

Љубиша Владушић

Економски факултет Пале;
Универзитета у Источном Сарајеву,
БиХ

✉ ljlvladusic@gmail.com

ЈАВНО-ПРИВАТНО ПАРТНЕРСТВО У ФУНКЦИЈИ БРЖЕГ ЕКОНОМСКОГ РАЗВОЈА

PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIPS IN FUNCTION OF RAPID ECONOMIC DEVELOPMENT

Резиме: Овај рад садржи осврт на најважније карактеристике модела јавно-приватног партнерства, објашњавајући међусобно усаглашавање циљева јавног и приватног сектора током реализације одређеног јавног пројекта. Такође, овај рад даје приказ користи од јавно-приватног партнерства редефинишући улогу државе у привреди уз обезбјеђење непоходне ефикасности и продуктивности у располагању јавним добрима. Аутор посебно напомиње да је за успјешно развијање јавно-приватног партнерства неопходно да све стране које су тангиране њиме буду на адекватан начин укључене у процес и да јасно препознају могућности боље и квалитетније реализације сопствених интереса, уз дефинисање уговорних претпоставки за диверзификацију ризика. Аутор такође истиче да је у објашњењу појма јавно-приватно партнерство потребно правити разлику између оваквог уговорног односа и традиционалног начина пружања јавних услуга, приватизације и концесије. Околности говоре да су искуства у стратешком повезивању јавног и приватног сектора у развијеним земљама позитивна, а да у земљама у транзицији ти процеси касне и са законског, али и са аспекта примјене у пракси. Аутор сматра да ће законска рјешења посебно, али исто тако и нове процедуре и регулативе, као и механизми за ефикасно провођење модела јавно-приватног партнерства, бити од велике важности за даљи економски развој држава у транзицији.

Кључне ријечи: јавно-приватно партнерство, јавни сектор, приватни сектор, концесије, приватизација, диверзификација ризика.

ЈЕЛ класификација: L32, P48

Summary: This paper contains a review of the most important characteristics of public-private partnerships, explaining mutual adjustment of public and private sectors goals during the implementation of a particular public project. In addition, this paper outlines the benefits of public-private partnership through redefining government role in economy ensuring the necessary efficiency and productivity in the management of public goods. The author specially noted that for successful development of public-private partnership it is necessary for all stakeholders to be adequately involved in the process and to clearly recognize the possibility of better and higher quality in realization of their own interests by defining the contractual assumptions of risk diversification. The author also points out that in explaining the concept of public-private partnership it is necessary to distinguish between this kind of contractual relationship and the traditional ways of providing public services, privatization and concessions. The circumstances suggest that the experience in strategic merger of public and private sectors in developed countries is positive and that these processes in countries in transition are delayed both in view of legal aspect and application in practice. The author believes that not only the legal solutions but also new procedures and regulations as well as mechanisms for effective implementation of models of public-private partnership will be of great importance for further economic development of the countries in transition.

Key words: public-private partnership, public sector, private sector, concessions, privatization, risk diversification

JEL Classification: L32, P48

1. УВОД

Сарадња јавног и приватног сектора позната је од давних времена. Још у вријеме Римског царства многи јавни радови нпр. луке, тржнице или јавна купалишта су грађени и одржавани кроз сарадњу јавног и приватног партнера. Јавно-приватно партнерство се опет јавља у 16. и 17. вијеку, а посебно у 19. вијеку, кроз многобројне јавне радове. Током посљедње деценије финансирање јавног и приватног сектора, кроз јавно-приватно партнерство, постало је врло популарно у цијелом свијету као начин осигурања и одржавања инфраструктуре у секторима попут транспорта (путеви, мостови, тунели, железнице), друштвене инфраструктуре (болнице, школе, затвори), јавних комуналија (снабдијевање водом, одлагање отпада), владиних установа и других специјализованих услуга (комуникацијске мреже или одбрамбена опрема).

Теоријске темеље концепту јавно-приватног партнерства поставио је Leibenstain¹. По њему, јавна предузећа имају загарантовану егзистенцију докле год фискалне и монетарне власти ограничавају могућност њиховог неуспјеха у пословању. Коректив недостацима наведених субјеката, од којих је један од највећих мањак средстава у државним буџетима за област инвестиција, може бити модел јавно-приватног партнерства.

Сарадња по моделу јавно-приватног партнерства заснива се на међусобно усаглашеним циљевима јавног и приватног сектора током реализације одређеног јавног пројекта. Успостављена сарадња битно се разликује од традиционалног начина пружања јавних услуга, што је и основна карактеристика овог модела.

Излагање у раду отпочиње дефинисањем појма јавно-приватног партнерства, карактеристикама и облицима овог модела, користима за уговорне стране и самим уговором, затим прегледом законодавног оквира Републике Српске, стања у региону и Европској унији, и на крају, релевантним примјерима из ове области на нашим просторима.

2. ПОЈАМ ЈАВНО-ПРИВАТНОГ ПАРТНЕРСТВА, ДЕФИНИЦИЈА И КАРАКТЕРИСТИКЕ

2.1. Дефинисање појма јавно-приватно партнерство

Приликом дефинисања појма јавно-приватно партнерство полази се од низа битних фактора који детерминишу исти. Због тога данас егзистира велики број дефиниција које се вежу за појам јавно-приватно партнерство. Уопштено, под јавно-приватним партнерством се подразумева укупност активности и економских односа између ова два сегмента економског система, којим се остварује мобилизација ресурса у остварењу заједничких интереса. У ширем смислу, јавно-приватно партнерство се може дефинисати као група заједничких иницијатива јавног и приватног сектора у којима сваки субјект уноси одређене ресурсе и учествује у планирању и одлучивању. Међутим, у ужем смислу, јавно-приватно партнерство подразумева заједничко, кооперативно дјеловање јавног сектора са приватним сектором у производњи производа од јавног интереса или пружања јавних услуга.

При објашњењу појма јавно-приватно партнерство потребно је правити разлику између оваквог уговорног односа у испоруци јавне услуге, приватизације и концесије. То је потребно из разлога што се често врши поистовјећивање приватизације и јавно-приватног партнерства. Разлика је у томе што приватизација представља једнократно и неповратно уступање права пружања јавне услуге приватном сектору, док се јавно-

¹ Leibenstain Harvey у својим раним радовима фокусира се на развој економске науке, нарочито у неразвијеним земљама. Своје идеје сумирао је у дјелу *Назадовање економије и економски раст*.

приватно партнерство заснива на сарадњи субјеката јавног и приватног сектора, чиме се заједнички осмишљава јавна услуга и начин њене испоруке.

У уговорном односу сарадње јавног партнера (принципала) и приватног партнера (агента) јавни сектор је тај који дефинише проблем, стандард услуге и начин рјешавања проблема, а приватни сектор настоји да уговорену услугу пружи уз што мање трошкове. За разлику од уговорног односа, у јавно-приватном партнерству заједнички се доноси одлука о процесу пружања јавне услуге са сврхом да се постигне одређена ефикасност за обје стране. Значајно је и то што у односима партнерства сви учесници у пројекту имају статус принципала, што значи да уговарају своје учешће за властити рачун како у односу на пројекат, тако и у односу на остале учеснике.

Што се тиче разлике између јавно-приватног партнерства и концесије, може се рећи да концесија представља сарадњу јавног и приватног сектора, гдје јавни сектор даје приватном тржишну моћ, односно један вид монопола (нпр. право да изгради водовод или ауто-пут), док приватни сектор обезбјеђује и организује експлоатацију у уговореном периоду. По истеку тог периода, сва имовина прелази у државно власништво. Користи од концесија су бржа изградња инфраструктуре, ефикасније операције, бесплатно стицање државне имовине по истеку концесије и слично.

Све ово указује да дискусија око свеобухватне дефиниције и класификације појма јавно-приватно партнерство није закључена, с обзиром на то да се овај модел сарадње између јавног и приватног сектора јавља у различитим подручјима јавног сектора, с различитим облицима, с различитим роком трајања и с различитим интензитетом.

2.2. Карактеристике пројеката јавно-приватног партнерства

Одговарајуће дефинисање појма јавно-приватно партнерство нужно налаже објашњавање његових основних карактеристика. Постоји низ карактеристика од којих су најважније:

- дугорочна уговорна сарадња (од 20 до 25 година) између јавног и приватног сектора,
- стварна прерасподјела пословног ризика у циљу побољшања квалитета и
- свеобухватна одговорност на страни приватног сектора.

Из наведених карактеристика може се примијетити да се пружање услуга моделом јавно-приватног партнерства битно разликује од традиционалног начина. То значи да модел партнерства носи и низ погодности и предности у односу на традиционални начин пружања услуга. Предности се базирају на препознавању користи коју и јавни и приватни сектор остварују удруживањем финансијских средстава, знања и експертизе. Сагледавајући карактеристике и циљеве које реализује: економичнија, ефикаснија и успјешнија производња производа или пружање услуга у односу на конвенционални начин производње или пружања услуга, овај модел значајан је за земље у транзицији, јер он представља алтернативу пуној приватизацији. Кроз овај модел партнерства, обезбјеђује се комбиновање друштвене одговорности о потреби рјешавања бројних инфраструктурних проблема и пружања квалитетнијих услуга грађанима, са финансијама, технологијом, ефикасним управљањем и предузетничким духом приватног сектора.

3. МОДЕЛИ/ОБЛИЦИ И КОРИСТИ ОД ЈАВНО-ПРИВАТНОГ ПАРТНЕРСТВА

3.1. Модели/облици јавно-приватног партнерства

Јавне послове јавни сектор може обављати у властитој режији, тј. властитим средствима и властитим особљем. Међутим, у појединим случајевима јавни сектор није у могућности непосредно обављати јавне послове у властитој режији, најчешће из два разлога:

- недовољна стручност запосленика јавног сектора (нпр. медицина),
- високи трошкови извођења јавних радова у властитој режији.

Јавни сектор тада користи традиционалне моделе извршавања јавних послова:

- јавни тендер, при чему се склапа уговор између јавног и приватног сектора (овај модел се не сматра јавно-приватним партнерством јер није присутна дугорочна сарадња и не постоји расподјела пословног ризика);
- формална или организацијска приватизација, када се јавни сектор јавља као оснивач трговачког друштва са циљем обављања стручних јавних послова и
- outsourcing, у којем јавна управа уступа одређене интерне послове (поправног и сервисног карактера) приватном сектору.

С друге стране су присутни различити облици приватизације:

- материјална приватизација, када јавни сектор у потпуности препушта обављање јавних послова приватном сектору, одричући се већине власничких права, уз задржавање надзорних функција (кроз надзорне одборе);
- потпуна приватизација, када се јавни сектор одриче свих власничких права и надзорних функција и
- функционална приватизација, када се приватни сектор јавља као испомоћ у извршењу одређеног јавног посла.

Јавно-приватно партнерство је позиционирано између традиционалних облика обављања јавних послова и приватизације, а у зависности од тога којем од ова два крајња облика је више сличан, разврстава се у више група:

- design-build (приватни сектор осмишљава и гради инфраструктуру према спецификацији јавног сектора, уз уобичајно фиксну цијену, што значи да је ризик трошка углавном пренесен на приватни сектор);
- design-build-finance-operate (приватни сектор осмишљава, финансира и гради јавно добро, узима га у дугорочан закуп, у том периоду њиме управља и након истека закупа предаје га јавном сектору);
- build-own-operate (приватни сектор финансира, гради и управља добром у свом власништву, а јавни сектор, на основу уговора, задржава регулаторну улогу);
- build-own-operate-transfer (приватни предузетник добија франшизу уз финансије, дизајн, изградњу и управљање добром током одређеног периода, након којег власништво преузима јавни сектор);
- buy-build-operate (уговором се врши трансфер јавне имовине приватном предузетнику на управљање у одређеном периоду с циљем да се добро унаприједи);
- operation & maintenace contract (приватни предузетник, на основу уговора, управља јавном имовином под одређеним условима, с тим да је имовина све вријеме у власништву јавног сектора);
- operation license (приватни оператор добија дозволу или право да пружа јавну услугу најчешће у ограниченом року);

- *finance only* (приватни сектор, обично финансијска компанија, директно финансира пројекат или користи неке друге механизме као што су закуп, издавање обвезница и слично).

3.2. Користи од јавно-приватног партнерства

Показује се све очитије да јавне власти не могу саме задовољити растуће потрбе за добрима и услугама, те да требају подршку других сектора у друштву. Кроз јавно-приватно партнерство се на неки начин редефинише улога државе у привреди и обезбеђује непоходна ефикасност и продуктивност у располагању јавним добрима.

Међутим, за успјешно развијање јавно-приватног партнерства неопходно је да све стране које су тангиране њиме буду на адекватан начин укључене у процес и да јасно препознају могућности боље и квалитетније реализације сопствених интереса, него што би то било могуће кроз алтернативне институционалне ангажмане. Због тога и јавни и приватни сектор морају уочити одређене користи за себе унутар партнерства.

За јавни сектор је јако битно да буде растерећен финансијских издатака (нпр. за капиталне инфраструктурне инвестиције) да би се више могао посветити својим изворним пословима везаним за заштиту права грађана, регулаторну и контролну функцију, те пружање услуга које се по природи ствари не могу пренијети на приватни сектор. Управо јавно-приватно партнерство, у најопштијем смислу, омогућава јавном сектору да се изврши утицај на финансије, и то путем генерисања нових извора дохотка, бољим усмјеравањем средстава, подстицањем индустријског развоја, а тиме и јачања фискалног капацитета и слично. Поред овог основног ефекта, јавно-приватно партнерство има и друге предности за јавни сектор:

- Примјена тржишних механизма који владају у приватном сектору. Конкуренција (смањује неефикасност), иновативност (иновативна рјешења и брже реаговање на тржишне ситуације), економија обима (минимизирање трошка по јединици испоручене услуге или производа) или маркетиншки приступ (комуникативни и дистрибутивни канали) само су неки од позитивних ефеката које приватни сектор може пренијети на државу.
- Бржа изградња инфраструктуре. Јавно-приватно партнерство често омогућава јавном сектору да, умјесто једнократног капиталног издвајања, плаћа услуге за вријеме трајања пројекта, па је могуће приступити изградњи инфраструктурних објеката, чије инвестиције, иначе, превазилазе буџетски оквир.
- Бржа реализација. Будући да је за дизајн и изградњу одговоран приватни сектор, а да јавни сектор плаћа ту расположиву услугу, приватни сектор је стимулисан да радове изврши што брже, како би се инфраструктура ставила што прије у употребу.
- Мањи укупни трошкови. Приватни сектор заинтересован је за рационализацију трошкова у цијелокупном оперативном периоду операционализације пројекта, што је тешко очекивати од јавног сектора, уз постојеће механизме управљања.
- Боља алокација ризика. Основни принцип јавно-приватног партнерства је алокација ризика партнеру који га може поднијети уз најмањи трошак. Треба истаћи да је циљ оптимизовати, а не максимизирати пренос ризика, како би се остварила највећа могућа вриједност пројекта.
- Квалитетнија услуга. Расподјела ризика треба подстицати приватни сектор на пружање што квалитетније услуге. Ово се постиже тако што се плаћање веже за унапријед договорени стандард услуге.
- Стварање додатних прихода. Приватни сектор треба да буде у стању да од корисника услуге оствари додатне приходе и тако смањи потребу издвајања јавног сектора за плаћање субвенција.

- Ефикасније и ефективније управљање. Преносећи одговорност за пружање јавних услуга на приватни сектор, држава се оријентише на регулаторну улогу и на активности планирања и контроле.

Како јавни, тако и приватни сектор очекује одређене користи од партнерства. Користи за приватни сектор се огледају у следећем:

- у комбинацији са јавним сектором врши се диверзификација ризика,
- повећање преференције за бренд и добру репутацију у заједници,
- побољшање финансија кроз раст прихода,
- техничка експертиза.

Међутим, јавно-приватно партнерство не доприноси смо користи јавном и/или приватном сектору, већ и друштвеној заједници и то кроз:

- стране инвестиције,
- нове моделе финансирања,
- изградњу великих пројеката,
- веће запошљавање,
- раст стандарда грађана
- квалитетније услуге итд.

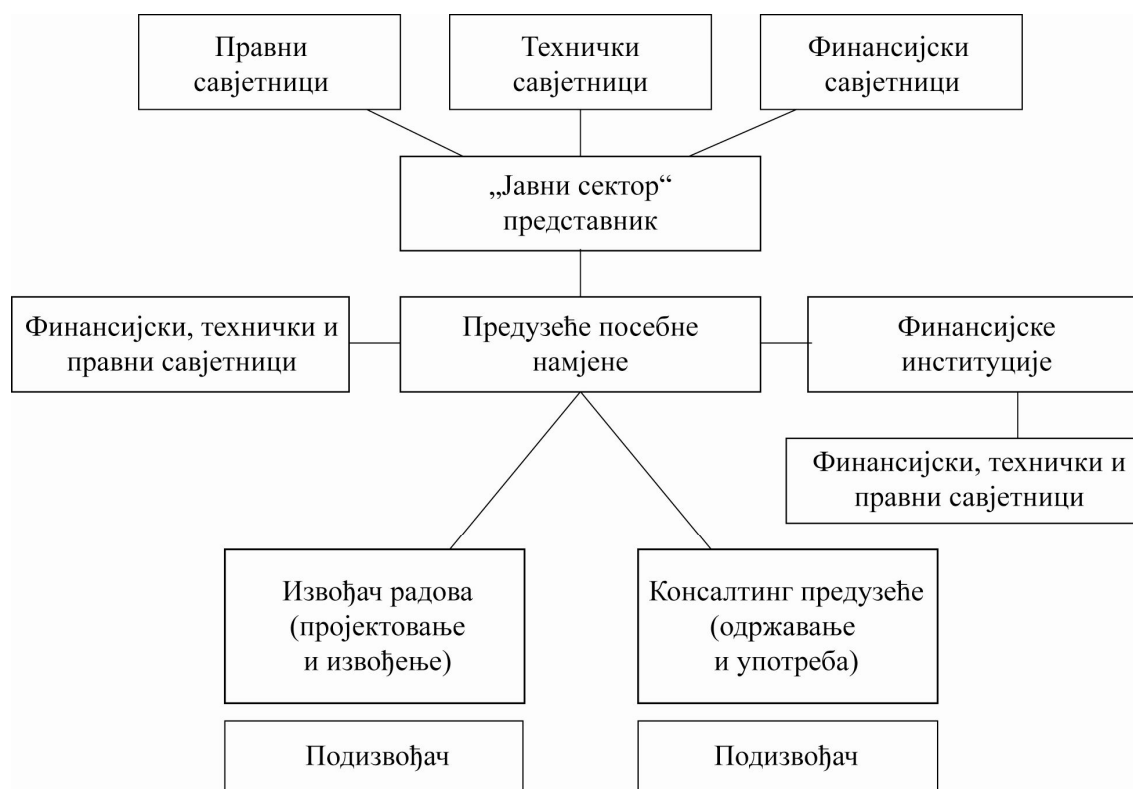
4. УГОВОР, ПРОЈЕКТНО ФИНАНСИРАЊЕ И РИЗИЦИ ЈАВНО-ПРИВАТНОГ ПАРТНЕРСТВА

4.1. Уговор о јавно-приватном партнерству

Уговором о јавно-приватном партнерству јавни и приватни партнер уређују међусобна права и обавезе приликом провођења партнерских пројеката. Уговор о јавно-приватном партнерству се закључује у писаном облику и на одређено вријеме. Законски је потребно дефинисати шта се уређује таквим уговором и шта он мора садржавати. Обично је регулисано да се уговором о јавно-приватном партнерству уређује пословни однос између јавног и приватног партнера путем којег се остварује нека сврха, односно да је уговор о јавно-приватном партнерству сложен правни посао, који у себи, зависно од природе пројекта, може садржавати неколико основних уговора (нпр. о закупу, о продаји, о грађењу и други). Основи елементи које треба садржавати уговор о јавно-приватном партнерству су: права и обавезе уговорних страна, сврха и предмет уговора, јасну идентификацију ризика и прерасподјелу ризика, начин осигурања финансијске конструкције пројекта, минималне стандарде који ће се примјењивати током пројектовања, начин плаћања, потпуну транспарентност јавног партнера, вријеме извршења уговора итд.

Уговор о јавно-приватном партнерству има одређене специфичности у односу на традиционални начин уговарања јавних послова. Једна од основних специфичности јесу учесници, односно уговорне стране. Слика бр. 1 даје приказ учесника и уговорне стране јавно-приватног односа:

Слика 1: Уговорне стране уговора о јавно-приватном партнерству



Извор: С. Марењак, *Јавно-приватно партнерство*, 2006.

4.2. Пројектно финансирање јавно-приватног партнерства

Једна од ставки уговора о јавно-приватном партнерству, која је добила на значају посљедњих година, је пројектно финансирање. Пројектно финансирање је метода добијања дугорочног дуга за велике пројекте. То је облик финансијског инжењеринга који се темељи на посуђивању заснованом на новчаном току, који ће пројекат генерисати, а зависи од детаљног вредновања ризика изградње, вођења и прихода пројекта, те расподјеле ризика између инвеститора, повјерилаца и других страна. Пројектно финансирање није исто што и финансирање пројекта, јер пројекти могу бити финансирани на бројне начине.

Раст пројеката јавно-приватног партнерства током посљедњих неколико година уско се повезује са пројектним финансирањем. Структуре пројектног финансирања се разликују између различитих индустријских сектора, те од уговора до уговора. Дакле, не постоји стандардно пројектно финансирање, будући да сваки уговор има своје засебне карактеристике. Ипак, могуће је уочити неколико области у којима се ова техника највише примјењује, а то су: природни ресурси, енергетика и инфраструктура.

Пројектно финансирање има одређене карактеристике:

- предвиђено је за пројекте који се изводе преко субјекта посебне намјене, тј. за пројекте који су правно и економски независни;
- користи се углавном за нове пројекте, а не за већ успостављено пословање;
- велики је однос дуга и главнице, грубо говорећи, дуг од пројектног финансирања може покрити 70–95% капиталних издатака пројекта;
- повјериоци се, за сервисирање дуга, ослањају на будући новчани ток пројекта;
- пројектни уговори су главно осигурање за повјериоце па имајући то у виду, повјериоци врше детаљну контролу над активностима пројектне компаније;
- дуг пројектног финансирања мора бити отплаћен до истека вијека пројекта.

Ова метода финансирања биљежи стални раст посљедњих година због погодности које има и за инвеститоре и за јавни сектор. Погодности за јавни сектор су:

- Нижи трошкови. Већи однос дуга и главнице уграђен у структуру пројектног финансирања помаже у минимизирању трошкова за јавни сектор.
- Повећана конкуренција. Због својих карактеристика, пројектно финансирање омогућава инвеститорима да предузимају већи број пројеката што за резултат има стварање тржишта пројеката са већом конкуренцијом.
- Улога повјерилаца. Јавни сектор може имати користи од независне ревизије и вредновања пројектне компаније коју може врши и јавни сектор и повјериоци.

Као основне предности за инвеститоре од пројектног финансирања могу се навести коришћење ефекта leverage, ширење ризика и главнице, комбиновање вјештина, дугорочно финансирање, ванбилансна евиденција дуга итд.

4.3. Ризици и детерминанте јавно-приватног односа

Посебна карактеристика уговора о јавно-приватном партнерству је ризик, односно његова прерасподјела. Као и свака друга пословна активност, и јавно-приватно партнерство је повезано са ризицима на које се наилази током реализације уговореног пројекта. Овдје је већина ризика пројекта алоцирана на приватног партнера, док су на јавни сектор алоцирани углавном они ризици за које се сматра да овај сектор располаже већим могућностима утицаја и управљања.

Током дефинисања партнерских односа, јавни сектор настоји да осигура да ће приватни сектор испоручити услугу одређене вриједности, обезбиједити неопходне инвестиције и понудити и пружити континуирана побољшања у средњем и дугом року. С друге стране, приватни сектор је примарно заинтересован за остварење профитног интереса. Због тога, приликом креирања уговора и обезбјеђења услова за његово извршење, објективни интерес свих актера је максимизирање циљева и једне и друге стране. Међутим, многи фактори могу да утичу да крајњи исход јавно-приватног партнерства битно одступа од замишљеног и договореног.

Двије су групе фактора од којих зависи успјешна реализација јавно-приватног пројекта:

- фактори посебног карактера и
- фактори општег карактера.

Фактори посебног карактера воде до одступања у резултатима и уговореним обавезама и специфични су за конкретан пројекат или пројекте у тој области. На примјер, у области инфраструктуре, у зависности од фазе извођења пројекта, разликује се неколико врста ризика: ризик градилишта (услови градилишта, припрема градилишта, употреба земље и слично), технички ризици, конструкциони ризици (прекорачење трошкова, кашњење са завршетком и слично), оперативни ризици (кашњење или прекид у раду) и други.

У опште факторе, који доводе до неуспјеха или дјелују као ограничења на успјех јавно-приватног партнерства, спадају они фактори који дјелују на све пројекте без обзира на специфичности области у којима се врши њихова реализација. Другим ријечима, при дјеловању ове врсте фактора сасвим је свеједно да ли се пројекат реализује у области инфраструктуре, енергије, водопривреде или управљања и одлагања отпада. Најчешћи општи фактори су:

- политички ризици,
- легислативни и институционални ризици,
- финансијски ризици и
- тржишни ризици.

Политички ризици, као и правни и институционални, могу веома негативно утицати на реализацију иначе веома успјешних пројеката. Извор ове врсте ризика је јавни сектор, због чега је и одговорност на њему. Тако, на примјер, одлуке које се донесу из домена јавне политике могу имати штетно дејство на планове и програме, због чега није могуће да се реализују са изворним плановима. Поред политичких ограничења, негативан утицај имају и институционални ризици, а резултат су преплитања одговорности различитих институција и одсуства или веома слабих интрасекторских веза међу њима.

Међутим, сам јавно-приватни однос, услед својих специфичности, може бити изложен тешкоћама. Могу се јавити бројна питања која утичу на успјешност настојања да се реализују циљеви партнерства. Прво, обављање јавних послова моделом јавно-приватног партнерства захтијева много више времена, него у случају да јавни сектор самостално обавља послове, јер је потребно вријеме да се партнер пронађе, да се са њим упозна, те да се заједнички донесе одлука. Друго, за успјех је потребан компромис уговорних страна до којег није увијек лако доћи. Треће, јавља се пријетња да ће или јавни или приватни партнер бити изложен негативном публицитету.

Како би се минимизирали утицаји и смањила неизвјесност реализације партнерских пројеката, данас се користе бројне форме управљања ризицима, и оне у значајној мјери могу допринијети стабилнијим и дугорочно одрживим партнерствима између јавног и приватног сектора.

За успјех јавно-приватног партнерства од суштинског значаја је да се партнерство успостави и развија на снажним и здравим основама. При томе, треба имати у виду да се свако партнерство може успјешно реализовати уколико су циљеви кључних актера међусобно компатибилни. Поред компатибилности циљева, битан корак у области партнерства је само конституисање партнерства. Зато је неопходно да прве активности, прије него што до партнерства дође, буду усмјерене у правцу успостављања адекватног легалног оквира. Са аспекта интереса приватног партнера, што јавна страна мора узети у обзир, неопходно је да регулаторни механизми буду јасно и прецизно дефинисани кроз уговор који учесници партнерства потписују.

За јавно-приватно партнерство је битан став грађана, тј. у којој мјери они виде партиципацију приватног сектора као корисну и пожељну. При томе, треба имати на уму да у средњем и дугом року прихватљивост приватног партнера зависи од тога у којој је мјери успио да крајњим корисницима, односно грађанима, испоручи квалитет по прихватљивим трошковима. Међутим, прихватљивост приватног партнера није детерминисана само ставом шире јавности, већ и других stakeholder-а који могу имати утицај на општи став јавности. Према томе, успјешан јавно-приватни пројекат се мора оријентисати на инкорпорирање и партиципацију свих заинтересованих страна.

Уколико се испуне ови али и бројни други услови, резултат модела јавно-приватног партнерства је стварање додатне вриједности како за јавног, тако и за приватног партнера.

5. ЗАКОН О ЈАВНО-ПРИВАТНОМ ПАРТНЕРСТВУ РЕПУБЛИКЕ СРПСКЕ

Народна скупштина Републике Српске је 11. јуна 2009. године усвојила Закон о јавно-приватном партнерству. 2. јуна 2011. усвојен је Закон о измјенама закона о јавно-приватном партнерству. Овим законом се уређује предмет, начела, начини, облици и услови под којима се може остварити јавно-приватно партнерство, елементи уговора о јавно-приватном партнерству и друга питања од значаја за јавно-приватно партнерство.

Према овом закону, јавно-приватно партнерство је облик сарадње јавног и приватног сектора, које се реализује удруживањем ресурса, капитала и стручних знања, ради задовољења јавних потреба. Сарадња се остварује ради осигурања финансирања у

циљу изградње, санације, реконструкције, управљања или одржавања инфраструктуре, пружања услуга и изградње објеката, а у сврху задовољења потреба.²

Основни циљ закона је да створи јаван и недискриминаторан правни основ и утврде услови под којима се може остварити јавно-приватно партнерство.

Јавно-приватно партнерство се према овом закону обавезно заснива на следећим начелима:

- дугорочност уговорних односа између партнера;
- првенствено ослонац на приватна средства што не искључује јавна средства;
- дефинисање стандарда градње од јавног партнера са позиције јавног интереса;
- плаћање накнаде приватном партнеру од јавног партнера за изградњу и вођење изграђене инфраструктуре, који преузима обавезу да ће се изграђеном инфраструктуром користити за одређену намјену и
- пренос у власништво јавном сектору изграђене инфраструктуре након уговореног периода коришћења.

Према овом закону, јавни партнер може бити:

- Република Српска, тј. Влада Републике Српске путем надлежног министарства,
- јавна установа коју оснива Влада;
- јавно предузеће у већинском власништву Републике Српске;
- јединице локалне самоуправе, односно општине и градови;
- јавне установе које оснивају јединице локалне самоуправе и
- јавна предузећа у већинском власништву јединица локалне самоуправе.

У остваривању јавно-приватног партнерства, приватни партнер може бити правно лице основано у складу са законима Републике Српске у власништву домаћег и/или страног правног лица са којим се закључује уговор о партнерству.

Предмет јавно-приватног партнерства може бити изградња, коришћење, одржавање, управљање или реконструкција имовине у сврху задовољења јавних потреба у следећим областима:

- ваздушног, друмског, ријечног и жељезничког саобраћаја са припадајућим инфраструктурним објектима;
- образовне, културне и спортске инфраструктуре;
- здравствене инфраструктуре;
- комуналне инфраструктуре;
- информационо-комуникационе инфраструктуре;
- иновационо-предузетничке инфраструктуре;
- управљање еколошким и чврстим отпадом и
- другим областима од интереса за Републику Српску и јединице локалне самоуправе.

Уговори из подручја сарадње јавног и приватног сектора могу бити у два основна облика:

- уговорни облик јавно-приватног партнерства у којем се партнерство између јавног и приватног партнера заснива искључиво на уговорним везама и
- институционални облик јавно-приватног партнерства у којем партнерство јавног и приватног сектора укључује сарадњу у ту сврху формираног привредног субјекта.

Уговорни облици јавно-приватног партнерства, у смислу овог закона су концесије и приватна финансијска иницијатива. У концесионом облику јавно-приватно

² Закон о јавно-приватном партнерству РС, члан 1.

партнерство реализује се у складу са одредбама Закона о концесијама. Приватна финансијска иницијатива је уговорни облик у којем приватни партнер финансира, изводи, одржава и руководи јавном грађевинам за потребе јавног сектора, а своје услуге већим дијелом наплаћује од јавног сектора према претходно утврђеним стандардима.

Институционални облик јавно-приватног партнерства подразумијева оснивање заједничког привредног друштва или другог организационог облика у складу са важећим прописима. Заједничко привредно друштво може учествовати искључиво у провођењу пројеката јавно-приватног партнерства за чије провођење је основано.

Јавни партнер изарђује студију или предстудију економске оправданости о конкретном јавно-правном послу и на основу студије и сагласности Министарства финансија и ресорног министарства доноси одлуку о покретању поступка избора приватног партнера. Јавни партнер расписује јавни позив за исказивање интереса за предмет јавно-приватног партнерства који треба да садржи опис потреба и захтјева јавног сектора, предмета јавно-приватног партнерства, дефиниције економских, правних и других захтјева који се односе на предмет партнерства. Јавни партнер прије објављивања јавног позива треба сачинити тендерску документацију која садржи, између осталог: обавезне услове које треба испунити приватни партнер, критерије за оцјењивање понуде, нацрт уговора, рокове за доставу понуда, право на приговор и жалбу заинтересованог партнера и др. Поступак избора приватног партнера ближе се прописује уредбом коју доноси Влада Републике Српске.

Уговором о јавно-приватном партнерству утврђује се пословни однос између јавног и приватног партнера којим са задовољава одређена јавна потреба. Уговор о јавно-приватном партнерству обавезно садржи:

- права и обавезе јавног и приватног партнера као уговорних страна;
- сврху и предмет уговора;
- јасну идентификацију ризика и подјелу ризика између јавног и приватног партнера;
- начин и обезбјеђење финансијске конструкције пројекта, као и услове под којим финансијске институције могу учествовати у пројекту;
- минималне стандарде који ће се примијењивати током појектовања, стандарде простора, квалитет услуга, те друге захтјеве за спровођење пројекта;
- начин плаћања, те услове за одређивање и усклађивање накнада;
- регулисање пореских обавеза;
- потпуну транспарентност и обавезу јавног партнера да објави податке који се односе на вођење јавно-приватног партнерског пројекта;
- право јавног партнера на надзор током спровођења пројекта и уговора;
- вријеме трајања, као и услове обнављања уговора;
- дефинисање власништва по престанку уговора;
- санкције и накнаде за неиспуњавање обавеза уговорних страна;
- раскид уговора уз право партнера да раскину уговор и поступак у случају раскида уговора прије датума престанка утврђеног уговором;
- начин рјешавања спорова;
- мјере за омогућавање финансирања пројекта;
- опис догађаја који се сматрају вишом силом;
- остале елементе битне за предмет јавно-приватног партнерства и
- обавезу уговарања ревизије уговора након одређеног временског периода.

У јавно-приватном партнерству обавезно је утврдити расподјелу основних ризика и то:

- ризик изградње који се односи на адекватност у вези са почетним стањем имовине која је предмет уговора;

- ризик расположивости који се односи на случајеве гдје се током управљања имовином позива приватни партнер на одговорност због пружања услуге испод задатог стандарда или услуге не поштују стандарде прецизиране уговором и
- ризик потражње који се односи на нестабилност потражње у односу на очекивану у тренутку потписивања уговора, независно од ангажовања приватног партнера, односно, то је уобичајен ризик који сноси приватна страна у тржишној економији.

Утврђивање расподеле осталих ризика попут покретања стечаја или ликвидације над приватним партнером и других, који произлазе из предметног јавно-приватног партнерства, могу се идентификовати између јавног и приватног партнера.

Вриједност пројекта води се као инвестиција јавног сектора и имовина се евидентира у рачуноводственој евиденцији јавног сектора, ако је јавни сектор: наручилац инвестиције, ако сноси ризик изградње и ризик расположивости или ризик потражње. Вриједност пројекта не води се као инвестиција јавног сектора и не води се у рачуноводственој евиденцији јавног сектора у случају ако приватни партнер сноси ризик изградње или неку другу врсту ризика.

Јавни партнер је обавезан да прати спровођење пројекта јавно-приватног партнерства током његове примјене. Надлежно министарство једном годишње подноси технички и финансијски извјештај Влади Републике Српске о спровођењу сваког појединачног јавно-приватног партнерског уговора који обавезно садржи процјену успјешности пројекта.

Јавни партнер омогућиће јавности увид у закључивање уговора јавно-приватног партнерства, увид у документацију, формуларе и извјештаје.

Уговори јавно-приватног партнерства уписују се у регистар јавно-приватног партнерства Републике Српске који води Министарство финансија.

6. ЈАВНО-ПРИВАТНО ПАРТНЕРСТВО У ЕВРОПСКОЈ УНИЈИ И РЕГИОНУ

6.1. Европска унија

Земље Европске уније су међу првима у свијету отпочеле примијењивати моделе сарадње јавног и приватног сектора. Након 1990. године земље уније прихватиле су јавно-приватно партнерство ради убрзања економског развоја, те бржег развоја инфраструктуре и јавних услуга. Француска је била прва земља уније која је примијенила моделе јавно-приватног партнерства, а затим су је слиједиле и друге земље уније (Шпанија и Португал су примијенили модел јавно-приватног партнерства 1990. године, Велика Британија 1992. године, а Ирска, Холандија, Њемачка и Италија су створиле посебну Радну групу за јавно-приватно партнерство 2000. године).

Европска унија не посједује јединствен и посебан правни оквир за област јавно-приватног партнерства. Опште одреднице за ову област уређене су уговором о Европској унији. Конкретне одредбе садржане су у четири директиве којима се регулишу односи јавно-приватног партнерства: Works Directive (93/38/ЕЕЦ), Supplies Directive (93/38/ЕЕЦ), Services Directives (92/50/ЕЕЦ), те Utilities Directive (93/38/ЕЕЦ). Значајан подстицај дала је Зелена књига о јавно-приватном партнерству Европске уније о јавним уговорима и концесијама која је донесена 2004. године. Поред дефиниција и елемената јавно-приватног партнерства, овај документ као нову фазу предвиђа тзв. конкурентски дијалог. Овај дијалог постоји када јавни сектор није у могућности да самостално одабере најбоља рјешења која ће укључити у текст уговора па са тим циљем преговара са најмање три приватна партнера. Осим поменутих прописа, као извори права користи се приватна пракса, тј. пресуде Европског суда правде: ECJ C-

300/07, ЕСЈ С-206/08, ЕСЈ С-196/08, ЕСЈ С-536/07, ЕСЈ С-26/03, ЕСЈ С-231/03 и мишљење С-91/08.8.

Пројекти јавно-приватног партнерства могу дио средстава добити из Структурних фондова. Структурни фондови за период 2007–2013. државама чланицама пружају важне могућности примјене операционалних програма јавно-приватног партнерства које организује Европска инвестициона банка, инвестициони фондови и приватни сектор. Иницијативе с циљем комбиновања Структуралних фондова са пројектима јавно-приватног партнерства могу се ослонити на:

- JASPERS³ – институција развоја пројеката која је покренута заједно са Европском инвестиционом банком и Европском банком за обнову и развој, која има за циљ пружање помоћи потребне у било којем стадију развоја пројеката јавно-приватног партнерства;
- JESSICA⁴ – иницијатива за одрживо урбано улагање за јавно-приватне пројекте укључене у интегрални урбани развојни план и
- JEREMIE⁵ – иницијатива у стварању нових предузећа и побољшања доступности извора финансирања за предузећа.

Током последњих неколико година порастао је број реализованих пројеката јавно-приватног партнерства у Европској унији, што је резултат директних настојања да се побољша квалитет и ефикасност јавних услуга, ријешити проблем недостатка финансијских средстава, те жеље да се повећа ефикасност јавног сектора. Позитивне одлике јавно-приватног партнерства посебно су атрактивне у новим земљама чланицама Европске уније.

6.2. Република Хрватска

Јавно-приватно партнерство у Републици Хрватској у примјени је дуги низ година и имало је значајну улогу у развоју инфраструктурних пројеката, те пружања квалитетнијих јавних услуга. Задњих година су заживјели и захтјевнији модели јавно-приватног партнерства, посебно када је ријеч о подручју образовања и науке, технологије, околине, изградње објеката јавне управе и слично. Упоредо са развојем модела и пројеката јавно-приватног партнерства, развијале су се и пратеће професионалне и стручне способности јавног и приватног сектора за примјену, оцјену и вредновање пројеката јавно-приватног партнерства. Важну улогу за овај процес имале су Смјернице за примјену уговорних модела јавно-приватног партнерства, објављене крајем 2006. године.

Закон о јавно-приватном партнерству Сабор Хрватске је усвојио 2008. године. Законом се уређује поступак припреме, предлагања и одобравања приједлога пројеката јавно-приватног партнерства, те права и обавезе јавних и приватних партнера⁶. Законом је предвиђено оснивање Агенција за јавно-приватно партнерство и прецизиране њене надлежности⁷:

- проводи поступак оцјене и одобравања пројеката јавно-приватног партнерства, документације за надметање, те коначног нацрта уговора;
- објављује попис о одобреним пројектима јавно-приватног партнерства;
- уређује и води регистар;
- обавља надзор над провођењем пројеката јавно-приватног партнерства;

³ Joint Assistance to Support Projects in European Regions.

⁴ Joint European Support for Sustainable Investment in City Areas.

⁵ Joint European Resources for Micro to Medium Enterprises.

⁶ Закон о јавно-приватном партнерству Републике Хрватске, члан 1.

⁷ Закон о јавно-приватном партнерству Републике Хрватске, члан 24.

- предлаже измјене и допуне закона и подзаконских прописа којим се уређује област јавно-приватних односа;
- даје стручна тумачења о питањима из подручја јавно-приватног партнерства;
- учествује у активностима везаним за сарадњу Републике Хрватске са Европском унијом, посебно у оквиру подручја јавних набавки;
- друге послове у складу са Законом и Статутом Агенције.

Општи утисак је да је Република Хрватска најдаље отишла у процесу реализације пројеката јавно-приватног партнерства од земаља региона.

6.3. Република Србија

Успостављање јавно-приватног партнерства у Републици Србији мотивисано је комбинацијом неколико фактора:

- потрага за приватним финансијским средствима која би допунила јавне буџете;
- искориштавање know-how и оперативних вјештина приватног сектора;
- структурним промјенама улоге локалне власти, која све више постаје организатор, регулатор и контролор, а мање непосредни оператер и
- изградња локалне инфраструктуре, која ће донијети не само стране инвестиције, већ и квалитетније јавне услуге, веће запошљавање и раст стандарда грађана.

Иако је модел јавно-приватног партнерства један од најбољих начина да Република Србија ријеша бројне проблеме, закон о јавно-приватном партнерству дуго времена није постојао и за сад у цјелини није реализован ниједан пројекат по принципу партнерства. Узрок томе поред непостојања адекватног закона о јавно-приватном партнерству је и непостојање закона о јавној својини, затим ограниченост локалне самоуправе у располагању имовином, као и неприватизована предузећа са којима би приватни сектор могао да ступи у партнерски однос.

Скупштина Републике Србије недавно је усвојила Закон о јавно-приватном партнерству и концесијама који ће почети да се примјењује од 02. децембра 2011. године. Законом се уређују услови и начин израде, предлагања и одобравања пројеката јавно-приватног партнерства, одређују субјекти надлежни, односно овлашћени за предлагање и реализацију пројеката јавно-приватног партнерства, права и обавезе јавних и приватних партнера, облик и садржина уговора о јавно-приватном партнерству и други битни елементи.

Овај закон треба да подстакне и привуче домаће и стране инвеститоре и банке да учествују у пројектима од јавног интереса. Кроз такво партнерство треба да се спроведу пројекти који на реализацију чекају годинама. Законом је утврђено да ће за пројекте од националног значаја бити задужена Влада Републике Србије, а за оне који су од локалног значаја локална самоуправа.

6.4. Федерација Босне и Херцеговине

Почетком 2010. године Влада Федерације БиХ је утврдила Нацрт закона о јавно-приватном партнерству и упутила га на парламентарну редовну процедуру. Према овом нацрту, законом би се уредили предмет, начела, начин, услови и надлежности путем којих ће се остварити партнерство између јавног и приватног сектора, као и поступак предлагања, одобравања и провођења пројеката. Међутим, и поред постојања одговарајућег Нацрта закона није дошло успостављања конкретног законског оквира којим би се уредила област јавно-приватног партнерства.

Реализација пројеката јавно-приватног партнерства у овом ентитету Босне и Херцеговине врши се у оквиру Закона о концесијама и Закона о јавним набавкама. То

значи да се сарадња између јавног и приватног сектора јавља у облику концесија и разних форми институционалних облика јавно-приватног партнерства, што представља сметњу за реализацију великих пројеката који би донијели низ позитивних ефеката.

Поједини кантони Федерације БиХ, који су препознали користи и могућности за бржи развој кроз модел јавно-приватног партнерства, приступили су формирању сопственог законског оквира из ове области. Као примјер може се навести Кантон Сарајево. Скупштина овог кантона је 24. октобра 2011. године усвојила закон о јавно-приватном партнерству. Слична је ситуација у Унско-санском кантону гдје је скупштина усвојила Нацрт закона који је упућен на јавну расправу, а већ током 2012. године очекује се да овај кантон добије закон о јавно-приватном партнерству.

7. ПРИМЈЕРИ ЈАВНО-ПРИВАТНОГ ПАРТНЕРСТВА

У свијету, по примјени модела јавно-приватно партнерство, у реализацији стратешких пројеката предњачи Велика Британија. У региону, најразвијенији пројекти по принципу јавно-приватно партнерство су у Хрватској. У Хрватској су доминантни пројекти ауто-путева, а по моделу јавно-приватно партнерство су, такође, рађене школе и спортске дворане. У Србији, иако је законска регулатива недавно успостављена, по моделу јавно-приватно партнерство највише је урађено у области управљања отпадом. За БиХ, као и за Ентитете ФБиХ и Републику Српску, модел јавно-приватног партнерства може бити концепт реализације бројних пројеката који су већ дуже времена на чекању, како на локалном тако и на државном нивоу и један од начина убрзања привредног развоја. У посљедњих пар година у БиХ су примјетни помаци у примјени модела јавно-приватно партнерство, посебно на пројекту аутопута. Иако је законски оквир формиран 2009. године, великих пројеката овог модела у Републици Српској још увијек нема У нашем ближњем окружењу могуће је навести неколико пројеката који су успјешно реализовани, као и пројеката који су или у току изградње или у процесу преговора између учесника.

Од реализованих пројеката могу се поменути сљедећи пројекти:

- изградња центра за хемодијализу Бања Лука I и Бања Лука II – Лакташи,
- изградња центра за хемодијализу Источно Сарајево – Касиндо,
- изградња аутобуске станице на Палама.

Изградња и вођење центара за хемодијализу извршена је уз помоћ EuroMedic International, једног од највећих инвеститора у здравству и оператера установа јавно-приватног партнерства у Европи. Компанија је присутна у Пољској, Мађарској, Хрватској, Грчкој, Италији, Русији, Турској и другим земљама Европске уније. Компанија EuroMedic International, преко локалне здравствене установе Интернационални Дијализа Центар Бања Лука, формирала је и већ 10 година успјешно води два центра за хемодијализу у Републици Српској, Центар Бања Лука I и Центар Бијељина. Слиједећи ова позитивна искуства, Министарство здравља и социјалне заштите Републике Српске одлучило је формирати два нова центра за хемодијализу: Центар Источно Сарајево – Клинике и болничке службе Касиндо, и центар Бања Лука II – Лакташи. Уговор о изградњи ових центара је недуго након потписивања и релизован, тако да данас оба центра успјешно обављају задатке који су пред њих постављени.

Од пројеката који су у поступку изградње и уговарања најзначајнији је изградња „Каменграда – Андрићевог града“ на подручју општине Вишеград. За реализацију пројекта изградње „Каменграда – Андрићевог града“ на подручју општине Вишеград биће формирано заједничко предузеће Владе Републике Српске, Скупштине општине Вишеград и предузећа „Лотика“ редитеља Емира Кустурице. Договорено је да се

оснивачки капитал дијели тако да „Лотика“ буде 51% власник будућег предузећа, а општина Вишеград и Влада Републике Српске осталих 49%. Планирано је да изградња града од 17.500 квадратних метара буде завршена за четири године. Вриједност читавог пројекта се процијењује на 20 до 25 милиона конвертибилних марака.

Ови примјери показују да јавно-приватно партнерство у Републици Српској може да заживи у пуном потенцијалу и да искаже све своје позитивне стране на економски развој Републике Српске.

8. ЗАКЉУЧАК

Модел јавно-приватног партнерства се све чешће примјењује у свијету, првенствено у развијеним земљама, али и у земљама у развоју. Главни разлог лежи у чињеници да пројекти јавно-приватног партнерства нуде рјешење у условима када не постоји сразмјер између потреба и финансијских могућности државе. Исто тако, јавно-приватно партнерство је важан инструмент привредног развоја, а једна од основних предности тог модела привредне сарадње је ослобађање државних средстава за улагање у друге области, што је неопходно за одржавање буџетске равнотеже у времену кризе. У складу са тим, ови пројекти се не воде као текуће задужење државе. Поред тога, доказују се и бројне друге предности које овај модел нуди, насупрот традиционалном начину набавке и уговарања грађења јавне инфраструктуре. Међутим, и поред очигледних предности које има, пројектима јавно-приватног партнерства треба приступати са великом опрезношћу, нарочито приликом првог дефинисања код утицаја националног законодавства, подјеле ризика и избора приватног партнера.

Позитивни примјери развијених земаља показују да реализација пројеката по овом моделу може бити један од начина статешког дјеловања јавног са приватним сектором, гдје ће се кроз синергетски ефекат остварити користи и омогућити јачање ова два сектора друштва. Међутим, претпоставка одговарајућег функционисања овог модела јесте постојање адекватног законског оквира, са свим својим утицајима примарног и секундарног права. Законско регулисање јавно-приватног партнерства у земљама Европске уније или је интегрисано у законе о јавним набавкама или у законе о концесијама. Но, без обзира на методолошка рјешења, правни утицај Европске уније на реализацију пројекта јавно-приватног партнерства постиже се уз примјену углавном секундарног права (издавање препорука, смјерница, одлука, резолуција и других докумената). Ова позитивна искуства требају слиједити и земље у развоју и транзицији, као што је и БиХ.

Влада Републике Српске препознала је позитивне ефекте које може јавно-приватно партнерство имати на будући привредни развој у цјелини. То је резултовало усвајањем Закона о јавно-приватном партнерству. Иако су учињене измјене и допуне овог закона, потребно је нагласити да и даље постоје одређене недоречености и празнине. Због тога је потребно и даље уређивати ову област како би се отклониле различитите сумње и злоупотребе, односно гарантовала већа правна и финансијска сигурност приватним партнерима приликом инвестирања у ове пројекте. Такође, једно од битнијих питања које треба законски регулисати тиче се пројектног финансирања, тј. питање модалитета плаћања накнаде јавног партнера приватном.

Међутим, и поред ових недоречености, у Републици Српској се може примијетити позитиван однос, првенствено локалних власти према реализацији пројеката моделом јавно-приватног партнерства. Позитивни примјери показују да јавно-приватно партнерство има будућност. У годинама које слиједе видјеће се хоће ли погодности модела јавно-приватног партнерства доћи до пуног изражаја у Републици Српској. Ово подручје захтијева детаљне анализе и поређење пројеката јавно-приватног партнерства са сличним пројектима развијених земаља. Такве анализе требају дати

одговоре на многа још неријешена питања, али и дати смјернице за даља настојања како би препреке у примјени таквих пројеката биле што мање и како би више дошле до изражаја користи које ови модели могу понудити, а односе се на слободу кретања капитала, трошковно ефикасније пројектовање, квалитет уз смањење трошкова одржавања, диверзификацију ризика и др.

На крају можемо казати да би једна од главних мјера економске политике, земаља у транзицији, могао бити и модел јавно-приватног партнерства, јер генерише виши ниво инвестиција, путем директних страних инвестиција, толико потребан за одржив раст економија у настајању.

ЛИТЕРАТУРА

- Gabor, P.** 2010. *Partnerstvo javnog i privatnog sektora: Dobra i loše strane*, Beograd: Palgo centar.
- Green Paper, European Commission, COM** (2004) 327.
- Yescombe, E.R.** 2007. *Public-Private Partnerships – Principles of Policy Finance*. Yescombe Consulting. Elsevier Ltd. The Boulevard. Langford Lane. Kindligton. England.8
- Commission of the European Communities.** Green Paper on Public-Private Partnerships and Community Law on Public Contracts and Concessions. 30. 4. 2004. COM (2004).
- Kotler, P. and Lee, N.** 2007. *Marketing in the Public Sector. A Roadmap for improved Performance*. Pearson Education.
- Leković, V. i Ivanović, V.** 2009. *Javno-privatno partnerstvo u funkciji obezbjeđenja kvalitetnije infrastrukture*, Kragujevac: Ekonomski fakultet.
- Marenjak, S.** 2006. *Javno-partnerski projekti omogućuju razvoj novih tržišta*, Zagreb: Privredni vjesnik broj 3435/3436.
- Narodne novine Republike Hrvatske** klasa 305-01/08-01/01/Zakon o javno-privatnom partnerstvu, Usvojen na Saboru Hrvatske 24. oktobra 2008. godine (elektronska verzija).
- Službeni glasnik RS** broj 01-962/09/ Zakon o javno-privatnom partnerstvu RS, usvojen u Narodnoj Skupštini RS 11. juna 2009. godine (elektronska verzija).
- Šinković, Y. i Klarić, M.** 2007. *Javno-privatno partnerstvo*, Zagreb: Društvena istraživanja.