

Електронний аукціон у допороговій закупівлі

У попередніх статтях [«Алгоритм участі в допороговій закупівлі»](#), [«Період уточнення інформації в допороговій закупівлі»](#) та [«Подання пропозицій в допороговій закупівлі»](#) на порталі RADNUK.COM.UA ми розглянули загальний алгоритм участі в допороговій закупівлі; на що необхідно звернути увагу учаснику під час участі в допороговій закупівлі; проаналізували, для чого потрібен період уточнення інформації; як звертатися до замовника із питанням та / або вимогою; з чого розпочати підготовку пропозиції; які строки підготовки пропозиції в допороговій закупівлі; як виконати вимоги замовника; якщо не можемо виконати вимоги замовника, що робити в такому випадку; як подати пропозицію для участі в допороговій закупівлі. Тому в даній статті розглянемо наступний етап допорогової закупівлі — електронний аукціон.

Що таке електронний аукціон?

Електронний аукціон — це етап допорогової закупівлі, на якому відбувається пониження цінової пропозиції учасника закупівлі в електронній системі закупівель. Нагадаємо, що пониження цінової пропозиції в електронному аукціоні є правом учасника, а не обов'язком.

Як відбувається електронний аукціон?

Механізм електронного аукціону єдиний для всіх видів закупівлі, у тому числі й для допорогової закупівлі. Якщо для участі в допороговій закупівлі надано лише одну пропозицію, то електронний аукціон не відбувається, а електронна система закупівель автоматично переводить пропозицію єдиного учасника на етап розгляду.

Отже, щоб електронний аукціон відбувся, участь у допороговій закупівлі повинні взяти мінімум двоє учасників. Електронний аукціон проводиться за принципом пониження ціни. До початку електронного аукціону кількість поданих тендерних пропозицій не розкривається. З моменту початку електронного аукціону розкривається інформація щодо вартості цінової пропозиції кожного учасника, кожен учасник має можливість онлайн спостерігати за ходом аукціону та понижувати ціну, при цьому назва учасника залишається прихованою до завершення аукціону.

Електронний аукціон складається з трьох етапів (раундів) та полягає в повторювальному процесі пониження цін або приведених цін в інтерактивному режимі реального часу. Для проведення електронного аукціону **ціни всіх пропозицій розташовуються в електронній системі закупівель у порядку від найвищої до найнижчої**.

Стартовою ціною визначається найвища ціна. Перед початком кожного наступного раунду електронного аукціону визначається нова стартова ціна за результатами попереднього раунду аукціону. Учасник може протягом одного раунду електронного аукціону один раз понизити ціну своєї пропозиції не менше ніж на один крок від своєї попередньої ціни.

Важливо! У кожному раунді ціну пропозиції можна:

залишати без змін;

знижувати на крок аукціону стосовно своєї попередньої ставки;

знижувати ціну більш ніж межа кроку.

Учасник обирає одну з вищеперерахованих дій в залежності від зниження цін іншими учасниками.

Після завершення електронного аукціону відкривається інформація про учасників та з'являється доступ до всіх наданих документів у складі їх пропозицій для проведення розгляду пропозицій замовником. У допорогових закупівлях крок електронного аукціону становить у межах 0,5-3 % від очікуваної вартості закупівлі, залежно від вимоги замовника.

Як технічно відбувається електронний аукціон?

Звертаємо увагу, що на порталі RADNUK.COM.UA в розділі «[Інструменти](#)» є «**Тестовий аукціон ProZorro**», який дозволить вам зрозуміти правила його проведення та обрати свою стратегію участі. Якщо початок аукціону система визначила, наприклад, 03.02.2021 об 11:47, то саме в цей час учасник може перейти зі сторінки оголошення на аукціон, модуль якого з цього моменту стає доступний. На Рис. 1 зображено інтерфейс одного з майданчиків та виділені вкладки, як перейти до аукціону.

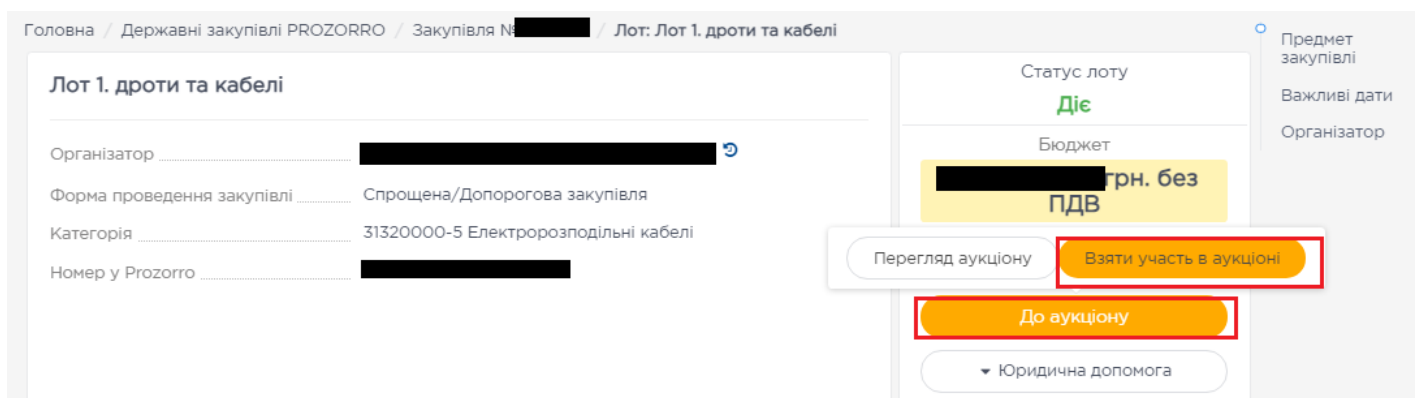


Рис.1

Перейшовши на модуль аукціону, учасник бачить початкові ставки всіх учасників (Рис. 2). Очікування початку першого раунду аукціону становить 5 хвилин. Цей час учасники можуть використати з користю та попередньо прорахувати свої кроки.

Учасник	Ставка
Учасник: 1	97 000 грн
Учасник: 2	95 000 грн <small>мінімум</small>
Ви	100 000 грн

Рис.2

Розпочинається раунд № 1, настає черга учасника робити ставку. Для цього учасник повинен ввести свою початкову ставку у відповідне вікно та натиснути кнопку «Зробити ставку». Система приймає ставку, з'являється повідомлення «Ваша заявка прийнята _____ грн». При цьому система автоматично враховує крок аукціону та підказує «Ваша заявка _____ грн або менше». Час на подачу пропозицій, тобто час, щоб зробити ставку, у раунді складає 2 хв (Рис. 3).

23 сек до завершення вашої черги

Раунд 1

Учасник	Ставка
Ви	100 000 грн
Учасник: 1	97 000 грн
Учасник: 2	95 000 грн <small>мінімум</small>

Раунд: 2

Ваша заявка прийнята: 94 000 грн

Ваша заявка: 99 000 грн або менше

94 000

Зробити ставку

Очистити

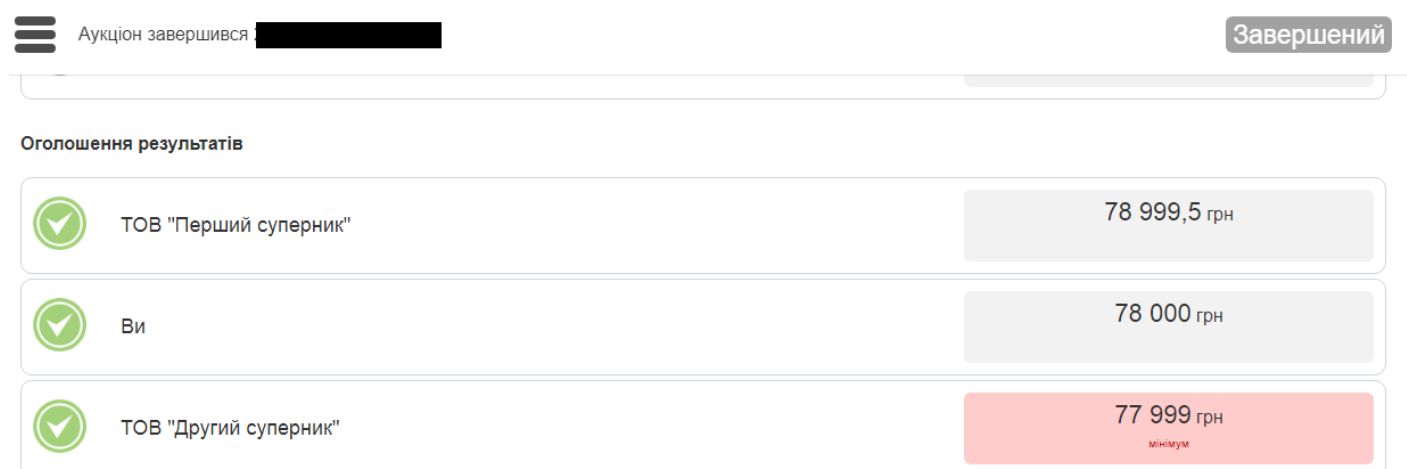
Рис.3

Час очікування наступного раунду становить 2 хв. Аукціон проходить у 3 раунди. У

кожному раунді кожен учасник може (але не зобов'язаний) знижувати свою ставку. Щоб бути на першому місці з мінімальною ціною та бути першим претендентом на перемогу, учаснику потрібно закінчити 3-й раунд із ціною менше ніж у конкурентів (при цьому варто пам'ятати про економічну доцільність зниження ціни).

Протягом перебігу раундів учасник може не знижувати свою ціну, а, наприклад, подати одразу свою мінімально допустиму пропозицію та не слідкувати за ходом аукціону. Або намагатися завершити кожний раунд з найменшою пропозицією. У такому разі в кожному наступному раунді учасник буде понижуватися останнім, а отже, буде бачити ставки суперників і зможе зробити свою ставку нижчою за решту.

Після завершення 3 раунду аукціону з'являється оголошення результатів, у якому учасник може побачити назви суперників та їх остаточні пропозиції (Рис.4).



The screenshot shows an auction interface. At the top left, there is a menu icon and the text "Аукціон завершився" followed by a redacted area. At the top right, there is a button labeled "Завершений". Below this, the section "Оголошення результатів" is visible. It contains a table with three rows, each representing a participant's bid. Each row starts with a green checkmark icon. The first row is for "ТОВ 'Перший суперник'" with a bid of 78 999,5 грн. The second row is for "Ви" with a bid of 78 000 грн. The third row is for "ТОВ 'Другий суперник'" with a bid of 77 999 грн, which is highlighted in red and labeled as "мінімум".

Учасник	Ставка
ТОВ "Перший суперник"	78 999,5 грн
Ви	78 000 грн
ТОВ "Другий суперник"	77 999 грн (мінімум)

Рис.4

Хто призначає дату та час електронного аукціону?

Електронна система закупівель призначає автоматично дату і час електронного аукціону. Отже, ні замовники, ні учасники закупівлі не можуть вплинути на дату та час проведення електронного аукціону. Навіть ДП «Прозорро», як вебпортал Уповноваженого органу з питань публічних закупівель, який є відповідальним за забезпечення його функціонування та наповнення, не має такого впливу.

Як підготуватися до електронного аукціону?

Перш за все необхідно потурбуватися щодо технічних аспектів, оскільки в будь-який час може вимкнутися світло в офісі або пропасти Інтернет. Зазвичай це відбувається у найнеочікуваніший момент. Тому, знаючи дату та час аукціону, необхідно підготувати:

ноутбук / телефон / планшет, який зможе працювати без світла;

перевірити Інтернет на телефоні або планшеті, налаштувати роздачу Інтернету для ноутбука.

Оскільки час проведення електронного аукціону обмежений, **учасникам слід заздалегідь:**

чітко визначити собівартість товару / роботи / послуги, яка пропонується на тендер, та погодити кінцеву вартість пропозиції, нижче якої понижатися не є економічно доцільним;

розрахувати цінову пропозицію в окремому файлі, найзручнішим можна вважати Excel, адже формат цього файлу дуже зручний для перерахунку в разі зміни даних. Також слід завчасно розрахувати попередні кроки на кожному раунді аукціону, кінцеву ціну, понижатися нижче якої недоцільно.

Під час формування цінової пропозиції, **рекомендуємо учасникам:**

проаналізувати попередні закупівлі замовника за цим предметом закупівлі та вивчити:

яка кількість учасників брала участь в електронному аукціоні;

з якими цінами виходили учасники на старті електронного аукціону,

наскільки ціни конкурентів були нижчими за очікувану вартість замовника;

як учасники знижували ціну в кожному раунді електронного аукціону;

враховувати проаналізовані дані під час формування цінової пропозиції.

Важливо! Якщо цінова пропозиція учасника до початку електронного аукціону є найнижчою серед інших учасників, він зможе понижати свою ціну останнім, після інших учасників, що, звичайно, буде його конкурентною перевагою, оскільки буде зрозуміло, до якого рівня зменшили ціни конкуренти.

Висновки

Щоб електронний аукціон відбувся, необхідно, щоб було надано мінімум дві пропозиції.



Електронний аукціон складається з трьох етапів (раундів) та полягає в повторювальному процесі пониження цін в інтерактивному режимі реального часу.

Пониження цінової пропозиції в електронному аукціоні є правом учасника, а не обов'язком.

Учасники мають можливість попередньо ознайомитися з технічними основами аукціону, зрозуміти правила його проведення та обрати свою стратегію участі, беручи участь на несправжньому «**Тестовому аукціоні ProZorro**».

До аукціону варто підготуватися заздалегідь та розробити наперед стратегію дій під час пониження ціни.



Додатково пропонуємо переглянути вебінар на тему: Закупівля через електронний каталог (Prozorro Market)