

Богданова Юлия Геннадьевна

магистрант

Научный руководитель

Фастова Марина Андреевна

канд. юрид. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Российский государственный

социальный университет»

г. Москва

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ДОГОВОРА КУПЛИ-ПРОДАЖИ ДОЛИ И АЛЬТЕРНАТИВНЫХ СПОСОБОВ ПРИОБРЕТЕНИЯ ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БИЗНЕСА

Аннотация: в статье проводится сравнительный анализ трёх альтернативных правовых конструкций приобретения бизнеса: договора купли-продажи доли в уставном капитале, договора продажи предприятия как имущественного комплекса и договора коммерческой концессии. Отсутствие легального определения понятия «бизнес» в российском законодательстве создаёт неопределённость при выборе правовой конструкции сделки. На основе формально-юридического, сравнительно-правового методов и анализа судебной практики определены ключевые критерии разграничения договоров: порядок перехода обязательств и уведомления кредиторов, требования к документальному оформлению, форма сделки и необходимость государственной регистрации, механизм фактической передачи бизнеса. Выбор способа приобретения определяется целями покупателя и его готовностью принимать риски, связанные с правопреемством обязательств.

Ключевые слова: договор купли-продажи доли, приобретение бизнеса, альтернативные способы использования бизнеса, договор продажи предприятия, предприятие как имущественный комплекс, договор коммерческой концессии (франчайзинг), коммерческие сделки.

В условиях современной экономики приобретение предприятия или возможности его использования является одним из ключевых инструментов развития бизнеса. Выбор конкретного способа зависит от множества факторов, среди которых особое место занимают цели покупателя.

Поскольку российское законодательство не содержит легального определения понятия «бизнес», при возникновении необходимости его приобретения ключевое значение приобретает идентификация того, что стороны фактически намерены получить в результате сделки. Анализ доктрины и правоприменительной практики позволяет выделить три основных подхода к пониманию бизнеса. Первый связан с получением корпоративного контроля над действующим юридическим лицом посредством покупки доли в уставном капитале [3, ст. 21]. Второй подход предполагает приобретение предприятия как имущественного комплекса, включающего материальные и нематериальные активы, используемые в предпринимательской деятельности [1, ст. 559]. Третий подход ориентирован на приобретение целостной бизнес-модели, включающей совокупность исключительных прав, ноу-хау, наработанных деловых связей и управленческих компетенций.

В связи с этим проведен сравнительный анализ договора купли-продажи доли с альтернативными способами приобретения возможности использования предприятия, такими как договор продажи предприятия как имущественного комплекса и договор коммерческой концессии.

Цель исследования – выявить наиболее привлекательный и практически применимый способ приобретения возможности использования бизнеса.

При приобретении компании путем покупки долей (акций) применяются соответствующие положения договора купли-продажи долей (акций). В этом случае покупатель получает долю или ценные бумаги в уставном капитале общества, наделяющие его правом участвовать в управлении и получать прибыль [2, ст. 7].

Сделки с долями позволяют оперативно передать контроль над уже организованным и чётко структурированным бизнесом, избегая сложных процедур, связанных с поэтапной передачей каждого конкретного объекта (таких как

недвижимость, права на результаты интеллектуальной деятельности, долговые обязательства).

На практике нередко возникают споры, связанные с подменой альтернативных договоров. Так, одна из сторон обращается в суд с иском о признании договора купли-продажи доли незаключенным, мотивируя это тем, что при заключении договора ошибочно полагала, что заключается договор продажи предприятия как имущественного комплекса, тогда как на самом деле сделка была оформлена как договор купли-продажи долей (акций) в размере 100% [6]. При разрешении подобных дел суды руководствуются тем, что единственным лицом, способным выступать в качестве продавца по сделкам, связанным с продажей имущественного комплекса, является владелец предприятия. Соответственно, ключевое отличие заключается в том, что по договору купли-продажи долей (акций) продавцами являются непосредственно участники (учредители) юридического лица.

Договор купли-продажи доли привлекательны и востребованны по ряду объективных причин. Во-первых, данная сделка проще и требует меньших временных затрат, поскольку не требует инвентаризации активов и оформления множества дополнительных документов, помимо самого договора. Во-вторых, покупатель приобретает долю в бизнесе, не принимая на себя полную ответственность за само предприятие. В-третьих, риск предъявления претензий со стороны кредиторов ниже, так как при продаже долей (акций) соответствующие обязательства не переходят к покупателю. Недостатком данного договора является неполный контроль над предприятием, особенно если приобретаемая доля не является контрольным пакетом акций.

Договор купли-продажи предприятия предполагает переход права собственности на весь имущественный комплекс, включая материальные и нематериальные активы, а также обязательства, от продавца к покупателю. Существенным отличием от иных смежных договоров является сложный предмет, представляющий собой единый имущественный комплекс, состав и стоимость которого определяются на основе полной инвентаризации предприятия [7].

Преимуществами данной конструкции являются: во-первых, передача всех активов и обязательств предприятия, что дает покупателю полный контроль над бизнесом, во-вторых, возможность продажи части имущественного комплекса, при условии, что он признан как целостный и единый объект, и в-третьих, все активы и обязательства передаются в рамках одной сделки.

К недостаткам сделки относятся: наличие многочисленных пробелов в правовом регулировании договора; риски, связанные со скрытыми долгами, так как покупатель принимает на себя все обязательства предприятия; а также сложность оформления договора, связанная с подготовкой и согласованием значительного количества документов, требующих существенных временных затрат.

При этом договор продажи предприятия не предполагает приобретение акций или долей участия в уставном капитале хозяйственного общества. Вместо этого покупатель приобретает активы компании продавца.

Если правообладатель (франчайзер) намерен передать право на использование совокупности исключительных прав, то заключается договор коммерческой концессии, также известный как франчайзинговый договор [10, с. 318]. Сущность данной конструкции заключается в том, что владелец бизнеса предоставляет третьим лицам право использовать свою бизнес-модель, технологии и иные элементы бизнеса за определенную плату.

Отличительной особенностью является предмет договора, состоящий из набора исключительных прав, который может включать в себя: торговые марки или товарные знаки, фирменный стиль, технологии и ноу-хау, бизнес-модель и стандарты ведения бизнеса, а также иные элементы, связанные с брендом и бизнес-процессами [9, с. 140]. Предмет договора коммерческой концессии намного уже чем предмет договора продажи предприятия, поскольку передаются только нематериальные активы (результаты интеллектуальной деятельности), а право собственности на предприятие остается у правообладателя.

Одним из ключевых отличий выступает срочный характер договора коммерческой концессии: стороны вправе определить конкретный период действия договора. Данная особенность принципиально отличается от договоров купли-

продажи доли и предприятия, которые предполагают бессрочный переход прав к приобретателю. Кроме того, при передаче бизнес-модели, правообладатель контролирует соответствие стандартов и качества передаваемой модели [11, с. 125]. Приобретение франшизы предполагает передачу прав на использование готовой бизнес-модели без возникновения права собственности на само предприятие. Франчайзи, получая исключительные права, не приобретает возможность управления головной компанией и влиять на ее развитие, так как он остается собственником только своего бизнеса, но работая под брендом франчайзера.

Среди преимуществ договора коммерческой концессии можно выделить возможность начать бизнес с минимальными рисками; использование готовой бизнес-модели и поддержка франчайзера; доступ к узнаваемому бренду и уже наработанной клиентской базе. Однако есть и недостатки: ограниченная самостоятельность в корпоративном управлении, связанная с тем, что право собственности на саму компанию и право участия в ее управлении не передается, предоставляется только возможность работать по готовой схеме; а также зависимость от франчайзера.

При сравнении рассмотренных видов договоров можно выделить несколько ключевых критериев: экономическая суть договора и возможность управления предприятием, передача обязательств и уведомление кредиторов, документальное оформление, форма договора, государственная регистрация и переход права собственности.

Выбор конкретного способа приобретения возможности использования бизнеса напрямую зависит от целей покупателя и его готовности принимать на себя соответствующие риски. Договор продажи предприятия применим к покупателям, которые хотят получить полный контроль над компанией и стать владельцем всех ее активов. Если инвестор планирует участвовать в управлении, но не готов брать на себя полную ответственность за предприятие, оптимальным будет договор купли-продажи долей (акций). Для тех, кто хочет начать свое дело под известным брендом с минимальными рисками, не приобретая само предприятие и

возможность участия в его управлении, идеальным вариантом станет договор коммерческой концессии.

Важным отличительным критерием выступает необходимость уведомления кредиторов. Из-за специфики предмета договора продажи предприятия в обязательном порядке необходимо письменно уведомлять кредиторов о предстоящей сделке [5]. Как следствие, законодатель установил жёсткие императивные требования к порядку уведомления кредиторов продаваемого предприятия. С одной стороны, это защищает права кредиторов, а с другой, усложняет и замедляет сделку. При заключении договора купли-продажи долей (акций) компании и договора коммерческой концессии сторонам договора не требуется уведомлять о предстоящей сделке кредиторов предприятия ввиду отсутствия законодательных требований на этот счёт, что значительно упрощает данные сделки. Это объясняется тем, что при продаже долей или акций сам собственник бизнеса не меняется, изменяется только участник либо акционер компании. Для кредиторов должник остается прежним.

Особого внимания требует вопрос о документальном оформлении сделок и обязательных процедурах. Применительно к договору продажи предприятия законодатель устанавливает императивное требование к проведению полной инвентаризации, при которой необходимо определить состав и стоимость продаваемого предприятия. Для этого необходимо подготовить акт инвентаризации, заключение внешнего (независимого) аудитора, бухгалтерский баланс, перечень долгов и иных обязательств с указанием кредиторов, а также документ об оценке предприятия. При отсутствии этих документов договор считается незаключенным. В отношении альтернативных правовых конструкций подготовка указанных документов не требуется.

Следует также сравнить форму договоров и порядок их регистрации. Договор купли-продажи предприятия как имущественного комплекса заключается в простой письменной форме и в обязательном порядке подлежит государственной регистрации в Росреестре [4]. Договор купли-продажи долей (акций) в капитале общества заключается в письменной нотариальной форме. Договор

коммерческой концессии заключается в письменной форме, и только в случае передачи прав на использование результатов интеллектуальной деятельности, требующих обязательной регистрации, будет подлежать государственной регистрации в Роспатенте. Отсюда следует, что договор купли-продажи доли (акций) и договор коммерческой концессии имеют более простую форму и порядок заключения, что делает их более привлекательными в данном аспекте.

Наконец, отличительной особенностью данных видов договора также является процесс передачи бизнеса. При передаче имущественного комплекса законодатель предусматривает составление и подписание передаточного акта, в котором указываются данные о составе предприятия, об уведомлении кредиторов, а также выявленные недостатки переданного имущества [8]. В случае продажи долей (акций) компании передаточный акт составлять не нежно, достаточно заключения договора купли-продажи и указания в нём порядка передачи соответствующей информации и документации. Передача прав на использование комплекса нематериальных активов правообладателя в бизнесе по договору коммерческой концессии составление передаточного акта также не предусмотрено.

Проведенный компаративный анализ способов приобретения бизнеса демонстрирует многовариантность правовых конструкций, каждая из которых характеризуется специфическим набором преимуществ и недостатков. Выбор конкретной модели зависит от целей покупателя и готовности брать на себя риски. Юридическая конструкция договора продажи предприятия является уникальной, поскольку опосредует переход права собственности на все активы предприятия, образующих имущественный комплекс, что принципиально выделяет данную сделку на фоне иных правовых инструментов. Сдерживающими факторами широкого внедрения данного договора в деловой оборот выступают значительные проблемы правового регулирования и сложная процедура заключения сделки. Выбор этого способа оправдан для покупателей, которые стремятся полностью контролировать бизнес, несмотря на значительные временные ресурсы на его заключение. Купля-продажа долей (акций) позиционируется как более гибким и востребованный вариант среди инвесторов. Однако ее сущностное ограничение

состоит в том, что приобретатель получает опосредованный доступ к деятельности общества, не становясь собственником его активов. При заключении договора купли-продажи долей (акций) прослеживается более упрощенная процедура заключения, связанная с минимальным документальным оформлением. Сделка, как правило, совершается в пределах одного месяца, то есть не требует больших временных затрат. Рассматривая договор коммерческой концессии, следует отметить более узкий предмет, в сравнения с другими способами приобретения бизнеса, а также отсутствие права владения или управления предприятием. При этом именно данная конструкция является оптимальной для предпринимателей, ориентированных на минимизацию рисков, но готовых пожертвовать частью самостоятельности и готовых мириться с контролем и рядом ограничений.

Список литературы

1. Федеральный закон «Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть вторая» №14-ФЗ от 26.01.1996 // Собрание законодательства РФ. – 1996. – №5. – Ст. 410.
2. Федеральный закон «Об акционерных обществах» №208-ФЗ от 26.12.1995 // Собрание законодательства РФ. – 1996. – №1. – Ст. 1.
3. Федеральный закон «Об обществах с ограниченной ответственностью» №14-ФЗ от 08.02.1998 // Собрание законодательства РФ. – 1998. – №7. – Ст. 785.
4. Федеральный закон «О внесении изменений в главы 1, 2, 3 и 4 части первой Гражданского кодекса Российской Федерации» №302-ФЗ от 30.12.2012 // Российская газета. – 2013. – №3.
5. Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 13.11.1997 №21. – URL: https://arbitr.ru/materials/3030?path=%2Farxiv%2Fvas_info_letter%2F (дата обращения: 18.03.2026).
6. Постановление Арбитражного суда Западно-Сибирского округа от 18.02.2022 №Ф04–6628/2022 по делу №А67–6289/2022. – URL: <https://sudact.ru/arbitral/doc/pgiKQfN9xQ6h/> (дата обращения: 05.08.2026).

7. Решение Анапского районного суда от 05.10.2023 по делу №2–2253/2023. – URL: <https://sudact.ru/regular/doc/7LcSdkstiAWV/> (дата обращения: 20.07.2026).

8. Конькова С.В. Правовое обеспечение оценки имущественного комплекса предприятий / С.В. Конькова, С.А. Анисимов, Д.Ю. Левшиц // Теория и практика современной юридической науки: сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции (Самара, 11 апреля 2017 г.). Вып. IV. – Самара: Инновационный центр развития образования и наук, 2017. – С. 34–37. EDN YNQGCH

9. Коршунов Н.М. Право интеллектуальной собственности: учебное пособие / Н.М. Коршунов, Н.Д. Эриашвили, В.И. Липунов. – М.: Юнити-Дана, 2011. – 327 с. EDN RAZFHZ

10. Митячкина Е.С. Проблемы и перспективы развития института интеллектуальной собственности / Е.С. Митячкина // Частное право в эволюционирующем обществе: традиции и новации: сборник научных статей Всероссийской научной конференции, посвященной памяти доктора юридических наук, профессора Сусликова В.Н. (Курск, 13–14 декабря 2019 г.). – Курск: Юго-Западный государственный университет, 2019. – С. 317–320. EDN NMХOEО

11. Самигулина А.В. Гражданско-правовое регулирование отношений по продаже предприятия в Российской Федерации: дис.... канд. юрид. наук: 12.00.03 / А.В. Самигулина. – М., 2009. – 198 с. EDN QEIQBJ