

Неразумность директора в закупочных процедурах



Для кого (для каких случаев): Заключил Директор невыгодный контракт - вот ему и отвечать

Сила документа: Постановление Арбитражного Суда Округа РФ

Цена вопроса: 26 404 623 рублей 44 копейки

Схема ситуации: Учредитель одного очень крупного унитарного предприятия посчитал, что Директор недобросовестно провел 2 закупочные процедуры. Недобрая совесть Директора позволила ему заключить контракты на условиях невыгодных предприятию. Из-за невыгоды образовались убытки. Убытки надо возмещать? Кто хочет их возместить? Никто? Стало быть, убытки будет возмещать Директор. Убытки, по мнению Учредителя, составили 26 404 623 рублей 44 копейки. Всем известно, что Директору возместить такую сумму так же легко, как простому гражданину на маршрутке проехать.

Но в этот раз Директор не стал добровольно тратить свои карманные деньги. Поэтому Учредителю пришлось требовать деньги через суд. В суде Учредитель заявил, что Директор в своей работе вел себя чрезвычайно коварно. Плюнул на страницы Положения о закупках, которые требовали запросить сведения о стоимости необходимых предприятию лизинговых услуг у иных организаций. Директор вероломно направил запрос ценового предложения только одному Обществу. Директор нарочно установил слишком короткий срок подачи заявок (5 дней), чтобы другие не успели заявиться.

Директор лицемерно рассказывает суду о согласовании сделок, но это отговорки. Директор получил согласие Учредителя на заключение сделок по ценам не выше согласованных. Но Учредитель в душе мечтал о том, что Директор проникнется идеалами экономии бюджетных средств и сумеет заключить сделки по наиболее низким ценам, о которых Директор знал. Но Директор этого не сделал.

Суд понял, что с телепатией у Директора дела обстоят неважно. Поэтому суду пришлось читать мысли по бумаге. Суд открыл Положение о закупках, утвержденное Предприятием, покопался в предыдущей закупочной деятельности Предприятия и отказал во взыскании убытков с Директора.

1) Директор использовал, предусмотренный Положением способ закупки – открытый запрос цен. Победителем признавался участник, предложивший наиболее низкую цену.

2) Установленный срок подачи заявок, по утверждению Директора, соответствует обычной закупочной деятельности Общества. Учредитель иного не доказал.

3) Более выгодное предложение, на которое ссылается Учредитель, поступило Предприятию после окончания приема заявок и определения победителя первых торгов.

4) Податель более выгодного предложения участвовать в торгах не захотел. Он лишь сообщил в качестве информации о предварительных ценах и возможностях финансирования закупок.

5) Во второй закупке Податель более выгодного предложения (как и другие лица) также не принял участия. Условия закупки для него были неприемлемы.

6) Не доказано, что условия заключенных договоров лизинга не соответствуют рыночным.

Суд пришел к выводу, что Директор правомерно заключил контракты с единственной Организацией, подавшей заявку.

Выводы и возможные проблемы: Нелегка работа Директора. Ведь если Директор Заказчика заключит контракты на о-о-очень выгодных условиях, то о-о-очень виноват будет Директор Организации-победителя торгов! Возможно, уже с него свой учредитель начнет взыскивать убытки...

Строка для поиска в КонсультантПлюс: «Неразумность Директора».

Где посмотреть документы: **КонсультантПлюс, Судебная Практика:**

[ПОСТАНОВЛЕНИЕ АРБИТРАЖНОГО СУДА УРАЛЬСКОГО ОКРУГА ОТ 25.09.2018 N Ф09-5365/18 ПО ДЕЛУ N А07-40032/2017](#)

[документ в онлайн-версии](#)



Нет КонсультантПлюс?

Закажите полную версию документа или **подберите комплект** КонсультантПлюс самостоятельно