

Аналитическая Записка для Руководителя РИСКИ СОВРЕМЕННОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

5 ноября 2018г.

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

Взыскание убытков с руководителя



Для кого (для каких случаев): Директор заключил слишком дорогой договор с Исполнителем

Сила документа: Постановление Арбитражного Суда Округа РФ

Цена вопроса: 4 264 587 рублей 80 копеек. Опять из кармана Директора

Схема ситуации: Последнее время создается впечатление, что акценты в арбитраже несколько сместились и неуклонно растет количество попыток «повесить всех собак» на Директора. Похоже, что учредители, арбитражные управляющие, контролирующие органы наконец-то нашли «золотую жилу» и активно её разрабатывают. Ответ на вопрос «Кто виноват?» – найден!

Закупочная деятельность коммерческих организаций регламентирована далеко не так строго, как у государственных и муниципальных заказчиков. Общие формулировки о целесообразности, разумности и деятельности в интересах Организации, с одной стороны, дают больше свободы, с другой стороны позволяют строго спрашивать буквально за ВСЁ и Положением о закупках (как у бюджетников) уже не прикроешься.

В одном из прошлых выпусков Аналитической записки учредитель государственного заказчика (местное Министерство) предъявил требование к Директору о возмещении убытков, возникших вследствие покупки услуг по завышенным ценам. В данном деле точно так же возместить убытки потребовали у Директора коммерческой организации. И претензии практически те же, но с нюансами: договоры заключены с одним подрядчиком, исследование рынка (запрос цен у его конкурентов) не проведено - в результате стоимость услуг, оплаченных Обществом, вдвое выше рыночной. А вот и заключение эксперта о стоимости аналогичных услуг на региональном рынке. Разница в цене – 4 264 587 рублей 80 копеек. Это убытки, которые должен возместить Директор.

Суд первой инстанции, оценив представленные сторонами спора документы, постановил: «Взыскать всю сумму с нерадивого управленца!». Вторая инстанция, основываясь ровно на тех же доказательствах, рассудила по-другому. Да! Заключение эксперта есть и разница в цене доказана. НО:

1) Цена является сопоставимой с ценами иных договоров, заключаемых Обществом; 2) Выбор контрагента обусловлен наличием длительных деловых связей с 2013 по 2015 годы, отсутствием претензий к качеству и срокам выполняемых работ, предоставлением контрагентом льготных условий по оплате; 3) Вся структура себестоимости договоров анализировалась планово-экономическим отделом; 4) По результатам договора, в целом, Обществом получена прибыль; 5) Директор ежеквартально каждому участнику Общества предоставлял бухгалтерские, управленческие отчеты, себестоимость формирования цены работ. Претензии со стороны участников Общества отсутствовали; 6) Директор действовал при наличии конфликта между его личными интересами и интересами Общества? Нет! Директор скрывал информацию о сделке от участников? Нет! Между Директором и подрядчиком имеются признаки заинтересованности? Нет!

Апелляционный суд решил, что в данном случае заключение спорного договора на предусмотренных в нем условиях, в том числе по цене, не противоречит требованиям разумности и добросовестности. Наличие же умысла в действиях Директора на причинение вреда Обществу не подтверждено. Кассация с этим выводом согласилась.

Выводы и возможные проблемы: Директор, в данном случае, действовал как раз очень разумно: контролировал структуру стоимости вместе с Планово-Экономическим Отделом, строчил всевозможные отчеты и ежеквартально представлял их учредителям, контрагента выбрал проверенного временем, а главное, сработал на

прибыль. Оно, конечно, прибыль могла быть и побольше. Но, как говорится «между «хочу» и «сделано» – лежит пустыня Сахара!»

Строка для поиска в КонсультантПлюс: «Взыскание убытков с руководителя».

Где посмотреть документы: **КонсультантПлюс, Судебная Практика:**
ПОСТАНОВЛЕНИЕ АРБИТРАЖНОГО СУДА УРАЛЬСКОГО ОКРУГА ОТ 02.10.2018 N
Ф09-5734/18 ПО ДЕЛУ N А60-15400/2017

[документ в онлайн-версии](#)



Нет КонсультантПлюс?

Закажите полную версию документа или
подберите комплект КонсультантПлюс самостоятельно