

Javno privatno partnerstvo u Republici Hrvatskoj- primjer Tržnice-Hippos d.o.o. Split

Brčić, Jakov

Master's thesis / Specijalistički diplomski stručni

2017

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **University of Split, Faculty of economics Split / Sveučilište u Splitu, Ekonomski fakultet**

Permanent link / Trajna poveznica: <https://um.nsk.hr/um:nbn:hr:124:263052>

Rights / Prava: [In copyright](#)/[Zaštićeno autorskim pravom.](#)

Download date / Datum preuzimanja: **2025-01-15**

Repository / Repozitorij:

[REFST - Repository of Economics faculty in Split](#)



UNIVERSITY OF SPLIT



**SVEUČILIŠTE U SPLITU
EKONOMSKI FAKULTET**



ZAVRŠNI RAD

**Javno privatno partnerstvo u Republici Hrvatskoj-
primjer
Tržnice-Hippos d.o.o. Split**

Mentor:

Doc. dr. sc. Marina Lovrinčević

Student:

bacc. oec. Jakov Brčić

Split, srpanj, 2017.

SADRŽAJ:

1. Uvod	4
1.1. Definiranje problema istraživanja.....	4
1.2. Ciljevi rada.....	4
1.3. Metode rada	4
1.4. Struktura rada.....	5
2. Javno-privatno partnerstvo - teorijske odrednice	6
2.1. Definicija javno-privatnog partnerstva.....	6
2.2. Načela, osnove i ciljevi javno-privatnog partnerstva	7
2.2.1. Načela javno-privatnog partnerstva	7
2.2.2. Osnove javno-privatnog partnerstva.....	8
2.2.3. Ciljevi javno-privatnog partnerstva	10
2.3. Modeli i oblici realizacije javno-privatnog partnerstva	10
2.3.1. Modeli javno-privatnog partnerstva	10
2.3.2. Oblici realizacije javno-privatnog partnerstva.....	14
2.4. Prednosti i nedostaci javno-privatnog partnerstva.....	16
2.4.1. Prednosti javno-privatnog partnerstva	16
2.4.2. Nedostaci javno-privatnog partnerstva.....	17
2.5. Institucionalni i pravni okviri za realizaciju javno-privatnog partnerstva u RH	17
2.5.1. Institucionalni okvir	17
2.5.2. Pravni okvir.....	18
2.6. Javno-privatno partnerstvo u RH	20
2.6.1. Proces realizacije javno-privatnog partnerstva.....	20
2.6.2. Projekti javno-privatnog partnerstva u RH	22
3. Koncesija	25
3.1. Povijest koncesije.....	25
3.2. Definicija koncesije	26
3.3. Zakonodavni okvir koncesija	26
3.4. Primjeri koncesije u RH	28
3.4.1. Istarski ipilon.....	28
3.4.2. Arena Split.....	29
3.4.3. Zračna luka Zgreb.....	30

4. Tržnice Hippos d.o.o. Split – osnovni podaci.....	32
4.1. Povijest tržnice Split.....	32
4.2. Tržnice Hippos d.o.o.	34
4.2.1. <i>Osnovni podaci Tržnice-Hippos d.o.o.....</i>	34
4.2.2. <i>Članovi društva</i>	34
4.2.3. <i>Poslovanje društva u predhodnim godinama.....</i>	35
5. Primjena modela koncesije na primjeru slučaja Tržnice-Hippos d.o.o. Split	38
5.1. Postupak javnog natječaja za dodjelu koncesije za Splitske tržnice	38
5.2. Rješenje o davanju koncesije za obavljanje komunalne djelatnosti tržnica na malo na području Grada Splita	39
5.3. Ugovor o koncesiji – svrha.....	40
5.4. Prava i obveze ugovornih stranaka temeljem Ugovora o koncesiji.....	41
5.4.1. <i>Prava i obveze Grada Splita kao koncedenta</i>	41
5.4.2. <i>Prava i obveze Tržnice-Hippos d.o.o. kao koncesionara.....</i>	43
5.5. Prednosti i nedostaci realizirane koncesije za obavljanje komunalne djelatnosti tržnice na malo na području Grada Splita	44
6. Zaključak	46
Literatura:.....	47
Popis slika:	48
Popis tablica:.....	48
Popis grafikona:.....	49

1. Uvod

1.1. Definiranje problema istraživanja

Zbog potrebe za bržim ekonomskim oporavkom i rastom na razini države, naročito nakon financijske krize koja je „pogodila“ svijet, javni sektor ne može samostalno zadovoljiti potrebu za ostvarivanjem novih i razvojem postojećih projekata u području kapitalne infrastrukture ili pružanja javnih usluga. Povezivanjem javnog i privatnog sektora u partnerstvo, omogućuje se „ubrizgavanje“ privatnog kapitala u infrastrukturu od javne važnosti, te se na taj način uklanja veliki problem javnog sektora koji se odnosi na ograničenost financijskih resursa. Stoga se kao problem istraživanja ovog završnog rada postavlja analiza primjene modela javno-privatnog partnerstva u Republici Hrvatskoj s posebnim osvrtom na primjenu modela koncesije na primjeru TRŽNICE-Hippos d.d.o. Split.

1.2. Ciljevi rada

Ciljevi ovog rada jesu analizirati javno-privatno partnerstvo kao i temeljne modele suradnje javnog i privatnog sektora na teorijskoj razini, te praktično prikazati na odabranom primjeru Tržnice-Hippos d.d.o. Split prednosti i (eventualne) nedostatke od korištenja javno-privatnog partnerstva za realizaciju projekta koji je izuzetno značajan za lokalno gospodarstvo.

1.3. Metode rada

Kroz ovaj rad, a u svrhu ostvarenja cilja istraživanja primjenjivat ćemo sljedeće općeprihvaćene metode istraživanja, a to su:

- opisivanje na temelju sekundarnih podataka prikupljenih iz stručne literature; poslovnih dokumenata i baza podataka;
- analiza i obrada prikupljenih podataka tokom istraživanja;
- usporedba i obrazloženje dobivenih informacija (informacija- podatak sa svrhom) u vidu ostvarenja samog cilja stručnog rada.

1.4. Struktura rada

Struktura ovog završnog rada biti će sastavljena iz šest osnovnih dijelova. Prvi dio rada, odnosno uvodni se odnosi na problem, ciljeve i korištene metode istraživanja. Drugi dio rada predstavlja teorijsku prezentaciju javno-privatnog partnerstva, koja se odnosi na institucionalni i pravni okvir, modele partnerstva, prednosti i nedostatke javno privatnog partnerstva, kao i zatupljenost različitih modela javno-privatnog partnerstva u RH na konkretnim primjerima iz prakse. Treći dio rada se odnosi na teorijsko analiziranje koncesije kao jednog od mogućih načina realizacije javno-privatnog partnerstva. U četvrtom dijelu rada će biti smješteni osnovni podaci koji se odnose na Tržnice-Hippos d.o.o.. U petom dijelu se analizira primjena modela koncesije na konkretnom primjeru Tržnice-Hippos d.o.o.. U konačnom šetom poglavlju biti će iznesen autorov osvrt na predmet istraživanja koji se odnosi na primjenu modela koncesije u praksi.

2. Javno-privatno partnerstvo - teorijske odrednice

2.1. Definicija javno-privatnog partnerstva

Javno-privatno partnerstvo se ne može okarakterizirati samo jednom opće prihvaćenom definicijom. Naime, mnogi autori su razvili vlastite definicije viđenja javno-privatnog partnerstva.

Prema Marenjaku i suradnicima (2007) pod pojmom javno-privatnog partnerstva podrazumijeva se model financiranja i ugovaranja javne infrastrukture, dok Juričić (2011) pod javno-privatnim partnerstvom podrazumijeva prihvaćenu suradnju javnog i privatnog sektora koja se zasniva na usuglašenim ciljevima razvitka određenog javnog projekta.¹

Drugi autori navode kako je javno privatno partnerstvo institucionalni oblik kooperacije javnog i privatnog sektora, koji na osnovu zasebnih ciljeva rade zajedno ka ostavarenju istih, pritom gdje obje strane prihvaćaju unaprijed definirani rizik, troškove, ali i prihode koji proizlaze iz procesa realizacije tih istih ciljeva.²

Promatrajući javno-privatno partnerstvo u *širem smislu*, ono se može definirati kao skupina zajedničkih inicijativa javnog i privatnog sektora u kojima svaki sudionik pridonosi vlastite resurse , te sudjeluje u planiranju i odlučivanju. U *užem smislu* pod pojmom javno-privatnog partnerstva podrazumijevaju se kooperativni pothvati u sklopu kojih javni i privatni partneri udružuju resurse i stručna znanja kako bi kroz efikasnu alokaciju resursa, rizika i nagrada zadovoljili određenu javnu potrebu.³

Iako je već predhodno navedeno da ne postoji jednoznačna definicija pojma javno-privatnog partnerstva, postoje neka zajednička obilježja koja su veza između svih navedenih definicija u nastojanju obrazloženja pojma javno-privatnog partnerstva.

¹ Kružić, D., Lovrinčević, M., (2016.): Pojam, obilježja i sadržaj JPP-a, skripta, predavanja P1., str. 10.

² Nijkamp, Burch, Vindignija (2002) prema Bult-Spiering M.& Dewulf G.: Strategic Issues in Public-Private Partnership, an international perspective, Blacwell Publishing 2008, str.17.

³ Kružić, D., Lovrinčević, M., (2016.): Pojam, obilježja i sadržaj JPP-a, skripta, predavanja P1., str. 10.

Prema Petersu sam pojam javno-privatnog partnerstva može se okarakterizirati kroz sljedeća obilježja, koja su zastupljena u svim definicijama javno-privatnog partnerstva:⁴

- Javno-privatno partnerstvo uključuje dvoje ili više sudionika, od kojih je barem jedan iz javnog sektora i jedan iz privatnog;
- Sudionici u projektu imaju poziciju principala. To znači da ugovaraju svoje sudjelovanje za vlastiti račun u odnosu na projekt i u odnosu na ostale sudionike;
- Partnerstvo uključuje dugotrajan odnos između sudionika;
- Sudionici unose materijalno i nematerijalno dobro u partnerstvo;
- Odgovornost za proizvedene outpute/usluge je podjeljena.

2.2. Načela, osnove i ciljevi javno-privatnog partnerstva

2.2.1. Načela javno-privatnog partnerstva

Načela na kojima počiva efikasna primjena javno-privatnog partnerstva zasnivaju se na političkim i razvojnim prioritetima na kojima počiva temeljni strateški okvir za razvoj javno-privatnog partnerstva. To je područje u koje se sukobljavaju dva bitna segmenta poslovnih aktivnosti:⁵

1. *Javnog sektora*, koji kao naručitelj nastoji iskoristiti novac poreznih obveznika po načelu „best value for money“,
2. *Privatnog sektora*, koji kao ponuditelj ima cilj razvoja projekta i maksimizacije dobiti na dugi rok.

Pri realizaciji javno-privatnog partnerstva, javni se partner treba pridržavati sljedećih načela:⁶

- Načelo zaštite javnog interesa- ovim načelom se daje prednost interesima zajednice naspram privatnih interesa;

⁴ Peters B.G. (1997) prema Bult-Spiering M.& Dewulf G.: Strategic Issues in Public-Private Partnership, an international perspective, Blacwell Publishing 2008, str.17.

⁵ Kružić, D., Lovrinčević, M., (2016.): Načela i osnove JPP-a, skripta, predavanja P2., str. 1.

⁶ Kružić, D., Lovrinčević, M., (2016.): Načela i osnove JPP-a, op. cit., str. 2,3,4,5.

- Načelo tržišnog natjecanja- ovo načelo zahtijeva od javnog partnera da osigura fer okolnosti za gospodarske subjekte u nadmetanjima;
- Načelo učinkovitosti- javni partner provodi postupke s ciljem ekonomičnog i efikasnog gospodarenja javnim sredstvima;
- Načelo jednakog tretmana- ono teži da se omogući jednaka prilika svim gospodarskim subjektima da dobiju javni ugovor;
- Načelo zabrane diskriminacije- nalaže da se ne smije diskriminirati nijedan gospodarski subjekt, odnosno favorizirati;
- Načelo uzajamnog priznavanja- naručitelji ne smiju praviti nikakvu razliku među ponuditeljima na temelju nacionalnosti, državljanstva...;
- Načelo razmjernosti- zahtijeva da su sve aktivnosti u postupku javno-privatnog partnerstva, pravila, propisi, odluke, neophodne i odgovarajuće za postizanje cilja;
- Načelo transparentnosti- zahtijeva otvorenost postupka javne nabave široj javnosti;
- Načelo slobode ugovaranja- u pogledu odabira ugovornog partnera, izboru vrste ugovora i regulacije sadržaja ugovora;
- Načelo zaštite okoliša- svi zahvati koji se održavaju u okolišu trebaju biti planirani i izvedeni tako da se što manje onečišćava okoliš.

2.2.2. Osnove javno-privatnog partnerstva

1. *Političke osnove* javno-privatnog partnerstva ishodište nalaze u političkoj percepciji uloge države i gospodarstva koja teže stvaranju novih vrijednosti. Neoklasična, odnosno neoliberalna ekonomska misao ima znatnu ulogu pri favorizaciji tržišnog gospodarstva u mnogim državama. *Liberizam* u sebi objedinjuje slobodu tržišnog djelovanja i uključivanje države koja se javlja kao regulator konkurentnih ekonomskih odnosa. Naspram *liberalizma*, *neoliberalizam* zagovara prestanak aktivnih intervencija države u gospodarske procese i poziva na politiku promicanja natjecanja i sprječavanje okrupnjavanja u javne monopole i oligopole.⁷

⁷ Ibid., str. 6.

2. *Ekonomске osnove* su utemeljene na utvrđivanju *koristi i troškova* za javni sektor koji proizlaze iz isporuke javnih dobara, odnosno usluga. Potrebno je model javno-privatnog partnerstva usporediti s njegovim alternativama, kako bi se predhodno navedene koristi i troškovi mogli mjeriti.⁸

Alternative isporuke javnih usluga naspram javno-privatnog partnerstva su:

- *Tradicionalni/konvencionalni* način isporuke javnih usluga- kod kojeg je javni sektor samostalan od početka projektiranja do isporuke javne usluge, također javni sektor samostalno preuzima sve rizike;
 - *Privatizacijom*- privatni sektor se javlja u ulozi vlasnika javnog objekta putem kojeg se isporučuje javna usluga (objekt ostaje u vlasništvu privatnog sektora, privatni sektor preuzima sve rizike).
3. *Financijske osnove* odnose se na način financiranja izgradnje javnih objekata posredstvom kojih će se pružati javne usluge. *Tradicionalnim modelom* javni objekt se financira putem poreznih i neporeznih javnih prihoda ili putem zaduživanja. *Fiskalni dužnički kapacitet* predstavlja ograničenje kod financiranja kroz javne prihode. Dužnički kapacitet određen je, odnosno ograničen zakonskim limitom. Ukoliko dođe do ispunjenja limita, javni sektor će se dovesti u situaciju nemogućnosti daljnjeg zaduživanja za financiranje troškova izgradnje javnog objekta, odnosno u slučaju visoke zaduženosti do povećanja kamatnih stopa zaduživanja.

Kod javno-privatnog partnerstva troškove izgradnje financira privatni partner, te se dug kao veći dio ukupnih troškova financiranja javne investicije ne iskazuje u bilanci javnog partnera. Kod javno-privatnog partnerstva javni partner plaća najamninu umjesto anuiteta, budući da najamnina ne predstavlja zaduženje, primjena javno-privatnog partnerstvo omogućava veću ekspanziju javnih objekata iznad dužničkog ograničenja.⁹

⁸ Ibid., str. 6.

⁹ Ibid., str. 8.

2.2.3. Ciljevi javno-privatnog partnerstva

Javno-privatno partnerstvo objedinjuje čitav niz ciljeva koji se nastoje realizirati prilikom provedbe javno-privatnog partnerstva, neki od njih navedeni su u nastavku:¹⁰

- ugovaranje i izvedba projekata,
- podjela rizika između privatnog i javnog partnera radi djelotvorne i učinkovite uporabe sredstava poreznih korisnika,
- iskorištavanje veće učinkovitosti privatnog sektora, kojem se omogućava gradnja objekata i upravljanje njima,
- povećanje produktivnosti tržišnog natjecanja i racionalne uporabe gospodarskih kapaciteta javnih i privatnih subjekata,
- traganje za novim rješenjima gradnje i održavanja javne infrastrukture,
- racionalana uporaba javnih sredstava.

2.3. Modeli i oblici realizacije javno-privatnog partnerstva

2.3.1. Modeli javno-privatnog partnerstva

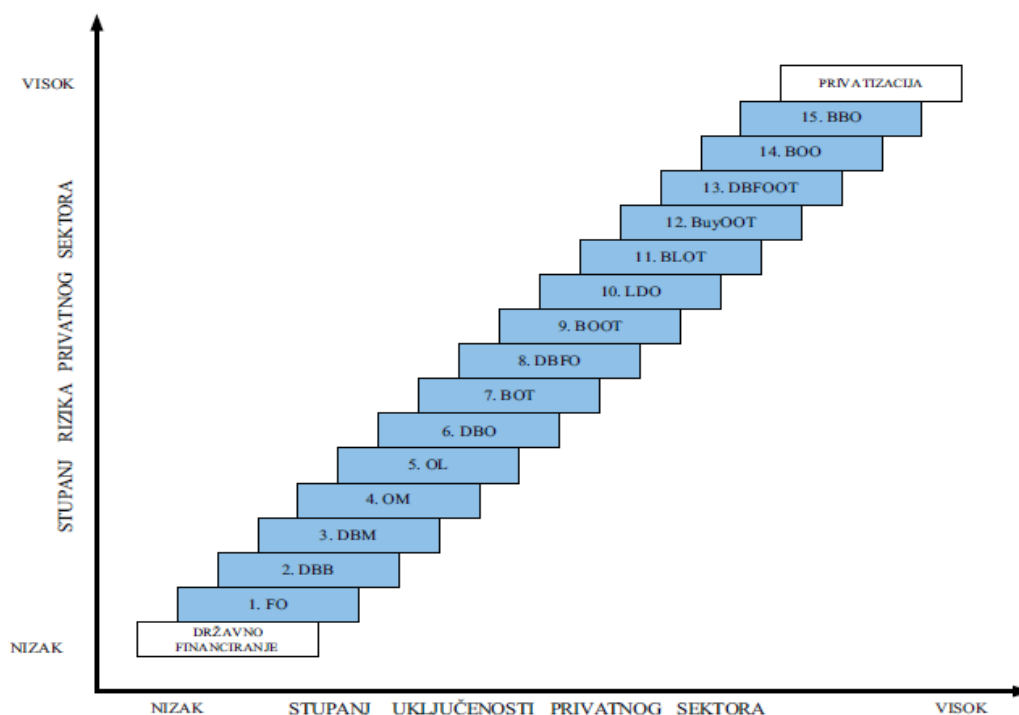
Kod javno-privatnog partnerstva važno je naglasiti da u praksi možemo naići na cijeli niz mješovitih modela financiranja, ali pri izboru određenog modela potrebno je se voditi slijedećim važnim čimbenicima:¹¹

- pravu na fiksnu imovinu i profit,
- obliku nadoknade za sudjelovanje,
- stupnju autonomije u određivanju cijena za pružene usluge,
- dužini sudjelovanja privatnog sektora u danom projektu.

¹⁰ Bašić, Tin. Kako se uključiti u novi val JPP-a. // LIDER 13, 591(2017), str. 29.

¹¹ Bajo A., Jurlina Alibegović D., : Javne financije lokalnih jedinica vlasti, Školska knjiga, Zagreb 2008, str.199.

U nastavku (slika 1.) je prikazan grafikon koji nam prikazuje stupanj uključenosti privatnog sektora u suradnji s javnim sektorom i modele javno-privatnog partnerstva. Modeli javno-privatnog partnerstva se nadograđuju jedan na drugog. Većim stupnjem uključenosti proporcionalno se povećava i stupanj rizika, što znači da svaki model sa sobom nosi drugačiji iznos rizika.



Slika 1. Spektar uključenosti privatnog sektora u suradnju s javnim sektorom i modeli javno-privatnog partnerstva

Izvor: H. Kačer, D. Kružić, A. Perkušić, Javno-privatno partnerstvo, Zbornik radova Pravnog fakulteta u Splitu, god. 45, 3/2008, str. 6.

U ovisnosti o stupnju uključenosti javnog i privatnog sektora u projektiranje, izgradnju, održavanje, financiranje, operacionalizaciju, upravljanje i alokaciju rizika kod pružanja javnih usluga i/ili izgradnje javne infrastrukture, javno-privatno partnerstvo obuhvaća sljedeće pojavne oblike:¹²

¹² H. Kačer, D. Kružić, A. Perkušić, Javno-privatno partnerstvo, Zbornik radova Pravnog fakulteta u Splitu, god. 45, 3/2008, str. 609-611.

1. *Privatno-Financiranje (FO: Finance Only)*: Privatni sektor, najčešće banke i fondovi, neposredno financiraju izgradnju javne infrastrukture. Svi troškovi financiranja idu na teret javnog sektora, koji snosi i sve rizike izgradnje i eksploatacije.

2. *Projektiraj-Pobjedi u nadmetanju-Izgradi (DBB: Design-Bid-Build)*: Javni partner određuje zahtjeve projekta, osigurava njegovo financiranje i projektiranje. Postupkom javne nabave odabire najpovoljnijeg privatnog ponuđača, koji je odgovoran za izgradnju. Javni partner pruža uslugu, održava objekt i vlasnik je izgrađenog objekta.

3. *Projektiraj-Izgradi-Održavaj (DBM: Design-Build-Maintain)*: Privatni sektor, po zahtjevima i specifikacijama javnog sektora, projektira, gradi i održava infrastrukturu, najčešće uz unaprijed ugovorenu fiksnu cijenu, čime se troškovni rizik i rizik kvalitete i održavanja izgrađenog, prenosi na privatni sektor.

4. *Izvedi-Održavaj (OM: Operate-Maintain)*: Privatni sektor temeljem ugovorenih uvjeta, pruža uslugu koristeći javna dobra ili javnu imovinu, pri čemu vlasništvo ostaje u rukama javnog sektora. Po svojoj naravi, OM modeli predstavljaju tzv. *outsourcing ugovore*.

5. *Operativna licenca (OL: Operation License)*: Privatni sektor dobiva dozvolu od javnog sektora da pruža javnu uslugu, najčešće ograničenog trajanja.

6. *Projektiraj-Izgradi-Izvedi (DBO: Design-Build-Operate)*: Privatni sektor, po zahtjevima i specifikacijama javnog sektora, projektira i gradi javno dobro, najčešće po fiksnoj cijeni. Po završetku gradnje, privatni partner uzima objekt u dugoročan zakup i koristeći ga pruža uslugu.

7. *Izgradi-Izvedi-Prenesi (BOT: Build-Operate-Transfer)*: Privatni sektor, po projektima javnog sektora, gradi javno dobro i koristeći ga pruža uslugu. Privatni partner kao pružatelj usluge (pod kontrolom javnog sektora) naknadu za pruženu uslugu naplaćuje od javnog sektora i/ili krajnjih korisnika. Istekom višegodišnjeg zakupa, javno se dobro vraća javnom partneru.

8. *Projektiraj-Izgradi-Financiraj-Izvedi (DBFO: Design-Build-Finance-Operate)*: Privatni sektor projektira, osmišljava, gradi i financira realizaciju javnog dobra i uzima ga u dugoročan najam. Upravlja pružanjem usluge i koristi javno dobro ugovoreni broj godina.

9. *Izgradi-Posjeduj-Izvedi-Prenesi (BOOT: Build-Own-Operate-Transfer)*: Privatni sektor, po projektima javnog sektora, gradi javno dobro, zadržava ga u vlasništvu i posjedu za ugovoreno vrijeme trajanja aranžmana i koristeći ga pruža uslugu. Privatni partner kao pružatelj usluge naknadu za pruženu uslugu naplaćuje od javnog sektora i/ili krajnjih korisnika. Istekom ugovorenog roka, vlasništvo nad javnim dobrom se prenosi javnom partneru bez naknade.

10. *Zakupi-Razvij-Izvedi (LDO: Lease-Develop-Operate)*: Privatni partner javno dobro uzima u zakup, tehnološki i funkcionalno ga razvija i unapređuje, i upravlja njegovim korištenjem.

11. *Izgradi-Zakupi-Izvedi-Prenesi (BLOT: Build-Lease-Operate-Transfer)*: Privatni partner gradi javno dobro i uzima ga u zakup. Vlasništvo ostaje u javnom sektoru, a privatni sektor koristeći zakupljeni javni objekt pruža uslugu. Istekom ugovorenog roka, posjed nad javnim dobrom se vraća javnom partneru.

12. *Kupi-Posjeduj-Izvedi-Prenesi (BUYOOT: Buy-Own-Operate-Transfer)*: Privatni sektor kupuje javno dobro, koristi ga ugovoreni broj godina i pruža uslugu. Istekom ugovorenog roka vlasništvo se bez naknade prenosi na javni sektor.

13. *Projektiraj-Izgradi-Financiraj-Posjeduj-Izvedi-Prenesi (DBFOOT: Design- Build-Finance-Own-Operate-Transfer)*: Privatni sektor projektira, osmišljava, gradi i financira realizaciju javnog projekta, upravlja pružanjem usluge i koristi javno dobro, koje je njegovo vlasništvo, ugovoreni broj godina. Istekom ugovorenog roka, vlasništvo nad javnim dobrom se prenosi javnom partneru bez naknade.

14. *Izgradi-Posjeduj-Izvedi (BOO: Build-Own-Operate)*: Privatni sektor gradi i upravlja javnim dobrom u svom vlasništvu, bez obveze da se imovina transferira javnom sektoru. Kontrola nad uslugama privatnog sektora najčešće se provodi i regulira od strane javnih vlasti.

15. *Kupi-Izgradi-Izvedi (BBO: Buy-Build-Operate)*: Privatni sektor kupuje javno dobro, unapređuje ga i njime upravlja, pružajući usluge javnom sektoru i/ili krajnjim korisnicima.

Istekom ugovorenog roka, privatni sektor zadržava svoja vlasnička prava nad dobrom javne namjene.

2.3.2. *Oblici realizacije javno-privatnog partnerstva*

Svi prethodno navedeni modeli JPP-a mogu se grupirati u nekoliko temeljnih oblika realizacije partnerstva javnog i privatnog sektora:¹³

1. *Ugovori o upravljanju (management contracts) i ugovori o pružanju usluga (service contracts)* kojima privatni sektor preuzima pružanje neke usluge u ime ili za račun javnog sektora.
2. *Ugovori o najmu/zakupu javnih dobara (lease agreements)* kojima javni sektor daje javnu imovinu privatnom partneru na korištenje. Privatni partner unajmljenu/zakupljenu imovinu koristi i najčešće je tehnološki i funkcionalno razvija.
3. *Ugovori o zajedničkom ulaganju (joint venture agreements)* kojima javni i privatni sektor osnivaju zajednički poslovni subjekt radi realizacije nekog projekta, a visina i način ulaganja i raspodjela rizika se definiraju ugovorom. Predstavlja statusno JPP.
4. *Koncesijski ugovor* kojim javni sektor dio svojih prava ili obavljanje određene djelatnosti prenosi, na ugovoreni rok, u sferu odgovornosti privatnog partnera. Poznat je pod nazivom ugovorno JPP.
5. *Privatna financijska inicijativa - PFI: (Private Finance Initiative)* oblik u kojem javni sektor iznajmljuje ili kupuje točno određenu vrstu javnih dobara ili usluga, koje mu pruža privatni partner. Poznat pod nazivom ugovorno JPP.
6. *Ugovori BOO (Build-Own-Operate) i BBO (Buy-Build-Operate)* kojima privatni partner kupuje, gradi, održava i upravlja imovinom koja je njegovo isključivo vlasništvo i čijim gospodarenjem privatni partner snosi sve rizike, ali i sve koristi od pružanja ugovorene javne usluge.

U navedenim temeljnim oblicima realizacije javno-privatnog partnerstva moguće je uočiti da dio njih predstavlja:

¹³ H. Kačer, D. Kružić, A. Perkušić, Javno-privatno partnerstvo, Zbornik radova Pravnog fakulteta u Splitu, god. 45, 3/2008, str. 611-612.

- *klasični ugovorni odnos partnera* (ugovor o upravljanju, ugovor o uslugama, te ugovor o najmu /zakupu),
- *institucionalni oblik javno-privatnog partnerstva* (zajedničko ulaganje),
- *ugovorni oblik javno-privatnog partnerstva* (to su koncesije i različiti oblici privatne financijske inicijative, odnosno modeli kojima partner zadržava vlasništvo nad izgrađenim objektima ili infrastrukturom (BOO I BBO ugovori).

U vidu uspješne realizacije javno-privatnog partnerstva važno je u suglasju partnera utvrditi sve rizike (financijske rizike, rizike koji nastaju pri projektiranju i izgradnji objekta, rizike uporabe i upravljanja, održavanja, tehnološke i političke rizike, rizike zaštite okoliša) povezane sa svakom od faza realizacije projekta, alocirati ih tako da ravnoteža osigura zainteresiranost partnera, koji preuzimanjem rizika razvijaju svoje strategije upravljanja rizicima, nastojeći minimalizirati ukupne troškove.

Rekapitulacija temeljnih osobina prezentiranih oblika realizacije javno-privatnog partnerstva prikazana je u tablici 1. Iz pregleda navedenih podataka moguće je uočiti različitu poziciju javnog i privatnog partnera s obzirom na vlasništvo, izvedbu-pružanje usluge i njeno održavanje, kapitalna ulaganja, komercijalne rizike i vrijeme trajanja partnerskog odnosa.¹⁴

Oblik JPP	Vlasništvo	Izvedba i održavanje	Kapitalna ulaganja	Komercijalni rizici	Trajanje (u god.)
Ugovori o upravljanju i pružanju usluga	Javno	Privatno	Javna	Javni	3-5
Ugovori o najmu/zakupu	Javno	Privatno	Privatna	Privatni	7-15
Zajednička ulaganja	Javno/Privatno	Privatno	Javno/Privatno	Javno/Privatno	20<
Koncesijski ugovori	Privatno/Javno	Privatno	Privatna	Privatni	25-40
Privatna financijska inicijativa	Privatno/Javno	Privatno	Privatna	Privatni	25-50
Ugovori BOO, BBO	Privatno	Privatno	Privatna	Privatni	30-50<

Tablica 1. Temeljne osobine odabranih oblika realizacije javno-privatnog partnerstva

Izvor: Kružić, D., Lovrinčević, M., (2016.): Načela i osnove JPP-a, skripta, predavanja P3., str. 6.

¹⁴ Kružić, D., Lovrinčević, M., (2016.): Modeli i tipologija JPP-a, skripta, predavanja P3., str. 6.

2.4. Prednosti i nedostaci javno-privatnog partnerstva

2.4.1. Prednosti javno-privatnog partnerstva

Svaki oblik financiranja u ekonomiji ima svoje prednosti i nedostatke, pa tako i javno-privatno partnerstvo. Prilikom njegove realizacije u svrhu postizanja korisnih rezultata za cijelo gospodarstvo uvijek postoji određena doza rizika pojave negativnih utjecaja koji mogu proizaći iz samog procesa realizacije javno-privatnog partnerstva.

Prema Jurčiću D. i Bajo A. prednosti javno-privatnog partnerstva su veća troškovna efikasnost te izjednačavanje omjera koristi i troškova postojećih i budućih generacije korisnika.¹⁵

- Veća kvaliteta javnih građevina - zbog prethodno definiranih standarda javne usluge i mehanizma penalizacije u slučaju da se standard ne isporuči kvaliteta građevine ostaje nepromijenjena tijekom važenja ugovora;
- Jača administrativni kapacitet javnog sektora - javni naručitelji koji su jednom prošli kroz proces pripreme ugovora o JPP-u i izrade komparatora troškova javnog sektora znatno sposobniji u pripremi složenijih javnih projekata;
- Javni naručitelji se usmjeravaju na osnovni posao - iskustva su pokazala da se ravnateljstvo u školama nabavljene (izgrađene) po JPP modelu usmjerava isključivo na javnu uslugu obrazovanja dok se kod primjene tradicionalnog modela nabave, pored obrazovanja, usmjerava i na popravke zgrade.
- Efikasnija alokacija subvencija - projekt s manjim ukupnim životnim troškovima treba manju subvenciju za postizanje iste razine sposobnosti preuzimanja dugoročnih obveza
- Relativno povećanje investicija uz smanjenje javnog duga - ukoliko se ugovori pripreme u skladu s preporukama Eurostata, projekt se može evidentirati izvan javnog duga.

¹⁵ Bajo A., Juričić D.,: Vodič kroz javno privatno partnerstvo, str. 7.

2.4.2. Nedostaci javno-privatnog partnerstva

Unatoč navedenim prednostima u prethodnoj sekciji, sama realizacija javno-privatnog partnerstva je složen proces koji iziskuje veće inicijalne toškove za javnog i privatnog partnera. Uzork većih troškova leži u vremenski dužoj realizaciji javno-privatnog partnerstva, nego što je to slučaj kod tradicionalnog načina.

Kao najčešća ograničenja u primjeni javno-privatnog partnerstva navode se:¹⁶

- dugotrajan proces odabira partnera,
- složenost procedure,
- nepostojanje standardnih uvjeta ugovora,
- vjerovatnost nastanka nepovjerenja između partnera,
- manji projekti nisu atraktivni za potencijalne investitore, zbog dugotrajnog pregovaranja i povećanih troškova,
- sukob interesa među partnerima,
- mogućnost odustajanja privatnog partnera od ulaganja tijekom realizacije projekta.

2.5. Institucionalni i pravni okviri za realizaciju javno-privatnog partnerstva u RH

2.5.1. Institucionalni okvir

Temeljem *Zakona o javno-privatnom partnerstvu* iz 2008.g. osnovana je *Agencija za javno-privatno partnerstvo* (AJPP) kao središnje nacionalno tijelo i centar znanja zadužena za ocjenu, odobravanje i praćenje provedbe projekata JPP-a, vođenje *Registra ugovora o javno-privatnom partnerstvu* te primjenu najbolje međunarodne prakse i uspostavljanje sustava izobrazbe u području JPP-a.

Temeljem *Zakona o izmjenama i dopunama Zakona o javno-privatnom partnerstvu* (NN 152/14) i *Zakona o izmjeni i dopuni Zakona o osnivanju Agencije za investicije i konkurentnost* (NN 152/14) dana 2. ožujka 2015.g. Agencija za javno-privatno partnerstvo pripojena je *Agenciji za investicije i konkurentnost* (AIK), unutar koje je Sektor za javno-

¹⁶ Kružić, D., Lovrinčević, M., (2016.): Modeli i tipologija JPP-a, predavanja P3., str. 9.

privatno partnerstvo u cijelosti preuzeo poslove pripojene Agencije za javno-privatno partnerstvo.

U fazi pripreme projekata JPP-a važnu ulogu ima *Centar za praćenje poslovanja energetskeg sektora i investicija (CEI)* osnovan krajem ožujka 2012. godine. Unutar Centra Sektor za JPP zadužen je za identificiranje, izradu i provedbu projekata po ugovornom obliku javno-privatnog partnerstva. On komunicira s jedinicama lokalne i regionalne samouprave, te u suradnji s njima izrađuje kompletnu dokumentaciju za odabir partnera u javnom nadmetanju.

Uz Agenciju i Centar, kod pripreme i provedbe projekata javno-privatnog partnerstva ključni ulogu ima i *Ministarstvo financija* kroz davanje suglasnosti u vezi njihove usklađenosti s proračunskim projekcijama i planovima te fiskalnim rizicima i ograničenjima propisanim posebnim propisima, kao i o fiskalnoj i financijskoj održivosti prijedloga projekta.

Pri postupku odabira privatnog partnera, temeljem propisa iz područja javne nabave važnu ulogu imaju *Ministarstvo gospodarstva, Državna komisija za kontrolu postupka javne nabave* (prvostupanjsko tijelo) i *Upravni sud* (drugostupanjsko tijelo).¹⁷

2.5.2. Pravni okvir

Zakonodavni okvir RH-a do 24.10.2008. uređivao je područje javno-privatnog partnerstva unutar postojećeg zakonodavstva, oslanjajući se na regulativu EU-a i sa dva regulativna dokumenta: *Smjernica za primjenu ugovornih oblika javno-privatnog partnerstva* i *Uredba o davanju prethodne suglasnosti za sklapanje ugovora o javno-privatnom partnerstvu po modelu privatne financijske inicijative*.¹⁸

¹⁷ Agencija za investicije i konkurentnost (2017): Institucionalni okvir JPP-a, [internet], raspoloživo na: <http://www.aik-invest.hr/jpp/institucionalni-okvir/>, [19. svibanja 2017.]

¹⁸ Marenjak S., Kušljčić D., GRADEVINAR 61 (2009) 2, 137-145: Pravni okvir javno-privatnog partnerstva, str. 142.

Datum Izdavanja	Zakonska regulativa
1.09.2006.	Zaključak Vlade RH o objavljivanju Smjernica za primjenu ugovornih oblika javno-privatnog partnerstva
1.09.2006.	Smjernice za primjenu ugovornih oblika javno-privatnog partnerstva
15.02.2007.	Uredba o davanju prethodne suglasnosti za sklapanje ugovora o javno-privatnom partnerstvu po modelu privatne financijske inicijative
20.06.2008.	Uredba o davanju prethodne suglasnosti za sklapanje ugovora o javno-privatnom partnerstvu po modelu privatne financijske inicijative
24.10.2008.	Zakon o javno- privatnom partnerstvu
12.12.2008.	Zaključak Vlade RH o upućivanju na primjenu Zakona o javno-privatnom partnerstvu [23]
Predviđa se skoro donošenje	Uredba o kriterijima ocjene i odobravanja projekata JPP-a
Predviđa se skoro donošenje	Uredba o sadržaju ugovora o JPP-u
Predviđa se skoro donošenje	Uredba o nadzoru provedbe projekata JPP-a
Predviđa se skoro donošenje	Uredba o izobrazbi sudionika u postupcima pripreme i provedbe projekata JPP-a
Predviđa se skoro donošenje	Pravilnik o ustroju i vođenju Registra ugovora JPP-a

Tablica 2. Zakonska regulativa Republike Hrvatske za područje javno-privatnog partnerstva

Izvor: Marenjak S., Kušljčić D., GRADEVINAR 61 (2009) 2, 137-145: Pravni okvir javno-privatnog partnerstva, str. 143.

Zbog potpunog uređivanja područja javno-privatnog partnerstva na području Republike Hrvatske, potrebno je osim *Zakona o javno-privatnom partnerstvu* obuhvatiti mnogo širi spektar zakonodavne regulative koja na izravan ili neizravan regulira realizaciju projekata javno-privatnog partnerstva:¹⁹

- Zakon o koncesijama

¹⁹ Marenjak S., Kušljčić D., GRADEVINAR 61 (2009) 2, 137-145: Pravni okvir javno-privatnog partnerstva, str. 143.

- Zakon o javnoj nabavi
- Zakon o obveznim odnosima
- Zakon o vlasništvu i drugim stvarnim pravima
- Zakon o trgovačkim društvima
- Zakon o izvršenju državnog proračuna
- Opći porezni zakon
- Zakon o prostornom uređenju i gradnji
- Zakon o arhitektonskim i inženjerskim poslovima i djelatnostima u prostornom uređenju i gradnji

2.6. Javno-privatno partnerstvo u RH

2.6.1. Proces realizacije javno-privatnog partnerstva

Proces realizacije javno-privatnog partnerstva odvija se u devet koraka započevši od *informacija o namjeri* do konačnog *prijenosa javne građevine* na javnog partnera po dospijeću ugovora.

U nastavku su detaljnije pojašnjeni koraci realizacije javno-privatnog partnerstva:²⁰

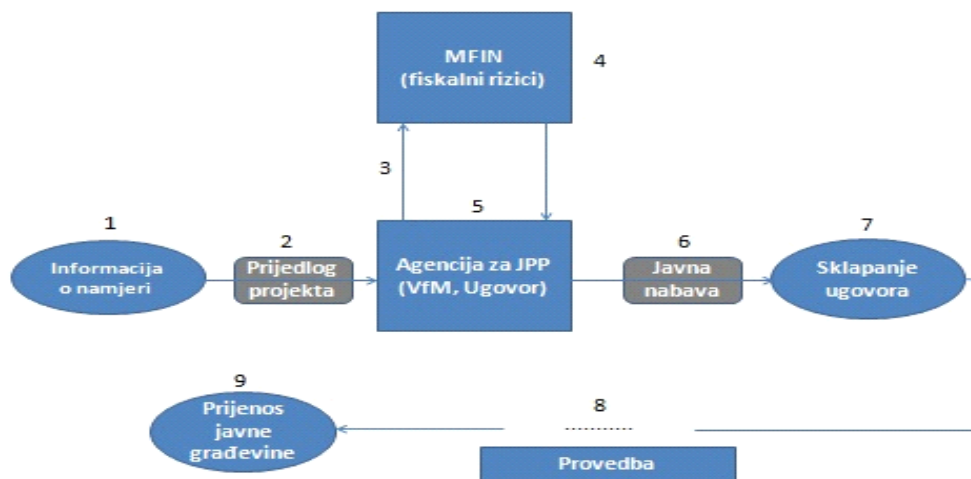
1. *Javno tijelo* izrađuje program javnih investicija za razdoblje od 3-5 godina. Kada se započinje s pripremom konkretnog projekta iz programa javnih investicija tada javno tijelo *Agenciji* za JPP dostavlja *Informaciju o namjeri provedbe projekta*.
2. Odmah po dostavi *Informacije*, javno tijelo može odabrati savjetnika za pripremu projekta i s njim u suradnji pripremiti tzv. *Prijedlog projekta* koji mora minimalno sadržavati *Komparator troškova javnog sektora i prijedlog JPP ugovora i ostalu dokumentaciju*.
3. *Prijedlog projekta* dostavlja se *Agenciji* u dva primjerka od kojih jedan primjerak *Agencija* dostavlja *Ministarstvu financija* na prethodnu suglasnost.

²⁰ Agencija za investicije i konkurentnost (2017): Proces JPP-a, [internet], raspoloživo na: <http://www.aik-invest.hr/jpp/proces-jpp-a/>, [18. svibnja 2017.]

4. *Ministarstvo financija*, ukoliko ocijeni pozitivnim, izdaje suglasnost na prijedlog projekta u odnosu na sukladnost predviđenih neposrednih financijskih obveza javnog tijela s proračunskim planovima i projekcijama.
5. Agencija odobrava prijedlog projekta JPP-a za koji ocijeni da ispunjava kriterije za odobrenje prijedloga projekta JPP-a i za koji je dobivena prethodna suglasnost *Ministarstva financija*. Agencija izdaje odobrenje u roku 5 dana od dana zaprimanja suglasnosti *Ministarstva financija*.
6. Nakon dobivenog odobrenja od *Agencije*, tj. nakon što je projekt dobio status JPP projekta, javno tijelo može započeti s postupkom javne nabave, tj. izborom privatnog partnera.
7. Nakon provedenog postupka javne nabave, sa izabranim najpovoljnijim partnerom sklapa se ugovor o javno-privatnom partnerstvu.
8. Nakon stupanja na snagu sklopljenog JPP ugovora (obično nakon sklapanja svih ugovora o financiranju) započinje razdoblje eksploatacije, tj. provedbe projekta.
9. Po dospijeću JPP ugovora javnu građevinu privatni partner prenosi u vlasništvo javnom partneru bez naknade.

Ukoliko prijedlog projekta javno-privatnog partnerstva nije u potpunosti definiran, Agencija će zaključkom na to upozoriti javno tijelo i odrediti rok od 15 dana za otklanjanje nedostataka, uz upozorenje na pravne posljedice ako to u određenom roku ne učini. Ako javno tijelo ne ispuni zahtjeve unutar zadanog roka Agencija će dostavljeni prijedlog projekta odbaciti.

Slika 2 (slijedeća stranica) prikazuje pojedine faze procesa realizacije javno-privatnog partnerstva u RH.

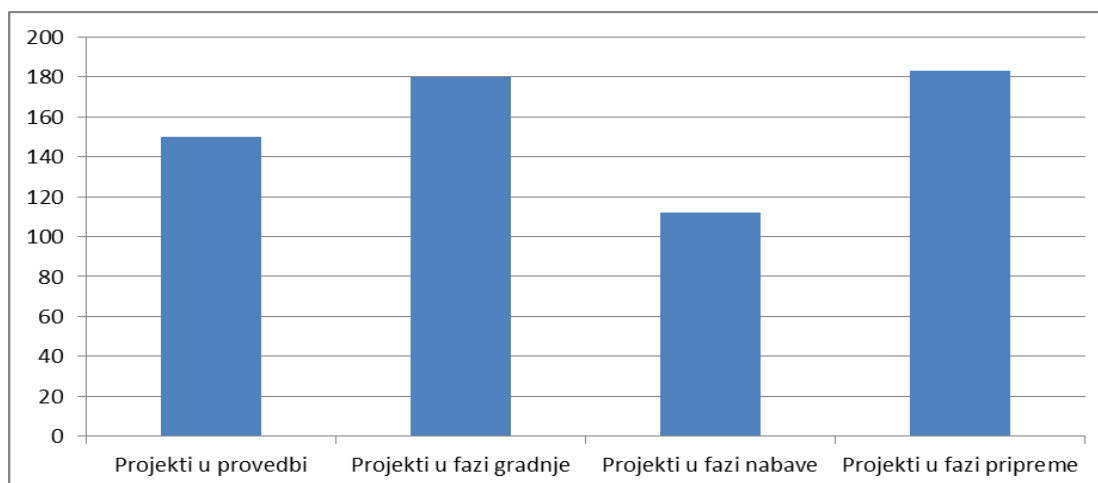


Slika 2. Proces realizacije javno-privatnog partnerstva

Izvor: Agencija za investicije i konkurentnost (2017): Proces JPP-a, [internet], raspoloživo na: <http://www.aik-invest.hr/jpp/proces-jpp-a/>, [19. svibnja 2017.]

2.6.2. Projekti javno-privatnog partnerstva u RH

Prema zadnjim podacima iz Agencije za investicije i konkurentnost za 2015. godinu ukupna vrijednost tržišta javno-privatnih projekata u operativnoj provedbi u Republici Hrvatskoj (projekti u provedbi, projekti u fazi građenja) iznosi 330 milijuna eura. Sa projektima u fazi nabave i pripreme, vrijednost tržišta iznosi 628 milijuna eura.



Grafikon 1. Vrijednost JPP projekata u milijunima eura

Izvor: Agencija za investicije i konkurentnost (2017): Analiza i pregled stanja tržišta JPP u RH, [internet], raspoloživona: <http://www.aik-invest.hr/wp-content/uploads/2015/12/Pregled-stanja-i-analiza-tr%20C5%BEi%20C5%A1ta-JPP-a-XII2015.pdf>, [20. svibnja 2017.]

Projekti s namjerom provedbe u RH za 2016. godinu:²¹

- Medulin Active Park – *Vrijednost projekta: 162.368.991 HRK (bez PDV-a), razdoblje trajanja ugovora: 25 godina*, svrha projekta je kroz ulaganja u sportsku infrastrukturu i sadržaje doprinijeti zadovoljenju javnih potreba u sportu lokalnog stanovništva i stvoriti pretpostavke za održiv društveno-gospodarski razvoj i pozicioniranje Općine Medulin kao poznate međunarodne destinacije sportskog turizma.
- Rekonstrukcija građevina javne rasvjete grada Vrgorca - *Vrijednost projekta: 6.000.000 HRK (bez PDV-a) , razdoblje trajanja ugovora: 5 godina*, svrha projekta je financiranje, rekonstrukcija, izgradnja, dogradnja, opremanje i održavanje građevina javne rasvjete Grada Vrgorca. Cilj projekta je ugradnja optimalnog tehničko-ekonomskog rješenja kojim bi se postigli učinci smanjenja troška za el.energiju i održavanje javne rasvjete, smanjila emisija CO2, poboljšali svjetlotehnički parametri i uvjeti sigurnosti prometa, smanjili potencijalni rizici ekološkog onečišćenja te anuliralo svjetlosno onečišćenje.

Ugovoreni projekti u RH u predhodnim godinama:

- Zračna luka Zagreb – *Datum potpisivanja i primjene: 02.12.2013., razdoblje trajanja ugovora: 30 godina, kapitalni troškovi JPP projekta: 1.420.800.000 HRK*, svrha ugovora je financiranje i izgradnja novog putničkog terminala Zračne luke Zagreb, te povjeravanje privatnom partneru davanjem 30 godišnje koncesije na upravljanje Zračnom lukom Zagreb.
- Arena Split - *Datum potpisivanja i primjene: 04.09.2007., razdoblje trajanja ugovora: 30 godina, kapitalni troškovi JPP projekta: 504.000.000 HRK*, svrha ugovora je stavljanje u punu funkciju zemljišta koje će pomoći zadovoljenju potreba građana u području sporta, rekreacije i kulture.

²¹ Agencija za investicije i konkurentnost (2017): Projekti JPP-a, [internet], raspoloživo na: <http://www.aik-invest.hr/jpp/projekti/>, [20. svibnja 2017.]

Odobreni projekti u RH:

- Opća bolnica Varaždin - dana 5. veljače 2015.g. Agencija za javno-privatno partnerstvo dala je odobrenje na prijedlog projekta javno-privatnog partnerstva, koji je dostavio Centar za praćenje poslovanja energetskog sektora i investicija, za projektiranje, rekonstrukciju, dogradnju, financiranje, opremanje, održavanje i upravljanje Općom bolnicom u Varaždinu, po ugovornom modelu javno-privatnog partnerstva.
- Varaždinska županija (škole) - Agencija za JPP je dana 1.listopada 2014.g. dala odobrenje na prijedlog projekta javno-privatnog partnerstva za izgradnju, dogradnju i rekonstrukciju građevina za potrebe osnovnog školstva u Varaždinskoj županiji. Svrha projekta je stvaranje preduvjeta za održavanje jednosmjenske nastave i poboljšanje uvjeta nastave.

3. Koncesija

3.1. Povijest koncesije

Povijesno gledano koncesije su predstavljale oblik dozvola kojima je vladar određenim osobama dopuštao da se koriste njegovim dobrima. U rimskom pravu nalazimo korijene, početke koncesija kada javna vlast (država) daje u zakup državne prihode ili pravo na izvođenje javnih radova. U doba procvata robnog gospodarstva, u posljednjem razdoblju Republike, razvijao se poseban tip djelatnosti koji je proizlazio iz davanja koncesija putem zakupa najvećih poslova. Država je izvođenje javnih gradnji i ostalih poslova davala putem zakupa onima koji su bili voljni tražiti manje.

U srednjem vijeku nositelji vlasti su svoja prava, koja su uživali temeljem svoga položaja, koncesijom davali u zakup, a koncesionari su im plaćali određenu svotu novca. Ove koncesije bile su feudalnog karaktera, a prava nositelja vlasti odnosila su se npr. na pravo na naplatu raznih daća – cestarina, mostarina, pravo vađenja ruda itd.²²



Slika 3. Sueski kanal

Izvor: Sueski kanal, [internet], raspoloživo na:

https://www.google.hr/search?q=sueski+kanal&source=lnms&tbm=isch&sa=X&ved=0ahUKEwjcv4iCzavUAhWLvRQKHc4fCgcQ_AUICigB&biw=1093&bih=471&dpr=1.25#imgsrc=YS_HFwQXq5UIuM:

²² Tolić V.,(2015.): Koncesija – značenje pojma i povjesni razvoj, praktični menadžment, Vol. VI, br. 1, str. 101.

Procvat koncesija događa se u 19. stoljeću, a koriste se najviše u gospodarske svrhe. Iz tog vremena poznate su koncesije za Sueski kanal 1854. godine i Panamski kanal 1878. godine. Interesantno je spomenuti koncesiju za izgradnju pruge Carigrad – Aleksinac – Banja Luka – Dobrljin iz 1869. godine koju je turska vlada dala bankarskoj kući Hirsch. Koncesija je bila data za izgradnju pruge i njenu eksploataciju u vremenu od 50 godina od izgradnje.²³

3.2. Definicija koncesije

Koncesiju možemo definirati kao „pravni instrument kojim država ili neka druga javna vlast dopušta koncesionaru iskorištavati neko prirodno bogatstvo ili obavljati neku javnu službu ili neku izgradnju s ciljem zadovoljenja javnih potreba.“²⁴

Prema Eurostatu (2004) koncesija obuhvaća situaciju u kojoj javni partner daje pravo privatnom partneru da izgradi javni objekt (snosi troškove njegovog održavanja) i posredstvom njega prodaje javnu uslugu trećim osobama na tržištu, te autonomno naplaćuje prihode od prodaje. Za uzvrat javni partner naplaćuje koncesijsku naknadu koja predstavlja javni prihod. Prilikom isteka koncesijskog razdoblja javni objekt (predmet koncesije) se predaje u vlasništvo javnom partneru.²⁵

3.3. Zakonodavni okvir koncesija

Zakonom o koncesijama koji je Hrvatski sabor donio 7. prosinca 2012. godine, uređuju se postupci davanja koncesija, ugovor o koncesiji, prestanak koncesije, politika koncesija, te druga pitanja vezana za koncesije.

Zakonom o koncesijama u RH (NN, br. 143/12), uređene su slijedeće koncesije:²⁶

- Koncesija za korištenje općeg ili drugog dobra.
- Koncesija za javne radove.
- Koncesija za javne usluge.

²³ Tolić V.,(2015.): Koncesija – značenje pojma i povjesni razvoj, op. cit., str. 102.

²⁴ Vukmir-Skendrović: Koncesija i ugovaranje BOT projekata, Hrvatski savez građevinskih inženjera, Zagreb, 1999, str.28.

²⁵ Kružić, D., Lovrinčević, M., (2016.):PFI, koncesijski model i zajed. ulaganja u JPP-u , predavanja P9., str. 3.

²⁶ Narodne novine, (2012): Zakon o koncesijama , Narodne novine d.d. Zagreb, broj 3027.

Prema Zakonu o koncesijama (NN, br. 143/12) definirani su pojmovi koji se pojavljuju u samom poimanju koncesija:²⁷

- *Davatelj koncesije* (koncedent) je tijelo, odnosno pravna osoba koja je, u skladu s ovim Zakonom, nadležna za davanje koncesije.
- *Koncesionar* je fizička ili pravna osoba s kojom je davatelj koncesije potpisao ugovor o koncesiji.
- *Ugovor o koncesiji* je ugovor koji su potpisali davatelj koncesije s jedne strane i koncesionar s druge strane, a koji sadrži odredbe o međusobnim pravima i obvezama vezanim uz korištenje dane koncesije.
- *Naknada za koncesiju* je naknada koju plaća koncesionar na temelju ugovora o koncesiji.
- *Registar koncesija* je jedinstvena elektronička evidencija ugovora o koncesijama danim na području Republike Hrvatske.
- *Odluka o odabiru najpovoljnijeg ponuditelja* je upravni akt koji donosi davatelj koncesije na prijedlog stručnog povjerenstva za koncesiju, a nakon ocjene pristiglih ponuda za davanje koncesije i u skladu s dokumentacijom za nadmetanje i kriterijima za odabir najpovoljnije ponude.
- *Ponuditelj* je pravna ili fizička osoba koja je dostavila ponudu u postupku za davanje koncesije.

Pream članku 4 Zakona o koncesijama (NN, br. 143/12), koncesiju može ustupiti: Hrvatski sabor, Vlada Republike Hrvatske, središnja tijela državne uprave, u ime Republike Hrvatske, nadležna tijela jedinica lokalne i područne samouprave, u ime jedinica lokalne i područne samouprave, te pravne osobe s posebnim propisima ovlaštene za davanje koncesije.

Osnovom članka 19 Zakona o koncesijama (NN, br. 143/12), postupak davanja koncesije započinje danom slanja na objavu obavijesti o namjeri davanja koncesije u Električnom oglasniku javne nabave Republike Hrvatske, a završava konačnošću Odluke o odabiru najpovoljnijeg ponuditelja ili konačnošću Odluke o poništenju postupka davanja koncesije. Nakon odabira najpovoljnijeg ponuditelja pristupa se potpisivanju Ugovora o koncesiji, kojim se određuju prava i obveze davatelja koncesije i koncesionara u skladu s odredbama ovog

²⁷ Narodne novine, (2012): Zakon o koncesijama, op. cit., broj 3027.

Zakona te posebnih propisa kojima se uređuje određena koncesija. U slučaju koncesije koja je sastavni dio projekta javno-privatnog partnerstva odgovarajuće se primjenjuje i propis kojim se uređuje sadržaj ugovora o javno-privatnom partnerstvu.²⁸

Načini prestanka koncesije koje propisuje Zakon o koncesijama mogu biti slijedeći:²⁹

ispunjenjem zakonskih uvjeta,
raskidom ugovora o koncesiji zbog javnog interesa,
sporazumnim raskidom ugovora o koncesiji,
jednostranim raskidom ugovora o koncesiji,
pravomoćnošću sudske odluke kojom se ugovor o koncesiji utvrđuje ništetnim ili se poništava.

3.4. Primjeri koncesije u RH

U nastavku rada biti će izneseni neki od projekata javno-privatnog partnerstva koji su se realizirali u Republici Hrvatskoj tijekom proteklih godina, a utemeljeni su na Ugovoru o koncesiji (*Ugovor o koncesiji za gospodarsko korištenje općeg ili drugog dobra jest ugovor čiji je predmet korištenje općeg ili drugog dobra za koje je zakonom određeno da je dobro od interesa za Republiku Hrvatsku.*³⁰)

3.4.1. Istarski epsilon

“...Osnovna ideja financiranja projekta je u tome da cestovnu infrastrukturu plaća korisnik, a ne više porezni obveznik.”

Dana 21. rujna 1995., Republika Hrvatska i Bina-Istra potpisali su Ugovor o koncesiji s ciljem razvoja prometne infrastrukture u Hrvatskoj. Projekt uključuje financiranje, projektiranje, izgradnju i upravljanje cestovnom mrežom dužine 141 kilometar – Projekt Istarskog epsilon. Ugovorom je predviđeno preuzimanje postojeće dionice duge 54 kilometra, uključujući i tunel

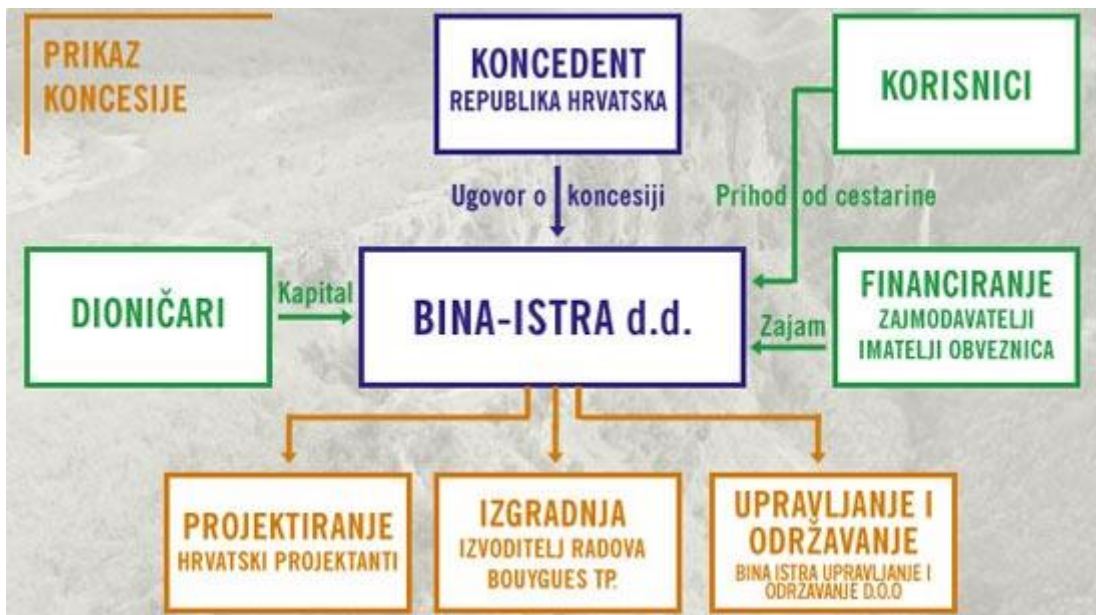
²⁸ Narodne novine, (2012): Zakon o koncesijama, op. cit., broj 3027.

²⁹ Narodne novine, (2012): Zakon o koncesijama, op. cit., broj 3027.

³⁰ Narodne novine, (2012): Zakon o koncesijama, op. cit., broj 3027.

Učku kojeg je trebalo obnoviti. Ugovor o koncesiji zaključen je na rok od 32 godine nakon kojeg će autocesta biti predana državi Hrvatskoj bez naknade.³¹

U nastavku (slika 4) je prikazana koncesija na temelju Istarskog ipsilona sa svim svojim sudionicima, kao i njihovim ulogama u samoj koncesiji, odnosno postupku provedbe javno-privatnog partnerstva.



Slika 4. Prikaz koncesije

Izvor: BINA istra (2017): Prvo JPP za projekt izgradnje autocesta u RH, [internet], raspoloživo na: <http://bina-istra.com/Default.aspx?sid=38>, [22. svibnja 2017.]

3.4.2. Arena Split

Godine 2007. Vlada Republike Hrvatske i Grad Split iniciraju projekt javno-privatnog partnerstva Spaladium Centar. Razlog ovog projekta jest domaćinstvo Svjetskog rukometnog prvenstva u RH koje se održavalo 2009. godine gdje se i Grad Split našao domaćinom između nekoliko gradova RH.

Nakon provedene procedure Ugovor o javno-privatnom partnerstvu između Grada Splita i tvrtke „Sportski grad“ TPN d.o.o. (osnivači TPN „Sportski grad“ su Konzorcij tvrtki

³¹ BINA istra (2017.): Prvo JPP za projekt izgradnje autocesta u RH, [internet], raspoloživo na: <http://bina-istra.com/Default.aspx?sid=38>, [22. svibnja 2017.]

Konstruktor inženjering, IGH i Dalekovod) sklopljen je 4. rujna 2007.godine za Projekt Športsko poslovnog kompleksa na lokaciji Lora u Splitu sa svrhom financiranja, projektiranja, izgradnje, upravljanja i održavanja kompleksa Spaladium Centar kroz sljedećih 30 godina.

Temeljem Ugovora o koncesiji, koncesionar („Sportski grad“ TPN d.o.o.) ima obavezu: financirati projekt, izraditi sve faze projektne dokumentacije za cjelokupni kompleks, izgraditi objekte kompleksa u ugovorenim rokovima, održavati objekt i upravljati njime prema unaprijed utvrđenim standardima narednih 30 godina, te po isteku koncesije predati bezuvjetno kompleks u trajno vlasništvo Gradu Splitu.

Koncedent (Grad Split) prema predhodno navedenom ugovoru ima obavezu ustupiti pravo građenja na predmetnom zemljištu, te nakon ishoda uporabe dozvole za dvoranu plaćati ugovorenu mjesečnu zakupninu. Mjesečna zakupnina koju u odnosu 50:50 temeljem Sporazuma plaćaju Grad Split i RH. iznosi 3.000,000,00 kuna s PDV-om.

Naime 2009. projekt nailazi na prve prepreke, koncesionar ne uspijeva ispuniti ugovorom definirane stavke, odnosno ne realizira II. i III. fazu gradnje kompleksa Spladium centra u zadanim rokovima koje se odnose na garažu i komercijalni dio kompleksa. Godine 2011. Grad Split prestaje sa isplatom zakupnine koncesionaru (Sportski grad TPN d.o.o.), pošto je predhodno utvrđeno da uplaćenim novcem od zakupnine koncesionar financira tekuće poslovanje, a ne prosljeđuje ga u cijelosti bankama za otplatu kredita. U konačnici 2012. Grad Split službeno pokreće proceduru za raskidom ugovora za Spaladium centar u Lori.³²

3.4.3. Zračna luka Zgreb

Ovo je najveći infrastrukturni projekt u Hrvatskoj u posljednjih 10 godina u koji je uloženo oko 300 milijuna eura u čijoj su izgradnji u protekle tri godine sudjelovale većinom domaće tvrtke, uključujući Viadukt, koji je i član konzorcija odnosno tvrtke Međunarodna zračna luka Zagreb (MZLZ). Tvrtka MZLZ privatni je partner, odnosno 30-godišnji koncesionar zračne luke od 2013.g. Ugovor je upisan u Registar ugovora javno-privatnog partnerstva,

³² Gradsko vijeće Grada Splita (2012.): Informacija o stanju Projekta JPP Spaladium Centra u Lori, KLASA:340-03/07-01/114, URBROJ:2181/01-01-12-

kojeg vodi Agencija za investicije i konkurentnost i koja je ujedno nadležna za nadzor i praćenje provedbe ugovora.

MZLZ, osim Viadukta, čini još pet tvrtki – *Aeroports de Paris Management*, *Bouygues Batiment International*, Fond Marguerite, IFC i TAV Airports. Zračna luka je u vlasništvu RH (55%), Grada Zagreba (35%) te Zagrebačke županije i Grada Velike Gorice (po 5%).

Terminal ima 65.000 m² površine, a projektiran je za 5 milijuna putnika godišnje s mogućnošću proširenja do 8 milijuna putnika. U novu zgradu ugrađeno je 35.000 prostornih metara betona, a 40.000 prostornih metara u vanjske radove, kao i 5.000 tona armature.

Zgrada ima četiri etaže i osam avionskih mostova za ukrcaj putnika, dva za domaće i šest za međunarodne letove, 30 šaltera za prijavu na let, 23 šaltera za kontrolu putovnica, a oko zgrade je i 1100 parkirališnih mjesta.³³

³³ Agencija za investicije i konkurentnost (2017.): Zračna luka „Franjo Tuđman“, [internet], raspoloživo na: <http://www.aik-invest.hr/?s=zra%C4%8Dna+luka+zagreb>, [24. svibnja 2017.]

4. Tržnice Hippos d.o.o. Split – osnovni podaci

4.1. Povijest tržnice Split

S porastom broja stanovnika i sukladno tim širenjem svoje površine mnogi gradovi u Hrvatskoj zahtijevali su i temeljne resurse koji bi omogućili održivost te ekspanzije u vidu prehrambenih proizvoda, odjeće i ostalih dobara koji su omogućavali nesmetan život građanima.

Kao jedan od najstarijih gradova Republike Hrvatske grad Split je kroz svoju povijest formirao mjesto na kojem su se obavljale razne transakcije u vidu prodaje dobara ili pružanja usluga, to područje popularno nazivamo Pazar.



Slika 5. Stari Pazar

Izvor: Prve tržnice grad Splita, [internet], raspoloživo na:

https://www.google.hr/search?q=okupacija+dalmacije&source=lnms&tbm=isch&sa=X&ved=0ahUKEwizhtXO99jUAhUE1RoKHX25Ab8Q_AUICigB&biw=1093&bih=510#tbm=isch&q=pazar+split+povjest&imgrc=pMmNEIH9nN41-M, [5. lipnja 2017.]

Prijašnji Split imao je čak pet tržnica. Glavnu tržnicu „Pazar“ koja se i dan danas nalazi na istom mjestu, zatim tržnicu voća, ribarnicu, tržnicu drva, pijeska i žala te tržnicu sijena i slame. Pazar je smješten na strateškom položaju na otvorenom prostoru uz crkvu Sv. Dominika, između Hrvojeve ulice i željezničkog prosjeka, u blizini željezničke stanice i parobrodskog pristaništa. Između Prvog i Dugog svjetskog rata Općina je dala podići više

nadstrešnica ispod kojih su se smjestile mesnice, trgovine kolonijalnom robom te po jedna prodavaonica kruha, mlijeka i gostionica. Roba se na Pazar dopremala vlakom, kolima, pa čak i pješice. Prilikom talijanske okupacije dijela Dalmacije roba donešena izvan tog područja podlijegala je carinjenju.

Do 1924. godine na Pazaru su uz prehrambene proizvode prodavani sijeno, slama i manufakturna roba. Zbog porasta trgovine, a samim tim i samnjenjem prodajnog prostora 1924. godine uređena je posebna tržnica sijena i slame u tadašnjoj ulici XI. puka, a na njoj su se mogla i prodavati i drva donešena iz Zagore. Zgrada ribarnice na Obrovu izgrađena je 1890. godine, a 1925. je obnovljena i uređena. Voćni trg je tradicionalni naziv malog trga ispred Palače Milesi, je dobio naziv po svojoj funkciji. Na njemu je bilo smješteno 5-6 prodajnih štandova za prodaju voća. Tržnica žala i pijeska bila je smještena na kraju Rive, prema tadašnjoj Trumbićevoj obali, jer se taj materijal uglavnom dovozio brodicama.³⁴

Danas uz glavnu tržnicu Pazar, Split broji još nekoliko manjih tržnica koje su smještene po kvartovima (Brda, Sućidar, Spinut), tu je ujedno i neizostavna tržnica ribe Peškarija koja je smještena u Marmontovoj ulici, jednoj od najprohodnijih ulica Splita.



Slika 6. Tržnica ribe Split – Peškarija

Izvor: Prodavači ribe u Splitu, [internet], raspoloživo na:

[https://www.google.hr/search?q=tr%C5%BEnica+ribe+split+pe%C5%A1karija&source=lnms&tbm=isch&sa=X&ved=0ahUKEwjg_b7x8LUAhVE0hoKHQwyAn0Q_AUIBygC&biw=1093&bih=510#tbm=isch&q=split+pe%C5%A1karija&imgc=3mmsHR5wEGl9bM](https://www.google.hr/search?q=tr%C5%BEnica+ribe+split+pe%C5%A1karija&source=lnms&tbm=isch&sa=X&ved=0ahUKEwjg_b7x8LUAhVE0hoKHQwyAn0Q_AUIBygC&biw=1093&bih=510#tbm=isch&q=split+pe%C5%A1karija&imgc=3mmsHR5wEGl9bM;); [5. lipnja 2017.]

³⁴ Narodni.NET (2017): Prve tržnice Grada Splita, [internet], raspoloživo na: <http://narodni.net/prve-trznice-grada-splita/>, [5. lipnja 2017.]

4.2. Tržnice Hippos d.o.o.

4.2.1. Osnovni podaci Tržnice-Hippos d.o.o.

Naziv tvrtke: Tržnice-Hippos d.o.o.

Adresa sjedišta: Hrvojeva 6, 21 000 Split

OIB: 60339999768

MB: 00472450

Djelatnost: 4711, Tržnice na malo: upravljanje i održavanje prostora i zgrada izgrađenih na zemljištu u vlasništvu jedinica lokalne samouprave u kojima se u skladu sa tržišnim redom pružaju usluge obavljanja prometa živim namirnicama i drugim proizvodima

Godina osnivanja: 2 000

Broj zaposlenika: 39 osoba

Status: Aktivan

Veličina: Mali poduzetnik

Temeljni kapital društva: 20 000 HRK

Kontakt broj: 098/286-151

Telefax: 021/344-470

4.2.2. Članovi društva

Vlasnici:

Ante Lasić

Mijana Banovac

Ivica Damjanov

David Bitanga

Ivan Bitanga

Ivica Penova

Joso Šimundža

Mate Perišić

Mirko Karoglan

Tvrtko Karoglan

Osobe ovlaštene za nastupanje:

Joso Šimundža

Ante Lasić

4.2.3. Poslovanje društva u predhodnim godinama

Na osnovi *Računa dobiti i gubitka* kao jednog od pet temeljnih financijskih izvještaja koji su obveznici dužni priložiti na godišnjoj osnovi u nastavku će se prikazati prihodi i rashodi za poslovnu 2016 godinu.

iznosi u kunama

Račun dobiti i gubitka za poduzetnike			
Za razdoblje: 01.01.2016. - 31.12.2016.			
Naziv pozicije	Rbr. bilješke	Prethodna godina	Tekuća godina
I. POSLOVNI PRIHODI		17.454.458	17.619.381
II. POSLOVNI RASHODI		14.294.169	13.684.847
III. FINANCIJSKI PRIHODI		23.141	4.681
IV. FINANCIJSKI RASHODI		27.951	861
V. UDIO U DOBITI OD DRUŠTAVA POVEZANIH SUDJELUJUĆIM INTERESOM		-	-
VI. UDIO U DOBITI OD ZAJEDNIČKIH POTHVATA		-	-
VII. UDIO U GUBITKU OD DRUŠTAVA POVEZANIH SUDJELUJUĆIM INTERESOM		-	-
VIII. UDIO U GUBITKU OD ZAJEDNIČKIH POTHVATA		-	-
IX. UKUPNI PRIHODI		17.477.599	17.624.062
X. UKUPNI RASHODI		14.322.120	13.685.708
XI. DOBIT ILI GUBITAK PRIJE OPOREZIVANJA		3.155.479	3.938.354
XII. POREZ NA DOBIT		696.038	826.894
XIII. DOBIT ILI GUBITAK RAZDOBLJA		2.459.441	3.111.460

Tablica 3. Račun dobiti i gubitka za poduzetnike – Tržnice-Hippos d.o.o. (2016. god.)

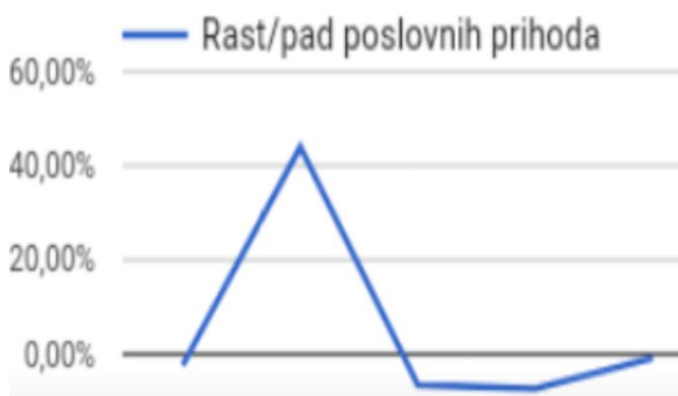
Izvor: FINA web (2017): RGFI javna objava, [internet], raspoloživo na: <http://rgfi.fina.hr/JavnaObjava-web/pSubjektTrazi.do>, [6. lipnja 2017.]

Uvidom u Račun dobiti i gubitka za 2016. tvrtke Tržnice-Hippos d.o.o. dolazi se do slijedećeg zaključka:

Ukupni prihodi su se u 2016. godini povećali za 0.83% (146.463 kuna), u odnosu na predhodnu 2015. godinu. Utjecaj na ovo povećanje uvelike ima povećanje *poslovnih prihoda* koji su porasli za 0.94% (164.923 kuna) u odnosu na predhodnu 2015. godinu. U odnosu na povećanje *poslovnih prihoda* potrebno je uočiti da su se *financijski prihodi* višestruko smanjili u 2016. godini naspram 2015. i to za 79.77% (18.460 kuna). *Poslovni prihodi* čine 99.97% strukture ukupnih prihoda.

Ukupni rashodi su se u 2016. godini samnjili za 4.44% (636.412 kuna), u odnosu na *ukupne rashode* u 2015. godini. U smanjenju ovih rashoda utjecaj su imali samnjenja *poslovnih rashoda* za 4.42% (609.322 kuna), te smanjenja *financijskih rashoda* za 96.91% (27.090 kuna).

Na kraju obračunskog razdoblja nakon oporezivanja tvrtka je ostvarila dobit od 3.111.460 kuna, što je 26.51% (652.019 kuna) veća dobit u odnosu na dobit iz 2015. godine. Temeljem predhodno prikazanih podataka može se zaključiti da tvrtka posluje stabilno.



Grafikon 2. Promjene poslovnih prihoda u postotcima- Tržnice-Hippos d.o.o.

Izvor: Fininfo (2017): Detaljno o poduzeću, [internet], raspoloživo na:

<http://www.fininfo.hr/Poduzece/Pregled/trznicehippos/Detaljno/9207>, [6. lipnja 2017.]



Grafikon 3. Prikaz poslovnih prihoda kroz godine u kunama- Tržnice-Hippos d.o.o.

Izvor: Fininfo (2017): Detaljno o poduzeću, [internet], raspoloživo na:

<http://www.fininfo.hr/Poduzece/Pregled/trznicehippos/Detaljno/9207>, [6. lipnja 2017.]

Na predhodno navedenim grafikonima mogu se uočiti promjene u *poslovnim prihodima* tijekom vremenskog perioda od 4 godine. Grafikon 1 prikazuje prihode izražene u postocima, odnosno njihovu tendenciju rasta/pada u tekućoj godini u odnosu na predhodnu poslovnu godinu. Nakon naglog porasta od početka mjerenja 2010. godine, može se primjetiti blagi pad *poslovnih prihoda* nakon kojeg slijedi stabilizacija tih istih prihoda promatrajući od 2013. godine.

5. Primjena modela koncesije na primjeru slučaja Tržnice-Hippos d.o.o. Split

5.1. Postupak javnog natječaja za dodjelu koncesije za Splitske tržnice

Prije sklapanja *Ugovora o koncesiji* potrebno je provesti *postupak javnog natječaja*, kako bi se informirala javnost, privukao što veći broj interesnih strana, te omogućila jednakost kod sudjelovanja u natječaju. Temeljem prikupljenih ponuda u određenom vremenskom roku bira se ona ponuda koja je najpovoljnija, odnosno koja najbolje zadovoljava uvjete raspisanog natječaja.

Dana 04. studenoga 2010. godine objavljena je *Obavijest o namjeri* davanja jedne koncesije za obavljanje komunalne djelatnosti tržnica na malo na području Grada Splita u „Narodnim novinama“, a potom u dnevnom listu “Slobodna Dalmacija” dana 10. studenoga 2010.godine te na web stranicama Grada Splita.

Od dana objave Obavijesti u Narodnim Novinama započeo je rok od 30 dana unutar kojeg su interesne strane trebale dostaviti svoje ponude.

Prije same provedbe javnog natječaja 02. studenog 2010. godine imenovano je *Povjerenstvo za provedbu javnog natječaja* za davanje jedne koncesije za obavljanje komunalne djelatnosti tržnica na malo na području Grada Splita.

Imenovani članovi Povjerenstva, temeljenim Zaključkom gradonačelnika Grada Splita su:

- Ante Mladineo, član povjerenstva
- Pave Zaninović, član povjerenstva
- Tomislav Gruica, predsjednik povjerenstva

Svrha imenovanog *Povjerenstva* je priprema i provedba postupka za davanje koncesije nad tržnicama Grada Splita. Dana 07. prosinca 2010. godine povjerenstvo započinje sa svojim radom.

Tokom razdoblja trajanja javnog natječaja zaprimljena je samo jedna ponuda i to ponuda trgovačkog društva, točnije Tržnice-Hippos d.o.o. iz Splita. Nakon izvršene kontrole dostavljene ponude i njenih priloga, donijeto je sljedeće mišljenje.

Povjerenstvo zaključuje je da predmetna ponuda ispunjava tražene natječajne uvjete te se ocjenjuje prihvatljivom. Obzirom na jedinu pristiglu ponudu, nije provedeno poredbeno bodovanje. Ponuđena godišnja koncesijska naknada je 7% godišnjeg ukupnog prihoda od koncesijske djelatnosti. Priloženi cjenik tržišnih usluga sadrži povećanje pojedinih usluga od 10 % u odnosu na dosadašnji Cjenik usluga iz 2001.godine, što se ocjenjuje opravdanim. Temeljem predhodno iznesenih informacija predlaže se donošenje Rješenja o davanju koncesije komunalne djelatnosti tržnica na malo i to trgovačkom društvu „Tržnice-Hippos“ d.o.o. Split.

<i>Reference-poslovni ugled</i>	0-10 bodova
<i>Sposobnost za ostvarivanje poslova</i>	
- raspoloživi tržišni inventar	0-10 bodova
- stručni kadar	0-10 bodova
<i>Povoljnost ponude</i>	
- naknada za koncesiju	0-15 bodova
- cjenik tržišnih usluga	0-10 bodova

Tablica 4. Sustav bodovanja zaprimljenih ponuda

Izvor: Gradsko vijeće Grada Splita (2012.): Informacija o stanju Projekta JPP Spaladium Centra u Lori, KLASA:363-02/10-01/34, URBROJ:2181/01-11-03/17-10-06

5.2. Rješenje o davanju koncesije za obavljanje komunalne djelatnosti tržnica na malo na području Grada Splita

Na osnovu predhodno provedenog javnog natječaja za dodjelu koncesija i ocjene poslovnog ugleda podnositelja ponuda, sposobnosti za ostvarivanjem koncesija te tehničkih i financijskih povoljnosti ponuda, Gradsko vijeće Grada Splita dodjeljuje trgovačkom društvu Tržnice-Hippos d.o.o. Split koncesiju za obavljanje komunalne djelatnosti tržnice na malo na području Grada Splita.

Kako je to predhodno utvrđeno, koncesija se dodjeljuje primatelju na vremenski rok u trajanju od 10 godina. Protuteža primljenoj koncesiji jest novčana naknada u iznosu od 7% od ukupnog godišnjeg prihoda od obavljanja koncesijske djelatnosti koju koncesionar mora plaćati.

Na temelju donešenog *Rješenja* zadužuje se Gradonačelnik Grada Splita da u vremenskom razdoblju od 30 dana od dana donošenja ovog rješenja sklopi *Ugovor o koncesiji s izabranim korisnikom koncesije*.

5.3. Ugovor o koncesiji – svrha

Nakon donešenog *Riješenja* o davanju koncesije pristupa se sklapanju *Ugovora o koncesiji* između Grada Splita kao *koncedenta* i Tržnica-Hippos d.o.o. kao *koncesionara*. Ovim ugovorom definirane su sve bitne odrednice po pitanju prava i obveza ugovornih stranaka.

Prije sastavljanja ugovora, ugovorne strane su trebale utvrditi:

- da su zatečeni prostori građevine i oprema tržnica na malo na području Grada Splita u vlasništvu koncedenta,
- da je *koncedent* raspisao javni natječaj za dodjelu koncesije za obavljanje komunalne djelatnosti tržnice na malo a u skladu sa Odlukom o preoblikovanju organizacije obavljanja komunalne djelatnosti tržnice na malo („Službeni glasnik Grada Splita“, broj 06/2000) i Odlukom o određivanju komunalnih djelatnosti koje se obavljaju na temelju ugovora o koncesiji („Službeni glasnik Grada Splita“, broj 11/10),
- da je *koncedent* putem Gradskog vijeća Grada Splita na sjednici održanoj 2010. godine donio odluku o izboru koncesionara.

Na temelju predhodno utvrđenih činjenica, *koncedent* daje pravo *koncesionaru* da obavlja poslove komunalne djelatnosti tržnice na malo na području Grada Splita. Obavljanje komunalne djelatnosti mora biti u skladu s odredbama koje su propisane Ugovorom o koncesiji.

Pod obavljanjem komunalne djelatnosti, a *Ugovorom o koncesiji* definirano podrazumijeva se upravljanje i održavanje tržnica na malo na kojima se obavlja promet živežnim namirnicama i drugima proizvodima. Pored tržnica koncesionar preuzima na upravljanje i izgrađene prateće poslovne prostore, koje je ovlašten davati u podzakup u svrhu sufinanciranja troškova održavanja i upravljanja tržnica na malo.

Ugovorom su također definirani objekti i prostori na kojima se obavlja komunalna djelatnost tržnica na malo, a to su:

- Glavna tržnica – stari Pazar, Hrvojeva ulica, Srebrna vrata Dioklecijanove palače, pothodnik sa terasom iznad pothodnika i prostor nad usjekom pruge od mosta na južnom dijelu tržnice do Zagrebačke ulice,
- tržnica Sućidar,
- tržnica Table-Skalice,
- tržnica Brda,
- tržnica Mažuranićevo šetalište,
- tržnica Mertojak,
- tržnica “Staro Hajdukovo igralište”,
- tržnica Barakovićeve,
- tržnica Bol,
- tržnica Split 3,
- Gradska ribarnica Obrov.

5.4. Prava i obveze ugovornih stranaka temeljem Ugovora o koncesiji

5.4.1. Prava i obveze Grada Splita kao koncedenta

Nakon predhodno definirane svrhe *Ugovora o koncesiji*, odnosno djelatnosti i gradskog područja na koje se dotična koncesija odnosi, pristupa se definiranju prava i obveza koje su dužni ispoštovati ugovaratelji. U nastavku rada biti će prikazani prava i obveze proizašle iz *Ugovora o koncesiji* za obavljanje komunalne djelatnosti tržnice na malo na području Grada Splita.

Osnovni podaci o koncedentu:

ŽUPANIJA SPLITSKO-DALMATINSKA, GRAD SPLIT, Branimirova obala 17, OIB:

78755598868, zastupan po Gradonačelniku Željku Kerumu

Koncedent se temeljem Ugovora o koncesiji *obvezuje* da:

- koncesionaru ustupa pravo na obavljanje komunalne djelatnosti tržnice na malo na području Grada Splita-a u skladu sa odredbama Ugovora o koncesiji,
- u slučaj da koncedent izmjenom prostornog plana poništi ili izmjeni namjenu pojedinih prostora na kojem se obavlja djelatnost tržnica na malo, ne mora ali može osigurati zamjenski prostor na bližoj lokaciji u kojem smislu se sklapa Aneks ugovora,
- će odgovarajućom prometnom signalizacijom osigurati pristup objektima i prodajnim prostorima iz Ugovora, kao i pristup mjestima za zaustavljanje dostavnih vozila radi opskrbe.
- će provoditi upravni nadzor nad izvršenjem Ugovora o koncesiji putem tijela za nadzor i kordinaciju rada komunalnih poduzeća.

Koncedent temeljem potpisanog Ugovora o koncesiji *stječe pravo*:

- na naknadu štete u slučaju svojevoljnog odustanka koncesionara od ugovora (uz otkazni rok od 60 dana), uz dobitak iznosa po datoj bankarskoj garanciji od strane koncesionara u iznosu od 300.000.00 kuna,
- na poništenje Ugovora o koncesiji u slučaju da:
 - ✓ koncesionar ne obavlja djelatnost koncesije sukladno odredbama Ugovora, odnosno na drugi način ne poštuje te iste odredbe,
 - ✓ koncesionar postupi protivno odredbama važećih propisa kojima se regulira djelatnost koncesije i pravilima struke,
 - ✓ stupe na snagu propisi koji onemogućavaju obavljanje djelatnosti koncesije sukladno odredbama Ugovora,
 - ✓ koncesionar nije platio naknadu za koncesiju više od 3 mjeseca uzastopno ili općenito neuredno plaća naknadu za koncesiju.

5.4.2. Prava i obveze Tržnice-Hippos d.o.o. kao koncesionara

Osnovni podaci o koncesionaru:

„TRŽNICE-HIPPOS“ d.o.o. Split, Hrvojeva 6, OIB: 60339999768, zastupano po direktoru Mirku Karoglanu.

Koncesionar se temeljem Ugovora o koncesiji *obvezuje* da će:

- osigurati sav potreban tržišni inventar za rad tržnica na malo (suncobrani, vage, banci...),
- voditi brigu o namjenskom korištenju mjesta namjenjenih za zaustavljanje dostavnih vozila,
- djelatnost tržnice na malo obavljati sukladno važećim propisima i tržišnom redu te snositi sve troškove za provedbu tržišnog reda,
- održavati prostore i objekte definirane Ugovorom tijekom razdoblja trajanja koncesije,
- otkloniti i naknaditi sve štete koje nastanu kao posljedica propuštanja pažnje dobrog gospodara u korištenju i održavanju predmetnih objekata i prostora,
- plaćati naknadu za koncesiju u visini od 7% od godišnjeg prihoda,
- koncedentu uručiti bankarsku garanciju u iznosu od 300.000.00 kuna, koja se godišnje potvrđuje,
- nadoknaditi štetu nastalu svojevolumnim odustankom od Ugovora o koncesiji.

Koncesionar temeljem potpisanog Ugovora o koncesiji *stječe pravo*:

- obavljanja poslova komunalne djelatnosti tržnica na malo na području Grada Splita u skladu s odredbama Ugovora o koncesiji,
- na upravljanje izgrađenim poslovnim prostorima definiranim ugovorom, koje je ovlašten davati u podzakup, radi sufinanciranja troškova održavanja i upravljanja,
- utvrđivanja cijene tržišnih usluga kao i visinu podzakupnine poslovnih prostora kroz natječajni postupak,
- na korištenje koncesije u razdoblju od 10 godina od potpisivanja Ugovora.

Kako je to Ugovorom definirano, koncesionar *nema pravo*:

- koncesiju prenijeti na drugu osobu,
- obavljati djelatnost koncesije putem treće osobe, bez izričitog odobrenja koncedenta.

Važno je naglasiti da predhodna prava i obveze koncedenta i koncesionara prestaju važiti prestankom koncesije u slučaju: isteka razdoblja od 10 godina na koliko je koncesija Ugovorom određena, prestankom korištenja koncesije od strane koncesionara (za koji postupak snosi odgovornost), sporazumnim raskidom Ugovora, kao i otkazivanjem Ugovora o koncesiji. Za rješavanje sporova iz Ugovora i povodom njega, ugovorena je nadležnost Općinskog suda u Splitu.

5.5. Prednosti i nedostaci realizirane koncesije za obavljanje komunalne djelatnosti tržnice na malo na području Grada Splita

Od samog početka dodjele, odnosno davanja na javni natječaj koncesije za obavljanje komunalne djelatnosti tržnice na malo na području Grada Splita mogle su se uočiti određene nepravilnosti. Naime, prilikom provedenog javnog natječaja zaprimljena je tek jedna ponuda i to tvrtke kojoj je dodjeljena ista koncesija i za proteklih 10 godina (od 2000 te do 2010 te godine). Obzirom da je riječ o atraktivnoj gradskoj površini postoji vrlo mala mogućnost da se nisu odazvale i druge interesne stranke. Ovdje bi se kao glavni nedostatak moglo navesti pogodovanje odnosno pristranost.

Jedan od većih nedostataka jest i slaba provedba nadzora koncedenta (putem Tijela za nadzor) nad koncesionarom u vidu ispunjavnja njegovih obveza koje su ugovorom definirane. Prodavači i građani su nezadovoljni načinom na koji se tržnice održavaju, pa se tako za vrijeme ljetnih mjeseci mogu osijetiti neugodni mirisi raspadnutog voća i povrća koji ostaju neadekvatno zbrinuti od strane koncesionara.

Obzirom da koncesionar temeljem koncesije uprihoduje u prosjeku oko 17.000.000 kuna na godišnjoj razini, te ostvari dobit od 3.000.000 kuna ne može se reći da je dio tih sredstava uloženi u unaprijeđenje i održavanje prodajnih površina te održavanje pristupnih putova za

dostavna vozila. Ovo daje naznaku da koncesionar javna dobra ne koristi u općem interesu, nego za privatne potrebe.

Prednost realizirane koncesije sastoji se u tome da je Grad Split kao koncedent došao do novog izvora financiranja te na taj način rasteretio gradski proračun, odnosno doveo do njegovog povećanja u visini koncesije koju je koncesionar ugovorom obvezan plaćati.

Realizacijom ove koncesije se omogućilo daljnje postojanje svih tržnica na području Grada Splita kao površina koja postoje od kad je i samog grada i na kojima se mogu još i danas kupiti domaći izvorni proizvodi, pogotovo u vrijeme modernizacije kada trgovački centri pružaju sva potrebna dobra na jednom zatvorenom mjestu.

6. Zaključak

Unatoč ekonomskoj krizi koja je u ne toliko davnoj prošlosti uzdrmala sva gospodarstva u svijetu, stručnjaci nastoje iznijeti rješenja za sankciju uzokovanih posljedica. Razvoj infrastrukture je ključan faktor za ekonomski razvoj svake države, razvojem infrastrukture dovodi se do smanjenja troškova proizvodnje i distribucije proizvoda i usluga.

Jedno od rješenja za ekonomski razvoj na lokalnoj razini, a samim tim i na razini cijele države jest suradnja javnog i privatnog sektora kako bi se kroz tu suradnju generirale i opće društvene koristi. Javni partner ulazi u partnerstvo zbog privlačenja privatnih kapitalnih investicija, dok privatni partner traži investicijske prilike kako bi ostvario određenu korist za svoje usluge kroz naknadu.

Promatrajući javno-privatno partnerstvo kroz realizaciju koncesije nad tržnicama Grada Splita dolazi se do saznanja određene lokalne uprave kao i privatni partneri olako shvćaju koncept javno-privatnog partnerstva. Sve je svedeno na to da grad ima primanja od koncesije, a privatni partner profitabilno ulaganje dok krajnji korisnici odnosno javnost ne primjećuje nikakve promjene, a kud i kamo dobre koje su prvotni cilj javno-privatnog partnerstva.

Važno je naglasiti da je tržište projekata javno-privatnog partnerstva u Hrvatskoj teško 418.000.000 eura i obuhvaća tek 18 ugovora, dok je mogući potencijal 5.000.000.000 eura.

Na temelju predhodno navedenog podatka dolazi se do zaključka su javno-privatni projekti u Hrvatskoj kočeni zbog nedostatka znanja, političke volje i izvora financiranja. Veliki problem stvara realizacija malih projekata koji bi omogućili daljnji razvoj, no takvi projekti nažalost nisu privlačni velikim investitorima. Dobre primjere velikih projekata realiziranih u RH na koje se treba ugledati u budućnosti daju nam projekt Istarskog ipsilona, koji je donio više od 1000 radnih mjesta i nekoliko indutrijskih zona, te Zračna luka Zagreb koja je nedavno dovršena.

Literatura:

Popis knjiga:

1. Bajo A., Jurlina Alibegović D., : Javne financije lokalnih jedinica vlasti, Školska knjiga, Zagreb 2008, str.199.
2. Bajo A., Juričić D.,: Vodič kroz javno privatno partnerstvo, str. 7.
3. H. Kačer, D. Kružić, A. Perkušić, Javno-privatno partnerstvo, Zbornik radova Pravnog fakulteta u Splitu, god. 45, 3/2008, str. 609-611.
4. Kružić, D., Lovrinčević, M., (2016.): Javno-privatno partnerstvo, interni materijali
5. Marenjak S., Kušljčić D., GRADEVINAR 61 (2009) 2, 137-145: Pravni okvir javno-privatnog partnerstva, str. 142.
6. Nijkamp, Burch, Vindignija (2002) prema Bult-Spiering M.& Dewulf G.: Strategic Issues in Public-Private Partnership, an international perspective, Blacwell Publishing 2008, str.17.
7. Peters B.G. (1997) prema Bult-Spiering M.& Dewulf G.: Strategic Issues in Public-Private Partnership,an international perspective, Blacwell Publishing 2008, str.17.
8. Tolić V.,(2015.): Koncesija – značenje pojma i povjesni razvoj, praktični menadžment, Vol. VI, br. 1, str. 101.
9. Vukmir-Skendrović: Koncesija i ugovaranje BOT projekata, Hrvatski savez građevinskih inženjera, Zagreb, 1999, str.28.

Izvori s interneta:

1. Agencija za investicije i konkurentnost (2017): Institucionalni okvir JPP-a, [internet], raspoloživo na: <http://www.aik-invest.hr/jpp/institucionalni-okvir/>, [19.svibanja 2017.]
2. BINA istra (2017.): Prvo JPP za projekt izgradnje autocesta u RH, [internet], raspoloživo na: <http://bina-istra.com/Default.aspx?sid=38>, [22. svibnja 2017.]
3. Narodni.NET (2017): Prve tržnice Grada Splita, [internet], raspoloživo na: <http://narodni.net/prve-trznice-grad-splita/>, [5. lipnja 2017.]

Časopisi:

1. Bašić, Tin. Kako se uključiti u novi val JPP-a. // LIDER 13, 591(2017), str. 29.

Zakoni:

1. Narodne novine, (2012): Zakon o koncesijama , Narodne novine d.d. Zagreb, broj 3027.

Ostali izvori:

1. Gradsko vijeće Grada Splita (2012.): Informacija o stanju Projekta JPP Spaladium Centra Lori, KLASA:340-03/07-01/114, URBROJ:2181/01-01-12-

Popis slika:

Slika 1. Spektar uključenosti privatnog sektora u suradnju s javnim sektorom i modeli javno-privatnog partnerstva.....	11
Slika 2. Proces realizacije javno-privatnog partnerstva	22
Slika 3. Sueski kanal	25
Slika 4. Prikaz koncesije	29
Slika 5. Stari Pazar	32
Slika 6. Tržnica ribe Split – Peškarija	33

Popis tablica:

Tablica 1. Temeljne osobine odabranih oblika realizacije javno-privatnog partnerstva	15
Tablica 2. Zakonska regulativa Republike Hrvatske za područje javno-privatnog partnerstva	19

Tablica 3. Račun dobiti i gubitka za poduzetnike – Tržnice-Hippos d.o.o. (2016. god.)	35
Tablica 4. Sustav bodovanja zaprimljenih ponuda.....	39

Popis grafikona:

Grafikon 1. Vrijednost JPP projekata u milijunima eura	22
Grafikon 2. Promjene poslovnih prihoda u postotcima- Tržnice-Hippos d.o.o.	36
Grafikon 3. Prikaz poslovnih prihoda kroz godine u kunama- Tržnice-Hippos d.o.o.	36