

Аналитическая Записка для Руководителя РИСКИ СОВРЕМЕННОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

от 21 апреля 2017 года

Назначение аналитической записки – информировать руководителя организации о существующих и возникающих рисках законодательства, осложняющих его жизнь и работу

Упущенная выгода как следствие предоставления скидки



Для кого (для каких случаев): Для случаев предоставления скидки на дефектный товар

Сила документа: Постановление Арбитражного Суда Округа РФ

Цена вопроса: 55 000 рублей для Поставщика

Схема ситуации: Индивидуальный Предприниматель (ИП) закупил двери у Поставщика на сумму 52 220 рублей. Внезапно подвалила удача, нашёлся покупатель, который купил у ИП эти двери уже за 93 025 рублей. Двери доставили покупателю и на этом удача закончилась. ИП вместе с покупателем вскрыли упаковку и обнаружили, что двери какие-то корявенькие – тут шпон отслоился, там пятна из-под лака высвечивают, другие нехорошие излишества вид портят. Чтобы покупатель от товара не отказался ИП вынул из кармана 25 000 рублей и вернул покупателю. Такая скидка вышла.

Огорчился ИП. 25 000 рублей чистой выгоды ускользнули из его цепких лап. А был бы товар нормальный – всё сложилось бы иначе. Теперь, где эти 25 000 рублей искать? Упустили выгоду! Вот и пошел наш ИП в суд взыскивать с Поставщика упущенную выгоду.

Первая и вторая инстанции признали, что товар имеет производственный брак, но решили, что Поставщик не виноват в скидке 25 000 рублей. Вот если бы ИП заказал экспертизу, определил бы сколько на самом деле стоит дефектный товар. И если бы ИП потом из стоимости оплаченного им товара в размере 52 220 рублей вычел стоимость дефектного товара, которую определила экспертиза. Вот тогда полученную разницу можно взыскивать с Поставщика. Но ИП экспертизы для определения цены не заказывал, расчётов не делал. Поставщик же с покупателем стоимость товара не согласовывал, скидок покупателю не давал. Не виноват Поставщик в том, что ИП непонятные скидки налево-направо раздаёт. Сумму скидки покупателю, в размере 25 000 рублей, ИП не обосновал.

Поставщик в ходе переписки предлагал ИП скидку в размере 15% от цены товара (8 295 рублей), но ИП решил, что такая скидка его упущенной выгоды не перекрывает.

Суд кассационной инстанции удивился решению судов первой и апелляционной инстанций. Предыдущие инстанции признали, что Поставщик продал ИП дефектный товар. Они признали, что из-за дефектов ИП был вынужден снизить продажную цену этого товара. Но они же «в упор» не увидели причинной связи между действиями Поставщика (поставка дефектных дверей) и убытками ИП. Как так можно? Признать два явных факта, но отказаться связать их между собой! Не было бы дефектного товара – не было бы скидки – не было бы упущенной выгоды. Размер упущенной выгоды ИП доказал документами, и Поставщик этот размер не оспаривал.

Поставщик выложит из своего кармана 25 000 рублей в пользу ИП, 22 000 рублей за проведение экспертизы, 2 000 рублей за уплату госпошлины и 6 000 рублей компенсации судебных издержек. Всего 55 000 рублей. А получил Поставщик от ИП 52 220 рублей. Убыток для Поставщика 2 780 рублей. ИП в итоге заработал свои 40 805 рублей. Покупатель сэкономял 25 000 рублей. Вот такая арифметика.

Выводы и возможные проблемы: Даём скидки покупателю на дефектный товар и взыскиваем сумму скидки с поставщика товара. На что обратить внимание? На обоснование убытков. Скидка была признана убытком, но только в третьей инстанции. А вот если бы сразу проводилась экспертная оценка разницы в цене между качественным и бракованным товаром, тогда сумма, наверняка оказалась бы поменьше. В данном случае, проводить такую экспертизу было бы выгодно Поставщику.

Строка для поиска похожих ситуаций в КонсультантПлюс: *«Упущенная выгода как следствие предоставления скидки».*

Где посмотреть комментируемые документы: *КонсультантПлюс, «Судебная Практика»:* [ПОСТАНОВЛЕНИЕ АРБИТРАЖНОГО СУДА УРАЛЬСКОГО ОКРУГА ОТ 30.03.2017 N Ф09-270/17 ПО ДЕЛУ N А76-15850/2015](#)

Нет КонсультантПлюс?

Закажите полную версию документа или
подберите комплект КонсультантПлюс самостоятельно