

Платоспроможність замовника: що очікувати учасників? Новий механізм факторингу для учасника

Якщо ви власник бізнесу або представник учасника в публічних закупівлях, то чудово знаєте про ризики цієї сфери. Хоча всі говорять більше про проблеми, з якими стикається замовник, я вважаю, що не варто забувати й про ситуації, в які потрапляє бізнес. Найболючіша історія — невчасна оплата за надані послуги чи поставлений товар, а в ще гіршому випадкові — відсутність усієї оплати або її частини.

Тож дозвольте надати декілька простих порад, які допоможуть щонайбільше зрозуміти майбутні фінансові ризики та щонайменше — чи слід витратити час на підготовку тендерної пропозиції.

Законодавство зобов'язує замовника перевіряти майбутнього переможця закупівлі на відповідність ряду критеріїв. Усе логічно, адже закупівельник витрачає в більшості випадків бюджетні гроші (наприклад, коли купує новий рентген апарат для лікарні чи опалення в школу). Тому є цілий ряд суворих вимог та обмежень, які застосовують при відборі контрагента.

...

Створіть аккаунт, щоб читати цю статтю



Реєстрація за допомогою Google



Реєстрація за допомогою E-mail

У вас вже є аккаунт?

[Увійти](#)