

Определение величины упущенной выгоды при страховании финансовых рисков

В.Б. Железный

вице-президент НОУ «Международная академия оценки и консалтинга»,
сертифицированный оценщик

В последние годы в связи с расширением областей внешнеэкономической деятельности российских компаний, в том числе увеличившегося объема сделок с представителями компаний-нерезидентов, действующими на территории Российской Федерации, вопрос страхования финансовых рисков подобных договорных отношений вызывает все больший интерес у всех участников этой деятельности. Обусловлено это теми обстоятельствами, что взыскание в судебном порядке убытков, понесенных одной из сторон, участвующей в договоре, вследствие неправомерных действий другой стороны, нарушающей условия выполнения договора, – процесс длительный, и к тому же в итоге трудно гарантировать достижение положительного результата для понесшей ущерб стороны.

В случае наличия в договоре статей, оговаривающих возмещение убытков понесшей их стороне в виде неустоек, пеней и штрафов, взыскание их в судебном порядке имеет практически прозрачный механизм. В случае же требования возмещения понесшей убытки стороной упущенной выгоды процесс достижения исполнения этого требования влечет за собой дополнительные усилия стороны, которой был нанесен ущерб, с неоднозначным исходом.

Вследствие этого неудивительно, что стороны в сделке, совершаемой в рамках выполнения договорных отношений на территории Российской Федерации, хотели бы застраховать свои риски, в том числе в части возмещения упущенной выгоды. Однако для этого необходимо выполнить по крайней мере два условия:

1) в случае нарушения своих обязательств одной из сторон иметь признанную методологию определения (оценки) величи-

ны упущенной выгоды, которая должна определяться как стоимость одного из видов права требования в рамках законодательных и нормативных актов, регулирующих оценочную деятельность на территории Российской Федерации;

2) разработать методологию определения величины рисков страховщика, страхующего финансовые риски возникновения упущенной выгоды в процессе осуществления договорных отношений между сторонами, с целью определения величины страховой премии, которую должен заплатить страхователь по договору страхования.

В статье рассматриваются аспекты первой из упомянутых проблем – *определение величины (эквивалентной денежной суммы) упущенной выгоды*.

В каждом случае определение величины упущенной выгоды производится для условий нарушения конкретного контракта на вполне определенную дату. В общем случае рассчитывается денежная сумма, эквивалентная правам требования, возникшим у одной стороны по отношению к другой. В правовом поле, действующем на территории Российской Федерации, расчет этой денежной суммы регулируется законодательными и нормативными актами Российской Федерации (в первую очередь Федеральным законом от 29 июля 1998 года № 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» со всеми внесенными в него изменениями и дополнениями и «Стандартами оценки, обязательными к применению субъектами оценочной деятельности в Российской Федерации», утвержденными постановлением Правительства Российской Федерации от 6 июля 2001 года № 519).

В соответствии со Стандартами оценки, утвержденными постановлением Прави-

тельства Российской Федерации от 6 июля 2001 года № 519, определение величины упущенной выгоды относится к области определения специальных видов стоимости, а именно стоимости убытков или ущерба.

В соответствии с законодательством Российской Федерации понятие «убытки» может означать реальный ущерб и (или) упущенную выгоду, то есть упущенная выгода наряду с реальным ущербом является разновидностью убытков.

Статья 15 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее – ГК РФ) определяет упущенную выгоду следующим образом: *«упущенная выгода – это неполученные (лицом) доходы, которые это лицо получило бы при обычных условиях гражданского оборота, если бы его право не было нарушено»*.

Из этого определения следует, что упущенная выгода может сложиться при определенном нарушении какого-либо права гражданина или организации. Понятия «упущенная выгода» и «неполученные доходы» равнозначны.

Виды нарушений права, вследствие которых возникает упущенная выгода, могут быть разными, но чаще всего это нарушения обязательств, а именно договоров.

Ответственность в виде возмещения убытков за нарушение договора установлена статьей 393 ГК РФ, в соответствии с которой должник обязан возместить кредитору убытки, причиненные неисполнением или ненадлежащим исполнением обязательства.

При возмещении убытков вследствие нарушения договора, если иное не предусмотрено законом, иными правовыми актами или договором, при определении величины убытков принимаются во внимание цены, существовавшие в том месте, где обязательство должно было быть исполнено, в день добровольного удовлетворения должником требования кредитора, а если требование добровольно удовлетворено не было, – в день предъявления иска.

Исходя из обстоятельств дела суд может удовлетворить требование о возмещении убытков, принимая во внимание цены, существующие в день вынесения решения.

Требую возмещения упущенной выгоды, лицо, право которого нарушено, обязано доказать размер ущерба, причинную связь между ущербом и действиями лица, нарушившего право, а в случаях, когда законом или договором предусмотрено, что ответственность за нарушение права может наступить только при наличии вины нарушителя, надо доказать вину нарушителя (статья 401 ГК РФ).

В пункте 49 совместного постановления Верховного Суда Российской Федерации и Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 1 июля 1996 года № 6/8 «О некоторых вопросах, связанных с применением части первой Гражданского кодекса Российской Федерации» указано следующее: *«При рассмотрении дел, связанных с возмещением убытков, причиненных неисполнением или ненадлежащим исполнением обязательств, необходимо учитывать, что в соответствии со статьей 15 подлежат возмещению как понесенные к моменту предъявления иска убытки, так и расходы, которые сторона должна будет понести для восстановления нарушенного права. Поэтому, если нарушенное право может быть восстановлено в натуре путем приобретения определенных вещей (товаров) или выполнения работ (оказания услуг), стоимость соответствующих вещей (товаров), работ или услуг должна определяться по правилам пункта 3 статьи 393 и в тех случаях, когда на момент предъявления иска или вынесения решения фактические затраты кредитором еще не произведены»*.

Исходя из определений трех подходов к оценке, применение которых предписано стандартами оценки, априори очевидно, что для определения величины (стоимости) упущенной выгоды может быть использован только доходный подход по следующим основаниям:

- сама суть затратного подхода (определение суммарной стоимости всех затрат на создание оцениваемого актива, приведенной к дате оценки) не соответствует такому понятию актива, как упущенная выгода, и вследствие этого затратный подход для определения величины упущенной выгоды использован быть не может;

- сравнительный подход для определения величины (стоимости) упущенной выгоды также не может быть использован, поскольку пакет прав требования по возмещению упущенной выгоды определяется неисполнением обязательств по конкретному договору, то есть не имеет аналогов в том смысле, как это определено стандартами оценки.

Таким образом, определение величины упущенной выгоды (неполученного дохода) может быть выполнено только в рамках доходного подхода методами, соответствующими методам определения величины рыночной или инвестиционной стоимости, в первую очередь используемыми для оценки эффективности инвестиционного проекта (методы, основанные на применении прямой капитализации дохода и дисконтирования денежных потоков). При этом необходимо иметь в виду, что при расчете абсолютной эффективности инвестиционного проекта, если какие-либо средства были затрачены на получение используемых в инвестиционном проекте результатов в период времени до его начала, для определения величины соответствующего им денежного эквивалента на дату начала инвестиционного проекта должна быть применена операция, обратная дисконтированию (накопление денежной суммы во времени), отражающая рост стоимости затраченных ранее денег.

Конкретные условия, применительно к которым выполняется оценка реализуемости и эффективности проекта, называются сценарием. Влияние фактора неопределенности при оценке эффективности инвестиционных проектов может быть учтено двумя способами:

- 1) расчеты эффективности проекта производятся по *одному, базовому сценарию* его реализации, предусматривающему значения параметров;

- 2) в расчетах эффективности принимают во внимание *все возможные сценарии* реализации проекта с учетом «степени их возможности».

В случае определения величины упущенной выгоды возможно использование только первого способа, поскольку все возмож-

ные рамки условий исполнения контракта определены и ограничены условиями самого контракта. Вследствие этого для определения величины упущенной выгоды необходимо составить наиболее вероятный сценарий действий кредитора и должника, осуществляемый ими в предположении, что контракт ими исполнен в соответствии с изложенными в нем условиями.

Одним из параметров сценария является *горизонт расчета* – срок, используемый для расчета эффективности проекта. В случае расчета величины упущенной выгоды горизонт расчета определяется сроком исполнения нарушенных обязательств по контракту.

В качестве примера применения предложенной методологии для определения величины упущенной выгоды рассмотрим следующий конкретный случай.

В соответствии с поставленной перед оценщиком задачей необходимо было определить по состоянию на 31 января 2006 года величину упущенной выгоды компании «ХХХ» по контракту с ООО «УУУ» на поставку в срок до 31 декабря 2005 года 60 тысяч тонн прямогонного бензина, произведенного ОАО «Московский нефтеперерабатывающий завод» (ОАО «МНПЗ»), возникшей вследствие невыполнения ООО «УУУ» своих обязательств по указанному контракту.

Контракт ООО «УУУ» был исполнен частично, недопоставка прямогонного бензина по нему составила более 50 тысяч тонн, в результате чего компания «ХХХ» понесла убытки, включая упущенную выгоду. Определение упущенной выгоды компании «ХХХ» по этому контракту по состоянию на 31 января 2006 года было произведено расчетным путем, другие виды убытков не рассматривались и не определялись.

В России компания «ХХХ», кроме договора с ООО «УУУ», имела договоры на покупку нефтепродуктов с компаниями, принадлежащими ОАО «НК «Лукойл», ОАО «Юкос», ОАО «Татнефть», Центральной топливной компанией, Московской нефтяной компанией и другими компаниями.

Покупку нефтепродуктов компания «ХХХ» осуществляла на условиях франко-завод. При этом компания «ХХХ» занималась организацией всей транспортной це-

почки, в логистические схемы которой входили:

- железнодорожная перевозка в арендованных и принадлежащих компании цистернах;
- перевалка грузов в портах на основании договоров со всеми ведущими портами;
- фрахт судов для перевозки нефти, дизельного топлива, мазута;
- трейдерские операции на условиях ФОБ, СИФ.

Во всех этих сделках компания «ХХХ» не являлась конечным потребителем нефтепродуктов, импортируемых из Российской Федерации. Прибыль от сделок складывалась для компании «ХХХ» из разницы между суммой цены покупки нефтепродуктов у российских производителей и затрат на всю логистическую цепочку и ценой продажи конечному покупателю.

Для расчета упущенной выгоды по контракту между компаниями «ХХХ» и ООО «УУУ» горизонт расчета определяется сроком окончания исполнения контракта (31.12.2005), а шаг расчета в соответствии с условиями поставок и платежей (осуществлявшихся ежемесячно) равен одному месяцу. Процедура расчета была разбита на следующие шесть этапов:

1) выбор горизонта расчета;

2) составление подробного и обоснованного сценария исполнения неисполненной части контракта, содержащего прогнозы необходимых затрат и объемов продаж (прогноз составляется в натуральных и стоимостных показателях с разбивкой по шагам);

3) расчет потребных затрат и ожидаемых величин дохода применительно к объемам продаж прямогонного бензина в стоимостном выражении по шагам;

4) расчет потоков прибыли (по шагам), получаемых в виде разности сумм доходов от реализации контракта и сумм необходимых расходов в соответствии со сценарием исполнения неисполненной части контракта по шагам;

5) расчет коэффициентов приведения сумм прибыли до налогообложения (по шагам) к дате оценки, поскольку величина упущенной

выгоды (потерянной прибыли) определялась на дату *после* возникновения ущерба; коэффициенты приведения определялись исходя из годовой ставки R депозита банка (в процентах), в который поступали вырученные в результате выполнения должником условий контракта деньги кредитора;

6) определение приведенной стоимости потоков потерянной прибыли на дату оценки путем суммирования приведенных по шагам значений потоков прибыли.

Поток потерянной прибыли (величина убытка) текущего месяца (месяца, на один из дней которого определяется величина потерянной прибыли) учитывался с коэффициентом единица.

Для каждого шага расчета (месяца) коэффициент приведения равен:

$$(1 + r \times n),$$

где $r = R/(12 \times 100\%)$;

n – число шагов (месяцев) от текущего до того, для которого рассчитывается коэффициент приведения.

Метод расчета месячных величин прибыли компании «ХХХ» по контракту с ООО «УУУ»

В соответствии с условиями подавляющего числа контрактов на покупку нефтепродуктов цена их продажи определяется на основании котировок соответствующего нефтепродукта, публикуемых ежедневно в Platt's European Marketscan. Обычно цена на условиях ФСА (франко-перевозчик) равна:

$$\text{Цена} = Kт - ск,$$

где $Kт$ – среднее из средних котировок нефтепродукта, опубликованных в Platt's European Marketscan на определенную дату (как правило, дата коносамента). Прибыль компании «ХХХ» не зависит от мировой цены нефтепродукта, так как продажа конечному потребителю производится по цене, рассчитанной на базе котировки нефтепродукта на ту же самую дату (дату коносамента);

$ск$ – скидка к цене, устанавливаемая по условиям контракта между компанией

«ХХХ» и российским производителем или посредником.

Цена приобретения нефтепродуктов компанией «ХХХ» (покупателем) – это величина, включающая в себя стоимость услуг покупателя по сертификации и транспортировке нефтепродукта от завода до конечного потребителя (величина скидки в течение всего срока исполнения контракта оставалась постоянной и равной 75 долларам США).

Расчет упущенной выгоды компании «ХХХ» был произведен на основе копий документов, относящихся как контракту с ООО «УУУ», так и к предыдущим контрактам компании «ХХХ» на приобретение прямогонного бензина у российских производителей, а именно:

- договоров с экспедиторами грузов по железной дороге;
- договоров на аренду цистерн;
- договоров на перевалку;
- контрактов на продажу нефтепродуктов на условиях СИФ, ФОБ и ДАФ.

В *ск* заложена прибыль покупателя (компании «ХХХ»). Она определяется следующим образом:

$$\text{Прибыль} = \text{ск} - \text{сан} - \text{жТр} - \text{Дс},$$

где *ск* – скидка к цене, устанавливаемая условиями контракта между компаниями «ХХХ» и ООО «УУУ» (75 долларов США на тонну перевезенного нефтепродукта);

сан – стоимость анализа качества поставляемого компанией «ХХХ» по контракту с ООО «УУУ» прямогонного бензина (0,8 доллара США за метрическую тонну);

жТр – железнодорожный тариф от станции погрузки (НПЗ) до Российско-Эстонской границы (49 долларов США за тонну перевезенного нефтепродукта);

Дс – дисконт – договорная величина в контракте на продажу нефтепродукта конечному покупателю – компании «ААА» – компанией «ХХХ» на условиях ДАФ Российско-Эстонская граница (16 долларов США на тонну перевезенного нефтепродукта).

Исходя из изложенного, прибыль компании «ХХХ» по контракту в расчете на мет-

рическую тонну прямогонного бензина равна:

$$\text{Прибыль} = 75 - 0,8 - 49 - 16 = 9,2 \text{ доллара США.}$$

При расчете упущенной выгоды компании «ХХХ» учитывались следующие условия, сопутствующие выполнению контракта:

- общее количество товара – прямогонного бензина, поставляемого ООО «Компания «УУУ» по контракту, должно было составить около 60 000 метрических тонн;
- обязанность уплаты таможенных платежей по контракту возлагалась на продавца;
- цена, уплачиваемая компанией «ХХХ» ООО «УУУ» за поставляемую одну метрическую тонну прямогонного бензина, определялась как разница между средней из котировок *Naphtha Physical*, опубликованных в *Platt's European Marketscan* в графах *Cargoes CIF NEW* и *Basis ARA Barges FOB Rotterdam* на дату коносамента, и скидкой, размер которой оговаривался в приложениях к контракту;
- в соответствии с приложениями к контракту № 3 от 22 февраля 2005 года с дополнениями к нему величина скидки в течение всего срока исполнения контракта оставалась постоянной и равной 75 долларам США;

• оплата отгруженного покупателем продавцу товара должна была осуществляться не позднее 30 (тридцати) дней с момента отгрузки последней цистерны из месячной партии, величина которой определялась соответствующим приложением к контракту (это положение обеспечило компании «ХХХ» возможность расчета за поставленный продавцом товар из средств, получаемых от конечного покупателя товара).

В течение длительного периода в соответствии с контрактами, заключенными компанией «ХХХ» с компанией – конечным покупателем, последняя являлась конечным покупателем поставляемого компанией «ХХХ» прямогонного бензина (на условиях ДАФ Российско-Эстонская граница).

В апреле 2005 года компания «ХХХ» заключила контракт с другим конечным покупа-

телем прямогонного бензина, получателем всего объема прямогонного бензина, приобретенного компанией «ХХХ» по контракту с ООО «УУУ», на условиях, которые на тот момент можно считать выгодными – цена приобретения ею прямогонного бензина определялась как разница между средней из котировок Naphtha Physical, опубликованных в Platt's European Marketscan в графах Cargoes CIF NEW и Basis ARA Barges FOB Rotterdam на дату коносамента, и дисконтом, величина которого была установлена равной 16 (шестнадцати) долларам США. Следует отметить, что стороны зафиксировали дисконт на границе Российской Федерации на уровне 16 долларов США за метрическую тонну прямогонного бензина на период поставки всей партии товара, что обеспечивало компании «ХХХ» стабильную прибыль в 10 долларов США (без учета расходов на анализ качества прямогонного бензина) с поставленной тонны прямогонного бензина в течение всего 2005 года.

В соответствии с договором, заключенным между компанией «ХХХ» и «Экспедитором», действовавшим в течение всего 2005 года, перевозка прямогонного бензина, приобретаемого компанией «ХХХ» по контракту, от станции отгрузки до Российско-Эстонской границы осуществлялась «Экспедитором» в собственных цистернах,

причем тариф на перевозку в течение всего 2005 года оставался неизменным и равным 49 долларам США за одну метрическую тонну прямогонного бензина.

Таким образом, прибыль, получаемая компанией «ХХХ» от приобретения одной метрической тонны прямогонного бензина по контракту с ООО «УУУ» равна:

$\text{Прибыль} = \text{ск} - \text{сан} - \text{жТр} - \text{Дс} = 9,2 \text{ доллара США}$ за метрическую тонну прямогонного бензина.

Для расчета величины упущенной выгоды необходимо построить сценарий возможного исполнения неосуществленных по этому контракту поставок, рассчитать потоки прибыли по каждой из поставляемых партий и рассчитать для каждого из потоков прибыли коэффициент приведения к дате оценки в соответствии с предложенной методологией.

Наиболее реальным сценарием исполнения неосуществленных ООО «УУУ» по контракту поставок прямогонного бензина является сценарий, представленный в таблице 1.

Расчет коэффициентов приведения потоков неполученной прибыли по контракту компании «ХХХ» по шагам может быть выполнен в двух вариантах.

Таблица 1

Сценарий исполнения неосуществленных ООО «УУУ» поставок прямогонного бензина

Месяц 2005 года	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь
Объем поставок бензина прямогонного, в метрических тоннах	4 700	7 775	7 775	7 775	7 775	7 775	7 775

Вариант 1

Для расчета коэффициентов приведения потоков неполученной прибыли используется оферта по депозитам того банка, в котором у компании «ХХХ» имеется расчетный счет. На этот счет поступают получаемые компанией средства.

В соответствии с офертой годовая ставка по депозитам для объемов средств в интервале от 50 000 до 99 999 долларов США

составляет 3,4 процента годовых ($R = 3,4\%$, $r = 0,0028$).

Вариант 2

Для расчета коэффициентов приведения потоков неполученной прибыли компании «ХХХ» по шагам используется положение статьи 395 ГК РФ о расчете упущенной выгоды в соответствии с условиями, существующими по месту предъявления иска. Пос-

колько место предъявления иска – Российская Федерация, в качестве годовой процентной ставки выбирается ставка рефинансирования Центрального банка Российской Федерации – 12 процентов годовых ($R = 12\%$, $r = 0,01$).

Для расчета величин n для вариантов 1 и 2 используется один и тот же метод. Определение величин n для каждого из шагов базируется на следующих данных:

- поставка прямогонного бензина ООО «УУУ» по контракту на каждом шаге осуществляется не позднее 30 числа месяца, соответствующего этому шагу;
- получение средств от продажи прямогонного бензина, поставленного «УУУ» по контракту компанией «ХХХ» от конечного потребителя, происходит не позднее 10–15 календарных дней после отгрузки последней партии товара из объема его соответствующей месячной поставки.

С целью минимизации величин коэффициентов приведения примем этот срок за-

держки оплаты товара конечным потребителем, равным максимальному значению – 15 календарных дней.

Пошаговые значения n и коэффициентов приведения для каждого месяца относительно даты определения величины упущенной выгоды – 31 января 2006 года – приведены в таблице 2 (расчет по варианту 1) и таблице 3 (расчет по варианту 2).

В итоге величина упущенной компанией «ХХХ» по контракту с ООО «УУУ» выгоды по состоянию на 31 января 2006 года равна:

- вариант 1 – 476 812 долларов США, или, округленно, 477 000 долларов США (13 413 500 рублей).
- вариант 2 – 487 107 долларов США, или, округленно, 487 000 долларов США (13 694 800 рублей).

Таким образом, в статье предложена и проиллюстрирована на конкретном примере методология определения величины упущенной выгоды одной из сторон договора вследствие нарушения другой стороной договорных обязательств.

Таблица 2

Расчет величины упущенной выгоды по варианту 1

Месяц 2005 года	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь
n , месяцев	6,5	5,5	4,5	3,5	2,5	1,5	0,5
Коэффициент приведения, $(r \times n)$	1,0182	1,0154	1,0126	1,0098	1,0070	1,0042	1,0014

Таблица 3

Расчет величины упущенной выгоды по варианту 2

Месяц 2005 года	Июнь	Июль	Август	сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь
n , месяцев	6,5	5,5	4,5	3,5	2,5	1,5	0,5
Коэффициент приведения, $(r \times n)$	1,065	1,055	1,045	1,035	1,025	1,015	1,005