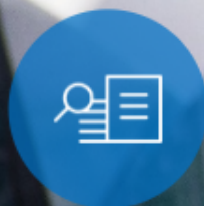


Упущенная выгода

При нарушении
антимонопольного
законодательства



Методика
расчёта



Кейсы



Обратная
связь



www.veta.expert

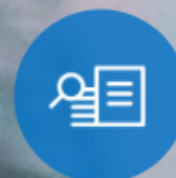
Методика расчёта упущенной выгоды



Алгоритм



Формула
расчета УВ



Финансовая
модель



Этапы
расчета



Разъяснение
ФАС

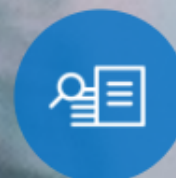
Методика расчёта упущенной выгоды



Алгоритм



Формула
расчета УВ



Финансовая
модель



Этапы
расчета



Разъяснение
ФАС



УСЛОВИЯ ДЛЯ ВЗЫСКАНИЯ УПУЩЕННОЙ ВЫГОДЫ

Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 24.03.2016 N 7 «О применении судами некоторых положений ГК РФ об ответственности за нарушение обязательств» (пункт 5)

На кредитора возложена обязанность доказывания:

◇ **Противоправность**
неисполнение / ненадлежащее
исполнение обязательства должником

◇ **Наличие убытка**
(факт и размер упущенной выгоды)

◇ **Причинно-следственная связь**
между нарушением обязательства
и возникшими убытками

◇ **Вина должника**
(в силу п. 2 ст. 401 ГК РФ действует
презумпция вины нарушителя)

◇ **Принятие разумных мер
к уменьшению убытка**
(ст. 404 ГК РФ)



Формула расчета упущенной выгоды

$$УВ = Д - Р$$

Д — Потенциальные доходы
Р — Потенциальные расходы
УВ — Упущенная выгода



Каждый расчет упущенной выгоды — это построение индивидуальной финансовой модели ситуации.

Финансовая модель должна быть:

- 1 Законодательно разрешённой
- 2 Физически осуществимой
- 3 Экономически достоверной

Принципы построения финансовой модели

- 1 Фактографический.** На основании статистических данных прошлых периодов. Ретро-анализ
- 2 Экспертный.** На основании экономического моделирования ситуации
- 3 Комбинированный**



Этапы расчета упущенной выгоды

- 1 Сбор информации о компании и ситуации
- 2 Построение финансовой модели и расчет
- 3 Обоснование достоверности расчета



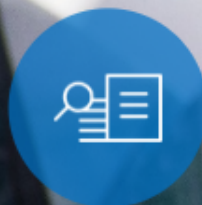
Разъяснение

Президиума Федеральной
антимонопольной службы
«По определению размера убытков,
причиненных в результате нарушения
антимонопольного законодательства»

№11 от 11 октября 2017

Упущенная выгода

При нарушении
антимонопольного
законодательства



Методика
расчёта



Кейсы



Обратная
связь



www.veta.expert

Кейсы

Дело о товарном знаке



Недобросовестная конкуренция на торгах



Кейс №1

Расчет УВ в результате незаконного использования товарного знака

Ответчик 1 и Ответчик 2 реализовывали товары, неправомерно маркированные уникальными штрих-кодами, выданными Ассоциацией автоматической идентификации «ЮНИСКАН/ГС1 РУС», принадлежащие к товарам под Товарным знаком ООО «АНИ пласт». Соответственно ООО «АНИ пласт» был причинен материальный ущерб в виде упущенной выгоды — недополученных доходов от реализации товаров.



Примечание: компания «АНИ пласт» является крупным Российским производителем пластиковой сантехарматуры.





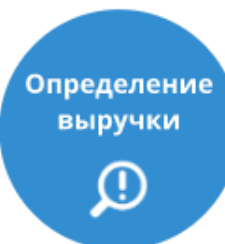
Выбор метода

В связи с тем, что точные данные, составляющие денежный поток отсутствуют (не известны затраты на реализацию контрафактной продукции, объем реализации, цена продажи и проч.), оценщиком использован метод освобождения от роялти, основанный на объемах продаж аналогичной продукции в соотносимых строительных гипермаркетах.



Этапы проведения оценки

- 1 Определение выручки от реализации Ответчика 1 и Ответчика 2
- 2 Определение ставки роялти
- 3 Расчёт упущенной выгоды





Определение выручки от реализации Ответчика 1 и Ответчика 2 от продажи товаров под маркой ООО «АНИ пласт»

В виду отсутствия информации о фактической выручке Оценщиком использована расчетная потенциальная выручка, полученная с учетом объемов продаж аналогичной продукции в соотносимых строительных гипермаркетах.

Для расчета Оценщик:

- ◇ запросил информацию об оплате, поступившей от Аналог на счет ООО «АНИ пласт»;
- ◇ определил среднее отношение рекомендуемой розничной цены к минимальной оптовой цене по основным позициям товаров в динамике.

- ◇ определил расчетную выручку Аналога от продажи товаров под маркой ООО «АНИ плюс» путем умножения оплаты, поступившей от Аналога на счет ООО «АНИ плюс» на среднее отношение рекомендуемой розничной цены к минимальной оптовой цене по товарам за 2015 г.;
- ◇ выявил выручку Аналога;
- ◇ определил расчетную долю выручки Аналога, приходящуюся на продукцию ООО «АНИ пласт», в % путем отношения расчетной выручки Аналога от продажи товаров под маркой ООО «АНИ плюс» к выручке Аналога;
- ◇ выявил выручку в 2015 г. Ответчика 1 и Ответчика 2;
- ◇ определил потенциальную долю выручки Ответчика 1 и Ответчика 2, приходящуюся на продукцию ООО «АНИ пласт». В расчетах Оценщик исходит из предположения, что торговые строительные гипермаркеты имеют сравнительно одинаковый удельный вес товаров по ассортименту и номенклатуре, а следовательно, доли отдельных производителей в выручке по отдельным строительным гипермаркетам соотносимы.

%

Определение ставки роялти

Ставка роялти по строительным материалам (5% – 8%).

Учитывая широкое распространение торговой марки «АНИ пласт», **ставка роялти принята в размере 8%.**



Недополученные потенциальные поступления (упущенная выгода) рассчитывалась путем умножения потенциальной выручки от продажи товаров под маркой ООО «АНИ пласт» на ставку роялти по рынку строительных материалов.

Период расчёта: 01.01.2015 — 30.06.2017

Итого: 20 776 000 руб.

Кейс №2

Расчет УВ при взыскании убытков с директора из-за недобросовестных действий

Открытые торги на право выкупа у банка, находящегося в стадии конкурсного производства, требований к 13 физическим лицам, военная ипотека.

Директор ООО «Истец» подаёт заявку от собственного ООО чуть выше по стоимости, чем от ООО «Истец». Торги выигрывает собственное ООО Директора. ООО «Истец» занимает второе место на торгах.





Выбор метода

Д — Потенциальные доходы

Р — Потенциальные расходы

Д - Р = УВ — Упущенная выгода



Расчёт упущенной выгоды

- 1 Потенциальные расходы
 - будущие платежи по кредитам (дисконтируются на дату оценки)
- 2 Потенциальные расходы
 - стоимость выкупа на торгах
 - сопутствующие затраты на администрирование
 - вероятность неплатежей/просрочки



Потенциальный доход: 21 182 079 руб.

Стоимость выкупа: 8 518 000 руб.

Прочие расходы: 1 203 547 руб.

УВ = 11 460 532 руб.

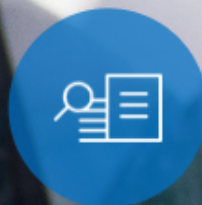
ROI = 135%

?

Альтернативное вложение денег как принятие мер к уменьшению убытка по ст. 404 ГК

Упущенная выгода

При нарушении
антимонопольного
законодательства



Методика
расчёта



Кейсы



Обратная
связь



www.veta.expert

Обратная связь



Илья Жарский,
управляющий партнер

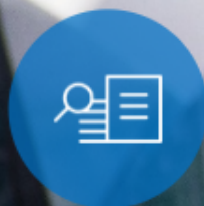
Экспертная группа VETA

Москва, ул. Люсиновская, д. 36, стр. 1
Бизнес-центр Glass House
Тел.: +7 916 254-99-50
E-mail: i@veta.expert

www.veta.expert

Упущенная выгода

При нарушении
антимонопольного
законодательства



Методика
расчёта



Кейсы



Обратная
связь



www.veta.expert