

Аналитическая Записка для Руководителя РИСКИ СОВРЕМЕННОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

от 2 июня 2017 года

Назначение аналитической записки – информировать руководителя организации о существующих и возникающих рисках законодательства, осложняющих его жизнь и работу

Директор совершил сделку на заведомо невыгодных условиях



Для кого (для каких случаев):

Для случаев причинения убытков директором

Сила документа: Определение Верховного суда РФ

Цена вопроса: 11 миллионов рублей

Схема ситуации: Началась эта история давно, в конце 2012 года. Фирма «Дал» выдала фирме «Взял» заём. Заём был выдан хорошими банковскими векселями, на год, на сумму 11 миллионов рублей, под 1% годовых. И что интересно – буквально через неделю после заключения договора займа, фирма «Взял» вдруг говорит фирме «Дал»: «А давайте я погашу свой заём прямо сейчас». «Ух, ты! Здорово! – обрадовалась фирма «Дал», – а чем гасить будете?» Фирма «Взял» широко улыбнулась: «Да вот у меня есть исполнительный лист, выданный судом, на взыскание аж 500 000 Евро с одного иностранца. Немец нам задолжал. Давайте я этот долг немца в качестве погашения займа и отдам.» Фирма «Дал» прикинула: заём на 11 миллионов рублей, а 500 000 Евро (курс конца 2012 года около 40 рублей за Евро) – это больше 20 миллионов рублей. Сделка супервыгодная! Фирма «Дал» согласилась взять долг немца в качестве погашения займа, выданного фирме «Взял».

Был там нюанс. Исполнительный лист на немца был выдан ещё в 2009 году, а вся кутерьма с долгами была уже в конце 2012 года. То есть года три немец почему-то не платил по своим долгам. Но у фирмы «Взял» было с немцем соглашение, что немец обещает оплатить 500 000 Евро до середины 2013 года, а фирма «Взял» не тревожит до этого времени немца исполнительным листом. Вроде бы, такое обещание придавало дополнительной солидности и надёжности долгу немца.

Долги дело серьёзное. Особенно замена взыскателя по ним. Поэтому в начале 2013 состоялось заседание суда, которое заменило взыскателя (по долгу немца) фирму «Взял» на фирму «Дал». Так, через суд, долг немца окончательно перешёл в руки фирме «Дал», а 11 миллионов рублей окончательно остались у фирмы «Взял».

Тут опять вылез нюанс. Ещё до решения суда о замене взыскателя, фирма «Взял» написала фирме «Дал» растерянное письмо: «Незадача у нас получилась. Куда-то мы задевали исполнительный лист по взысканию долга немца и не можем его найти. За выдачей дубликата мы как-то не обращались. Простите нас, пожалуйста.» И судя по всему фирма «Дал» простила фирме «Взял» такую «мелочь» как потеря исполнительного листа по делу на 500 000 Евро. Заседание суда по переводу долга состоялось, и пропажа исполнительного листа не повлияла на решимость нового взыскателя.

Но шло время, а немец долг не возвращал. Вместо выгоды на 9 миллионов рублей фирма «Дал» осталась с убытком на 11 миллионов рублей. В 2015 году фирму «Дал» признали банкротом и у неё появился конкурсный управляющий. Конкурсный управляющий сильно «заморачиваться» с выяснением того, кто виноват, не стал. Все решения по манипуляциям с займом и долгами по нему принимал единолично Директор фирмы «Дал». Значит, Директору и возмещать фирме «Дал» эти самые 11 миллионов рублей убытка. Всё очень просто и понятно.

Директор стал активно возражать против такого хода мысли конкурсного управляющего. Директор стал доказывать, что он тщательно проверил фирму «Взял»

перед тем, как выдать ей заём. Поэтому всё было сделано в пределах обычного предпринимательского риска. Долг с немца было вполне реально получить, вон и соглашение с немцем было, что тот вот-вот заплатит по долгам. Тем более тот факт, что вместо долга в 11 миллионов рублей фирма «Дал» получала долг в 20 миллионов рублей, явно говорит о прибыльности сделки.

Суд принял аргументы Директора к сведению, но аргументы конкурсного управляющего и некоторые факты оказались весомее.

Вдруг выяснилось, что уже на момент заключения соглашения о переходе долга немца к фирме «Дал» возможность принудительного взыскания по исполнительному листу была утрачена. Просто истек предельный срок для предъявления исполнительного листа к исполнению.

Выходило, что Директор вместо того, чтобы ждать погашения договора займа и спокойно получать с него 1% процент годовых, досрочно погасил заём другим долгом с низкой степенью ликвидности. С момента истечения срока на принудительное погашение, оставалось надеяться только на добровольное погашение немцем задолженности. Факт установления в соглашении срока, не позднее которого немец обязался сам погасить задолженность, не свидетельствует о его реальном намерении исполнить обязательство, а также не повышает ликвидность такой дебиторской задолженности.

Тут же суд поинтересовался, мол, а что же Вы, Директор, с 2013 по 2015 не предпринимали попыток взыскать эти 500 000 евро? С чего Вы вообще решили, что немец платежеспособен? Его добросовестность Вы тоже проверяли? Он не платит, потому что не хочет или просто забыл? Вам что в преддверии банкротства совсем деньги не нужны были? Почему не обращались в суд с ходатайством о восстановлении срока на принудительное исполнение исполнительного листа? Вопросов у суда было много, и все они вполне логичны. Однако, ответов у Директора не нашлось.

Поэтому суд требование конкурсного управляющего удовлетворил, взыскав с Директора 11 миллионов рублей – сделка совершена Директором на заведомо невыгодных для компании условиях.

Выводы и возможные проблемы Если это не преступление, то это ещё хуже – это ошибка. Но сколько верёвочке ни виться, а конец будет.

Строка для поиска похожих ситуаций в КонсультантПлюс: *«Директор совершил сделку на заведомо невыгодных условиях».*

Где посмотреть комментируемые документы: *КонсультантПлюс:* [ПОСТАНОВЛЕНИЕ АРБИТРАЖНОГО СУДА СЕВЕРО-ЗАПАДНОГО ОКРУГА ОТ 11.05.2017 N Ф07-4101/2017 ПО ДЕЛУ N А21-3107/2015](#)



Нет КонсультантПлюс?

Закажите полную версию документа или
подберите комплект КонсультантПлюс самостоятельно