

9. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

DOI: <https://doi.org/10.32838/2523-4803/69-4-25>

УДК 303.094.5:330.133.2:330.133.7

Поздняков Ю.В.

провідний експерт-оцінювач,
Українське товариство оцінювачів,
представник Експертної Ради у Львівській області

Садовенко Ю.П.

оцінювач,
Українське товариство оцінювачів

Pozdnyakov Yurii, Sadovenko Yurii

Ukrainian Appraisers Association Member

АНАЛІЗ МЕХАНІЗМУ ФОРМУВАННЯ ЦІН ПІД ЧАС ВИМУШЕНОГО ПРОДАЖУ АКТИВІВ З АУКЦІОННИХ ТОРГІВ

У статті розглянуто актуальні питання ціноутворення у виконавчому провадженні, зокрема механізми формування початкової ціни та ціни продажу майна під час його примусової реалізації з відкритих публічних торгів. Виконано їх порівняльний аналіз, встановлено економічне підґрунтя розбіжностей. Визначено, проаналізовано основні ціноформуючі фактори, які впливають на значення досліджуваних цінових показників у розглянутому випадку. Виявлено відмінності ринкових механізмів їх формування. Доведено незалежність показника аукціонної ціни продажу від початкової ціни торгів. Встановлено, що під час застосування методів експертної оцінки для визначення початкової ціни торгів аналізується лише рівень пропозиції, тоді як під час установлення ціни аукціонного продажу одночасно взаємодіють обидві основні ринкові категорії, а саме рівні попиту та пропозиції. Показано, що це є теоретичним обґрунтуванням більш високої точності визначення показника ринкової вартості продажу майна з відкритих публічних торгів порівняно з точністю визначення початкової ціни методами незалежної оцінки.

Ключові слова: оцінка майна й майнових прав, початкова ціна, ціна аукціонного продажу, ринкова вартість, відкриті публічні торги, виконавче провадження, вимушений продаж майна, угода купівлі-продажу.

Постановка проблеми. Особливості формування та взаємного впливу двох досліджуваних цінових показників, а саме початкової ціни та ціни вимушеного аукціонного продажу майна з торгів, мають велике практичне значення для поточної оціночної та судової практики. Відсутність детального теоретичного обґрунтування механізмів формування ціни продажу іноді приводить до прийняття рішень про визнання результатів торгів недійсними виключно через порушення правил підготовки аукціону щодо визначення початкової ціни методами незалежної оцінки. При цьому проблема взаємного зв'язку цих цінових показників залишається недостатньо дослідженою. Неоднозначність методичних засад та критеріїв, застосованих під час установлення фактів недостовірної оцінки, викликає невдоволення сторін судових суперечок. Вплив суб'єктивності

оцінювачів іноді вважається єдиною причиною ймовірного порушення майнових інтересів учасників процесів у цивільних справах. Часті випадки незгоди з рішеннями судових інстанцій первинної ланки спричиняють велику кількість апеляційних звернень у вищі судові інстанції, що приводить до збільшення термінів розгляду справ. Будь-які заперечення коректності виконаних оціночних робіт розглядаються в контексті розміру майнових збитків, викликаних прийняттям юридично значимих рішень на підставі результатів цих робіт. Коли об'єктом оцінювання є майно державної або комунальної власності, оцінювачу іноді доводиться протистояти не завжди обґрунтованим звинуваченням з боку державних правоохоронних органів.

Отже, надзвичайно актуальною видається необхідність теоретичного обґрунтування механізмів фор-

мування початкової ціни та ціни вимушеного аукціонного продажу майна з торгів. Потреба проведення аналізу взаємозв'язку стартової ціни відкритих публічних торгів з кінцевою ціною продажу майна під час його примусового відчуження в процесі виконавчого провадження зумовлена прагненням більш повного обґрунтування рішень стосовно справедливого задоволення майнових інтересів сторін судових суперечок та потребою об'єктивнішого розгляду справ з виявлення й доказу фактів недостовірної оцінки з використанням більш чітких критеріїв.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематиці ціноутворення у сферах виробництва, споживання та товарообміну приділяється велика увага в роботах вітчизняних дослідників. Г.А. Римар констатує, що ціна, яка встановлюється на ринку, має відповідати двом важливим критеріям: по-перше, вона повинна приносити прибуток, тобто покривати всі витрати виробника, а по-друге, вона має задовольняти вимоги споживача й відповідати його платоспроможному попиту. Вивчивши всі чинники, що впливають на формування ціни, автор розділяє їх на дві основних групи, а саме внутрішні, або виробничі, та зовнішні, або ринкові. Під внутрішніми чинниками впливу на ціну товару розуміються витрати на його створення, тоді як зовнішніми вважаються характеристики ринкового середовища, які є загальними для всіх учасників ринкових відносин [1, с. 309]. Щодо цього аукціонна ціна продажу майна під час його продажу з відкритих публічних торгів формується під впливом як внутрішніх факторів, що визначаються витратами на створення цього майна, так і зовнішніх ринкових факторів, насамперед балансу рівнів попиту та пропозиції.

Н.О. Кондратенко, М.В. Волкова приводять класифікацію методів ціноутворення, за якою вони класифікуються шляхом розподілу між двома сукупностями, а саме сукупностями прямих та непрямих методів. Методи прямого ціноутворення передбачають безпосереднє визначення ціни й дають змогу отримати кількісну характеристику ціни, ґрунтуючись на дослідженні властивостей товару та пов'язаних з ним ринкових категорій, зокрема попиту, пропозиції, собівартості, конкуренції. Методи непрямих ціноутворення базуються на категоріях товарної пропозиції, тобто на характеристиках товару та особливостях маркетингових заходів, що супроводжують його продаж, споживання або використання. За методичною основою основні сучасні методики ціноутворення поділяються на такі три групи: витратні, побудовані на обліку витрат на створення й реалізацію; ринкові, орієнтовані на споживачів та конкуренцію; параметричні, що враховують у ціні техніко-економічні характеристики товару [2, с. 273]. Виходячи з розглянутої класифікації методів ціноутворення, можемо констатувати, що аукціонна ціна продажу майна з відкритих публічних торгів формується методом прямого ціноутворення, оскільки під час торгів відбувається безпосереднє визначення ціни продажу на підставі балансу ринкових категорій

попиту та пропозиції з урахуванням характеристик виставленого на продаж майна. Натомість початкова ціна продажу, що визначається методами незалежної оцінки, має бути віднесена до методів непрямого ціноутворення, тому що в цьому разі визначення ціни здійснюється непрямим чином, ґрунтуючись переважно на дослідженні характеристик товару, рівня пропозиції та особливостей планованої угоди купівлі-продажу. За методичною основою обидва показники вартості мали б належати до ринкових, оскільки вони орієнтовані на характеристики ринкового середовища. Однак вимушений характер продажу накладає певні обмеження, а щодо виконавчого провадження твердження про ринковий характер початкової ціни виконується лише за певних умов, коли вона визначається методами незалежної оцінки за базою ринкової вартості з дотриманням усіх відповідних припущень та обмежень.

М.О. Німак розглядає процедуру продажу нерухомого майна у провадженні справ про банкрутство, концентруючись на питаннях щодо моменту виникнення права власності на нерухоме майно, придбане на аукціоні, та впливу ймовірних обтяжень на процедуру переходу майнових прав до нового власника. Автор вважає, що потрібно вимагати зняття арештів та скасування обтяжень ще до видачі свідоцтва на нерухоме майно, щоби дати новому власнику можливість безперешкодно володіти, користуватися та розпоряджатися набутим ним нерухомим майном [3, с. 411].

О.В. Степанюк, аналізуючи механізм функціонування відкритого аукціону з публічних закупівель, відзначає, що він є прикладом складної системи, тобто системи з великою кількістю взаємопов'язаних елементів. Дослідження поведінки таких систем ускладняється тим, що тут важко застосувати загальноприйнятий в економетриці підхід моделювання й дослідити, як змінюється поведінка системи в разі зміни одного показника за рівних інших умов. В разі аукціонного формування ціни, якщо змінюється один із параметрів, це може водночас вплинути як на кількість учасників, так і на поведінку кожного учасника під час торгів. Причому ці два фактори можуть мати протилежний вплив на результат закупівлі [4, с. 11]. Автор констатує, що необґрунтоване підвищення резервної ціни не покращує результат аукціону і є ще шкідливішим, адже воно не приводить до істотного підвищення конкуренції між постачальниками та збільшення кількості учасників торгів [4, с. 42; 5, с. 6]. Отже, запропонований автором підхід до аукціонних торгів як до складної системи з великою кількістю взаємопов'язаних змінних, що характеризуються наявністю взаємних впливів, можна застосовувати також до досліджуваної ситуації примусового продажу майна з відкритих публічних торгів. Варто додати, що в останньому випадку взаємний вплив елементів системи, тобто учасників аукціонних торгів, не є сталим у часі, а динамічно змінюється залежно від поведінки окремих учасників безпосередньо під час торгів. Це, зрештою, є типовим для нормального функціонування механізму аукціонного

продажу, оскільки сприяє формуванню збалансованої ціни, що встановлюється під час урівноваження рівнів попиту та пропозиції.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження чинників, що впливають на ціну об'єктів нерухомості під час їх вимушеного продажу з відкритих публічних торгів; виявлення та аналізування факторів, що спричиняють відмінності аукціонної ціни продажу від стартової ціни, визначеної під час виконання оціночних робіт; розгляд впливу рівнів попиту та пропозиції на формування цих цінових показників; установлення наявності причинно-наслідкового зв'язку між початковою та кінцевою цінами під час продажу майна з відкритих публічних торгів; обґрунтування теоретичних підстав механізму формування ціни майна під час їх проведення; аналізування впливу ціноформуючих факторів під час установлення ціни продажу майна боржника з відкритих публічних торгів з подальшою інтерпретацією та формулюванням висновків.

Виклад основного матеріалу. Початкова ціна, відповідно до чинного законодавства, визначається суб'єктом оціночної діяльності із застосуванням методик та оціночних процедур, установлених законодавчо-нормативною базою незалежної оцінки. Вона може більшою чи меншою мірою наближатися до ринкової ціни, але завжди відрізнятиметься від неї через об'єктивно наявну неможливість повного врахування впливу всіх ціноформуючих ринкових факторів. Можемо визначити дві групи факторів, що спричиняють відмінності аукціонної ціни продажу від стартової ціни, визначеної під час виконання оціночних робіт.

По-перше, це наявність часового лагу між датою оцінки та датою проведення аукціонних торгів. Оскільки визначення стартової ціни очевидним чином передре дату проведення торгів, фактично ці два цінових показники визначаються на цілком різні дати. Зауважимо, що в найкращому разі під час застосування найбільш широко застосовуваних порівняльного та дохідного (пряма капіталізація доходів від оренди) підходів оцінювач використовує як вихідні дані для оцінювання дані пропозицій продажу, опубліковані в останні декілька місяців до дати отримання ним завдання на оцінювання. Ненульова тривалість періоду виконання оціночних робіт, неминучі перенесення термінів судових засідань, необхідність виконання підготовчих процедур, можливі відкладення терміну проведення торгів збільшують цей розрив іноді до півроку й навіть більше. В разі незгоди однієї зі сторін з результатами оцінювання можливе оскарження її результатів у судових інстанціях вищих ланок може затягнути процес до декількох років.

Маємо також констатувати, що в разі застосування витратного підходу вихідними даними для оцінювання є застарілі нормативні показники, що походять з давнини. Йдеться про збірники укрупнених показників відновної вартості, що містять узагальнені вартості одиничних показників вартості об'єктів різних класів. Не говорячи вже про похибки їх усереднення та вели-

кий розкид характеристик об'єктів навіть у межах того ж самого класу нерухомості, усі вони під час приведення до сучасних реалій вимагають виконання багатоступінчастої процедури індексацій-реіндексацій цих нормативних показників. Вона також вносить додаткові похибки, адже адекватний перехід від значень вартості одиничних показників, визначених у карбованцях СРСР, до сучасної національної валюти дуже важко здійснити адекватно з повним дотриманням достовірного співвідношення вартостей. Неринковий характер витратного підходу разом із досить суб'єктивною методикою визначення рівнів зносу об'єкта робить практично неможливим достовірно визначення його сучасної ринкової вартості в такий спосіб.

Під час застосування дохідного підходу (непряма капіталізація доходів від майбутнього використання) як вихідні дані застосовуються, навпаки, дані з майбутнього, отримані шляхом прогнозування певних економічних показників. Варіант прогнозу сильно залежить від одного з можливих варіантів найкращого подальшого використання об'єкта оцінювання, вибраного оцінювачем. Економічна ефективність різних варіантів іноді відрізняється дуже сильно, тому відповідним чином відрізнятимуться також результати оцінювання, отримані за дохідним підходом. Зрозуміло, що достовірність прогнозування залежить від цілої низки попередньо прийнятих оцінювачем припущень, які можуть бути більш чи менш обґрунтованими, однак у будь-якому разі з огляду на високу динаміку змін загально-економічних характеристик, високих ризиків країни, галузевих ризиків, політичної нестабільності розраховувати на високу достовірність прогнозів не варто. Відповідно, в цьому разі отримані показники стартової ціни характеризуватимуться високим рівнем невизначеності.

Таким чином, перша група факторів, що викликає розбіжність аукціонної ціни продажу та початкової (стартової) ціни, визначається часовою розбіжністю періоду походження вихідних даних, використаних під час оцінювання, та датою торгів, на яку фактично визначається ціна продажу. Як бачимо, три класичних оціночних підходи, а саме витратний, порівняльний, дохідний, що можуть бути застосовані під час визначення початкової ціни, зовсім по-різному орієнтовані в часі. Джерела вихідних даних при цьому перебувають, відповідно, в далекому минулому, умовній сучасності та не надто достовірно прогнозованому майбутньому. Це є однією з причин, з якої результати порівняльного та дохідного (пряма капіталізація доходів від оренди) підходів здебільшого виявляються найбільш достовірними як найбільш наближені до дати торгів.

По-друге, відмінності аукціонної ціни продажу від стартової ціни, визначеної під час надання оцінки, залежать від багатьох складових загальної похибки її результату. Остання є наслідком впливу численних факторів, навіть повний перелік яких встановити в кожному випадку досить складно, не говорячи вже про кількісну оцінку їх впливу. Одна їх частина має цілком об'єктивний характер і не залежить від оцінювача,

інша частина має суб'єктивний характер і віддзеркалює особисту недосконалість кожного конкретного спеціаліста. Можливі персональні пріоритети, переконання та упередження, різниця попереднього досвіду, рівень володіння сучасними оціночними методиками та процедурами, ступінь дотримання вимог нормативної бази, власні підходи до відбору та верифікації джерел ринкової інформації можуть досить сильно відрізнятися у різних оцінювачів. Відповідно, достовірність отриманих результатів буде неоднаковою. Загалом ступінь невизначеності результатів економічних вимірювань, що виконуються методами експертної оцінки, є досить високим порівняно, наприклад, з вимірюваннями фізичних величин [6, с. 151; 7, с. 192]. Хоча в обох випадках виконання вимірювань ґрунтується на застосуванні одних і тих самих законів відбору, оброблення, перетворення та збереження інформації, у прикладній економетриці нині надто обмежено застосовуються підходи, що базуються на теорії інформації та похідній від неї теорії похибок вимірювань. Цим, зокрема, зумовлена наявність другої групи факторів, які умовно можна об'єднати назвою неможливих для ідентифікації джерел невизначеності результату оцінки.

Загалом усі оціночні методики базуються на використанні певних математичних моделей з різним набором вихідних даних і встановлених нормативною базою оціночних підходів, процедурах і методиках оброблення інформації. Безпосередні дослідження рівня ринкової пропозиції на майно, подібне до оцінюваного, виконуються лише під час застосування порівняльного та дохідного (метод прямої капіталізації доходів від оренди) підходів у вигляді аналізу оцінювачем цін пропозицій продажу та оренди подібного майна. Результати цього аналізу є основою для розроблення математичної моделі, за допомогою якої розраховується вартість об'єкта оцінювання з урахуванням впливу відмінностей між ним та використаними під час оцінювання об'єктами порівняння. При цьому аналізується виключно рівень пропозицій, а рівень попиту залишається невідомим, хоча в реальних умовах ринку між ними можлива певна незбалансованість. Дослідження попиту методологією незалежної оцінки не передбачено, незважаючи на те, що в економетриці існують детально опрацьовані методологічні підходи до цього (наприклад, екстраполяція попередніх значень попиту та врахування чинників, що впливають на нього; виявлення можливих покупців (кінцевих споживачів) та оцінювання їх зацікавлення відповідним товаром) [8, с. 260].

Отже, під час застосування порівняльного та дохідного (пряма капіталізація) підходів до визначення початкової ціни торгів аналізується лише рівень пропозиції, тоді як під час установавання ціни аукціонного продажу одночасно взаємодіють обидві основних ринкових категорії, а саме рівні попиту та пропозиції. Це є базовим принципово важливим джерелом розбіжності двох досліджуваних цінових показників. Зауважимо, що тоді, коли застосовуються інші оціночні підходи, а саме витратний та дохідний (непряма капіталізація),

безпосередньо не досліджується навіть рівень пропозиції. Отже, теоретичне підґрунтя механізму формування початкової ціни торгів та ціни аукціонного продажу є неоднаковим у всіх випадках незалежно від застосованого оціночного підходу.

Обґрунтуємо цю тезу детальніше, проаналізуємо чинники, що впливають на ціну продажу об'єктів нерухомості під час їх вимушеного продажу з відкритих публічних торгів. Їх можна поділити на об'єктивні та суб'єктивні. Об'єктивні чинники, як правило, мають економічний характер і визначають середній рівень угод з продажу об'єктів нерухомості. Їх можна розділити на макроекономічні, тобто чинники, пов'язані із загальною кон'юнктурою ринку (точка балансу попиту та пропозиції, податки, мита, динаміка курсів світових валют, інфляція, безробіття, рівень та умови оплати праці, потреба об'єктів нерухомості тощо), та мікроекономічні, тобто чинники, що характеризують специфічні об'єктивні параметри конкретних угод.

Аналогічним чином, як це було вище зроблено для ціноформуючих факторів під час визначення початкової ціни торгів, можна виділити дві групи чинників, а саме об'єктивних та суб'єктивних. Суб'єктивні чинники під час дотримання правил аукціону нівелюються вільним доступом необмеженої кількості потенційних покупців, але залишаються фактори, пов'язані з феноменом масової свідомості та причинами психологічного характеру. До них належать сформовані стереотипи суспільної свідомості, стійкі очікування споживачів, результати впливу реклами, інфляційні очікування й прогнози, рівень поінформованості потенційних покупців та їх обізнаність щодо особливостей об'єкта оцінювання. До об'єктивних чинників належать фізичні фактори, що визначають вартість виставлених на продаж об'єктів нерухомості, місце знаходження (ситус), віддаленість від центру населеного пункту та області, ступінь розвитку інфраструктури транспортного сполучення, архітектурно-конструктивні та об'ємно-планувальні рішення, знос та актуальний фізичний стан об'єкта нерухомості, наявність та якість інженерних мереж, локальні кліматичні, екологічні та сейсмічні чинники.

Загалом система чинників, що впливають на баланс попиту та пропозиції, містить велику кількість факторів впливу, які частково є незалежними, а частково – пов'язаними між собою. Наприклад, факторами, що впливають на ціну та швидкість продажу об'єктів житлової нерухомості, є кількість аналогічних пропозицій, їх співвідношення з попитом; об'єктивні недоліки об'єкта (крайні поверхи, вікна на магістральні вулиці, незручне планування, високий рівень зносу тощо); престижність району; екологічна обстановка в районі чи населеному пункті; транспортне сполучення та розвиненість інфраструктури району; соціальна однорідність жителів багатоквартирного будинку; юридична чистота об'єкта, відсутність обтяжень. До групи економічних факторів можуть бути віднесені зміна рівня доходів населення та бізнесу, доступність фінансових

ресурсів, рівень ставок ринку оренди нерухомості, вартість будівництва, тарифи на комунальні послуги та енергетичні ресурси. Соціально обумовленими факторами є зміни чисельності населення, освітнього рівня, рівня зайнятості тощо. До адміністративних факторів належать реальна податкова ставка, рівень податків на майно, рівень земельного податку, умови здійснення угод, умови отримання дозвільної документації і прав на забудову. Умови впливу оточення враховують екологічну ситуацію, рівень розвитку інфраструктури, доступність рекреаційних ресурсів тощо. Довгострокові та короткострокові зміни всіх цих чинників та умов на ринку нерухомості й фінансовому ринку сукупно й опосередковано керують балансом попиту та пропозиції [9, с. 91].

Як бачимо, для пари досліджуваних цінових показників, а саме початкової ціни та ціни продажу аукціонних торгів, подані вище ціноформуючі фактори враховуються в цілком відмінний спосіб. У першому випадку від прийнятих припущень, застосованої під час оцінювання методичної бази та оцінювача залежить те, які саме фактори та яким чином будуть враховані. У другому випадку сукупність учасників торгів виявляє актуальний баланс рівнів попиту та пропозиції, який через заявлені ціни купівлі опосередковано віддзеркалює всю сукупність розглянутих вище суттєвих ціноформуючих факторів. Таким чином, принципово відмінністю формування початкової ціни та ціни продажу торгів є їх протилежна переважна орієнтація на різні складові співвідношення категорій попиту та пропозиції. Під час застосування порівняльного та дохідного підходів початкова ціна визначається шляхом орієнтації на характеристики об'єкта оцінювання та рівень пропозиції подібного майна шляхом аналізування опублікованих у загальнодоступних джерелах даних пропозицій продажу. Натомість формування ціни аукціонного продажу здійснюється під час її орієнтації також на рівень попиту, який буде виявлений через декларування відповідних цін учасниками торгів. Це є економічним теоретичним підґрунтям розбіжності досліджуваних цінових показників.

Подане вище теоретичне обґрунтування є підставою більш високої точності ціни аукціонного продажу, оскільки вона формується у більш об'єктивний спосіб з урахуванням значно більшої кількості ціноформуючих факторів. Методичні розбіжності формування досліджуваних цінових показників наочно виявляють неможливість попереднього точного визначення ціни аукціонного продажу методами незалежної оцінки. Це означає, що визначена непрямими методами економічних вимірювань початкова ціна ніколи не буде тотожно збігатися зі значно більш точною ціною аукціонного продажу, але теорія аукціонного формування ціни цього й не передбачає, тому функція початкової ціни є в певному сенсі другорядною, чисто формальною, як досить умовного показника, від якого починається ліцитація на торгах. Він може бути більшим чи меншим, визначеним більш чи менш точно, але це ніяк не впливає на ціну аукціон-

ного продажу, яка визначається виключно ринковими факторами попиту та пропозиції, однак аж ніяк не цілком умовним значенням початкової ціни.

Разом зі встановленими вище відмінностями в часовій прив'язці та впливом розмаїтих джерел похибки, що не піддаються об'єктивному кількісному оцінюванню, можемо констатувати наявність цілком різних механізмів формування досліджуваних цін. Виявлена суперечність між орієнтацією на протилежні складові балансу попиту та пропозиції робить в принципі неможливим достовірне попереднє економічне вимірювання ціни аукціонного продажу. Достовірно встановити її наперед, тобто до фактичного проведення торгів, неможливо, інакше відпала би потреба проведення торгів. Отже, до показника початкової ціни доцільно ставитися як до допоміжного, індикативного параметра. Він дуже приблизно встановлює нижню межу діапазону ринкових цін, яка не має безпосереднього впливу на горішню межу цього діапазону, що визначається експериментально вже під час проведення торгів як максимальна із запропонованих учасниками цін купівлі.

Варто відзначити, що чинна нормативна база незалежної оцінки не передбачає дослідження оцінювачами рівнів попиту, адже вважається, що достатнім є вивчення рівня пропозицій. При цьому за замовчуванням закладається припущення, що розрив між цими рівнями не є значним, а розбалансованість ринку є несуттєвою. Для якоїсь частини випадків це припущення є цілком прийнятним, але слід мати на увазі, що в періоди економіко-політичної нестабільності та збурень ринку воно може не виконуватись. Як стагнація, так і перегрів ринку можуть спричинити розрив між рівнями попиту та пропозиції, що приводить до збільшення діапазону цін опублікованих пропозицій та зростання ступеня невизначеності результатів оцінювання. Зрештою, немає сенсу вимагати від виконавців незалежного оцінювання проведення досліджень ринкового попиту, адже це не входить до кола їхніх професійних обов'язків, отже, вони не мають відповідної кваліфікації для виконання таких завдань. Найбільше, що може зробити оцінювач у цьому плані, так це перевірити те, наскільки тривалим є період експозиції на ринку виявлених та використаних ним об'єктів порівняння, якісно оцінити в такий непрямий спосіб рівень попиту, врахувати цей факт під час виконання подальших оціночних процедур. Поглибленими дослідженнями кон'юнктури ринку мають займатися професійні аналітики ринку, які мають відповідну теоретичну підготовку та досвід у виконанні таких емпіричних досліджень. Зауважимо, що поточний моніторинг ринкового попиту є одним із найважливіших інструментів постійного дослідження та аналізування економічної кон'юнктури у країнах з розвинутою економікою. Результати таких досліджень використовують для прогнозування, моделювання та передбачення шляхів зміни ділової активності ринку як на короткострокову, так і довгострокову перспективу. Кон'юнктура ринку є надзвичайно важливим фактором, від якого залежить економічна ефективність

суб'єктів комерційної діяльності. Загалом кон'юнктура ринку визначає особливості конкретної економічної ситуації, що склалась на ринку на момент виконання дослідження (чи протягом визначеного проміжку часу) і характеризується показниками рівнів попиту, пропозиції, їх збалансованості, динамікою цін. В економічній літературі використовують також поняття торгової кон'юнктури, яка у більш вузькому розумінні відображає ситуацію на ринку торгових посередників і є лише однією зі складових частин загальної ринкової кон'юнктури. Методика дослідження ринкової кон'юнктури є одним із методів наукового пізнання, що передбачає певну послідовність дій з отримання ринкової інформації та сукупність конкретних прийомів її дослідження, що забезпечують об'єктивний аналіз ситуації, що склалась на ринку, та виявлення найближчих перспектив його розвитку. Основними завданнями досліджень ринкової кон'юнктури є встановлення основних тенденцій розвитку ринку, аналіз його коливань, сезонності та циклічності, виявлення й прогнозування поведінки суб'єктів, що діють на ринку, оцінювання й аналізування потенціалу змін основних пропорцій ринку [10, с. 61; 11, с. 113; 12, с. 99]. Однак у теорії та практиці оцінки методики дослідження ринкової кон'юнктури використовуються лише щодо виявлення рівня пропозиції, а рівень попиту, як правило, залишається поза увагою оцінювачів. Можна висловити припущення, що надання більшої ваги дослідженням кон'юнктури ринку в перспективі дало би можливість підвищити достовірність результатів оціночних робіт, однак нині нормативна база оціночної діяльності не містить таких вимог.

Висновки. У статті показано, що формування ціни аукціонного продажу здійснюється методом прямого ціноутворення, тоді як початкова ціна торгів визначається шляхом менш точних непрямих економічних вимірювань. При цьому слід відзначити наявність певних застережень щодо ринкового характеру досліджуваних цінових показників, оскільки вимушений характер продажу неповністю відповідає умовам застосування ринкової бази оцінки. Визначено дві групи факторів, що спричиняють відмінності аукціонної ціни продажу від стартової ціни, визначеної під час виконання оціночних робіт. Перша група зумовлена часо-

вою розбіжністю періоду походження вихідних даних, використаних під час оцінювання, та датою торгів, на яку фактично визначається ціна продажу. До другої групи факторів належать розмаїті чинники впливу, які є джерелами похибок початкової ціни та невизначеності результату оцінювання. Проаналізовано найважливіші ціноформуючі фактори, що впливають на досліджувані цінові показники об'єктів нерухомості під час їх вимушеного продажу з відкритих публічних торгів, а також наведено їх класифікацію. Доведено, що під час застосування порівняльного та дохідного (метод прямої капіталізації доходів від оренди) підходів до визначення початкової ціни торгів аналізується лише рівень пропозиції, тоді як під час установавання ціни аукціонного продажу одночасно взаємодіють ринкові категорії попиту та пропозиції. Коли застосовуються інші оціночні підходи, а саме витратний та дохідний (метод непрямой капіталізації), навіть рівень пропозиції безпосередньо не досліджується та не враховується. Це є економічним підґрунтям та базовим джерелом розбіжності досліджуваних цінових показників, що також визначає вищу достовірність ціни аукціонного продажу порівняно з показником початкової ціни торгів.

Відповідно до чинної законодавчо-нормативної бази стартова ціна визначається переважно за умови орієнтації на характеристики об'єкта оцінювання та рівень пропозиції подібного майна шляхом аналізування опублікованих у загальнодоступних джерелах даних. Натомість формування ціни аукціонного продажу здійснюється під час її орієнтації одночасно як на рівень пропозиції, так і на рівень попиту, який під час торгів буде виявлений через декларування відповідних цін учасниками торгів. Виявленою відмінністю ціноформуючих механізмів визначається основна причина розбіжності досліджуваних цінових показників та суттєво вищої точності ціни аукціонного продажу під час визначення вартості. Проведений порівняльний аналіз є доказом того, що ціна аукціонного продажу є більш точним та достовірним показником умовно ринкової вартості об'єкта оцінювання, щодо якого початкова ціна є лише приблизним індикативним показником, який не має на неї суттєвого впливу та використовується у ціноформуючому механізмі як чисто формальний параметр.

Список літератури:

1. Римар Г.А. Ціноутворення в Україні: стан та перспективи розвитку. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*. 2012. Вип. 1(22). С. 309–314.
2. Кондратенко Н.О., Волкова М.В. Методичні підходи до ціноутворення в системі маркетингу. *Економіка та управління підприємствами*. 2016. Вип. 12. С. 272–276.
3. Німак М.О. Придбання нерухомого майна на аукціоні при продажі майна в провадженні у справі про банкрутство в нотаріальній практиці / Національна бібліотека України ім. В.І. Вернадського. URL: http://nbuv.gov.ua/jpdf/vnulpurn_2016_850_62.pdf&sa=U&ved=2ahUKEwi73ezZ0OniAhVpiYsKHQo2DhQQFjAEegQICBAB&usg=AOvVaw3PNclrc3HMmX12swBctTxs (дата звернення: 29.06.2019).
4. Степанюк О.В. Вплив очікуваної вартості на результат аукціону / Центр вдосконалення закупівель Київської школи економіки. URL: <http://cep.kse.org.ua/article/Vplyv-ochikuvanoyi-vartosti-na-rezultat-auksionu/pdf.pdf> (дата звернення: 29.06.2019).

5. Stepaniuk O.V. Reserve price above the market level does not attract more participants to public procurement auctions. Evidence from Ukraine. Centre of Excellence at Kyiv School of Economics. 2018. URL: <http://cep.kse.org.ua/article/reserve-price-above-the-market-level-does-not-attract-more-participants-to-public-procurement-auctions/pdf.pdf> (дата звернення: 29.06.2019).
6. Поздняков Ю.В., Садовенко Ю.П. Визначення похибки незалежної оцінки вартості нерухомості на підставі цін продажу. *Вчені записки Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського. Серія: Економіка і управління*. 2018. Т. 29(68). № 6. С. 151–156.
7. Поздняков Ю.В., Садовенко Ю.П. Аналіз розбіжностей альтернативних оцінок вартості нематеріальних активів. *Вісник Одеського національного університету. Економіка*. 2018. Т. 23. Вип. 7(72). С. 192–197.
8. Рижмань Д.І. та ін. Ціноутворення : навчальний посібник. Київ : Аграрна освіта, 2011. 313 с.
9. Асаул А.Н., Карасев А.В. Экономика недвижимости : учебное пособие. Москва : МИКХиС, 2001. 322 с.
10. Шкварчук Л.О. Ціни і ціноутворення : навчальний посібник. Київ : Кондор, 2004. 214 с.
11. Колесников О.В. Ціноутворення : навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2007. 144 с.
12. Литвиненко Я.В. Сучасна політика ціноутворення : навчальний посібник. Київ : МАУП, 2001. 152 с.

References:

1. Rymar G.A. (2012). Cinoutvorennya v Ukraini: stan ta perspektyvy rozvytku [Pricing in Ukraine: the actual state and prospects of development]. *Problems of theory and methodology of record-keeping, control and analysis*. Issue 1(22), pp. 309–314. (in Ukrainian)
2. Kondratenko N.O., Volkova M.V. (2016). Metodichni pidhody do cinoutvorennya v systemi marketyngu [Methodical approaches to pricing in marketing system]. *Economy and enterprises management*. Issue 12, pp. 272–276. (in Ukrainian)
3. Nimak M.O. (2016). Prydbannya neruhomogo majna na aukciony pry prodazhi majna v provadzhenni u spravi pro bankrutstvo v notarial'nyj praktyci [Real estate acquisition in the auction at property selling in case of bankruptcy proceeding in notarial practice]. *V.I. Vernadsky national library of Ukraine*. Available at: http://nbuv.gov.ua/jpdf/vnulpurn_2016_850_62.pdf&sa=U&ved=2ahUKEwi73ezZ0OniAhVpiYsKHQo2DhQQFjAEegQICBAB&usq=AOvVaw3PNclrc3HMmXl2swBctXs (accessed: 26 June 2019). (in Ukrainian)
4. Stepanjuk O.V. (2017). Vplyv ochikuvanoi' vartosti na rezul'tat aukcionu [Expected value influence on auction result]. *Centre of Excellence at Kyiv School of Economics*. Available at: <http://cep.kse.org.ua/article/Vplyv-ochikuvanoi-vartosti-na-rezultat-aukcionu/pdf.pdf> (accessed: 26 June 2019). (in Ukrainian)
5. Stepaniuk O.V. (2018). Reserve price above the market level does not attract more participants to public procurement auctions. Evidence from Ukraine. *Centre of Excellence at Kyiv School of Economics*. Available at: <http://cep.kse.org.ua/article/reserve-price-above-the-market-level-does-not-attract-more-participants-to-public-procurement-auctions/pdf.pdf> (accessed: 26 June 2019).
6. Pozdnjakov Ju.V., Sadovenko Ju.P. (2018). Vyznachennja pohybky nezaleznoi' ocinky vartosti neruhomosti na pidstavi cin prodazhu [Real estate valuation error determination based on further transactions price]. *Scientific messages of V.I. Vernadsky Taurida National University*, vol. 29(68), no. 6, pp. 151–156. (in Ukrainian)
7. Pozdnjakov Ju.V., Sadovenko Ju.P. (2018). Analiz rozbizhnostej al'ternatyvnyh ocinok vartosti nematerial'nyh aktyviv [Divergences of intangible assets evaluation alternative results analysis]. *Visnyk Odes'kogo nacional'nogo universytetu. Ekonomika*. Vol. 23. Issue 7(72), pp. 192–197. (in Ukrainian)
8. Ryzhman' D.I., Vinnichuk G.Ja., Kryvoruchko I.M., Pyljavec' V.M. (2011). *Cinoutvorennya : navch. posib.* [Pricing. Tutorial]. Kyi'v : Agrarna osvita. (in Ukrainian)
9. Asaul A.N., Karasev A.V. (2001). *Jekonomika nedvizhimosti : navch. posib.* [Real estate economics. Tutorial]. Moscow : MIKHiS. (in Russian)
10. Shkvarchuk L.O. (2004). *Ciny i cinoutvorennya : navch. posib.* [Prices and Pricing. Tutorial]. Kyi'v : Kondor. (in Ukrainian)
11. Kolesnykov O.V. (2007). *Cinoutvorennya : navch. posib.* [Pricing. Tutorial]. Kyi'v : Centr uchbovoi' literatury. (in Ukrainian)
12. Lytvynenko Ja.V. *Suchasna polityka cinoutvorennya : navch. posib.* [Modern pricing policy. Tutorial]. Kyi'v : MAUP. (in Ukrainian)

АНАЛИЗ МЕХАНИЗМА ФОРМИРОВАНИЯ ЦЕНЫ ПРИ ВЫНУЖДЕННОЙ ПРОДАЖЕ АКТИВОВ С АУКЦИОННЫХ ТОРГОВ

В статье рассмотрены актуальные вопросы ценообразования в производственном проведении, в частности механизмы формирования начальной цены и цены продажи имущества при его принудительной реализации с открытых публичных торгов. Выполнен их сравнительный анализ, установлена экономическая основа расходов. Определены, проанализированы основные ценоформирующие факторы, которые влияют на значения исследуемых ценовых показателей в рассмотренном случае. Выявлены отличия рыночных механизмов их формирования. Доказана независимость показателя аукционной цены продажи от начальной цены торгов. Установлено, что при применении методов экспертной оценки для определения начальной цены торгов анализируется лишь уровень предложения, тогда как при установлении цены аукционной продажи одновременно взаимодействуют обе основные рыночные категории, а именно уровни спроса и предложения. Показано, что это является

теоретическим обоснованием более высокой точности определения показателя рыночной стоимости продажи имущества с открытых публичных торгов по сравнению с точностью определения начальной цены методами независимой оценки.

Ключевые слова: *оценка имущества и имущественных прав, начальная цена, цена аукционной продажи, рыночная стоимость, открытые публичные торги, исполнительное производство, вынужденная продажа имущества, сделка покупки-продажи.*

PRICE-FORMING MECHANISM OF ASSETS FORCED SALE IN AUCTION TENDERS ANALYSIS

The paper behaves to the independent expert valuation of assets special kind sale price index – namely, starting price in the case of property forced sale in open public auction. Its compared analysis with the sale price price-forming factors is performed. The market mechanisms of these price indexes determination are considered, with taking into account the requirements of independent valuation actual legislative and scientifically-methodical bases. The main price-forming factors that influenced on auction tenders starting and sale price value in considered case of a forced sale are certain. Differences in the market price-forming mechanisms are educed. The methodological basis of auction starting price, obtained as an expert evaluation result quantitative indexes, is described and performed. The main sources of these economic measurements results uncertainty degree are determined. Independence of assets sale price index of starting price is well-proven. It is set that at application of Comparative Sales and Income evaluation approaches for auction tenders starting price determination only supply level is analyzed, but property forced sale price, is formed in open public auction tenders, depends of two basic market categories – both demand, and supply levels, and are influenced on it simultaneously. This is theoretical background of auction sale price determination closeness to market value, with the higher accuracy, in comparing to starting price obtained by the methods of economic measurements independent evaluation procedure. Results interpretation shows a higher level of starting price errors and, accordingly, low evaluation accuracy of the independent economic measuring in the case investigated. Absence of direct relationship between this starting price and auction sale price is well-proven. Price-forming mechanism of assets forced sale in auction tenders analysis shows that starting price, determined by evaluation procedure, has no influence on market value of property sale in open public auction tenders – as it depends of demand and supply levels balance only.

Key words: *real estate and property rights valuation/appraising, auction starting price, auction sale price, market value, open public auction tender, enforcement sale proceeding, property forced sale, purchase-sale transaction.*