



МІНІСТЕРСТВО ОБОРОНИ УКРАЇНИ

НАКАЗ

23.05.2017

м. Київ

№ 287

Зареєстровано в Міністерстві
юстиції України 13 червня 2017
року за № 734/30602

Про затвердження Методики
визначення розміру комісійної
плати, що сплачується
уповноваженим підприємствам
(організаціям), які реалізують
військове майно

Відповідно до Положення про порядок відчуження та реалізації
військового майна Збройних Сил, затвердженого постановою Кабінету
Міністрів України від 28 грудня 2000 року № 1919 (зі змінами), та з метою
встановлення порядку визначення розміру комісійної плати, що сплачується
уповноваженим підприємствам (організаціям), які реалізують військове
майно,

НАКАЗУЮ:

1. Затвердити Методику визначення розміру комісійної плати, що
сплачується уповноваженим підприємствам (організаціям), які реалізують
військове майно, що додається.

2. Визнати таким, що втратив чинність, наказ Міністра оборони України від 24 листопада 2010 року № 616 “Про затвердження Методики визначення розміру комісійної плати, що сплачується уповноваженим підприємствам (організаціям), які реалізують військове майно”, зареєстрований у Міністерстві юстиції України 09 березня 2011 року за № 276/19014.

3. Наказ набирає чинності з дня його офіційного опублікування.

Міністр оборони України
генерал армії України

С. Т. ПОЛТОРАК

ЗАТВЕРДЖЕНО

Наказ Міністерства оборони України
23 травня 2017 року № 287

Зареєстровано в Міністерстві юстиції
України 13 червня 2017 року за
№ 734/30602

МЕТОДИКА

визначення розміру комісійної плати, що сплачується уповноваженим
підприємствам (організаціям), які реалізують військове майно

I. Загальні положення

1. Ця Методика застосовується з метою визначення розміру комісійної плати уповноваженим підприємствам (організаціям) – суб'єктам підприємницької діяльності, яким в установленому порядку рішенням Кабінету Міністрів України надано повноваження на реалізацію військового майна на внутрішньому та (або) зовнішньому ринках, під час підготовки договорів комісії та інших цивільно-правових договорів, які передбачають передачу прав власності на військове майно іншим юридичним або фізичним особам на платній або компенсаційній основі (далі – договори комісії).

2. Розмір комісійної плати уповноваженому підприємству (організації), яке (яка) реалізує військове майно, розраховується окремо за кожним договором комісії, укладеним між Міністерством оборони України та уповноваженим підприємством (організацією).

3. Розмір комісійної плати визначається у відсотках від ціни реалізації військового майна та зазначається у зведеній відомості запланованих надходжень та витрат за договором комісії. У разі якщо за домовленістю сторін вносяться зміни до вартісних показників договору, відповідно здійснюється перерахунок розміру комісійної плати.

4. За результатами прийняття звіту комісіонера розмір комісійної плати уповноваженому підприємству (організації) уточнюється.

II. Розрахунок розміру комісійної плати уповноваженим підприємствам (організаціям), які реалізують рухоме військове майно

1. Під час укладання договорів комісії щодо реалізації рухомого військового майна розмір комісійної плати (СКП) розраховується за формулою

$$\text{СКП} = C_{\text{баз}} + C_{\text{дод}},$$

де $C_{\text{баз}}$ – базова комісійна плата;

$C_{\text{дод}}$ – додаткова комісійна плата.

2. Базова комісійна плата ($C_{\text{баз}}$) розраховується за формулою

$$C_{\text{баз}} = V_{\text{м}} \times K_1 + V_{\text{орм}} \times K_2,$$

де $V_{\text{м}}$ – залишкова вартість рухомого військового майна, що передається на реалізацію за договором комісії (визначається на підставі відомостей визначення залишкової вартості рухомого військового майна), під час реалізації на зовнішньому ринку, або вартість рухомого військового майна (без ПДВ, визначається на підставі звіту про проведення оцінки майна, складеного відповідно до Закону України “Про оцінку майна, майнових прав

та професійну оціночну діяльність в Україні”) під час реалізації на внутрішньому ринку;

K_1 – коефіцієнт, який враховує розмір вартості рухомого військового майна, що передається на реалізацію за відповідним договором, та прибутковість контракту (договору) з покупцем;

$V_{\text{орм}}$ – вартість витрат з підготовки до реалізації рухомого військового майна.

До зазначених витрат включаються витрати на оплату послуг юридичних та фізичних осіб, які залучаються для проведення передпродажної підготовки майна, ремонту, транспортування, навантаження (розвантаження), страхування, охорони тощо, без урахування витрат на маркетингові дослідження (послуги) та витрат уповноваженого підприємства (організації), зокрема митних та банківських витрат, витрат з конвертації валюти, витрат на відрядження, витрат на незалежну оцінку майна, організацію та проведення конкурсів (аукціонів) тощо.

Під час укладання договору комісії $V_{\text{орм}}$ визначається, виходячи із погоджених Міністерством оборони України планових витрат із підготовки до реалізації рухомого військового майна, підтверджених відповідними документами (договорами на надання послуг з підготовки до реалізації військового майна, калькуляціями, розрахунками тощо);

K_2 – коефіцієнт розміру витрат з підготовки до реалізації рухомого військового майна (додаток 1).

Коефіцієнт K_1 розраховується за формулою

$$K_1 = K_{1.1} + K_{1.2} ,$$

де $K_{1.1}$ – коефіцієнт розміру вартості рухомого військового майна (додаток 2);

$K_{1,2}$ – коефіцієнт прибутковості контракту (договору) з покупцем (додаток 3).

Коефіцієнт $K_{1,1}$ встановлюється залежно від вартості рухомого військового майна V_m .

Коефіцієнт $K_{1,2}$ встановлюється залежно від коефіцієнта доходу D , який розраховується за формулою

$$D = V_{\text{дох}} / V_m ,$$

де $V_{\text{дох}}$ – сума доходу, за винятком витрат, пов'язаних з реалізацією рухомого військового майна.

$V_{\text{дох}}$ розраховується за формулою

$$V_{\text{дох}} = V_{\text{контр}} - (V_{\text{орм}} + V_{\text{витр}}) ,$$

де $V_{\text{контр}}$ – ціна реалізації рухомого військового майна уповноваженим підприємством (організацією) за контрактом під час реалізації на зовнішньому ринку або стартова ціна реалізації (без ПДВ) під час реалізації на внутрішньому ринку;

$V_{\text{витр}}$ – додаткові витрати, пов'язані з реалізацією рухомого військового майна (митні та банківські, конвертація валюти, відрядження, незалежна оцінка майна, організація та проведення конкурсів (аукціонів), накладні видатки уповноваженого підприємства (організації) щодо маркетингу тощо), за винятком $V_{\text{орм}}$.

Залежність коефіцієнта $K_{1,2}$ від коефіцієнта доходу D .

Ціна реалізації рухомого військового майна за договором комісії приймається без податку на додану вартість.

Коефіцієнт K_2 встановлюється залежно від вартості витрат з підготовки до реалізації рухомого військового майна.

3. Додаткова комісійна плата розраховується за формулою

$$C_{\text{дод}} = V_{\text{приб}} \times K_3,$$

де $V_{\text{приб}}$ – сума прибутку від реалізації рухомого військового майна з урахуванням додаткової комісійної плати;

K_3 – коефіцієнт якісного (технічного) стану, ступінь придатності майна, що реалізується (додаток 4).

$V_{\text{приб}}$ приймається в розрахунках розміру комісійної плати (СКП) при значенні більше нуля і розраховується за формулою

$$V_{\text{приб}} = V_{\text{контр}} - (C_{\text{баз}} + V_{\text{м}} + V_{\text{орм}} + V_{\text{вир}}).$$

K_3 визначається залежно від категорії якісного (технічного) стану, ступеня придатності майна $K_{\text{м}}$.

$K_{\text{м}}$ приймається залежно від найбільшої вартісної частки майна певної категорії якісного (технічного) стану, ступеня придатності майна, що реалізується за договором комісії.

4. Коефіцієнти K_1 , K_2 , K_3 визначаються під час укладання договору комісії структурним підрозділом Міністерства оборони України, який здійснює підготовку проектів договорів комісії. Згадані коефіцієнти зазначаються в розрахунку розміру комісійної плати за договором комісії.

5. Під час укладання договорів комісії щодо відчуження та реалізації рухомого військового майна розмір комісійної плати встановлюється, виходячи з розрахунків за цією Методикою, але не більше 5 відсотків ціни реалізації військового майна.

Ціна реалізації рухомого військового майна (за винятком витрат на підготовку до реалізації цього майна, його реалізацію та комісійної плати) не може бути меншою від залишкової вартості цього майна (B_M).

У разі реалізації рухомого військового майна за ціною (погодженою з Міністерством економічного розвитку і торгівлі України), нижчою від його залишкової вартості, сума комісійної плати приймається в розмірі не більше 4 відсотків ціни його реалізації.

III. Розрахунок розміру комісійної плати уповноваженим підприємствам (організаціям), які реалізують нерухоме військове майно

1. Під час укладання договору комісії щодо реалізації нерухомого військового майна розмір комісійної плати уповноваженому підприємству (організації) (додаток 5) вказується в договорі комісії за погодженням сторін у відсотках залежно від стартової ціни реалізації.

2. За результатами реалізації нерухомого військового майна розмір комісійної плати розраховується від ціни реалізації, виходячи з указанного в договорі комісії відсотка комісійної плати.

Начальник Головного управління
майна та ресурсів
полковник

О. Г. НАГОРСЬКИЙ

Додаток 1

до Методики визначення розміру комісійної плати, що сплачується уповноваженим підприємствам (організаціям), які реалізують військове майно
(пункт 2 розділу II)

Коефіцієнт розміру витрат з підготовки до реалізації
рухомого військового майна

В _{орм} (тис. грн)	до 20	20 – 80	80 – 200	понад 200
К ₂	0,035	0,03	0,025	0,02

Додаток 2

до Методики визначення розміру комісійної плати, що сплачується уповноваженим підприємствам (організаціям), які реалізують військове майно
(пункт 2 розділу II)

Коефіцієнт розміру вартості рухомого військового майна

Вартість майна V_m (тис. грн)	до 50	50 – 100	100 – 500	500 – 1000	1000 – 5000	5000 – 10000	понад 10000
$K_{1.1}$	0,05	0,045	0,04	0,035	0,03	0,025	0,02

Додаток 3

до Методики визначення розміру
комісійної плати, що сплачується
уповноваженим підприємствам
(організаціям), які реалізують
військове майно
(пункт 2 розділу II)

Коефіцієнт прибутковості контракту (договору) з покупцем

Д	1,0 – 1,1	1,1 – 1,2	1,2 – 1,5	1,5 – 2,0	понад 2,0
K _{1.2}	0,01	0,02	0,03	0,035	0,04

Додаток 4
до Методики визначення розміру
комісійної плати, що сплачується
уповноваженим підприємствам
(організаціям), які реалізують
військове майно
(пункт 3 розділу II)

Коефіцієнт категорії якісного (технічного) стану,
ступінь придатності майна, що реалізується

K_3	0,07	0,08	0,09	0,10
K_m	I – II	III	IV	V (списане)

Додаток 5

до Методики визначення розміру комісійної плати, що сплачується уповноваженим підприємствам (організаціям), які реалізують військове майно
(пункт 1 розділу III)

Розмір комісійної плати уповноваженому підприємству (організації)

Стартова ціна реалізації (тис. грн)	Відсотки комісійної плати (%)
До 200,0	5,0
Від 200,1 до 500,0	4,5
Від 500,1 до 1000,0	4,0
Від 1000,1 до 5000,0	3,5
Від 5000,1	3,0