

Допустити неможна, відмовити: як боротися з ненадійними постачальниками

Нерідко трапляється так, що замовники, один раз навчені гірким досвідом співпраці з недобросовісним контрагентом, не бажають мати з таким суб'єктом жодних справ, а натомість при проведенні чергової процедури закупівлі такий контрагент знову опиняється серед учасників. Як замовникові убезпечити себе від повторної співпраці з недобросовісним контрагентом і при цьому дотриматися принципу недискримінації учасників?

...

Створіть аккаунт, щоб читати цю статтю



Реєстрація за допомогою Google



Реєстрація за допомогою E-mail

У вас вже є аккаунт?

[Увійти](#)