

Три джерела втрат економіки на публічних закупівлях природного газу

07 квітня 2017 року.

Наталія Шаповал, Інна Меметова, Олексій Грибановський, Олександра Чміль -
ЦЕНТР ВДОСКОНАЛЕННЯ ЗАКУПІВЕЛЬ Київської Школи Економіки

З кінця 2015 року, після законодавчих змін, у бюджетних установах, комунальних та держпідприємств з'явилась можливість самостійно обирати постачальника природного газу. До цього єдиною можливістю було - закупити паливо разом з послугою його транспортування у місцевого монополіста-власника мереж - обл-чи міськ- газу. Ми перевірили, чи змогли скористатись вигодами конкурентного ринку державні замовники. Згідно з отриманими результатами, можливість проведення конкурентних тендерів закупівель природного газу створило значний потенціал для економії. Зокрема, конкурентні процедури забезпечують середню економію у 322 грн економії на 1 тис куб м газу або близько 3% від ціни товару. Замовники та економіка загалом втрачають значні

кошти через неуспішні тендери (45 млн грн)¹, використання переговорних процедур замість аукціону (10 млн грн)², та через відсутність інструментів страхування від зростання цін на ринку газу (62 млн грн)³. Вартість цих проблем на прикладі нашої вибірки склала 117 млн грн, або 9% витраченої суми.

Вступ

Природний газ є життєво необхідним ресурсом економіки і складає значну частину витрат публічного сектору. Це робить волатильність ціни газу, залежність від курсу долара та складне регулювання газової сфери, проблемами кожного підприємства та організації державної сфери. Їх втрати - через зміну цін, складне регулювання чи некомпетентність - перетворюються в значні втрати для держави.

У цьому дослідженні ми обґрунтуємо вигоди використання аукціону та опишемо ряд проблем, які призводять до значних втрат на публічних закупівлях газу з боку замовників та країни в цілому.

1. Втрати через невдалі тендери
2. Втрати через використання переговорних процедур замість відкритої процедури (аукціону)
3. Відсутність фінансових інструментів для страхування від ринкових ризиків

¹ Для кожної процедури ми порахували різницю фактичної ціни за 1000 м3 і середньої ціни на конкурентних торгах (аукціон) в місяці, коли процедура була неуспішною (припускаючи, що вона вдала з першого разу), і помножили на обсяг, який купувався. сума цих чисел за всіма процедурам і є втрати.

² Для кожної процедури ми порахували різницю фактичної ціни за 1000 м3 і середньої ціни на конкурентних торгах (аукціон) в місяці, коли проводилася переговорна процедура, і помножили на обсяг, який купувався. сума цих чисел за всіма переговорним процедурам і є втрати

³ Для кожної процедури ми порахували різницю фактичної ціни за 1000 м3 і середньої ціни на конкурентних торгах (аукціон) в місяці, коли була підписана перша додаткова угода, і помножили на обсяг, який купувався. сума цих чисел за всіма процедурам і є втрати.

Ринок публічних закупівель газу

На початку 2015 року Верховна Рада ухвалила новий Закон "Про ринок природного газу" (Закон України «Про ринок природного газу», № 329-VIII, від 09.04.2015), який демонополізував постачання цього ресурсу для бюджетних організацій та інших державних замовників. Закон виконує вимоги Європейського енергетичного співтовариства, які передбачають, що газові мережі і постачальники палива не можуть бути однією і тією ж юридичною особою.

Бюджетні установи і державні підприємства отримали змогу купувати блакитне паливо на відкритих торгах у будь-кого, а не тільки у власника газорозподільної мережі - одного з публічних акціонерних товариств, «облгазу», як раніше. Після відокремлення розподілу та постачання на ринку почали оперувати переважно обласні газ-«Збути», засновані операторами розподільчих мереж (напр., ТОВ «Запоріжгаз Збут», засноване ПАТ "Запоріжгаз") та інші дочірні підприємства облгазів (напр., ДП "Газпостач" ПАТ "Тернопільміськийгаз"). Проте на ринок також зайшли приватні трейдери, які до цього працювали у приватному секторі, і посунули позиції традиційних постачальників. ("Ринок газу: реформа від реформи різниться", 2017).

Новий Закон "Про ринок природного газу" вступив в дію з 1 жовтня 2015 року, а з 1 серпня 2016 року всі закупівлі держпідприємств, комунальних та держустанов відбуваються виключно в системі Prozorro.

Тому для нашого дослідження ми обрали період з **1 вересня 2016 року по 31 грудня 2016 року**, за який взяли дані по закупівлях товару по коду CPV (09123000-7) "Природний газ" з модуля аналітики <http://bipro.prozorro.org>. За цей час в Prozorro було оголошено 6 229 закупівель природного газу на суму 27,14 млрд грн. 63% (17 млрд грн) цієї суми - це закупівля технологічного газу для

функціонування газтранспортної мережі “Укртрансгазом”, де, зазвичай, постачальником стає НАК “Нафтогаз України.

За той же період було завершено⁴ 2 030 закупівель природного газу на суму 2, 767 млрд грн. З них (які ми не включали до нашого аналізу):

- 43% за сумою контрактів (821 закупівля на 1,185 млрд грн) - допорогові закупівлі⁵

- 5% (30 закупівель на 141 млн грн.) - закупівлі за фіксованими цінами, де переможцем став НАК “Нафтогаз України” як постачальник “останньої надії”⁶

Отже, для нашого аналізу були придатні 1040 закупівель на 1 млрд 330 млн гривень. Частина закупівель була не придатна для аналізу через помилки в описі товару чи одиницях виміру (не вказана одиниця виміру товару; вказані не куб. м., а "лоти", "літри" чи "послуги"; закупівлі метану автомобільного; закупівля послуг з розподілу газу; мультилотові закупівлі, де не можна визначити вартість 1 тис куб. газу, тощо). Тому після остаточної чистки фінальна вибірка склала **928 закупівель**.

I. Переваги аукціону над неконкурентними процедурами для ринку газу

Далі ми порахували ціну за 1 тис куб. м. газу - очікувану (до закупівлі) і після закупівлі. Ціна за одиницю - це результат поділу відповідно очікуваної вартості

⁴ Для цих закупівель “Дата визначення переможця” знаходиться між 1 вересня та 31 грудня 2016

⁵ З 1,785 млрд - закупівлі на суму 1 млрд 170 млн грн визначені в системі як “Звіти про укладений договір” (таких 741), а 15 млн грн (80) на як “Допорогові закупівлі”

⁶ На НАК “Нафтогаз” покладена урядом вимога постачати газ за фіксованими цінами, якщо у замовника не має іншого вибору.

<http://www.naftogaz.com/www/3/nakweb.nsf/0/B6469CBD3841DA32C2257F48004CA3DD?OpenDocument>

закупівлі чи переможної пропозиції на кількість одиниць товару, що закуповується.

Після цього ми мали змогу зробити головний експеримент нашого дослідження - порівняти, як відрізняються контрактні ціни в переговорних процедурах та аукціонах.

Ціна на газ зростала протягом року (Рис.1) - відображаючи щорічний тренд опалювального сезону та волатильність цін, за якими імпортери купували газ за кордоном (Див. також "Прейскуранти на природний газ", 2017).

Рисунок 1. На графіку нанесена тисяча закупівель газу за часом та ціною. На основі цих даних побудовані площі (синя - для конкурентних закупівель, червона - для неконкурентних), які демонструють зміни середньотижневої ціни до закупівлі (верхня межа) та після закупівлі (нижня межа).

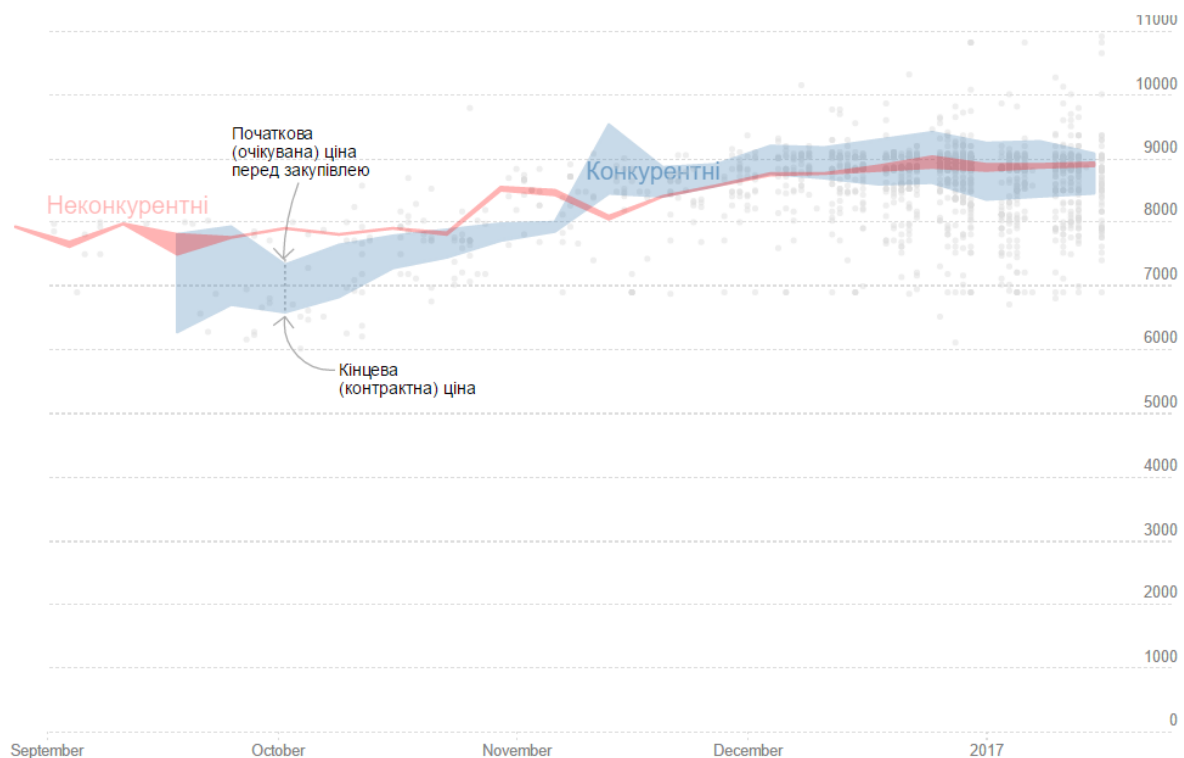
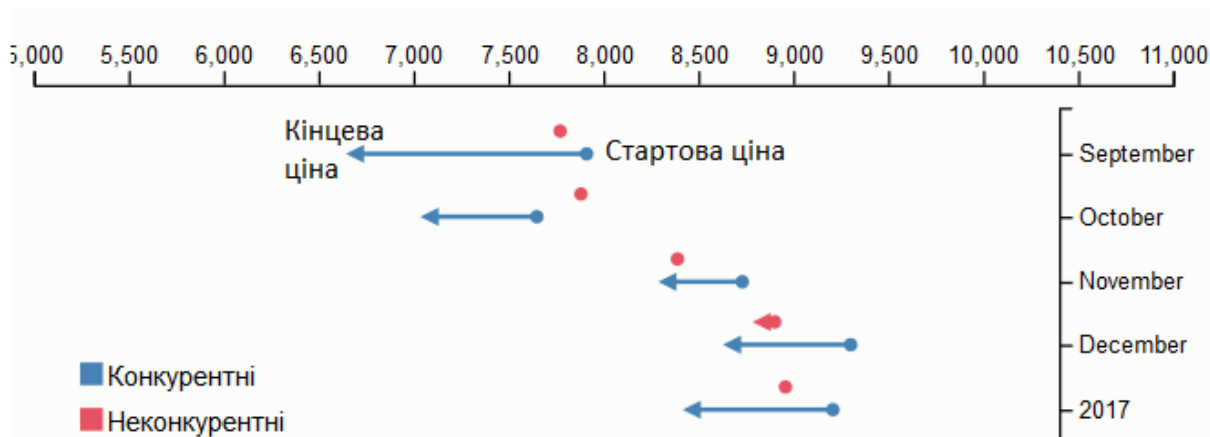


Рисунок 2. Різниця **середньомісячних** цін між очікуваною та контрактною вартістю на завершених тендерах (Синім кольором відмічені стартова та кінцева ціна на конкурентних закупівлях, червоним - неконкурентних)



Таблиця 1. Середні контрактні ціни за 1000 м³ газу залежно від місяця та типу процедури і середня різниця між ними, вересень-грудень 2016

Місяць	Процедура	Контрактна ціна, грн			Кількість тендерів
		Мінімальна	Середня	Максимальна	
Вересень	Переговори	6,546	7,705	8,021	16
	Аукціон	6,000	6,449	7,851	27
Різниця між середніми		546	1,257	170	43
Жовтень	Переговори	7,043	7,843	8,687	44
	Аукціон	5,990	6,985	8,018	29
Різниця між середніми		1,053	858	669	73
Листопад	Переговори	6,871	8,355	9,124	78
	Аукціон	7,400	8,289	9,028	26
Різниця між середніми		(529)	66	96	104
Грудень	Переговори	6,087	8,793	9,648	363
	Аукціон	6,980	8,607	9,600	345
Різниця між середніми		(893)	187	48	708
Середнє		5,990	8,484	9,648	928
Середня різниця		44	592	246	

(Різниця між середніми наводиться без врахування інших факторів, які впливають на ціни)

Крім того, отримані нами результати вказують на суттєву відмінність між конкурентними і неконкурентними закупівлями в питаннях оплати (ці дані ми взяли з угод між постачальником та замовником).

Рисунок 3. Зліва графік для неконкурентних закупівель, справа - для конкурентних. На них розподіл кількості тендерів (частка) за видами оплати (оплата до поставки, після та протягом місяця (зміш.)) закупівель в кожному місяці



Враховавши такі фактори як резервована ціна, об'єм закупівлі, період закупівлі, ціни попереднього періоду, регіон, в якому було проведено закупівлю, спосіб оплати та тип постачальника (Збут/Дочірнє під-во облгазу, чи інший тип постачальника), на основі регресійного аналізу(табл.2) ми отримали підтвердження нашої початкової гіпотези про те, що закупівля через аукціон є більш вигідною. **Ця різниця складає, в середньому, 322 грн на 1000 м³**⁷.

Таблиця 2. Фактори, що впливають на ціну газу в публічних закупівлях (Лінійна регресія)

Вплив фактору на ціну за 1000 куб.м газу (Наявність фактору збільшує/зменшує фінальну ціну на XX грн)	Вплив аукціону	Вплив додаткового учасника в конкурентних торгах
Аукціон	-322.0**	
Резервована ціна (на осн.очікуваної вартості)	0.397**	0.141**
Об'єм, 1000 м ³	-7.78e-05*	-4.05e-05
Жовтень	52.72	93.78
Листопад	145.9	560.3**
Грудень	151.3	572.9*
Ціна попереднього дня	0.456**	0.496**
Збут/Дочірнє пі-во облгазу	275.0**	
Додатковий учасник (1-3)		-245.4**
Передоплата	-87.45**	97.43*
Західна область	232.7**	380.5**
Східна область	254.8**	512.1**
Північна область	257.2**	419.1**
Південна область	184.7**	120.5
Константа	799.5+	2,360**
Кількість спостережень	927	426
R-квадрат	0.738	0.765

Примітка:** p<0.01, * p<0.05 - значущість коефіцієнтів на рівні 95 та 90%

⁷ Цей результат він склав бл... ня по середину лютого

Зауважимо, що результат вказує на те, що ціна також залежить від кон'юнктури ринку (цін періоду та місяця - в грудні ціна найвища), регіону закупівлі (найнижча ціна в Центральному регіоні, найвищі на Півночі та Сході), від об'єму закупівлі та типу постачальника.

- В середньому, збути та інші дочірні підприємства продають за вищими цінами на 275 грн за 1000 куб.м.
- Передоплата знижує вартість, в середньому, на 87 грн
- Додатковий учасник (від 1 до 3 в 98,8% вибірки) в конкурентних надпорогових торгах дозволяє закупити, в середньому, за інших рівних умов, на 245 грн.

Хоча отримані результати стосуються закупівель газу, модель можна розповсюджувати на будь-який товар, в якому можна визначити ціну за одиницю товару. Попередні розрахунки, наприклад, закупівель **дизелю, офісного паперу та столових яєць**, показують такий же самий результат, який ми отримали в закупівлях природного газу.

II. Джерела втрат в публічних закупівлях газу

1. Втрати через невдалі тендери – 7% (45 млн грн від суми контрактів)

Неуспішні процедури порушують план, складений замовником, що впливає на вчасність та повноту продукування ним суспільних благ. За зберігання потреби в предметі закупівлі потрібно проводити процедуру повторно, тому неуспішна закупівля несе в собі додаткові адміністративні витрати на обслуговування та супроводження додаткової процедури, а на волатильних ринках ще й приховує ризик зміни ціни внаслідок зміни ринкових умов.

На ринку природного газу протягом вер-гру 2016 року 56% замовників (473 з 849) мали закупівлі, що не відбулись. В середньому на одного замовника, що мав неуспішні закупівлі, припадає 2 невдалих тендера - протягом сер-гру 2016 серед замовників дослідженої вибірки було 945 невдалих процедур. Більшість (70%) невдалих тендерів стала підставою для проведення переговорної процедури закупівлі, залишок складають процедури, що були успішно проведені пізніше - успішна з другої спроби (закупівлі з однаковою сумою) та ті, що не мали успішних закупівель газу пізніше.

Таблиця 3. Розподіл неуспішних процедур за причинами, сер-гру 2016

Причина	Кількість	% за кількістю
Частина обґрунтування переговорної процедури	660	70%
Після неуспішної була успішна процедура (на ту ж суму)	76	8%
Після неуспішної не було успішної процедури (на ту ж суму)	209	22%
Всього	945	100%

Якщо б закупівлі, що стали успішними із другої спроби, а також ті, що стали причиною для застосування переговорної процедури закупівлі, були проведені із першого разу (за середньоринковими цінами відкритих торгів у місяці неуспішної процедури), то на 736 закупівлях можна було б зекономити 45 млн грн або 7% від суми контрактів (653 млн грн) за відповідними закупівлями.

- 2. Втрати через використання переговорних процедур замість відкритої процедури (аукціону) – 2% (10 млн. грн від суми контрактів - 423 млн. грн)**

В середньому за вересень-грудень 2016, на ринку публічних закупівель, принаймні 63% (583) тендерів виграли «Збути» та інші дочірні підприємства операторів газо-розподільчої мережі (ГРМ), 37% (346 тендерів) - іншими постачальниками окрім постачальника «останньої надії», НАК Нафтогазу. Загалом, у 2016 році 110 різних учасників взяли участь і в тендерах на газове постачання. Проте не зважаючи на зростаючу конкуренцію на ринку постачання газу для підприємств/організацій публічної сфери, конкурентність торгів не поспішає зростати.

Надпорогові тендери на закупівлю природного газу для потреб опалення на конкурентному ринку, за замовчуванням, могли б проходити у 100% випадків за конкурентною процедурою – закуповуватись через аукціон. Проте 54% тендерів за вересень-грудень було проведено через переговорну процедуру, 46% - через відкриті торги.

Таблиця 4. Частка відкритих (аукціон) та переговорних процедур залежно від типу постачальника, вересень-грудень 2016

	Відкрита		Переговори		Загалом	
	Кількість	Частка	Кількість	Частка	Кількість	Частка
Збут/Дочірнє під-во облгазу	186	32%	397	68%	583	100%
Інше	241	70%	104	30%	345	100%
Сума	427		501		928	

Нові учасники ринку, які не є підприємствами заснованими операторами ГРМ, набагато частіше брали участь у конкурентних торгах (70% всіх їхніх перможних тендерів були проведені через аукціон – див. Таблиця 4). Збути та інші дочірні підприємства ОГРМ на 20% рідше перемагали в аукціонах (186 проти 241), проте отримали значну перевагу в переговорній процедурі (397 проти 104), оскільки саме їх замовники часто інтерпретували як єдиних ліцензіатів або запрошували до контракту після невдалих спроб провести відкритий тендер. Таким чином, колізія в законодавстві створила переваг – фактично збільшила

доходи – підприємств заснованих облгазами.

Згідно до даних щодо обґрунтувань використання переговорної процедури в системі ProZorro, проведення більш як половини тендерів без аукціону завдячує двом основним причинам:

- 1) **14.79 % (75 з 507 тендерів)** - Правова колізія, пов'язана з ліцензуванням постачання на ринку газу за нерегульованим тарифом. Після вступу в силу нового Закону про ринок газу, питання необхідності та механізму ліцензування постачальників газу втратило зрозумілу інтерпретацію. 8 замовників послалися на десятки нормативно-правових актів для обґрунтування факту відсутності конкуренції на 2 замовника зазначили, що вони не можуть провести торги через виникнення заборгованості. ринку газу (Тендер UA-2016-09-28-000485-b наводить приклад такого пояснення).
- 2) **73.57 % (307 з 507)**- Переговорна (неконкурентна) процедура проводиться після двох невдалих спроб закупити природний газ на аукціоні.

55% (507 із 928) закупівель протягом вер-гру 2016 проводились за переговорною процедурою. ЗУ "Про публічні закупівлі" визначено 7 підстав, які є підставою для проведення переговорної процедури закупівлі (п.2 ст.35). За визначений період на ринку газу проводились переговорні процедури за 5-ма причинами. 87% всіх переговорних процедур (за очікуваною вартістю) було проведено за причиною того, що дві попередні процедури відкритих торгів були неуспішними та за причиною відсутності конкуренції.

Таблиця 5. Причини вказані як обґрунтування для застосування переговорної процедури, вересень-грудень 2016

Причина ⁸	Кількість	Сума контрактів	% за сумою контрактів
----------------------	-----------	-----------------	-----------------------

⁸ Причини визначені ЗУ "Про публічні закупівлі" (п.2 ст.35) як підстави для проведення переговорної процедури

Замовником двічі відмінено тендер	373	315,347,750	73%
Відсутність конкуренції	97	50,876,458	12%
Нагальна потреба у здійсненні закупівлі	29	52,279,579	12%
Потреба здійснити додаткову закупівлю	7	3,728,346	1%
Закупівля творів мистецтва	1	384,400	0%
<i>Всього</i>	<i>507</i>	<i>422,616,533</i>	<i>100%</i>

У 77% випадків (75 процедур із 97) переговорна процедура з причиною "Відсутність конкуренції" проводилась із обґрунтуванням, що на відповідній території діє лише один постачальник із дійсною ліцензією на постачання природного газу.

Проведення закупівель природного газу державними установами здійснюється на підставі Закону України «Про публічні закупівлі», пункт 2 статті 36 якого містить вимоги, що учасник - переможець процедури закупівлі під час укладення договору повинен надати дозвіл або ліцензію на провадження певного виду господарської діяльності, якщо отримання такого дозволу або ліцензії на провадження такого виду діяльності передбачено законодавством. В 2015 році зміни до закону «Про ліцензування видів господарської діяльності» ліцензія на постачання природного газу за нерегульованим тарифом була непередбачена, а ще одними змінами від 26.11.2016 року - ліцензія на здійснення діяльності з постачання природного газу необхідна всім суб'єктам, які здійснюють дану діяльність, проте чинні ліцензії мають лише постачальники природного газу за регульованим тарифом (згідно офіційної інформації з сайту НКРЕКП). До останнього часу ліцензійні умови з постачання природного газу були не затверджені, є лише оприлюднений 08.12.2016 року проект таких умов на офіційному сайті НКРЕКП. 4 квітня 2017 року НКРЕКП [видав перші три ліцензії](#) і в майбутньому регулятор пообіцяв вирішити цю проблему повністю.

Якщо б ці переговорні процедури з причин "Відсутності конкуренції" проводилися би за процедурою відкритих торгів, то економія (різниця між ціною переговорної процедури та середньоринковою відкритих торгів у відповідному місяці) для цих 75 процедур склала б 2 млн грн (4% від очікуваної вартості за відповідною причиною).

У 84% випадків (314 процедур із 373) попередні неуспішні відкриті торги, що були підставою для переговорної процедури з причиною "Замовником двічі відмінено тендер", проводились із ціною за одиницю меншою за середньоринкову успішних відкритих торгів у відповідному місяці. Це свідчить про недостатній попередній аналіз ринку та помилки у плануванні закупівель. В 25 процедурах (7%) замовником безпідставно було обрано переговорну процедуру за причиною "Замовником двічі відмінено тендер" - обох або хоча б одної неуспішної процедури відкритих торгів не існувало перед переговорною процедурою.

Якщо б замовники замість переговорної процедури провели відкриті торги (за середніми цінами за одиницю у відповідному місяці), то могли б зекономити 10 млн грн або 2% від суми контрактів переговорних процедур.

Таблиця 6. Приблизні втрати спричинені використанням переговорної процедури замість аукціону

Причина	Втрати
Відсутність конкуренції	2,522,081
Закупівля творів мистецтва	755
Замовником двічі відмінено тендер	7,190,157
Нагальна потреба у здійсненні закупівлі	321,081
Потреба здійснити додаткову закупівлю	24,702

Всього	10,058,776
--------	------------

3. Відсутність фінансових інструментів для страхування від ринкових ризиків – 9% (62 млн. грн від суми контрактів в 75 млн. грн)

Ринкові та неринкові ризики, що мають вплив на закупівельний процес, можуть призвести до викривлення результатів закупівлі, що, в свою чергу, впливає на здатність замовника виконувати покладені на нього функції щодо виробництва і розподілу суспільних благ. Відсутність практики страхування від таких ризиків, в тому числі за відсутності фінансових інструментів, призводить до зміни істотних умов договору, і за умови, що відповідні зміни не перевищують законодавчі норми- вплив відповідних ризиків веде до укладання додаткової угоди.

На ринку природного газу протягом вер-гру 2016 42% закупівель (388 з 928) мали додаткові угоди після укладання договору (додаткові угоди протягом жов 2016-бер 2017). В середньому, на кожну закупівлю припадає 3 додаткових угоди. П. 4 ст. 36 ЗУ “Про публічні закупівлі” визначає 8 підстав за якими початкова угода може бути змінена без запровадження нової процедури. Серед досліджених закупівель на ринку природного газу наявні шість з восьми причин. 92% всіх додаткових угод (історично перших для кожної закупівлі) проводились за двома причинами: зменшення обсягів закупівлі та зміна ціни за одиницю товару (71%).

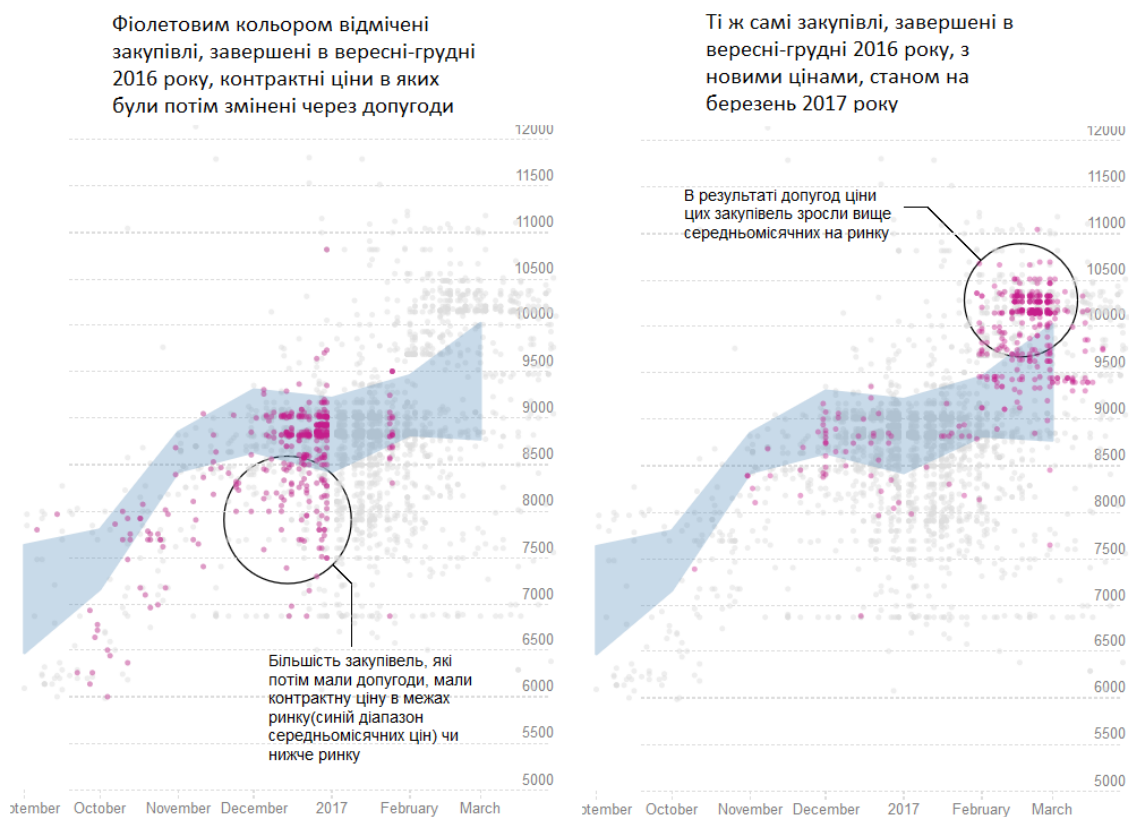
Таблиця 7. Причини вказані як обґрунтування для укладання додаткової угоди, вересень-грудень 2016

Причина	К-сть закупівель	К-сть додаткових угод	Додаткових угод на одну закупівлю	Сума контрактів	% за сумою контрактів
Зменшення обсягів закупівлі	95	355	4	152,336,637	22%
Зміна сторонніх показників	14	62	4	11,328,137	2%

Зміна ціни за одиницю товару	246	621	3	499,714,510	71%
Покращення якості предмета закупівлі	22	89	4	32,264,721	5%
Продовження строку дії договору	4	12	5	3,920,375	1%
Узгоджене зменшення ціни	7	27	4	5,381,890	1%
Всього	388	1,166	3	704,946,270	100%

Як правило, ціна за одиницю в результаті додаткової угоди була значно вище ніж ціна за результатами відкритих торгів у відповідному місяці.

Рисунок 3. Як зростали ціни через додаткові угоди у порівнянні з ринком



Якщо б замовники замість додаткової угоди повторно провели процедуру відкритих торгів (за середньоринковими цінами за одиницю у відповідному місяці) , то могли б зекономити 62 млн. грн або 9% від суми контрактів, що мали додаткові угоди.

Таблиця 8. Приблизні втрати спричинені додатковими угодами (порівняно із новими процедурами відкритих торгів)

Причина	Втрати
Зменшення обсягів закупівлі	16,204,505
Зміна сторонніх показників	1,557,779
Зміна ціни за одиницю товару	37,661,827
Покращення якості предмета закупівлі	4,923,844
Продовження строку дії договору	630,480
Узгоджене зменшення ціни	971,779
<i>Всього</i>	<i>61,950,214</i>

Висновки

Найбільш економічно вигідною стратегією проведення закупівель на більшості ринків із розгалуженою мережею учасників є проведення аукціону - інтенсивна конкуренція призводить до більш низьких цін. Відповідна гіпотеза була підтверджена і на ринку природного газу - **ціна за 1000 куб. м. газу на конкурентних процедурах в середньому нижча на 322 грн незважаючи на місяць закупівлі.**

Але не всі закупівлі були конкурентними. Біля половини закупівель відбувались через переговорну процедуру. В більшості випадків причиною проведення переговорної процедури були: проблеми із ліцензуванням учасників (вимога до наявності ліцензії на здійснення діяльності з постачання природного газу); переговорна процедура в зв'язку з тим, що попередньо були дві неуспішні

конкурентні процедури (але за цінами, які не відповідали на той момент ринковим). Відкриті торги замість переговорної процедури принесли б додатково економії в **10 млн грн.**

Враховуючи, що ціни на ринку природного газу волатильні та мають певну сезонність (ціни взимку зростають), єдина фіксована ціна для річних угод не покриває ринкові ризики, що є підґрунтям для укладання додаткових угод. На ринку природного газу ціни, за якими укладаються додаткові угоди, є вищими за середню ціну, що пропонують відкриті торги у відповідний місяць, тому додаткові угоди також є джерелом ймовірних втрат. При повторному застосуванні процедури відкритих торгів замість додаткової угоди, додаткова економія склала б **62 млн грн.**

Неуспішні процедури закупівлі також приховують ймовірні втрати за рахунок збільшення адміністративних витрат на обслуговування додаткової процедури закупівлі, а також, у випадку ринків із нестабільними цінами - невизначену зміну ціни в наступних процедурах. Успішні процедури “з першого пострілу” можуть принести економію в **45 млн грн.**

Отже, враховуючи визначені причини, загальні втрати склали 117 млн грн або 9% від загальної суми контрактів за всіма процедурами дослідженої вибірки.

Причина	Втрати	Сума контрактів	% від суми контрактів
Втрати від неуспішних процедур	44,625,565	1,245,691,353	9%
Втрати від додаткових угод	61,950,214		
Втрати від переговорних процедур	10,058,776		
<i>Всього</i>	<i>116,634,555</i>		

Джерела:

- ЗАКОН УКРАЇНИ Про ринок природного газу, 09.04.2015, 329-VIII.
Retrieved 24 March 2017 [Zakon3.rada.gov.ua](http://zakon3.rada.gov.ua).
- Ринок газу: реформа від реформи різниться. (2017). [Biz.nv.ua](http://biz.nv.ua). Retrieved 24 March 2017, from <http://biz.nv.ua/ukr/experts/vitrenko/rinok-gazu-reforma-reformu-vorozhnechu-647339.html>
- Газ. (2017). *Google Docs*. Retrieved 24 March 2017, from <https://docs.google.com/spreadsheets/d/126vnkdu6ph9VGAriQWKgxZFMcla4rfDzIM1mv8PVIMU/edit>
- Прейскуранти на природний газ. (2017). Retrieved 24 March 2017 [Naftogaz.com](http://www.naftogaz.com). <http://www.naftogaz.com/www/3/nakweb.nsf/0/486E117B34CF13EEC2257BCE0041B995?OpenDocument>
- Qlik Sense. (2017). [Bi.prozorro.org](http://bi.prozorro.org). Retrieved 24 March 2017, from <https://bi.prozorro.org/>