Public–private partnerships (PPPs) are long-term cooperative relationships that are established between the public and private sectors for the purposes of planning, designing, financing, constructing, and managing projects that are traditionally within the realm of the public sector (Ho [2006](http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1540-6210.2012.02672.x/full#puar2672-bib-0016)). PPPs are situated along a complex continuum of hybrid forms (Perry and Rainey [1988](http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1540-6210.2012.02672.x/full#puar2672-bib-0032); Koppell [2003](http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1540-6210.2012.02672.x/full#puar2672-bib-0023)) between complete public ownership on one side and complete privatization on the other side. Under contractual agreements, public and private entities jointly provide public services and share both risks and benefits (Forrer et al. [2010](http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1540-6210.2012.02672.x/full#puar2672-bib-0012)). Such partnerships afford synergetic advantages: private enterprises benefit from government-supported strategies to harvest stable and reasonable returns on their investments (Scharle [2002](http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1540-6210.2012.02672.x/full#puar2672-bib-0038)), while public agencies benefit from the professional and cost-efficient operation of private enterprises in service delivery (Savas [2000](http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1540-6210.2012.02672.x/full#puar2672-bib-0037)). Since their creation, the use of PPPs has spread from traditional hard infrastructure (transit, railways, bridges, and highways) to soft infrastructure (education, health care, and emergency service) (Hodge and Greve [2007](http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1540-6210.2012.02672.x/full#puar2672-bib-0017)). Today, PPPs are an important means by which governments deliver public services.

Public–private partnerships have been widely and successfully adopted in many advanced market economies, such as Australia, Hong Kong, and the United States, because of their mature legal systems, transparent policy making and regulations, stable economies, strong financing capabilities, and adherence to risk-sharing principles. In the United States, municipalities have observed a dramatic rise in the mixed public–private delivery (joint contracting) of city services (Warner and Hefetz [2008](http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1540-6210.2012.02672.x/full#puar2672-bib-0042)). In recent years, transitional economies that previously relied on government expenditures have also begun to adopt PPPs as a supplemental strategy, particularly at the local level to finance hard infrastructure (Grimsey and Lewis [2004](http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1540-6210.2012.02672.x/full#puar2672-bib-0013)). Major barriers to the development of PPPs in transitional economies, such as underdevelopment, unstable macroeconomic environments, and the absence of necessary institutions, are the inverses of the conditions that are favorable to the development of PPPs in advanced economies. However, given their strong demand for facilities and services (Jamali [2004](http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1540-6210.2012.02672.x/full#puar2672-bib-0021)), transitional economies have great potential in terms of creating PPPs for public service delivery.

تُعتبر الشراكات بين القطاعين العام والخاص (*PPP*) علاقات تعاونية طويلة الأجل، وتُبنى هذه العلاقات بغرض تخطيط المشروعات التي تنتمي للقطاع العام، وتصميمها، وتمويلها، وإقامتها، وإدارتها (Ho 2006). وتقع هذه الشراكات بين شقي رَحَى الملكية العامة الخالصة من ناحية، والخصخصة التامة من ناحية أخرى، فتمثّل بذلك إحدى حلقات سلسلة معقّدة من النماذج التي تجمع بين خصائص القطاعين (Perry and Rainey 1988; Koppell 2003). تُبرم الكيانات العامة والخاصة اتفاقات تعاقدية فيما بينها، وتشترك بموجب هذه الاتفاقات في تقديم الخدمات العامة، ومواجهة مخاطر العمل والانتفاع بمزاياه (Forrer et al. 2010). كما تستفيد هذه الشراكات من ثمار التعاون بين القطاعين: فالمؤسسات الخاصة تستفيد من الاستراتيجيات المدعومة من الحكومة لتجني عائدات ثابتة ومعقولة (Scharle 2002)، بينما تستفيد هيئات القطاع العام من احترافية القطاع الخاص وتقديمه الخدمات بتكاليف ميسّرة (Savas 2000). انتقل الاعتماد على هذه الشراكات منذ بدء تشكيلها من قطاع البِنى الأساسية التقليدية المادية (شبكات النقل، والسكك الحديدية، والجسور، والطرق السريعة) إلى قطاع البِنى الأساسية غير المادية (التعليم، والرعاية الصحية، وخدمات الطوارئ) (Hodge and Greve 2007). وفي الوقت الحالي، تعتبر الشراكات بين القطاعين العام والخاص إحدى الوسائل التي تعتمد عليها الحكومات في تقديم الخدمات العامة.

تم تطبيق الشراكات بين القطاعين العام والخاص بنجاح وعلى نطاقٍ واسع في العديد من الاقتصادات السوقية المتقدّمة، مثل أستراليا، وهونغ كونغ، والولايات المتحدة، بسبب ما تتمتع به من أنظمة قانونية رشيدة، وعمليات صُنع القرار ولوائح شفافة، واقتصادات مستقرة، وإمكانات مالية قوية، والتزام بمبادئ مشاركة المخاطر. ففي الولايات المتحدة، لاحظت الحكومات البلدية ارتفاع معدلات تقديم الخدمات في المدن بالاعتماد على القطاعين العام والخاص معًا (التعاقد المشترك) (Warner and Hefetz 2008). وفي السنوات الأخيرة، بدأت الاقتصادات الانتقالية التي كانت تعتمد من قبل على النفقات الحكومية تعوّل على إقامة شراكات بين القطاعين العام والخاص باعتبارها استراتيجية تكميلية، وخاصةً على المستوى المحلي، بغرض تمويل البِنى الأساسية المادية (Grimsey and Lewis 2004). تؤدي الحواجز الرئيسية التي تعيق إقامة الشراكات بين القطاعين العام والخاص في الاقتصادات الانتقالية، مثل التخلّف، وعدم استقرار الأوضاع الاقتصادية الكلية، وغياب المؤسسات الضرورية، إلى عكس الظروف المواتية لإقامة هذه الشراكات في الاقتصادات المتقدّمة. ومع ذلك، نظرًا لأن الاقتصادات الانتقالية بحاجة ماسة إلى مرافق وخدمات (Jamali 2004)، فهذا يجعلها أرضًا خصبة لإقامة هذا النوع من الشراكات لتقديم الخدمات العامة.