

КРИТЕРІЇ ВІДБОРУ ОПЕРАТОРІВ НА ОТРИМАННЯ ПРАВА ЕКСПЛУАТАЦІЇ ОБ'ЄКТІВ КОМУНАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ

У статті розглянуті вимоги (критерії), яким повинні відповідати учасники конкурсів при отримання права експлуатації об'єктів комунальної інфраструктури, визначені проблеми, які існують в цьому питанні. Запропоновані напрямки удосконалення існуючого законодавчого забезпечення залучення приватних операторів до зазначеної сфери.

Постановка проблеми. Однією з важливих проблем реформування сучасного комунального господарства є відсутність конкурентного ринку пропозицій комунальних послуг. Для успішного вирішення даної проблеми, доцільним представляється надавати об'єкти комунального господарства в управління приватним операторам, причому відбуватися це повинно виключно на конкурсній основі. Для того, щоб бути об'єктивним механізм конкурсного відбору повинен встановлювати єдині критерії, які повинні мати однозначне тлумачення і не створювати необгрунтованої прихильності до якогось з учасників.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Суттєвий інтерес в дослідженні даної теми, мали роботи таких теоретиків та практиків як: Велісов В.М., який розглянув політико-правовий аспект партнерства держави та приватних підприємств, Варнавський В.Г. роботи якого, серед інших, присвячені процесам інституційної адаптації державно-приватного партнерства до умов реальної економіки, проблеми законодавчого забезпечення такого партнерства розглянуті Зеленіним Д. Е. Підготовленість вище означених процесів в законодавчому плані в житлово-комунальному комплексі розглядає Дежкін Н. А. Разом з цим, вивчення цих робіт показало, що мають місце немало дискусійних питань, які відображають недостатній ступень опрацювання цієї проблеми.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Для того, щоб інституціонально забезпечити прихід в галузь приватного сектору, необхідно розробити «правила гри» (суттєвою складовою яких є розробка вимог (критеріїв) до потенційних операторів), відмітимо, що робота з розробки таких правил вже розпочата, але багато ще потрібно зробити.

Мета статті. Метою даної роботи є розробка теоретичних та практичних рекомендацій щодо удосконалення інституціональних умов партнерства приватного та державного секторів у комунальній сфері України.

Виклад основного матеріалу. Претендент на право отримання об'єкту комунальної інфраструктури в приватне управління, відповідно до існуючої практики, повинен надати наступні документи [1]:

- заявка претендента на участь в конкурсі;
- засвідченні в визначеному порядку копії статуту і/або інших засновницьких документів, свідоцтво про державну реєстрацію суб'єкта підприємницької діяльності;
- дані, які підтверджують можливість претендента забезпечити належне фінансування своєї концесійної діяльності;
- баланс підприємства (форма 1) за останній рік і останній звітний період;
- звіт про фінансові результати (форма 2) за останній рік і останній звітний період;
- річний звіт про фінансово-майновий стан підприємства (форма 3);
- розшифровка дебіторської і кредиторської заборгованостей з позначенням дат їх виникнення;

- дані щодо наявності досвіду і можливості технологічного і організаційного забезпечення такої діяльності.

Проте, ці документи не повною мірою відображають всі вимоги яким повинен відповідати претендент. Залишаються не ясними критерії відбору учасників. Наше бачення даного питання полягає в тому, що вимоги, які пред'являються до учасників конкурсу, що бажають отримати права на експлуатацію таких об'єктів, повинні підвищуватися залежно від частки приватного капіталу в управлінні подібними підприємствами. Ми бачимо пряму залежність між жорсткістю цих вимог і якістю роботи приватних компаній на цьому ринку. Чим більш продуманими і повними будуть ці вимоги, тим менше вірогідність не виконання приватним підприємцем узятих на себе зобов'язань, оскільки із збільшенням частки приватної компанії в управлінні комунальним об'єктом, зменшуються можливості держави впливати на ситуацію. Тому, від того, на скільки вірним буде цей вибір, багато в чому залежатиме благополуччя не тільки регіону на території якого розташований даний об'єкт, міста, але і життя кожної конкретної людини. Оскільки основним споживачем послуг підприємств ВКГ, є населення, у зв'язку з цим держава, в особі відповідних органів повинна зробити все можливе, щоб захистити їх інтереси, і забезпечити прихід в галузь професіоналів, що добре себе зарекомендували.

Довірче управління.

З урахуванням викладеного вище вважаємо, що для того, щоб отримати об'єкт комунальної інфраструктури в довірче управління претендент повинен в першу чергу володіти високим рівнем професійної підготовки і кваліфікації працівників. Це означає, що команда такого керівника повинна мати відповідну освіту, високі моральні якості. Відповідність заявника високим кваліфікаційним вимогам може бути підтверджена договорами, які були укладені раніше і які свідчать про певний рівень компетентності у вирішенні питань схожих з тими, які ставляться в рамках реалізації даного інвестиційного проекту.

Тільки співпраця з професіоналами, здатними проявляти ініціативу і брати на себе відповідальність, дозволить досягти високих результатів в діяльності об'єкту інфраструктури. Така команда повинна володіти високим ступенем організованості і оперативністю мислення. Таким чином, претендент повинен надати характеристику всіх співробітників компанії і її керівництва. Претендент повинен володіти досвідом роботи в даній сфері. Це означає, що він повинен знати:

- особливості роботи підприємств водопровідно-каналізаційного господарства;
- особливості організації виробництва;
- вимоги, що пред'являються до експлуатації систем;
- галузеві особливості економіки.

З вищезгаданого критерію, витікає ще один не менш важливий, який полягає в тому, що претендент, окрім досвіду роботи в даній сфері, повинен мати досвід здійснення проектів, пов'язаних з довірчим управлінням.

Претендент повинен володіти високою діловою репутацією, тобто бути спроможним у виконанні взятих на себе зобов'язань, і впровадити в діяльність підприємств сучасні теоретичні і практичні розробки. В ідеалі це повинні бути компанії зі світовим ім'ям. Компанія з ім'ям піклується про свій імідж, і зробить все, що б підтримати його позитивний рівень і надалі. Мова, в даному випадку, йде про сумлінність претендента у відносинах з контрагентами, стабільності цих відносин і стійкості положення на ринку.

Претендент повинен мати чітку і зрозумілу програму дій, мова йде про наявності інвестиційного проекту, що містить докази його раціональності і господарської спроможності.

Відповідні на всі питання повинні бути об'єднані в загальну стратегію виходу підприємства з кризового стану. Критерієм відбору в даному випадку повинна бути правильність розрахунків всіх заявлених показників, це означає, що вони повинні бути обґрунтованими, а не носити декларативний характер.

Доцільним, у зв'язку з цим критерієм, представляється впровадження практики офіційної публікації приватною компанією на сайті профільного міністерства даних про проекти, які були нею реалізовані і результатів, які були досягнуті. Фактично це означатиме впровадження системи моніторингу існуючих

приватних компаній, що дасть можливість державі, в особі відповідних органів, визначати які компанії потенційно можуть претендувати на отримання об'єктів інфраструктури в управління, на скільки успішна їх діяльність, чи зможуть вони брати участь у вирішенні проблем, що існують в галузі.

Існує думка, що як критерій відбору приватної компанії може виступати відповідність проекту терміновим аспектам, зафіксованим в конкурсній документації. Тобто перевага, згідно цьому критерію повинно бути віддано претендентові, проект якого відповідає термінам, відбитим в конкурсній документації. Такий підхід, на наш погляд не зовсім вірний, оскільки значущість яку несуть подібні проекти для суспільства дуже велика, і якщо претендент доведе можливість досягнення позитивних результатів в процесі здійснення проекту, але при цьому не вкладуться в обумовлені терміни, то він не повинен бути відхилений. Це означає, що терміни реалізації проекту знаходяться в тісному взаємозв'язку з ефектами, які може отримати територіальна громада (економічним, бюджетним, соціальним).

Для ухвалення рішення про те, якому з проектів представлених претендентами віддати перевагу необхідно оцінити ефекти пов'язані з його реалізацією.

В першу чергу повинен бути оцінений суспільний ефект. Така оцінка повинна бути проведена місцевими органами влади. Важливим в даному випадку є визначення того, які вигоди несе реалізація проекту для суспільства, наприклад, створення умов для стійкого і ефективного розвитку систем життєзабезпечення, модернізація і розвиток комунальних систем, зручність розрахунків із споживачами, зниження аварійності, забезпечення цілодобового постачання води, підвищення якості і надійності комунальних послуг, що надаються споживачам, установка додаткового технічного і програмного забезпечення по забезпеченню дистанційного моніторингу і контролю виробничих систем, без траншейне відновлення мереж водопроводу, реконструкція і заміна ділянок водопровідних магістральних мереж за допомогою сучасних технологій, заміна і відновлення водоводів, установка устаткування по виявленню витоків і так далі.

Як критерій відбору може виступати заявлена претендентом політика мотивації і оплати праці співробітників. Наприклад, прозорість, і об'єктивність системи оплати і мотивації праці, регулярність індексація заробітної плати не нижче індексу споживчих цін, використання гнучких систем преміювання з метою як найповнішого обліку індивідуального трудового внеску кожного працівника. Результатом буде зміна характеристик трудової діяльності працівників. Таким чином, претендент повинен показати, що запропонована ним система мотивації праці приведе до того, що трудова діяльність працівників відрізнятиметься відповідальністю, самостійністю, високою якістю роботи. Важливим у зв'язку з цим представляються зобов'язання претендента, про те, що права і інтереси існуючого колективу не будуть ущемлені. Це означає, що прихід претендента на підприємство не повинен супроводжуватися масовими звільненнями і будуть збережені всі існуючі робочі місця. Не менш важливим, є досягнення певного екологічного ефекту. У плані дій запропонованим претендентом повинен бути найменшим об'єм необхідних бюджетних виплат (субсидій).

Наступний крок визначення фінансового ефекту. Необхідно визначити чи принесе реалізація даного проекту прибуток. Від того, наскільки точно розрахований даний ефект, багато в чому залежатиме майбутній успіх підприємства.

В обов'язковому порядку всі представлені претендентами проекти повинні пройти експертизу. Експертиза, відбір і аналіз інвестиційних проектів повинні бути здійсненні спеціалістами з можливим залученням при необхідності провідних іноземних експертів. Експертиза може бути проведена по всіх і (або) по окремих аспектах проекту (технічним, фінансово-економічним, правовим). І, безумовно, експерти не повинні бути прямо або побічно зацікавлені в реалізації проекту, знаходячись в службовій, матеріальній або іншій залежності від претендента. Результатом експертизи повинен стати експертний висновок, який повинен містити докладний опис проведених досліджень і зроблених висновків.

Критерієм відбору може бути рівень ризику пов'язаного з реалізацією проекту, а саме його прийнятність. Точним і чітким повинне бути обґрунтування всіх складових тарифів, на послуги, що надаються (повинні бути розроблені механізми зниження витрат, перевагу слід віддати тому, у кого тарифи за послуги будуть найбільш низькими). У міжнародній практиці, як правило, приватний підприємець, що взяв

підприємство в управління надає комунальні послуги, тариф на які включає три складові частини: собівартість, прибуток, і суму, яка необхідна для відшкодування проведених оператором інвестицій. З цим пов'язана певна проблема, з якою стикаються місцеві органи влади, які з одного боку повинні захистити інтереси територіальної громади, оскільки це їх прямий обов'язок, а з іншою забезпечити фінансову привабливість від використання об'єкту комунальної інфраструктури для підприємця. Дотримати баланс інтересів не просто, це можна зробити, якщо правильно визначити пріоритети. З урахуванням соціально-економічної обстановки, що склалася і не високого рівня життя українців, вважаємо першочерговою метою повинен стати захист інтересів споживачів. Виходячи з цього, вважаємо, можливим укладення договору з представником приватного сектору на основі пропозиції нижчої ціни, яка стягуватиметься із споживачів. При формуванні тарифів повинна забезпечуватися прозорість всіх їх складових з обов'язковою вказівкою вартості цих складових. Претендент на право отримання об'єкту в управління повинен надавати інформацію про методики розрахунків об'ємів споживаних послуг за відсутності приладів обліку. Важливим є наданням претендентом плану витрачання засобів що входять в тариф і мають інвестиційну спрямованість.

Запропоновані претендентом фінансові і технічні рішення повинні бути найменш витратними зі всіх запропонованих варіантів.

Претендент не повинен мати не виплачених штрафів органам влади.

Реалістичним повинні бути запропоновані претендентом графіки здійснення заявлених заходів, кошторисна документація. Це означає, що точно також, як і відносно показників інвестиційного проекту, графіки виконання робіт повинні бути обґрунтованими, з підтвердженням того, що досягнення заявлених показників в обумовлені терміни можливо.

Бездоганною повинна бути кредитна історія претендента, підтверджена виписками комерційного банку, що обслуговує підприємство, про наявність і рух засобів по рахунках за поточний рік, про платіжну дисципліну. Безумовно, кредитна історія повинна носити позитивний характер, що свідчитиме про відповідальність претендента і можливість встановити з ним довірчі відносини.

Претендент повинен бути фінансово стійким. Оцінені повинні бути, таким чином, всі основні показники фінансової стійкості, а саме коефіцієнти ліквідності, ефективності (оборотності), прибутковості, ділової активності, які не повинні бути нижче існуючих нормативних показників.

Важливо оцінити період існування компанії-претендента на ринку, це дозволить визначити його надійність і професіоналізм. Сьогодні компанії-одnodнівки на ринку практично не з'являються, оскільки достатньо високими є вхідні бар'єри. Проте, оцінюючи період існування компанії-претендента, важливо визначити, чи має він можливість зростання, чи зможе надавати необхідні послуги. На наш погляд, відповідно до цього критерію, перевага повинна бути надана тому претендентові, який довше перебуває на ринку.

Критерієм відбору може виступити і запропоновані претендентом заходи щодо поліпшення роботи служби збуту, що приведе до збільшення суми платежів, і відповідно позитивно відіб'ється на роботі об'єкту в цілому. Мова йде про заходах тих, що припускають підвищення якості сервісу за рахунок переходу на сучасні технологічні рішення і програмні продукти.

У разі довірчого управління комунальними об'єктами, як критерій відбору може виступати розмір винагороди, яка буде сплачено компанії, що управляє, за здійснювані нею функції. Перевага повинна бути віддана тому претендентові, у якого величина такої винагороди буде найменшою. Використання цього критерію, вважаємо можливим тільки відносно даної форми партнерства. Оскільки саме ця форма припускає сплату такої винагороди за рахунок бюджетних коштів. І не дивлячись на те, що держава удається до даної форми партнерства у разі достатніх високих можливостях бюджету, тим не менше, вважаємо, що принцип бюджетної ефективності повинен бути дотриманий.

Оренда.

Як вказувалося нами вище, вимоги, що пред'являються до учасників конкурсу охочим отримати права на експлуатацію об'єктів інфраструктури повинні підвищуватися залежно від частки приватного капіталу в управлінні подібними підприємствами. Таким чином, до претендента, що бажає отримати об'єкт в оренду,

вимоги повинні бути вищими, ніж до довірчого керівника. Зв'язано це з тим, що у разі довірчого управління ситуація в якій знаходяться комунальні підприємства характеризується достатніми можливостями бюджету і рівнем платоспроможності населення, цілі держава, в даному випадку, зводиться до отримання менеджменту більш високого рівня, замість того, що існує, не ефективного. Що ж до оренди, ситуація декілька інша. Держава удається до даної форми партнерства, при середніх показниках бюджетних ресурсів і платоспроможності населення, це означає, що більше повноважень і свободи отримує приватний оператор в здійсненні господарської діяльності. Крім того, тривалішими є терміни, на які підприємство віддається в оренду приватної компанії. Всі ці обставини, на наш погляд, роблять необхідним підвищення вимог до підприємця, що бажає отримати об'єкт в оренду.

З урахуванням вище викладеного вважаємо, що до орендаря повинен бути застосований весь спектр вимог, яким повинен відповідати довірчий керівник. Проте разом з тим до орендаря можуть бути висунуті ще і наступні вимоги. Критерієм відбору, може виступати величина компенсації, яку держава, в особі відповідного органу, повинна буде надати приватному операторові, якщо він не отримає дохід в розмірі, зафіксованому в орендному договорі. Для отримання конкурентних переваг розмір такої компенсації повинен бути найменшим зі всіх запропонованих варіантів.

Претендент на право укладення договору оренди повинен мати певну матеріальну, фінансову, технічну, бази, оскільки тільки в цьому випадку можуть бути забезпечені відповідні поліпшення об'єктів комунального господарства (такі як реконструкція, модернізація, технічне переозброєння і так далі). Мова йде про наявність у претендента власних засобів необхідних для здійснення інвестиційного проекту.

На наш погляд сума власних коштів повинна складати не менше 40 % від загальної вартості проекту. Вважаємо, що саме ця сума дозволить серйозно оцінити інвестора, як надійного партнера, з яким можна будувати довгострокові відносини, з упевненістю, що вони не завершуватися достроковим їх розірванням в результаті неможливості виконання інвестором своїх зобов'язань. На жаль, існують приклади передачі життєво важливих підприємств ВКГ в руки сумнівних підприємців з мінімальним статутним капіталом, позначеним законом. В даний час цей розмір еквівалентний 100 мінімальним заробітним платам, тобто біля 45 тис. грн. На наш погляд, така практика повинна бути припинена, необхідне внесення змін до законодавства і збільшення розміру статутного капіталу, яким повинен володіти приватний інвестор, що претендує отримати право експлуатувати подібні об'єкти до рівня 40 % від вартості проекту.

Критерієм відбору може виступати також необхідність залучення банківських кредитів. Оскільки реалізація інфраструктурних проектів, зв'язано з використанням достатніх великих об'ємів грошових коштів, то в більшості випадків власних засобів для здійснення проекту приватним компаніям не вистачає і вони удаються до використання банківських кредитів. У такому разі, як критерій відбору може виступати величина необхідного кредиту і умови його отримання.

Обов'язковою вважаємо співпрацю претендента тільки з тими підрядними організаціями, які матимуть повний комплекс ліцензій і сертифікатів, необхідних для проектування і будівництва об'єктів комунальної сфери.

Як критерій відбору можуть виступати інвестиційні потреби претендента. Аналіз і визначення інвестиційних потреб необхідний для визначення і обґрунтування об'єму інвестиційних ресурсів, який потрібно буде привернути для реалізації проекту. Претендент повинен надати розроблену ним модель залучення інвестицій, параметри і вимоги до джерела інвестицій. Заходи інвестиційної програми повинні надаватися з розшифровкою по об'єктах і напрямках інвестицій, що включають попередню оцінку інвестиційних витрат, розрахунок фінансово-економічних показників, прогноз технічних показників, що повинні бути досягненні. Таким чином, повинні бути обґрунтовані пріоритетні напрями інвестицій і їх черговість. У претендента повинен бути оптимальним круг інвестиційних потреб.

Концесія.

До концесіонера повинні застосовуватися найбільш високі, зі всіх можливих, вимоги. Зв'язано це з тим, що концесіонер, порівняно з іншими формами партнерства отримує ще більше повноважень і свободи дій, а

крім того великими є зобов'язання, які він на себе бере по поліпшенню діяльності об'єкту комунальної інфраструктури. Тому для концесіонера в повному об'ємі можуть бути застосовані всі вимоги, які висувалися до довірчого керівника і орендаря. Проте, на наш погляд, ці вимоги можуть бути доповнені ще і представленими нижче.

Критерієм відбору претендентів може бути термін реконструкції підприємства і проведення заходів щодо підвищення його ефективності. Перевага, слід віддати тому, у кого цей термін буде найменшим.

Як критерій може виступати також: період з моменту підписання договору концесії до того моменту, коли об'єкт комунальної інфраструктури реально відповідатиме всім техніко-економічним показникам, а також об'ємам надання послуг, заявленим в проекті; період від початку виконання проекту до безпосереднього надання комунальних послуг вищої якості. Вважаємо, що перевага, також слід віддати тому, у кого ці терміни буде найменшими.

Претендент повинен надати забезпечення виконання узятих на себе зобов'язань (забезпеченням в даному випадку можуть бути майнові права і гарантії видані банками). У першому випадку, претендент повинен надати документи, підтверджуючі право власності на майно, це може бути копія свідоцтва про державну реєстрацію права власності на нерухоме майно і завірене керівником і головним бухгалтером підприємства, підтвердження того, що майно є власністю підприємства і не знаходиться під заставою або арештом.

Як критерій відбору претендента на право отримання об'єкту в концесію, може виступати також зобов'язання по реструктуризації боргів, накопичених у підприємства за попередні періоди.

Оскільки при передачі об'єктів комунальної інфраструктури в управління приватним операторам, важливими є питання проведення аудиту діяльності об'єкту, що надається, то як критерій відбору приватної компанії може виступати готовність претендента профінансувати дані роботи за свій рахунок.

Як критерій відбору в деяких випадках розглядають ціну, яку претендент готовий заплатити за право експлуатації підприємства або об'єм державних капіталовкладень. Як відомо ціна ця формується під впливом ряду чинників серед яких: технічний стан об'єкту, розмір вкладень, які будуть здійснені в майбутньому, розмір встановлюваного тарифу і норма рентабельності, періоду на який буде наданий об'єкт в управління підприємстві і так далі. Виходячи з цього, ми вважаємо, що ціна, як критерій може розглядатися в найостаннішому випадку. Таке, наше бачення, обумовлено тим, що основна мета, яка ставиться при передачі об'єкту комунальної інфраструктури в управління приватної компанії це не наповнення бюджету, а в першу чергу поліпшення роботи такого об'єкту, шляхом його модернізації і реконструкції.

У випадку якщо жоден з претендентів не відповідає заявленим вимоги, конкурс повинен бути визнаний таким, що не відбувся.

Висновки. Підсумувавши вище сказане, відзначимо, що всі питання по обліку вище вказаних вимог до претендентів, можуть бути врегульовані тільки шляхом внесення відповідних змін до законодавства. Це у свою чергу, дозволить муніципалітетам на конкурсних умовах вибирати ту структуру, яка працюватиме на зрозумілих і прозорих умовах.

Перспективи подальших розробок у даному напрямку. Якщо ці питання не знайдуть подальшого позитивного вирішення, то не можливо буде забезпечити вдале співробітництво приватного бізнесу та держави, а це в свою чергу означатиме погіршення стану комунальної сфери нашої держави. Тому вважаємо, що в умовах, які склалися в зазначеній сфері, державно-приватне партнерство може стати досить суттєвим напрямком в активізації інвестиційних процесів в ній.

Література:

1. Объявление о проведении концессионного конкурса. Решение Луганского областного совета от 12 октября 2007 г. №16/9. Официальный сайт Луганского областного совета. <http://oblrada.lg.ua/node/3363>

Рецензія

На статтю Клевцевич Н.А.

«Критерії відбору операторів на отримання права експлуатації об'єктів комунальної інфраструктури»

Тема статті присвячена актуальній проблемі сучасної економіки. У статті розглядаються сучасні проблеми житлово-комунального господарства. Можливість вирішення виявлених проблем, автор бачить у залученні у галузь приватних операторів у вигляді організації державно-приватних партнерств та пропонує вимоги (критерії), яким повинні відповідати учасники конкурсів при отримання права експлуатації подібних об'єктів. Автором правильно обраний об'єкт дослідження та цілі і завдання. Відображений в статті матеріал логічно структурований та послідовно розкриває її головний зміст. Матеріал зібраний методично грамотно, в роботі присутня новизна. Високим є ступень розробленості теми та практична цінність представленої роботи. Але мають місце редакційні зауваження, які не знижують цінність та актуальність роботи.

Враховуючи те, що представлена стаття знаходиться в межах наукової тематики, написана на актуальну тему, за змістом та оформленням відповідає вимогам ВАК України рекомендую її до друку науковому журналі

доцент кафедри
Економіки та управління національним господарством
Одеського державного економічного університету
кандидат економічних наук
Н.В. Добрава

Редакції журналу
“Вісник Хмельницького
національного університету”

Заява

Прошу надрукувати статтю “Критерії відбору операторів на отримання права експлуатації об'єктів комунальної інфраструктури” автора Клевцевич Н.А. за напрямком економічні науки.

Заявляю, що стаття написана для опублікування тільки у журналі “Вісник Хмельницького національного університету” та до цього часу не друкувалася у інших журналах.

З вимогами з оформлення рукопису статті, розміщені на сайті журналу **visniktup.narod.ru** ознайомена.

автор

підпис

Затверджую
Ректор ОДЕУ

_____ проф. М.І. Зверяков
“ ____ ” 02 2009 року

ЕКСПЕРТНИЙ ВИСНОВОК
про можливість опублікування матеріалів у пресі
та інших засобах масової інформації

Експертна комісія (експерт) Одеського державного економічного університету
Міністерства освіти та науки України
(назва міністерства, відомства, організації)

Розглянувши статтю Н.А. Клевцевич «Критерії відбору операторів на отримання права експлуатації об'єктів комунальної інфраструктури»
(вид, назва матеріалів, їх обсяг)

підтверджує, що в матеріалах не містяться відомості заборонені до опублікування
(чи містяться відомості, заборонені до опублікування Положенням-92)

ВИСНОВОК:

У зв'язку з тим, що матеріал статті не містить відомостей заборонених розд.3
Положення 88, вона може бути опублікована у відкритому друці. Експерт за напрямком
«Економіка та управління національним господарством»
д.е.н., проф. А.І. Ковальов

Голова комісії (експерт)

(підпис, прізвище, посада)

Відомості про автора

Клевцевич Наталія Анатоліївна
аспірантка кафедри Економіки та управління національним господарством
Одеського державного економічного університету.

Науковий керівник

Дезик Сергій Сергійович, к.е.н.
доцен кафедри Економіки та управління національним господарством

Контактні телефони:

дом. тел. 715-45-62

моб. тел. 8 097 340 46 85

домашня адреса вул. Терешкової, буд 30, кв. 22, індекс 65074,

E- mail wqz2007@rambler.ru

Службова адреса:

65026, Одеська обл., м. Одеса, вул. Преображенська, 8

Одеський державний економічний університет

кафедра Економіки та управління національним господарством

тел. кафедри 723-32-56

