

УДК 339.187.64

В. Д. ГОЛИКОВ, А. У. ЗИННУРОВА

ПРОБЛЕМЫ КУПЛИ-ПРОДАЖИ ГОТОВОГО БИЗНЕСА

Рассмотрены проблемы, касающиеся эффективного функционирования рынка готового бизнеса в России, а именно: выявлены особенности рынка готового бизнеса в России; сформулировано понятие готового бизнеса, что позволило разграничить данное понятие от понятий других объектов гражданских прав; поэтапно рассмотрен процесс подготовки к продаже (купле) готового бизнеса; рассмотрены наиболее приемлемые, законодательно закреплённые формы сделок купли-продажи готового бизнеса. *Предприятие; готовый бизнес; рынок готового бизнеса*

С переходом России к рыночной экономике такое понятие, как предприятие (бизнес), стало рассматриваться не только как имущественный комплекс, производящий те или иные продукты (услуги), но и как товар, продающийся и покупающийся на рынке. Рынок готового бизнеса очень специфичен благодаря тому, что каждое предприятие (бизнес) уникально по своей сути. В связи с этим при продаже готового бизнеса возникает масса проблем, требующих своевременного разрешения. К их числу относятся следующие проблемы:

- проблемы состояния рынка готового бизнеса в России;
- проблемы в определении готового бизнеса как товара;
- проблемы подготовки к продаже (купле) готового бизнеса;
- проблемы реализации механизма продажи готового бизнеса с правовой точки зрения.

ПРОБЛЕМЫ СОСТОЯНИЯ РЫНКА ГОТОВОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

На сегодня рынок купли-продажи готового бизнеса в России существует, но проявляет себя не так явно, как, например, фондовый рынок. Это связано со следующими особенностями [1]:

- существование рынка готового бизнеса до сих пор не замечается ни законодательством, ни органами государственного регулирования и остается сугубо частным делом граждан;
- рынку готового бизнеса присуща информационная закрытость, т. е. по сделкам с бизнесом не ведётся статистики, отсутствует информация о деталях проведённых сде-

лок, практически нет информации о спросе и предложении на продажу (за исключением Московского региона). Такая информационная закрытость рынка объясняется высокой степенью конфиденциальности сделок по покупке предприятий;

- сам готовый бизнес как товар представляет собой многоплановый, сложный объект, т. е. практически каждый бизнес имеет уникальный набор существенных для ведения бизнеса компонентов и обладает неповторимым сочетанием технологических и организационно-экономических элементов. Именно этот факт затрудняет какую-либо стандартизацию сделок с готовым бизнесом.

ПРОБЛЕМЫ В ОПРЕДЕЛЕНИИ ГОТОВОГО БИЗНЕСА КАК ТОВАРА

В практике сделок с предприятиями различают куплю-продажу предприятия и куплю-продажу бизнеса.

Термины «предприятие» и «бизнес» фактически совпадают, когда речь идет о купле-продаже, хотя в действующем законодательстве такое явление, как «бизнес», отсутствует, а «предприятие» трактуется крайне односторонне. Можно также сказать, что предприятие является экономико-организационной формой любого бизнеса.

Свидетельством этому является содержание статьи 132, глава 6 Гражданского кодекса РФ [2]: «Предприятием как объектом прав признаётся имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности. Предприятие в целом как имущественный комплекс признаётся недвижимостью. В состав предприятия как имущественного комплекса входят все

виды имущества, предназначенные для его деятельности, включая земельные участки, здания, сооружения, оборудование, инвентарь, сырьё, продукцию, права требования, долги, а также права на обозначения, индивидуализирующие предприятие, его продукцию, работы и услуги (фирменное наименование, товарные знаки, знаки обслуживания) и другие исключительные права, если иное не предусмотрено законом или договором. Предприятие может принадлежать на праве собственности (праве хозяйственного ведения или оперативного управления) различным субъектам права, которые занимаются предпринимательской деятельностью. Предприятие в целом или его часть могут быть объектом купли-продажи, залога, аренды и других сделок, связанных с установлением, изменением и прекращением вещных прав».

Таким образом, ГК РФ рассматривает предприятие, прежде всего как объект, состоящий из имущества, т.е. материальных активов, а также нематериальных активов, права на которые могут быть подтверждены. Кроме того, ГК устанавливает для сделок с предприятиями такой же порядок регистрации, что и для недвижимости. Статья 131 ГК РФ содержит правила государственной регистрации недвижимости, которые распространяются на любую недвижимость независимо от того, идет ли речь о недвижимом имуществе по природе или о таком, которое отнесено к недвижимости самим ГК или иными законами. Однако с точки зрения исследования купли-продажи бизнеса такое рассмотрение не является адекватным по следующим причинам.

Во-первых, ГК РФ при трактовке предприятия исходит из примата недвижимого имущества. Но в целом ряде случаев малые и средние предприятия (МСП) совсем не имеют недвижимого имущества (помещений) в собственности, а арендуют их. Многие из них, особенно специализирующиеся на оказании услуг, могут безболезненно изменить свое местоположение без ущерба для своей деятельности. С развитием технологий, которые позволяют многим компаниям вести бизнес в сети Internet, перемещение становится практически незаметным для поставщиков и потребителей продукции таких компаний. Поэтому смещение центра тяжести в сделках по продаже МСП на недвижимость не соответствует ни духу данного закона, ни духу времени, ни специфике бизнеса. С точки зрения купли-продажи отличие предприятия от недвижимости является принципиальным —

покупатель рассчитывает купить не совокупность активов, а готовую деятельность, приносящую доход. И в этом смысле предприятие невозможно сводить только к недвижимости.

Во-вторых, подход к предприятию как к имущественному комплексу не учитывает того важного момента, что никто не будет покупать без значительной скидки бизнес с неуккомплектованным штатом или при отсутствии ключевых топ-менеджеров. Таким образом, при купле-продаже предприятия принципиальное значение имеет наличие кадров и менеджмента, что служит своего рода показателем того, что бизнес управляется и все бизнес-процессы хорошо организованы. Данный вопрос является одним из наиболее сложных, так как купля-продажа бизнеса происходит в институциональной среде, которая не предполагает закрепления работника за рабочим местом на определенный срок без его согласия.

В-третьих, предприятие как имущественный комплекс не включает в себя такой важный элемент любого бизнеса, как лицензии и другие разрешительные документы, дающие право на занятие определёнными видами деятельности. Особенно это актуально для МСП, оказывающих услуги населению и другим предприятиям. Лицензии могут выдаваться только юридическому лицу, а не предприятию-имущественному комплексу. Особенность купли-продажи бизнеса состоит в том, что в ходе данной сделки переходят права на весь комплекс взаимодополняющих компонентов действующего бизнеса.

В-четвёртых, покупка бизнеса, как мелкого и среднего, так и крупного, представляет собой приобретение «входного билета», пропуска на рынок, т.е., покупая бизнес, предприниматель рассчитывает, что к нему перейдут все «неосязаемые» нематериальные активы данного предприятия (бизнеса), так называемый Goodwill. В данное понятие входит много элементов:

- трудовой коллектив (уровень его профессионализма, слаженность работы, управленческая команда);
- клиентелла (налаженные деловые связи);
- бренд, «раскрученная» торговая марка;
- доброе имя самой компании (деловая репутация, честность, соблюдение обязательств, кредитная история, престиж).

Термин «бизнес», несмотря на свое широкое распространение, не является законода-

тельно определенным. Хотя в законодательстве РФ этот термин употребляется, он употребляется лишь как вспомогательный, не имеющий самостоятельного значения, скорее, указывающий на определенную сферу экономики, отрасль, подотрасль или вид деятельности (например, Федеральный Закон РФ «О налоге на игорный бизнес»). Основное значение этого термина — предпринимательская деятельность, которая, согласно определению, данному в статье 2 ГК РФ, представляет собой деятельность, которая является самостоятельной, осуществляемой на свой риск и направленной на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке.

Исходя из того, что предприятие является объектом различных сделок, можно с полной уверенностью утверждать, что предприятие является товаром со всеми присущими ему свойствами. Как всякий товар, предприятие обладает полезностью для покупателя. Прежде всего, оно должно соответствовать потребности в получении доходов. Как и у любого другого товара, полезность предприятия осуществляется в пользовании. Следовательно, если предприятие не приносит дохода собственнику, он теряет для него свою полезность и подлежит продаже. И если кто-то другой видит новые способы его использования, иные возможности получения дохода, то предприятие становится товаром.

Попытаемся дать определение готового или действующего бизнеса. Под *готовым или действующим бизнесом* понимается юридически и организационно оформленный способ ведения предпринимательской деятельности, допускающий отчуждение (купля, продажа, дарение, залог), обладающий стоимостью и ликвидностью и включающий в себя необходимый набор компонентов, к которым относятся:

- материальные активы (собственные или арендованные оборудование и недвижимость, материалы, денежные средства и прочее);
- нематериальные активы (фирменное наименование, торговая марка, лицензии, патенты, авторские и иные смежные права, ноу-хау, технологии ведения бизнеса, Goodwill);
- квалифицированный персонал, должным образом управляемый, мотивируемый и способный к совместной деятельности (команда);

- продукты (услуги), востребованные рынком;
- занятый на рынке сегмент;
- сформировавшийся круг лояльных клиентов;
- сформировавшийся и оформленный устойчивый комплекс отношений с иными хозяйствующими субъектами (поставщиками, подрядчиками, контрагентами по кооперации, дилерами и представителями).

ПРОБЛЕМЫ ПОДГОТОВКИ К ПРОДАЖЕ (КУПЛЕ) ГОТОВОГО БИЗНЕСА

Особенность работы по покупке и продаже действующих бизнесов определяется тем, что любой бизнес уникален, отличается присутствием только ему характерными чертами, что требует индивидуального подхода в каждом конкретном случае. Но, несмотря на это, можно всё-таки выделить основные этапы процесса подготовки и продажи готового бизнеса.

В этом процессе продавец и покупатель преследуют разные интересы и, следовательно, решают разные задачи.

Основные этапы подготовки к продаже готового бизнеса (для продавца):

1) описание бизнеса (Инвестиционный меморандум);

2) оценка стоимости бизнеса с применением различных подходов;

3) юридическая экспертиза правоустанавливающих документов:

- учредительных (важно выяснить наличие полного пакета документов и их соответствие действующему российскому законодательству);

- разрешительных (лицензии, сертификаты, санитарно-эпидемиологические заключения, заключения органов государственной противопожарной службы, разрешения на наружную рекламу (вывеску) и т. д. — их отсутствие означает, что деятельность предприятия незаконна);

- удостоверяющих права на недвижимость и оборудование;

- регулирующих функционирование предприятия и трудовые отношения внутри него (особенно это важно для компаний, осуществляющих свою деятельность на основе лицензии, которая предполагает наличие в штате определенных сотрудников, имеющих специальное образование и опыт работы);

- договор аренды (в случае арендованных помещений и имущества). Здесь следует уделить особое внимание следующим пунктам:

– чёткая характеристика и технические параметры предмета договора аренды,

– порядок, условия, сроки и размер арендной платы,

– указание конкретного срока договора аренды,

– наличие государственной регистрации договора в случае, если договор аренды заключён на срок больше одного года;

4) регистрация торговой марки. Часто покупатель и продавец не придаёт большого значения наличию зарегистрированной торговой марки. Но в условиях конкуренции на рынке предложений подобных бизнесов наличие зарегистрированной торговой марки способствует быстрой продаже бизнеса, а иногда и повышению стоимости данного бизнеса;

5) поиск потенциальных покупателей. Данный этап несколько затруднён тем, что при поиске потенциальных инвесторов необходимо соблюдать максимум конфиденциальности. Это связано с тем, что при попадании информации о продаже бизнеса на рынок возникает ситуация неопределённости и нестабильности как внутри самой компании, что может привести к уходу ключевых сотрудников, так и вне её, т.е. к беспокойству её партнёров — клиентов, поставщиков, банков. Кроме того, такой информацией о продаже могут воспользоваться конкуренты, причём в своих интересах, как то: переманить к себе ключевых сотрудников, давить на арендодателя в целях получения помещения на той или иной территории, создать негативное представление о продаваемой компании в глазах её партнёров и т.д. Всё это приведёт к снижению интереса к данной компании, а следовательно, к снижению её стоимости. Поэтому при поиске инвесторов, как правило, не указываются название и конкретное местонахождение компании. Подробные же сведения о бизнесе (Инвестиционный меморандум) предоставляются только после подписания обязательств о неразглашении информации. Важно выбрать канал распространения информации о поиске инвесторов (реклама в изданиях, специализирующихся на продаже коммерческой недвижимости, электронные торговые площадки в Интернете, доски объявлений на веб-сайтах консалтинговых компаний). Идеальным будет канал, доступный потенциальным инвесторам, но недоступный для собственного персонала;

6) переговоры с покупателем, включающие в себя выбор наиболее приемлемых ме-

ханизмов оплаты и механизма сделки купли-продажи (в форме продажи предприятия как имущественного комплекса или путём продажи акций ООО или ЗАО);

7) заключение договора купли-продажи предприятия или договора купли-продажи долевого участия.

Основные этапы подготовки к покупке готового бизнеса (для покупателя):

- определение своих инвестиционных предпочтений. На данном этапе покупателю следует не только решить, какой бизнес он хотел бы приобрести и каковы должны быть его ключевые параметры, но и оценить свои возможности по отношению к тому или иному бизнесу. Здесь ключевое значение имеет предшествующий опыт деятельности покупателя. В случае, если покупатель не имеет достаточных управленческих навыков, то ему следует договориться с прежним владельцем о частичном сопровождении работы компании на первое время, или же ему лучше приобрести бизнес, входящий во франчайзинговую систему;

- поиск подходящего готового бизнеса (газета «Из рук в руки», специализированные журналы, электронные площадки и доски объявлений в Интернете);

- ознакомление с Инвестиционным меморандумом заинтересовавшей его компании и подписание соглашения о неразглашении конфиденциальной информации;

- проверка достоверности и полноты предоставленной информации. Для этого используются услуги аудитора, юриста или же бизнес-брокера. Проверка может осуществляться двумя способами: непосредственно (покупатель внедряет в компанию «своего» человека) и опосредованно, путём сопоставления данных, запрошенных у поставщиков компании, её крупных клиентов и т.д.;

- оценка стоимости готового бизнеса при участии независимого оценщика;

- оформление сделки купли-продажи;

- заключение договора купли-продажи;

- оплата и фактическая передача объекта покупателю.

ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ МЕХАНИЗМА ПРОДАЖИ ГОТОВОГО БИЗНЕСА С ПРАВОВОЙ ТОЧКИ ЗРЕНИЯ

Действующее законодательство допускает два основных механизма купли-продажи бизнеса [3]:

1) продажа предприятия как имущественного комплекса;

2) продажа акций акционерного общества или долей (паев) общества с ограниченной ответственностью.

Механизм продажи предприятия как имущественного комплекса регламентирован статьями 559-566 ГК РФ, а также нормативными документами государственных органов, занимающихся регистрацией прав на недвижимое имущество и сделок с ним. Данный механизм продажи предприятия может быть описан в виде следующих последовательных, дополняющих друг друга этапов:

1) регистрация предприятия как имущественного комплекса;

2) предпродажная подготовка;

3) заключение договора;

4) прием и передача предприятия (включая регистрацию предприятия);

5) регистрация прав нового собственника.

Этап 1. Регистрация предприятия как имущественного комплекса

Регистрация предприятия как имущественного комплекса происходит в Комитете по регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним. Предприятие, которое не имеет недвижимости в собственности, а арендует помещение или занимает его каким-либо иным способом, не может быть зарегистрировано как имущественный комплекс. При наличии недвижимости в состав предприятия может быть включено любое другое имущество: основные средства, товарные запасы, обязательства и права требования, иные права.

Документы, требуемые для регистрации предприятия как имущественного комплекса:

1) Для граждан — документ, удостоверяющий личность заявителя либо лица, действующего от имени заявителя на основании доверенности. Копия документа, удостоверяющего личность. Доверенность соответствующего содержания (подлинник и копия). Для юридических лиц — учредительные документы.

2) Заявление о государственной регистрации права (заполняется выданный бланк заявления).

3) Квитанция или иной платежный документ об оплате регистрации (подлинник и копия).

4) План объекта недвижимого имущества, удостоверенный соответствующим органом учёта объектов недвижимого имущества:

• для помещений, зданий, сооружений — бюро технической инвентаризации (справка РГЦ «Недвижимость» формы 1-РП),

• для земельных участков — соответствующий комитет по земельным ресурсам и землеустройству (установленной формы) (подлинник и копия).

5) Правоустанавливающие документы — документы, на основании которых объекты недвижимого имущества, входящие в состав предприятия, принадлежат продавцу.

6) Свидетельства о государственной регистрации права на объекты недвижимого имущества, входящие в состав предприятия, если права продавца зарегистрированы в Едином государственном реестре прав.

7) Правоустанавливающие документы на земельный участок, на котором расположено предприятие, и план данного земельного участка.

Для регистрации предприятия как имущественного комплекса необходимо также оплатить пошлину. В настоящее время размер пошлины составляет 200 минимальных размеров оплаты труда. Помимо этого, получение планов объекта недвижимого имущества также потребует определённых расходов (примерно 1% от стоимости недвижимости). После представления всех упомянутых документов регистрирующий орган обязан зарегистрировать предприятие как имущественный комплекс в течение 1 месяца.

Однако при регистрации имущественного комплекса могут возникнуть непредвиденные проблемы. Например, не стоит удивляться, если в территориальном отделении Комитета по регистрации прав не дадут абсолютно никакой информации по интересующему вопросу. В Комитете чаще всего толком не знают, как надлежит регистрировать подобные имущественные комплексы. Но даже если клиенту выдадут перечни документов, то в регистрации предприятия как имущественного комплекса может быть отказано. В связи с тем, что данный процесс может быть крайне затруднительным для продавца, лучше всего заключить договор с фирмой, специализирующейся на оказании подобных услуг по регистрации.

Этап 2. Предпродажная подготовка

Согласно статье 561 ГК РФ до подписания договора продажи предприятия стороны должны составить и рассмотреть акт инвентаризации, бухгалтерский баланс, заключение независимого аудитора о: а) составе и стои-

мости предприятия, б) перечне всех долгов, включаемых в предприятие, в) продаже обязательства.

Кроме того, согласно статье 562 ГК РФ продавец обязан письменно уведомить кредиторов, долги которым включены в состав предприятия, о переводе долга. Кредитор в течение 3-х месяцев имеет право потребовать досрочного погашения задолженности перед ним либо потребовать признания договора купли-продажи недействительным.

Как правило, значительную проблему при предпродажной подготовке предприятий составляет инвентаризация. Экономический смысл инвентаризации состоит в измерении ценности объекта, подготавливаемого к продаже. Трудность проведения инвентаризации состоит в том, что на малых и средних предприятиях (МСП) данные бухгалтерии неадекватно отражают состав и стоимость имущества. Зачастую приобретение имущества осуществляется за наличный расчет и не отражается на соответствующих бухгалтерских счетах. В силу этого проведение инвентаризации необходимо осуществить по первичным документам, подтверждающим факт приобретения имущества (кассовые и товарные чеки, технические паспорта на оборудование). Особенно отличаются этим предприятия розничной торговли, которые имеют в большом количестве неучтенное торговое оборудование: холодильные шкафы, холодильные прилавки, а также оборудование торговых залов — кондиционеры, элементы интерьера, прилавки и мебель. Стоимость этого имущества подчас превышает величину чистых активов предприятия.

Помимо проведения инвентаризации в процессе предпродажной подготовки важен аудит. Цель аудита — выявление соответствия ведения бухгалтерского учета действующим правилам и подтверждение правильности исчисления и уплаты налогов. Для МСП характерны также ошибки в ведении бухгалтерского учета, которые возникают при смене бухгалтеров, когда каждый последующий главный бухгалтер принимает дела без аудита и не проверяет деятельность своего предшественника. В результате ошибки наслаиваются друг на друга и бизнес становится неликвидным. Таким образом, отсутствие отлаженных процедур передачи дел на действующих предприятиях создаёт сложности с определением их рыночной ценности в случае подготовки их к продаже.

Аудитор после составления акта инвентаризации и работ по выявлению нарушений в бухучёте оказывает также содействие в приведении этого баланса и других отчётных документов в соответствие с требованиями налоговой инспекции. Поскольку случаи полного соответствия перечня имущества в бухгалтерской отчётности и реального имущества в составе предприятия встречаются редко, то новый, составленный в соответствии с реальным положением вещей, бухгалтерский баланс необходимо защитить в налоговой инспекции. Так как время официальной сдачи балансов регламентировано, то вся эта процедура может занять продолжительное время, вплоть до 3 месяцев.

Приложение перечня долгов, кредиторов, характера, размера и сроков их требований обычно не составляет проблемы, если данные бухгалтерского учета адекватно и полно отражают размеры и структуру кредиторской задолженности. Однако существуют обязательства, не учитываемые на балансе, так называемые забалансовые обязательства. К забалансовым обязательствам относятся обязательства, которые в настоящее время не определены или определены неявно (например, возникновение необходимости выполнить работы по гарантийным обязательствам, обязательства перед бывшими работниками, потерявшими трудоспособность, решения судов и т. п.), а в будущем существует опасность их возникновения. В большинстве случаев в малом и среднем бизнесе их не принято учитывать на бухгалтерских счетах. Выявление таких обязательств — процедура сложная и далеко не всегда результативная. Существование рисков возникновения забалансовых обязательств обуславливает необходимость либо застраховать возникновение подобных ситуаций, либо совершить работы по их выявлению. Однако, как ни странно, страховые компании не имеют практики страхования подобных рисков. Заканчивая разговор об аудите МСП, можно добавить, что он может длиться от 2–3 недель до 3-х месяцев и стоить порядка 90–150 тыс. руб.

Этап 3. Заключение договора

На данном этапе происходит составление и подписание договора купли-продажи предприятия. После этого договор регистрируется в Комитете по регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним.

Договор купли-продажи предприятия должен не только отвечать требованиям законо-

дательства, но и структурировать саму сделку: порядок и сроки проведения инвентаризации, передачу дел, передачу документов и печати, механизм сопровождения нового владельца. Договор купли-продажи готового бизнеса намного сложнее, чем договор продажи только имущественного комплекса. Основная задача договора купли-продажи готового бизнеса — обеспечить передачу бизнеса «на ходу», не допустив прекращения деятельности на период передачи дел. Кроме того, в ряде случаев договор должен предусматривать обучение нового собственника и передачу ему ноу-хау и клиентеллы.

В договоре необходимо решить вопрос об исключительных правах в составе предприятия. Так, например, если договор купли-продажи предприятия содержит положение о переходе к покупателю прав на фирменное наименование, товарный знак, знак обслуживания и другие средства индивидуализации продавца и его товаров, работ или услуг, то этот договор подлежит регистрации не только в Комитете по регистрации прав на недвижимое имущество, но и в Патентном ведомстве.

Так как передача прав на предприятие является достаточно сложным процессом и требует рассмотрения и учета многих деталей, в подготовке этого договора, как правило, принимают участие профессиональные юристы. Но компании малого и среднего бизнеса обычно не имеют в своем штате юристов либо не имеют юристов необходимой квалификации для подготовки договора купли-продажи предприятия. В таком случае к этой работе привлекаются юридические компании. Стоимость услуг по составлению юридически грамотного договора по купле-продаже предприятий, а также оказание консультационных услуг в процессе проведения самой сделки составляет не менее 15 тыс. руб. Стороны, как правило, идут на эти расходы, хотя в целом они также увеличивают транзакционные издержки по подготовке сделки. Это связано с тем, что юридически грамотный договор позволяет сэкономить на транзакционных издержках, связанных с возникновением пост-продажных спорных ситуаций. Привлечение юриста также часто необходимо для проведения переговоров покупателя с продавцом. Дело в том, что переговоры обычно весьма эмоциональны и, к сожалению, часто травмируют психику владельца бизнеса, поскольку покупатель постарается принизить ценность бизнеса, вольно или невольно задевая при этом амбиции самого создателя бизнеса. Лучше, если парировать такие выпады будет не сам вла-

делец бизнеса, поскольку эмоции и самолюбие ему могут помешать. К тому же помощь профессионалов здесь нужна не только для хладнокровного учета всех интересов, но и для того, чтобы быстро рассчитать влияние всех налогов и расходов на регистрацию при разных вариантах юридического оформления продажи, обычно возникающих в ходе переговоров.

Этап 4. Прием и передача предприятия

Согласно статье 563 ГК РФ передача предприятия осуществляется по передаточному акту, в котором указываются:

- данные о составе предприятия;
- данные об уведомлении кредиторов;
- сведения о выявленных недостатках имущества.

Предприятие считается переданным покупателю со дня подписания сторонами передаточного акта, а право собственности переходит к покупателю позже — с момента государственной регистрации этого права.

С момента передачи предприятия и до регистрации права собственности покупатель фактически принимает дела у прежнего владельца и приступает к самостоятельному ведению бизнеса.

Несмотря на то, что формально передача предприятия новому собственнику представляется только как подписание передаточного акта, на практике именно этот этап вызывает массу вопросов у покупателя. Трудность заключается в том, что покупателю бизнеса приходится достаточно быстро входить в курс всех дел предприятия, и хорошо, если у него перед этим была возможность детально ознакомиться с бизнесом и перенять у прежнего владельца отдельные навыки и знания. К тому же продавцы, как правило, не заинтересованы в проведении стажировки с новым собственником и/или в каком-либо первоначальном «авторском надзоре». При передаче дел важным является проверка состава передаваемого имущества и его соответствия передаточному акту и описи имущества. Недостача товара на складе в момент передачи дел может стать причиной снижения цены бизнеса.

Этап 5. Регистрация прав нового собственника

Право собственности покупателя регистрирует Комитет по регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним. Этот этап является формальным и не представля-

ет трудности для сторон, за исключением того, что после вступления права собственности в силу у сторон возникают налоговые обязательства перед государством. Вопросы налогообложения стороны обсуждают уже на первых этапах продажи в ходе финансового структурирования сделки. Принципиальным моментом является возникновение НДС и налога на прибыль у продавца. Эти налоги напрямую увеличивают стоимость продаваемого предприятия. Покупатель же, приобретая это предприятие, должен учесть его на балансе по правилам, применяемым к различным видам имущества.

Вышеописанная пошаговая схема, содержащаяся в ГК РФ, дает возможность совершать сделки только с предприятиями как имущественными комплексами. На практике этот механизм достаточно редко используется в сделках между частными лицами и частными компаниями. Гораздо чаще он находит применение в сделках по приватизации государственных предприятий на аукционах. Тем не менее механизмы, описанные в ГК РФ, могли бы найти более широкое применение.

Учитывая то, что более 80% частных коммерческих организаций малого бизнеса имеют организационно-правовые формы обществ с ограниченной ответственностью (ООО) и закрытых акционерных обществ (ЗАО), то мы можем рассмотреть механизм продажи готового бизнеса методом продажи юридического лица, анализируя сделки только с двумя этими организационно-правовыми формами.

Не углубляясь в детали, можно сказать, что продажа бизнеса происходит путем отчуждения долевого участия у юридических лиц. В результате такой сделки происходит замена участников юридического лица, которая оформляется путем внесения изменений в его учредительные документы, которые подлежат государственной регистрации. Указанный способ продажи предприятия наиболее удобен, так как не требует значительных затрат сил, времени и денег.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Подводя итоги, можно сказать, что российский рынок готового бизнеса находится на начальной стадии своего развития. Для эффективного функционирования рынка готового бизнеса нужно подготовить тщательно проработанную законодательную базу, создать цивилизованные отношения между предпринимателями и инвесторами, и, наконец, найти компромисс между информационной открытостью по проведенным сделкам и конфиденциальностью.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Дунаевский А., Кокорева Ю. Современные состояние и тенденции рынка купли-продажи действующих бизнесов // *Тор-Manager*. 2003. № 29. С. 27–35.
2. *Полный сборник кодексов Российской Федерации*. М.: ЗАО «Славянский дом книги», 1999. 768 с.
3. *Механизмы купли и продажи бизнеса* / Под ред. А. Е. Шаститко. М.: ТЕИС, 2002. 160 с.

ОБ АВТОРАХ



Голиков Владимир Дмитриевич, проф., каф. менеджмента и маркетинга. Дипл. инж.-электромех. (УАИ, 1969). Д-р социол. наук по социологии управления (БГУ, 1992). Иссл. в обл. социальной ориентации молодежи, экономического поведения.



Зиншурова Айгуль Ульфатовна, аспирантка, ассист. той же кафедры. Дипл. магистр менеджмента и маркетинга (УГАТУ, 2004). Готовит дис. в обл. развития бизнеса.