

ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ПОКУПКИ И ПРОДАЖИ БИЗНЕСА В БЕЛАРУСИ

Опарек Владислав Юрьевич, Коршукова Ольга Владимировна,
Могилевский государственный университет имени А. А. Кулешова
(г. Могилев, Беларусь)

Сделки купли-продажи готового бизнеса для Беларуси не редкость. Однако правовая сфера в этом вопросе развита недостаточно. В статье представлены наиболее актуальные направления изменения законодательства в сфере купли-продажи готового бизнеса.

В Беларуси все большую популярность приобретает покупка готового бизнеса, но этот рынок находится на стадии своего развития. Однако готовый бизнес – это оптимальное решение для многих покупателей, т. к. он предполагает: наличие готовой идеи; наличие помещения и оборудования; слаженный коллектив; сформированные каналы сбыта и др.

Покупателями готового бизнеса выступают: физические лица, для которых приобретение готового бизнеса является началом предпринимательской деятельности. Это самая многочисленная группа, которая составляет 80% всех обращающихся к покупке бизнеса. Также физические и юридические лица желающие приобрести непрофильный бизнес. Характерно для предпринимателей имеющих стабильный основной бизнес. Их доля 12-14% от числа всех обратившихся. Кроме них, покупателями могут быть юридические лица, приобретающие готовый бизнес для поглощения с целью развития и укрупнения собственного бизнеса. Их доля на рынке составляет 6-8% [5].

Продать или купить бизнес с выгодой очень сложная задача. Бизнес необходимо правильно оценить, оформить сделку, учесть все требования законодательства. В тоже время правовая сфера купли-продажи готового бизнеса развита недостаточно. Поэтому крупные сделки в Беларуси совершаются по английскому праву и избирают иностранный арбитраж в качестве органа, рассматривающего споры.

Причинами сложившейся ситуации выступают:

– законы Республики Беларусь не стандартны и не соответствуют общепринятым в мире юридическим инструментам и практикам при заключении сделок купли-продажи бизнеса;

– в нашей стране не предусмотрено соглашение о возмещении имущественных потерь. На практике норма – распределение рисков между сторонами в случае потери, сопутствующих исполнению договора;

– в Республике Беларусь нет института возмещения имущественных потерь, т.е. возвращение ни в чем не повинной стороны в то положение, в котором она находилась, если бы не заключала договор;

– законодательство Республики Беларусь непонятно и не дает уверенности предпринимателям в защите их интересов;

– отсутствует в законодательстве нашей стороны инструмента эстопель, т.е. сделку противоречащую закону или иным правовым актам, нельзя признать недействительной, если стороны договора начали ее исполнение или уже исполнили [3, 4].

Таким образом, в Республике Беларусь, не смотря на возросшую популярность купли-продажи готового бизнеса в законодательстве нет четкого определения этого понятия. Так же существуют недостатки правовой сферы купли-продажи бизнеса, что приводит к тому, что около 80% сделок осуществляются по английскому праву. Российская федерация уже внесла в законодательство ряд наиболее распространенных институтов английского права. Мир вокруг нас изменяется с невиданной скоростью. Поэтому нужно действовать оперативно, следовательно, путь апробации и перенимания лучших мировых практик должен иметь право на жизнь.

Список источников

1. **Галич, В.** «Белорусские предприниматели – оптимисты в квадрате»: что стоит учесть, покупая готовый бизнес / В. Галич // Про бизнес [Электронный ресурс]. – 2016. – Режим доступа: <https://probusiness.io/markets/2862-belorusskie-predprinimateli-optimisty-v-kvadrate-chto-stoit-uchest-pokupaya-gotovyy-biznes.html>. – Дата доступа: 29.09.2017.
2. **Галич, В.** Ликбез: что нужно знать по сделкам M&A / В. Галич // Про бизнес [Электронный ресурс]. – 2016. – Режим доступа: <https://probusiness.io/management/2802-likbez-chto-nuzhno-znat-po-sdelkam-m-a.html>. – Дата доступа: 30.09.2017.
3. **Лойко, О.** «Инвестор говорит: «Ребята, давайте структурироваться на Кипре...» Зачем Беларуси английское право / О. Лойко // Деньги и власть [Электронный ресурс]. – 2016. – Режим доступа: <https://news.tut.by/economics/524100.html>. – Дата доступа: 4.09.2017.
4. **Мурашко, Е.** 6 вещей английского права, которые могут прижиться в Беларуси. Или не прижиться / Е. Мурашко, А. Ермоленко // Про бизнес [Электронный ресурс]. – 2017. – Режим доступа: <https://probusiness.io/law/3612-6-veshchey-angliyskogo-prava-kotorye-mogut-prizhitsya-v-belarusi-ili-ne-prizhitsya.html>. – Дата доступа: 4.09.2017.
5. **Эбер, Ю.** Состояние рынка готового бизнеса в Республике Беларусь / Ю. Эбер // Ключевые решения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.krconsult.org/about/analytics/dajjest/stoimost/business>. – Дата доступа: 29.09.2017.