

IMPLEMENTAREA PARTENERIATULUI PUBLIC - PRIVAT ÎN REPUBLICA MOLDOVA

I. Crețu, dr. în economie, conf. univ.

Universitatea Tehnică din Moldova

INTRODUCERE

În ultimii ani, în multe țări din lume au loc schimbări cardinale în ramurile care până nu demult se aflau în proprietatea statului și erau administrate de stat. În orice stat există ramuri strategice, care reprezintă proprietate de stat. Administrarea eficientă a proprietății de stat reprezintă baza reglementării economice a țărilor dezvoltate, dar această administrare devine tot mai grea. Întreprinderile de importanță strategică pentru economiile multor țări nu pot fi privatizate, iar în bugetul de stat de obicei nu sînt resurse financiare suficiente pentru dezvoltarea acestora. Situația în cauză poate fi soluționată prin luarea unor decizii de îmbinare a resurselor statului, cu potențialul lui de proprietate, și sfera de afaceri, care dispune de mijloace bănește pentru a investi în aceste întreprinderi. Afară de aceasta, sectorul privat poate contribui la parteneriat și cu experiența managerială.

1. CARACTERISTICA GENERALĂ A PPP

Economia de piață se caracterizează prin flexibilitatea deciziilor care se iau la nivel de stat. În țările cu economie de piață dezvoltată, autoritățile administrației publice centrale și locale folosesc dreptul lor de proprietar pentru a influența direct sau indirect asupra proceselor economice care au loc în țară.

În Moldova, perioada de formare haotică a relațiilor de piață s-a încheiat și în prezent are loc conștientizarea rolului statului în economia de piață. Actualmente, problema managementului eficient a proprietății de stat poate fi soluționată prin precizarea structurii acesteia, evaluarea situației curente, determinarea uzurii și volumului investițiilor necesare pentru asigurarea eficacității funcționării ei, precum și determinarea direcțiilor de dezvoltare structurală a proprietății de stat și conlucrarea statului cu sectorul privat în domeniile economiei naționale unde este imposibilă privatizarea proprietății de stat.

Pornind de la „Strategia de atragere a investițiilor și promovare a exporturilor pentru anii 2006-2015”, dezvoltarea economică durabilă a țării este posibilă doar în cazul implementării unor politici economice coordonate și pro-actives de stimulare a activității investiționale.

Reducerea finanțării de stat și lipsa investițiilor în sectoarele care nu pot fi supuse privatizării cer aplicarea unor noi metode de atragere a investițiilor în aceste sectoare. Una dintre căile de realizare a acestui obiectiv poate fi parteneriatul public-privat.

Parteneriatul public-privat (PPP) reprezintă o modalitate viabilă de interacțiune instituțională între stat și sfera businessului, de introducere a managementului privat în serviciile publice, pe calea unei legături contractuale de lungă durată între un operator privat și o autoritate publică. Parteneriatul public-privat asigură, în mod fundamental, realizarea, în totalitate sau parțial, a serviciului public proiectat, făcând apel la know-how-ul și resursele sectorului privat.

Implementarea mecanismului de parteneriat public-privat, în scopul cooperării dintre domeniul public și cel privat în domeniul investițiilor în infrastructură, poate fi efectuată, în special, în acele sectoare unde sînt necesare investiții majore, în funcție de importanța strategică a acestora pentru economia națională.

În plan internațional, interesul pentru promovarea parteneriatului public-privat se orientează spre trei direcții principale:

- realizarea de investiții în infrastructură;
- creșterea eficienței utilizării resurselor financiare;
- valorificarea comercială superioară a fondurilor investite.

Parteneriatul public-privat trebuie privit ca o opțiune viabilă, printre alte modele tradiționale existente.

2. NECESITATEA INTRODUCERII PPP-LUI ÎN MOLDOVA

Actualmente, situația privind asigurarea populației cu diferite tipuri de servicii, așa cum sînt serviciile comunale (apă și canalizare, energie termică, gaze și energie electrică), precum și alte servicii – transport obșteșc, servicii de telecomunicații și altele, este de următoarea natură: reglementarea tarifară (metodologia) impune pe toți acei care lucrează în sectoarele date se mărească cheltuielile. Un exemplu simplu – metodologia de formare a tarifelor este următoarea: cu cît mai mare este prețul de cost, cu atît mai mare este tariful.

Neavînd acces la procedura formării prețurilor, populația cade de acord cu aceste condiții și achită toate plățile. Statul, la rîndul său, deocamdată nu întreprinde măsuri semnificative în vederea protejării populației.

În asemenea condiții, orice agent economic este interesat să mărească prețul de cost, nu să-l micșoreze. Deci regulile de joc în ramurile respective sînt formate astfel încât acestea nu pot lucra economic normal, cu alte cuvinte nu economisesc resursele și lucrează neefectiv. În atare condiții, atragerea investițiilor își pierde sensul, deoarece lipsește motivarea eficienței activității de antreprenoriat în ramurile date și, ca urmare, suntem martori că nimeni nu se ocupă cu business-ul în ramurile date.

Cauza este că sfera dată poartă un caracter social și prezintă producerea cu un risc înalt. Factorii determinanți sunt: capacitatea de plată slabă a majorității populației la momentul dat, situarea geografică a țării, lipsa de resurse energetice proprii, precum și climatul Moldovei. Calitatea și prețurile la energia electrică și gaze sînt probleme de nivel de stat, iar prestarea serviciilor de asigurare cu energie termică, de aprovizionare cu apă și de canalizare țin de competența administrației locale.

Organizarea prestării serviciilor în medicină și educație, turism și odihna copiilor și familiilor depinde de politica promovată de organele centrale și de autoritățile administrației publice locale.

Chiar și în țările în care există condiții economice mai favorabile, așa cum este Marea Britanie, apar probleme din cauza că relațiile date cer o bază juridică solidă și un nivel înalt al culturii relațiilor dintre caracterul public al prestării acestor servicii și interesele business-ului privat.

În aceste condiții, când unele ramuri ale economiei naționale nu pot fi privatizate, a apărut ideea parteneriatului public-privat. Conceptul în cauză presupune că statul, prin diferite forme, acordă unui agent economic privat dreptul de a desfășura activități economice în domeniul proprietății publice. În cazul dat, responsabilitatea completă o poartă agentul economic privat, iar rolul

autorităților administrației centrale și locale constă în supravegherea, prin sistemul de monitorizare (acest sistem trebuie bine pus la punct), a îndeplinirii obligațiilor de către agentul economic privat. Actualmente, parteneriatul public-privat este atrăgător, mecanismul lui este simplu și rapid, permițînd ca fondurile care pînă la introducerea acestuia lucrau rău să funcționeze eficient. În condițiile parteneriatului public-privat, proprietarul primește pentru proprietatea sa (pe care nu poate gestiona efectiv) o anumită plată sau rentă, iar agentului economic privat îi revin veniturile obținute de la exploatarea acestei proprietăți. După părerea noastră, referitor la sectorul gospodăriei comunale nu trebuie să vorbim atît de atragerea investițiilor, cît de un management eficient, deoarece în orice ramură investițiile sînt rezultatul managementului eficace. Aceasta se referă la toată sfera prestării serviciilor (în medicină, educație au fost create multe structuri private, dar calitatea serviciilor prestate lasă mult de dorit). Pentru populația noastră, cea mai dureroasă este problema funcționării complexului prestării serviciilor comunale. Organizarea și funcționarea acestui sistem este un monopol tehnologic (cu țevi de diametru mare, uzate, sistem construit încă în perioada sovietică nu numai pentru deservirea locuitorilor orașelor, dar și pentru asigurarea industriei). Situația actuală necesită identificarea unor noi forme de organizare a prestării acestor servicii.

Problema-cheie constă în faptul cum business-ul privat poate aprecia riscurile intrării în sectorului gospodăriei comunale. În principiu, aici există două tipuri de riscuri: contractele între proprietar (statul) și agentul economic privat și între agentul economic privat și consumatorul serviciilor respective. În prezent, în țara noastră aceste tipuri de contracte nu funcționează. Pentru business, problema contractării acestor relații joacă un rol foarte important, deoarece îi oferă posibilitatea ca, în cazurile când apar conflicte cu reprezentanții administrației locale sau cu consumatorii, să se adreseze în instanțele judecătorești. Există și alt aspect dificil pentru partenerul privat – ținînd cont de starea actuală a rețelelor în sfera aprovizionării cu apă potabilă și canalizare, precum și aprovizionării cu energie termică, considerăm că partenerul privat va fi foarte îngrijorat de aspectul dificultății determinării perioadei legate de recuperarea investițiilor. Este evident faptul că noi nu trebuie să repetăm experiența anilor '90 privind privatizarea fostului patrimoniu al statului, al cărui proprietar era întreaga societate. În primul rînd, se impune luarea unei decizii privind implementarea

parteneriatului public-privat în societatea noastră. Dacă răspunsul este pozitiv, este necesară efectuarea unei inventarieri generale, pe republică și pe unitățile administrativ-teritoriale în parte, în vederea reevaluării fondurilor fixe.

3. MODELELE PPP-LUI

În ultima vreme, în majoritatea țărilor europene și în țările de pe alte continente se constată o creștere ascendentă a interesului pentru cooperarea dintre sectorul public și cel privat în realizarea de proiecte de infrastructură în diferite sectoare de activitate. Creșterea disponibilității sectorului privat de a prelua o serie de responsabilități și riscuri și a sectorului public de a privatiza serviciile de utilitate publică a avut ca rezultat multiplicarea eforturilor de introducere a conceptului de parteneriat public-privat la realizarea obiectivelor și proiectelor economico-sociale.

Practica mondială arată că există trei modele de astfel de relații.

a) *Modelul german*. Acest model constă în transformarea întreprinderii municipale (din sectorul termoelectric sau din domeniul prestării serviciilor de aprovizionare cu apă și de canalizare) în societate pe acțiuni, pachetul de control sau 100% din acțiuni aparținând municipiului. În acest caz fondatorul transmite toată infrastructura întreprinderii în calitate de parte în fondul statutar. Deci, fondurile fixe intră în fondul statutar al întreprinderii, însă principalul proprietar rămâne administrația locală. Acest model reprezintă o evoluție față de situația actuală, oferind posibilitatea de a perfecționa relațiile prin intermediul consiliului de directori, adunării acționarilor etc. Neajunsul acestui model rezidă în aceea că el nu se bazează pe o activitate de antreprenariat reală și nu rezolvă problema principală – formarea unui management eficient. Controlul este exercitat de puterea locală, care nu dispune de mijloace financiare suficiente, iar businessul privat nu este interesat să investească în astfel de condiții: interesele puterii și ale businessului sînt diferite. Reprezentanții businessului așteaptă beneficii și profituri imediate, iar puterea dorește sporirea calității și accesibilității serviciilor comunale. Acest model se orientează preponderent spre finanțarea de la buget. În Germania mijloacele financiare pentru reconstrucția și modernizarea spațiului locativ sînt oferite în calitate de granturi din bugetul țării sau de credite, al căror cost este foarte mic. Aici trebuie însă subliniat faptul că Germania își poate permite acest lucru, pe când Moldova – nu.

b) *Modelul francez*. Modelul dat constă în reorganizarea întreprinderilor, reprezentând o construcție a relațiilor dintre putere și business în care se păstrează proprietatea municipală asupra obiectelor infrastructurii ingineresti, însă gestionarea se realizează de către reprezentanții businessului pe bază de contract.

Modelul în cauză a primit denumirea de francez deoarece a fost inițiat în această țară, însă în prezent poate fi întâlnit oriunde în lume. Acest model este preluat îndeosebi de țările în curs de dezvoltare. În cazul adoptării acestui model, poate fi scoasă de pe ordinea de zi dureroasa, pentru poporul nostru, problemă a privatizării sistemului de deservire comunală, ca sistem de importanță vitală. Modelul dat este o cale de a forma, pe baza de concurență, relații de parteneriat între business și putere. În cadrul acestui model se poate vorbi despre diferite forme de parteneriat. Principala caracteristică a acestei metode este că puterea nu ia parte directă la gestionarea propriu-zisă, însă, prin sistemul de monitoring și prin indicii formulați ca obiectiv, supraveghează executarea de către reprezentanții businessului a obligațiilor lor, iar în caz de abatere a indicilor obținuți de la nivelurile prevăzute în contract, are posibilități de a corecta situația. Considerăm că acest model va aduce investiții suficiente în sistem, va minimiza riscurile și, în final, va optimiza prețurile la serviciile din sectorul dat.

c) *Modelul britanic*. Al treilea model presupune privatizarea obiectelor, adică trecerea acestora în proprietatea privată a companiei private. În domeniul aprovizionării cu apă, acest sistem a fost utilizat pe larg în două țări: Marea Britanie și Chile. Esența modelului constă în privatizarea fondurilor fixe ale sferei comunale de către structurile private și scoaterea de la administrația locală a responsabilității pentru prestarea serviciilor comunale. Însă reieșind din faptul că sfera serviciilor comunale reprezintă un monopol natural, tarifele la prestarea serviciilor comunale sînt coordonate cu structurile statale.

Coordonarea poate fi efectuată la nivel de municipiu, cu condiția să corespundă politicii statului în domeniul tarifelor. Acest model a fost aplicat în Tallin la începutul anilor '90 privind asigurarea cu apă. Funcționarea acestei întreprinderi și vânzarea ei a fost posibilă datorită stării tehnice satisfăcătoare. În Moldova acest lucru nu este posibil, deoarece fondurile fixe sînt foarte uzate. Pentru a funcționa, modelul în cauză necesită o bază juridică bine dezvoltată și o cultură înaltă a relațiilor dintre putere și societate.

4. PRINCIPIILE PPP-LUI

Selectarea partenerilor privați și încheierea contractelor de parteneriat public-privat trebuie să se efectueze (la toate etapele – anunțarea concursului, încheierea contractului și derularea acestuia) cu respectarea următoarelor principii:

- transparența, respectiv punerea la dispoziția tuturor celor interesați a informațiilor referitoare la aplicarea procedurii pentru atribuirea contractului de parteneriat public-privat;

- tratamentul egal, nediscriminatoriu pentru toți ofertanții, respectiv aplicarea în mod nediscriminatoriu a criteriilor de selecție și a criteriilor pentru atribuirea contractului de parteneriat public-privat;

- respectarea programului de desfășurare a procedurii stabilit de autoritatea publică. Procedura de selecție trebuie să se desfășoare în strictă conformitate cu programul stabilit și aprobat anterior de autoritatea publică;

- claritatea comunicării cerințelor autorității publice. Cerințele autorității publice, orice element care poate prezenta un risc pentru proiect, precum și restricțiile pentru bunul mers al proiectului trebuie să fie clare pentru a fi bine înțelese și efectiv comunicate investitorilor;

- demnitatea și independența. Pe tot parcursul procesului de evaluare, membrii comisiei de evaluare trebuie să facă dovada unei demnități morale și profesionale absolute, asumată prin declarații personale;

- recunoașterea mutuală, adică acceptarea de către autoritatea publică a produselor și serviciilor oferite de candidații din alte state;

- libera concurență, respectiv asigurarea condițiilor pentru ca orice candidat, să aibă dreptul de a deveni, în condițiile legii, contractant;

- standardizarea proceselor de parteneriat, ceea ce presupune necesitatea recurgerii la „standardizare” pentru atragerea și interesarea părților (standardizarea contractelor; a sistemului de licitații; a serviciilor publice);

- echilibrul optim între managementul financiar descentralizat și sistemul de control;

- responsabilitatea ca bază pentru relațiile cu autoritățile bugetare;

- asumarea diseminării depline a informațiilor, adică asigurarea accesului la informația respectivă și distribuirea acesteia.

5. FORMELE PPP-LUI POSIBILE ÎN MOLDOVA

În societatea contemporană sînt recunoscute câteva forme de parteneriat public-privat. Aceste forme se diferențiază după nivelul de repartizare a riscului între parteneri, responsabilitatea investițională și responsabilitatea de management. În continuare vom prezenta următoarele forme existente.

a) *Contractul de deservire* (contractele de prestare a serviciilor publice). Scopul acestor contracte este micșorarea costului serviciilor prestate de stat (municipii). Statul atrage prin concurs agenți economici cu orice formă juridică, inclusiv întreprinderi mici și mijlocii, pentru efectuarea lucrărilor în domeniul prestării serviciilor pe bază de concurență. Fiecare proiect de contract are cel puțin doi antreprenori.

Această formă poate fi aplicată în Moldova în domeniul prestării serviciilor comunale.

Contracte în cauză pot fi încheiate pentru o durată de 1-2 ani.

b) *Contractul de livrare a producției pentru necesitățile statului*. Contractul de livrare a producției (efectuare a lucrărilor) pentru necesitățile statului este contractul încheiat între reprezentantul statului (grupul de lucru) și ofertantul câștigător conform rezultatului procedurii de livrare a producției pentru necesitățile statului, prin care furnizorul (antreprenorul) se obligă să transmită grupului de lucru pentru achiziții marfa, lucrarea, serviciul, iar grupul de lucru se obligă să le recepționeze și să plătească pentru ele prețul stabilit. Durata acestui contract poate fi diferită.

c) *Contractul de asistență tehnică*. Contractul de asistență tehnică reprezintă un contract între administrația centrală și administrația locală cu structurile din alte state, regiuni, prin care se transmit sau se adaptează idei, know-how-uri, tehnologii sau experiența privind stimularea dezvoltării obiectului ales. Durata acestui contract poate fi diferită.

d) *Contractul de management*. Scopul acestor contracte este îmbunătățirea gestionării activelor statului sau ale municipiului prin atragerea, pe bază de concurs, a unei structuri private competente. De obicei, acest tip de contract se încheie pentru 3-5 ani. Partenerul privat primește o plată fixă sau plata este mixtă: o plată fixă și alta în funcție de rezultatele funcționării sistemului. Toate aspectele legate de modalitatea de plată trebuie prevăzute în contract. Din cele expuse mai sus reiese clar că această formă este o variantă mai complexă a parteneriatului public-privat, care presupune transmiterea de responsabilități sporite către sfera businessului. În temeiul contractului și în conformitate cu prevederile acestuia, puterea

transmite structurii private responsabilitatea pentru gestionarea obiectelor și, evident, și riscurile legate de asigurarea funcționării acestora. Cât privește riscurile legate de colectarea de la consumatori a plăților pentru serviciile prestate, acestea rămân în responsabilitatea statului, la fel ca și riscurile ce țin de acoperirea investițiilor efectuate. Printre dificultățile funcționării acestei forme de parteneriat putem menționa următoarele. În primul rând, nu există informații veridice privind starea sistemului în vederea funcționării eficiente – de aceea acest contract este o înțelegere, un compromis între ambele părți; în al doilea rând, o problemă majoră este controlul sau monitorizarea din partea statului a atingerii scopului formulat în contract.

e) *Contractul de arendă*, ca formă incipientă de parteneriat public-privat. Scopul contractului de arendă în sfera serviciilor comunale, precum și în prestarea serviciilor în transport constă în îmbunătățirea calității serviciilor prestate prin atragerea, în procesul de administrare a infrastructurii, pe bază de concurs, a sectorului privat, cu transferarea către acesta a riscului comercial. Operatorul privat primește de la stat, conform contractului de arendă, în administrare și deservire un complex patrimonial – obiect al infrastructurii comunale – de obicei pentru un termen de până la 12-15 ani. În acest caz, operatorului i se transmit două din cele trei tipuri de riscuri: riscul de gestionare a infrastructurii și riscul comercial.

La capitolul arendeii apare problema investițiilor: care sînt resursele și cine investește. Investițiile pot fi efectuate doar din plata pentru arendă și numai de către stat. De aici apare logica întrebare: cum se determină plata de arendă. De obicei, aceasta este stabilită în mărimea sumelor amortizării. Pentru Moldova metodologia calculării acestei plăți trebuie gândită bine, deoarece infrastructura este foarte uzată. În cazul nostru s-ar putea permite ca o parte din plata pentru arendă să fie utilizată de sectorul privat pentru investiții. Aici apare problema eficacității colaborării între putere și business privind planificarea investițională. Soluția optimă este următoarea: businessul investește în reparațiile capitale și restabilirea fondurilor fixe, iar statul – în modernizarea și dezvoltarea sistemului.

i) *Contractul de concesiune*. Conform acestei forme a parteneriatului public-privat, operatorul privat primește de la stat în folosință obiecte de infrastructură de stat sau municipale în scopul prestării serviciilor publice de calitate prevăzută în contract. Una dintre caracteristicile principale ale contractului de concesiune este că concesionarul (businessul) își asumă anumite obligații financiare

privind investirea în sistemele de infrastructură. În cazul contractului de concesiune, businessul ia asupra sa toate cele trei riscuri: investiționale, comerciale și cele legate de gestionarea sistemului și de asigurarea funcționării acestuia. Contractul de concesiune este o formă de parteneriat public-privat care intervine când se cer investiții mari pentru modernizarea și dezvoltarea întreprinderilor. De aceea businessul va fi interesat să investească doar atunci când, pe lângă riscurile asumate, el va fi sigur de profitul pe care îl va obține și de nivelul de recuperare a investițiilor. Din aceste considerente, acordurile de concesiune trebuie încheiate pe o perioadă de timp mai îndelungată: 10-30 de ani.

j) *Acționarea sau participarea capitalului privat în întreprinderile de stat* (formarea întreprinderilor mixte) – activitatea comună de antreprenariat a businessului privat cu întreprinderea de stat pe bază de contract.

În acest context, este necesar de subliniat și următorul fapt: finalitatea căutării și aplicării diferitelor forme de parteneriat public-privat nu este reducerea responsabilității statului în fața societății, ci asigurarea unui parteneriat pe principii benevole, în care partenerul privat trebuie să-și păstreze caracteristicile și scopurile pe toată perioada contractului. Statul este responsabil de toate procesele economice și sociale care au loc în stat.

6. PROPUNERI PRIVIND IMPLEMENTAREA PPP-LUI ÎN MOLDOVA

Implementarea parteneriatului public-privat în Moldova poate fi efectuată pe etape.

I. În primul rând, este necesară *elaborarea unei concepții naționale privind parteneriatul public-privat*, ca modalitate viabilă de introducere a managementul privat în sectoarele serviciilor publice, infrastructură, agrement, ocrotirea sănătății și învățământ, precum și în alte sfere. Pornind de la specificul unor regiuni, se propune examinarea acestei concepții la nivel regional, în primul rând pe cele cinci regiuni de dezvoltare a Moldovei, propuse recent de Guvern. Această discuție ar da posibilitatea de a forma opinia publică în teritoriu și de a înțelege mai profund problemele teritoriale la implementarea parteneriatului public-privat. Aceste mase rotunde în teritoriu pot fi efectuate în comun cu Ministerul Construcțiilor și Dezvoltării Regionale.

- starea fondurilor fixe în ramurile posibile de a fi incluse în parteneriatul public-privat;

- determinarea necesității investiționale pentru regiune în ceea ce privește ramurile posibile de a fi incluse în parteneriatul public-privat;

II. *Analiza prin prisma teritorială a potențialului de implementare a parteneriatului public-privat:*

- starea economico-socială a teritoriului (indicatorii principali);

- politica tarifară promovată în regiune și structura tarifelor;

- nivelul calității serviciilor prestate;

- potențialul de producție a serviciilor prestate;

- specificul climatului investițional în regiune, inclusiv finanțarea din bugetul de stat;

- nivelul de pregătire a sectorului bancar.

Realizarea de către administrația publică locală a acestor cerințe va permite eficientizarea meselor rotunde privind implementarea parteneriatului public-privat.

III. *Se cere o analiză din partea administrației publice centrale și a administrației publice locale, în comun cu societatea civilă, a cadrului legislativ în vigoare privind prestarea serviciilor publice, oferta terenului pentru construcții, administrarea spațiului locativ și alte domenii, precum și a modalităților de implementare a formelor de parteneriat public-privat (arenda, concesiunea, construcția caselor prin metoda ipotecară, livrarea producției pentru necesitățile statului și altele):*

nota informativă a organelor centrale responsabile pentru domeniile respective;

practica judiciară privind actualizarea legislației în vigoare;

informația de la organele locale privind petițiile și plângerile cetățenilor privind nerespectarea legislației în cauză.

Pe baza acestei analize vor fi formulate propuneri concrete de modificare a legislației, care trebuie totuși avizate prin prisma implementării legii privind parteneriatul public-privat.

IV. *Instruirea funcționarilor de stat și pregătirea bussinessului pentru implementarea parteneriatului public-privat:*

- pregătirea programelor de studii pentru toate categoriile de participanți;

- coordonarea și elaborarea graficului de organizare a seminarelor în regiuni;

- formarea grupurilor de lucru în teritoriu pentru pregătirea populației privind implementarea parteneriatului public-privat.

Cele expuse mai sus vor permite și contribui la eficientizarea implementării parteneriatului public-privat în Republica Moldova.

Bibliografie

1. *Legea cu privire la parteneriatul public-privat nr.179 din 10.07.2008.*