышенные требования к его определению в договоре. В договоре купли-продажи предприятия обязательно указывается состав и стоимость предприятия, которые определяются на основе его полной инвентаризации, проводимой в соответствии с установленными правилами такой инвентаризации. При отсутствии этих данных в договоре условие об имуществе, подлежащем передаче, считается не согласованным, а соответствующий договор не заключенным.

## **3. Стороны договора купли-продажи предприятия**

Сторонами договора купли-продажи предприятия выступают как юридические, так и физические лица, обычно предприниматели, что объясняется основной назначенностью имущественного комплекса предприятия – использование для ведения предпринимательской деятельности. Сторонами договора соответственно являются продавец и покупатель. В качестве продавца выступает собственник предприятия. Благодаря обязательной государственной регистрации права собственности правомочия собственника подтверждаются свидетельством, выданным уполномоченным государственным органом. Заключая

договор, покупатель имеет возможность установить принадлежность отчуждаемого имущества с помощью информации, содержащейся в справке, выдаваемой регистрирующим органом.

При продаже государственных унитарных предприятий продавцом является специально уполномоченный орган государственной власти или орган местного самоуправления.

На договор купли-продажи предприятия распространяются установленные законом правила совершения сделок с имуществом, находящимся в общей собственности, и правила внутреннего принятия решения об отчуждении имущества в собственности юридических лиц частной формы собственности. Кроме того, стороны договора купли-продажи должны обладать надлежащим объемом прав- и дееспособности для совершения такого рода сделок.

#### 4. Цена договора купли-продажи предприятия

Договор купли-продажи предприятия, как и других объектов недвижимости, должен предусматривать цену предприятия. Цена является существенным условием договора, что опять же непосредственно связано со сложностью и специфичностью предмета договора, его повышенной стоимостью и неоднородностью состава. При отсутствии в договоре согласованного сторонами в письменной форме условия о цене (стоимости) предприятия договор считается незаключенным. При этом правила об обычно взимаемой цене при сравнимых обстоятельствах не действует.

Согласно пункту 1 статьи 532 ГК состав и стоимость предприятия определяются в договоре на основе полной инвентаризации, проводимой в соответствии с правилами такой инвентаризации.

ГК установил, что до подписания договора купли-продажи предприятия должен быть составлен и рассмотрен сторонами ряд документов, которые преследуют двоякую цель: 1) определить фактическое наличие материально-технических ресурсов на балансе предприятия и нематериальных активов, естественно, на определенную дату, так как отчуждается предприятие “на ходу”, что отнюдь не предполагает постоянной статичности его элементов; 2) установить степень сохранности материальных и нематериальных активов, в том числе путем определения их нормативного износа. К таким документам относятся: 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 требований. При этом акт инвентаризации должен отражать фактическое положение вещей и быть подтвержден заключением аудитора, которое, в свою очередь, должно соответствовать данным бухгалтерского баланса с отметкой налогового органа на отчетную дату. При отсутствии подобной согласованности невозможна не только оценка финансовой деятельности предприятия, его доходности, рентабельности, но и заключение договора купли-продажи вообще, так как составление данных документов – есть императивное требование закона.

Однако в соответствии с принципом свободы договора стороны могут определять его условия, руководству-

ясь собственным волеизъявлением (кроме случаев, когда такие условия четко определены законом). И потому ничто не мешает заключить договор купли-продажи предприятия в отступление от той цены, которая будет вытекать из вышеназванных документов. Например, можно приобрести предприятие себе в убыток, рассчитывая на кредитоспособность должников предприятия.

Однако, как правило, цена определяется по соглашению сторон на основании проведения вышеназванных мероприятий и в соответствии с их итогами.

Наиболее приемлемым вариантом определения цены предприятия является показатель “чистые активы”. Чистые активы – это величина, которая устанавливается путем вычитания из суммы активов организации, принимаемых к расчету, суммы его обязательств, принимаемых к расчету.

Активы, участвующие в расчете, – это имущество, в состав которого включаются по балансовой стоимости следующие статьи:

1) внеоборотные активы, за исключением объектов социальной инфраструктуры (дороги, жилой фонд, клубы, отопительные системы и т.д.), которые должны быть переданы в соответствии с законодательством в коммунальную собственность;

2) запасы и затраты, денежные средства, расчеты и прочие активы, за исключением задолженности участников (учредителей) по их вкладам в уставный капитал и балансовой стоимости собственных акций, выкупленных у акционеров.

Пассивы, участвующие в расчете, – это обязательства убыточной организации. В их состав включаются:

- 1) целевые финансирования и поступления;
- 2) долгосрочные обязательства банкам, другим юридическим и физическим лицам;
- 3) краткосрочные обязательства банкам, иным юридическим и физическим лицам; расчеты и прочие пассивы, кроме сумм, отраженных по статьям “Доходы будущих периодов”.

Порядок расчета чистых активов можно представить в виде следующей формулы:

$$ЧА = (П - Пр) - (А - Ар),$$

где *П* – *итог пассива баланса*;

*Пр* – *пассивы, принимаемые к расчету*;

*А* – *итог активов баланса*;

*Ар* – *активы, принимаемые к расчету*.

Показатель “чистые активы” может определять стартовую цену предприятия, так как характеризует стоимость имущества, сформированного за счет собственных источников. Кроме того, необходимо отметить возможность потенциальной оценки производственно- хозяйственной деятельности убыточной организации с точки зрения составляющих, входящих в чистые активы: основные фонды (с учетом износа) долгосрочных финансовых вложений, сырья, материалов, задолженности и обязательств организации и т.д.

Определение стоимости убыточной организации методом “чистые активы” является наиболее приемлемым оценочным показателем стоимости предприятия затрат-

ным (имущественным) подходом, так как это комплексный показатель, учитывающий оценку уровня развития технологии с учетом имущества, сформированного за счет собственных средств.

В случаях, когда финансовые обязательства продаваемого предприятия равны или превышают стоимость чистых активов, имущественный комплекс (основные и оборотные средства) может быть продан за базовую величину, установленную законодательством при соблюдении новым собственником определенных социальных гарантий и наличии инвестиционной программы.

#### **5. Срок договора купли-продажи предприятия**

Срок договора купли-продажи предприятия не является его существенным условием. Законодательством специально срок не нормируется и устанавливается соглашением сторон, т.е. по договору купли-продажи оплата предприятия может быть единовременной или с рассрочкой платежей.

Однако продажа предприятия осуществляется в три этапа:

1. Заключение договора купли-продажи и его государственная регистрация.
2. Передача предприятия по передаточному акту.
3. Государственная регистрация права собственности покупателя на приобретенное предприятие.

Из-за сложности передачи достаточно обширного имущественного комплекса заключение договора и полная передача предприятия зачастую разорваны во времени. И потому во избежание проволочек в оформлении соответствующей документации в договоре целесообразно предусмотреть срок, к которому предприятие будет передано покупателю, исходя из реальных возможностей продавца за установленное время подготовить предприятие к передаче и передать его. Возможно, предусмотреть и срок, к которому право собственности покупателя на приобретенное предприятие будет зарегистрировано, опять же во избежание затягивания соответствующей процедуры и длительного уклонения сторон от ее осуществления.

#### **6. Государственная регистрация договора**

Договор купли-продажи предприятия заключается в письменной форме путем составления одного документа, подписанного сторонами с обязательным приложением к нему следующих документов: акт инвентаризации предприятия, 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 их требований). Несоблюдение формы договора влечет его недействительность. Помимо указанных требований к форме характерной особенностью договора купли-продажи предприятия является обязательная государственная регистрация самого договора, который приобретает силу и считается заключенным с момента такой регистрации (п.3 ст.531).

Таким образом, закон требует, чтобы стороны при продаже предприятия дважды осуществляли государственную регистрацию: государственная регистрация договора купли-продажи предприятия и государственная

регистрация перехода права собственности на предприятие. Повышенное внимание к самому договору купли-продажи, по-видимому, объясняется особой ценностью предприятия как имущественного комплекса, сложностью его состава и важностью производственно-хозяйственного назначения, а также тем, что существенным образом затрагиваются права и интересы третьих лиц при заключении такого рода сделок. Единообразная, более жесткая форма государственной регистрации договора пришла на смену упрощенному варианту его нотариального удостоверения. Можно спорить о преимуществах упрощенного нотариального порядка (экономия времени и средств на создание специальных учреждений регистрации и др.), однако и государственная регистрация и нотариальное удостоверение имеют единую цель – обеспечить контроль государства за совершением сделок. И избранный законодателем путь такого контроля не лишен позитивных черт в смысле сосредоточения информации о праве собственности на недвижимое имущество и сделках с ним в Едином государственном реестре прав на недвижимое имущество.

Государственная регистрация договора купли-продажи предприятия, с момента осуществления которой договор считается заключенным, является первоначальным этапом контроля со стороны государства за оборотом недвижимости и создает предпосылки правомерного поведения субъектов гражданского оборота в ходе отчуждения предприятия. Вступление договора в силу предполагает осуществление сторонами действий, направленных на его исполнение, в том числе исполнение обязанности по передаче предприятия. В завершающей стадии исполнения договора, непосредственно после передачи предприятия, проводится государственная регистрация перехода права собственности на предприятие, и именно с этого момента покупатель получает “титул” собственника. В целом с помощью государственной регистрации перехода права собственности на предприятие обеспечивается стабильность, законность и гласность прав на недвижимость. Законодатель предусмотрел единый порядок государственной регистрации договора купли-продажи предприятия и права собственности на приобретенное предприятие. В соответствии с Законом РБ от 22.07.2002 г. «О государственной регистрации недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним», Указом Президента РБ № 603 от 10.12.2002 г. «О создании системы государственных органов по государственной регистрации недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним» организацией по регистрации является РУП «Национальное кадастровое агентство» Комитета по земельным ресурсам, картографии и геодезии при Совете Министров РБ.

Таким образом, закон требует соблюдения надлежащей формы договора купли-продажи предприятия и порядка его государственной регистрации, что предполагает выполнение ряда императивно установленных требований, среди которых составление единого письменного документа, с приложением к нему документов, указанных в пункте 2 статьи 532ГК, и государственная регистрация самого договора, что обусловлено спецификой пред-

мета договора и повышенным вниманием государства к такого рода сделкам.

### **7. Соблюдение прав кредиторов при продаже предприятия**

Положения ГК в отношении прав кредиторов при продаже предприятия, а также общие положения ГК в отношении прав должников при замене кредитора в обязательстве, к сожалению, не нашедшие конкретизации применительно к продаже предприятия, – в достаточной степени проблемная сфера правового регулирования в рамках договора купли-продажи предприятия.

Статья 533 ГК возлагает на одну из сторон договора (продавца или покупателя) обязанность уведомить в письменной форме кредиторов по обязательствам, включенным в состав предприятия, до его передачи покупателю. Поскольку моментом передачи следует считать подписание передаточного акта, то кредиторы извещаются на стадии подготовки и согласования передаточного акта, т. е. до его подписания. ГК предполагает, что письменно известит кредиторов любая из сторон, но целесообразно возложить эту обязанность на продавца, так как он располагает большей информацией для оперативного осуществления этой обязанности.

Извещенный в установленном порядке кредитор может дать согласие на перевод долга и строить свои отношения с новым должником, письменно сообщив о своем согласии продавцу или покупателю. Кредитор, который письменно не сообщил продавцу или покупателю о своем согласии на перевод долга, вправе в течение трех месяцев со дня получения уведомления о продаже предприятия потребовать либо прекращения или досрочного исполнения обязательства и возмещения продавцом причиненных этим убытков, либо потребовать признания договора недействительным полностью или в соответствующей части (п.2 ст. 533), выразив тем самым свое отношение к переводу долга. Данная ситуация предельно ясна, так как надлежащим образом извещенный кредитор как лицо, управомоченное в обязательстве, может воспользоваться любой из предоставленных ему статьей 533 ГК возможностей, возражая против перевода долга на покупателя.

Но возможна иная ситуация, при которой кредитор не будет в письменной форме извещен о продаже предприятия до его передачи покупателю. В этом случае кредитор может предъявить требования о прекращении или досрочном исполнении обязательства и возмещении убытков или признании договора недействительным полностью или в соответствующей части в течение года со дня, когда он узнал или должен был узнать о передаче предприятия продавцом покупателю (п.3 ст.533).

И в первом и во втором случае кредитор, узнав о предполагаемом или состоявшемся переводе долга, выражает свое согласие или несогласие на перевод долга. Но вполне вероятна ситуация, при которой кредитор, получивший надлежащее уведомление, в течение трех месяцев хранит молчание. В этом случае встает вопрос о том, как толковать молчание кредитора: как согласие на перевод долга или как отказ на такой перевод? Здесь существует две противоположные точки зрения. Одни авторы счита-

ют, что кредитор должен выразить свое согласие или несогласие только в письменной форме (ст.360 ГК) и его молчание означает несогласие с переводом долга. И кредитор сохраняет за собой право в любой момент дать согласие на перевод долга или воспользоваться любой из предоставленных ему пунктом 2 статьи 533 возможностей. Другие же полагают, что срок в три месяца является пресекательным и его истечением погашается право кредитора заявлять какие-либо требования продавцу. Предполагается, что о своем согласии кредитор уведомит письменно, а о несогласии “уведомят” его действия, направленные на прекращение обязательства. Таким образом, если кредитор молчит три месяца и не предпринимает никаких действий, свидетельствующих о его несогласии с переводом долга, то такое молчание может трактоваться как согласие на перевод долга. Мнение же о том, что уведомление о согласии или нет на перевод долга должно последовать лишь в письменной форме, ставится под сомнение доводом о том, что несоблюдение простой письменной формы не лишает сделку юридической силы.

В данной ситуации, на мой взгляд, наиболее приемлема вторая точка зрения, ибо нерадивый кредитор, который в течение трех месяцев после получения извещения не предпринял никаких действий по сохранению или исполнению обязательства, не должен сохранить право удовлетворения своих требований в любой момент. Такой вариант совершенно неприемлем для покупателя. На нем постоянно тяжелым грузом будет “висеть” долг, что существенно отразится на свободе распоряжения имуществом комплексом. В этом случае вполне справедливо считать кредитора просрочившим и лишенным права заявлять новому собственнику какие-либо требования.

В случае перевода на покупателя долгов без согласия кредитора (что может случиться как до уведомления кредиторов, так и при получении его несогласия с переводом долга, выраженным в разных формах) стороны договора несут солидарную ответственность по этим обязательствам (п.4 ст.533 ГК).

### **Литература**

1. Лапач В.А. Имущественные комплексы предприятия как объекты прав: понятие и проблемы // Юридический вестник РГЭА. – 1999. – № 3. – С. 34
2. Каминка А.И. Очерки торгового права. – Санкт-Петербург. – 1911. – С. 106.
3. Майер Д.И. Русское гражданское право: В 2 ч. Москва: изд. Статут, 1997. – Ч.1. – С. 145.
4. Бычков Н.А., Мохначева Н.Г., Володько С.И. Оценка стоимости предприятия в условиях реорганизации: Рекомендации. – Минск: Институт аграрной экономики НАН Беларуси, 2004. – 61с.
5. Гражданский кодекс Республики Беларусь // Ведомости Национального собрания Республики Беларусь, 1999. – № 7- 9. – 545 с.
6. Сычева Г.И., Колбачев Е.Б., Сычев В.А. Оценка стоимости предприятия (бизнеса): Учебник. – Ростов н/Д: Феникс, 2003. – 384 с.