

Privatizacija javnega sektorja v deželah v razvoju: Kaj vemo?

Dežele v razvoju se bodo v naslednjem desetletju soočale z velikimi izzivi, ko bodo skušale zadovoljiti rastoče potrebe po urbanih javnih uslugah. Nezadovoljstvo z hitrostjo in izvedbo vlad pri nudenju teh uslug in resne fiskalne omejitve na državnem in mestnem nivoju navajajo vodilne mednarodne organizacije nudenja pomoči kot tudi vlade same k temu, da ocenjujejo potencial zasebnih podjetij pri nudenju uslug in infrastrukture (Svetovna banka, 1988a).

Rastoče povpraševanje po javnih uslugah odraža dramatičen porast urbane populacije v Tretjem svetu. Pri Združenih narodih (1989) ocenjujejo, da se bo urbano prebivalstvo v deželah v razvoju med letom 1980 in koncem 90. let podvojilo od malo manj kot ene milijarde na približno dve milijardi. V naslednjih 25 letih se bo ponovno podvojilo na približno štiri milijarde. Ob koncu 90. let bo v deželah v razvoju skoraj 300 mest z več kot milijonom prebivalcev. Povpraševanje se bo povečalo tudi zaradi rastočega ekonomskega pomena proizvodnih in trgovinskih aktivnosti, ki se nahajajo na urbanih področjih. V večjem delu Azije, Latinske Amerike, Severne Afrike in Bližnjega vzhoda prispevajo urbane aktivnosti več kot 60 odstotkov bruto nacionalnega produkta (Svetovna banka, 1989).

Privatizacija postaja posebno privlačna tam, kjer velika mesta doživljajo korenito populacijsko in ekonomsko ekspanzijo. Na Tajskem raste na primer velemestno področje Bangkoka tako hitro, da povpraševanje po uslugah in infrastrukturi daleč prekaša javne resurse. Opazovalci poročajo, da bodo »Elektrogospodarske oblasti Tajске, soočene z hitro padajočimi energetskeimi zalogami, verjetno v naslednjih sedmih letih vložile, preračunano, \$ 3.9 milijarde, da bi zadovoljile povpraševanje po energiji. Vodna dela bodo v naslednjem desetletju verjetno stala \$ 2,9 milijarde. Hitri tranzitni sistem v Bangkoku bo po pričakovanju stal več kot \$ 1,6 milijarde« (Berthelsen, 1989).

Kljub naraščajočim potrebam po javnih uslugah in infrastrukturi v pogojih fiskalnih omejitev, obstajajo v diskusiji o zaželenosti in učinkovitosti privatizacije velike mnenjske razlike. Nekateri zagovorniki privatizacije jo razglašajo (Roth, 1987; Hanke, 1987) za zdravilo za vse in zastopajo pretirana stališča, ki jih je težko dokazati v večini razvijajočih dežel. Evaluacija privatizacijske politike kaže, da se mora večina domnevnih prednosti šele izkazati (Van de Walle, 1989; Vernon-Wortzel in Wortzel, 1989; Yotopolous, 1989). Izkazalo se je, da je privatizacijo še posebno težko implementirati v bivših socialističnih državah ali visoko centraliziranih vladah (Beinen in Waterburg, 1989). Celo v industrializiranih državah, v katerih so politični in ekonomski pogoji privatizacije ponavadi neprimerno bolj ugodni, so upravljalški in finančni rezultati mešani (Pack, 1989).

Čeprav dajejo dokazi slutiti, da v pravih pogojih zasebna podjetja in nevladne organizacije lahko igrajo pomembno vlogo pri učinkovitem zagotavljanju javnih uslug, pa je bilo opravljenega malo obsežnega ali sistematičnega ocenjevanja kom-

parativnih prednosti. V tem članku bomo zasledovali razloge, ki navajajo vlade v deželah v razvoju, da obravnavajo privatizacijo, proučili bomo nekatera sredstva, s katerimi vlade privatizirajo usluge ter razpravljali o potencialnih prednostih in ovirah privatizacije. Na koncu skušamo še razvrstiti pogoje, v katerih sta privatizacija in širjenje udeležbe privatnega sektorja primerna ter predlagamo načine izboljšanja njihove implementacije.

Privatizacija javnega sektorja

Vloga centralne vlade pri nujenju uslug in celo sistem finančnih transferov lokalnim oblastem sta prišla, z naraščajočo zaskrbljenostjo zaradi državnega dolga in potrebe po omejevanju celotnega trošenja v javnem sektorju, pod bolj skrbno nadzorstvo. Tako nacionalna kot mestne vlade sklepajo pogodbe s privatnim sektorjem, da bi zagotovile več uslug ter privatizirajo nekatere javne agencije in državne korporacije.

Pojem privatizacije pokriva široko območje ukrepov. Po ožji opredelitvi gre preprosto za prodajo javne aktive privatnim investitorjem. To obliko privatizacije zasledujejo v tako različnih državah kot so Kitajska, Alžirija, Tanzanija, Malezija, Tajska, Južna Koreja in Malavi (Nellis in Kikeri, 1989). Širše pojmovanje privatizacije zajema ukrepe, ki spodbujajo sodelovanje zasebnega sektorja pri nujenju javnih uslug in izločajo ali modificirajo monopolne pogoje ter umetno preferenco za javna podjetja (Rondinelli et al., 1983). (Glej Tabelo 1). Vlade v deželah v razvoju, ki uporabljajo to širšo opredelitev privatizacije, dovoljujejo ali spodbujajo podjetništvo, komunalne skupine, kooperative, zasebna prostovoljna združenja, mala podjetja in druge nevladne organizacije pri nujenju široke palete uslug. Privatizacijski ukrepi predpostavljajo, da je moč številne dobrine in usluge, za katere lahko ljudje plačajo – kot na primer javni transport, električna energija, tekoča voda ali stanovanja – nuditi bolj učinkovito in uspešno s privatnimi podjetji kot pa z centralno ali mestnimi oblastmi (Roth, 1987).

Oblike privatizacije

V deželah v razvoju se privatizacijski ukrepi po obsegu raztezajo od prepuščanja preskrbe z nekaterimi uslugami trgu, do »javno-zasebnega partnerstva« in pogodb z zasebnim sektorjem:

1. Vlade v nekaterih državah *prenašajo funkcijo dobave uslug nevladnim organizacijam*. V Afriki in Aziji to vključuje kooperativne organizacije, sindikate, ženske in mladinske klube in verske ter etnične skupine (Ralston, Anderson in Colson, 1981; Cointreau, 1982). V Latinski Ameriki se številne javne funkcije, kot poklicno izobraževanje, prenašajo v privatne organizacije (Rondinelli et al, 1990). V Argentini vlada aktivno vključuje banke, sindikate in zasebne tvrdke pri oblikovanju in financiranju »združenih šol«, ki naj nudijo specializirano usposabljanje na urbanih področjih (Cowen in McLean, 1984).

Tabela 1

Oblike in implikacije privatizacije

Visoka	Stopnja vladne dezinvesticije	Nizka
Visoka	Potencialno nasprotovanje vladnih uslužbencev	Nizko
Nizko	Stopnja interakcije med javnim in zasebnim sektorjem pri dobavi uslug	Visoko

Oblike privatizacije		
Prodaja javne aktivne zasebnim investitorjem	Javno-zasebna partnerstva – skupna tveganja – skupna vlaganja – projekt na ključ	Spodbude ali zagotovila za sodelovanje zasebnega sektorja
Transfer odgovornosti javnih uslug na nevladne organizacije (poklicne skupine, tehnična telesa, kooperative)	Deregulacija in liberalizacija ukrepov za dostop zasebnega sektorja do sodelovanja pri nujenju uslug	Pogodbe z zasebnim sektorjem – delovne pogodbe – sistem »affermage«
	Vladna spodbuda in podpora za širjenje zasebnega sektorja in uslužnostne industrije	Vladne subvencije za dobavo zasebnega sektorja

2. Drug aranžma, *javno-zasebna partnerstva*, vključujejo (a) skupna tveganja v katerih javne in zasebne organizacije formalno ali neformalno sodelujejo pri implementaciji urbanih razvojnih aktivnosti; (b) skupna vlaganja, v katerih javne in zasebne organizacije financirajo ustanove in infrastrukturo ali urbane razvojne projekte; in (c) projekte na ključ, v katerih se vlade odločijo za nakup ali najem dokončnih ustanov, ki jih je zgradil zasebni sektor, ali obratno.

V številnih mestih Tretjega sveta so na primer nudili stanovanja in temeljne javne objekte za revne s programi kraj-in-usluga. Od začetka 70. let so številne vlade v deželah v razvoju iskale alternative za javna stanovanja, da bi zadovoljile rastoče potrebe po cenemem zavetju. S programi kraj-in-usluga vladne stanovanjske agencije zberejo, očistijo in infrastrukturno podprejo zemljo, ki je razdeljena na stavbišča in prodana revnim. Revne družine sklenejo pogodbo z majhnimi firmami ali zasebnimi gradbeniki, ki jih zgradijo domovanja, ali pa jih zgradijo kar sami, običajno s subvencioniranim materialom ali s krediti po nizkih obrestnih merah (Rondinelli, 1990b).

Nekaj frankofonskih držav uporablja »sistem affermage«, s katerim mesto zgradi objekte, zasebna firma pa jih vzdržuje. Na Slonokoščeni obali se je vlada združila s SODECI (Société de distribution d'eau de la Cote d'Ivoire), zasebno korporacijo, da bi nudili tekočo vodo gospodinjstvom in javnim vodnjakom s črpalkami na kovanec. Vlada določa pravila določanja cene. Doplačila na ceno vode se plačujejo mestu za amortizacijo gradbenih stroškov vodovodnega sistema (Cointreau, 1982).

3. Centralne agencije ali lokalne vlade sklepajo pogodbe z zasebnimi organizacijami, da bi pomagale nuditi usluge, ki jih javne agencije ne morejo ponuditi uspešno ali učinkovito. Pogodbe za usluge dovoljujejo vladam, da se dogovarjajo z zasebnimi organizacijami o nujenju uslug, objektov ali infrastrukture, ki so skladne z vladnimi specifikacijami glede kvantitete in kvalitete (Savas, 1982; Ferris in Grady, 1986).

Vlade v deželah v razvoju sklepajo sedaj pogodbe tako za usluge kot za komercialne funkcije. V Nepalju številne mestne oblasti uporabljajo zasebne pogodbenike za zbiranje lokalnih davkov (McCullough in Stuebner, 1985). V Jordanu nekatere mesta odprodajajo pravico do zbiranja tržnih davkov (McCullough, 1985), v Tuniziji in Sri Lanki pa so mestne tržnice v najemu zasebnih trgovcev po licitaciji (Minis in Johnson, 1982; McCullough, 1984).

V Latinski Ameriki nudita vladi Čila in Guatemale zemeljske koncesije firmam v velikih mestih, za daljše obdobje, da bi pridobivale, čistile, distribuirale, merile in zaračunavale vodo. V obeh državah pristojbine odobri centralna vlada, ki tudi nadzoruje kvaliteto vode. V Peruju vlada sklepa pogodbe z organizacijami zasebnega sektorja za posebne aktivnosti v zvezi z dobavo vode, kot so na primer odčitavanje vode, računalniške usluge ter zaračunavanje in zbiranje (Lewis in Miller, 1986).

Pogodbe za urbane usluge so bile preizkušene tudi v Aziji. V Mestnem svetu Petaling Jaya, mesta z 300.000 prebivalci v Maleziji, so se odločili za privatizacijo potem, ko so izkusili padajoče državne dohodke, slabo upravljanje in rastoče stroške pri zbiranju parkirnin. Leta 1984 je Svet dal parkirne prostore v najem zasebnim upravnim firmam v zameno za mesečno najemnino. Svet je na ta način ohranil nadzor nad parkirnimi uslugami, rešil pa se je upravnih in finančnih odgovornosti (Tan, 1987).

Zasebne firme lahko tudi dopolnjujejo ali širijo usluge vladnih servisov. Na Centralnem področju Vzhodnega Sudana je na primer Regionalno ministrstvo za zdravje sklenilo pogodbo z zasebno organizacijo, ki zaposluje pometače z oslovsko vprego, da zbirajo odpadke in smeti po hišah v majhnih mestih (Lewis in Miller, 1986).

4. V drugih državah centralne oblasti nudijo *zagotovila* ali fiskalne *spodbude* za motivacijo zasebnih organizacij pri nujenju uslug, ki prispevajo k urbanemu razvoju. Za ilustracijo navedimo vlado Barbadosa, ki je ustanovila Stanovanjski kreditni fond (HCF) in Ministrstvo za stanovanjsko in zemljiško politiko, s posojilom Agencije za mednarodni razvoj ZDA. HCF zagotavlja kapital zasebnim bankam, kuratelam, Barbadoški hipoteški finančni družbi ter drugim finančnim ustanovam po obrestnih merah, ki so nižje kot na trgu, da bi nudile posojila za stanovanja v urbanih centrih po nizkih cenah. Sredstva HCF se obračajo in so pomembno okrepila vlogo zasebnih komercialnih posojilodajalcev pri nujenju kreditov za stanovanja gospodinjstvom z nizkimi dohodki. Še več, HCF sodeluje z zasebnimi gradbinci in lokalnimi uradniki, ki so odgovorni za gradnjo in predpise glede uporabe zemlje, pri načrtovanju in pridobivanju pravic za stanovanjsko gradnjo, ki si jo družine z nizkimi dohodki lahko privoščijo (LaNier et al., 1986).

5. Najmanj formalizirana vrsta privatizacije je *vladno spodbujanje zasebnih organizacij in podjetnikov* za sodelovanje pri dejavnosti urbanega razvoja. V Latinski Ameriki je zasebni sektor, na prigovarjanje tako lokalnih kot centralnih oblasti, začel igrati pomembno vlogo v urbanem razvoju. Fondacija Carvajal, ki jo je ustanovila firma Carvajal, ena največjih kolumbijskih multinacionalk, podpira komunalni razvoj, lajša ponovni urbani razvoj, utrjuje komunalne centre

in rekreacijska področja in podpira majhna podjetja v revnih soseskah Calija, ob sodelovanju vladnih agencij (Sanders, 1983). V Aziji vlade v nekaterih državah spodbujajo privatni sektor, da bi se bolj resno angažiral pri razvoju zemljišč, urbanem transportu, stanovanjskem razvoju, izobraževanju, zdravstvu in socialnih servisih, industrijskem razvoju, spodbujajo pa tudi komercialne banke, da bi nudile finančne resurse za projekte urbanega razvoja (ADB, 1987). V Maleziji privatna podjetja, ob vladni pomoči, financirajo in vodijo večje urbane projekte kot so pristanišča, parkirne usluge, zbiranje odpadkov, transport, skladiščenje in komunikacijske usluge (Maaruf, 1987).

Ti primeri dokazujejo, da številne dežele v razvoju eksperimentirajo s privatizacijo. Vendar pa je, kot smo že omenili, primerna vloga zasebnega sektorja pri nujenju tega, kar se tradicionalno obravnava kot »javne usluge«, še vedno predmet polemik. Večina argumentov v prid in proti večji participaciji zasebnega podjetništva pri nujenju urbanih uslug in infrastrukture se črpa iz izkustva dežel v razvoju. Bolj sistematična evalvacija izkustva z različnimi oblikami privatizacije v deželah v razvoju je potreben kot vodilo odločevalske politike in implementacije, naloge, ki se ji bomo posvetili sedaj.

Prednosti privatizacije

Zagovorniki privatizacije javnih uslug trdijo, da ima zasebno podjetništvo številne prednosti v primerjavi z vladnimi agencijami, kot na primer nižje proizvodne stroške, večjo učinkovitost dobave uslug in večjo zmožnost pridobivanja in ohranjanja kapitalske opreme. Trdijo, da lahko zasebni sektor nudi potrošnikom večji izbor in zagotavlja usluge bolj fleksibilno. Nevladne organizacije se lahko hitreje in učinkoviteje odločajo v primerjavi z javnimi birokracijami. Ko učinkovito dobavljajo urbane usluge lahko zasebne organizacije skrijejo obseg javne plačilne liste in nekatera vladna finančna bremena, medtem ko generirajo potrebne davčne dohodke za druge javne namene (Savas, 1982; Hatry, 1983; Pirie, 1985).

Zagovorniki privatizacije tudi trdijo, da pritisk tržišča spodbuja zasebne firme k iskanju krčenja stroškov in večanja lastne kompetitivnosti in produktivnosti. Zasebne firme so manj omejene z delom in oblikami najemanja delovne sile v primerjavi z javnimi agencijami in lahko uporabljajo delo bolj produktivno. Zagovorniki poudarjajo, da lahko podjetja lažje zmanjšajo delovno silo kot vlade, ko je to potrebno ter lahko zmanjšajo delovne stroške na enoto outputa. Poudarjajo, da ima celo oddajanje pogodb svoje prednosti: na primer tako, da vlada omogoča, da izkoristijo specializirane veščine v nevladnih organizacijah. S kompetitivnim sklepanjem pogodb za usluge lahko vlade določajo pravne stroške proizvodnje in na ta način izločijo zapravljanje. Sklepanje pogodb prav tako omogoča vladam, da prilagodijo velikost programov s prirastkom, ko se povpraševanje ali potreba spreminjata (Roth, 1987).

Nekateri dokazi govorijo temu v prid. Številne študije kažejo, da privatizacija lahko skrči stroške. Študije Svetovne banke (1986: 30) kažejo, da »se v Braziliji, Keniji in Argentini urbano vzdrževanje cest in avtocest bolj učinkovito izvaja s pogodbo in ob dokajšnjem privarčevanju stroškov. V Ponta Grossi v Braziliji je na primer vzdrževanje cest za 59% dražje, če ga izvajajo mestni delavci kot če ga izvajajo zasebni pogodbeniki.« V primeru, ki smo ga že navedli, majhni podjetniki z oslovsko opremo, ki so po pogodbi zbirali smeti v centralni regiji vzhodnega Sudana, se je prav tako izkazalo, da gre za učinkovitejšo in cenejšo alternativo

v primerjavi z dragimi uvoženimi smetarskimi kamijoni, ki lahko zbirajo smeti občasno iz raztresenih mestnih zabojujnikov. To partnerstvo med javnim in zasebnim sektorjem je proizvedlo stroške, ki so predstavljali le 10% uslug s kamijoni. Še več, skoraj 26% teh stroškov bi se lahko povrnilo na breme gospodinjev (Lewis in Miller, 1986).

Raziskave privatizacije v drugih državah pa ne kažejo zgolj zmanjšanja stroškov, ampak tudi večjo učinkovitost. Privatizacija parkirnih uslug v Pataling Jaya v Maleziji je privedla do bistvenega povečanja zbranih parkirnin v primerjavi z mestnimi. Povprečni dnevni inkaso paznikov se je dvignil in upravljanje je bilo nasploh bolj učinkovito (Tan, 1987). Poleg tega je imel Mestni svet zagotovljen predvidljiv nivo dohodkov od najemnine, brez finančnega tveganja in mezdni stroškov, ko je upravljal s parkirnimi uslugami še sam. Istočasno so učinkoviti pogodbeniki imeli sprejemljiv dobiček, kar je razvidno iz velikega števila ponudb, ki so prišle na Svet vsakič, ko so prišle najemnine na dražbo.

Raziskave Svetovne banke (1983a, 1986) kažejo, da v številnih mestih Tretjega sveta majhne avtobusne tvrdke in vozniki minibusov nudijo boljše in pogosto cenejše transportne usluge kot pa veliki mestni avtobusni sistemi. Poleg tega javni avtobusni sistemi pogosto ne nudijo udobnih in fleksibilnih uslug v slumih in nasilno vseljenih področjih. Prav tako ne nudijo večjih transportnih poti, ki bi bili peš dostopni v nizko dohodkovnih soseskah. V Istanbulu, Kalkuti, Bangkoku in Nairobiu nudijo zasebni minibusi udobnejše in fleksibilnejše usluge v in okoli revnih sosesčin. V nekaterih mestih imajo nizko dohodkovne družine raje zasebni transport tudi, če so vozovnice nekoliko dražje v primerjavi z javnim transportom. Privatizacija javnega transporta v mestu Rabat v Maroku je izboljšala usluge ne da bi bistveno skrčila število voznih prog (Damis, 1987).

Podobni uspehi so bili doseženi tudi s privatizacijo javnih objektov v nekaterih afriških državah. Zasebna firma SODECI, ki dobavlja tekočo vodo v Abidjan v Slonokoščeni obali, nudi široko razvejano vodo dobre kvalitete. Sistem računanja in zbiranja je dovolj učinkovit, da krije stroške delovanja in ohranjanja, pa še dobiček za firmo ostane. Pogodba z vlado od SODECI zahteva, da zbira sredstva na temelju količine dobavljene vode, ne pa količine proizvedene vode, s čemer se spodbuja firmo k ohranjanju opreme in minimaliziranju odtoka.

Še ena usluga, ki jo izgleda zasebni sektor lahko učinkovito nudi – še posebno majhna podjetja in zasebne prostovoljne organizacije – so stanovanja. Kljub dejstvu, da so številne vlade nudile velike javne stanovanjske programe, je večino stanovanj v deželah v razvoju izgradil majhen neformalen sektor podjetij in posameznih gradbenikov (Rondinelli, 1986, 1989). Skoraj vsa bivališča revnih v Nepalu so nastala v neformalnem sektorju, ki je zaslužen tudi za visok delež hiš v urbanih področjih Indonezije, Bolivije, Kolumbije in Brazilije (Hardoy in Satterthwaite, 1981).

Nekaj dokazov govori tudi v prid tezi, da lahko zasebni sektor sklene odločitve o investiciji učinkoviteje od javnih birokracij. Na Filipinih »uživa zasebni sektor odločno prednost v primerjavi z javnim sektorjem, ko gre za urbane razvojne aktivnosti«. Ramos (1987: 711) poudarja, da za razliko od vlade zasebni sektor »ni omejen z natančnimi administrativnimi postopki in zahtevami, še posebno glede budžeta, izplačila, bilance in zahtev po pregledu.« Ugotavlja, da je odločanje v zasebnem sektorju manj obremenjeno z birokratskim nadzorom ter razdelanimi

meduradnimi sklicevanji in preverjanji, ki jih zahteva javni sektor. »Glede na to se projekti zasebnega sektorja laže implementirajo glede programskih ciljev in rokov.«

Izkušnje kažejo na to, da nevladne organizacije v nekaterih državah nudijo usluge za razvoj manjših zasebnih podjetij v urbanih področjih, ki so učinkovitejše od vladnih agencij. Cilj mikro-podjetniškega programa Fondacije Carvajal v Calviji v Kolumbiji, ki se je začel leta 1977, je bil na primer, da nudi tehnično in finančno podporo s ciljem, da bi se izboljšalo delovanje obstoječih mikro-podjetij in da bi se spodbudilo zaposlovanje. Več kot 4500 mikro-podjetnikov se je šolalo v Caliju v začetku 90. let. Tisti, ki so v programu sodelovali so generirali približno 1000 neposrednih zaposlitev in 4000 posrednih zaposlitev, stroški v kreditu glede na eno delovno mesto pa so znašali \$ 1000. Zaradi učinkovitosti se je program razširil v 25 kolumbijskih mest (Sanders, 1983).

Ovire privatizacije

Kakršnekoli so že njene prednosti pa so naleteli ukrepi privatizacije javnih podjetij in rastoča participacija zasebnega sektorja pri nujenju urbanih servisov pogosto na močan odpor v deželah v razvoju. Pogosto nasprotujejo politični voditelji, ki nadzirajo pokroviteljske položaje, od organizacij pisarniških delavcev in sindikatov do nekaterih organiziranih skupin potrošnikov. V nekaterih državah pa močni podjetniki, ki ne bi radi zmotili dolgotrajnih dobrih odnosov z vlado, nasprotujejo večji kompeticiji z industrijo javnih uslug (van de Walle, 1989).

Celo odločni zagovorniki privatizacije zaznavajo določene probleme z širjenjem participacije zasebnega sektorja v nudenje uslug (Hatry, 1983; Pirie, 1985). Privatizacija lahko povzroči nezaposlenost delavcev v javnem sektorju, zviša lahko cene javnih uslug za potrošnike, odpira vrata večji korupciji in prispeva k onesnaževanju okolja. Vodi lahko k nižjim mezdami in manjši varnosti zaposlitve za tiste, ki so bili zaposleni v industriji javnih uslug. Obstaja tudi nevarnost, da bi zasebni podjetniki skrčili ali eliminirali nujne vendar neprofitne usluge, omejevali dostop zgolj na tiste, ki si lahko privoščijo plačati tržne cene. Poleg tega lahko privatizacija zmanjša javni nadzor nad vrstami in kvaliteto dostopnih uslug. Spremeni lahko javne v zasebne monopole in daje večji ekonomski in politični vpliv velikim podjetnikom (Savas, 1982; Hatry, 1983; DeHoog, 1984).

Utrjeno politično nasprotovanje privatizaciji je močno v številnih deželah v razvoju. Člani organizacij pisarniških delavcev in sindikatov se bojijo, da bo transfer uslug v zasebni sektor vodil ne le v izgubo zaposlitve ampak bo tudi bistveno omejil njihov vpliv na industrijo uslug. Drugi menijo, da bodo zasebne firme preprosto širile slabše plačana dela s slabšimi delovnimi pogoji, da bi tako skrčile stroške in maksimizirale dobičke. V meri, do katere lahko zasebni sektor prepreči sindikalizacijo, delavce skrbi, da nihče ne bo poslušal njihovih pritožb in da bodo nemočni glede delovnih pogojev. Opazovalci poskusov privatizacije javnih podjetij na Tajskem poudarjajo, da »je devet od desetih največjih tajskih sindikatov v državnem sektorju. Organizirano delavstvo je bilo v glavnem izrinjeno iz nekaj manjših tvrdk, ki so bile v zadnjem desetletju privatizirane. To je vodilo k temu, da je nasprotovanje privatizaciji na vrhu seznama delavskih zahtev« (Berthelsen, 1989). Zelo močno nasprotovanje privatizaciji prihaja na Tajskem tudi iz vojaških krogov, ki uporabljajo svoj nadzor nad javnimi korporacijami za generiranje dohodkov in za zagotavljanje zaposlovanja oficirjev visokega čina po njihovi upokojitvi.

V Indoneziji, ugotavlja Hainsworth (1990: 124), privatizaciji močno nasprotujejo »ekonomski nacionalisti in muslimanski fundamentalisti, ki se jim studi zahodno potrošništvo in kapitalizem ter tisti, ki pričakujejo vladno intervencijo zaradi redistributivnih namenov (bodisi v obliki subvencioniranja hrane, nadzora cen, ustvarjanja novih delovnih mest, socialnih programov ali projektov regionalnega razvoja).« Tako v Indoneziji kot Maleziji je zelo prisoten strah, da bo privatizacija dala nadzor nad industrijo uslug bogatim avtohtonim Kitajcem ali velikim tujim pridruženim firmam, še posebej tistih, ki so v lasti Japoncev. Zaradi političnih razlogov je vlada v Maleziji nehala uporabljati izraz »privatizacija« in sedaj zagovarja ločevanja pod etiketo »korporatizacije«.

Nasprotovanje privatizaciji izvira tudi iz strahu, da bodo privatni posli izločili usluge, ki ne prinašajo dobička, ki nudijo slabšo kvaliteto uslug v želji, da bi se maksimiziralo dobiček in ki puščajo revnejše dele mest ali revna gospodinjstva brez uslug. Svetovna banka in skoraj vse druge mednarodne organizacije priporočajo vladam, da bi gradnjo stanovanj v glavnem prepustili zasebnemu sektorju. Vendar pa raziskave kažejo, da nudi v številnih deželah v razvoju formalna gradbena industrija le majhen delež celotnega števila potrebnih stanovanjskih enot ter da si lahko najrevnejša gospodinjstva le redko privoščijo stanovanja, ki so jih zgradile velike gradbene firme. V Egiptu (Soliman, 1988), Hondurasu (Koopervativna stanovanjska fondacija, 1984), Indoneziji, Boliviji, Kolumbiji, Braziliji (Hardoy in Satterthwaite, 1981) in Keniji (Rourke in Roscoe, 1984) formalni podjetniški sektor očitno ne more graditi hiš po cenah, ki bi si jih revni lahko privoščili ali v številu, ki bi zadostoval celotnemu povpraševanju (USAID, 1983a).

Izkušnje Svetovne banke (1983) z kraj-in-usluga projekti izboljševanja urbane okolja, ki jih je financirala v 70. in 80. letih kažejo, da so bili ti pristopi učinkovitejši pri nujenju zavetja, ki si ga lahko revni privoščijo od čiščenja slumov in javnih stanovanjskih programov, vendar kljub temu ti načrti ostajajo na nivoju pilotnih projektov. Deležen jih je bil le majhen delež revnih gospodinjstev, ki so potrebovala zavetje. Celo javno-zasebna partnerstva so bila le delno uspešna pri širjenju poceni stanovanj in urbanih uslug. Med ovirami na poti uspeha lahko navedemo neprimerno število usposobljenih strokovnjakov, tako v javnem kot zasebnem sektorju, ki bi znali učinkovito načrtovati, usposobiti in upravljati takšne projekte; težave pri razvijanju in nujenju poceni gradbenega materiala in tehnologije pri gradnji hiš, ki si jih revni lahko privoščijo; in šibke finančne institucije, nezmožne nujenja posojil z nizkimi obrestmi za revne pri izboljševanju in širjenju njihovih bivališč (Cohen, 1988).

Izkušnje nas navajajo tudi na to, da je uspeh privatizacije v veliki meri odvisen od upravljalških veščin zasebnih kompanij (Vernon-Wortzeland Wortzel, 1989). V številnih državah Afrike, centralne Amerike in južne Azije ter v tistih s socialističnimi vladami ostaja zasebni sektor majhen in slaboten. Manjkajo mu resursi, da bi lahko igral pomembnejšo vlogo pri nujenju urbanih uslug. Celo države z močnim zasebnim sektorjem izkušajo probleme s privatizacijo. Vsi zasebni pogodbeniki, ki so upravljali s parkirišči v Pataling Jaya v Maleziji, na primer, niso bili enako uspešni. Nekateri med njimi so imeli prav toliko težav pri pobiranju parkirnin kot Mestni svet. Nekateri manjši pogodbeniki niso uspeli ustrezno nadzirati svojih uslužbencev, da bi zagotovili, da se zbrani denar dejansko vrača firmi. Nekateri firme so imele težave s pravočasnim plačevanjem mesečne najemnine Mestnemu svetu (Tan, 1987). V Singapuru so podjetja v državni lasti dolgo časa prevladovala pri nujenju uslug, država pa je izločala

managerje ali pa ni nudila spodbud za podjetnike, da bi si pridobili izkušnje pri nujenju kvazi-javnih uslug (Low, 1988).

Kritiki privatizacije tudi poudarjajo, da se je v številnih državah Latinske Amerike in južne Azije počasi uveljavljala zaradi vztrajnega nezaupanja v delovanje zasebnih firm v urbanem razvoju. V Indiji opazovalci na primer ugotavljajo, da je »stopnja vpletenosti zasebnega sektorja v urbani razvoj omejena s percepcijo, po kateri mora javni sektor delovati v interesu nadzora špekulantstva in enakopravne distribucije ekonomskih možnosti« (Sunthakar in Sundram, 1987: 410). Trdijo, da je zasebni sektor v preteklosti deloval neodgovorno pri »pospeševanju razvoja neavtoriziranih kolonij na zemlji, rezerviranih za zelenice ali javne namene.«

Poleg tega kritiki tudi trdijo, da so lahko nekatere oblike privatizacije, kot na primer pogodbeništvo, dražje od vladne dobave teh uslug in sicer zaradi korupcije, želje pogodbenikov po maksimiziranju dobička, stroškov pogodbenega upravljanja ali odsotnosti zadostne kompeticije. Pogodbeništvo lahko tudi omeji fleksibilnost vlade pri reagiranju v nujnih primerih. Če je pogodbenikov preveč, potem to omejuje možnost izkoriščanja ekonomije obsega. Če je vladni nadzor pogodbenikov preveč strog, lahko vodi do pomankljivosti pri nujenju uslug; če je preveč popustljiv, potem tisti, ki nudijo usluge niso več odgovorni. Pogodbeništvo glede na opravljeno delo je lahko povezano s precejšnjimi administrativnimi stroški, ki jih lahko primerjamo s stroški, ki si jih nakopljejo vlade pri neposrednem nujenju uslug. Kritiki poudarjajo porast možnosti korupcije, ki se pojavi predvsem tedaj, ko zasebno nudenje 'monopolnih' uslug zavisi od vladne regulacije in določanja cen, ali ko si morajo zasebni posli pridobiti licenco ali pogodbo od vlade.

Del nasprotovanja izvira tudi is strahu pred povečano politično močjo zasebnih organizacij. Ko vlade privatizirajo 'naravne monopole' kot so plinarne, elektrogospodarstvo ali železnice, lahko zgolj prenašajo monopolistično obnašanje iz javnega v zasebni sektor. To omogoči velikim poslovnem, da si pridobijo veliko ekonomsko in politično moč, ki je državljani in javni uradniki ne morejo zlahka nadzirati. Kritiki privatizacije prav tako opozarjajo, da je spodbuda zasebnih monopolov za učinkovitejše delovanje, zmanjševanje stroškov ali za delovanje v javnem interesu majhna. Zasebni monopoli so lahko prav tako neresponzivni za potrebe potrošnikov in politične mandate kot korporacije v državni lastnini.

Končno pa lahko privatizacija pomeni tudi prelaganje družbene odgovornosti za nudenje javnih uslug od vlade na zasebni sektor. Privatizacija je lahko način, na katerega se vlada preprosto znebi odgovornosti za opravljanje pomembnih, toda dragih ali politično nezaželenih družbenih funkcij. S privatizacijo lahko razpršijo politične pritiske za obravnavanje teh kritičnih družbenih potreb. V Singapur, na primer, kjer nudijo podjetja v državni lasti skoraj vse urbane usluge in infrastrukturo, delegira pristop vlade k privatizaciji odgovornost za družbene programe kot sta na primer stanovanjska politika in zdravstveno varstvo zasebnim delodajalcem in delavcem. Lim (1983: 764) ugotavlja, da predstavlja ta koncept privatizacije spremembo od »tega, kar lahko imenujemo država blaginje k podjetju blaginje«. Družbeni problemi lahko postanejo nacionalno in internacionalno manj vidni, če se odgovornost preloži iz vlade na zasebne organizacije. S privatizacijo se lahko vlada 'izmuzne', vsaj začasno, in ji ni treba nuditi uslug in sredstev ali reševati urbanih problemov, ki pa so, dolgoročno gledano, za zasebne organizacije nerešljivi.

Navkljub nekaterim oviram privatizacije pa izkušnje, ki smo jih navedli kažejo, da zasebna podjetja in nevladne organizacije igrajo vse bolj pomembno vlogo pri nujenju urbanih uslug v deželah v razvoju. Vendar pa morajo zagovorniki priznati, da kljub prednostim zasebnih podjetij pri financiranju, vodenju in upravljanju nekaterih urbanih uslug in ustanov, zasebni sektor ne more nuditi vseh uslug učinkoviteje od vlade ter da v nekaterih državah pogoji niso ugodni za uspešne javno-zasebne prenose. V svoji raziskavi privatizacije v Združenem kraljestvu sta Bishop in Kay (1989: 644) poudarila, da »je privatizacija primerna politika tam, kjer trg že deluje čisto dobro, ali bi deloval, če bi bilo to dovoljeno – kjer so državna podjetja neposredno kompetitivna z zasebnimi podjetji ali kjer bi to strukturo lahko zlahka vzpostavili.« Ta proces bo zelo verjetno počasen v tistih državah, ki nimajo močnega trga kapitala, kjer zasebni sektor težko pride do kreditov, kjer obstaja močna politična opozicija vladnih uradnikov in sindikatov javnih uslug in kjer vlada omejuje primerne kupce državnih podjetij (Cowan, 1987).

Zaradi teh kompleksnosti tako vladne agencije kot zasebna podjetja potrebujejo smernice za ocenjevanje možnosti in komparativnih prednosti pri nujenju urbanih uslug. Tabela 2 kaže okvir za identifikacijo možnosti privatizacije, utemeljeno na naravi in značilnostih urbanih uslug.

Vlade bodo zelo verjetno ohranile odgovornost za tiste usluge, ki v družbi veljajo za 'javne dobrine', vključno z uslugami, ki zadovoljujejo temeljne družbene potrebe. Javni sektor bo prav tako ohranil odgovornost za 'zaslužne dobrine', tiste, za katere imajo politični voditelji občutek, da jih morajo ohranjovati ali širiti ne glede na ekonomske stroške. Javnost bo še naprej od vlade zahtevala usluge, ki so ključne za nujenje minimalnega nivoja zdravstva, varnosti in dobrobiti ter za tiste, od katerih ima korist skupnost kot celota. Ustanove in infrastruktura, ki zahtevata velike, 'štoraste' investicije, kot so na primer avtoceste ali množični transportni sistemi, bodo v večini primerov še naprej zahtevali velik delež vladnih investicij.

Tabela 2

Okvir za oceno možnosti privatizacije urbanih uslug in nujenja infrastrukture

Značilna usluga	Vlada	Ponudnik usluge Javno-zasebno partnerstvo	Zasebno podjetje
Tipi uslug	Javna dobrina	Javna dobrina za katero je lahko odmerjen uporabni davek	Javna dobrina ali javna usluga za katero so stroški lahko nadoknadeni
Primarni koristnik	Skupnost	Določene skupine	Posameznik ali gospodinjstvo
Javna zaznava nujnosti usluge	Bistvena bazična, vrednostna usluga	Bistvene usluge	Diskrecijske usluge
Značilnost stroškov	Nedeljivi	Deljivi	Deljivi

Značilna usluga	Vlada	Ponudnik usluge Javno-zasebno partnerstvo	Zasebno podjetje
Odnos med povpraševanjem in pripravljenostjo plačila	Nizki	Zmerni	Visoki
Merljivost kvantitete in kvalitete nujenih uslug	Nizka	Visoka	Visoka
„Efekt razlivanja“ uslug	Visok	Visok	Nizek
Potreba po kapitalski investiciji	Velike „štoraste“	Zmerne ali velike	Nizke ali zmerne, v porastu
Zmožnost nevladnih organizacij za nudenje uslug	Nizka	Visoka na specialnih področjih	Visoka
Zahtevana tehnična ali tehnološka rafiniranost	Nizka	Zmerna ali visoka	Visoka

Tiste usluge, za katere vlada ali zasebni sektor ne moreta računati uporabnega davka zaradi političnih ali ekonomskih razlogov, zelo verjetno ne bodo prinašale dobička zasebnim firmam ter jih bodo zato nudile bodisi javne agencije ali javno zasebna partnerstva. Programi s potencialnim učinkom razlivanja iz ene lokalne oblasti k drugi – onesnaževanje in nadzor nalezljivih bolezni – bodo še naprej v glavnem stvar javne odgovornosti. In končno, kot smo že ugotovili, se privatizacija verjetno ne bo hitro uveljavila v državah, v katerih je zasebni sektor majhen in šibak, neglede na nivo neučinkovitosti in neuspešnosti javnih agencij.

Vendar pa v tistih deželah v razvoju, ki imajo močan zasebni sektor, javna podjetja lahko odigrajo pomembno vlogo pri nujenju uslug in ustanov, ki so, v resnici, kvazi-zasebne dobrine. Največje priložnosti privatizacije se ponujajo v takšnih uslugah, kot so transport, dobava vode, zdravstvo in zbiranje smeti, kjer je uporabnike moč identificirati, kjer so učinki razlitja nizki, stroški deljivi in potrošniki zmožni ter pripravljeni plačati za izboljšanje uslug. Zasebne organizacije imajo prav tako možnost pri nujenju „javnih uslug“ v izobraževanju in zdravstvu na višjih nivojih od tistih, ki jih nudi vlada. Zasebni sektor pogosto nudi specializirane zdravstvene usluge na urbanih območjih učinkoviteje od javnih institucij. Zasebni sektor in nevladne organizacije bodo v rastoči meri nudile usluge kot so sredstva in proizvodnja energije, ki zahteva tehnično specializacijo ali tehnološko rafiniranost.

In končno, zasebna podjetja, še posebno tista v neformalnem sektorju, bodo igrala večjo vlogo v „mašenju lukenj“; torej bodo nudile več uslug za revna gospodarstva, ki jih lokalne oblasti ne dosežejo. Neformalni sektor ponavadi širi usluge

ali dobrine, ki jih je mogoče ponuditi ob zelo nizkih stroških ali v nizkih obrokih za zadovoljevanje potreb revnih. Prodajalci vode, na primer, so pogosti v mestih, v katerih mestni vodovodni sistem ni bil razširjen v slumovske skupnosti. Nevladne organizacije lahko pomagajo tudi pri širjenju javnih uslug s samopomočjo ali programi javno-zasebnih partnerstev. V mestih Tretjega sveta je tudi dokaj veliko prostora za javne in zasebne organizacije, ki bi skupaj delale za večjo učinkovitost s pogodbenimi projekti in projekti na ključ.

Javna politika za privatizacijo

Vlade lahko naredijo veliko za spodbujanje in podporo podjetij v majhnem in neformalnem sektorju pri nudenju urbanih uslug in infrastrukture. Kot prepričljivo trdi de Soto (1989), morajo odstraniti nepotrebne omejitve in regulacije, ki inhibirajo neformalni sektor in majhna ter srednje velika podjetja, da ne morejo učinkovito delovati v urbanih področjih. Vlade morajo nuditi ali spodbujati kreditne programe za nizke stroške, ki bi omogočili majhnim podjetjem, da se razširijo.

Vlade lahko nudijo možnosti za razvoj upravljalških zmožnosti zasebnih podjetij tako, da sklepajo pogodbe za usluge, ki jih javne agencije ne nudijo učinkovito. Pogodbništvo je lahko najbolj učinkovito v okoliščinah, ko učinkovitost nujenja uslug izvira iz ekonomije obsega, kjer je mogoče večjo produktivnost zagotoviti z najemom kvalificirane delovne sile ali specializiranih strokovnjakov, kjer lahko pogodbeniki uporabljajo delovno silo za omejen čas ali delovno manj intenzivne metode delovanja. Učinkovito lahko deluje v mestih, kjer zasebni pogodbeniki niso omejeni s strogimi delovnimi in mezdnimi omejitvami, ki zadevajo civilne usluge ter kjer lahko uresničujejo minimalne stroške pri dobavi uslug (Ferris in Graddy, 1986).

Da bi pospešile privatizacijo bodo morale morda vlade nuditi, vsaj na začetku, spodbude in zagotovila za zaščito trenutno zaposlenih civilnih uradnikov. Izbirajo lahko med dovoljenjem za zaposlene v javnih korporacijah ali agencijah, da ustanovljajo lastne firme za pogodbe za nudenje uslug ali za pridobivanje javne aktive; lahko pa tudi od privatnih podjetij zahtevajo, da dajejo pri prevzemu državnega podjetja prednost zaposlovanju javnih uslužbencev, ki so izgubili svoj položaj s prodajo podjetja. Postopna privatizacija, glede na geografske okraje ali po stopnjah bi prav tako lahko zmanjšala nasprotovanje. Sovražnost skupin zaposlenih v javnem sektorju se lahko obvlada z zagotavljanjem pravičnih mezd in delovnih pogojev v zasebni firmi, ki prevzame javno agencijo ali dobi pogodbo za nudenje javnih uslug. Vlada lahko prav tako pomiri strahove najrevnejših urbanih gospodinjstev, da bodo prikrajšani za usluge zasebnih kompanij s tem, da jim ponudi pomoč ali podporo za neprofitabilne, toda bistvene usluge za revne. Zasebno vodenim uslužnostnim podjetjem ali prevoznim podjetjem je, na primer, mogoče dovoliti, da zaračunavajo dovolj visoke cene zato, da zagotovijo najrevnejšim potrošnikom 'premostitvene subvencije'. Te delne subvencije so lahko za vlado neprimerno bolj ekonomične kot da še naprej krijejo stroške neučinkovitih in neuspešnih javnih podjetij ali agencij.

V nekaterih državah bodo morale vlade resno ukrepati za reformiranje podjetij v državni lasti preden bodo zasebni investitorji voljni prevzeti njihovo delovanje. V Indoneziji, na primer, je Ministrstvo za finance ugotovilo, da je približno dve tretjini od skupno 189 državnih podjetij 'nezdravih', da so bodisi nesolventna, neprofitabilna ali jim manjka potrebna likvidnost (Hainsworth, 1990).

Privatizaciji mora predhoditi tudi pravna reforma v tistih državah, kjer zakon in regulacija ne tolerirajo ali so sovražni do zasebnega sektorja. Do sprememb mora priti v zakonih o delu, zaščitni politiki, restrikcijah glede dostopa do kreditov, nadzoru mezd in cen in v sistemu lastniških pravic, preden je zasebni sektor voljan ali zmožen sodelovati učinkovito pri nudenju uslug (Cowan, 1987).

Preliminarni dokazi kažejo na to, da privatizacija sicer ni zdravilo za vse, da pa v ustreznih pogojih zasebni sektor lahko igra dragoceno vlogo pri soočanju z rastočimi potrebami po uslugah in infrastrukturi na urbanih področjih. Prednosti privatizacije je moč maksimizirati, če vlada zagotovi kompetitivno okolje, ko zagotavlja primerne postopke za spodbujanje krčenja stroškov in dvig kvalitete uslug ter ko igra učinkovito nadzorno vlogo pri minimizaciji korupcije in neenakosti (DeHoog, 1984). In nenazadnje, LaNier s kolegi (1986: 20) poudarja, da je ključ do oblikovanja uspešnega javno-zasebnega partnerstva katerekoli vrste v tem, da se zagotovi, da so cilji obeh strani kompatibilni in da je transfer lastništva ter odgovornosti strukturiran tako, da zagotavlja rezultate, ki služijo interesom obeh strani.

VIRI

- Abrams, Charles (1964), *Man's Struggle for Shelter in an Urbanized World*, Cambridge, Mass: The MIT Press.
- Asian Development Bank (ADB) (1987). *Urban Policy Issues*, Manila: ADB.
- Beinen, Henry in John Waterbury (1989). »The Political Economy of Privatization in Developing Countries,« *World Development*, (17) 5: 617–632.
- Berg, Elliot (1987). »The Role of Divestiture in Economic Growth,« v S. H. Hanke (ur.) *Privatization and Development*, San Francisco: Institute for Contemporary Studies: 23–32.
- Berthelsen, John (1989). »Thailand's Bureaucrats, Unions Thwart Government's Programs of Privatization,« *The Wall Street Journal/Europe*, 6.9.: 12.
- Choi, Jin Ho (1987). »Republic of Korea Country Paper,« v *Asian Development Bank, Urban Policy Issues*, Manila: ADB: 477–527.
- Cohen, Michael A. (1988). »Replicating Urban Shelter Programs: Problems and Challenges,« v Dennis A. Rondinelli in G. Shabbir Cheema (ur.) *Urban Services in Developing Countries*, London: MacMillan: 113–124.
- Cowan, L. Gray (1987). »A Global Overview of Privatization,« v S. H. Hanke (ur.) *Privatization and Development*, San Francisco: Institute for Contemporary Studies: 7–16.
- Cowen, Robert in Martin McLean (1984). *International Handbook of Education Systems*, letnik 3, Chichester, Anglija: Wiley.
- Cointreau, Sandra J. (1982). *Environmental Management of Urban Solid Wastes in Developing Countries: A Project Guide*, Washington: World Bank.
- Cooperative Housing Foundation (1984). »Contribution of the Informal Sector to the Construction of Housing,« Washington: U.S. Agency for International Development.
- DeHoog, Ruth H. (1984). *Contracting Out for Human Services*, Albany: State University of New York Press.
- de Soto, Hernando (1989). *The Other Path: The Invisible Revolution in the Third World*, New York: Harper and Row.
- Ferris, James in Elizabeth Graddy (1986). »Contracting Out: For What? With Whom?,« *Public Administration Review*, (46) 4: 332–344.
- Hainsworth, Geoffrey B. (1990). »Indonesia: On the Road to Privatization?,« *Current History*, (89) 545: 121–124, 134.
- Hanke, Steve H. (our.) (1987). *Privatization and Development*, San Francisco: Institute for Contemporary Studies.
- Hordoy, Jorge E. in David Satterthwaite (1981). *Shelter: Need and Response*, Chichester: Wiley.
- Hatry, Harry P. (1983). *A Review of Private Approaches for Delivery of Public Services*, Washington: The Urban Institute Press.
- Johnson, Ronald W., Stephen Pereira in Diane Catotti (1986). »Municipal Management Assessment: Panama,« Working Paper, Research Triangle Park, N. C.: Research Triangle Institute.
- LaNier, Royce, Albert Massoni in Carol Oman (1986). »Public and Private Sector Partnership in Housing: A Background Paper,« Washington: U.S. Agency for International Development.
- Lim, Linda (1983). »Singapore's Success: The Myth of the Free Market Economy,« *Asian Survey*, (23), 6: 725–764.

Low, Linda (1988). »Privatization in Singapore,« v Paul Cook in Colin Kirkpatrick (ur.) Privatization in Less Developed Countries, New York: St. Martin's Press: 259–280.

Maaruf, Annur bin (1987). »Malaysia Country Paper,« v Asian Development Bank, Urban Policy Issues, Manila: ADB: 529–274.

McCullough, James S. (1984). »Institutional Development for Local Authorities – Financial Management Consultant's Report,« Colombo, Sri Lanka: Ministry of Local Government, Housing and Construction.

McCullough, James S. (1985). »Jordan Urban Development Assessment: Final Report,« Washington: U.S. Agency for International Development.

McCullough, James S. in Thomas H. Steubner (1985). »Project Inception Report: Management Support for Town Panchayats Project,« Katmandu, Nepal: Vlada Njegovoga veličanstva v Nepal, Ministrstvo pančajata in lokalnega razvoja.

Minis, Henry P. Jr. in Sally S. Johnson (1982). »Case Study of Financial Management Practices in Tunisia,« Working Paper, Research Triangle Park, N.C.: Research Triangle Institute.

Nellis, John R. (1986). »Public Enterprises in Sub-Saharan Africa,« World Bank Discussion Papers št. 1, Washington: World Bank.

Nellis, John in Sunita Kikeri (1989). »Public Enterprise Reform: Privatization and the World Bank,« World Development, (17) 5: 659–672.

Pack, Janet Rothenberg (1989). »Privatization and Cost Reduction,« Policy Sciences, (22) 1: 1–25.

Padmopranoto, Sigiarso (1987). »Indonesia Country Paper,« v Asian Development Bank, Urban Policy Issues, Manila: ADB: 431–476.

Pirie, Madsen (1985). »Privatization: The Facts and Fallacies,« Sydney, Australia: Centre 2000 Ltd.

Ralston, L., J. Anderson in E. Colson (1981). »Voluntary Efforts in Decentralized Management,« Working Paper, Berkeley: Program on Managing Decentralization Institute of International Studies, University of California.

Ramos, Josephina (1987). »Philippines Country Paper,« v Asian Development Bank, Urban Policy Issues, Manila: ADB: 688–740.

Research and Documentation Center for Manpower and Development (RDCMD) (1989). »Labor in the Public Service: Indonesian Report,« Jakarta: RDCMD.

Rondinelli, Dennis A. (1987). »National Investment Planning and Equity Policy in Developing Countries: The Challenge of Decentralized Administration,« Policy Sciences, (10) 1: 45–47.

Rondinelli, Dennis A. (1986). »Extending Urban Services in Developing Countries: Policy Options and Organizational Choices,« Public Administration and Development, (6) 1: 1–21.

Rondinelli, Dennis A. (1990a). Decentralizing Urban Development Programs: A Framework for Analysis, Washington: U. S. Agency for International Development.

Rondinelli, Dennis A. (1990b). »Housing the Urban Poor in Developing Countries: Magnitude of Housing Deficiencies and Failure of Conventional Strategies,« American Journal of Economics and Sociology, (49) 2: 153–166.

Rondinelli, Dennis A., John R. Nellis in G. Shabbir Cheema (1983). Decentralization in Developing Countries: A Review of Recent Experience, World Bank Staff Working Paper št. 581, Washington: World Bank.

Rondinelli, Dennis A., John Middleton in Adriaan M. Verspoor (1990). Education Reforms in Developing Countries: The Contingency Approach, Durham, N. C. Duke University Press.

Roth, Gabriel (1987). The Private Provision of Public Services in Developing Countries, New York: Oxford University Press.

Rourke, Phillip W. in Andrew D. Roscoe (1984). »An Assessment of National Housing Needs and Affordability in Kenya, 1983–2003,« Washington: U.S. Agency for International Development.

Sanders, T. G. (1983). »Promoting Social Development: Private Sector Initiatives in Cali, Columbia,« Universities Field Staff International Report, št. 21, TGS–6–83, Hanover, N.H.: Universities Field Staff International.

Savas, E.S. (1982). Privatizing the Public Sector, New York: Chatam House Publishers.

Silverman, J.M., P. Crawford, G. Honadle in G. Hansen (1983). »AID Assistance to Local Government; Experience and Issues,« AID Program Evaluation Discussion Paper št. 17, Washington: U.S. Agency for International Development.

Soliman, Ahmed (1988). »Housing the Urban Poor in Egypt: A Critique of Present Policies,« International Journal of Urban and Regional Research, (12) 1: 65–86.

Stren, Richard E. (1988). »Urban Services in Africa: Public Management or Privatization?« v Paul Cook in Colin Kirkpatrick (ur.) Privatization in the Less Developed Countries, New York: St. Martin's Press: 217–247.

Sukthandar, D. M. in P.S.A. Sundaram (1987). »India Country Paper,« v Asian Development Bank, Urban Policy Issues, Manila: ADB: 393–430.

Tan, Chee Hack (1987). »Use of Performance Analysis to Determine Privatization of Street Parking,« referat na Seminarju o urbanih financah in upravljanju v vzhodni Aziji, Kuala Lumpur, Malezija: World Bank Economic Development Institute, tipkopis.

United States Agency for International Development (1983). »Urbanization and Urban Growth as Development Indicators in AID Assisted Countries,« Washington: USAID.

Van de Walle, Nicholas (1989). »Privatization in Developing Countries: A Review of the Issues,« World Development, (17) 5: 601–615.

Vernon-Wortzel, H. in L.H. Wortzel (1989). »Privatization: Not the Only Answer,« World Development, (17) 5: 633–641.

- World Bank (1981). The Road Maintenance Problem and International Assistance, Washington: World Bank.
- World Bank (1983). Learning by Doing. World Bank Lending for Urban Development 1972-1982, Washington: World Bank.
- World Bank (1986). Urban Transport: A World Bank Policy Study, Washington: World Bank.
- World Bank (1988a). World Development Report, 1988, Washington: World Bank.
- World Bank (1988b). »Costa Rica: Economic Memorandum,« Washington: World Bank.
- Yotopoulos, Pan A. (1989). »The (Rip)Tide of Privatization: Lessons from Chile,« World Development (17) 5: 683-702.