

АНАЛІТИЧНА ДОВІДКА

Аналіз та систематизація даних про аукціони з реалізації арештованих активів АРМА через Prozorro.Продажі за 2025 рік

Проєкт “Моніторинг управління арештованими активами”



АНАЛІТИЧНА ДОВІДКА

Аналіз та систематизація даних про аукціони з реалізації арештованих активів АРМА через Prozorro.Продажі за 2025 рік

Проєкт “Моніторинг управління арештованими активами”

Публікація підготовлена в межах проєкту щодо моніторингу діяльності Національного агентства України з питань виявлення, розшуку та управління активами, одержаними від корупційних та інших злочинів (АРМА). У центрі уваги Інституту законодавчих ідей – практичні аспекти передачі арештованих активів в управління, зокрема з метою їх подальшої реалізації. Аналіз охоплює типи активів, що передаються в управління, типові проблеми, що виникають на різних етапах цього процесу, а також системні чинники, які перешкоджають ефективному управлінню. За результатами моніторингу сформовано пропозиції щодо удосконалення відповідних процедур і нормативного регулювання.

Видавець: Аналітичний центр «Інститут законодавчих ідей». Всі права захищені.

Автори: Світлана Гордієнко

У 2025 році АРМА вже налагодила процес реалізації арештованих активів. Запрацювали відповідні підзаконні нормативно-правові акти. Ключовою є Постанова КМУ від 14 листопада 2023 р. № 1250^[1], якою затверджено Порядок відбору на конкурсних засадах юридичних осіб, які здійснюють реалізацію арештованих активів та Порядок реалізації арештованих активів на електронних торгах.

Саме з допомогою цих нормативно-правових актів відбувається процес пошуку платформи, на якій буде реалізовано арештовані активи. Важливо відзначити, що така платформа має бути акредитованою у системі Prozorro.Продажі.

На основі наданих моніторингових даних було проведено комплексний аналіз процесів реалізації арештованих активів через відібраних АРМА реалізаторів через систему Prozorro.Продажі протягом 2025 року. Далі ми покажемо систематизовані дані та виявлені тенденції за рік, що минув.

¹ <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1250-2023-%D0%BF#Text>

I. Загальна кількість зафіксованих у звітному періоді процедур (включаючи ті, що були оголошені наприкінці 2024 року з датою проведення у 2025-му) становить 184 аукціони.

II. Статуси аукціонів



Із 184 оголошених аукціонів успішними виявилися лише 40, що становить 21,7 % (менше чверті від загальної кількості), інші 144 виявилися неуспішними, 11 з яких були скасовані, зокрема великий блок картин у січні.

Цифра у 184 аукціони в системі - це результат багаторазового виставлення на торги одних і тих самих активів через те, що перші (а іноді й другі чи треті) спроби виявилися невдалими у зв'язку з відсутністю учасників. Мова йде про 133 конкурси.

Загалом, кількість аукціонів, що оголошувалися повторно: 84 процедури (46% або майже половина від загальної кількості оголошень є повторними спробами продати активи, що не знайшли покупця раніше).

Аналіз показує, що майже половина всіх записів у таблиці (84 зі 184) є саме повторними оголошеннями. Це вказує на те, що процедура реалізації арештованих активів у 2025 році значною мірою складається з процесу поступового зниження ціни на повторних торгах до моменту появи реального покупця, готового сплатити відповідну суму коштів.

На практиці повторні оголошення реалізуються через різні формати електронних аукціонів - трираундовий англійський (на підвищення) та гібридний голландський (на пониження). Перший передбачає конкурентні торги між учасниками із розкриттям ставок, тоді як другий побудований на поетапному зниженні ціни до моменту її фіксації покупцем з можливістю подальшого підвищення через закриті пропозиції.

Обидва механізми прямо закладені у Порядок реалізації арештованих активів і застосовуються послідовно у разі нереалізації лоту, що супроводжується зниженням стартової ціни на 50%^[2]. У результаті кожен наступний аукціон фактично зменшує очікувану вартість продажу активу, а накопичення повторних торгів зазвичай корелює зі зниженням фінальної ціни реалізації.

² <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1250-2023-%D0%BF#Text>

Найбільша кількість повторних аукціонів зафіксована для:

- Земельних ділянок (знаходяться у Закарпатській області та належать сімом юридичним особам): аукціони оголошувалися 6 разів протягом 2025 року зі зниженням ціни^[3];
- Глинозему, який виставляли на аукціон 4 рази, але покупця так і не було знайдено;
- Глеситу, який був успішно реалізований аж з 4-ї спроби.



III. Унікальні лоти

Якщо виключити повторні спроби продажу тих самих об'єктів (тобто порахувати лише унікальні активи), то загальна кількість унікальних лотів становить 100.

³ Ще двічі аукціони оголошувалися у 2024 році і 1 раз у 2026 році. Тобто разом аж 9 конкурсів.

100 унікальних лотів

Без урахування повторних аукціонів одного й того ж активу



Нереалізовано взагалі

60 лотів

Фактично, **3 з 5** унікальних лотів так і не були реалізовані



Примітка. Інфографіка ілюструє кількість спроб реалізації 100 унікальних лотів у межах аукціонів.

IV. Категорії активів

Категорії активів

Кількість реалізованих лотів та учасників



Промислова сировина та матеріали

20

лотів реалізовано

учасників

28



Обладнання

3

лоти реалізовано

учасників

4



Транспорт

4

лоти реалізовано

учасників

7



Сільськогосподарська продукція

5

лотів реалізовано

учасників

10



Зброя

6

лотів реалізовано

учасників

13



Споживчі товари та інше

3

лоти реалізовано

учасників

21



Земельні ділянки



Твори мистецтва

0 реалізованих лотів /
0 учасників

Аналіз категорій активів свідчить про нерівномірний розподіл попиту та рівня конкуренції між ними.

Найвищу активність учасників і конкуренцію демонструють категорії з високою ліквідністю та швидкою реалізацією, що забезпечує значну кількість учасників навіть за обмеженої кількості лотів.

Водночас категорії з великою кількістю реалізованих лотів не завжди супроводжуються пропорційно високою конкуренцією, що вказує на домінування вузького кола спеціалізованих покупців (здебільшого у категорії промислової сировини та матеріалів).

Загалом простежується тенденція: чим універсальніший та зрозуміліший актив для ринку, тим вищий рівень конкуренції, тоді як специфічні або капіталомісткі активи залучають обмежену кількість учасників.

V. Аналіз учасників

Загалом, 83 пропозиції було подано на всі успішні та неуспішні аукціони разом:

- 80 осіб подали пропозиції щодо лотів, що були успішно реалізовані;
- 3 пропозиції пропозиції були дискваліфіковані щодо одного аукціону, який не відбувся.

Найбільша конкуренція спостерігалась на лотах:

- 18 учасників змагались за упакування із вмістом мобільних терміналів;
- по 4 учасника були присутні на аукціоні з продажу судна «NIKA SPIRIT, мисливської гвинтівки «Savage 110 Elite Precision» та гвинтівки «Remington Model 700»;
- по 3 учасника надали свої цінові пропозиції щодо лотів у вигляді зерна кукурудзи, соняшнику та хлориду калію.

Під час реалізації інших лотів свої цінові пропозиції на аукціоні подавали здебільшого один учасник, рідше - два.

Топ-8 переможців (усі, що мали більше однієї перемоги):

- ТОВ «ТОРГОВИЙ ДІМ «УКРМІНХІМ» - 8 перемог (монополіст у викупі хлориду калію на початку року);
- ТОВ «ТРЕЙД АГРО ТРАНС СЕРВІС» - 2 перемоги (хлорид калій);
- ТОВ «МАКС МЕТАЛ ТРЕЙД» - 2 перемоги (окатиші залізної руди);
- ПП «АТІСС» - 2 перемоги (великі партії електроніки та косметики);
- Печуляк В.П. - 2 перемоги (упакування із вмістом мобільних терміналів - найбільш конкурентний аукціон та деревина у вигляді круглих лісоматеріалів);
- Ляпін Р.В. - 2 перемоги (карабіни «Marlin mod. 60» та «WBP MidiJack»);
- Шестак О.Ю. - 2 перемоги (гвинтівки «Remington Model 700» та «Savage 110 Elite Precision»);
- Гридін С.В. - 2 перемоги (ріпак і льон).

Аналіз учасників

80

учасників



ТОП-8

ТОВ «ТОРГОВИЙ ДІМ «УКРМІНХІМ»
8 перемог

ТОВ «ТРЕЙД АГРО ТРАНС СЕРВІС»
2 перемоги

ТОВ «МАКС МЕТАЛ ТРЕЙД»
2 перемоги

ПП «АТІСС»
2 перемоги

Печуляк В.П.
2 перемоги

Ляпін Р.В.
2 перемоги

Шестак О.Ю.
2 перемоги

Гридін С.В.
2 перемоги

83

пропозиції

14

юридичних осіб

12

фізичних осіб

Аналіз участі в аукціонах свідчить про загалом обмежений рівень конкуренції: попри 83 подані цінові пропозиції, переважна більшість аукціонів проходила за участі одного, рідше двох учасників. Водночас зафіксовано окремі аукціони з високою концентрацією учасників, що суттєво впливало на динаміку ціноутворення.

Найвищий рівень конкуренції спостерігався на лотах із високою ліквідністю та швидкою реалізацією, зокрема щодо мобільних терміналів, окремих видів зброї та сільськогосподарської продукції. У таких випадках кількість учасників була значно вищою за середню. Водночас більшість інших лотів не викликали активного інтересу з боку ринку, що обумовлювало низьку конкуренцію.

Склад переможців характеризується різноманітністю - серед них присутні як юридичні, так і фізичні особи, однак окремі учасники демонструють повторювану участь і спеціалізацію на конкретних категоріях активів, що вказує на формування стабільних нішевих гравців.

VI. Фінансові показники

Загальна сума грошей, перерахована на рахунки АРМА за реалізовані лоти, становить 196 041 736,72 грн або близько двохсот мільйонів гривень. Сума, яку АРМА розраховувала отримати 1 002 886 629,67 грн - тобто понад 1 мільярд гривень. Ця сума розрахована за цінами останнього оголошеного аукціону для кожного зі 100 унікальних об'єктів. Ліва частина припадає на нереалізовані у 2025 році земельні ділянки та залізорудні брикети.

Фінансові показники

Очікувана виручка

понад 1 млрд грн

Реальна виручка

196 млн грн

Реалізовано лише 1/5 від розрахункової виручки

Значна різниця між очікуваною сумою надходжень та фактично отриманою виручкою зумовлена тим, що більшість оголошених аукціонів не відбулися. Крім того, 11 аукціонів були скасовані. Важливо також враховувати, що у випадках повторного оголошення аукціонів щодо одних і тих самих активів стартова ціна зменшувалася відповідно до особливостей обраних видів аукціонів, описаних вище.

Найбільша кількість лотів була реалізована саме за умов пониження стартової ціни.

Разом із тим для окремих категорій активів із високою ліквідністю та стабільним попитом (зокрема зброї, мобільних телефонів тощо) простежується тенденція підвищеної конкуренції між учасниками, що, своєю чергою, призводило до зростання ціни реалізації порівняно зі стартовою.

Висновок

Аналіз реалізації арештованих активів АРМА на платформі Prozorro. Продажі у 2025 році свідчать про низьку загальну ефективність процедур: із 184 оголошених аукціонів успішно завершилися лише 40, що становить менше чверті від загальної кількості. Значна частина процедур є повторними оголошеннями одних і тих самих активів, що вказує на системну складність їх реалізації та обмежений попит з боку ринку.

Оголошення аукціонів упродовж року характеризується високою частотою повторних процедур, що фактично формує тривалий цикл реалізації активів. Майже половина всіх оголошень стосувалася повторних спроб продажу, що свідчить про низьку первинну зацікавленість учасників у низці категорій активів. Найбільш проблемними з точки зору реалізації залишаються капіталомісткі та специфічні об'єкти, зокрема земельні ділянки та окремі види промислової сировини.

Аналіз категорій активів і учасників аукціонів демонструє нерівномірний розподіл попиту та конкуренції. Переважна більшість торгів проходила за участі одного або двох учасників, однак окремі лоти з високою ліквідністю та швидкою реалізацією (електроніка, зброя, окремі види сільськогосподарської продукції) характеризувалися підвищеною конкуренцією та активною ціновою боротьбою. Водночас у низці категорій простежується концентрація перемог у вузького кола спеціалізованих покупців, що свідчить про формування нішевих гравців.

Фінансові результати реалізації істотно відрізняються від очікуваних: за фактично реалізовані лоти АРМА отримала близько 196 млн грн, тоді як розрахункова очікувана сума перевищувала 1 млрд грн. Такий розрив пояснюється великою кількістю аукціонів, що не відбулися або були скасовані, а також системним зниженням стартових цін унаслідок повторних торгів. Водночас у сегментах із високим ринковим попитом зафіксовано зворотну тенденцію - зростання ціни реалізації порівняно зі стартовою через конкуренцію між учасниками.

Рекомендації

1. Розглянути можливість подрібнення великих лотів, якщо це можливо і виправдано

Великі обсяги активів підвищують фінансовий поріг входу та обмежують коло учасників. Менші лоти можуть залучити ширший сегмент покупців і підвищити конкуренцію.

2. Пріоритезувати виставлення на торги активів із доведено високим потенціалом реалізації

Аналіз показує, що окремі категорії активів стабільно залучають більше учасників і забезпечують успішну реалізацію з першої або другої спроби (зокрема електроніка та мобільні термінали, окремі види зброї, сільськогосподарська продукція). Фокус на таких лотах дозволить швидше генерувати реальні надходження в умовах воєнного часу та спрямовувати отримані кошти на придбання військових облігацій для підтримки Сил оборони України.

3. Розширювати коло потенційних учасників через підвищення якості та охоплення комунікації про аукціони

Низька конкуренція (переважно 1-2 учасники) свідчить не лише про обмежений попит, а й про недостатню поінформованість ринку щодо самих аукціонів і процедур участі. Посилення комунікації поза межами офіційного сайту АРМА, зокрема через зрозумілі пояснення механізмів участі та активніше інформування цільових аудиторій, дозволить збільшити кількість учасників, підвищити конкуренцію на торгах і, відповідно, обсяг виручених коштів.

Більш того, комунікація позитивних кейсів теж може сприяти залученню бізнесу до купівлі активів. Потім не буде виникати конфліктів у зв'язку з тим, що на лот прийшло обмежене коло учасників, частина з яких може бути пов'язана із законним власником активів.

4. Приділяти увагу розширенню можливостей для реалізації активів

Одним з варіантів може стати розробка законодавчих змін щодо реалізації нерухомого майна, що належить особам, пов'язаним з державою-агресором. Це дозволить залучити додаткові кошти, які можуть бути спрямовані на підтримку Сил оборони України. Крім цього, це частково вирішить проблему з арештованою нерухомістю, яка роками простоює в АРМА. Інколи це може призводити до зловживань.