

Pregledni rad

UDK 334.752:338.49: [658.114.2

DOI 10.7251/SVR1307305T

COBISS.BH-ID 3947288

УЛОГА И ЗНАЧАЈ ЈАВНО-ПРИВАТНОГ ПАРТНЕРСТВА

Мр Светлана Терзић¹

Саобраћајни факултет Добој

Апстракт: Јавно-приватно партнерство представља облик финансирања јавних потреба који се у последње вријеме интензивније користи. Указује се реална потреба за ефикаснији развој инфраструктуре у Републици Српској, применом јавно-приватног партнерства. Ефикасно коришћење пројеката јавно-приватног партнерства је кључни услов за раст и одрживи развој.

У раду се посебна пажња поклања разматрању јавно-приватног партнерства, његовом развоју, предностима и недостацима овог модела, те концесијама као детерминанти јавно-приватног партнерства.

Кључне ријечи: *јавно-приватно партнерство, развој, концесије, инфраструктура.*

УВОД

Јавно-приватно партнерство је предмет интересовања стручне и научне јавности након деведесетих година прошлог вијека, а сматра се да његова реализација и разматрање имају много дужу историју. Бројни аутори бавили су се проблематиком јавно-приватног партнерства, као и настојањима да га дефинишу, а тиме и развију сам концепт. Међу њима се издвајају: Leibenstein, Shonibar, Mullin, Yescombe, Savas, Akintoye, Bailey, Osborne, Harding и други.

Јавно-приватно партнерство, као модел финансирања, најчешће се примјењује при финансирању капиталних пројеката од јавног значаја, као што су; ауто-путеви, путни објекти (мостови, тунели), затим жељезничке пруге, луке, аеродроми, гасоводи, рафинерије, постројења за производњу електричне енергије, те друштвена инфраструктура (болнице, школе, затвори, друштвени објекти с различитим намјенама за одређене категорије становањства); комунална инфраструктура (водоводна мрежа, одлагање отпада) и објекти које користе владине институције.

¹ виши асистент, e-mail: terzicsvetlana@yahoo.com

Француска је била прва земља Европске уније која је примијенила моделе јавно-приватног партнерства, а потом су је слиједиле и друге земље.

Које су предности јавно-приватног партнерства у односу на класичне јавне пројекте и који се циљеви желе постићи реализацијом пројеката овог типа? Да ли је ефикасна реализација пројеката јавно-приватног партнерства кључна за економски раст у 21. вијеку и је ли овај модел повољан за развој инфраструктуре у Републици Српској?

Ефикасном реализацијом уговора у спровођењу различитих модела јавно-приватног партнерства пружа се адекватна подршка јавном сектору, што ће довести до остваривања бројних економских и социјалних циљева у сврху задовољавања потреба грађана.

Један од неопходних услова за пуноправно чланство Босне и Херцеговине у Европској унији је и изградња инфраструктуре у свим сегментима, изградња јавних и друштвених установа, унапређење јавних услуга и достизање стандарда Европске уније у складу са дугорочним развојним плановима и смјерницама које је прописала европска комисија. Имајући у виду да се ова област и даље развија и да је она од великог значаја за будући раст и развој, отуда проистиче и предмет нашег истраживања.

Произлази да је неопходна промоција самог концепта, као и свеобухватна интервенција у изградњи институција и капацитета, осигуравање техничке помоћи и експертизе у различитим елементима јавно-приватног партнерства, побољшање законског и регулаторног оквира и стварање пословног окружења за овај модел.

ДЕФИНИСАЊЕ ЈАВНО-ПРИВАТНОГ ПАРТНЕРСТВА

Теоријске темеље концепта јавно-приватног партнерства поставио је Leibenstain.² Према његовом ставу, јавне институције или јавна предузећа имају загарантовану егзистенцију, док фискалне и монетарне политике држава пружају гаранцију за њихово пословање или ограничавају могућност и неуспјех у пословању субјеката.

Коријен неефикасности наведених субјеката је најчешће у непрецизно дефинисаним оквирима државне интервенције, те у бирократској државној организацији. Због тога су јавно-приватна партнерства била својеврстан коректив уоченим недостацима, којима се могло одговорити на захтјев тржишта и конкуренције.

Јавно-приватно партнерство често се помиње као нови модел обезбјеђивања јавне инфраструктуре и услуга, иако датира још из

² Leibenstain Harvey се у својим радовима фокусира на развој економске науке, нарочито у неразвијеним земљама, стављајући неразвијеност у корелацију са порастом броја становништва као једног од фактора економског развоја. Своје идеје сумирао је у дјелу „Назадовање економије и економски раст“.

старих времена. Први пут³ се појављује у Римском царству када су многи објекти (нпр. луке, пијаце и јавна купатила) изграђени додјелом концесије приватном сектору.

Поново се јавља у 16. и 17, а нарочито у 19. вијеку, путем јавних радова и пружањем комуналних услуга. Од 1990. године земље Европске уније користе јавно-приватно партнерство за подстицање бржег развоја привреде, инфраструктуре и јавних услуга. Француска је прва примијенила и правно регулисала јавно-приватно партнерство. По броју спроведених пројеката, њиховој вриједности и броју сектора у којима је јавно-приватно партнерство примијењено, данас водећу улогу има Велика Британија.

Јавно-приватно партнерство представља мобилизацију ресурса у остваривању заједничких интереса више од једног сектора, с циљем припреме и надзора стратегије развоја одређеног подручја.⁴ Иако је јасно да се партнерство не може успоставити без најмање два учесника, јавно-приватно партнерство ипак подразумијева прихваћену сарадњу јавног и приватног сектора, која се заснива на усаглашеним циљевима развоја одређеног јавног пројекта. Таква се сарадња битно разликује од традиционалног начина испоруке јавних услуга.

У најширем смислу, јавно-приватно партнерство може обухватати скуп заједничких иницијатива јавног сектора, те профитабилног и непрофитабилног сектора, у којима сваки субјекат посједује одређене ресурсе и учествује у планирању и одлучивању. Партнерство подразумијева сарадњу између тијела јавне власти и приватног сектора, било на нивоу централне или локалне заједнице с циљем задовољавања одређене јавне потребе.⁵ У ужем смислу, јавно-приватно партнерство подразумијева заједничко, кооперативно дјеловање јавног сектора с приватним сектором у производњи артикала од јавног интереса или пружање јавних услуга.

Карактеристике овог вида сарадње су: кооперативност, флексибилност и брига о одрживом развоју.⁶ При томе се све више уводе и заједничка правила у понашању, као и одређене норме и формалне и неформалне структуре организације за договор играча. Релације у партнерствима могу бити различите: између јавног сектора – међусобно, између туристичких и других предузећа, између различитих социјалних група, струковних, интересних и других асоцијација, невладиних организација, између предузећа и државе, између држава, тј. различитих дестинација у региону и слично.

³ Брдаревић, Љ., Развој локалне инфраструктуре кроз јавно-приватно партнерство, Приручник локалне власти, Београд, 2012, с. 5.

⁴ Bailey N., Towards a research agenda for public – private partnership in the 1990 s, Local Economy, 1994, с. 8.

⁵ <http://www.efzg.hr/javno-privatno-partnerstvo>; приступљено 21. 3. 2013.

⁶ Бакић, О., Прилагођавање маркетинг манаџмента у туристичким дестинацијама у условима глобализације и кластеризације у туризму, Волуме 40, бр 4, Маркетинг, Београд, 2009, с. 204.

Неки аутори партнерство тумаче појмом "мреже интереса" (енгл. *networking*). Ради се о мрежи кооперација између различитих стејкхолдера који су у своме развоју повезани у економском, социјалном, технолошком и другом смислу. Умрежавање је "посебан, хибридан начин координације економске активности, односно то је пословна веза у којој партнери дијеле ризик, признање и одговорности, како за успјех, тако и за неизвршене иницијативе".

Стручњаци из Међународног монетарног фонда заступају став да се ради о уговорним односима у оквиру којих приватни сектор преузима обезбјеђивање инфраструктуре и услуга које је традиционално обезбјеђивала јавна управа, а стручњаци из Свјетске банке прецизирају да се пројекти јавно-приватног партнерства односе на инвестирање и пружање услуга, при чему приватни сектор преузима велики дио ризика, а јавни задржава важну улогу у обезбјеђивању услуга и преузимању значајних ризика пројекта.⁷

На основу Закона⁸ о јавно-приватном партнерству у Републици Српској, јавни партнер може бити:

а) Република Српска, односно Влада Републике Српске, преко надлежних министарстава,

б) јавна установа коју оснива Влада,

в) јавно предузеће у већинском власништву Р. Српске,

г) јединице локалне самоуправе, односно општине и градови,

д) јавне установе које оснивају јединице локалне самоуправе,

ђ) јавна предузећа у већинском власништву локалних органа.

Предмет јавно-приватног партнерства⁹ може бити изградња, коришћење, одржавање и управљање или реконструкција имовине у сврху задовољавања јавних потреба у областима:

1. ваздушног, друмског, ријечног и жељезничког саобраћаја са припадајућим инфраструктурним објектима,
2. образовне, културне и спортске инфраструктуре,
3. здравствене инфраструктуре,
4. комуналне инфраструктуре,
5. информационо-комуникационе инфраструктуре,
6. иновационо-предузетничке инфраструктуре,
7. управљање еколошким и чврстим отпадом,
8. другим областима од интереса за Републику и јединице локалне самоуправе.

⁷ Добрић, М., Приватно-јавно партнерство у Србији, Институт за право и финансије, Београд, 2012. С. 1.

⁸ Закон о јавно-приватном партнерству у Републици Српској, "Службени гласник Републике Српске", бр. 59/09.

⁹ Ibidem, члан 7.

ПРЕДНОСТИ, НЕДОСТАЦИ И ЦИЉЕВИ МОДЕЛА ЈАВНО-ПРИВАТНОГ ПАРТНЕРСТВА

Предности модела јавно-приватног партнерства:¹⁰

Сарадња у којој учествује више стејкхолдера, доноси различита унапређења и промјене.

- Партнери у пројекту удружују и доносе ново знање, идеје, свјеже ставове, капацитете и друге способности.
- Примјеном савремене технологије, квалификоване радне снаге, централизацијом административног особља и вишенамјенским коришћењем објекта подстичу се уштеде у пословању.
- Заједничким радом расте креативна синергија што утиче на иновације у обезбјеђењу инфраструктуре и услуга. На тај начин се подстичу приватни партнери да пронађу ефикасније начине за реализацију пројеката од својих конкурената.
- Оцјеном финансијске исплативости пројекта постиже се оптимизација капиталних инвестиционих расхода. Капитални инвестициони расходи обрачунавају се током трајања пројекта.
- Ризик између приватног и јавног сектора преноси се у складу с начелима транспарентности и пропорционалности.
- У креирању политике учествују различити стејкхолдери и тиме доприносе њеној повећаној флексибилности, прилагођавању промјенљивим условима и уважавању интереса локалне заједнице.
- На основу брже набавке и реализације, као и смањивања ризика прекорачења времена изградње, постижу се уштеде у трошковима и времену.
- Нарочита погодност су могућности финансирања инфраструктурних пројеката без потребе ангажовања буџетских средстава и задуживања на финансијском тржишту.
- Повјеравањем више фаза реализације пројекта (финансирање, пројектовање, изградња, коришћење) једном приватном партнеру, постиже се бржа имплементација пројекта.
- Увођењем тржишних стандарда за оцјену квалитета и повећање локалних јавних прихода, прихода од пројеката и слично, постиже се прецизније мјерење перформанси пружања услуга.

¹⁰ 1. Брдаревић, Љ., Развој локалне инфраструктуре кроз јавно-приватно партнерство, USAID Србија, Београд, 2012, с. 7.

2. Ћорић, Н., Предности и ограничења примјене пројекта партнерства јавног и приватног сектора у Србији, Правни билтен бр. 2, Београд, 2009, с. 6.

3. Бакић, О., Прилагођавање маркетинг менаџмента у туристичким дестинацијама у условима глобализације и кластеризације у туризму, Волуме 40, бр 4, Маркетинг, Београд, 2009, с. 204. и 205.

- Повећана пажња на социјалне, еколошке и одрживе компоненте политике.

Међутим, све ове предности често не могу да се остваре због бројних недостатака који стварају проблеме при ефикасној реализацији модела јавно-приватног партнерства.

Недостаци у функционисању модела су:¹¹

- политичко-институционалне препреке,
- обострано неповјерење и недостатак разумијевања интереса и потреба друге стране,
- недовољна транспарентност података у вези с аранжманима јавно-приватног партнерства,
- искљученост локалног нивоа из поступка додјеле концесија,
- дуг и комплексан поступак реализације аранжмана због ограничења у оквиру закона о јавним набавкама,
- недостатак професионалних кадровских ресурса и процјене ризика и користи инвестиционих пројеката,
- негативан став јавности и службеника у локалној управи према јавно-приватном партнерству, уз постојање друштвених и политичких баријера (корупција, неповјерење у приватни сектор и набавке),
- занемаривање принципа подјеле ризика и користи,
- оскудица и недовољно позната пракса и препуштеност јавно-приватног партнерства иницијативама потенцијалних партнера,
- непостојање информација и искустава у креирању успјешних партнерстава на локалном нивоу,
- слаба иницијатива власти, јер јавно-приватно партнерство углавном иницира приватни сектор.

Уколико се у будуће у Српској буде радило на подстицању предности модела и ублажавању и отклањању постојећих проблема, могуће би било створити богатији инфраструктурни потенцијал на којем ће се базирати будући економски и друштвени развој.

Модел јавно-приватног партнерства је пожељан за примјену у домаћим условима, ради остварења сљедећих циљева:¹²

- стварање додатне вриједности путем обједињавања ресурса, напора и знања приватног и јавног сектора,
- стимулисање економске активности на дужи рок,
- повећање продуктивности на основу рационалног коришћења економских капацитета јавног и приватног сектора,

¹¹ Савановић, С., Финансирање локалног развоја, Агенција за развој предузећа ЕДА, Бања Лука, 2009, с. 52.

¹² Кружић, Д., Перкушић, А., Качар, Х., Јавно-приватно партнерство; атрактивност модела, Зборник Правног факултета, Сплит, бр. 3; 2008, с. 89.

- трагање за новим рјешењима изградње и одржавања јавне инфраструктуре,
- рационално коришћење јавних средстава за добробит свих корисника јавних услуга.

Разлике између класичних јавних пројеката и јавно-приватног партнерства огледају се у: циљевима програмске политике, фокусу, финансијама, својини, временском одређивању, поступку спровођења и ангажованим капацитетима.

	Јавни сектор	Јавно-приватно партнерство
Циљеви програмске политике	Одговорност (квалитет и дјелотворност)	Оптимално коришћење финансијских средстава
Фокус	Узак: капитал или постојећи буџет	Широк: пуно финансирање капиталних и текућих трошкова
Финансије	Јавно: сопствени приход, уступљени приход, дотације и задуживање јавног сектора	Јавни и приватни фондови, кредити, таксе које се наплаћују корисницима и други јавно контролисани приходи
Својина	Јавна са ограниченим утицајем извођача	Обично мјешовита
Временско одређивање	Краткорочни изборни циклус	Дугорочно (повраћај токова животног циклуса пројекта)
Поступак	Једноставан: политички, административни, законски, поштовање свих правила и прописа	Компликован: морају постојати јавне процедуре које важе у приватном сектору; транспарентност је највиши приоритет
Капацитет	Екстерни: планирање, изградња, управљање и надзор	Интерни: преговарање, сарадња, контрола, ревизија

Табела 1. Основне разлике класичних јавних пројеката и јавно-приватног партнерства¹³

РАЗВИЈЕНОСТ МОДЕЛА ЈАВНО-ПРИВАТНОГ ПАРТНЕРСТВА

Према извјештају Европске инвестиционе банке¹⁴ за 2010. годину, између 1999. и 2009. године у Европској унији је спроведено више од 1300 пројеката јавно-приватних партнерстава у вриједности од 250 милијарди евра. До краја 2007. године окончано је 350 нових пројеката са вриједношћу око 70 милијарди евра.

¹³ Илић, С., Пашић, В., Перспектива јавно-приватног партнерства у Србији, VIII скуп привредника и научника, Привредна комора, Београд, 2011, с. 510.

¹⁴ Павловић–Крижанић, Т., Локална јавно-приватна партнерства у Србији, Inter Newsletter, 03. Београд, 2012, с. 3.

У 2011. години највише пројеката јавно-приватног партнерства је реализовано у Француској, која је преузела примат над Великом Британијом и Шпанијом. Велики пројекти јавно-приватног партнерства који појединачно премашују вриједност од 500 милиона евра, представљају 63% укупне вриједности реализованих пројеката јавно-приватних партнерстава на тржишту Уније у 2011. години.

Вриједност пројеката из области енергетике¹⁵ у 2001. години по појединим земљама износила је: у Њемачкој 150 милиона америчких долара, у Бразилу 100 милиона, у Јапану 61,7 милиона, у Канади 60–100 милиона, у Кини 40,7 милиона, те у Пољској и Шведској 30 милиона америчких долара.

Моделом јавно-приватног партнерства Шпанија је изградила комплетну жељезницу, 12.000 километара ауто-путева, два аеродрома и неколико морских лука. Посљедњих десет година Шпанија је избацила на концесионо тржиште 300 пројеката јавно-приватног партнерства укупне вриједности 23 милијарде евра.

Сличан приступ је и у Португалији, која је 1985. године имала само 120 километара ауто-путева, а 2007. овим моделом било је изграђено 2300 километара савремених друмских саобраћајница.

Наредна табела приказује развијеност инфраструктуре на основу модела јавно-приватног партнерства по појединим земљама Европске уније. Концесије нису појава новије врсте; чак и сама ријеч води поријекло од латинске ријечи "concessio", која у римском праву означава посебне дозволе и одобрења које су власти давале појединцима. Појава концесија¹⁶ била је широко распрострањена у средњем вијеку, када су поједини концесионари узимали у закуп, путем концесија, вађење руде или пак плаћање мостарине, путарине (били су ослобођени ових обавеза). Концесије су даване и страним трговцима да могу слободно да тргују у одређеним подручјима.

ЕУ Чла-нице	Ш ко ле	Бол-ни-це	Ст.3 гр.	Сп обј ек.	Обј. одбр ане	Затв ори	Аер одро м	Пут еви	Вод. кан	Же-ље-зни-ца
Аустрија	○	●				○	○	●	○	●
Белгија	○		●		○		●	●	●	○
Данска	●			●		○		●		●
Финска	●	●			○			○		
Француска	○	●			○	●	●	***	***	●
Њемачка	★	○			★	●	○	★	★★	★
Грчка				★			★★★	★		
Ирска	★	●	●				●	*	**	
Италија		★	○	●			○	**	●	

¹⁵ Ивезић, Д., Енергетска ефикасност на нивоу локалних заједница, искуство Европске уније, Прописи и пракса, Правни билтен бр. 2, Београд, 2009, с. 37.

¹⁶ www.koncesije.org., приступљено 13. 3. 2013.

Холандија	●	○	○			○			★	★
Португал	○	●	○				○	***	★	0
Шпанија	○	●		○				**	★	0
Норвешка	●	●				○	○	★		○
Шведска		○				○				○
Британија	***	***	***	***	***	***	***	**	***	***

преговори у току ○ уступање радова у току ● уговорени радови ★ велики број завршених радова
 ★★ велики број пројеката у употреби ★★★ Норвешка (није чл. Уније)

Табела 2: развијеност инфраструктуре на основу модела јавно-приватног партнерства по појединим земљама Европске уније.

КОНЦЕСИЈЕ КАО ДЕТЕРМИНАНТА ЈАВНО-ПРИВАТНОГ ПАРТНЕРСТВА

Од великих инфраструктурних пројеката, интересантно је споменути концесију за изградњу Суецког канала из 1854. и концесију за изградњу Панамског канала у 1878. години.

Теоријски гледано, појам *концесија* у суштини подразумева право коришћења природног и општедруштвеног (јавног) богатства које страном или домаћем лицу, тј. концесионару, даје, односно уступа надлежни орган (тијело) државне власти, тј. концедент, и то на одређено вријеме и под посебно нормативно прописаним условима.

Другим ријечима, концесија представља правни акт на основу којег државни орган преноси обављање својих функција и права на приватно лице и по том основу учествује у остваривању јавних функција и тако ужива привилеговани положај у односу на остале привредне субјекте у оквиру законскоправне регулативе државе.¹⁷

Наредна табела приказује који је од видова саобраћаја развијан на основу концесија по појединим земљама Европске уније.

Земља	Аутобуски саобраћај	Пут. и жељ. саоб.	Терет. и жељ. саоб.	Путеви	Луке	Аеродром
Белгија	★				★	
Бугарска				★		
Француска	★	★		★	★	
Данска	★					
Норвешка						
Грчка				★		★
Италија						
Португал						
Шпанија						
Шведска	★	★	★			
Холандија	★				★	
В. Британија	★	★	★	★		★

¹⁷ Ивковић, Б. и др., Концесије по БОТ моделу, "Прометеј", Н. Сад, 1999, с. 18.

Табела 3: Концесиона давања у земљама Уније из области саобраћајне инфраструктуре

Наредна табела приказује приходе од концесија (планиране и остварене) у 2010. години у пет земаља.

Држава	Планирани и остварени приходи	Приходи од концесија	Износ у еврима	БДП	Приходи од концесија у односу на државни буџет
			Државни буџет		
Хрватска	планирано	214.060.000	16.170.100.000	45.082.500.000	
	остварено	67.259.400	16.026.700.000		0,42 %
Мађарска	планирано	74.118.100	41.096.551.198	9.711.800.000	0,18 %
	остварено	8.300.580	42.315.446.201		0,02 %
Македонија	планирано	54.634.146	2.330.100.000	6.905.000.000	2,34 %
	остварено	18.031.443	2.148.200.000		0,84 %
Румунија	планирано			119.637.000.000	
	остварено	261.000.000			
Србија	планирано	130.289.000	7.309.320.000	2.896.360.000	
	остварено				

Табела 4: Приходи од концесија у 2010. години¹⁸

Из претходне табеле може се уочити да је највеће остварене приходе од концесија од наведених земаља у 2010. године имала Румунија, у износу од 261 милион евра.

Република Српска је у 2011. години имала занемарљиве приходе од концесија, само три милиона евра.

Наредна табела приказује опције којима се могу остварити поједини циљеви на основу концесија, те које је циљеве могуће остварити у потпуности, а које дјелимично. Као и јавно-приватно партнерство, и концесије имају бројне предности:¹⁹

- рационалност у коришћењу обновљивих, а посебно необновљивих природних ресурса,
- повећање друштвеног бруто производа,
- повећање нивоа запослености,
- трансфер савремених технологија и знања,
- повећање извора и приступ новим тржиштима,
- супституција увоза,
- стабилизовање јавног сектора,
- увођење и јачање конкуренције,

¹⁸ Концесије – предмет и приходи, Служба Скупштине Црне Горе, Подгорица, 2011, с. 3.

¹⁹ Слијепчевић, Ђ., Теоријски аспекти концесионарства, Аста економиса, Бања Лука, 2006, с. 197.

- повећање квалитета и асортимана производа и услуга,
- повећање кредитног рејтинга земље код међународних развојних и инвестиционих финансијских институција,
- запошљавање домаћих производних капацитета,
- повећање ефикасности функције менаџмента у пословању,
- увођење стандарда у пословању по савременим моделима развијених земаља.

Концесиона улагања су значајна за друштвено-економски развој земље, као и њено успјешно уклапање у савремене интеграционе процесе и токове.

Опција	Техничка експертиза	Менаџерска експертиза	Ефикасност пословања	Инвест. у пословање	Инвестиције у капацитет	Инвестиције у систем дистрибуције
Уговор о пружању услуга	●	○	○	○	○	○
Уговор о управљању са фиксном накнадом	●	●	●	○	○	○
Уговор о управљ. с накнадом на учинак	●	●	●	○	○	○
Лизинг	●	●	●	○	○	○
БОТ	●	●	●	●	○	○
Концесије	●	●	●	●	●	●
Приватизација	●	●	●	●	●	●
○ циљ се не може остварити ● циљ се може остварити ● циљ се дјелом може остварити						

Табела 5: Могућности остваривања одређених циљева примјеном пројекта јавно-приватног партнерства у форми концесије²⁰

ЗАКЉУЧАК

Имајући у виду промјене у начину прерасподјеле пореских прихода и преношење индиректних пореза (ПДВ и царина) са ентитетског на државни ниво, буџет као извор финансирања капиталних пројеката постао је ризичан и несигуран.

Сходно томе, јавно-приватно партнерство као модалитет финансирања локалног и регионалног развоја представља повољан механизам за повећање конкурентности и иновативности.

²⁰ Тирић, Н., Предности и ограничења примјене пројекта партнерства јавног и приватног сектора, Стална конференција градова и општина у Србији, Београд, 2009, стр. 12.

Предности јавно-приватног партнерства су у томе што умногосте утиче на развијеност материјално-производне, социјално-културне и институционалне инфраструктуре и у непосредној су вези с темпом раста, производном и непроизводном сфером економике.

Будући економски развој зависи од инфраструктурног потенцијала, а овај модел представља покретачку снагу привредног развоја на основу удруживања ресурса (знања, савремене технологије, искуства и капитала) које нуди приватни сектор. Основни циљ земаља у транзицији јесте брже укључивање у европске и свјетске токове, односно економски опоравак и одрживи развој.

Упркос чињеници да јавно-приватно партнерство у поређењу са другим изворима финансирања пружа знатно веће могућности за финансирање развоја, обављање јавних услуга и задовољавање потреба грађана, ипак је до сада недовољно коришћен у пракси у Републици Српској и у Федерацији Босне и Херцеговине.

Из тог разлога неопходно је увести структурални приступ у савршавању кадра у овом подручју, те пружити подршку јавном сектору с акцентом на приоритете. С тим у вези потребно је обезбједити и већу политичку стабилност и боља законска рјешења за обимније привлачење приватног сектора.

Ради успјешног спровођења јавно-приватног партнерства локална власт мора да обезбједи мултидисциплинарни приступ ангажовањем стручњака за финансијске, комерцијалне, техничке и правне аспекте пројеката јавно-приватног партнерства. То подра-зумијева увођење квалитетног маркетинга при приступу и промоцији током функционисања јавне управе, како би се обезбједило да производи и услуге буду у складу са захтјевима грађана.

Ефикасност програма јавно-приватног партнерства могла би бити повећана увођењем јединица јавно-приватног партнерства. Нарочито би било значајно оснивање малих информационих бироа, као у неким другим транзиционим земљама (Чешка, Литванија и др.). Развој мреже модела јавно-приватног партнерства југоисточне Европе могао би бити од користи за дјеловање ових центара.

Један од неопходних услова за пуноправно чланство Босне и Херцеговине у Европској унији је и изградња инфраструктуре у свим сегментима, изградња јавних и друштвених установа, унапређење јавних услуга и достизање стандарда Уније у складу са дугорочним развојним плановима и смјерницама Европске комисије.

THE ROLE AND IMPORTANCE OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP

Svetlana Terzic, M.A.

Abstract: Taking into account that public-private partnership is the way of public financing that has recently been intensively used, the special emphasis is to be put on its analysis, for the purpose of more efficient infrastructure development in the

Republic of Srpska. The effective use of public-private partnership projects is the key precondition for growth and development.

Throughout the work special emphasis is put on the discussion on public-private partnership, including its development, the advantages and disadvantages of the model, as well as the concessions as the determinant of public-private partnership.

Key words: *public-private partnership, development, concessions, infrastructure.*

ЛИТЕРАТУРА

1. Брдаревић, Љ. (2012.): Развој локалне инфраструктуре кроз јавно-приватно партнерство, Приручник локалне власти, Београд
2. Бакић, О. (2009): Прилагођавање маркетинг менаџмента у туристичким дестинацијама и кластеризације у туризму, Волуме 40, бр. 4, Маркетинг, Београд
3. Bailey N. (1994): Towards a research agenda for public – private partnership in the 1990, Local Economy
4. Добрић, М. (2012.): Приватно-јавно партнерство у Србији, Институт за право и финансије, Београд
5. Ћорић, Н. (2009.): Предности и ограничења примјене партнерства јавног и приватног сектора у Србији, Прописи и пракса, Правни билтен бр. 2, Београд
6. Савановић, С. (2009): Финансирање локалног развоја, Агенција за развој предузећа ЕДА, Бања Лука
7. Јуричић, Д. (2008): Економија јавно-приватног партнерства, Економски преглед, Загреб
8. Кружић, Д., Перкушић, А., Качар, Х. (2008): Јавно-приватно партнерство, атрактивност dbfoot модела, Зборник радова Правног факултета бр. 3, Сплит
9. Павловић-Крижанић, Т. (2012): Локална јавно-приватна партнерства у Србији, Inter Newsletter 03, Београд
10. Јавно-приватно партнерство у Црној Гори, Институт Алтернатива, Подгорица, 2010.
11. Илић, С., Пашић, В. (2011): Перспективе јавно-приватног партнерства у Србији, VIII скуп привредника и научника, Привредна комора, Београд
12. Ћирић, Н. (2009): Предности и ограничења примјене пројекта партнерства приватног и јавног сектора, Стална конференција градова и општина у Србији, Београд
13. Закон о јавно-приватном партнерству у Републици Српској, "Службени гласник Републике Српске" бр. 59/09.

Интернет извори:

- <http://www.ef.zg.hr/javno-privatno-partnerstvo> / 15.5.2013.
- <http://www.koncesije.org> / 15.5.2013.