

**USPEŠNA PARTNERSTVA NA PUTU KA EU**  
**BROŠURA O JAVNO PRIVATNIM PARTNERSTVIMA U**  
**SRBIJI**

**Beograd**  
**decembar 2013.**



## UVOD

Građanske inicijative i Produkcijaska grupa Mreža su od avgusta do decembra 2013. godine spovele projekat „Uspešna partnerstva na putu ka EU“ čiji je cilj bio da objasni i promoviše koncept javno privatnih partnerstava u Srbiji. Kancelarija za evropske integracije Vlade Srbije finansijski je podržala ovaj projekat u okviru kog vam predstavljamo brošuru o javno privatnim partnerstvima u Srbiji.

**K**oncept javno privatnih partnerstava se u Srbiji već godinama promoviše na različite načine. Međutim činjenica da javnost i dalje nije upoznata sa koristima i potencijalnim rezultatima ovog koncepta, motivisala nas je da se detaljnije okrenemo ovoj temi. Prepreke za uspostavljanje ovakvih partnerstva u Srbiji su brojne, od nespremnosti da se menjaju ustaljeni načini rada, preko nerazumevanja njihovog značaja i neinformisanosti o rezultatima koji se na ovaj način mogu ostvariti, do nedovoljne obučenosti da se takva partnerstva i ostvare. Građanske inicijative, od samog početka svog rada, posvećene su promociji, uspostavljanju i upravljanju ovakvih partnerstava i to posebno u segmentima koja se tiču socijalnih usluga, obrazovanja, pitanja mladih, civilinog društva i održivog razvoja.

Sa ciljem da primere dobre prakse predstavimo široj javnosti, ali i stručnim krugovima koji bi različita iskustva mogli da primene u sopstvenom delovanju i poslovanju, Građanske inicijative i PG Mreža su proizvele i emitovale 12 kratkih televizijskih emisija koje su publici u Srbiji približile i objasnile važnost ovakvih partnerstava, ukazale na konkretne rezultate koje se na taj način mogu postići i predstavile moguće modele partnerstava.

Za proizvodnju ovih emisija bila je zadužena TV produkcija PG Mreža, koja ih je emitovala u okviru svoje emisije "Evronet", koja se bavi procesom evropskih integracija i svakodnevno emituje na Prvom programu Javnog medijskog servisa Srbije. Emisije su bile pravljene na osnovu podataka i iskustava stečenih tokom do sada realizovanih projekata, ali su pratila i partnerstva koja su tek formirana ili su u procesu formiranja.

Čitaoci i čitateljke ove brošure će imati prilike da se upoznaju sa sledećim primerima i priložima koji su na detaljan način osvetili koncept javno privatnih partnerstava:

- Šta su javno-privatna partnerstva?
- Javno privatna partnerstva: odnošenje otpada u Smederevskoj Palanci

- Kako pronaći privatnog partnera za javno privatno partnerstvo?
- Javno privatna partnerstva na nivou EU
  
- Javno privatno partnerstvo u Beočinu
- Prepreke za sklapanje javno privatnih partnerstava
- Javno privatno partnerstvo u Apatinu
- Lokalna partnerstva za bolji život građana
- Javno privatna partnerstva u sportu
- Iskustva Hrvatske i Austrije u javno privatnim partnerstvima
- Javno privatno partnerstvo za javni prevoz u Loznici
- Saradnja javnih i privatnih partnera u Srbiji

U nastavku se nalaze transkripti svih 12 emisija sa direktnim linkovima do sajta PG Mreže gde svi zainteresovani imaju prilike da ih pogledaju. Nadamo se da će naš trud i nastojanje da koncept javno privatnih partnerstava približimo široj javnosti Srbije biti od koristi svima koje ovaj vredan koncept razvoja lokalne zajednice i pojedinca interesuje za praksu, akademsko istraživanje ili razvoj.

Građanske inicijative  
Produkcijaska grupa Mreža

## 1. ŠTA SU JAVNO PRIVATNA PARTNERSTVA?

Evronet emisija emitovana 10. septembra 2013.

<http://www.mreza.rs/evronet/previous-episodes/EU/57962/sta-su-javno-privatna-partnerstva.html>

Da bi se obezbedio rad javnih službi, izgradnja infrastrukture, pružanje različitih usluga građanima, potrebna su ogromna sredstva. Budžeti lokalnih i centralnih vlasti su ograničeni i po pravilu nema dovoljno novca za istovremeno ostvarenje brojnih projekata. Zbog toga javni sektor traži pomoć od privatnog. Javno privatno partnerstvo je oblik saradnje između lokalnih ili centralnih vlasti i privatnih kompanija. Ova vrsta partnerstva se najčešće uspostavlja u sektorima kao što su transport, odlaganje otpada, snabdevanje vodom i strujom, ali i u zdravstvu ili obrazovanju. U zemljama EU ovakav model saradnje je u usponu poslednjih dvadesetak godina, dok je kod nas tek u začetku. Šta podrazumeva javno privatno partnerstvo i kakav je interes partnera da u njemu učestvuju za Evronet otkriva Sandra Babić.

Da bi stanovnici Osla udisali čistiji vazduh, bilo je potrebno stare gradske autobuse zameniti hibridnim i tako smanjiti štetnu emisiju ugljen dioksida. Međutim kako u budžetu nije bilo dovoljno novca za ovakva vozila, lokalna vlast je potražila pomoć od privatne kompanije i sa njom sklopila javno-privatno partnerstvo.

Ola Elvestuen, vice gradonačelnik Osla: "Dobro je što je sa nama u ovome i privatno preduzeće i što zajedno razvijamo ovu tehnologiju.

JPP je jedinstveni model saradnje u kojoj obe strane dobijaju. U EU on postoji više decenija dok je u Srbiji definisan tek Zakonom o Javno privatnom partnerstvu i koncesijama krajem 2011.

Velibor Pešić, Centar za JPP: JPP kao što i sam naziv kaže je partnerstvo između javne i privatne strane gde privatna strana ulaze svoja sredstva u neko opšte dobro ili pružanje javne usluge, a pritom da se zadovolje potrebe građana one tradicionalne potrebe koje je država dužna da pruži svojim građanima, a da u tom odnosu privatna strana ostvari i profit.

Javno-privatna partnerstva mogu Srbiji doneti veliku korist jer izgradnju škola, bolnica,

puteva pomažu privatne kompanije čime se ne terete budžeti lokalnih samouprava i države. Zakon propisuje sve oblasti u kojima su ovakvi projekti mogući kao i vrste partnerstava. O tome da li se neki projekat može realizovati kao JPP i po kom modelu, odlučuje devetočlana Komisija koja radi pri Vladi RS. Nju čine predstavnici relevantnih ministarstava, grada Beograda i Vojvodine.

Nenad Ilić, Komisija za JPP: Pitanje odabira modela finansiranja izgradnje takvog projekta zavisi od toga da li postoje raspoloživa sredstva ili ne i da li i u kom segmentu će rizik za izgradnju tog objekta, upravljanje i održavanje tog objekta preuzeti javna strana ili privatna.

Tako npr u slučaju javnog prevoza u Oslu, privatni sektor je uložio novac za kupovinu i održavanje gradskih autobusa. Da bi pored grada i kompanija imala korist, ugovoreno je da novac od autobuskih karata ide njoj. U ovom slučaju govorimo o modelu JPP sa elementima koncesije. Drugi model je bez koncesije kada npr grad ima potrebu za izgradnjom škole čiju upotrebu krajnji korisnici tj učenici ne plaćaju. Tada grad vraća privatnom partneru uložena sredstva i to na duži vremenski rok.

Nenad Ilić, Komisija za JPP: Ono što se plaća privatnom partneru jesu upravo te neke naknade koje mogu da budu na mesečnom nivou godišnjem nivou i one su uglavnom fiksne.

Projekti JPP su dugi i traju od 5 - 50 godina. Za to vreme privatniku će se vratiti uloženi novac a kad ugovor istekne dobro ili usluga pripada javnoj strani. Ako se jedna ili obe strane ne pridržavaju ugovorenih obaveza partnerstvo se prekida. Kako bi partnerstva koja se sklapaju u Srbiji bila što povoljnija za obe strane, pomoć pruža Centar za JPP pri privrednoj komori Beograda. Pored stručnih saveta, Centar organizuje i edukativne seminare širom zemlje a od ove jeseni počće sa intenzivnijom obukom zainteresovanih strana kako bi razjasnili da JPP nije svaki odnos javnog i privatnog.

Velibor Pešić, Centar za JPP: Na primer bilo je situacija da su privatni partneri predlagali izgradnju spa centara a da ide po modelu JPP naravno komisija je odbijala takve projekte. Sustina je da mora da se resi ili neka javna usluga ili nešto što je država zakonom obavezna da pruži svojim građanima.

Komisija je za godinu dana postojanja odobrila 7 JPP u vrednosti od 500.000 do 5 miliona evra uglavnom iz komunalnih delatnosti poput izgradnje javnih garaza ili poboljšanja gradskog prevoza. Samo jedan od njih je počeo sa realizacijom i to u Novom Sadu gde konzorcijum Slovenackih firmi pomaze postavljanje optičkih kablova.

Javno privatno partnerstvo u Srbiji sklapana su i pre donošenja Zakona krajem 2011-te, i to na osnovu Zakona o koncesijama. Zbog toga je u tom periodu sklopljen veoma mali broj partnerstava, po nekim podacima osam, od kojih su neka u međuvremenu i raskinuta.

## 2. JAVNO PRIVATNA PARTNERSTVO – ODNOŠENJE OTPADU U SMEDEREVSKOJ PALANCI

Evronet emisija emitovana 24. septembra 2013.

<http://www.mreza.rs/evronet/previous-episodes/Zivotna-sredina/60092/javno-privatna-partnerstva---odnosenje-otpada-u-smederevskej-palanci.html>

U najvećem broju seoskih sredina u Srbiji do pre sedam, osam godina nije postojalo organizovano sakupljanje i odlaganje otpada, tako da je najčešće završavao pored puta ili na divljim deponijama. Problem je bio i nedostatak para u kasama lokalnih uprava. Da bi obezbedili sredstva za rad službi za odnošenje otpada, ali i za izgradnju regionalnih deponija, neke opštine su sklopile partnerstva sa privatnim sektorom. Takva partnerstva, uglavnom sa stranim kompanijama, napravljena su u mestima Braničevskog, Jablaničkog, Pomoravskog okruga, i to po starom Zakonu o koncesijama, s obzirom da tada još nije bio donet Zakon o javno privatnim partnerstvima. Da li se ovakav model saradnje pokazao kao dobro rešenje, šta su prednosti, a šta mane za Evronet otkriva Sandra Babić.

Vanja i Irena su prve komšinice. Svakog četvrtka one odnose kante sa djubretom ispred kuća kako bi ih preuzeli radnici gradske čistoće. Ništa neobično dok se ne navede podatak da održavanje čistoće u Smederevskej palanci ne obavlja javno komunalno već privatno preduzeće! Žiteljke ove opštine kažu da otkad je briga o smeću prešla iz javnih u privatne ruke u gradu se lakše diše.

Vanja Senić: Ranije su bas u ovoj ulici postojala 2 kontejnera koja su se praznila ne tako cesto i to zaista niti je bila lepa slika niti je 6:41 bilo prijatno proci pored kontejnera.

Irena Radojković: Dok je sad, svaka porodica, svako domacinstvo dobilo kantu ili dve koje se iznose dosta redovnije znaci 9:14 svake nedelje momci dolaze stvarno na vreme.

Smederevska Palanka je medju prvim opštinama u Srbiji koja je sklopila JPP i to 2010. godine. Komunalno preduzeće koje je do tada prikupljalo, odvozilo i deponovalo smeće bilo je veliki trošak za opstinu te su obavljanje tih delatnosti poverili privatnoj firmi.

Radoslav Milojević, predsednik opštine Smederevska Palanka: Nismo imali finansijskih sredstava u iznosu od 4 miliona svakog meseca da dotiramo javnom preduzeću koje nije moglo samo da se izdrzava. Sad te obaveze od 4 miliona nemamo. Nemamo

nezdovoljstvo radnika. Nemamo političke pritiske da se u tom preduzeću zaposli veći broj uposlenih nego što je potrebno.

Na tenderu koji je opština raspisala, posao je dobilo austrijsko preduzeće Por Verner i Veber sa kojim je sklopljeno JPP na 25 godina. Ova firma je istu vrstu partnerstva do sada sklopila sa Jagodinom, Prokupljem i Leskovcem.

Gordana Kostić, sekretarka opštine Smederevska Palanka: Oni su u obavezi da ukupno ulože u taj sistem regionalnog upravljanja otpadom i uopšte za razvoj opreme za obavljanje ove delatnosti 2.700.000 evra.

Privatna strana je iz nekadašnjeg javnog preduzeća otpustila 40 a zaposlila 60 radnika, kupila je 1000 novih kontejnera, 10.000 kanti, 2 kamiona za prevoz smeća a uskoro će izgraditi i transfer stanicu u Velikoj plani u kojoj će se otpad privremeno odlagati i razvrstavati a zatim voziti na deponiju u Jagodini. Međutim da bi JPP bilo uspešno neophodno je da i privatna strana od toga ima koristi.

Živorad Djuričić, izvršni direktor preduzeća "Verner i Veber": Cilj je da znači maksimalno izvršimo naplatu svojih usluga i da ostvarimo profit.

Privatna firma naplatu ostvaruje od krajnjih korisnika tj građana. Da se privatnik u radu neće voditi samo zaradom već će paziti i na platežnu moć građana, garantuje opština koja odobrava cenu koju privatnik nudi. U slučaju Sm.palanke, skupština grada već 3 godine ne dozvoljava privatnoj strani da podigne cene odnošenja smeća uprkos skoku troškova za benzin i rezervne delove. Iako privatnik zbog toga nije sasvim zadovoljan, partnerstvo je opstalo jer se radi o dugoročnoj saradnji.

Živorad Djuričić, izvršni direktor preduzeća "Verner i Veber": Nasa ulaganja nisu kratkorocna znači ona su predviđena na period od 25 godina a isto tako i na rad i na izvršenje usluga i naplatu tih usluga...Znači ne možemo mi svake godine zbog toga što nisu porasle cene da prekidamo posao.

Kako bi i opština i privatnik bili sigurni da se ugovorne obaveze poštuju formirano je nadzorno telo koje čine članovi obe strane. Oni se sastaju na svaka 3 meseca. Do sada problema nije bilo, privatnik ostvaruje dovoljnu naknadu za obavljanje svog posla, grad je čistiji bez opterećenja budžeta a 550 dinara mesечно za četvoroclanu porodicu nije veliki izdatak.

Radoslav Miložčić, predsednik opštine Smederevska Palanka: Siguran sam da je JPP ukoliko je sklopljeno na zdravim osnovama bolje nego da lokalna samouprava dotira finansijska sredstva i dotira sredstva koja radnici nisu zaradili. Imamo nasu staru boljku u Srbiji da što manje radite to je bolje, kod privatnika to nije moguće jer ako ne zaradite svoju platu neće dobiti svoju platu

Smederevska palanka primenjuje model JPP-a i drugim delatnostima koje je dužna da pruži građanima a nije u stanju da ih sama finansira. Ova opština je sklopila novo partnerstvo sa firmom Niskogradnja iz Smed.palanke koja će narednih 25 godina održavati puteve i zelene površine u ovom gradu.

Da bi jedno partnerstvo privatnog i javnog sektora bilo uspostavljeno neophodno je da dobije pozitivno mišljenje vladine Komisije za javno privatno partnerstvo, koja je uspostavljena ove godine. Pored Komisije, za formiranje ovih partnerstava, važnu svetodavnu ulogu ima i Centar za javno privatno partnerstvo koji radi pri Privrednoj komori Beograda.

### 3. KAKO PRONAĆI PRIVATNOG PARTNERA ZA JPP?

Evronet emisija emitovana 1. oktobra 2013.

<http://www.mreza.rs/evronet/previous-episodes/Srbija/61327/kako-pronaci-privatnog-partnera-za-javno-privatno-partnerstvo.html>

Jedan od načina da lokalne ali i republičke vlasti obezbede novac za finansiranje infrastrukturnih projekata i javnih usluga je stvaranje javno privatnih partnerstava tj. pronalaženje privatnih partnera. Od 2011. za ovu vrstu saradnje postoji i zakonski okvir, dok je ranije ova vrsta odnosa bila regulisana zakonima o koncesijama ili o javnim nabavkama. Za sada je u Srbiji ostvareno tek nekoliko ovakvih partnerstava, a jedan od razloga za njihov mali broj je i nedovoljan broj obučениh ljudi u opštinama koji znaju šta je sve potrebno da bi se ovakva saradnja ostvarila. Jedan od težih zadataka je i pronalaženje adekvatnog privatnog partnera. Kako se pronalazi domaći ili strani partner za obavljanje javnog posla za Evronet otkriva Sandra Babić.

Aerodrom Pulkovo u Sankt Peterburgu dugo je predstavljao problem za gradske vlasti. Od izgradnje 1973. nijednom nije bio renovinar jer u gradskom budžetu nije bilo dovoljno novca. Kako bi piste i objekti Pulkova uhvatili korak s vremenom vlasti su odlučile da novac traže od privatnih investitora i da rekonstrukciju realizuju po modelu JPP. U tome im je pomogla Svetska banka.

Jurij Molčanov, viceguverner Sankt Peterburga: Ne bismo znali ovo sami da uradimo. Zato smo zvali eksperte iz Svetske banke koji su nam pokazali kako da realizujemo Javno privatno partnerstvo i privučemo investitore.



Kao i Sankt Peterburg, gradovi i opštine u Srbiji često nemaju dovoljno budžetskih sredstava da obezbede dobra ili usluge od javnog značaja a isto tako nemaju ni dovoljno stručnog kadra koji bi znao da realizuje JPP. Znajući koliko ovo partnerstvo može biti korisno za grad ili opštinu, Nacionalna alijansa za lokalni razvoj i USAID pomogli su predstavnicima 8 opština da razumeju kako funkcioniše i kako se uspostavlja ovakav model saradnje i to kroz pisanje konkretnih projekata. Prvi korak bio je izrada akcionog plana.

Tatjana Pavlović Križanić, pravni ekspert USAID: Akcioni planovi podrazumevaju da će lokalne samouprave definisati šta će se raditi, kako će se raditi koja su im sredstva potrebna pripremiti odgovarajuće urbanističke planske akte i na taj način obezbede zainteresovanost investitora.



Predstavnici ovih 8 opština nisu imali nedoumice u toku izrade akcionih planova jer su imali stalnu pomoć stručnjaka. Međutim da bi se JPP-a sklapala i u ostalih 166 lokalnih samouprava neophodna je edukacija opštinskih službenika. Opštine i gradovi najčešće I ne znaju u kojim oblastima je moguće sklapati partnerstva sa privatnim sektorom niti imaju obučeni kadar koji zna kako da privuče privatnike da ulažu u njihovu lokalnu zajednicu. Stručnjaci savetuju opštine da

prvo prouče Zakon o JPP i koncesijama iz 2011. koji detaljno navodi sve faze u realizaciji projekta po ovom modelu.

dr Sladjana Sredojević, analitičar za Javno-privatno partnerstvo: Počev od pripreme predloga projekta, postupka javne nabavke koja se mora sprovesti da bi se doslo do privatnog partnera pa na kraju do samog nacrtu ugovora čiji se obavezni elementi navedeni u našem zakonu.

Da bi nakon pripreme projekta našli domaću privatnu kompaniju koja će uložiti novac, potrebno je da opštine projekat predstavljaju sto većem broju potencijalnih partnera bilo organizovanjem prezentacija u svojim prostorijama, na svom veb sajtu ili putem mejla. Kada su u pitanju inostrani investitori, stručnjaci savetuju obraćanje stranim institucijama i organizacijama.

Tatjana Pavlović Križanić, pravni ekspert USAID: Od kontakta sa trgovinskim odeljenjima ambasada, tu je i SIEPA za opštine u Vojvodini, njihov VIP odnosno njihov fond za privlačenje investicija.

Privatne partnere opštine mogu naći i na investitorskim konferencijama koje bi za njih mogale da organizuju asocijacije poput NALED-a koje imaju dobre kontakte sa domaćim i stranim privatnim sektorom. Jedan takav skup Naled organizuje u novembru.

Filip Filipović pravni savetnik NALED: Imacemo i pomoc medjunarodnih organizacija recimo engleske privredne komore koji ce se potruditi da dovede zainteresovane privatne partnere za ove projekte.

Kako je JPP nov i složen model saradnje, gradovi i opstine se za strucnu pomoc mogu obratiti Stalnoj konferenciji gradova i opstina, NALEDu, posebnom centru kao i Vladinoj komisiji. Medjutim da bi lokalne samouprave bile u mogucnosti da same ugovaraju partnerstva neophodna je obuka u svim gradovima i opstinama. U NALED-u kazu da odgovornost za to snosi drzava.

Filip Filipovic, NALED: Komisija za JPP treba da bude nosilac obuke zaposlenih u opstinama koji bi koji bi bili sposobni da iznose takve projekte

Kao dodatni vid podrške opstinama Naled ce od pocetka naredne godine organizovati Forum za JPP koji bi ukljucio sve predstavnike obe strane koji su zainteresovani za ovaj model saradnje.

Filip Filipovic, NALED: Gledamo da u okviru toga organizujemo okrugle stolove seminare na odredjene teme iz oblasti JPP-a gde bi zainteresovani subjekti mogli da razmenjuju svoja iskustva, misljenja probleme i ostalo naravno u sve to cemo ukljucti nadlezne drzavne institucije kao Komisiju za JPP.

Da bi ova vrsta partnerstva bila zastupljenija u Srbiji, neophodno je da se opstine vise angazuju, da pišu projekte i privuku investitore. S druge strane strucnjaci kazu da bi Vladina Komisija za JPP pored toga sto odobrava projekte, trebalo I da promovise ovaj model partnersva.

To je prvi važan korak ka stvaranju uspešnih partnerstva koja omogućavaju unapredjenje infrastrukture i javnih usluga.

Model JPP se koristio i u 19 veku, za finansiranje velikih infrastrukturnih projekata širom sveta. Tako su izgrađeni i Suecki i Panamski kanal ili Transsibirksa železnica. I u Srbiji prve koncesije datiraju iz XIX veka, a neke od prvih su koncesija za eksploataciju rudnika u Majdanpeku koju su dobili Francuzi, i uspostavljanje tramvajskog saobraćaja u Beogradu, što je povereno firmi iz Italije.

## 4. JAVNO PRIVATNA PARTNERSTVA NA NIVOU EU

Evronet emisija emitovana 8. oktobra 2013.

<http://www.mreza.rs/evronet/previous-episodes/EU/62604/javno-privatna-partnerstva-u-eu.html>

Partnerstvo javnog i privatnog sektora u obavljanju javnih usluga i za izgradnju infrastrukture, više od dve decenije predstavlja uobičajenu praksu u zemljama EU. Javno-privatna partnerstva sklapaju se ne samo unutar državnih granica već i na nivou Unije, odnosno između privatnih kompanija i institucija EU i to za poslove koji treba da donesu napredak čitavoj Evropi. Neka od poslednjih ovakvih partnerstava, sklopljenih na nivou EU, tiču se naučnih istraživanja i inovacija u oblastima medicine, saobraćaja, zaštite životne sredine, ali i razvoja interneta i digitalizacije kulturnog nasleđa. Kako su koncipirana ova partnerstva i kakve rezultate postižu, za Evronet otkriva Gordana Lazarević.

Da bi se evropska kulturna baština digitalizovala i tako sačuvala od propadanja potrebno je više od 100 milijardi evra, što je ogroman novac čak i za EU. Zato je Unija potrazila pomoć privatnog sektora i sklopila partnerstva sa kompanijama koje se bave digitalnim tehnologijama, među kojima su Gugl i Majkrosoft. Oni su preuzeli posao digitalizacije kulturne baštine Evrope, koju čine visse desetina miliona knjiga, slika, skulptura, zatim nebrojene strane arhivske građe, kao i fotografije i milioni sati audiovizuelnog materijala. A da bi svo to digitalizovano kulturno nasleđe bilo dostupno što većem broju stanovnika, Evropska unija je takodje ušla u javno privatno partnerstvo za razvoj interneta. U projektu Budući internet Unija ima partnere u 158 organizacija i kompanija i 23 evropske zemlje. Vazzan cilj projekta je razvoj internet poslovanja.

CH: ("crtaca"): Sektori kao što su energetika, poljoprivreda, transport, ekologija, mediji, bezbednost pogodni su za razvoj potpuno novih internet usluga. To stvara nove šanse, prihode i nova radna mesta.

Evropska unija se takodje opredelila da uspostavi partnerstvo i sa nekim velikim i važnim industrijskim granama. Takvo je, na primer, javno-privatno partnerstvo Evropske unije i Evropske aeronautičke industrije u programu pod nazivom Čist vazduh. Dve strane su zajedno uložile u inovativnu tehnologiju, čiji je razvoj omogućio da avionska krila budu lakša. To je dovelo do smanjenja potrošnje aviogoriva, a samim tim i do smanjenja emisije ugljen-dioksida u aviosaobraćaju za 20 odsto.

CH: Máire Geoghegan-Quinn: Kroz program Čist vazduh radićemo dalje na tome da dobijemo avione kod kojih će emisija ugljen-dioksida biti smanjena za 30 odsto, a biće i manje bučni.

EU na ovaj način ispunjava javni interes smanjenja emisije štetnih gasova, a industrija povećava svoju konkurentnost u svetu, jer njeni avioni, između ostalog, troše manje goriva. Javno-privatno partnerstvo takodje se uspostavlja i između Evropske unije i kompanija u industriji elektronike.

CH: Máire Geoghegan-Quinn: Bez novih ideja, Evropa neće uspeti brzo da izađe iz krize. Bez novih ideja, naša preduzeća neće biti konkurentna, a postoji velika opasnost da će se investitori povući i potražiti neke druge zemlje.

Evropska unija u javno privatno partnerstvo ulazi i u sektoru biogoriva i biomase, kako bi smanjila zavisnost od uvoza nafte i gasa i razvila industrijski sektor koji radi na bazi tog obnovljivog izvora energije. Od ovog partnerstva, Unija očekuje otvaranje novih radnih mesta, posebno u seoskim sredinama. U oblasti zaštite životne sredine i smanjenja zagađenja u saobraćaju, Unija je zacrtala i ulaganje u javno-privatna partnerstva za razvoj gorivnih ćelija i hidrogena kao goriva.

CH: Neelie Kroes: U trenutku kada drugi snažno investiraju, mi ne smemo da zaostajemo. I mi moramo da investiramo u budućnost. Moramo da nastavimo da radimo zajedno i da kao Evropa ojačamo.



Takođe, javno privatna partnerstva nastaviće se i u medicini, ulaganjem u razvoj novih generacija vakcina i antibiotika, i inovativnih metoda lečenja. Ukupno, narednih godina u potrazi za inovativnim rešenjima od medicine do avioindustrije i energetike u javno-privatna partnerstva, Evropska unija će uložiti 8 milijardi evra. Privatni partneri spremni su da ulozе još 10 milijardi, a zemlje članice Unije dodatne četiri milijarde evra. Kako u ovim izdvojenim, tako i u svim drugim oblastima, na nivou Evropske unije, ali i zemalja članica i lokalnih uprava, javno privatno partnerstvo je u punom zamahu. Unija čvrsto stoji u uverenju da samo udruženim snagama sa privatnim sektorom može da obezbedi prvo izlazak iz krize, pa i novi napredak.

Oblasti u kojima se sklapaju JPP na nivou EU bitno su različite od onih koji su karakteristične za nacionalni i lokalni nivo, gde se koriste za izgradnju infrastrukture i za obavljanje javnih usluga. Zemlje Istočne Evrope još uvek nemaju dovoljno kapaciteta i

znanja za uspostavljanje efikasnih partnerstava sa privatnim sektorom. Po istraživanju Ekonomista, najbolje rezultate ostvaruju Hrvatska, Litvanija i Slovenija.

## 5. JAVNO PRIVATNA PARTNERSTVA ZA IZGRADNJU INFRASTRUKTURE

Evronet emisija emitovana 4. novembra 2013.

<http://www.mreza.rs/evronet/previous-episodes/Energetika-i-saobraćaj/66829/-javno-privatna-partnerstva-za-izgradnju-infrastrukture.html>

Sklapanje javno privatnih partnerstava jedan je od načina za obezbeđenje novca za rešavanje infrastrukturnih problema u Srbiji, a ovakav vid saradnje od 2011. regulisan je i posebnim Zakonom. Nekoliko opština u Vojvodini sprema se da po ovom modelu realizuje nekoliko važnih infrastrukturnih projekata. Tako bi u Apatinu, po ovom modelu trebalo da bude izgrađena luka, dok lokalne vlasti u Beočinu u saradnji sa pokrajinskom Vladom, Železnicama Srbije i privatnim investitorima nameravaju da rekonstruišu prugu Beočin - Petrovaradin. Dokle se stiglo sa uspostavljanjem ovog partnerstva u Beočinu, kakve koristi će od njega imati građani, a kakve privatni sektor za Evronet otkriva Biljana Đogić.

Ovom prugom vozovi su prolazili ceo jedan vek, sve do 2007 godine. Saobraćaj između Beočina i Petrovaradina tada je obustavljen, a dotrajala pruga danas je zarasla u korov u šiblje. U budžetu opštine Beočin nema ni približno dovoljno novca za njenu rekonstrukciju, a pošto su lokalne vlasti uverene da bi ponovnim puštanjem pruge u rad, njihov gradić, udaljen samo 15 kilometara od Novog Sada postao jedna od najatraktivnijih lokacija za investitore, pomoć su zatražili od privatnih kompanija.

Bogdan Cvejić, predsednik opštine Beočin: pokrenuli smo inicijativu sa privatnim sektorom da po modelu javno privatnog partnerstva pokušamo da rekonstruišemo prugu koja spaja Beočin i Petrovaradin

Protokol o saradnji javnog i privatnog sektora u junu su potpisali Vlada Vojvodine, opština Beočin i četiri privatne kompanije. Ove kompanije žele da finansiraju obnovu pruge i zauzvrat dobiju povlastice za transport njihovih roba u železničkom prevozu, inače višestruko jeftinijem od drumskog. Železnički kolosek pruge Beočin Petrovaradin čak ulazi u fabrički krug cementare Lafarž, koja je takodje ušla u ovo javno privatno partnerstvo.

Predsednik opštine: Oni bi u nekom vremenskom periodu narednih godina bili oslobođeni železničkih taksi i na taj način bi sredstva koja su uložili mogli i da vrate

Ovaj projekat je na početku, tako da se tek očekuje da ga odobri Komisije za javno privatna partnerstva pri Vladi Republike Srbije.

Za sada je izvesno da bi koristi od rekonstrukcije pruge bile bi višestruke. Teretni saobraćaj bi se primera radi preusmerio sa ovog puta, kojim tutnje natovareni kamioni, usput ga oštećuju i zagadjuju životnu sredinu u Beočinu. Korist bi mogli da imaju i djaci i gradajani Beočina .

Milan Vučinić, Klaster transporta i logistike Vojvodine: Jer bi se ponovo omogućila železnička veza grada Novog Sada sa opštinom Beočin, gde bi naprimer cena djačke i radničke karte sa sadašnjih 7-8 hiljada bila ispod 3.000 dinara

Opština Beočin je već saradjivala sa privatnim kompanijama na projektima sličnim modelu javno privatnog partnerstva. Primera radi, kompanija Lafarž je u okviru svoje fabrike u Beočinu uz pomoć lokalnih vlasti osnovala ovaj industrijski park u kome su tri investitora već podigla svoje fabrike i počeli da rade, dok za četvrtog upravo spremaju teren.

Kako je biznis park u vlasništvu Lafarža gotovo popunjen, lokalne vlasti nedavno su potpisale sa cementarom sporazum o javno privatnom partnerstvu, kako bi se u Beočinu izgradio još jedan biznis park i privukli novi investitori.

Mauhar: Ta industrijska zona biće aktuelna kad biznis park u vlasništvu fabrike bude popunjen i kda ne bude prostora za investitore.

Novi biznis park trebalo bi da bude izgradjen 2015. a posao bi u njemu moglo da nadje oko 250 stanovnika Beočina i susednih mesta. Završetak rekonstrukcije pruge, kojom će moći da se preveze 800.000 tona tereta godišnje, očekuje se krajem iduće godine. U Beočinu smatraju da će se javno privatno partnerstvo u narednih desetak godina pokazati kao jedan od najboljih modela za rešavanje infrastrukturnih problema u opštinama u Srbiji.

U Srbiji je do sada ostvareno tek nekoliko javno privatnih partnerstava, a jedan od razloga za njihov mali broj, pored nepoznavanja načina na koji ovaj model funkcioniše je i nedovoljan broj obučenih ljudi na lokalnom nivou. Posebno zahtevan deo posla za javni sektor je pronalaženje adekvatnog privatnog partnera.

## 6. PREPREKE ZA SKLAPANJE JAVNO PRIVATNIH PARTNERSTAVA

Evronet emisija emitovana 25. novembra 2013.

<http://www.mreza.rs/evronet/previous-episodes/Srbija/70762/javno-privatna-partnerstva.html>

Sklapanje javno privatnih partnerstava jedan je od načina za razvoj infrastrukture i javnih usluga u opštinama i gradovima Srbije, a ovakav vid saradnje od 2011. regulisan je i posebnim Zakonom. U Srbiji je do sada ostvareno tek nekoliko javno privatnih partnerstava, a neki od razloga za njihov mali broj su nepoznavanje načina na koji ovaj model funkcioniše, nedovoljan broj obučениh ljudi na lokalnom nivou, nemogućnost pronalaženja adekvatnog partnera. Čak i kada se uđe u postupak priprema za stvaranje ovakvog partnerstva i dalje se javljaju bojazni i nejasnoće. Od čega strahuju javni i privatni partneri i šta smatraju da bi trebalo precizirati regulativom za Evronet otkriva Sandra Babić.

Izgradnja škola, puteva, bolje komunalne usluge, postaju lista lepih želja za lokalne samouprave. Prezaduženi budžeti takve projekte ne mogu da podrže te se opštine i gradovi sve više okreću saradnji sa privatim sektorom i to kroz JPP. Ovaj model praktično znači da privatnik ulaže novac za unapredjenje npr javnog prevoza a za uzvrat dobija priliku da ostvari profit od prodaje autobuskih karata. Iako je cilj ovih partnerstava da obe strane budu na dobitku, kod nedovoljno informisanih lokalnih samouprava javlja se bojazan da ne budu izigrane od strane privatnika.

Jovan Stojković, pomoćnik gradonačelnika Niša: Najveći rizik je u tome ako taj privatni partner bude neozbiljan, pa ne nastavi tu nasu ideju koju smo mi planirali.

Ivan Bošnjak, gradonačelnik Zrenjanina: Takodje pitanje profita koji očekuje privatni partner je ono što je pre svega bojazan.

Da bi JPP bila uspešna, opštine moraju dobro da procene i podele rizike sa privatnicima. U tome bi im, od velike pomoci bio priručnik koji bi opisao iskustva zemalja koje su predvodnice u ovakvim partnersvima. U Vladinoj Komisiji za JPP kazu da propis o podeli rizika postoji na njihovom sajtu ali samo na engleskom jeziku jer nemaju 700 evra za prevod. Ovaj vodič lako će se prepoznati jer je njegov naziv na engleskom ali napisan na ćirilici. Pored ove poteškoće u pisanju projekta, predstavnici lokalnih samouprava kažu da je za realizaciju partnerstva veliki problem što pravna regulativa nije usaglasena sa Zakonom o JPP.

Ivan Bošnjak, gradonačelnik Zrenjanina: Mi imamo zakon o poljoprivrednom zemljištu koji nam ne dozvoljava da damo zemlju u dugoročniji zakup kako bi odgovaralo ili odgovarajuću površinu nemamo u svom vlasništvu nego je to državno poljoprivredno zemljište pa zbog toga treba tražiti saglasnost odgovarajućeg ministarstva

Nadležni kažu da o promeni Zakona o poljoprivrednom zemljištu treba razmišljati samo ako se u više slučajeva potvrdi da je to neophodno i da izolovan primer Zrenjanina nije dovoljan razlog. S druge strane dopunu zakona o JPP traže pojedini privatnici. Ova austrijska firma sklopila je 25ogodišnja partnerstva sa 12 opština u oblasti prikupljanja i deponovanja otpada. Predstavnici ove firme kažu da je veliki problem što im opštine zabranjuju da podižu cene svojih usluga čak i kada je to opravdano, odnosno kada im troškovi npr za benzin ili rezervne delove porastu. Zbog toga profit ne mogu da ostvare posle dogovorenih 12 već posle 20 godina.

Nenad Antić, finansijski direktor Por Verner i Veber: Tako da smo mi u ovom trenutku privatni partner koji je sa lokalnom samoupravom usao u jedan problem a nema mogućnost nekog nadležnog tela koje je više od lokalne samouprave kome bismo se mi u ovom trenutku obratili

Organ koji bi bio arbitar između partnera se neće formirati, kažu u Komisiji, jer nije u duhu JPP-a. Zakon je opštinama dao samostalnost u odlučivanju i vođenju ovakvih projekata. Svaki problem koji nastane u toku njihove izrade, rezultat je loše procenjenih rizika zbog cega u krajnjem slučaju može da dođe i do raskidanja partnerstva. Kako je ovaj model nov u Srbiji, opštinama je potrebna edukacija kako bi sigurnije sklapale ugovore sa privatnicima. Ono što će za početak pomoći lokalnim samoupravama je priručnik koji NALED izdaje u februaru i u kom će se kroz primere dobre i loše prakse ukazati na moguće probleme i rešenja.

Važno je razumeti da javno privatna partnerstva nemaju komercijalnu svrhu tj. da predmet ovakve saradnje ne može biti samo komercijalno korišćenje dobara za opštu upotrebu. To naravno ne znači da javni i privatni sektor ne mogu da saraduju na komercijalnoj osnovi, ali se onda takva saradnja reguliše po nekom drugom zakonu, a ne po Zakonu o JPP.



## 7. JAVNO PRIVATNO PARTNERSTVO U APATINU

Evronet emisija emitovana 2. decembra 2013.

<http://www.mreza.rs/evronet/previous-episodes/Srbija/71800/javno-privatno-partnerstvo-u-apatinu.html>

Iako su strane privatne kompanije zainteresovane da sa lokalnim vlastima u Srbiji sklapaju javno privatna partnerstva u infrastrukturnim i komunalnim projektima, ovaj oblik saradnje kod nas još nema širu primenu. Jedna od prepreka je i komplikovana administrativna procedura, što potvrđuje i primer iz Apatina. Uprkos zainteresovanosti stranih ulagača za izgradnju međunarodne luke, radovi u Apatinu nisu počeli ni posle godinu i po dana od potpisivanja pisma namera o sklapanju javno privatnog partnerstva. Koje su prepreke za izgradnju luke i zašto je ovom gradu bilo potrebno šest godina da realizuje javno privatno partnerstvo za izgradnju nove pijace za Evronet otkriva Biljana Đogić.

Stara zelena pijaca u Apatinu, koja ne ispunjava ni minimalne higijenske uslove, odbrojava poslednje dane. U njenoj neposrednoj blizini uveliko se radi na izgradnji velikog tržnog centra u kome će biti smeštena i nova savremena gradska pijaca.

Objekat se gradi po modelu javno privatnog partnerstva, a investicija je vredna oko 3,5 miliona evra. Opština je dala zemljište i po završetku objekta biće vlasnik 12 odsto pijace i tržnog centra, dok će veći deo objekta biti u vlasništvu privatnih investitora.

Aleksandar Mijanović: U junu su počeli radovi i planiramo da prvi, veći deo pijace, znači nekih 80% sredinom decembra otvorimo, a drugi deo zavisice od vremenskih uslova, ali neće mnogo kasniti

Stanovnici Apatina novu pijacu čekaju već godinama. Ugovor o javno privatnom partnerstvu za njenu izgradnju sklopljen je još 2007. Predsednik opštine Živorad Smiljanić kaže da je na početku bilo mnogo problema sa komplikovanom administrativnom procedurom. Radovi nisu mogli da počnu dok lokalne vlasti nisu pribavile saglasnost četiri resorna ministarstva, koja su im bila potrebna kako bi dobili i neophodnu saglasnost republičke Agencije za imovinu.

Živorad Smiljanin: Skoro 2,5 godine smo se mučili da dobijemo te saglasnosti, kad smo to dobili onda smo krenuli s pijacom... i onda je to išlo sporo. Pre pola godine oni su napravili dodatni ugovor sa još dvojicom investitora

Administrativni problemi kočé i realizaciju drugog javno privatnog partnerstva u Apatinu za izgradnju medjunarodne luke na Dunavu. Sa švajcarskim i domaćim investitorima opština je još u martu 2012. potpisala pismo o namerama, a nedavno je interesovanje da udje u ovaj posao pokazala i jedna francuska firma.

„Nažalost mi kad smo napravili ugovor mi smo mislili da ćemo za dva meseca početi da gradimo luku ... što se retko dešava danas“

Meseci su izgubljeni u čekanju na formiranje nove vlade, pa zatim formiranje nove Komisije za javno privatno partnerstvo, kaže predsednik opštine. Posle toga je rečeno



da sa gradnjom ne može da se krene dok se ne formira Agencija za luke, koja je, kad je najzad formirana u prvi mah odbila projekat apatinske opštine jer je smatrala da lokalne vlasti, a ne investitor treba da uradi studiju opravdanosti.

Živorad Smiljanin: Onda je Ministarstvo za infrastrukturu poništilo tu odluku. I to traje evo već godinu i po dana samo zbog administracije. Da smo dobili istog momenta mi bi luku već uveliko gradili

Pošto ni država ni lokalne vlasti u Apatinu nemaju novca za jedan ovako veliki projekat vredan gotovo 30 miliona evra , model javno privatnog partnerstva je najbolje rešenje za izgradnju medjunarodne luke. Time bi bio otvoren put za privlačenje brojnih investitora, budući da je vodeni saobraćaj znatno jeftiniji od drumskog. U opštini se nadaju da će se stvari uskoro pomeriti sa mrtve tačke i podsećaju da bi to Apatinu donelo veliku korist. . 10% profita koji ostvari luka pripadalo bi opštini Apatin, tako da bi imala stalan izvor prihoda, a još važnije je to što će ukoliko luka bude izgradjena mnogo stranih investitora doći u industrijski park na obali Dunava u Apatinu, koji je proglašen bescarinskom zonom.

Projekti na principu javno privatnog partnerstva pomažu lokalnim samoupravama da realizuju infrastrukturne projekte za koje nema novca u opštinskim budžetima, a doprinose i otvaranju novih radnih mesta. U nekim evropskim zemljama JPP čini čak 80% svih investicija u privredi.

## 8. LOKALNA PARTNERSTVA ZA BOLJI ŽIVOT GRAĐANA

Evronet emisija emitovana 3. decembra 2013.

<http://www.mreza.rs/evronet/previous-episodes/Srbija/71832/lokalna-partnerstva-za-bolji-zivot-gradjana.html>

Bezbeđenje boljih javnih usluga, zaštita životne sredine, pomoć ugroženim grupama stanovništva, samo su neki od problema koje muče lokalne samouprave, koje po pravilu raspolažu malim budžetima. Jedan od načina za izlaz iz ovakve situacije je sklapanje lokalnih partnerstava, i to kako sa privatnim tako i sa civilnim sektorom. Stvaranje lokalnih partnerstava jednostavnije je od sklapanja javno privatnih partnerstava, i za njih nema ograničenja u kojim se sve oblastima mogu sklapati. Nevladina organizacija "Građanske inicijative" je svojevremeno organizovala radionice u pet gradova Srbije kako bi lokalne aktere upoznala sa ovakvim modelom partnerstva. Zašto na lokalnom nivou ima malo ovakvih partnerstava i kako bi ona trebalo da funkcionišu za Evronet otkriva Sandra Babić.

Visoka stopa nezaposlenosti, slab privredni razvoj i neiskorišćeni resursi netaknute prirode Priboja, podstakli su članice organizacije Ženska inicijativa da preduzmu korake kako bi se ovakva situacija promenila. Odlučile su da unaprede seoski turizam. Medjutim svoje ideje nisu mogle same da ostvare, pa su pomoć potražile od lokalne samouprave, privatnog i civilnog sektora i sa njima sklopile lokalno partnerstvo.

Slavko Lukić, Regionalna agencija za lokalni razvoj Zlatibor: Tako da su one na osnovu tog lokalnog partnerstva, naše podrške, podrške opštine, vec ojačale i prodaju taj svoj smeštaj jako uspešno. Fond za otvoreno drustvo je prepoznao to osnaživanje njihovo u razvoju turizma tako da je to jedan od uspesnih primera realizacije projekta lokalnog partnerstva

Za razliku od zemalja EU koje dobro poznaju koncept saradnje javnog, privatnog i civilnog sektora, u našoj zemlji on tek počinje da se razvija. Pored Priboja, medju prvima su se sa modelom lokalnog partnerstva upoznali i predstavnici vlasti, privatnog sektora i organizacija civilnog drustva iz Pirota, Uzica, Babušnice i Leskovca i to kroz projekat "Gradjanskih inicijativa".

Dubravka Velat, direktorka NVO "Gradjanske inicijative": Bilo je tesko okupiti tri grupacije u lokalnoj sredini na jednom mestu. Dakle, biznis najcesce nema vremena i ne razume civilni sektor, civilni sektor nema vremena i ne razume biznis. Lokalna samouprava se pita sto bismo se mi konsultovali sa gradjanima.

Ipak, posle obuke predstavnika sva tri sektora, postalo je jasnije zašto je lokalno partnerstvo korisno. Prvo, ovakav model je pogodan za rešavanje problema u različitim oblastima. Zatim, partneri odredjuju svoje dužnosti prema svojim mogućnostima i sve se radi po principu dogovora radi boljeg života u zajednici.

Dubravka Velat: Bitno je da su tri strane tri aktera prepoznala zajednicki interes da su zajedno prošli kroz taj proces prepoznavanja problema, da imaju ideje šta jedni od drugih mogu da očekuju, da podele uloge, i da onda to sve stave na papir i potpišu.

Zahvaljujuci ovom projektu, 4 od 5 gradova su pok za saradnjom sa nevladinim i biznis sektorom, medjutim samo Priboj i Babušnica su ta partnerstva i realizovali. Razlog sto se opštine tesko odlucuju za ovaj vid saradnje je što sporazumi o ovakvim partnerstvima nisu obavezujući i što lokalne vlasti najčešće ne žele da rade više nego što zakon propisuje, čak i kada je to u korist grada ili opštine.

Slavko Lukić, direktor Agencije za lokalni ekonomski razvoj Zlatibor: Jos uvek postoji velika inercija u opstinama kada je u pitanju ekonomski razvoj ili drustveni razvoj, jer opštine ocekuju da to zakon regulise. Znači one očekuju zakonsku prinudu da se bave razvojem.

Drugi problem koji usporava razvoj partnerstava u opstinama je diskontinuitet vlasti.

Dubravka Velat, direktorka NVO "Gradjanske inicijative": Čim vi imate promene koje su izazvane izborima vi imate, kao da se pre toga, kao da je spržena zemlja, kao da se pre toga nista nije dogadjalo i novi ljudi moraju prakticno da pocinju stvari ispocetka ili oni koji su vec iz nevladinog sektora bili u toj prici oni moraju ponovo da ubedjuju tu novu garnituru.

Da razvoj opština ne bi, kao do sada, stao zbog promene vlasti direktor Regionalne agencije Zlatibor kaže da su neophodne dopune Zakona o lokalnoj samoupravi. Pre svega treba da se detaljno propišu obaveze opštinskih kancelarija koje su zadužene za lokalni ekonomski razvoj.

Slavko Lukić, direktor Agencije za lokalni ekonomski razvoj Zlatibor: Mislim da bi trebalo sistemski rešiti da se stvori minimum odnosno obaveznost opština o minimumu poslova koje bi radile kancelarije. Da se definise model, minimalni model koji bi podrazumevao opis poslova kancelarija za LER i mozda definisani broj ljudi u kancelarijama za LER

Dok se ovakve zakonske promene ne usvoje, poruka koja bi mogla da pokrene lokalne samouprave stiže iz EU. U novom ciklusu dodele sredstava iz IPA fondova koji pocinje 2014. glavni adut opstinama i gradovima za dobijanje finansijske pomoći biće upravo lokalna partnerstva. Zato je neophodno da se lokalne samouprave aktiviraju, prepoznaju probleme i nadju partnere za njihovo rešavanje. Na sajtu Gradjanskih

inicijativa objavljena je studija sa primerima dobre prakse koja lokalnim vlastima pomaže da na najbolji način takva partnerstva i realizuju.

Lokalne samouprave moraju da budu aktivne u potrazi za partnerima koji finansijski mogu da podrže realizaciju njihovih projekata. Potrebno je da za potencijalne partnere organizuju prezentacije, da imaju kvalitetan vebsajt, dok u potrazi za inostranim investitorima, mogu da se obrate stranim predstavništvima, USAID-u ili Evropskoj banci za obnovu i razvoj.

## 9. JAVNO PRIVATNA PARTNERSTVA U SPORTU

Evronet emisija emitovana 16. decembra 2013.

<http://www.mreza.rs/evronet/previous-episodes/EU/74102/javno-privatna-partnerstva-u-sportu.html>

Izgradnja modernih sportskih objekata, ali i njihovo kasnije održavanje, košta stotine miliona evra i predstavlja veliki trošak za budžet svake države, pa i za najbogatije evropske zemlje. Pitanje investiranja posebno se nameće u slučaju organizovanja velikih međunarodnih sportskih takmičenja, uključujući i Olimpijske igre. Zbog toga se zemlje sve češće odlučuju da sportske objekte grade u saradnji sa privatnim sektorom, po modelu javno privatnog partnerstva. Država ustupa zemljište privatnom partneru koji ulaže novac, gradi i na određen rok upravlja sportskim objektom. Mnogi veliki stadioni u Evropi su izgrađeni na ovaj način. Kako funkcionišu javno privatna partnerstva u izgradnji sportskih terena za Evronet otkriva Sandra Babić.

Teško je poverovati da su se ovde 2004. godine odigrale Olimpijske igre. Grčka je za najveće sportsko takmičenje na planeti uložila oko 10 milijardi evra, ali očigledno nije znala kako da i posle takmičenja iskoristi nove objekte i umesto da na njima i danas zaradjuje oni su postali ruglo Atine. Međutim, grčki scenario neće doživeti poslednji domaćin Olimpijade London, jer takvim objektima umesto države upravlja privatni sektor.

Alen Grem, konsultant za sportsku infrastrukturu: Britanija nije imala novca ni znanja kako dalje da vodi takve objekte pa je sklopila partnerstvo s privatnim sektorom. Privatnicima je rečeno "Evo vam zemlja, vi to izgradite, upravljajte time pod ovim uslovima, ostvarujete profit u roku od npr 20 godina a onda olimpijski park pripada državi".

Jedan od načina da privatni sektor vrati deo sredstava koji je uložio u izgradnju sportskih objekata je i prodaja sportskih dvorana, nakon završetka takmičenja. Baš to su uradili i investitori iz Britanije.

Branislav Simović, regionalni direktor kompanije "Mejs": Odbojkaška hala i hala gde su se održavali manji sportovi su bili montažno demontažne strukture tako da su oni već bili prodati unapred odredjenim gradovima i zemljama tako da su dva takva objekta otisla na bliski istok

Isplativost sportskih dvorana je imperativ ne samo za olimpijske već i za druge velike sportske objekte u Evropi poput Vemblija u Londonu ili Stat de Fransa u Parizu. Ovi nacionalni stadioni gradjeni su takodje po modelu JPP-a. Iako za utakmice prodaju i preko 80 hiljada ulaznica, samo od fudbala ne bi mogli da prežive.

Majkl Devenport, šef delegacije EU u Srbiji: Moderni trendovi u sportskoj infrastrukturi ukazuju na to da sportski objekti idu ka multifunktionalnosti i kombinuju svoju osnovnu namenu sa brojnim paralelnim sadržajima

Lista dodatnih sadržaja je praktično beskrajna.

Alen Grem, konsultant za sportsku infrastrukturu: Moderni stadioni po Evropi izgledaju kao da ste ih sagradili u sred šoping centra. Svaki ima poslovnu zgradu, restorane, prodavnice koje rade svaki dan. Pored fudbalskih na njima se održavaju i utakmice ragbija ili americkog fudbal i naravno koncerti poznatih muzičara.

Zemlje EU odavno su shvatile da sa modernom multifunktionalnom sportskom infrastrukturuom država, grad ali i privatna strana mogu lepo da zarade.

Ben Venbrink, stručnjak UEFA za izgradnju stadiona: Primer iz vašeg komšiluka. Na novom nacionalnim stadionu Rumunije, prošle godine se odigralo finale Evro lige. Za dva dana zarada je bila 165 miliona evra i to od ulaznica, restorana, hotela ali i taksi. Takav događaj donosi korist i javnoj i privatnoj strani.

Da bi i domaći stadioni bili profitabilni stručnjaci kažu da pre svega moraju da imaju raznovrsne sadržaje. A da bi Srbija mogla da bude domaćin velikih evropskih fudbalskih prvenstava neophodan je stadion koji zadovoljava standarde UEFA. U budžetu za to novca nema.

Saša Radulovic, ministar privrede: Rešenje je javno privatno partnerstvo. Država ima stratesko opredeljenje da polako izlazi iz vlasništva u privrednim drustvima tj privrede pa i iz sporta, da se otvori prostor za privatni kapital.

S obzirom na to da Vlada podržava JPP kao model koji će domaću gubitaške stadione učiniti održivim, ministar Radulović je preduzeo prve korake. On je sa ministarstvom omladine i sporta počeo da pravi lične karte velikih sportskih društava što će dati jasnu sliku o tome koja imovina pripada državi a koja klubovima. Bez čistih papira nema ni investitora kaže Radulović, a time ni šanse da Srbija dobije moderne sportske objekte na kojima bi se igrale utakmice velikih evropskih prvenstava.

U Britaniji i Francuskoj veliki fudbalski stadioni sa brojnim pratećim sadržajima gradjeni su u nerazvijenim krajevima Londona i Pariza. Na taj način je podstican razvoj siromašnijih delova grada, građeni su novi stambeni objekti, otvarana su nova radna mesta, pa su tako nekad zapuštena naselja postala prijatna mesta za život.

## **10. JAVNO PRIVATNA PARTNERSTVA U HRVATSKOJ I AUSTRIJI**

Evronet emisija decembar 2013.

<http://www.mreza.rs/evronet/previous-episodes/Serbia-and-region/74331/javno-privatna-partnerstva-u-hrvatskoj-i-austriji.html>

Zemlje našeg regiona, po uzoru na praksu u razvijenim evropskim zemljama, sve češće se okreću privatnom sektoru kako bi obezbedile finansiranje infrastrukturnih objekata i pružanje javnih usluga. Za stvaranje uspešnih partnerstva javnog i privatnog sektora potrebni su dobro formulisani zakoni i jake institucije. Studija urađena za potrebe EBRD-ija pokazuje da zemljama Istočne Evrope, pored neadekvatnog pravnog i institucionalnog okvira nedostaju iskustvo, kapaciteti i veštine. Najbolje rangirane zemlje, po uslovima za investiranje u javno privatno partnerstvo su Hrvatska, Litvanija i Slovenija, dok su Turska, Bugarska, Rusija i Slovenija najbolje ocenjene kada je reč o primeni dogovorenih projekata. Kakva su iskustva Hrvatske, a kakva Austrije u sklapanju javno privatnih partnerstva za Evronet otkriva Boban Trajković.

Više puta dnevno brzi brod iz Beca kreće put Bratislave koja je udaljena svega 75 minuta vožnje Dunavom. Ova medjugradska recna linija otvorena je pre nekoliko godina zahvaljujući partnerstvu grada Beca sa privatnom kompanijom. Poslednjih godina u Austriji sve je više projekata iz oblasti saobraćaja koji se finansiraju na ovaj način.

20sec

Ditmar Habaher: Kada se vozite kroz Austriju, narocito kroz istocni deo zemlje, velike su sanse da je put kojim vozite napravljen upravo zahvaljujuci javno privatnom partnerstvu. Sada vidimo da investicije u saobracaju ne moraju da se odnose samo na izgradnju auto puteva. Tvin siti linija koja povezuje Bec i Bratislavu je primer partnerstva koje se razvilo na reci. 20sec

Javno privatna partnerstva u Austriji pocela su u vecoj meri da se razvijaju sredinom devedesetih godina i to najpre u oblasti zastite zivotne sredine. Na ovaj nacin mnoge lokalne samouprave su uspele da realizuju infrastrukturne projekte koji se ticu preciscavanja otpadnih voda i upravljanja otpadom.

Ditmar Habaher: Zahvaljujuci javno privatnim partnerstvima gradjani dobijaju infrastrukturne i druge objekte koje lokalne samouprave ili drzava ne mogu sami da finansiraju. U ovom slucaju prednost je u tome sto je rec o zastiti zivotne sredine, na taj nacin resavaju se komunalni problemi sto doprinosi boljem zivotu ljudi.

I u nasem susedstvu u Hrvatskoj, finansiranje projekata putem javno privatnog partnerstva sve vise dobija na znacaju. Hrvatska je usvojila zakon koji regulise ovu oblast 2008 godine a do 2012 uspela je da realizuje projekte u vrednosti od oko 350 miliona evra.

Gordan Markotic: Najvece dvorane u Hrvatskoj izgradjene su uz pomoc jpp-a, zatim skole, bolnice nekakve i evo najnoviji primer je Aerodrom Zagreb, to je 2012 godine potpisan ugovor i sad je upravo realizacija.

Hrvatska planira da u narednom periodu realizuje projekte u vrednosti od oko 2 milijarde evra. Najveci deo novca oko milijardu i po, investirace se u projekte kao sto su postavljanje javne rasvete, tretman otpadnih voda i upravljanje otpadom.

Gordan Markotic: Vi imate multinacionalne kompanije u inostranstvu koje se isklucivo time bave, izmedju ostalog finansiraju u bolnice, dakle u zdravstvo, u skole, obrazovanje, recimo u zatvore, vi imate specijalizovane agencije koje svetom zapravo sire se na taj nacin svoj poslovni delokrug upravo izgradjujuci ovakve objekte u drzavama kojima nedostaje vlastitih sredstava.

Javno privatna partnerstva u Srbiji pocela su da se realizuju tek nedavno. Zakon koji uredjuje ovu oblast donet je 2011 godine, a neki od prvih projekata sprovedeni su upravo uz pomoc austrijskih kompanija. Tako su na primer uz partnerstvo dve austrijske firme, cetiri grada u Srbiji resili problem iz oblasti upravljanja otpadom.

Ditmar Habaher: U Srbiji postoje potencijali za razvoj komunalnih usluga upravo putem javno privatnih partnerstava. Srbija je tek nedavno krenula sa ovakvim projektima i treba reci da mnoge kompanije koje zele da investiraju jos uvek nisu uocile Srbiju na



svom biznis radaru. Neophodno je i da Srbija nastavi da radi smanjenju administrativnih procedura kako bi olaksala dolazak investitora.

Od 24 zemlje istočne Evrope, Srbija po potencijalima za ulaganje putem javno privatnih partnerstava zauzima 14. mesto pokazuje istraživanje Evropske banke za obnovu i razvoj. Zakonodavni okvir i efikasnost administracije su bili neki od kriterijuma po kojima je radjena ova lista. Hrvatska je u ovom rangiranju zauzela prvu poziciju.

Gordan Markotic: Postupak sto je kraci, sto je jednostavniji, to ce biti vise zainteresovanih jer ako imate preduge i komplicirane postupke investitori ili agencije koje se bave time ce biti veoma suzdrzane da dodju na vase trziste.

U protekle dve godine u Srbiji je odobreno svega sest projekata javno privatnog partnerstva. To izmedju ostalog govori o tome i da lokalne samouprave jos uvek ne prepoznaju u dovoljnoj meri koristi od ovakvog nacina finansiranja projekata.

Procenjuje se da ove godine vrednost realizovanih investicija u JPP u Evropi iznosi oko 9 milijardi evra. Od ovog novca najveći deo je investiran u sektor transporta, a zatim u zaštitu životne sredine. Najviše partnerstava je realizovano u Velikoj Britaniji, u vrednosti od 3,3 milijarde evra, dok je najskuplji pojedinačni projekat izgradnja auto puta u Italiji koji vredi više od dve (2,3) milijarde evra.

## **11. JAVNO PRIVATNO PARTNERSTVO ZA JAVNI PREVOZ U LOZNICI**

Evronet emisija emiovana 25. decembra 2013.

<http://www.mreza.rs/evronet/previous-episodes/Srbija/75956/javno-privatno-partnerstvo-za-javni-prevoz-u-loznici.html>

**S**klapanje partnerstava između javnog i privatnog sektora efikasan je način za rešavanje infrastrukturnih pitanja i javnih usluga. U prezaduženim budžetima opština i gradova teško se nalaze sredstva za izgradnju puteva, škola, bolnica, pa rešenje za ove probleme neke od lokalnih samouprava nalaze u partnerstvima sa privatnim sektorom. Pozitivno mišljenje od vladine komisije nadležne za ovakvu vrstu saradnje ove godine dobilo je šest ovakvih projekata, a za sada je realizovan samo jedan. Naime, gradske vlasti u Loznici sklopile su partnerstvo sa preduzećem "Lasta" kome je povereno obavljanje javnog prevoza. Kako

## funkcioniše ovo partnerstvo i kakvu korist od njega imaju građani za Evronet otkriva Sandra Babić.

Tridesetogodišnja Biljana Gavrić jedna je od oko 800 Lozničanki koje svaki dan putuju po nekoliko kolimetara do fabrike čarapa u kojoj rade. Kako u ovom gradu ne postoji javni prevoz, put na posao za Biljanu nije bio jednostavan sve do ove jeseni kad je gradska vlast poverila prevoz putnika preduzeću Lasta.

Biljana Gavrić: Ranije sam koristila sopstvenim prevoz ili smo se kombinovale mi koleginice između sebe što je naravno bilo mnogo i skuplje i komplikovanije međutim sad nam je dosta jednostavnije zato što imamo prevoz od naše autobuske stanice u Banji Koviljači direktno do ulaza u čaraparau. Izadje nam to povoljnije nego da idemo sopstvenim prevozom

Loznica je prvi grad u Srbiji koji je realizovao javno-privatno partnerstvo prema Zakonu iz 2011. U gradskoj upravi kažu da je ovaj akt konačno dao pravni okvir kako bi lokalna samouprava koja nema javni prevoz mogla da taj posao poveri odredjenom preduzeću sa kojim je sklopila partnerstvo. Ranije su za to morali da koriste više različitih zakona od kojih nijedan nije striktno definisao ovu oblast.

Nenad Djukanović, stručni saradnik za saobraćaj gradske uprave Loznica: Donošenjem novog zakona o JPP i koncesijama mi smo dobili jasan pravi okvir za postupak poveravanja jednog ovakvog projekta odnosno poveravanja gradsko-prigradskog prevoza putnika na teritoriji lokalnih samouprava.

Da bi napisali ovaj projekat, formirali su stručni tim koji su činili službenici gradske uprave. Iako se niko od njih do tada nije sreo sa ovakvom vrstom partnerstva, Djukanović kaže da ga nije bilo teško formulisati jer su svi koraci navedeni u zakonu. Pored prikupljanja potrebne dokumentacije predstavnici grada su definisali potrebe za čiju realizaciju im je potreban partner.

Nenad Djukanović: To je znači 30 linija unutar gradsko-prigradskog prevoza putnika. I kroz javni poziv, konkursnu dokumentaciju i kroz nacrt javnog ugovora definisali smo minimalni broj polazaka i povratka odnosno minimum 4 polaska i povratka kako bi obezbedili adekvatan prevoz

Po zakonom predvidjenoj proceduri, napisan projekat je predat Vladinoj Komisiji za JPP. Članovi ovog tela, inače predstavnici resorsnih ministarstava su posle razgovara sa stručnim timom iz Loznice dali pozitivno misljenje tj odobrenje aa se loznicki javni prevoz moze realizovati kao JPP. To je bila garancija odobornicima skupštine grada koji su po zakonu morali ovakav predlog projekta da odobre. Nakon toga je raspisan tender i posao je dobilo preduzeće Lasta koje je bilo najpovoljnije.

Dejan Lukić, direktor "Lasta": Mi smo odlučili da proširimo naše tržište na oblast srednjeg podrinja obzirom da imamo profitnu organizaciju Lasta u Valjevu koja obavlja prevoz u Valjevu i hteli smo da jednim delom proširimo svoje tržište na ovaj deo oko Loznice

Prevoznik Lasta je dao 15 autobusa i 20 zaposlenih za obavljanje ovog posla a svoj prihod će ubirati od prodatih karata. Medjutim o ceni karte ne odlučuju sami već moraju da konsultuju svog partnera odnosno gradsku upravu.

Dejan Lukić, Lasta: Mi smo kao prevoznik samo u obavezi da eventualno ako se ispune uslovi za povećanje cena prevoza da napišemo jedan dopis u obliku zahteva gradskoj upravi gde ce oni da odluče o visini povećanja cene karata

Partnerstvo u Loznici traje tek nekoliko meseci i obe strane su za sada zadovoljne. Kažu da im je u interesu da tako bude i u narednih, ugovorom predvidjenih, 5 godina. Gradska uprava zna koliko je teško da se za manji grad nadje odgovoran prevoznik koji ce posao da obavlja efikasno i povoljno dok s druge strane preduzeće Lasta na ovaj način proširuje svoje tržište. Posebno je važno da su zadovoljni građani koji će zahvaljujuci ovom partnerstvu na teritoriji svog grada moći svuda da idu autobusom i to kako kažu po povoljnim cenama karte.

Pored JPP partnerstva u Loznici, pozitivno misljenje Vladine Komisije dobilo je još pet projekata koji još uvek nisu počeli sa realizacijom. To su partnerstva za javni prevoz u Topoli, za optičke kablove u Novom Sadu, za puteve u Apatinu, javne garaže u Šapcu i za proizvodnju energije iz biogasa u Zrenjaninu.

## **12. SARADNJA JAVNIH I PRIVATNIH PARTNERA U SRBIJI**

Emitovanje: 13. januara 2014. godine

**P**oslednje dve decenije, sklapanje JPP u evropskim zemljama predstavlja jedan od najefikasnijih načina za razvoj infrastrukture i javnih usluga. Ovakav model partnerstava omogućava da se obezbede usluge ili dobra od javnog značaja bez opterećenja državnih i gradskih budžeta. Od 2011. ovakav vid saradnje u našoj zemlji regulisan je posebnim Zakonom. Kako se radi o donekle novim pravilima poslovanja, lokalne vlasti još uvek nemaju dovoljno iskustva u realizaciji javno privatnih partnerstava, zbog čega ih je do sada u Srbiji realizovan samo neznatan broj. Kakva su

## dosadašnja iskustva u sklapanju JPP u Srbiji i sa kakvim problemima se suočavaju predstavnici opština za Eo Sandra Babić.

Iako Loznica nema javno preduzeće za prevoz putnika, njenim ulicama od ove jeseni voze autobusi na 30 gradsko-prigradskih linija i to zahvaljujući javno-privatnom partnerstvu sklopljenim sa preduzećem "Lasta". Predstavnici grada koji su prvi u Srbiji ostvarili ovakvo partnerstvo po zakonu iz 2011. kažu da je realizacija takvog projekta veoma komplikovana i da zahteva dugu i složenu proceduru.

Nenad Djukanovic, stručni saradnik za saobraćaj uprava grada Loznice: Pre svega je potrebno uradili koncesioni akt i dobiti pozitivno mišljenje komisije za JPP. Nakon toga je potrebno da skupština usvoji koncesioni akt, a nakon usvajanja sledi raspisivanje javnog poziva. Javni poziv traje 60 dana.



Potom se čeka da istekne rok za žalbe a zatim se bira najpovoljniji partner. Za sve to Loznici je trebalo više od godinu dana. Naš sagovornik kaže da predviđenu proceduru treba skratiti jer će u suprotnom samo destimulisati saradnju javnog i privatnog sektora. Medjutim u Centru za JPP koji pruža savetodavnu pomoć u realizaciji ovih projekata ocenjuju da su ovakve primedbe neosnovane i da procedura mora da se poštuje.

Velibor Pešić, Centar za javno-privatno partnerstvo: Mi smo zakon napravili da je, da kažem, u celom ovom okruženju oko nas i u EU proglašen za jedan od najboljih zakona i najfleksibilnijih da bi moglo da se sto više projekata realizuje po ovom modelu.

Kritike se čuju i iz Zrenjanina. Predstavnici ovog grada ukazuju da zakon o JPP nije u skladu sa ostalim propisima i da realizaciju koči pribavljanje dozvola.

Ivan Bošnjak, gradonačelnik Zrenjanina: Mi imamo zakon o poljoprivrednom zemljištu koji nam ne dozvoljava da damo zemlju u dugoročniji zakup kako bi odgovaralo ili odgovarajuću površinu nemamo u svom vlasništvu nego je to državno poljoprivredno zemljište pa zbog toga treba tražiti saglasnost odgovarajućeg ministarstva

Medjutim u Centru kažu da je Zakon o JPP potpuno uskladjen s drugim propisima i da je procedura dobijanja dozvole neophodna jer je u pitanju državna imovina. Pešić ocenjuje da su sve kritike sa javne strane odraz neznanja i neiskustva koje je razumljivo s obzirom na to da je JPP nov model u Srbiji. Da bi se ovakvi problemi prevazišli, neophodna je sistemska edukacija predstavnika lokalnih samouprava koja zakonom nije predviđena.

Velibor Pešić, Centra za JPP: Edukacijom bi trebalo da se bavi neko državno telo U ovom slučaju Komsija za JPP bi trebalo da organizuje takav jedan centar ili već jedinicu koja bi se bavila edukacijom zaposlenih u lokalnim zajednicama.

Dobar model edukacije ima Hrvatska čija Agencija za JPP ima zakonsku obavezu da organizuje seminare za opštine i gradove. Pored toga u ovoj zemlji je osnovan i Centar koji pruža stručnu pomoć lokalnim samoupravama u radu na ovakvim partnerstvima. Godisnja članarina koju gradovi plaćaju za usluge centra je 4000 evra što je povoljnije nego da se za svaki projekat posebno angažuju stručni konsultanti.

Velibor Pesić, Centar za JPP: To njihovo telo koje je pri Vladi ono je zaduženo da radi analizu izvodljivosti odnosno studiju opravdanosti projekata i da na osnovu metodologije pokaže da li takav projekat treba da se finansira po ovom modelu ili ne.

Da bi se dobra iskustva Hrvatske primenila i u našoj zemlji Komisija Vlade Srbije bi pored davanja mišljenja o tome da li projekti mogu da se realizuju kao JPP, trebala i da ima ulogu edukatora. Za to bi bilo potrebno da se izdvoje dodatne sredstva iz budžeta resornog ministarstva kao i da se zaposle stručnjaci koji bi se samo time bavili, s obzirom na to da sada u njoj sede predstavnici ministarstava kojima je to sekundarni posao. Pošto za sada nema naznaka da će se praksa iz Hrvatske primeniti u Srbiji, opštinama i gradovima kojima je potrebna stručna pomoć mogu da se obrate Centru za JPP pri Privrednoj komori Beograda ili NALED-u.

Edukacija lokalnih samouprava nije važna samo da bi se projekti napisali, već i da bi se uspešno realizovali. Naime, lokalnim vlastima je potrebna savetodavna pomoć kako bi razumeli koja vrsta projekata je atraktivna za potencijalne privatne partnere. Od šest JPP-a za koje je Komisija vlade Srbije do sada dala pozitivno mišljenje, samo jedno je realizovano i to pre svega zbog toga što za ostale nije bilo zainteresovanih privatnih partnera.