



Varför partnerskap mellan offentlig och privat verksamhet inte fungerar De många fördelarna med det offentliga alternativet

(PSI, 18 mars 2015) Det finns en underlig inkonsekvens mellan euforin kring de så kallade partnerskapen mellan offentlig och privat verksamhet och det dåliga resultat dessa verktyg har erbjudit de senaste 30 åren. Många stater vänder sig fortfarande till offentlig-privata partnerskap i hopp om att den privata sektorn ska finansiera offentlig infrastruktur och offentliga tjänster.

Hoppet finns också inom G20, OECD och de pågående förhandlingarna vid Förenta nationerna om målen för hållbar utveckling – som ska bekräftas av statscheferna i september 2015.

Privatisering är på väg att bli en officiell policy inom FN. Erfarenheterna från partnerskap mellan offentlig och privat verksamhet visar emellertid att privatiseringen har grundläggande brister.

I rapporten ”Why public-private-partnership dont work” från Public Services International Research Unit (PSIRU) bedöms erfarenheten av dessa partnerskap i både rika och fattiga länder.

Slutsatsen i rapporten är att partnerskapen är ett kostsamt och ineffektivt sätt att finansiera infrastruktur och tjänster, eftersom de döljer offentlig upplåning samtidigt som de erbjuder långfristiga statliga garantier för vinster till privata företag.

Forskningen avmystifierar de överkliga processerna med partnerskap mellan offentlig och privat verksamhet, varav merparten döljs av sekretess och gömmer sig bakom konfidentiella förhandlingar för att skydda kommersiella fördelar. Det förekommer inga offentliga samråd, däremot en rad falska löften och obegripligt komplexa affärsavtal, alla utformade för att skydda företagets vinster.

– Regeringar och FN står under stark påverkan av en kraftfull lobby från de största företagen inom tjänster, finans, konsultverksamhet och juridik, samtliga inriktade på att skörda vinster från grundläggande offentliga tjänster såsom hälsovård, vatten och energi.

Vi måste komma ihåg att företag inom den privata sektorn behöver maximera sina vinster om de ska överleva. Detta är oförenligt med att säkerställa allmän tillgång till offentliga tjänster av god kvalitet, särskilt för dem som inte har möjlighet att betala dessa vinster, säger Rosa Pavanelli, PSI:s generalsekreterare.

Ytterligare faror

Privatiseringspolicyn är också förbunden med den nya rundan av handelsförhandlingar (TISA, TPP, TTIP, CETA) som också är hemlighetsfulla, sker utan offentligt samråd och sys ihop bakom stängda dörrar mellan företagsintressen och regeringar som lyder dem. Handelsavtalen kommer att underlätta för partnerskap mellan offentlig och privat verksamhet och stänga dem inne vilket gör det nästan omöjligt att upphäva dem.

Ytterligare en fara är satsningen från Världsbanken G20, OECD och övriga på ”finansialisering” av partnerskapen för att få tillgång till biljontals dollar från pensionsfonder, försäkringsbolag och andra institutionella investerare.

För att få tillgång till dessa medel får regeringarna rådet att bilda en rad partnerskap mellan offentlig och privat sektor samtidigt för att skapa en tillgångspool som sedan kan samlas ihop och säljas till långsiktiga investerare. Det är exakt vad företagen inom finansiella tjänster gjorde med bostadslånen vid sekelskiftet, vilket gav oss den globala finanskrisen 2008.

media release... communiqué de presse... comunicado de prensa...

Från London till Santiago

Rapportens författare, David Hall, som var direktör för PSIRU vid Business School of the University of Greenwich i London, har analyserat och jämfört olika fall och länder där dessa partnerskap inte har åstadkommit vad som utlovats:

Det misslyckade programmet för Transport for London, det dåliga resultatet från Dehli flygplats, korruptionsskandalerna i Chiles infrastrukturprojekt och de finansiella problemen med trojkans partnerskapspaket som påtvingades Portugal är några exempel.

Storbritannien har bland annat använt partnerskap mellan offentlig och privat verksamhet för en rad byggnader och infrastruktur – sjukhus, skolor, vägar, järnväg, försvar och statliga kontor. När nyliberala begränsningar för statlig upplåning spreds gjorde även dessa partnerskap det – exempelvis i Europa, där EU-regler började begränsa den statliga upplåningen till 3 procent av BNP, förklarar Hall.

Nya Zeeland, Australien, Kanada och USA började alla använda partnerskapen som ett sätt att balansera budgeten genom att dölja upplåningen för att minska regeringens storlek och belöna dem som gynnar företagen.

I utvecklingsländerna uppmuntrade utvecklingsbankerna, bilaterala givare och multinationella företag spridningen av partnerskapen under 1990-talet, särskilt inom vatten- och energisektorerna, som en del av ett generellt främjande av privatisering – och ett sätt att komma runt de skattemässiga begränsningarna som samma internationella finansinstitutioner påtvingade utvecklingsländerna. Även om ett antal tjänster privatiserades förbättrades inte servicen till medborgarna.

Det finns alternativ

I PSIRU-rapporten föreslås ett offentligt alternativ till systemet där nationella och lokala regeringar kan fortsätta att utveckla infrastruktur genom att använda offentlig finansiering till investeringar, och organisationer inom den offentliga sektorn för att leverera tjänsten. Det ger den offentliga sektorn en rad fördelar.

Den offentliga sektorn får större flexibilitet, kontroll och relativ effektivitet – på grund av minskade transaktionskostnader och osäkerhet när det gäller avtal och stordriftsfördelar – samt effektivitetsvinster i form av mer demokratisk ansvarighet.

– Offentliga tjänster är massiva pooler av potentiella företagsvinster och partnerskap mellan offentlig och privat verksamhet bidrar till att få tillgång till dessa. "Kunderna" är fångna eftersom tjänsterna ofta utgörs av ett monopol.

– Rapporten ger en sammanfattning av många års forskning, och bör användas av fackligt aktiva och berörda medborgare, men även av beslutsfattare i hela världen, kommenterar David Boys, PSI:s biträdande generalsekreterare.