

Расчет размера упущенной выгоды от нарушений антимонопольного и смежного законодательства

УФА, 17 МАРТА 2020

www.veta.expert



СПИКЕР

Илья Жарский

управляющий партнер
экспертной группы VETA

2020

Убытки



Реальный ущерб



Упущенная выгода



Упущенная
выгода

=



Потенциальные
доходы

-



Потенциальные
расходы

Упущенная выгода

п.2 ст.15 ГК

Истец



Неполученные доходы

Получаемые при обычных условиях гражданского оборота, если бы право не было нарушено.



Ретроспективная оценка



Моделирование

Ответчик



Доходы

Полученные контрагентом, нарушившим право, вследствие такого нарушения.



Моделирование



Фактические доходы

Условия взыскания упущенной выгоды

■ **Постановление Пленума Верховного Суда РФ** от 24.03.2016 №7 «О применении судами некоторых положений ГК РФ об ответственности за нарушение обязательств» (п.5)

На кредитора возложена обязанность доказывания:

1 Противоправность
Неисполнение/ненадлежащее исполнение обязательства должником.

2 Наличие убытка
(факт и размер упущенной выгоды)

3 Причинно-следственная связь
между нарушением обязательства и возникшими убытками.

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

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

КЕЙС №1

Расчет УВ в результате незаконного использования товарного знака

Выбор метода

Расчет упущенной выгоды

Результат

Ответчик 1 и Ответчик 2 реализовывали товары, неправомерно маркированные уникальными штрих-кодами, выданными Ассоциацией автоматической идентификации «ЮНИСКАНИГС1 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.

КЕЙС №1

Выбор метода

Расчет упущенной выгоды

Результат

Этапы проведения оценки

КЕЙС №1

Выбор метода

Расчет упущенной выгоды

Результат

1>

Определение выручки
от реализации Ответчика 1
и Ответчика 2.

2>

Определение
ставки роялти

3

Расчет упущенной
выгоды

Определение выручки

Ответчиков 1 и 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.

КЕЙС №1

Выбор метода

Расчет упущенной выгоды

Результат



КЕЙС №1

Выбор метода

Расчет упущенной выгоды

Результат

- Определил расчетную выручку аналога от продажи товаров под маркой «АНИ пласт» путем умножения оплаты, потупившей на счет «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

КЕЙС №1

Выбор метода

Расчет упущенной выгоды

Результат

5–8

Ставка роялти по строительным материалам 5–8%

8

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

Результат

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 РАСЧЕТА 01.01.2015 — 30.06.2017

ИТОГ 20 766 000 ₺

КЕЙС №1

Выбор метода

Расчет упущенной выгоды

Результат



Учёт расходов

Расходы потенциальные
и фактически понесённые



Анализ бухгалтерской отчётности истца



ТЦ Окей

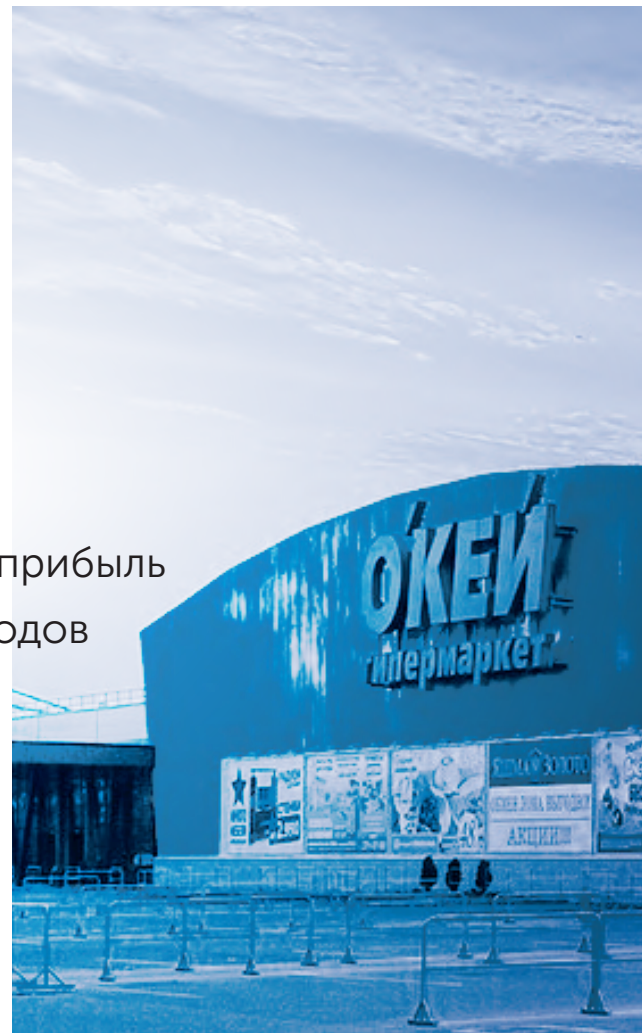
Екатеринбург

15 %

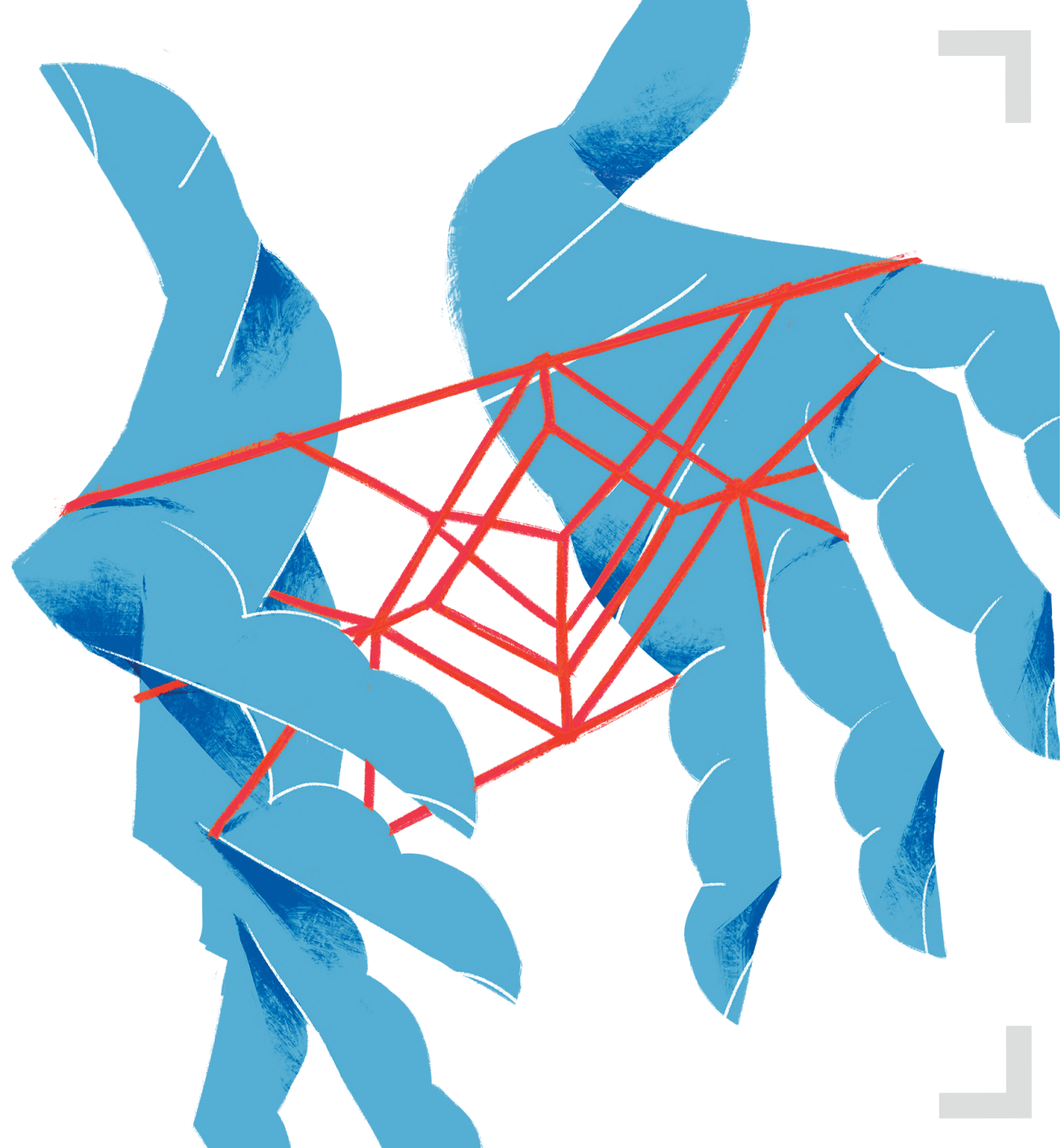
Сметная прибыль
контракта

1 %

Бухгалтерская прибыль
прошлых периодов



Причинно- следственная связь



КЕЙС

Простой вагонов



Будущие платежи

Дисконтировать будущие платежи

Пример:

долгосрочные договоры аренды



Налоги

1

НДС

2

Налоги на прибыль





Илья Жарский

управляющий партнер Veta

Экспертная группа Veta

- 📍 Москва, ул. Люсиновская 36, стр. 1,
бизнес-центр Glass House
- 📞 +7 (916) 254-99-50
- 📞 8 800 775-04-99
- ✉️ veta@veta.expert
- 🌐 www.veta.expert