

КОНЪЮНКТУРА

руб., чистая прибыль — 201 тыс. руб. В 2018 году компания выиграла 187 контрактов на 54 млн руб.

Владельцем ООО «РТКС» является Либанов Максим Владиславович. Директор — Щепановский Даниил Вадимович. Выручка в 2016 году составила 375 млн руб., прибыль — 6,8 млн руб. С 2015 по 2018 год компания выиграла больше 300 контрактов на сумму, превышающую 1 млрд руб.

Нестандартные решения

Главный врач ГKB №3 Александр Буторин поясняет, что больница никак не может повлиять на итоги аукциона. Кто предложил меньшую цену — тот и победил. «Я считаю, что может заявиться любая фирма, — говорит Буторин. — И для меня как руководителя учреждения главным будет тот, у кого ниже цена. Никто не мешает заявиться другим компаниям».

Собеседник на рынке лекарств предположил, что, возможно, эти фирмы попросту поделили рынок. Он говорит, что при формировании начальной цены контракта учреждение запрашивает информацию о цене товара, в том числе лекарств, у нескольких поставщиков. Они дают свои цифры, планово-экономический отдел больницы их анализи-

рует и представляет наблюдательному совету при ГKB №3. В этом совете есть в том числе представители минздрава и минимущества, а также члены коллектива. Именно наблюдательный совет принимает решение по деталям закупки.

По поводу комплектования лотов таким образом, что выиграть их может только конкретный поставщик, Александр Буторин говорит, что в его больнице таких случаев нет. «Я уверен, что законодательство о закупках в нашей больнице соблюдается на 100%», — говорит главврач.

ГKB №3 — один из лидеров по объёму просроченной кредиторской задолженности (иными словами, по долгам). По данным на 1 июня она составляет 19 млн руб. «Кредиторская задолжен-

ность у лечебных учреждений — это не новая проблема, — говорит Буторин. — У каждого учреждения есть свои трудности, свои непредвиденные расходы. Мы лечим людей и не можем остановить процесс. Каждый руководитель ищет свои пути выхода, если ему, допустим, срочно надо купить лекарства и оборудование. Да, приходится принимать нестандартные решения и залезать в «кредиторку». По его словам, главное в этом вопросе — понимать, когда ты сможешь погасить задолженность. ГKB №3 провела масштабную работу, пересмотрела свои затраты и, как говорит Буторин, к 1 июля снизит задолженность до 4,5 млн руб.

В краевом минздраве «Новому компаньону» сообщили, что сегодня решается вопрос с переводом ГKB №3 из автономного учреждения в бюджетное, и это значит, что после смены статуса она должна будет проводить торги по ФЗ №44. Александр Буторин считает, что никакой разницы с точки зрения проведения закупок между автономными и бюджетными учреждениями нет. И те и другие, по его словам, проводят их на конкурентной и законной основе. «Автономный статус предполагает наличие оперативности в принятии решений, закупки проводятся быстрее, — говорит главврач. — Боль-



ФОТО КОНСТАНТИН ДОЛГАНОВСКИЙ

ница — это сложный механизм. Мы имеем дело с заболевшими людьми, и иногда требуется очень быстро приобрести тот или иной медикамент или оборудование. Оперативность принятия решений — это очень важно для больницы».

Впрочем, уверяет источник, если бы ГKB №3 закупала лекарства по той же цене, что и другие больницы Прикамья, то она бы и не накопила такой задолженности. За 2,5 года она — только по одним видам препаратов — неэффективно потратила 44 млн руб. Вероятно, если бы больница распоряжалась деньгами эффективнее, то и долгов на 19 млн руб. не было бы. Оставшиеся 25 млн руб. можно было направить на покупку других необходимых лекарств или оборудования.

ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

Должен будешь

В каких случаях можно взыскать убытки с директора компании



Ольга Чулакова, руководитель ООО «Межрегиональный центр юридических услуг»

Законом установлено, что директор при осуществлении своих прав и исполнении обязанностей должен действовать в интересах общества, осуществлять свои права и исполнять обязанности в отношении общества добросовестно и разумно. Это общая формулировка, поэтому Высший арбитражный суд РФ разъяснил, что директор не может быть привлечён к ответственности за причинённые юридическому лицу убытки в случаях, когда его действия (бездействие), повлёкшие убытки, не выходили за пределы обычного делового (предпринимательского) риска.

Анализ судебной практики свидетельствует о том, что наиболее часто убытки с директора взыскивают, если он:

- выдал заём юридическому лицу, финансовое состояние которого на момент заключения сделки было нестабильным, либо имелись данные о том, что оно является фирмой-однодневкой;
- заключил сделку с заинтересованностью, если информация о сделке не была сообщена участникам общества либо совету директоров;
- продал активы юридического лица, чем привёл общество к состоянию банкротства (даже если сделки были одобрены участниками общества);
- не принял мер к соблюдению обществом обязанностей, возлагаемых на него законодательством. Да, в случае привлечения юридического лица к налоговой, административной и тому подобной ответственности по причине недобросовестного и (или) неразумного поведения директора, понесённые в результате этого убытки юридического лица могут быть взысканы с директора.

Интересно, что законодательство и судебная практика допускают взыскание убытков не только в пользу общества, но и в пользу участника, в том числе вышедшего из общества, но не получившего причитающуюся ему действительную стоимость доли.

Самое печальное, что эти ситуации — не сказки про гигантские корпорации с миллиардными оборотами. Это реальные истории реальных компаний, отно-

сящихся к так называемому малому или среднему бизнесу.

К весьма плачевным результатам в виде гражданско-правовой (за причинение убытков) или, что ещё хуже, уголовной (например, за превышение полномочий) ответственности могут привести как вполне обоснованные требования, так и совершенно голословные заявления участников (акционеров).

Очень показательна в этом смысле ситуация, когда один из совладельцев и одновременно директор активно развивающейся компании принял решение о приобретении компанией автомобиля. Автомобиль использовался компанией четыре года, управлял им сам директор. После того как балансовая стоимость автомобиля стала равна нулю, директор купил этот автомобиль по цене, согласованной со вторым участником. Казалось бы, какие в данной ситуации риски для директора? Но прошло время, совладельцы не сошлись во мнениях относительно развития компании, и факт приобретения автомобиля компанией, а затем его выкуп директором был поставлен последнему в вину. По мнению второго участника, директор своими действиями причинил ущерб обществу: во-первых, купил дорогостоящий автомобиль без необходимости, во-вторых, продал его сам себе по заниженной цене.

В результате партнёр инициировал судебные разбирательства о взыскании с директора (он же — соучредитель) в пользу общества убытков на общую сумму порядка 14 млн руб. К счастью для директора, ему удалось убедить суд в добросовестности и разумности своих действий, и в удовлетворении иска было отказано. Но бывает и по-другому. Интересно, что обе сделки законодательству не противоречили...

Мог директор на момент совершения обеих сделок что-то предпринять для исключения самой возможности предъявления претензий? Нам кажется, да, мог. Как минимум можно было заручиться документальным подтверждением согласия второго участника на покупку автомобиля компанией, а затем приобрести автомобиль в личное пользование по цене несколько выше рыночной стоимости, определённой оценочной компанией.

Вывод из всего вышесказанного может следовать только один: чтобы не попасть в неудобную ситуацию или уменьшить такие риски, необходимо оценивать свои действия не только с точки зрения соответствия закону на момент их совершения. Нужно заранее продумать, как объяснить те или иные действия и чем доказать их добросовестность и разумность.

Если вам понадобится помощь — обращайтесь:  
г. Пермь, бульвар Гагарина, 65а, 13-й этаж, офис 88.  
Тел. +7 (342) 202-22-43.  
E-mail: [icls59@yandex.ru](mailto:icls59@yandex.ru).  
Сайт: [www.icls59.ru](http://www.icls59.ru).