

УДК 336:658.715
DOI 10.33251/2707-8620-2020-2-83-90

ЗАСЦЬ Наталія Миколаївна,
кандидат економічних наук,
начальник відділу
зовнішньоекономічної
та закупівельної діяльності
ДП «Вуглесинтезгаз України»
ORCID: 0000-0003-3808-7714

АНАЛІЗ ВИЗНАЧЕННЯ ТА ЗАСТОСУВАННЯ АНОМАЛЬНО НИЗЬКОЇ ЦІНИ У ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЛЯХ

Розглянуто поняття аномально низької ціни у публічних закупівлях. Проаналізовано механізми розрахунку та виявлення аномально низької ціни в тендерах. Досліджено розрахунок очікуваної вартості предмета закупівлі як основи цінової політики у закупівлях. Виявлено відсутність критеріїв встановлення належного обґрунтування аномально низької ціни.

Ключові слова: аномально низька ціна; публічні закупівлі; замовник; демпінг; очікувана вартість.

Постановка проблеми. Головна мета публічних закупівель це забезпечення конкурентної боротьби між учасниками, що дозволяє реалізувати основні принципи здійснення закупівель, зокрема принципи добросовісної конкуренції та максимальної економії. Водночас їх повноцінна реалізація можлива лише за умов, коли учасники не порушують правила справедливої конкуренції. Прикладом такого порушення є заниження цін, демпінг, тобто коли продаж здійснюється за цінами, нижчими ніж можливі для забезпечення економічної доцільності.

В публічних закупівлях така проблема може бути спровокована замовником в момент формування очікуваної вартості закупівлі, а також досить часто зустрічається в ході проведення аукціону між учасниками, коли заниження ціни здійснюється саме з метою отримання державного контракту, а не якісного забезпечення потреб замовника.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато вітчизняних та зарубіжних вчених досліджували питання демпінгу, заниження ціни, а також неякісного формування очікуваної вартості закупівлі в державному секторі, саме з метою порушення правил справедливої конкуренції.

Теоретичним та методологічним засадам формування цін в умовах конкурентної боротьби та аналізу проблематики її заниження шляхом застосування демпінгу присвятили свої праці ряд зарубіжних авторів, зокрема С. Бруун-Нільсен [1], Р. Абакумов [2], А. Наумов [2] та ін.

У різні періоди, під різними кутами зору, до проблем формування цінових пропозицій вітчизняних учасників та їх можливостей конкурувати з пропозиціями іноземних учасників, а також аналізу питань справедливого формування очікуваної вартості закупівлі, яка є основою для формування цін пропозицій учасників, зверталися відомі вітчизняні науковці, такі як О. Єременко [3], О. Шатковський [1], А. Шмігель [4], Д. Пустовойт [4], К. Загорулько [4].

При цьому, не вирішеними залишають питання визначення аномально низької ціни тендерної пропозиції за умов антиконкурентних дій та змови учасників, неправильного формування очікуваної вартості та загалом застосування даного поняття в ході відхилення учасників у процедурах закупівлі.

Актуальність. Теоретичні концепції вітчизняних і зарубіжних учених щодо формування цінових пропозицій учасників тендерів у конкурентній боротьбі, яка забезпечується електронною системою закупівель, та аналіз зловживань у сфері публічних закупівель при формування цін, в тому числі практика впровадження різних підходів до створення методик розрахунку очікуваної вартості закупівлі, зумовлюють необхідність проведення всебічного дослідження питань ефективності застосування механізмів зниження ціни у конкурентних процедурах закупівель.

Мета та завдання дослідження. Отже мета цієї роботи дослідити механізми заниження цін учасниками електронної системи закупівель з метою перемоги у тендерах та проаналізувати поняття аномально низької ціни з огляду на можливість замовників запобігати порушенню учасниками правил справедливої конкуренції шляхом заниження цін.

Основним завданням даного дослідження є аналіз поняття аномально низької ціни в публічних закупівлях з огляду на правила справедливої конкуренції.

Виклад основного матеріалу. Конституцією України передбачено, що держава забезпечує захист конкуренції у підприємницькій діяльності. Не допускаються зловживання монопольним становищем на ринку, неправомірне обмеження конкуренції та недобросовісна конкуренція [5].

Зниження ціни тендерної пропозиції учасника є основою конкурентної боротьби, що реалізується через аукціон в електронній системі закупівель.

Електронний аукціон полягає в повторювальному процесі пониження цін пропозицій учасників, що проводиться у три етапи в інтерактивному режимі реального часу. Стартовою ціною визначається найвища ціна. Перед початком кожного наступного етапу аукціону визначається нова стартова ціна за результатами попереднього етапу аукціону.

Учасник може протягом одного етапу аукціону один раз понизити ціну своєї пропозиції не менше ніж на один крок від своєї попередньої ціни. Мінімальний розмір кроку пониження ціни встановлює замовник у тендерній документації та зазначає його у оголошенні про закупівлю. Крок максимального пониження учасник для себе визначає сам.

При цьому, електронна система закупівель автоматично розраховує аномально низькі ціни тендерних пропозицій на всіх етапах електронного аукціону та інформує про це учасника процедури закупівлі та замовника.

Аномально низька ціна тендерної пропозиції - ціна найбільш економічно вигідної пропозиції за результатами аукціону, яка є меншою на 40 або більше відсотків від середньоарифметичного значення ціни тендерних пропозицій інших учасників на початковому етапі аукціону, та/або є меншою на 30 або більше відсотків від наступної ціни тендерної пропозиції за результатами проведеного електронного аукціону. Аномально низька ціна визначається електронною системою закупівель автоматично за умови наявності не менше двох учасників, які подали свої тендерні пропозиції щодо предмета закупівлі або його частини (лота) [6].

Таким чином, визначення аномально низької ціни автоматично можливо лише за умови, коли учасники дотримуються правил справедливої конкуренції і не у змові.

В іншому варіанті якщо серед учасників є домовленість, то в залежності від кількості учасників у тендері, така домовленість може нівелювати можливість розрахунку аномально низької ціни.

Основна умова, що дозволяє учасникам у змові маніпулювати результатами аукціону це розрахунок відсотку заниження ціни не від реальної пропозиції, а від середньоарифметичного значення ціни тендерних пропозицій усіх учасників (таблиця 1).

Реальна пропозиція це пропозиція учасника, що є найбільш економічно вигідною та, при цьому, економічно доцільною для учасника.

Таблиця 1

Аукціон у якому два учасники у змові занижують ціну

Учасники	Початкова цінова пропозиція, тис грн	Кінцева цінова пропозиція, тис грн	% зниження по відношенню до реальної цінової пропозиції	% зниження по відношенню до середньоарифметичного значення ціни усіх пропозицій
Учасник 1	2 700,0	2 500,0	-	-
Учасник 2 (у змові)	2 800,0	1700,0	32	14
Учасник 3 (у змові)	3 000,0	1750,0	30	12

Джерело: розроблено автором

Якщо учасники у змові подаючи пропозицію відразу зазначають аномально низьку ціну, то при відповідній пропорції до кількості учасників з реальною ціною, вони можуть отримати переваги для перемоги. Оскільки у останньому раунді аукціону останнім понижає ціну учасник з найнижчою ціновою пропозицією, це дозволить їм завершувати аукціон на свою користь.

Однак, у ситуації, коли кількість реальних учасників буде більшою ніж учасників у змові, електронна система закупівель зможе визначити аномально низьку ціну. Але кількість учасників з реальною ціною має бути у відсотковому відношенні наближена до ста відсотків за мінусом відсотку зниження (таблиця 2).

Таблиця 2

Аукціон у якому електронна систем закупівель може виявити аномально низьку ціну

Учасники	Початкова цінова пропозиція, тис грн	Кінцева цінова пропозиція, тис грн	% зниження по відношенню до реальної цінової пропозиції	% зниження по відношенню до середньоарифметичного значення ціни усіх пропозицій
Учасник 1	2 700,0	2 500,0	--	--
Учасник 2 (у змові)	2 800,0	1700,0	32	31
Учасник 3 (у змові)	3 000,0	1750,0	30	29
Учасник 4	2 750,0	2700,0	--	--
Учасник 5	3100,0	2 600,0	--	--
Учасник 6	3050,00	2550,00	--	--
Учасник 7	3150,00	2900,00		
Учасник 8	2 700,0	2700,0	--	--
Учасник 9	3090,0	2 950,0	--	--

Джерело: розроблено автором

Проведений аналіз показав, що виявити аномально низьку ціну в ході проведення аукціону чи за його результатами, за умови участі учасників у змові, досить складно.

Європейська практика розрахунку виявлення аномально низької ціни дещо інша. Положення про закупівлі від Світового банку аномально низьку ціну пропозиції визнають як таку, що в поєднанні з іншими складовими ціни пропозиції, виглядає настільки низькою, що це ставить під сумнів спроможність учасника виконати контракт за запропонованою ціною [4].

Світовий банк виокремлює два підходи для ідентифікації аномально низької ціни в залежності від кількості отриманих пропозицій. У випадку з отриманням п'яти і менше пропозицій аномально низької ціни застосовується так званий «абсолютний підхід» ('absolute' approach), що порівнює початкову ціну та її складові частини. Під «відносним» підходом ('relative' approach) мається на увазі статистичний розрахунок з використанням принаймні п'яти цін. Ціна вважається аномально низькою, якщо низька ставка становить більше одного стандартного відхилення нижче за середнє значення ставок [4].

Директивою 2004/18/ЕС передбачено, що конкурсні пропозиції, які виявляються аномально низькими по відношенню до робіт, товарів або послуг, можуть ґрунтуватись на технічно, економічно або юридично необґрунтованих припущеннях або практиках. У випадку, якщо учасник конкурсних торгів не може надати задовільне пояснення цього, замовник повинен мати право відхилити пропозицію. Виключення з процедури закупівлі повинне бути обов'язковим у випадках, коли замовник встановив, що аномально низька ціна або запропоновані витрати є результатом недотримання зобов'язуючих положень законодавства Євросоюзу, національного законодавства, сумісного з ним в області соціального, трудового або екологічного права, або положень міжнародного трудового права [7].

Якщо стосовно окремого контракту подано пропозиції з аномально низькою ціною товарів, робіт або послуг, перш ніж відхилити такі пропозиції, замовник зобов'язаний подати письмовий запит для отримання докладної інформації про складові елементи пропозиції, які він вважає важливими.

Законом України також передбачено можливість учасником довести обґрунтованість своєї тендерної пропозиції якщо вона визнана аномально низькою [6].

Обґрунтування аномально низької тендерної пропозиції може містити інформацію про: досягнення економії завдяки застосованому технологічному процесу виробництва товарів, порядку надання послуг чи технології будівництва; сприятливі умови, за яких учасник може поставити товари, надати послуги чи виконати роботи, зокрема спеціальна цінова пропозиція (знижка) учасника; отримання учасником державної допомоги згідно із законодавством [6].

Замовник може відхилити аномально низьку тендерну пропозицію, у разі якщо учасник не надав належного обґрунтування вказаної у ній ціни або вартості, та відхиляє аномально низьку тендерну пропозицію у разі ненадходження такого обґрунтування протягом строку, визначеного Законом.

Європейське законодавство передбачає, що замовник зобов'язаний перевірити складові елементи аномально низької ціни пропозиції шляхом проведення консультацій з учасником торгів з урахуванням наданих доказів.

Обґрунтовані підстави заниження ціни в будь-чиєму законодавстві не є вичерпними, але норми українського законодавства не передбачають можливості проведення консультацій із учасником.

При цьому, окремою підставою для формування аномально низької ціни учасника є не правильне визначення очікуваної вартості закупівлі замовником, а саме значне завищення очікуваної вартості. В результаті такого завищення може бути визначена аномально низькою навіть реальна ціна.

Дискусія щодо того як визначати очікувану вартість предмету закупівель триває весь час функціонування системи публічних закупівель. Не можливо встановити розрахунок очікуваної вартості, що буде застосовуватись до усіх предметів закупівель, адже їх надзвичайно багато і кожен з них має власні особливості, що можуть вплинути на визначення очікуваної вартості.

Мінекономрозвитку, як уповноважений орган у сфері публічних закупівель, рекомендує замовникам використовувати Методики розрахунку очікуваної вартості

предмета закупівлі, однак вона передбачає досить обмежену кількість варіантів розрахунку, що не можливо застосувати до усіх предметів закупівель [8].

Разом з тим, не слід плутати аномально низьку ціну в тендерах з демпінгом.

Демпінг - це ввезення на митну територію країни імпорту товару за цінами, нижчими від порівнянної ціни на подібний товар у країні експорту, що заподіює шкоду національному товаровиробнику подібного товару [9].

Нормальна вартість, як правило, визначається на підставі цін, установлених під час здійснення звичайних торговельних операцій між незалежними покупцями у країні експорту [9].

У випадку демпінгу законодавство захищає вітчизняного виробника, оскільки антидемпінгові заходи застосовуються щодо імпорту товару, який є об'єктом демпінгу, якщо такий імпорт заподіює шкоду національному товаровиробнику подібного товару.

Водночас у випадку обґрунтованого заниження ціни учасником тендеру законодавство, навпаки, стимулює укладання таких угод через їх позитивний результат в частині економії публічних коштів.

Однак, якщо аномально низька ціна сформована безпідставно, результатом такого тендеру, як правило, є відмова учасника переможця від укладання договору. Досить часто таке відбувається на користь наступного учасника чия ціна, навпаки, є завищеною. Або, якщо договір все ж таки буде укладено, його результатом буде неякісне постачання, відмова від постачання, вимога підвищення ціни та, в результаті, розірвання такого договору.

Тому, норма закону щодо встановлення аномально низької ціни є позитивною з огляду на попередження негативного результату реалізації закупівлі, але поняття та розрахунок аномально низької ціни, встановлений у законі, дозволяє учасникам уникати виявлення такого заниження ціни [6].

Для більш результативного виявлення аномально низької ціни необхідно чітко визначити її мінімально можливий рівень. Як пише Цибульний Н. «перспективою подальших досліджень може стати запровадження електронних каталогів для обґрунтування справедливої закупівельної ціни й розроблення адміністративно-правової методики оцінювання результативності електронних закупівель» [10].

При цьому, закон не обумовлює аргументи, що мають доводити обґрунтоване заниження ціни [6]. Більш того, дозволяє замовнику самостійно приймати рішення про належність обґрунтування вказаної учасником ціни або вартості. Такий підхід, має наступні негативні наслідки. По-перше, замовники можуть не мати компетенцій щоб оспорювати надане учасником обґрунтування аномально низької ціни та прийматимуть до розгляду тендерну пропозицію учасника, що її надав, в подальшому зіштовхуючись із вимогами про підвищення ціни. По-друге, замовник може скористатись наданим йому правом для відхилення учасника через неналежне обґрунтування аномально низької ціни з метою лобювання інтересів іншого учасника. Адже, законодавство не передбачає критеріїв оцінки належності обґрунтування ціни учасника.

Такі критерії у світлі технологічного розвитку можливо розробити шляхом запровадження електронних аналітично-розрахункових програм, зокрема таких як інформаційне моделювання будівлі (ВІМ) [11].

Застосування зазначених технологій вже давно підтримується на законодавчому рівні в багатьох країнах світу. Оскільки ВІМ технології дають можливість чіткого розрахунку не тільки технічних характеристик і показників об'єкту, а і економічних, їх застосування значно зменшує можливість прорахунків та корупційних складових із завищенням цін [12].

Висновки та перспективи подальших досліджень. Як показало проведене дослідження, наявність поняття аномально низької ціни у законодавстві про публічні закупівлі є значним досягненням для попередження у тендерах порушень учасниками правил справедливої конкуренції. При цьому, передбачена реалізація та порядок розрахунку аномально низької ціни не забезпечують відкритості даного процесу та дозволяють

учасникам маніпулювати ціною в тендері. Також, не забезпечено правильність визначення очікуваної вартості закупівлі замовником, яка є точкою відліку для реального пониження цін в аукціоні. Крім того, надано право замовникам визначати належність обґрунтування аномально низької ціни учасником та не встановлено критеріїв такого визначення, які б дозволили усунути можливість зловживань з боку замовника.

Таким чином, порядок розрахунку аномально низької ціни в законодавстві про публічні закупівлі потребує удосконалення в частині вказаних питань, що і визначає перспективи подальших досліджень розрахунку та застосування аномально низької ціни учасника у процедурі закупівлі.

Список використаних джерел

1. Бруун-Нільсен С., Шатковський О. Звіт за результатами порівняльного аналізу українського та європейського законодавства у сфері державних закупівель, липень 2014 року, С. 19.
2. Абакумов Р., Наумов А., Ходькіна І. «Демпінг цен в тендерах на строительные подряды» Вестник БГТУ им. В. Г. Шухова № 12, 2017, С. 233-237.
3. Шатковський О., Яременко С. Гармонізація системи державних закупівель в Україні зі стандартами ЄС. Коментарі до законодавства України про публічні закупівлі. 2016 рік, С. 4.
4. Шмігель А., Пустовойт Д., Загорулько К., Чмель О. «Визначення рівня аномально низької ціни: приклад України сучасні економічні дослідження» номер 2. Випуск 1, 2019 С. 48-85.
5. Конституція України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>. (дата звернення: 17.04.2020).
6. Закон України «Про публічні закупівлі» від 25.12.2015 № 922-VIII URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/922-19#Text> (дата звернення: 17.04.2020).
7. Директива ЄС 2014/24/ЄС від 26 лютого 2014 року про здійснення державних закупівель в державному секторі // Збірник директив ЄС з питань державних закупівель. С. 637. 2015 рік.
8. Наказ Мінекономіки від 18.02.2020 № 275 «Про затвердження примірної методики визначення очікуваної вартості предмета закупівлі» URL: <https://www.me.gov.ua/LegislativeActs/Detail?lang=uk-UA&id=fef464cb-f17f-4b3b-aa57-ebb3807be9ca> (дата звернення: 17.04.2020).
9. Закон України «Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту» від 22.12.1998 № 330-XIV URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/330-14#Text> (дата звернення: 17.04.2020).
10. Цибульний Н. «Досвід країн ЄС щодо здійснення публічних закупівель». Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Сер.: Юриспруденція. 2017 № 28.
11. Вадим Б. «З практики інформаційного моделювання. Інформаційне моделювання в будівництві». Електронний журнал SportBuild, липень, 2015. URL: <https://damassets.autodesk.net/content/dam/autodesk/www/campaigns/BTT-RU/Sportbuild.pdf> (дата звернення: 17.04.2020).
12. Заєць Н. Аналіз та контроль процедур закупівель за державні кошти: дисер. канд. екон. наук: Житомирський державний технологічний університет. Ж., 2019. 187 с.

References

1. Bruun-Nilsen, S., Shatkovskiy, O. (2014). Zvit za rezultatamy porivnialnoho analizu ukrainskoho ta yevropeiskoho zakonodavstva u sferi derzhavnykh zakupivel. [The report on the results of comparative analysis of the Ukrainian and European public procurements laws]. [in Ukrainian].

2. Abakumov, R., Naumov, A., Khodykyna, Y. (2017). "Dempynh tsen v tenderakh na stroytelnye podriady" [*Dumping in construction contract tenders*] Vestnyk BHTU ym. V.H. Shukhova № 12, s. 233-237. [in Ukrainian].
3. Shatkovskiy, O., Yaremenko, S. (2016). Harmonizatsiia systemy derzhavnykh zakupivel v Ukraini zi standartamy YeS. [*Harmonization of the system of public procurements in Ukraine with the EU standards. Comments to Public Procurements Law of Ukraine*] Komentari do zakonodavstva Ukrainy pro publichni zakupivli. s. 4. [in Ukrainian].
4. Shmihel, A., Pustovoi, D., Zahorulko, K., Chmel, O. (2019). "Vyznachennia rivnia anomalno nyzkoi tsiny: pryklad Ukrainy suchasni ekonomichni doslidzhennia" [*Defining the level of an abnormally low price: Ukrainian example. Modern Economic Studies*], nomer 2, vypusk 1, s. 48-85. [in Ukrainian].
5. Konstytutsiia Ukrainy. [*The Constitution of Ukraine*]. Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>. [in Ukrainian].
6. Zakon Ukrainy "Pro publichni zakupivli". [*Public Procurements Law of Ukraine*] vid 25.12.2015 № 922-VII. Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/922-19#Text> [in Ukrainian].
7. Dyrektyva YeS 2014/24/IeS vid 26 liutoho 2014 roku pro zdiisnennia derzhavnykh zakupivel v derzhavnomu sektori [*EU Directive 2014/24/EU as of February 26, 2014 on the state procurement in public sector*]. Zbirnyk dyrektyv YeS z pytan derzhavnykh zakupivel. s. 637. 2015 rik. [in Ukrainian].
8. Nakaz Minekonomiky vid 18.02.2020 № 275 "Pro zatverdzhennia prymirnoi metodyky vyznachennia ochikuvanoi vartosti predmeta zakupivli" [*On the approval of an approximate technique of defining the expected cost of the scope of procurement*]. Retrieved from: <https://www.me.gov.ua/LegislativeActs/Detail?lang=uk-UA&id=fef464cb-f17f-4b3b-aa57-ebb3807be9ca> [in Ukrainian].
9. Zakon Ukrainy. "Pro zakhyst natsionalnogo tovarovyrobnyka vid dempinhovoho importu" [*On the protection of national manufacturer from dumped imports*] vid 22.12.1998 № 330-XIV. Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/330-14#Text> [in Ukrainian].
10. Tsybulnyi N. (2017). "Dosvid krain YeS shchodo zdiisnennia publichnykh zakupivel" [*The EU experience in public procurements*]. Naukovyi visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu. Ser.: Yurysprudentsiia. № 28. [in Ukrainian].
11. Vadym, B. (2015). "Z praktyky informatsiinoho modeliuvannia. Informatsiine modeliuvannia v budivnytstvi" [*Practical information modeling. Information modeling in construction*]. Elektronnyi zhurnal SportBuild. [in Ukrainian].
12. Zaiets, N. (2019). Analiz ta kontrol protsedur zakupivel za derzhavni koshty [*The analysis and control over the procurement procedures at public expense: the dissertation of a Candidate of Sciences in Economics*]: dyser. kand. ekon. nauk: Zhytomyrskiy derzhavnyi tekhnolohichniy universytet. Zh., 187 s. [in Ukrainian].

ZAYETS Natalia, Candidate of Sciences in Economics, Head of the Department of Foreign Affairs and Procurement AC Vuglesyntezygaz Ukraine.

ABNORMALLY LOW PRICE IN PUBLIC PROCUREMENTS

Abstract. *The article defines the notion of an abnormally low price in public procurements. It analyzes the mechanism of calculating and detecting abnormally low price in tenders. The calculations of an expected cost of a scope of procurements are studied as a basis for pricing policy in procurement. The lack of criteria for proper substantiation of the abnormally low price was defined.*

The notion of abnormally low price in public procurements is introduced by the new version of Law as the most favourable offer at the auction which is by 40 or more percent lower than the

average price of tender offers by other participants at the initial stage of an auction and/or by 30 or more percent lower than the further tender offer as a result of an electronic auction. The abnormally low price is automatically detected by the electronic procurement system if there are no less than two participants that have made their tender offers on the scope of procurement or its part (lot).

Thus, detecting the abnormally low price automatically is only possible if the participants practice fair trade and are not in collusion.

In other case, if the participants are in collusion, then, depending on the number of participants, such collusion can level out the possibility of calculating the abnormally low price.

Another reason for detecting the abnormally low price by the electronic procurement system is incorrect pricing by the consumer, namely substantial overshooting of an expected cost. As a result even an actual price can be automatically defined as abnormally low.

At the same time, the abnormally low price should be differentiated from dumping that harms the national manufacturer of such goods.

Any abnormally low price can be substantiated. The law provides several conditions for its substantiation, though the list is incomplete.

However, the law does not determine the evidence that prove the substantiated underpricing. Moreover, the law allows a consumer to decide on the relevance of substantiation of the price or cost offered by the participant. Such an approach can lead to incompetence in substantiation of the abnormally low price and making agreements with such a participant or to an opportunity for a customer to use his right for turning down a participant due to irrelevant substantiation of an abnormally low price in order to lobby for the interests of another participant. So, the law does not define the relevance criteria for pricing substantiation of this participant.

Thus, the procedure of detecting the abnormally low price in the Public Procurements Law requires improvement as to the development of such criteria.

Key words: *abnormally low price; public procurements; customer; dumping; expected cost.*

Одержано редакцією: 07.05.2020 р.
Прийнято до публікації: 19.05.2020 р.