Согласно п. 11 ст. 22 ЗК РФ, изъятые из оборота земельные участки, не могут быть переданы в аренду, за исключением случаев, установленных федеральными законами. Перечень земельных участков, изъятых из оборота, установлен в п. 4 ст. 27 ЗК РФ. Трудно не заметить, что правила п. 11 ст. 22 ЗК РФ находятся в противоречии с п. 2 ст. 27 ЗК РФ, согласно которому земли, изъятые из оборота, не могут быть объектами сделок, предусмотренных гражданским законодательством. Кроме того, из смысла п. 2 ст. 22 ЗК РФ также следует, что земельные участки, изъятые из оборота, не могут быть переданы в аренду ни при каких обстоятельствах. Императивные правила п. 2 ст. 27 и п. 2 ст. 22 ЗК РФ не предполагают установления в федеральных законах каких-либо исключений. Поэтому определить истинный «замысел» законодателя путем толкования норм в данном случае вряд ли возможно. Представляется, что коллизия указанных правовых норм должна быть устранена самим законодателем путем внесения в ЗК РФ соответствующих изменений.

1. Баштыгов Х.Т. Правовое регулирование аренды земли // Вестник научных конференций. – 2016. – № 5-2 (9). – С. 21-23.
2. Владимиров Н.Н. Предмет и существенные условия договора аренды земли в нормах гражданского и экологического права // Национальная безопасность в экологической сфере: проблемы теории и практики Сборник материалов Международной научно-практической конференции. – М., 2017. – С. 610-614.
3. Кособродов В.М. Ответственность сторон за неисполнение или ненадлежащее исполнение договора аренды земельного участка // Адвокат. – 2012. – № 1. – С. 52-57.
4. Мацкевич О.А. Аренда земельных участков // Инновационная деятельность: теория и практика. – 2016. – № 7 (3). – С. 23-28.
5. Семенихин В. Продажа, аренда недвижимости: земельный налог // Аудит и налогообложение. – 2010. – № 4. – С. 16-19.
6. Семенихин В. Аренда земельных участков // Аудит и налогообложение. – 2010. – № 5. – С. 67-71.
7. Семенихина Е.С. К вопросу о становлении и развитии института аренды земли в отечественном праве // Ленинградский юридический журнал. – 2015. – № 1 (39). – С. 58-64.

Токарева К.Г., Посибеева А.А.

Понятие, сущность и правовая природа договора продажи предприятия

*Набережночелнинский филиал ЧОУ ВО «Казанский инновационный университет им. В.Г. Тимирязева (ИЭУП)»
(Россия, Набережные Челны)*

doi: 10.18411/lj-31-08-2017-07

idsp: 000001:lj-31-08-2017-07

Легальное определение договора продажи предприятия содержится в п.1 ст.559 Гражданского кодекса РФ (далее – ГК РФ). Согласно этой трактовке, по договору продажи предприятия продавец обязуется передать в собственность покупателя предприятие в целом как имущественный комплекс (ст.132 ГК РФ), за исключением прав и обязанностей, которые продавец не вправе передавать другим лицам.

Выделение договора продажи предприятия в качестве самостоятельной разновидности договора продажи недвижимости обусловлено особым характером предмета предприятия как имущественного комплекса. В соответствии с п.2 ст.132 ГК РФ 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 и услуги (фирменное наименование, товарные знаки, знаки обслуживания), и другие исключительные права, если иное не предусмотрено законом или договором.

Квалифицирующим (видообразующим) признаком, позволяющим выделять договор продажи предприятия в отдельный вид договора купли-продажи, является специфика предмета договора, включающего в себя, как и предмет всякого договора купли-продажи, два рода объектов: во-первых, продаваемое предприятие как единый имущественный комплекс; во-вторых, действия продавца по передаче предприятия в собственность покупателя, а также действия последнего по его принятию и оплате.

Системный анализ норм п.1 ст.559 и п.2 ст.132 ГК РФ позволяет сделать вывод о том, что законодатель, конструируя модель договора продажи предприятия, имел в виду как продажу имущественного комплекса – предприятия, не представляющего собой живое предпринимательское дело (так называемые лежащие предприятия), так и продажу предприятия как особого вида недвижимости, являющегося живым предпринимательским делом бизнесом. Но если учесть, что и лежащие предприятия можно реанимировать и превратить в процветающий бизнес, то можно констатировать: юридическая сущность договора продажи предприятия едина как при отчуждении лежащих предприятий, так и при отчуждении предприятия, являющегося функционирующим бизнесом.

Любому организованному предпринимательскому делу (бизнесу) присущи: статический элемент, обособленный от иного имущества комплекс из материальных и нематериальных составляющих; динамический элемент осуществление планируемых действий; цель производство товаров или оказание услуг; продолжительное (постоянное участие) в имущественных отношениях; людские ресурсы.

Поэтому, с одной стороны, «предприятие это сумма вещей, прав и фактических отношений (возможности, добрая воля), которые через посредство субъекта прав (предпринимателя) связаны в организационное единство». С другой стороны, понятие предприятия выходит за рамки понятия обособленного имущества, так как к предприятию относятся также и возможности (клиентура, репутация, секреты предприятия, рынок сбыта, целесообразная организация, реклама и т.п.). В связи с последним следует отметить, что особым нематериальным элементом предприятия является его фактическое положение на рынке, деловая репутация, сложившиеся коммерческие связи. Здесь следует отметить, что по смыслу ст.132 ГК РФ указанный актив не входит в состав предприятия, но, думается, практика придет к признанию его как ценности, входящей в состав предприятия-бизнеса, и это признание будет основываться на обычной норме делового оборота.

В состав предприятия как предмета продажи в соответствии с законом не включаются права, полученные продавцом на основании разрешения (лицензии) на занятие соответствующей деятельностью (например, право на оказание транспортных, аудиторских услуг и т.д.). Такие права не подлежат передаче покупателю предприятия, если иное не установлено законом или иными правовыми актами.

Статья 132 ГК РФ разрешает продажу предприятия как в целом, так и в части. Вместе с тем, при буквальном толковании ст.559 ГК РФ можно прийти к выводу о том, что возможна продажа предприятия только в целом в виде единого имущественного комплекса. Отмеченное противоречие касается одной из самых сложных в экономическом и юридическом планах проблем.

При решении вопроса о возможности продажи части предприятия необходимо исходить из следующего. С юридической точки зрения, торговое предприятие это юридически неделимая совокупность имущества. При продаже имущества предприятия по частям невозможно частично передать фирму, клиентулу, доброе имя и т.п. При продаже предприятия в целом помимо возможности передать в полном объеме нематериальные активы предприятия сохраняется производственное или торговое дело, рабочие места для занятых на предприятии людей. Поэтому продажа предприятия в целом предпочтительней и с публично-правовой точки зрения. При продаже имущества предприятия по частям очень велика угроза использования договора продажи для увода

активов в различных неблагоприятных целях (например, увод имущества от возможности наложения взыскания по требованию кредиторов).

Продажа предприятия как бизнеса, во-первых, означает продажу имущественного комплекса, чей элементный состав подвержен динамическим изменениям в результате использования предприятия в предпринимательских целях, во-вторых, она нередко связана с множеством социальных проблем, в том числе с проблемами лиц, работающих на данном предприятии, монополизацией рынка товаров и услуг и т.п. В связи с этим в гражданском законодательстве имеется норма, согласно которой правила гражданского законодательства о последствиях недействительности сделок и об изменении или о расторжении договора купли-продажи, предусматривающие возврат или взыскание в натуре полученного по договору с одной стороны или с обеих сторон, применяются к договору продажи предприятия, если такие последствия существенно не нарушают права и охраняемые законом интересы кредиторов продавца и покупателя, других лиц и не противоречат общественным интересам (ст.566 ГК РФ).

Несомненно, что главной, наиболее универсальной формой приобретения предприятия является договор купли-продажи предприятия. Вместе с тем, необходимо помнить, что присвоение предприятия в целом или в части, установление хозяйственного господства над ним в целом или над его частью может быть осуществлено путем использования иных правовых форм.

Речь идет, в первую очередь, о таких формах реорганизации коммерческих юридических лиц, как слияние или присоединение. При слиянии юридических лиц имущество, в том числе права и обязанности сливающихся юридических лиц переходит в порядке универсального правопреемства к вновь созданному юридическому лицу, которое становится единственным собственником предприятий, имущество которых в результате слияния составило новый имущественный комплекс. Таким образом, вновь созданное юридическое лицо, по сути, приобретает в собственность два бывших самостоятельных предприятия, собственники которых прекратили свое существование в результате слияния. Аналогичные последствия возникают и при присоединении одного юридического лица к другому. Но, в отличие от слияния, собственником (приобретателем) увеличившегося предприятия становится юридическое лицо, поглотившее присоединенное предприятие, принадлежавшее юридическому лицу, прекратившему существование.

Присвоение части предприятия, установление хозяйственного господства над частью предприятия может быть осуществлено путем использования иных механизмов разделения юридического лица и выделения из состава юридического лица одного или нескольких юридических лиц.

От приобретения предприятия в точном смысле слова необходимо отличать случаи установления хозяйственного господства над предприятием без приобретения права собственности на него. Здесь речь идет о так называемом приобретении прав участия в юридическом лице, являющемся собственником предприятия. Приобретение прав участия в юридическом лице может быть осуществлено двумя способами: а) путем приобретения акций акционерного общества; б) путем приобретения долей в уставном (складочном) капитале товариществ, обществ с ограниченной (дополнительной) ответственностью и паев в кооперативах.

В перечисленных случаях субъекты становятся обладателями обязательственных прав требования к юридическому лицу, используя которые они могут осуществлять хозяйственное господство над предприятием, принадлежащим на праве собственности этому юридическому лицу. В указанных случаях хозяйственное господство над предприятием возможно, если субъекты обладают необходимым количеством голосующих акций акционерного общества, необходимой долей в уставном (складочном)

капитале товариществ, обществ с ограниченной (дополнительной) ответственностью и необходимым количеством паев в уставном капитале кооператива.

1. Артабаева Л.С. Некоторые особенности предприятия как имущественного комплекса // Адвокат. – 2007. – № 4. – С. 26-30.
2. Веденин А.А. Сравнительная характеристика договоров купли-продажи предприятия как имущественного комплекса и предприятия как комплекса имущества // Юрист. – 2011. – № 17. – С. 10-19.
3. Мурдалов Д.Р. Понятие и признаки договора продажи предприятия // Инновационные технологии в науке и образовании. – 2015. – № 1 (1). – С. 373-374.
4. Самигулина А.В. Договор купли-продажи предприятия в российском гражданском праве и иные формы перехода прав на предприятие // Право и экономика. – 2009. – № 4. – С. 28-31.
5. Суевалов М.С. Купля-продажа предприятия как основная форма приобретения бизнеса // Российская юстиция. – 2007. – № 8. – С. 52-55.

Хлебова В.Ю.

Возмещение убытков и взыскание компенсации за нарушение исключительных прав на объекты авторского права: проблемы применения

(Россия, Ростов-на-Дону)

doi: 10.18411/lj-31-08-2017-08

idsp: 000001:lj-31-08-2017-08

Аннотация

Статья посвящена проблемам защиты исключительных прав на объекты авторского права. На основе анализа действующего законодательства и судебной практики автором проанализирована целесообразность применения таких способов защиты, как возмещение убытков и взыскание компенсации за нарушение исключительных прав на объекты авторского права и даны практические рекомендации.

Ключевые слова: компенсация, исключительные права, объекты авторского права, интеллектуальная собственность, результаты интеллектуальной деятельности

Возмещение убытков как способ гражданско-правовой защиты прав имеет компенсационный характер. В ст. 15 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее ГК РФ) закреплены общие положения возмещения убытков, в том числе и в сфере авторско-правовых отношений. При этом под убытками понимается реальный ущерб, а также неполученные правообладателем доходы в результате правонарушения (упущенная выгода). Лицо, чьи права были нарушены, имеет право требовать возмещения убытков в размере не меньшем того дохода, которое другое лицо получило, нарушив права собственника (абз. 2 п. 2 ст. 15 ГК РФ).

В судебной практике чаще всего убытки в сфере оборота исключительных прав рассматриваются в виде упущенной выгоды. Упущенная выгода может выражаться в неполученном вследствие нарушения соответствующих прав вознаграждении, или в неполученном доходе от самостоятельного коммерческого использования охраняемого объекта. Закон не ограничивает правообладателя в выборе упущенной выгоды, оставляя этот вопрос на усмотрение правообладателя и суда.

Однако законом предусмотрено удовлетворение требований упущенной выгоды при условии доказанности размера доходов нарушителя или размера неполученных правообладателем доходов. Размеры компенсации рассчитываются на основании выявленных фактов нарушения, которые не всегда можно установить в полном объеме (например, оборот контрафактной продукции). Поэтому обоснование размера упущенной выгоды является непростой задачей и правообладатели все чаще требуют взыскания