



Тридцать пятая сессия
ПЯТЫЙ КОМИТЕТ
Пункт 9I повестки дня

БЮДЖЕТ ПО ПРОГРАММАМ НА ДВУХГОДИЧНЫЙ ПЕРИОД
1980-1981 ГОДОВ

Процедуры реализации имущества

Доклад Генерального секретаря

Введение

1. Этот доклад подготовлен в ответ на просьбу Генеральной Ассамблеи в резолюции 34/228 от 20 декабря 1979 года, в которой Генеральная Ассамблея просила **представить доклад о процедурах, регулирующих реализацию недвижимости и оборудования, а также рекомендации относительно обеспечения максимальных доходов.** В докладе содержатся показатели доходов, полученных в течение последних лет, описания реализованной недвижимости и ее состояния, изложение системы реализации имущества Организации Объединенных Наций, разъяснение факторов, влияющих на доход, и оценка возможных методов повышения доходов. Ниже приводится содержание пункта 2 постановляющей части резолюции:

"2. просит далее Генерального секретаря представить Генеральной Ассамблее на ее тридцать пятую сессию доклад о существующих процедурах, регулирующих реализацию избыточной недвижимости и оборудования, а также рекомендации о возможностях усовершенствования этих процедур в целях обеспечения максимальных доходов от продажи избыточной недвижимости и оборудования".

Доходы, полученные в последнее время

2. В течение последних трех лет доход в регулярный бюджет от реализации имущества составил 405 700 долл. США, из которых 132 700 долл. США были получены в 1977 году, 93 300 долл. США - в 1978 году и 179 700 долл. США - в 1979 году. Таким образом средний годовой доход за последние три года составил порядка 135 000 долл. США. Эти суммы составляют основную часть дохода, но небольшие дополнительные суммы были получены в результате реализации имущества, приобретенного в прошлом за счет внебюджетных средств или фондов специальных счетов. В соответствии с Финансовыми положениями Организации

Объединенных Наций такой доход возвращается в соответствующие фонды. Также некоторая часть имущества была реализована следующим образом: она была сдана в счет частичной оплаты стоимости нового имущества.

3. Очень незначительную долю расходов Организации Объединенных Наций составляют затраты на закупку оборудования (менее 1 процента за период 1978-1981 годов) и именно поэтому доход от реализации оборудования относительно невелик. Однако, кроме этого, большая часть оборудования используется до тех пор, пока она приходит в негодность, например, канцелярская мебель, и реализуется обычно после 20 лет и в случае канцелярского оборудования - после 10 лет. Доход от реализации имущества обычно ограничивается суммой, которую можно получить от реализации изношенных предметов, за исключением случаев, когда деятельность в рамках программ резко сокращается или прекращается. Таким исключением явилось свертывание Чрезвычайных сил Организации Объединенных Наций (ЧВС-1973). До настоящего времени приблизительно 4 млн. долл. США поступили на счета ЧВС в результате реализации имущества в конце 1979 года - в начале 1980 года. Когда реализация будет завершена путем передачи другим миссиям по поддержанию мира средств, находящихся на хранении в настоящее время, доход, как предполагается, составит приблизительно 9 млн. долл. США.

Описание имущества

4. Большая часть деятельности Организации Объединенных Наций по реализации имущества связана с реализацией канцелярской мебели и оборудования. Небольшую долю в этой программе занимает реализация автомобилей, большинство из которых закупается для использования в различных миссиях по поддержанию мира. Незначительную часть составляет реализация оборудования для обслуживания конференций и обеспечения связи, обслуживания здания и прочего оборудования.

5. Большая часть имущества во время реализации уже не подлежит ремонту или без ремонта не может быть использована и имеет очень небольшую или практически не имеет коммерческой цены. Во многих случаях имущество ремонтировалось в период его использования. Значительная часть имущества может быть отремонтирована вновь, однако расходы будут превышать стоимость нового (например, серьезно поврежденный в аварии автомобиль или старая пишущая машинка). Во многих случаях имущество разбирается на части для их использования в качестве запасных частей к аналогичному имуществу, которое еще используется. Некоторое имущество реализуется после того, как оно устарело (например, электромеханические калькуляторы, черно-белые телевизионные камеры в Нью-Йорке). Автомобили реализуются обычно после того, как срок их службы и состояние не гарантируют их исправности. Это обычно происходит после 50 000 миль пробега (80 000 км) или через 5 лет в зависимости от того, что наступает раньше. Исключение из этой формулы делается в тех случаях, когда автомобиль мало эксплуатируется или

эксплуатируется очень активно. Некоторые из реализованных товаров, как, например, бывшие в употреблении ковры и мебель зала заседаний, настолько имеют специальный характер или сделаны специально для Организации Объединенных Наций, что существует очень мало или вообще не существует рынков для их перепродажи.

Система управления имуществом

6. Процедура Организации Объединенных Наций по управлению имуществом изложена в финансовых правилах ИЮ.25-ИЮ.37. В правилах предусматривается ведение полного и точного учета имущества, распределение обязанностей по ведению учета имущества и система комитетов по распоряжению имуществом в Центральном учреждении и в местах службы вне Центральных учреждений, для руководства системой распоряжения имуществом. Эти комитеты состоят из представителей Управления общего обслуживания, Управления по правовым вопросам и Управления финансовых служб (или эквивалентных органов в местах службы вне Центральных учреждений). Наблюдатель от Отдела внутренней ревизии (или аналогичное ему лицо) может участвовать в работе Комитета. Эти комитеты предоставляют консультации руководителю Управления общего обслуживания и руководителю Управления финансовых служб по вопросам реализации имущества, причин недостачи, вопросам, касающимся устаревшего и поврежденного имущества и степени ответственности, если таковая есть вообще, возлагаемой на какого-либо сотрудника Организации за такую недостачу, использование устаревшего оборудования или его порчу. После того, как установлено, что имущество является излишним или непригодным, на основании рекомендаций Комитета по распоряжению имуществом, оно обычно продается после проведения открытых торгов. Требование о проведении торгов может быть отменено в следующих случаях:

a) предполагаемая стоимость имущества, по мнению Комитета, составляет менее 2 500 долл. США;

b) интересы Организации Объединенных Наций в большей степени будут соблюдены путем продажи имущества по твердым ценам за единицу имущества, одобренным комитетом;

c) сдача старого имущества в счет частичной или полной оплаты стоимости нового оборудования или материалов, будет, по мнению комитета, отвечать интересам Организации;

d) уничтожение излишних или непригодных к использованию материалов даст большую экономию или требуется по закону или диктуется характером самого имущества;

e) реализация имущества в форме преподнесения дара или продажи по символическим ценам какому-либо межправительственному учреждению, правительству или правительственному учреждению или какой-либо другой

некоммерческой организации, будет отвечать интересам Организации Объединенных Наций. (Например, когда благотворительная организация забирает имущество, которое в противном случае Организации Объединенных Наций пришлось бы перевозить за свой счет).

7. Обычно продажа имущества осуществляется за наличные в момент доставки этого имущества или до нее. Существует четыре основных довода для реализации имущества. А именно:

- a) непригодность имущества в результате естественного износа или порчи;
- b) моральный износ;
- c) дефект;
- d) излишки.

8. Доходы от продажи излишков по сравнению с доходами от продажи непригодного, устаревшего или поврежденного имущества составляют очень небольшую сумму. В течение трехлетнего периода 1977-1979 годов доходы в регулярный бюджет от реализации такого имущества составили менее 50 000 долл. США.

Факторы, влияющие на доход

9. Основной фактор, влияющий на сумму дохода, получаемого от реализации имущества, - это состояние имущества. Поскольку, как изложено выше, основная часть такого имущества реализуется после того, как приходит в негодность или устаревает, существует очень ограниченный рынок для ее сбыта. Товары специального назначения и части, остающиеся после разбора имущества на запасные части, также относятся к этой категории. В этих случаях, когда после соответствующего объявления не поступает предложений, это оборудование приходится продавать как лом или даже оплачивать его вывоз. Зачастую материалы находятся в столь плохом состоянии, что даже благотворительные учреждения не берут их в качестве дара.

10. Общие экономические условия в местах службы, где продается имущество, представляют собой другой важный фактор, влияющий на сумму получаемого дохода. Например, во время экономического спада многие фирмы сократили объем своей деятельности и реализовали бывшую в употреблении мебель и оборудование. В результате этого местный рынок бывшей в употреблении мебели был перенасыщен товарами в относительно хорошем состоянии. Большая часть имущества Организации Объединенных Наций не может конкурировать с такими товарами, поскольку оно не продается до тех пор, пока не приходит в негодность или устаревает.

11. Другие проблемы включают отсутствие заинтересованности со стороны потенциальных покупателей, поскольку на местах отсутствуют возможности для ремонта или приобретения запасных частей (например, для специального печатного оборудования). В некоторых случаях оборудование, которое невозможно продать, не может быть просто брошено, поскольку это запрещено местными законами. В этих случаях необходимо демонтировать его и реализовать его части в качестве лома.

12. Во многих странах на процедуру реализации влияет тот факт, что большая часть оборудования Организации Объединенных Наций ввозится в страну без пошлины в соответствии с Конвенцией о привилегиях и иммунитетах. Местные законы обычно требуют, чтобы покупатель, который, как правило, является гражданином этой страны или иным лицом, которое не освобождено от пошлины, выплатил пошлину и во многих случаях по ставкам, применяемым к новому оборудованию. Кроме этого, в некоторых странах определенные виды имущества, как, например, оборудование для связи или копировальное оборудование, могут быть проданы только другим организациям, освобожденным от пошлины, или местным властям. В обоих случаях рынок ограничен правительственными учреждениями и дипломатическими миссиями, т.е. организациями, которые в таких условиях обычно проявляют незначительный интерес или вообще не проявляют интереса к бывшему в употреблении оборудованию.

13. Определенная доля оборудования передается правительству принимающей страны или его учреждениям в качестве помощи в рамках технического сотрудничества. В тех случаях, когда такое оборудование, обычно автомобили, не рассматривается в качестве помощи, то оно после завершения проекта передается на хранение Представителю-резиденту Программы развития Организации Объединенных Наций для использования в других проектах технического сотрудничества.

14. Имущество, передаваемое другим организациям или проектам Организации Объединенных Наций, обычно продается по уцененной стоимости. Стоимость исчисляется путем деления первоначальной стоимости на предположительный срок службы оборудования, и получающие организации выплачивают стоимость за оставшийся период, в течение которого еще можно использовать оборудование.

Методы повышения доходов от продажи

15. Процедуры реализации имущества, пришедшего в негодность, устаревшего, поврежденного или излишков, разработаны для сбалансирования необходимости сокращения до минимума административных проблем, потребности в рабочей силе и расходов при максимальном увеличении доходов. Однако некоторые изменения в процедуре могут привести к увеличению доходов. Было установлено три метода повышения доходов, и предполагается их более широкое использование:

а) Установление по мере возможности минимальной приемлемой цены. В рамках этого метода устанавливается нижний потолок цен, который не нарушается в ходе торгов. Если объем материалов и количество предметов достаточно велики, вероятно, целесообразно прибегать к услугам профессионального оценщика для установления минимальных цен.

б) Продажа на публичных аукционах. Если объем или стоимость материалов достаточно велики, то целесообразно использовать аукцион для комиссионной продажи.

с) Более широкая продажа имущества сотрудникам. Анализ документов о продаже показывает, что, например, продажа бывших в употреблении пишущих машинок и мебели приносит **большой** доход, если они реализуются в розницу сотрудникам, а не оптом перекупщикам. Однако следует учитывать, что административные расходы такой продажи превышают расходы при продаже оптом.

Выводы

16. На основе этого обзора Генеральный секретарь считает, что существующие процедуры и практика в целом отвечают двуединой задаче максимального увеличения доходов при сокращении до минимума расходов на реализацию. Принимая во внимание характер реализуемого оборудования, его ограниченный объем и обычно плохое состояние, а также ограничения, вытекающие из местных законов, поступления из этого источника будут обычно относительно небольшие, за исключением случаев прекращения крупных программ. Однако, по-видимому, существуют некоторые ограниченные возможности для увеличения дохода путем более широкого использования методов установления минимальных приемлемых цен для продажи, продажи с публичного аукциона и продажи сотрудникам.