

БИЗНЕС СУПРУГОВ И ОСОБЕННОСТИ ЕГО РАЗДЕЛА ПРИ РАСТОРЖЕНИИ БРАКА

Шапвалов Вадим Михайлович

Аспирант, Московский финансово-юридический университет; Московская городская коллегия адвокатов
finansgroup7@yandex.ru

BUSINESS SPOUSES AND ESPECIALLY ITS SECTION UPON DISSOLUTION OF THE MARRIAGE

V. Shapovalov

Summary. Family business in Russia is represented by generally small and micro enterprises. It is a lot of questions connected with realization of shares of spouses both in the enterprises and in the real estate, still did not find the answers. The article touches upon such problems as a too rapid transition to a market economy and, in connection with this, the impossibility of mastering such a rapid transition by society. Associated with this is the lack of sufficient capitalization of the business, with its proper development, leading to the lack of the possibility of hiring qualified specialists to develop their own business.

The general basis of the relationship of counterparties to the family business and the conclusion of contractual relations with it is also taken into account.

The problems of family relations are raised as negatively affecting the growth of capitalization. The negative impact of divorces on saved and accumulated capital. The emergence of shares in the organizational and legal forms of enterprise management and their detrimental impact on both business development and its reputation.

Keywords: family business, spouses, joint property of spouses, joint venture, sale of an apartment by spouses, share of an apartment, division of property of spouses in a divorce, notice of sale, reputation, counterparty.

Аннотация. Семейный бизнес в России представлен в основном малыми предприятиями и микропредприятиями. Многие вопросы, связанные с реализацией долей супругов как в предприятиях, так и в недвижимости, до сих пор не нашли своих ответов. Статья рассказывает о зарождении бизнеса в Российской Федерации с начала перехода к рыночной экономике в девяностые годы и о последующем становлении его к двухтысячным.

В статье затронуты такие проблемы, как форсирование перехода к рыночной экономике и в связи с этим невозможность освоения обществом стремительности такого перехода; отсутствие достаточной капитализации бизнеса, ведущее к невозможности найма квалифицированных специалистов для развития собственного бизнеса.

Так же учтен общий базис отношения контрагентов к семейному бизнесу и заключению договорных отношений с ним.

Поднята проблема семейных отношений как отрицательно влияющих на прирост капитализации, отмечено отрицательное влияние разводов на сохраненный и накопленный капитал, появление долей в организационно-правовых формах управления предприятиями и их пагубное влияние как на развитие бизнеса, так и его репутацию.

Ключевые слова: семейный бизнес, супруги, совместная собственность супругов, совместное предприятие, продажа квартиры супругами, доля квартиры, раздел имущества супругов при разводе, уведомление о продаже, репутация, контрагент.

Для того чтобы досконально разобраться в проблемах супружеского бизнеса, следует классифицировать его и понять историю его возникновения в РФ. Ранее, на заре зарождения навязанного в постперестроечный период капитализма в России, бизнесом были вынуждены заниматься почти все прослойки населения, не подготовленные к этому. В начале 90-х годов в обществе СССР царила атмосфера недовольства экономикой. Спад производства, отсутствие перспектив, снижение жизненного уровня — все это пагубно влияло на подсознание масс. В связи с этим тогдашнее обновленное правительство решило в ускоренном порядке решить все экономические проблемы для остановки стагнации экономики и реорганизации

ее по западному образцу. Тогдашняя программа называлась «500 дней».

Планируемое обновление рынка и рост производства связывались с предполагаемым повышением темпов обновления экономики (связанным, как полагалось, с вливанием крупных капиталовложений) и дальнейшим чуть ли не моментальным ее ростом и обогащением заметно обедневших прослоек населения.

В этот период активно предпринимались попытки изменить характер существующих производственных схем. Желание построить новую модель дохода, отличную от производственной, основано на внедрении в массы

наиболее необходимых товаров народного потребления через размножение крупных и мелких торговых предприятий для реализации ранее изготавливаемой в СССР продукции, скопившейся на производственных складах ввиду отсутствия реализации по схеме тогда еще существовавшего Госплана. Так же всем госпредприятиям был дан всеобъемлющий суверенитет по реализации производимой продукции и созданию собственных торговых сетей и кооперативов.

Возникшие торговые малые и большие сети не смогли сразу конкурировать с намного более профессиональными западными торговыми сетями. Прежде всего это обусловлено тем, что товары первой необходимости на Западе были более тщательно социально изучены десятилетиями ранее. Молодому, зарождающемуся бизнесу в России пришлось конкурировать с приходившим с Запада опытным и профессиональным бизнесом, с уже давно налаженными технологиями производства и сбыта.

Впоследствии молодой и неопытный российский бизнес среднего класса стал уступать напору сетевых корпораций и уменьшаться. Вследствие этого уменьшались и издержки. Экономия на рабочих местах привела к тому, что в малый бизнес стали привлекать членов семьи вместо найма работников со стороны. В настоящее время в семейном российском бизнесе задействованы в основном лишь малые предприятия и микропредприятия. Это в основном сфера услуг и малое производство.

Так как малый бизнес нестабилен и резко реагирует на волатильность экономики и ее потрясения, то владельцы такого бизнеса стараются выводить активы в пассивы. Наиболее надежными вложениями на территории Российской Федерации считаются вложения в недвижимость. На примере семейного бизнеса — супружеская пара приобретает недвижимость как пассив для его реализации при необходимости поддержки бизнеса.

Риск вложений в такой актив дополняется риском расторжения брачных отношений. При разводе совместно нажитое имущество будет разделено поровну, а в случае с квартирой — на доли квартиры.

При наличии конфликтных между супругами отношений существует риск того, что каждый из супругов не сумеет вовремя самостоятельно реализовать свою долю на рынке недвижимости. Для реализации доли квартиры каждый из супругов должен направить уведомление о такой продаже в соответствии со ст. 250 ГК РФ и выждать ответ в течение месяца. В случае отказа или нарушения преимущественного права покупки наступают другие юридические последствия, нежели те, на которые изначально рассчитывал супруг при ин-

вестировании в недвижимость. Согласно ст. 250, если собственником нарушено преимущественное право покупки, трехмесячный срок подачи иска исчисляется со дня, когда другой собственник узнал или должен был узнать о нарушении своего права (о совершении сделки) [3].

Так, согласно п. 14 Постановлению Пленума Верховного Суда РФ № 10, Пленуму ВАС РФ № 22 от 01.01.2001 (ред. от 01.01.2001), если при продаже собственником доли в праве общей собственности нарушено преимущественное право покупки других собственников, любой участник долевой собственности имеет право в течение трех месяцев со дня, когда ему стало известно или должно было стать известно о совершении сделки, требовать в судебном порядке перевода на себя прав и обязанностей покупателя. Аналогичная позиция изложена во многих решениях Верховного Суда РФ, в том числе в определении Верховного Суда РФ от 01.01.2001 № 18-КГ15-15012, определении Верховного Суда РФ от 01.01.2001 № 18-КГ16-5113. Соблюдение же порядка уведомления остальных участников долевой собственности о намерении продать свою долю постороннему лицу в дальнейшем не позволяет данным собственникам требовать перевода на них прав и обязанностей покупателей. Так, истец обратился в суд с требованием о переводе прав и обязанностей покупателя доли в уставном капитале общества. При этом он ссылался на то, что действиями ответчика по продаже доли в уставном капитале общества иному лицу нарушены его права на преимущественное приобретение доли в уставном капитале общества.

Суд отказал в удовлетворении исковых требований, поскольку материалами дела было подтверждено, что на предложение ответчика о продаже доли в уставном капитале общества от истца получен отказ, нарушений прав последнего не выявлено.

Несоблюдение обязанностей продавца при продаже доли в праве общей собственности постороннему лицу является основанием для перевода прав и обязанностей покупателя на собственника, чье преимущественное право покупки было нарушено, но не является основанием для признания недействительным договора купли-продажи такой доли. Отметим, что при предъявлении иска о переводе прав и обязанностей покупателя истец обязан внести на счет управления Судебного департамента в субъекте РФ суммы, подлежащие выплате покупателю в возмещение необходимых расходов, понесенных им при покупке. Данная позиция была сформулирована еще в Постановлении Пленума Верховного Суда РСФСР от 01.01.2001 № 4 (ред. от 01.01.2001) «О некоторых вопросах практики рассмотрения судами споров, возникающих между участниками общей собственности на жилой дом».

однако и в наши дни она не утратила своей актуальности. В качестве примера можно привести уже рассмотренные определения Верховного Суда РФ от 01.01.2001 № 18-КГ15–150 и определение Верховного Суда РФ от 01.01.2001 № 18-КГ16–51. Если остальные участники долевой собственности не приобретут продаваемую долю в праве собственности на недвижимое имущество в течение месяца, а в праве собственности на движимое имущество в течение десяти дней со дня извещения, продавец вправе продать свою долю любому лицу.

В случае же отсутствия достоверного подтверждения платежеспособности истца и намерения выкупить спорную долю за указанную цену суды отказывают в удовлетворении исковых требований.

Стоит добавить, что стоимость самой такой доли продаваемой отдельно от квартиры значительно меньше, чем в составе квартиры. Налицо значительные потери пассивного фонда поддержки малого предприятия на примере семейного бизнеса.

Еще один отрицательный аспект ведения семейного бизнеса заключается в том, что при оценке рисков сотрудничества при прочих равных контрагент добавит риск расторжения брачных отношений и может выбрать другую кампанию.

Отдельно следует отметить риск усложнения привлечения супругов к субсидиарной ответственности ввиду дробления активов предприятия при расторжении брачных отношений.

Субсидиарная ответственность — это обязанность погасить долг, если у основного должника нет средств, чтобы расплатиться с кредитором. Характерна очеред-

ность наступления такой ответственности. Среди простых граждан данный вид ответственности встречается при заключении договора поручительства в кредитных организациях. Когда заемщику необходимо получить крупную сумму денег, он должен доказать банку, что сможет вернуть полученные средства. С этой целью он назначает поручителей, которые берут на себя дополнительную ответственность по кредиту. Но, кроме всего общего, супруги по умолчанию обладают совместной ответственностью по имуществу всего заработанного в браке.

Чаще всего субсидиарная ответственность имеет место при финансовой несостоятельности компании, или, другими словами, банкротстве. При неспособности предприятия выполнить обязательства ответственность переходит к его участникам.

Таким образом, под субсидиарной ответственностью понимают вид гражданской ответственности, выраженной в виде исполнения обязательств, прописанных в законе или в договоре. Ее общие правила регулируются ст. 399 ГК РФ, в то время как особенности применения для разных случаев описаны более чем в пятнадцати статьях. Все вышеизложенное говорит о том, что кредиторы, инвестировавшие в семейный бизнес, могут столкнуться не только с отсутствием дивидендов, но и с невозвратом кредитов, что может негативно сказаться на инвестиционном климате семейных предприятий. Суть возникновения субсидиарной ответственности заключается в отсутствии исполнения должником своих обязательств. А поскольку долг сохраняется, кредитор вправе потребовать его выплаты у поручителя заемщика. Требование к поручителю выдвигается в виде письменного обращения. При отсутствии удовлетворительного результата дело передается в суд.

ЛИТЕРАТУРА

1. Авдюничева, Ю.А. Государственная регистрация сделок с недвижимостью на современном этапе развития законодательства в Российской Федерации / Ю.А. Авдюничева // Экономика и право. — XXI век. — 2016.
2. Алексеев, В.А. Сделки с недвижимостью: правовая экспертиза и проверка законности сделки 5. Гражданское право России. Общая часть: учебник / В.А. Алексеев; под общ. ред. А.Я. Рыженкова. — Москва: Юрайт, 2014.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) [Текст]: от 30.11.1994 № 51-ФЗ (действующая редакция) // Собрание законодательства РФ. — 05.12.1994.
4. Крашенинников, П.В. Жилищное право / П.В. Крашенинников. — 12-е изд., переработанное и доп. — Москва: Статут, 2020.
5. Левушкин, А.Н. Семейное предпринимательство в системе малого и среднего предпринимательства: правовая природа и пути развития / А.Н. Левушкин // Актуальные проблемы российского права. — 2018. — № 11 (96) ноябрь. — С. 19–25. DOI: 10.17 803/1994–1471.2018.96.11.019–025
6. Невоструев, А.Г. Процессуальные особенности рассмотрения и разрешения жилищных дел: учебное пособие / А.Г. Невоструев. — Москва: Статут, 2015.
7. Семейный кодекс Российской Федерации [Текст]: от 29 декабря 1995 года № 223-ФЗ // Собрание законодательства РФ.