

РЕКОМЕНДАЦІЇ ДЛЯ ЗАМОВНИКА ЩОДО ЗАКУПІВЛІ ПРИРОДНОГО ГАЗУ

12 Серпня 2019

Розказали про: поширені причини укладення додаткових угод до договору; умови документації, які мінімізують ризики; варіанти захисту від демпінгу і т. ін.

Ринок газу – відкритий, тому комунальні та державні підприємства мають право обирати постачальника. До того ж, функції транспортування, розподілу та постачання газу між різними юридичними особами, розділені. Та не зважаючи на зміну законодавства, надані роз'яснення МЕРТУ, замовники продовжують блукати в тенетах закупівель газу. Бо такий вже специфічний цей предмет та вимоги законодавства щодо нього. У статті ми пропонуємо вам прочитати поради щодо покращення закупівлі газу, які систематизували для вас зі звіту «Вентиль закупівель: як ефективно купувати газ у ProZorro», виданий ТІ Україна, 2019. Тож, про саме головне, нижче.

Загальні рекомендації для замовників при закупівлі газу

- Зазначити в договорах на постачання природного газу можливість зміни ціни як у сторону підвищення, так і зменшення відповідно до підстав, наведених у ч. 4 ст. 36 Закону України «Про публічні закупівлі».
- Передбачити механізм уточнення ціни. Найбільш оптимальним сьогодні є застосування формульного розрахунку, запропонованого МЕРТ у листі № 3304-04/54265 від 11.12.2018.
- Розраховувати уточнену ціну за формулою договору самостійно або домовитися про використання формули в довідках, які надаватимуть ДЗІ, ТПП чи інші установи.
- Бюджетним організаціям бажано мати письмове обґрунтування зміни ціни. Оптимальним варіантом може бути зазначення формули в договорі та подальша зміна ціни на підставі письмового листа від постачальника та довідки з уточненою відповідно до формули ціною.
- Передбачити періодичність та/або об'єктивні передумови зміни ціни. Наприклад, перегляд ціни може здійснюватися щоразу, коли на ліквідних хабах ЄС відбуваються коливання від 5% та більше, або щомісяця.
- Користуватися онлайн-калькулятором.

Варіанти визначення очікуваної вартості газу

Зазначимо, наразі ані Закон, ні нормативно-правові акти МЕРТ не встановлюють порядок розрахунку очікуваної вартості газу. Замовники можуть по-різному підходити до вирішення цього питання. Ось декілька варіантів визначення очікуваної вартості:

1. Виділену в кошторисних призначеннях суму на природний газ ділити на необхідні обсяги газу. Отримана ціна за одиницю товару може проходити ще внутрішнє погодження.
2. Замовники також можуть брати за основу розрахунків ціни на газ на сайті місцевого облгаззбуту. Такий підхід є найлегшим, проте він не враховує актуальну ринкову вартість газу.
3. Якщо є можливість, замовити дослідження актуального ринку природного газу.
4. Також замовники можуть придбати підписку на спеціалізовані видання, які на постійній основі інформують про ціни на ринку природного газу. Такі послуги надає низка інформаційних агентств, які спеціалізуються на публікації цінкових котирувань на енергоносії, зокрема, Argus, Platts, ICIS. Ще одна перевага цього підходу полягає в тому, що інформаційні агентства надають і цінові прогнози. Таким чином, замовник може зорієнтуватися, якою буде ціна на природний газ ближче до дати завершення тендера.
5. Якщо замовники не можуть придбати підписку, існують й інші шляхи визначення очікуваної вартості. Близько третини всього природного газу в 2018 році Україна імпортувала з ЄС, а трейдери та постачальники орієнтуються на ціни на таких європейських газових хабах, як TTF, Gaspool та NCG. З огляду на це замовники можуть брати за основу розрахунку очікуваної вартості імпорتنий паритет — середнє значення цін на трьох газових хабах станом на певну дату. Дізнатися ціни можна на сайті УЕБ у розділі «Біржові котирування» - «Природний газ» - графік «Приведена вартість природного газу на європейських хабах до кордону України». Водночас треба врахувати, що ці ціни не включають витрати на транспортування та розподіл газу, збільшення ціни за умов оплати після періоду поставки газу та можливий прибуток трейдерів/ постачальників.
6. Замовники можуть подивитися актуальні ціни договорів на газ і в ProZorro, що також допоможе зрозуміти тенденції. Та врахуйте, ціни, за якими в ProZorro укладають договори, можуть сильно різнитися: від демпінгових до сильно завищених.
7. Для розрахунку очікуваної вартості можна також дізнаватися актуальні ціни на природний газ напряму в постачальників, хоча окремі замовники бояться це робити. Водночас такі дії не є протиправними, що підтверджує МЕРТ у листі № 3304-06/48844 від 28.12.2017. До наданої інформації про ціни необхідно ставитися критично, проте вона може допомогти зрозуміти ситуацію на ринку.

Інші можливості прогнозування ціи на газ

До уваги також рекомендуємо брати можливі коливання цін. Відкриті торги зазвичай завершують приблизно через два місяці з моменту оголошення, а отже, і з моменту розрахунку очікуваної вартості. Оскільки для ринку газу характерна значна волатильність, ринкова ціна на товар через такий проміжок часу може сильно змінитися. З огляду на це замовник повинен не лише правильно розрахувати очікувану вартість, але й спробувати спрогнозувати ціну на природний газ на момент завершення торгів. Допомогти в цьому можуть актуальні біржові котирування, які публікуються, зокрема, на сайті УЕБ. Наприклад, якщо ціна останнім часом стабільно знижувалася чи піднімалася, можна припустити, що така тенденція триватиме ще певний час.

Окрім цього, у прогнозуванні цін можуть допомогти знання основних закономірностей ринку газу:

- збільшення споживання газу в опалювальний сезон у декілька разів порівняно з літніми місяцями,
- значне падіння цін у лютому,
- падіння та утримання їх на низькому рівні влітку і стрімке підняття у вересні.

Умов документації для зменшення ризиків

Аби мінімізувати ризики невиконання договору, необгрунтованого підняття ціни, замовникам при плануванні закупівель варто:

- Визначити забезпечення тендерної пропозиції, що не перевищує 3% очікуваної вартості закупівлі відповідно до ст. 24 та 25 Закону.
- Вимагати забезпечення виконання договору, що не перевищує 5% вартості договору відповідно до ст. 26 Закону.
- Використовувати один із наведених підходів до визначення порядку зміни ціни в тендерній документації:
 - Змінювати ціну на основі формульного розрахунку.
 - Замовник може передбачити в договорі, що ціна на природний газ буде уточнена на основі формули. Це дозволить змінювати ціну в такт до зміни біржових котирувань, як це передбачено п. 7 ч. 4 ст. 36 Закону.
 - Замовник та постачальник можуть узгодити, що ціну на газ будуть уточнювати через довідки, проте уточнена ціна в довідках буде розраховуватися на основі формули.
 - Отримати ліцензію на постачання газу і постачати паливо самостійно.

Отримання власної ліцензії на постачання природного газу за прикладом АТ «Укрпошта». У такому випадку підприємство може закупити газ у будь-якого трейдера та постачати собі паливо з підземних сховищ або напряду. Підприємство не залежить від постачальника газу та може зекономити кошти, купивши газ у період низьких цін і споживати його під час опалювального сезону.

Як створити привабливі умови для потенційних постачальників

- Замовникам-бюджетникам необхідно розрахувати очікувану вартість лоту, відштовхуючись не від кошторисних призначень на природний газ, а від актуальної ринкової вартості товару. Для отримання інформації про актуальну ринкову вартість необхідно порівняти дані на сайті УЕБ, ціни НАК «Нафтогаз України» на умовах передоплати та ціни в ProZorro.
- Не визначати у документації дискримінаційні умови. Скажімо такі як: вимога надати в тендерній пропозиції копії договорів з певним місячним обсягом поставки газу, довідки із визначеною чисельністю працівників з освітою у сфері газопостачання чи підтвердити наявність сертифікату ISO 9001:2015 системи управління якістю.
- Замовник може проводити відкриті передтендерні консультації з учасниками ринку. На цьому наголошує МЕРТ у листі № 3304-06/48844 від 28.12.2017. Також замовник може запрошувати на тендер постачальників з інших областей. Газотранспортна система влаштована таким чином, що постачати газ, скажімо, відділу

освіти в Чернівецькій області може і газопостачальне підприємство з Харківської області.

- Замовники можуть попередньо здійснювати маркетингові дослідження, вивчення ситуації на ринку, моніторинг комерційних пропозицій потенційних постачальників, як з відкритих джерел, так і безпосередньо консультуючись з ринком.

Як захиститися від демпінгу учасників

Оптимальним способом захисту від демпінгу є використання формули, рекомендованої МЕРТ. Одна з її переваг полягає в тому, що формула показує не ринкову ціну на природний газ на цей момент, а ринкове коливання і, відповідно, на яку величину повинна змінитися ціна.

Наприклад, ринкова ціна на природний газ на момент укладання договору була 8 000 грн за 1 тис. м³. Постачальник виграв тендер, демпінгувавши до 5 000 грн за 1 тис. м³. Якщо через певний час ринкова ціна на природний газ підніметься з 8 000 грн до 10 000 грн (на 25%), то уточненою ціною договору повинна стати не 10 000 грн, а 6 250 грн (5 000 грн + 25%). Підвищити ціну до ринкового рівня (10 000 грн) постачальник не матиме підстав, продавати газ за уточненою через формулу ціною йому буде невигідно, а отже, невигідно і демпінгувати під час аукціону.

Замовнику варто передбачити положення про забезпечення тендерної пропозиції та забезпечення виконання договору. Докладніше про ці два види забезпечення говорили вище.

Замовникам також доцільно передбачати в тендерній документації положення про те, що постачальник буде змушений сплатити штрафні санкції в разі неправомірного припинення постачання газу.

Використовуйте нові можливості – онлайн-калькулятор

Для замовників впроваджено онлайн-калькулятор вартості газу. Новий функціонал допоможе у протидії демпінгу та необгрунтованого завищення цін після тендеру.

Щоб допомогти закупівельникам та постачальникам зробити об'єктивне уточнення ціни, було створено спеціальний онлайн-калькулятор. Скористатися ним можна за посиланнями:

- <https://cep.kse.ua/gaz/>
- <https://prozorro.gov.ua/> (вкладка «Калькулятор вартості газу»).

Калькулятор розраховує ціну на газ за формулою, яка враховує декілька джерел та об'єктивних показників.

Лист-роз'яснення газової формули Мінекономрозвитку

Як користуватися калькулятором?

- перейти за посиланнями;
- вказати дату підписання контракту, або попередньої додаткової угоди;

- внести ціну за тис. куб. м.;
- зазначити дату, на яку заплановану зміну до договору.

В результаті отримаємо прозорий розрахунок зміни ціни на газ, що в інтересах, як замовників, так і добросовісних постачальників.

Замовники можуть відразу внести газову формулу МЕРТ у договір та проводити всі зміни відповідно до неї. Якщо цього не було зроблено, то розрахунок калькулятора може слугувати об'єктивним показником для досягнення консенсусу у перемовинах замовника з постачальником.

Формула також може допомогти спеціалізованим агенціям, які видають «довідки про зміну ціни».

Поширені причини для укладення додаткових угод

Додаткові угоди досить поширене явище, особливо в закупівлях енергоносіїв. Ринок природного газу дуже волатильний, а ціни на нього постійно змінюються. Це зумовлює необхідність переглядати ціну на газ, встановлену договором. Якщо цього не робити, то або замовник буде неощадливо витрачати кошти, або постачальник не зможе постачати газ за старою низькою ціною, що зірве опалювальний сезон замовнику. Нижче подано список причин для укладення додаткових угод:

- зменшення обсягів закупівлі;
- зміна ціни за одиницю товару;
- узгоджене зменшення ціни;
- покращення якості предмета закупівлі;
- продовження строку дії договору;
- зміна ціни у зв'язку із зміною ставок податків і зборів;
- зміна зовнішніх показників (споживчі ціни, курси валют, регульованих тарифів і т. п.).

Інформація в статті підготовлена на основі звіту «Вентиль закупівель: ЯК ЕФЕКТИВНО КУПУВАТИ ГАЗ У PROZORRO», Трансперенсі Інтернешнл Україна, 20