



AgEcon SEARCH
RESEARCH IN AGRICULTURAL & APPLIED ECONOMICS

The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library

This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.

Help ensure our sustainability.

Give to AgEcon Search

AgEcon Search

<http://ageconsearch.umn.edu>

aesearch@umn.edu

*Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.*

Мр Александар Златковић

Credit Agricole Srbija a.d.

Мр Душан Цветановић

Универзитет Метрополитан, Београд

ЈАВНО-ПРИВАТНА ПАРТНЕРСТАВА

Апстракт

У раду се објашњава суштина јавно-приватних партнерстава и образлажу њихове најзначајније предности и недостаци. Фокус је на евалуацији досадашњег искуства у развоју врло различитих облика јавно-приватних партнерстава у најразвијенијим тржишним привредама, а пре свега у САД.

Кључне речи: држава, тржиште, ефикасност, јавно-приватна партнерства.

PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIPS

Abstract

This paper explains the essence of public-private partnerships and explain their major advantages and disadvantages. The focus is on the evaluation of past experience in the development of very different forms of public-private partnerships in economically developed countries, primarily in the United States.

Keywords: state, market efficiency, public-private partnerships.

Свет партнерстава

Касних 70-их и раних 80-их година у већини индустријски развијених привреда дошло је до растућег незадовољства радом јавног сектора. Јавни сектор је оспораван због честог испољавања монопола и одсуства конкуренције у пружању услуга. Био је жестоко нападан због недостатка избора, ниске иновативности, неодговорности према потрошачима и коначно, због изражене изложености политичким утицајима. Говорило се да је он неефикасан и да је оптерећен ексцесивном бирократијом. Критичари јавног сектора су сматрали да приватни сектор може да испоручи виши квалитет услуга и по нижим ценама. За један број аналитичара било је то шире филозофско питање. Држава је неизбежан доминантан принудан орган који треба да игра само минималну улогу у друштву. Екстремно становиште је да не постоје активности које приватни сектор не може боље извршавати него јавни сектор. Ово укључује скоро све активности

које су стандардно резервисане за јавни сектор: јавну безбедност, одбрану од елементарних непогода, здравство, урбанизам, сектор социјалне сигурности, образовање и рекреацију.

Без обзира на разлог, тренд растуће улоге приватног сектора у пружању најразноврснијих услуга у највећем броју тржишних привреда био је евидентан током последњих деценија. Порив за приватизацијом јавних предузећа био је уочљив. Предузимање акције подразумевало је дерегулацију, политичку децентрализацију, смањење државног апарата, финансирање јавних услуга спољним изворима и приватизацију сектора који су раније посматрани као природни монополи, укључујући гас, електричну енергију, телекомуникације итд. Електрична енергија, системи за снабдевања водом и гасом, транспорт и њима слични су широм света већ највећим делом приватизовани. Управо богате, фискално здравије заједнице су биле најбрже у приватизацији ових делатности и отишле су најдаље у овом правцу. Било је чак и препорука да се обећање о приватизацији користи за побољшање перформанси јавног сектора чак и онда када то објективно говорећи не може бити реална опција.

Аргументи у корист приватизације могу се приписати великом броју фактора који сежу од смањења трошкова до идеолошких преференција. Имплементација приватизације се врло често врши уз одсуство информација о трошковима и коришћења процењених података. Према томе, није изненађујуће да многа истраживања на ову тему једноставно претпостављају да приватизација доводи до снижења трошкова. Докази за овај став су углавном засновани на појединачним истраживањима и врло су често контрадикторни.

Недвосмислена посвећеност приватизацији под било којим условима може бити резултат прејаке реакције на лоше перформансе јавног сектора и превише наивног поверења у ефикасност приватног сектора. Приватни сектор има одређене атрибуте који му помажу да превазиђе одређене, али у сваком случају не све слабости јавног сектора. Постоје области у којима су уочене слабости структурне и контекстуалне, нераздвојне од процеса пружања јавних услуга. У овим случајевима, скоро да нема разлике да ли ће услугу пружати приватни или јавни сектор, самостално или у форми партнерства. На пример, приватни сектор има рачуна да повећа пружање услуга и да повећа потребу за својим производима исто као и државна бирократија. Онда не би било изненађујуће да приватни затвори немају ефективне рехабилитационе програме, или да лобирају за дуже затворске казне. У људској је природи, било да се ради о приватном или јавном сектору да тражи начин за повећањем тражње за услугама или производима које нуди.

Сам назив јавно-приватна партнерства говори о формирању кооперативних односа између државе, профитних фирми и непрофитних приватних организација за испуњење политичке функције. “Значи, реч је о иницијативама јавног и приватног (профитног и непрофитног) сектора у којима сваки учесник ангажује одређене ресурсе и учествује у планирању и одлучивању, односно реализацији неког пројекта или подухвата од општег интереса.”¹ Радећи заједно они покушавају да постигну заједничке циљеве у нади да ће им перформансе бити боље него у случају да раде сами.

¹ Покрајак, П. *Предузетништво: изазови и путеви „креативне деструкције“ привреде Србије*, Машински факултет, Београд, 2010. стр. 260.

Партнерства представљају другу генерацију напора да се унапреди дисциплина на конкурентском тржишту и да се преузме на себе део одговорности државе за производњу одређених добара, мишљења су протагонисти оваквих облика сарадње јавног и приватног сектора. За разлику од прве генерације напора за приватизацију државног сектора, партнерства укључују истовремено дељење и одговорности и финансијског ризика. Радије него да се смањује активност државе у корист приватног сектора кроз преношење јавне одговорности или кроз друге форме растерећења, у најбољим ситуацијама партнерства институционализују аранжмане за сарадњу где разлике међу секторима постају замагљене. Ово не би требало да укључује преношење одговорности за стварање политике у потпуности на приватни сектор.

Партнерства између државе и профитних предузећа такође имају своје предности и недостатке. Приватни сектор често може пружити услуге по нижим ценама, али краткорочне уштеде могу да доведу до повећања трошкова на дуги рок. На пример, запослени можда немају пензионе планове у ситуацији када нека јавна институција склопи уговор са приватном компанијом за пружање одређених услуга. Ови трошкови прелазе на јавни сектор годинама касније уколико ови запослени заврше на социјалној помоћи када су исувише стари да раде. Комплексност јавно-приватних политичких партнерстава више долази до изражаја када се узме у обзир дуги рок.

Терминологија представља значајан проблем код сагледавања јавно-приватних партнерстава. За неке, партнерства јавног сектора са профитним организацијама представљају исто што и приватизација. За друге партнерства означавају подељени напор ка постизању заједнички утврђених циљева који узимају форму пројеката а који захтевају финансијска улагања и обезбеђивање кадрова од стране оба партнера. Она укључују и заједничко планирање јавног и приватног сектора да би се дошло до обостраних предности. Мало сагласности постоји око тога шта планирање значи. За неке оно може бити имплицитно, неформално, или чак ненамеравано и случајно.

Партнерства, по једном броју аутора, су широко дефинисана, тако да могу укључивати, примера ради, чак и изградњу путева кроз дугорочно инвестирање са приватним партнерима у виду пажљивих возача, камионџија, итд. који инвестирају у своја возила, гориво, осигурање, итд. За друге истраживаче партнерства захтевају блиску, експлицитну и формалну сарадњу између јавног и приватног сектора која укључује више од коришћења државних средстава у циљу куповине приватних добара. Поред тога, могу да постоје многи различити типови јавно-приватних партнерстава чак и у оквиру исте институције, на пример, у затворском систему могуће је плаћати приватне компаније које ће се бавити држањем затвореника, или је могуће да се појави и партнерство које подразумева да приватне фирме отварају своје фабрике за производњу у оквиру затвора, а да затвореници обезбеђују радну снагу.

Разлике између партнерстава, јавног или приватног пружања услуга и приватизације могу се разумети на више начина. Појам партнерства може се проширити толико да обухвати скоро сваку комбинацију јавног финансирања и приватног пружања услуга за јавне сврхе. Гледано из ове перспективе, партнерства се појављују у многим облицима, са новим карактеристикама које се шире под

покровитељством државе. Тенденција је ка укључивању профитних провајдера као уговорних партнера у пружању људских и не одбрамбених јавних услуга, задатака који су некада били ексклузивно чувани за државу и непрофитне провајдере. Већи број аутора прихвата ову конвенцију, преферирајући партнерства у односу на приватизацију, обзиром да ово последње искључује многе форме заједничког финансирања и мера а ипак задржава идеолошку конотацију која подразумева заузимање става против државе.

Следећи путању државе са социјалним осигурањем за све грађане од 1960-их па надаље, непрофитне организације су прошириле своју базу прихода и поред традиционалних извора у виду донација и претплата су обухватиле знатан део прихода заснованих на порезу кроз директно и индиректно финансирање од стране државе. Како је расла улога државе у пружању јавних услуга раних 1970-их година тако је расла и улога непрофитних организација чиме се повећавала њихова релативна зависност од јавног финансирања. Суочавајући се са новим одговорностима у контексту јавног непријатељства према бирократији, држава се на свим нивоима екстензивно окренула ка новокреираним приватним непрофитним организацијама да би им помогла да поднесу проширене функције државе са социјалним осигурањем за све грађане.

Неокласична синтеза у либералној економији обезбедила је теоријско објашњење за раздвајање сектора и за формулисање државних активности као „интервенције“ које су оправдане само уколико дође до тога да тржиште само није у стању да реши проблем. Супституција међу секторима диктирала је да дерегулација, смањења пореза, и драматично смањење потрошње могу да ревитализира непрофитни сектор и, да у исто време, стимулишу раст профитног сектора.

Иронично, ригидна подела секторских одговорности која лежи испод очекиване супституције би такође деловала у правцу рушења саме поделе. Повлачење државе оставило би празнину у решавању друштвених проблема коју би морао да испуни неки од остала два сектора. Овде је приватна иницијатива виђена као алтернатива држави, са фирмама које ће испунити празнину у обезбеђењу јавних услуга онда када буду ослобођене сметњи државе. Старе границе одговорности су имплицитно промењене како су логичне последице супституције постајале јасније. Третирањем улоге државе као супституције приватних активности захтевало је да приватна активност замењује државну.

У пракси, сектори су у ствари измешани и кооперативни, а не антагонистички и супститутивни. Неке одговорности су подељене а неке су заједничке. Према томе, како је фискална штедљивост почела да смањује капацитет државе да пружа услуге, нагласак се пребацује на проналажење начина да се јавни ресурси замене приватним. Овде је држава нудила широку лепезу субвенција, како директних тако и индиректних, за стварање могућности за остварење профита под окриљем сарадње. Када је то учињено термин партнерство је проширен да обухвата све од субвенција за комерцијалне активности до директног пружања услуга од стране профитних фирми.

Важна форма логике конституисања комплексних односа између сектора произилази делом из католичке социјалне доктрине и конзервативне традиције западне Европе. Принцип *супсидијарности* поставља хијерархијске односе између

нивоа социјалне и политичке организације које се рангирају од породице до државе. Он ствара претпоставке за независност сваког нижег нивоа организације од виших; на пример породица треба да буде у могућности да тежи ка остварењу својих животних планова без ометања од стране секуларних ауторитета. Ова претпоставка се, међутим, у случају потребе може суспендовати. Претпоставка се онда мења додељујући одговорност најпре првом следећем нивоу у хијерархији за пружање подршке пре него што се виши нивои могу укључити.

Са становишта супституционе логике, уколико се јавно или приватно пружање услуга посматрају као конкурентне алтернативе које су у конфликту, онда партнерства наизглед нуде флексибилан компромис и формулишу одговорности сваког од провајдера. Она представљају средства за финансирање и извршење услуга које захтева јавност, квалитативно другачије него што би то учинио јавни или приватни сектор и то на супериорнији начин него што они то могу да учине самостално. Могу бити структурирана тако да превазиђу и недостатке јавног сектора који се огледају у тромим и неодлучним перформансама и неефикасности које произилазе из монополског статуса. По овом сценарију, јавно-приватна партнерства могу бити прихваћена као средство путем кога се може превазићи превелика посвећеност приватизацији последњих година и незадовољство грађана овим трендом.

Друго, са прагматичног становишта интерсекторских односа, јавни и приватни сектор, односно држава и тржиште, се могу замислити као неки полови у континуитету. Приватизација и колективизација представљају кретање од једног до другог. Традиционално јавно финансирање и пружање услуга налазило би се на једном полу, а приватно на другом. Партнерства би се налазила између тих полова, и свака локација би представљала нешто другачији микс ова два екстрема. У оквиру овог модела, постоји безброј могућих компромисних позиција између искључиво државног приступа и предавања потпуне одговорности појединцима из приватног сектора. Јавно-приватна партнерства наравно јесу мултидимензионална, па је немогуће обухватити све њихове варијетете.

Треће становиште које је повезано са супсидијарношћу предлаже да приватизација и повећање броја јавно-приватних партнерстава не сигнализирају опадање повезаности једног сектора са другим већ преузимање одређених обавеза од стране локалних ентитета који поступају у сагласности са државом и са приватним сектором. Посматрање приватног и јавног сектора као два области које се удаљавају доводи до потцењивања веза између њих које их обједињују. Сектори се једноставно крећу у правцу веће независности. Приватни сектор, на пример, је чак и у глобалној економији на неки начин под државном супервизијом. Ни једно предузеће не може да успе у осиромашеном и несигурном јавном окружењу. Чињеница да су највећа предузећа почела да брину о заједничким интересима и квалитету свог социјалног и природног окружења није резултат неке врлине већ сопствених интереса. Посматрано са овог становишта партнерства се пре свега формирају највише у оквиру датог нивоа хијерархије, на пример, између локалних, приватних организација. Партнерства између, рецимо, државе и приватног сектора су све чешћа како расте комплексност друштвених проблема и средства која та комплексност захтева, али су истовремено и све више рањива под напором измешаних мотива и конфликта.

Предности и слабости јавно-приватних партнерстава

Удруживање државе, комерцијалних предузећа и непрофитних организација у јавном и приватном сектору повлачи за собом питање како оценити ту сарадњу. Резултати једног таквог подухвата могли би да помогну да дефинишемо одговарајућу улогу приватног и јавног сектора, што би нам омогућило да знамо када свако од њих треба да има главну одговорност, када могу да раде заједно, као и степен до кога могу да деле одговорност. Не зна се баш много о успесима и неуспесима јавно-приватних политичких партнерстава. Ово је можда резултат неког општег отпора спровођењу једне систематске политичке процене. Политика и јавне расправе изгледа воде овај процес. Постоји одређени консензус у литератури да неке ствари држава ради најбоље, да је приватни сектор бољи у другим а непрофитне организације опет у неким трећим стварима. Теоретски партнерства би требало да комбинују најбоље, али поставља се питање да ли је у стварности тако?

Јавни сектор обраћа пажњу на јавне интересе, узима у обзир солидарност. Бољи је у јавном надгледању, бризи о запослености, менаџменту политиком, осигурању имовине, регулисању, обезбеђењу континуитета и стабилности услуга и обезбеђењу социјалне кохезије (кроз мешање раса и разреда у јавним школама). Јавни сектор је оријентисан ка друштвеној одговорности и свести о заштити животне средине. Он поседује локално знање и искуство како треба поступати са популацијом коју је тешко услужити. Држава омогућава јавну инфраструктуру² на подручјима на којима:

- приватни сектор не може бринути о екстерналијама, тј. општим привредним и друштвеним користима, што подразумева интервенцију јавног сектора,
- без такве интервенције инфраструктура која мора бити свима доступна и бесплатна („јавна добра“), не би могла бити изграђена,
- омогућавање инфраструктуре на конкурентној основи вероватно није ефикасно, док снабдевање кроз монопол захтева одређени облик контроле,
- чак и тамо где је конкуренција могућа, јавни сектор још увек мора омогућавати „корисна добра“, тј. она добра која би у супротном била доступна у мањој количини од потешних (нпр. школа, будући да богати могу платити приватне школе док сиромашни уопште не би имали приступ образовању),
- инфраструктура подразумева висока почетна улагања на која се могу очекивати само дугорочни поврати. Без одрђене подршке јавног сектора, било би тешко прикупити приватна средства за овакве инвестиције.³

Са друге стране за приватни сектор се сматра да је креативан и динамичан

² У контексту овог рада под јавном инфраструктуром се има у виду: а) „привредна“ инфраструктура“ попут превозних садржаја и комуналних мрежа (воде, канализације, електричне енергије и др.) тј. инфраструктуре без које није могуће обављати свакодневну привредну активност и б) „друштвену“ инфраструктуру попут школа, болница, библиотека, затвора и др.) тј. инфраструктуру која се сматра неопходном за структурираност друштва. Опширније: Yescombe, E. Javno-privatna partnerstva: načela politike i financiranje, Mate, Zagreb, 2010. str. 1.

³ Yescombe, E. Javno-privatna partnerstva: načela politike i financiranje, Mate, Zagreb, 2010. str. 2.

и да обезбеђује приступ финансијама, технологији, менаџерској ефикасности и предузетничком духу. Бољи је у извршењу економских задатака, у иновирању и понављању успешних експеримената, бољи је у прилагођавању брзим променама, у напуштању неуспешних и застарелих активности, и у извршењу комплексних или техничких задатака.

Непрофитне организације (односно трећи сектор) су јаке у областима које захтевају “саосећајност и посвећеност појединцима”. Оне су успешне онда када је клијентима неопходно поверење и лична пажња (као што су на пример неке саветодавне услуге или брига о хендикепираним или болесном особама.) Овај сектор долази до изражаја када трговина укључује “моралне кодове и индивидуалну одговорност за понашање”.

Јавни и приватни сектор имају испреплетану традицију. Конкурентно, компетентно и ефикасно јавно услуживање је круцијално за друштво и централно за етику у политици. Ове вредности су неразводни део традиције неутралних јавних услуга. Поред тога одговоран приватни сектор је циљ области које се појављују а то су менаџерска и пословна етика. У пракси, партнерства баш и нису тако искрена јер политичка етика и менаџерска етика подразумевају обавезе које нису у потпуности исте.

Партнерства обећавају огромне успехе онда када је неопходна снага већа од оне коју би имао само један учесник. Потреба за балансом између приватног и јавног сектора, посебно када се ради о политици, посебно је цењена од стране оних који се залажу за већу улогу приватног сектора и оних који се залажу за већу улогу јавног сектора. Вероватно је да постоје ствари које влада може да уради боље него приватни сектор или чак и оне које само влада може да уради. Партнерства носе са собом обећања могућег компромиса у виду конструктивне сарадње.

Нема смисла измишљати нове форме извршења политике због њих самих већ само уколико оне доприносе на неки начин побољшању перформанси. Када држава извршава боље функцију јавне политике у смислу мањих трошкова и бољег квалитета зашто стварати партнерства? Онда када приватни сектор производи бољи квалитет уз ниже трошкове без неповољних екстерналија ово би требало да буде преферирана организациона форма. Нема разлога унапред очекивати, у одсуству доказа, да ће приватни сектор, јавни сектор или јавно-приватно партнерство бити супериорни. Поред тога перформансе сваког од њих могу да варирају од сектора до сектора.

У стварности јавно-приватна партнерства могу подразумевати мало блиске сарадње, и могу чак да се граниче са чистом приватизацијом. Приватни и јавни партнери могу чак да се надмећу. Они су партнери само у смислу да колективно обезбеђују есенцијалну услугу. На пример у сектору здравства, партнерства се састоје углавном у томе да држава има обавезу плаћања за онај део тржишта који највероватније неће бити профитабилан (сиромашни, стари...) и надгледању перформанси приватног партнера на осталом делу тржишта.

Очекивање успеха или неуспеха пре него што уопште дође до стварања јавно-приватних партнерстава иако је пожељно веома је тешко остварити ефикасан мониторинг партнерстава у смислу какав ће утицај имати и какве ће му бити перформансе. Ово је део процеса учења, који је есенцијалан за успешну политику. На основу доказа и извештаја који постоје у широј литератури на видику су и неке генерализације.

Табела 1. Користи и проблеми у реализацији јавно-приватних партнерстава

Користи	Проблеми
Стабилнији привредни и друштвени развој одређене локације односно компаније	Недовољно искуство јавног и приватног сектора
Сарадња већег броја стејхолдера доприноси позитивним променама и унапређењима у различитим областима привреде и друштва	Већа усмереност на форму и неодговарајућа фокусираност на садржај сарадње у оквиру јавно-приватних партнерстава
Ефикаснија употреба ограничених ресурса заједница и компанија, подела ризика	Погрешна процена потенцијалних користи, потребних ресурса и кредибилитета партнера у јавно-приватним партнерствима
Креирање нових способности и конкурентске предности као резултат учења, стицања и ширења знања	Асиметричност компетенција и моћи укључених субјеката
Афирмација концепта друштвене одговорности јавног и приватног сектора	Институционална комплексност јавно-приватних партнерстава и непрецизно дефинисана одговорност партнера
Ефикасна имплементација стратегија свих укључених субјеката	Злоупотреба економске и политичке моћи у успостављању јавно-приватних партнерстава
Већи синергетски ефекти и успешније позиционирање свих стејхолдера	Неизвесност у кретању будућих политика и стратегија јавног и приватног сектора
Већа стабилност различитих економских и политичких група, унапређење имиџа одређених локација и пословних субјеката	Блокирање нових идеја као последица делегирања одлучивања на друге и повећане бирократизације у одлучивању
Унапређење националне, регионалне, локалне и пословне конкурентности	Проблеми у вредновању и контроли реализације стратегије

Извор: Станковић, Ј. Цветановић, С. Унапређење конкурентске предности, Економика предузећа, март-април, 2011. стр. 170.

Конфликт интереса и јавно-приватна партнерства

Иако је комбиновање снага приватних и јавних партнера важно, таква партнерства могу бити и извор конфликта интереса. Приватни и јавни сектор имају различите оријентације. Приватни сектор је оријентисан ка:

- остварењу профита на уложена средства,
- преузимању пословних ризика,
- неопходности предвиђања промена на тржишту и конкуренцији,
- остварењу корпоративног циља.

Интереси јавног сектора се огледају у:

- законодавству, регулацији и ауторитету,
- политичком мишљењу и политичком утицају,
- демократском процесу доношења одлука,
- минимизацији ризика и
- реализацији социјалног циља.

Измирење обавеза које има приватни капитал са општим обавезама које има према друштву није лако у свим ситуацијама. Партнерство ће вероватно бити успешније, а конфликт интереса минимизиран када су услови партнерства дизајнирани тако да испуне јавне циљеве, у границама расположивих јавних средстава. Када партнери, међутим имају одвојене интересе више пажње се мора посветити структури односа подстицаји-одговорности.

Када интереси јавног и приватног сектора иду у истом смеру и када они деле циљеве ствари се одвијају много лакше. Међутим, чак и у овим случајевима, често долази до конфликта интереса што може имати лоше последице по друштво. Када се појаве опипљиве користи и за јавне и за приватне партнере јавни интереси неће увек бити испуњени.

Избегавање конфликта интереса и хармонизација оријентације јавног и приватног сектора је тежак задатак до те мере да се, превише често, и можда из структурних разлога, појављује одсуство моралних стандарда у тржишној конкуренцији, области јавно-приватних партнерстава. Имајући у виду да се приватне компаније фокусирају на примењену технолошку политику, произилази да су партнерства пре свега усмерена на оне области које би биле приватно непрофитабилне али које су недвосмислено друштвено корисне због високих преливања. Можда у овим условима партнерстава може доћи до смањења конфликта интереса.

Потреба за држањем одређених информација у тајности из власничких разлога изазива конфликт интереса у неким од јавно-приватних партнерстава. Задржавањем власничких права у току извршавања неке јавне улоге може бити у сукобу са правом јавности да буде информисана. Држање одређених информација у тајности је важно за приватни сектор јер му омогућава да буде бољи од својих конкурената. Према томе до потенцијалног конфликта интереса долази када политика партнерства захтева од оних који пружају услуге да буду одговорни према јавности. Приватни партнери могу једноставно да одбију да открију неке информације, на пример о уговорима са својим радницима, и врло често имају добар разлог а то је да избегну да помогну својим конкурентима. Други пример би била партнерства између државе и здравствених институција када оне нису у обавези да дају податке о уговорима које оне склапају са лекарима. Ови уговори садрже неке подстицаје који су дизајнирани да утичу на то како ће се лекари понашати према пацијентима. Такве комерцијалне тајне могу да значе да власничка природа информација може да спречи потрошаче да добију све информације које су им неопходне да направе избор.

Генерално гледано, јавно-приватна партнерства имају више изгледа за успех у одређеном контексту и уколико су структурирана на одређени начин. Партнерство ће имати веће изгледе за успех уколико:

- кључне одлуке буду донешене на самом почетку пројекта и буду приказане у виду конкретног плана,
- се поставе јасне границе одговорности,
- су циљеви оствариви,
- су утврђени подстицаји за партнере,
- се надгледа прогрес.

Успех партнерстава у пружању есенцијалних јавних услуга може захтевати

колико кооперацију толико и конкурентност. Ово је случај у области образовања и истраживања и развоја. Партнерства су доведена у тежу ситуацију јер се приватне и државне школе надмећу за ученике. Приватне школе често привлаче клијенте непринципијелно критикујући државне школе.

Успешност јавно-приватних партнерстава може бити већа уколико партнери нису принуђени да се надмећу на уским тржиштима. Тржишта са јаком конкуренцијом не обезбеђују подстицаје за заједничке подухвате јавног и приватног сектора који би били усмерени на постизање заједничких циљева. Ово можда објашњава успешност партнерстава између јавног сектора и непрофитних организација када се тржишне околности мање узимају у обзир. Овај вид партнерства се показао као веома успешан што је вероватно резултат тога што су циљеви учесника усаглашени и мања је вероватноћа појављивања конфликта интереса.

Закључак

Партнерства су комплексне организације и могу да укључују профитне компаније, приватне непрофитне организације (у конкурентском окружењу или у ситуацији монопола), као и непрофитне организације јавног сектора. Удруживање државе са приватним и непрофитним организацијама путем уговора је форма партнерстава која има своје предности и мане. Свако партнерство укључује различите нивое и типове конфликта интереса и различите етичке одговорности.

Литература

1. Јоксимовић, Љ. *Ризици у партнерству јавног и приватног сектора*, Економски видици, бр. 2. Београд, 2006.
2. Покрајац, П. *Предузетништво: изазови и путеви „креативне деструкције“ привреде Србије*, Машински факултет, Београд, 2010.
3. Станковић, Љ. Цветановић, С. *Унапређење конкурентске предности*, *Економика предузећа*, март-април, 2011.
4. Стиглиц, Џ. *Економија јавног сектора*, Економски факултет, Београд, 2008.
5. Yescombe, E. *Javno-privatna partnerstva: načela politike i financiranje*, Mate, Zagreb, 2010.