

ГОСПОДАРСЬКЕ ПРАВО І ГОСПОДАРСЬКИЙ ПРОЦЕС

Мотін О.О.,

*студент III курсу юридичного факультету
Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

УДК 346.544.6

DOI <https://doi.org/10.32845/2663-5666.2019.2.11>

ОКРЕМІ АСПЕКТИ ПРОЦЕДУРИ ВІДКРИТИХ ТОРГІВ

Постановка проблеми. В одному із проєктів Міністерства економічного розвитку і торгівлі України зазначено, що загалом втрати від корупції та недостатньої конкуренції в Україні у сфері публічних закупівель становлять станом на грудень 2015 р. становили не менше 50 млрд грн на рік [1]. Того ж 2015 р. шляхом ухвалення Закону України «Про публічні закупівлі» (далі – Закон) [2] зроблено крок до поступового реформування законодавства України у сфері публічних закупівель в антикорупційному напрямі. Посилення антикорупційного ефекту забезпечується, серед іншого, шляхом якісного врегулювання процедури відкритих торгів, які є основною процедурою публічних закупівель. Через значення процедури в аспекті визначення дієвості правових положень та її складність постає необхідність у дослідженні відповідних норм Закону для проведення комплексного аналізу процедури та виявлення положень, які мають бути доповнені та покращені в майбутньому.

Стан дослідження. Особливості публічних торгів у вітчизняній правовій науці досліджувалися такими вченими, як: А. Олефір, І. Влялько, М. Остап'юк, О. Подцерковний, В. Смиринський, О. Юдичкий та ін.

Метою статті є розгляд та виявлення особливостей чинного порядку відкритих торгів під час проведення публічних закупівель та напрацювання пропозицій із метою покращення відповідних положень законодавства.

Вклад основного матеріалу. Юридичне визначення процедури відкритих торгів з ухваленням нового закону жодним чином не змінилося. Як і раніше, відкриті торги залишаються основною процедурою закупівлі (ч. 1 ст. 20 Закону), проте саме змістовне навантаження даної категорії зазнало суттєвих змін.

Перед тим як переходити до аналізу окремих видів та етапів процедури відкритих торгів, пропонуємо визначитися із самим терміном «процедура», який є одним із центральних у правовій науці. В «Українському тлумачному словнику» термін «процедура» (лат. *procedo* – «проходжу», «просуваюся») визначається як офіційно встановлений чи узвичаєний порядок здійснення, виконання або оформлення чого-небудь [3]. Наближуючи загальне значення поняття «процедура» до правового, маємо зазначити, що даний термін визначає механізм реалі-

зації конкретного правового інституту і складається з послідовних етапів, які, у свою чергу, у результаті забезпечують досягнення наперед установлені мети. Зазначимо, що якісно врегульована на нормативному рівні та стабільна процедура забезпечує дієвість застосування правових норм. У розпорядженні Кабінету Міністрів України «Про Стратегію реформування системи публічних закупівель («дорожню карту»)» зазначається, що нестабільність законодавства є однією з основних проблем системи публічних закупівель, що призводить до неоднозначного тлумачення принципів та правил здійснення публічних закупівель, неефективного правозастосування [4].

Нині Законом передбачаються два види процедури відкритих торгів, які на практиці умовно позначаються фахівцями як «український» і «європейський» [5]. Ученими зазначається, що даний поділ відображає дуалістичний характер відкритих торгів [6, с. 128]. Поділ процедури відкритих торгів на два види має своє законодавче обґрунтування, а саме ч. 4 ст. 10 Закону. Межею, яка відрізняє дані процедури, є визначені відповідно до норм права Європейського Союзу порогові грошові суми. Якщо очікувана вартість закупівлі перевищує суму, еквівалентну 133 тисячам євро для товарів і послуг та 5 150 тисячам євро для робіт, то оголошення про проведення процедури закупівлі обов'язково оприлюднюється англійською мовою, що не є обов'язковим у разі здійснення закупівель на меншу суму. Іншою відмінністю є наявність або відсутність так званої посткваліфікації. «Українські» процедури відкритих торгів передбачають кваліфікацію після проведення електронного аукціону (посткваліфікація), а ті, що перевищують порогові значення, згадані вище («європейські» процедури), – оцінювання відповідності тендерних пропозицій перед проведенням аукціону (прекваліфікація).

На основі вищезгаданого положення у сфері процедури відкритих торгів сформульовано два правила. Оскільки за «українським» варіантом процедури торгів аукціон відбувається до розкриття та розгляду тендерних пропозицій, то в цьому випадку не може мати місце скасування торгів через допуск до оцінки менше двох пропозицій. А ось у разі застосування «європейського» варіанта проведення відкритих торгів відбувається процедура розкриття та розгляду тендерних пропозицій, яка передуює проведенню аукціону. Якщо після проходження

цієї процедури до аукціону буде допущено менше ніж дві пропозиції, то такі торги будуть скасовані на підставі абз. 4 ч. 1 ст. 31 Закону.

Надалі пропонуємо більш детально розібратися з кожним із видів процедур відкритих торгів.

На підставі аналізу норм р. IV Закону можна виокремити такі етапи «українського» варіанта процедури відкритих торгів: 1) оголошення закупівлі / початок прийому пропозицій; 2) подання пропозицій: 2.1) період надання роз'яснень; 2.2) останні 10 днів етапу немає можливості звертатися за роз'ясненнями; 3) завершення прийому пропозицій; 4) очікування аукціону; 5) аукціон; 6) розкриття та розгляд пропозицій; 7) визначення переможця; 8) укладення договору.

Варто зауважити, що нормами європейського законодавства, а саме чинної Директиви 2014/24/ЄС (далі – Директива) [7] передбачається такий етап, як підготовчий. Так, у ст. 40 Директиви передбачено можливість проведення попередніх ринкових консультацій (preliminary market consultations), які передбачають, що перед запуском процедури закупівель замовники можуть проводити ринкові консультації з метою підготовки закупівель та інформування суб'єктів господарювання щодо їхніх планів закупівель та вимог. У статті вказується на те, що такими діями можуть бути, наприклад, пошук і отримання рекомендації від незалежних експертів чи органів або учасників ринку.

Стратегією реформування системи публічних закупівель [4] передбачається імплементація положень ст. 41 Директиви в аспекті встановлення принципу недопущення до участі у процедурі закупівлі суб'єктів господарювання, які залучалися до підготовки такої процедури закупівлі. Даний принцип означає таке. Коли кандидат або учасник торгів, або підприємство, пов'язане з кандидатом або учасником торгів, надавали консультації замовнику або іншим чином брали участь у підготовці процедури закупівлі, замовник повинен вжити належних заходів для гарантування того, що конкурс не буде спотворюватися участю цього кандидата або учасника торгів. На законодавчому рівні варто закріпити перелік таких заходів, які включають передачу іншим кандидатам та учасникам торгів відповідної інформації, обмін якою відбувся в контексті або в результаті участі кандидата або учасника торгів у підготовці процедури закупівлі, та фіксації належних термінів для отримання заявок. Кандидата або учасника торгів виключають із процедури тільки якщо немає жодних інших засобів забезпечити виконання обов'язку з дотримання принципу рівного ставлення.

У цьому аспекті пропонується доповнити Закон статтями, якими закріпити етап попередніх ринкових консультацій та принцип недопущення до участі у процедурі закупівлі суб'єктів господарювання, які залучалися до підготовки такої процедури закупівлі.

Основні вимоги щодо інформування про проведення процедури відкритих торгів та до тендерної документації містяться у ст. ст. 21, 22 Закону відповідно. Варто звернути додаткову увагу на положення

ст. 22 Закону, яка містить основні вимоги до тендерної документації. Так, даний перелік, відповідно до ч. 3 цієї ж статті, є невичерпним. Так само важливо пам'ятати, що відсутність документів, що не передбачені законодавством для учасників у складі тендерної пропозиції, не може бути підставою для її відхилення замовником (ч. 4 ст. 16 Закону).

Згідно із ч. 4 ст. 22 Закону, тендерна документація не повинна містити вимог, що обмежують конкуренцію та призводять до дискримінації учасників. Принципово розуміти значення цього положення в аспекті корупційного складника. Зокрема, до ухвалення Закону часто на практиці траплялося, що торги, умовно кажучи, призначалися для окремої особи, тобто тендерна документація містила безпосередню недвозначну вказівку (дискримінаційна вимога), яка залишала шанс лише конкретному учаснику відносин у сфері закупівель. Мінекономрозвитку в п. 7 своєї узагальненої відповіді «Щодо закупівлі лікарських засобів» [8] зазначає, що в тендерній документації не рекомендується встановлювати кваліфікаційні вимоги до учасника, які можуть призвести до встановлення дискримінаційних умов закупівлі, як-от встановлення таких вимог, як наявність значного досвіду виконання аналогічних договорів (наприклад, більше 5 років), великої кількості виконаних аналогічних договорів (наприклад, 20 договорів) та інших.

Маємо констатувати, що правові норми забезпечують учаснику відносин у сфері публічних закупівель ефективні інструменти захисту своїх прав та інтересів. Так, згідно із ч. 1 ст. 23 Закону, протягом етапу подання тендерних пропозицій, але не пізніше ніж за 10 днів до закінчення строку подання такої пропозиції, є можливість звернутися до замовника із запитаннями та вимогами, водночас останній протягом 3 робочих днів має надати відповідь. Окрім цього, Законом передбачається можливість звернення зі скаргою до Антимонопольного комітету України учасником відносин у сфері закупівель щодо рішення, дії чи бездіяльності замовника, що суперечать законодавству у сфері публічних закупівель, унаслідок чого порушено право чи законні інтереси такої особи.

Згідно із ч. 1 ст. 24 Закону, замовник має право зазначити в оголошенні про проведення процедури закупівлі та в тендерній документації вимоги щодо надання забезпечення тендерної пропозиції у формі гарантії. Забезпечення тендерної пропозиції, справді, є важливим інструментом у процедурі відкритих торгів, оскільки сприяє ефективності закупівель загалом і убезпечує замовника від пропозицій, які не будуть виконуватися в майбутньому.

Відповідно до проголошеного Законом принципу електронізації публічних закупівель, тендерна пропозиція подається в електронному вигляді через електронну систему закупівель. Це положення, безумовно, повинно забезпечувати прозорість процедури відкритих торгів. Закордонні науковці Thomas Luijken та Maïra Martini зазначають, що ефективність застосування техно-

логічних розробок під час проведення публічних закупівель залежить від низки різних чинників, серед яких якісна законодавча база, ефективне навчання представників органів державної влади та бізнесу застосуванню технологічних розробок, наявність публічної ініціативи для забезпечення громадського контролю тощо [9, с. 2].

Одним з аспектів, що потребує подальшого розвитку в межах правового напрямку, є моніторинг публічних закупівель, зокрема процедури відкритих торгів, громадянським суспільством. Так, варто звернути увагу на те, що у ст. 9 Закону зазначене загальне право громадськості на здійснення контролю, проте чіткого механізму його реалізації не передбачається. Позитивним кроком, на думку експертів організації Transparency International Україна, було б включення основних ризик-індикаторів роботи електронної системи закупівель до підзаконних нормативно-правових актів для того, щоби громадські активісти мали можливість відстежити ці показники, обговорювати їхню доцільність та пропонувати альтернативи [10, с. 19].

В «українському» варіанті процедури відкритих торгів аукціон проводиться до кваліфікації, тобто до розкриття та розгляду тендерних пропозицій. Етап розкриття та розгляду пропозицій починається з найбільш економічно вигідної пропозиції, тобто з мінімальної пропозиції. Водночас діють два правила (умовно пропонуємо їх називати правилами «поступового розгляду» – *О. М.*): 1) якщо пропозиція першого в черзі учасника підходить, то інші пропозиції вже не розглядаються; 2) якщо пропозицію, яку за результатами оцінки визначено найбільш економічно вигідною, відхилено, то замовник розглядає наступну тендерну пропозицію з переліку учасників, що вважається найбільш економічно вигідною.

Український науковець А. Олефір в одній зі своїх праць зазначає, що, на відміну від Закону, у Європейському Союзі запроваджено інший підхід до оцінювання пропозицій учасників [11, с. 9]. Варто зазначити, що конструкція «найбільш економічно вигідна пропозиція» (“the most economically advantageous tender”) у національному законодавстві має значно вужче визначення порівняно з нормами європейського законодавства.

Зазначимо, що дана норма Закону може бути покращена шляхом імплементації відповідних положень ст. 67 Директиви. Зокрема, є необхідність розширити критерії присудження контракту, наявні у ст. 28 Закону, відповідно до ст. 67 Директиви. За основу має братися критерій «ціна – якість». Відповідно до згаданої статті, критеріями присудження контракту можуть бути, наприклад, якість, зокрема технічні достоїнства, естетичні та функціональні характеристики, доступність, проектування для всіх категорій користувачів та інші. Важливою є норма, яка встановлює, що критерії присудження не повинні мати ефект присвоєння необмеженої свободи вибору для замовника.

Також рекомендовано імплементувати положення ст. 69 Директиви, що стосується аномально

низьких конкурсних пропозицій (abnormally low tenders). Так, нормами Директиви передбачається, що замовник повинен відхилити конкурсну пропозицію, якщо він установив, що остання є аномально низькою. Суб'єкти господарювання повинні мати можливість пояснити ціни або витрати, запропоновані в конкурсній пропозиції, якщо вони здаються аномально низькими щодо вартості робіт, матеріалів або послуг.

Згідно із ч. 6 ст. 28 Закону, за результатами розгляду й оцінки тендерної пропозиції замовник визначає переможця й ухвалює рішення про намір укласти договір. Юридична конструкція «намір укласти договір» є новелою в національному законодавстві про публічні закупівлі, оскільки до цього застосовувалася конструкція «акцепт пропозиції конкурсних торгів», що більш притаманна традиціям національного цивільного та господарського права (ідеться про класичну зв'язку «оферта – акцепт»).

Важливою з погляду забезпечення об'єктивності та прозорості процедури відкритих торгів є норма абз. 2 ч. 1 ст. 32 Закону, що передбачає можливість для учасника, якого не визнано переможцем торгів, звернутися до замовника з вимогою щодо надання інформації про пропозицію переможця торгів, зокрема й із зазначенням її переваг. Аналогічну норму закріплено також у ч. 3 ст. 30 Закону стосовно відхилення тендерної пропозиції учасника. У таких випадках для надання відповіді на звернення замовник має строк не більш як 5 днів.

Процедура відкритих торгів завершується тим, що, відповідно до ст. 32 Закону, не раніше ніж через 10 днів із дати оприлюднення на веб-порталі Мінекономрозвитку повідомлення про намір укласти договір про закупівлю та не пізніше ніж через 20 днів із дня ухвалення такого рішення замовник укладає договір про закупівлю з учасником.

Загалом, «європейський» варіант процедури відкритих торгів має багато спільних ознак з «українським», який розглянуто вище, проте і деякі важливі відмінності. Зокрема, вони стосуються етапу оголошення проведення процедури закупівлі та прекваліфікації (попереднє оцінювання).

На підставі аналізу норм р. IV Закону можна виокремити такі етапи цього виду процедури відкритих торгів: 1) оголошення закупівлі / початок прийому пропозицій; 2) подання пропозицій; 3) завершення прийому пропозицій; 4) розкриття та розгляд тендерних пропозицій учасників; 5) визначення учасників аукціону за технічними та кваліфікаційними вимогами; 6) очікування аукціону; 7) аукціон; 8) визначення переможця; 9) укладення договору.

На відміну від «українського» варіанта, строк для подання тендерних пропозицій у такому разі удвічі більший, а саме він не може бути менше ніж 30 днів із дня оголошення проведення процедури відкритих торгів.

Про особливості проведення процедури прекваліфікації та її наслідки згадувалося вище. Нагадаємо, що головною особливістю даного виду є те, що аукціон відбувається після проведення кваліфікації,

а не до, як це має місце в «українському» варіанті. На підставі абз. 2 ч. 5 ст. 28 Закону дата і час проведення електронного аукціону визначаються не раніше ніж через 5 днів після оприлюднення протоколу розгляду тендерних пропозицій. Інші етапи цього виду процедури відкритих торгів, наприклад, порядок проведення аукціону, визначення переможця, укладення договору, аналогічні тим, що відбуваються під час відкритих торгів за «українським» варіантом.

Висновки. Маємо констатувати, що загалом наявний порядок проведення відкритих торгів відповідає європейським критеріям об'єктивності та прозорості, які мають істотне значення в аспекті посилення антикорупційного ефекту у сфері публічних закупівель, проте залишається ще багато положень, які потребують подальшої імплементації в національне законодавство.

Стосовно порядку проведення процедури відкритих торгів варто зазначити, що він досить складний, оскільки передбачає дуалізм, про який згадувалося вище. На цей час чинним законодавством передбачено два види процедури проведення відкритих торгів, а саме її «український» та «європейський» варіанти. Найсуттєвішими відмінними ознаками є вимоги до оголошення закупівлі, строки подання тендерних пропозицій, етап проведення кваліфікації тендерних пропозицій. Спільними ж ознаками є порядок проведення аукціону, визначення переможця, укладення договору.

З метою подальшого наближення національного законодавства до європейського пропонується внести зміни до чинного Закону. Зокрема, є необхідність доповнити Закон статтями, що стосуються етапу попередніх ринкових консультацій, принципу недопущення до участі у процедурі закупівлі суб'єктів господарювання, які залучалися до підготовки такої процедури закупівлі, категорії «найбільш економічно вигідна пропозиція», аномально низьких конкурсних пропозицій. Також рекомендується ухвалити підзаконний нормативно-правовий акт, яким передбачити основні ризик-індикатори роботи електронної системи закупівель для того, щоби громадські активісти мали можливість відстежити ці показники, обговорювати їхню доцільність та пропонувати альтернативи.

Мотін О.О. ОКРЕМІ АСПЕКТИ ПРОЦЕДУРИ ВІДКРИТИХ ТОРГІВ

Стаття присвячена розкриттю юридичних ознак процедури відкритих торгів під час здійснення публічних закупівель. Охарактеризовано види процедури, наведено їхні спільні та відмінні ознаки, зроблено комплексний аналіз етапів процедури відкритих торгів. Запропоновано внести зміни до чинних положень Закону України «Про публічні закупівлі».

Ключові слова: публічні закупівлі, відкриті торги, «українська» та «європейська» процедури відкритих торгів, етап попередніх ринкових консультацій, принцип недопущення до участі у процедурі закупівлі суб'єктів господарювання, які залучалися до підготовки такої процедури закупівлі, найбільш економічно вигідна пропозиція, аномально низька конкурсна пропозиція.

Мотин А.А. ОТДЕЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ПРОЦЕДУРЫ ОТКРЫТЫХ ТОРГОВ

Статья посвящена раскрытию юридических признаков процедуры открытых торгов при осуществлении публичных закупок. Охарактеризованы виды процедуры, приведены их общие и отличительные признаки,

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Корупція в державних закупівлях: хто і чому боїться прийняття Закону «Про публічні закупівлі». Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. *Slide Share*. Dec. 21, 2015. URL: <https://www.slideshare.net/UAREforms/ss-56344275> (дата звернення: 27.04.2019).
2. Про публічні закупівлі : Закон України від 25 грудня 2015 р. № 922–VIII. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/922-19> (дата звернення: 27.04.2019).
3. Словник української мови : академічний тлумачний словник (1970–1980). URL: <http://sum.in.ua/s/procedura> (дата звернення: 27.04.2019).
4. Про Стратегію реформування системи публічних закупівель («дорожню карту») : розпорядження Кабінету Міністрів України від 24 лютого 2016 р. № 175-р. Київ. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/175-2016-%D1%80> (дата звернення: 27.04.2019).
5. Шимко Н. Особливості проведення процедури закупівлі «Відкриті торги». *Юрист & Закон*. 2017. № 11. URL: http://uz.ligazakon.ua/ua/magazine_article/EA010178 (дата звернення: 27.04.2019).
6. Шатковський О., Яременко С. Коментарі до законодавства України про публічні закупівлі. 2016. 130 с. URL: http://eupublicprocurement.org.ua/wp-content/uploads/2017/01/PPLCommentary_2017_UKR.pdf (дата звернення: 27.04.2019).
7. Directive 2014/24/EU of the European Parliament and of the Council of 26 February 2014 on public procurement and repealing Directive 2004/18/EC. Text with EEA relevance. URL: <https://eur-lex.europa.eu/eli/dir/2014/24/oj> (дата звернення: 27.04.2019).
8. Щодо закупівлі лікарських засобів : узагальнена відповідь Мінекономрозвитку від 19 грудня 2018 р. № 3301–04/55905–03/01.7/33810 URL: <http://www.me.gov.ua/InfoRez/DocumentsList?lang=uk-UA&id=f2e30594-ba6c-420f-9c24-2a852415a884&tag=InforezKnowledgeDb> (дата звернення: 27.04.2019).
9. Luijken Thomas, Martini Maíra. The role of technology in reducing corruption in public procurement. 2014. P. 1–10. URL: https://www.transparency.org/files/content/corruptionqas/The_role_of_technology_in_reducing_corruption_in_public_procurement_2014.pdf (дата звернення: 27.04.2019).
10. Нестуля В., Білик Є. Реформа публічних закупівель в Україні та результати роботи електронної системи Prozorro за серпень – грудень 2016 р. 2017. С. 1–62. URL: <https://ti-ukraine.org/wpcontent/uploads/2017/05/Zvit-ProZorro-2016.pdf> (дата звернення: 27.04.2019).
11. Олефір А. Проблеми публічних закупівель крізь призму європейського досвіду. *Теорія і практика правознавства*. 2017. № 1 (11). С. 1–16. URL: <http://tlaw.nlu.edu.ua/article/viewFile/89582/99325> (дата звернення: 27.04.2019).

сделан комплексный анализ этапов процедуры открытых торгов. Предложено внести изменения в действующие положения Закона Украины «О публичных закупках».

Ключевые слова: публичные закупки, открытые торги, «украинская» и «европейская» процедуры открытых торгов, этап предварительных рыночных консультаций, принцип недопущения к участию в процедуре закупки субъектов хозяйствования, которые привлекались к подготовке такой процедуры закупки, наиболее экономически выгодное предложение, аномально низкое конкурсное предложение.

Motin O.O. PARTICULAR ASPECTS OF THE OPEN BIDDING PROCEDURE

The article is devoted to the disclosure of key legal features of the open tender procedure in public procurement process. Different types of procedures are described, their common and distinctive features are presented, complex analysis of the open bidding procedure stages is made. Some changes to the current provisions of the Law of Ukraine “On Public Procurement” (further on – the Law) are proposed.

The legal definition of the open bidding procedure has not changed after the new law adoption. The same as previously, open bidding procedure remains the main procurement procedure in Ukraine, however the content of this category has undergone significant changes.

At present, the Law provides two types of the open bidding procedure, which in practice are conventionally called by specialists as “Ukrainian” and “European” procedures. Scientists point out that this division reflects the dual nature of the open bidding procedure. Each type of the open bidding procedure has its own stages, which are separately described in the article.

A lot of attention is paid in this article to the comparison of the European and Ukrainian legislation in the sphere of the open bidding procedure.

It is stated that provisions of the European legislation, namely the current Directive 2014/24/EC (further on – the Directive), provide the preparatory stage. Art. 40 of the Directive prescribes the possibility of the preliminary market consultations. Strategy of reforming the system of public procurement in Ukraine provides the implementation of the provisions of Art. 41 of the Directive regarding the establishment of the principle of non-participation in the procurement procedure of the participants that took part in the preparation stage.

In this aspect, it is proposed to supplement the Law with articles regarding the stage of previous market consultations and the principle of non-participation in public procurement procedures of the participants that took part in the preparation stage.

The main requirements for informing about the conduct of open bidding procedure and tender documents are contained in Art. Art. 21, 22 of the Law. Those requirement are described and compared in the article.

It is stated that in accordance with the principle of electronization of public procurements, proclaimed by the Law, the tender offer is submitted electronically through the electronic procurement system. This provision should ensure the transparency of the open bidding procedure.

Another aspect that needs further development within the legal area is monitoring of the open bidding procedure by the civil society. Several methods to do that are prescribed.

It is noted that the construction of «the most economically advantageous tender» in the national legislation has received a much narrower definition compared to the provisions of the European legislation. This norm of the Law can be improved by the implementation of the relevant provisions of Art. 67 of the Directive. It is also recommended to implement the provisions of Art. 69 of the Directive regarding the abnormally low tenders.

At the end of the article conclusions of the described topic are made and several propositions are provided.

Key words: public procurement, open bidding, “Ukrainian” open bidding procedure, “European” open bidding procedure, stage of preliminary market consultations, principle of non-participation in public procurement procedures of participants that took part in preparation stage, most economically advantageous tender, abnormally low tenders.