



# Прибыль – собственнику, а риски делим с генеральным директором

## Что делать?

Генеральный директор несет полную ответственность личным имуществом за неуплату налогов и невозврат средств кредиторам по субсидиарной ответственности.

Оценка рисков в бухгалтерском балансе, грамотное оформление решений по сделкам и подписание документов при уходе с должности просто необходимы для минимизации ненужных рисков.



Олег КИМЯШОВ – практикующий эксперт в области сохранения бизнес-активов и личного имущества с многолетним опытом. Получил бизнес-образование MBA Executive. Спикер на отраслевых конференциях, автор статей по безопасности бизнес-активов, личного имущества и защиты субсидиарной ответственности. Основатель и руководитель проекта «Антихрупкость бизнесмена».





Распространенная ситуация – когда генеральный директор подписывает бухгалтерскую отчетность, не вдаваясь в детали или передавая электронную подпись бухгалтеру. Также он подписывает сделки, получение кредитов по распоряжению собственников бизнеса. В случае возникновения претензий от Федеральной налоговой службы (ФНС) или кредиторов он несет полную личную ответственность за долги компании. Возникает ситуация «прибыль получает собственник – риски несет генеральный директор».

При этом идти на прямой конфликт с собственником, отказываясь подписывать отчетность или рискованные сделки, генеральный директор не хочет, опасаясь потерять рабочее место. Собственник обещает в случае проблем покрыть убытки директора из собственного кармана. Эта устная договоренность – единственная гарантия для директора, которая срывается не всегда. При кризисе собственник может просто отказаться компенсировать убытки или обвинить генерального директора в том, что именно он привел компанию к неплатежеспособности. Это нормально, так как в кризисной ситуации все думают о личной выгоде, а не о том, как раздать свое имущество кредиторам и другим лицам.

Сохранение активов дает шанс заработать и рассчитаться по долгам. Но для этого нужно время и доверие кредиторов. А его часто нет.

## Какие задачи нужно решить генеральному директору:

1. Научиться считывать в бухгалтерской отчетности налоговые риски, ставить вопросы перед бухгалтером и собственником.

Самая распространенная ситуация – динамика баланса и отчета о движении денежных средств расходятся.

### Олег КИМЯШОВ, основатель проекта «Антихрупкость бизнесмена»:

«Проект «Антихрупкость бизнесмена» создан на основе моего личного опыта как бизнесмена, историй моих друзей и десятков предпринимателей, которым наша команда спасала активы.

Проект направлен на смену приоритета – с тушения пожара на планомерную работу, которая поможет его избежать. Больше половины проблем вытекает из игнорирования или непонимания бизнесменом своих рисков, а не ошибок его команды или привлеченных экспертов.

Как правило, бизнесмен не имеет возможности тратить столько времени, сколько тратят наши аналитики на анализ внешних рисков. В нашем проекте мы:

- даем дополнительную сжатую информацию о важных изменениях за пределами его компании и рынка;
- помогаем выстроить точки контроля рисков в бизнесе и личных активах;
- даем инструменты снижения рисков, решаем индивидуальные задачи и, конечно, тушим пожары, так как независимо от наших рекомендаций не все им следуют.

**Пример № 1.** По балансу задолженность кредиторам уменьшилась с 200 до 100 млн рублей. По отчету о движении средств на погашение кредитов направлено 150 млн рублей, поступлений от новых кредитов не отмечено. Куда делась разница в 50 млн? Либо ошибки бухгалтера, либо часть поставок проведена как заем от дружеского поставщика.

**Пример № 2.** По займам начислено 25 млн процентных выплат. При этом отсутствует запись о выплате этих процентов. Снова признак «дружеских» отношений с заимодавцем.



Оба примера видны ФНС и трактуются в качестве способов ухода от налогов. Проверка – всегда неприятное событие, учитывая, что задолженности по налогам ложатся на директора, если компания их не покрывает.

## 2. Выстроить систему взаимодействия с собственником, чтобы тому было невыгодно оставлять генерального директора один на один с кредиторами и требованиями ФНС.

Генеральному директору необходимо достичь договоренности с собственником, что если сделки, которые осуществляются по прямому распоряжению собственника, будут иметь последствия в виде взыскания убытков с генерального директора, они будут компенсированы.

Все решения о займах, выплате дивидендов, заключении крупных сделок (особенно если их условия отличаются от рыночных), неподаче судебных требований по просроченной задолженности «дружеским» клиентам и т.д. должны подтверждаться решением собрания собственников. Копии таких решений генеральный директор должен хранить у себя.

В крайнем случае в защиту генерального директора будут выступать копии переписки в электронной почте или мессенджерах.

Все эти действия помогут генеральному директору убедить собственника решать проблемы вместе.

## 3. Иметь понимание, какие сделки могут привести к субсидиарной ответственности, находить альтернативные варианты для их реализации.

Приведем три самых частых варианта:

**Вариант № 1.** «Бумажные остатки». Для налоговой экономии по НДС или с другими целями компания аккумулирует на балансе несуществующие остатки. При банкротстве



генеральный директор будет обязан компенсировать их стоимость из своего кармана, если не хватает средств рассчитаться с кредиторами.

**Вариант № 2.** Просроченная дебиторская задолженность. Невзыскание средств напрямую указывает на бездействие генерального директора и является основанием для привлечения к субсидиарной ответственности. К этому пункту относится и непредоставление первичных документов по дебиторам по запросу арбитражного управляющего, которое приводит к невозможности взыскания.

**Вариант № 3.** Отрицательные чистые активы компании. В ситуации, когда активов компании не хватает для покрытия пассивов (признак объективного банкротства), генеральный



директор обязан подать заявление на банкротство компании. Продолжение деятельности и наращивание убытков суд поставит ему в вину и взыщет средства из личных активов.

**4. Выстроить заранее систему защиты личного имущества.** Если генеральный директор осознает риски и по каким-то причинам готов их нести, разумно будет защитить свои личные активы от взыскания.

Подчеркнем – заранее! Торопливая работа по избавлению от активов сокраща-

ет число надежных инструментов и создает почву для обвинения в недобросовестности. Залоги, брачные договоры, переводы на третьих лиц через опционы и даже договоры дарения – эти инструменты эффективны, если позаботиться о них заранее.

Отметим, что уход с поста генерального директора не решает все задачи. Но как минимум должен быть документ, что все имущество компании, первичные документы, печать и уставные документы были переданы новому генеральному директору в должном порядке.

### **Если у вас остались вопросы или есть актуальные задачи, вы можете связаться с нашими экспертами.**

Они помогут разобраться в текущей ситуации и при необходимости обеспечить сопровождение деятельности в дальнейшем. Такая работа проводится в рамках индивидуального сопровождения. Первые две встречи или даже одна проводятся с целью погружения генерального директора в практику применения субсидиарной ответственности, даются рекомендации, решаются текущие задачи. Далее сопровождение ведется через личные встречи по необходимости. Решаются накопленные вопросы, обновляется понимание рисков для директора в соответствии с судебной практикой за истекший период. ●

- Связаться с экспертами проекта «Антихрупкость бизнесмена» вы можете по телефону: **8 (495) 740 2884**, написав на почту: **info@ahbusiness.ru** или в мессенджеры по указанному номеру.
- При ссылке на журнал «Навигатор ювелирной торговли» вы получите **30 минут консультации по вашей ситуации бесплатно.**