

НОВИЙ ПУБЛІЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ – ІННОВАЦІЙНІ НАПРЯМКИ ЗМІН У ФУНКЦІОНУВАННІ ПУБЛІЧНОГО СЕКТОРУ ПОЛЬЩІ

Вацьковські Казімеж Станіславович,

д. е .н., професор, зав. кафедри інформатичних систем

Варшавського технологічного університету «Варшавська політехніка»

(м. Варшава, Польща),

e-mail: kwackowski1701@gmail.com

Гордієнко Лариса Юріївна,

к. е .н., доцент, доцент кафедри державного управління, публічного
адміністрування та регіональної економіки Харківського національного

економічного університеті імені Семена Кузнеця

(в. Харків, Україна),

e-mail: gordienkolarisa@ukr.net

У результаті реформ публічного сектора багатьох країн у 1980 – 1990-х рр. впровадження різних варіантів нової моделі державного управління, що одержали узагальнену назву “новий публічний менеджмент”, усі функції загального менеджменту почали реалізовуватися в публічних організаціях, а керівники цих організацій стали в більшому ступені менеджерами, ніж адміністраторами, якими вони були раніше.

Отже нове публічне управління (New Public Management –NPM) можна назвати сучасною парадигмою в управлінні публічним сектором. На таке визначення новий погляд на управління публічним сектором заслуговує такої назви, тому що, як справедливо зазначають G. Musialik, R. Musialik в [1], це не лише теоретична концепція, а конгломерат ідеї та практики, а також нормативні постулати, обов'язкові для управління публічним сектором.

Слід визнати, що на практиці як в Польщі, так і в Україні, більшість сфер публічного сектора управляються за допомогою бюрократичного методу, хоча

теоретично з'являються нові концепції, серед яких і NPM, які стають орієнтиром і домінуючим способом створення нових рішень у сфері публічного управління.

Відповідно концепції NPM інноваційним напрямком змін у функціонуванні публічного сектору, як підкреслюється в [1], стає взаємозв'язок сектору публічного і ринкового. Цей зв'язок проявляється не тільки в застосуванні управлінського інструментарію нових ринкових концепцій менеджменту в публічній сфері, важливою особливістю яких є маркетизація відносин у публічному секторі, але і в формуванні відносин між механізмами публічного і ринкового секторів.

Дж. О'Флінн у [2] наводить чотири мікроекономічні концепції, які є основами парадигми нового публічного менеджменту. Це: теорія публічного вибору, агентська теорія, теорія трансакційних витрат і теорія конкуренції.

Теорія публічного вибору, яка закладається в основу нового публічного менеджменту, передбачає три іманентні недосконалості уряду.

По-перше, політиками керують групи інтересів, а це означає, що вони не керуються суспільними інтересами. Отже, політична сфера – це не область зіткнення поглядів на те, що є правильним у публічній сфері, а боротьба політиків, які представляють не обов'язково своїх виборців, а скоріше різні лобі. По-друге, механізм трансмісії від політичної до адміністративної сфери є недосконалим, а тому бюрократія не переслідує тих цілей, які ставлять перед нею політики. По-третє, бюрократія керується власними інтересами, а не вимогами ефективності. Оскільки інтерес бюрократії полягає у зміцненні власних позицій, то, як наслідок, бюрократія веде до максимізації бюджету [3].

Агентська теорія зосереджена на аналізі ситуації, коли одна з юридичних осіб (агент) за офіційним контрактом має здійснювати діяльність на користь та від імені іншої юридичної особи. Ця теорія, яка спочатку застосовна з метою аналізу взаємовідносин між власниками акціонерних товариств і керівництвом цих компаній, вказує, що подібні стосунки також існують між політиком і менеджером публічного сектору. З цієї точки зору вкрай важливим стає

формулювання таких договорів у публічній сфері, які гарантуватимуть реалізацію публічних інтересів.

Теорія трансакційних витрат має справу з взаємозамінними відносинами між суб'єктами, які називаються трансакціями. Припускається, що кожна трансакція пов'язана з витратами на її здійснення, відомими як трансакційні витрати. Ця концепція, застосована до публічного сектору, привела до висновку, що через умови організації публічного сектору, які не працюють у ринковому середовищі, яке потребує раціоналізації витрат, тому, як правило, в організаціях публічного сектору витрати надто високі [1].

Основним положенням теорії конкуренції є теза про те, що конкуренція зменшує витрати виробництва. Застосування цієї теорії до організації публічного сектору призводить до висновку, що більш ефективною є та організація публічного сектору, у якій підрозділи численні та невеликі. Автори роботи [1], підкреслюють, що практично конкуренцію відповідно до цієї теорії в межах нового публічного менеджменту аналізували як конкуренцію постачальників за контракти з публічним сектором. Ключову роль тут відіграють тендерні моделі, відповідно яким стає можливим завдяки конкуренції постачальників на тендерах зменшити витрати на закупівлю товарів організаціям публічного сектору.

Отже інноваційність у функціонуванні публічного сектору завдяки застосуванню підходів та моделей нового публічного менеджменту проявляється у ринковому походженні переважаючої парадигми. По-перше, ця парадигма рекомендує зміну стилю управління, точніше, постулюється впровадження менеджерського управління в публічній сфері. У бюрократичній парадигмі основною функцією керівника публічного сектора є суворе дотримання правових норм. Прихильники NPM хотіли б бачити роль керівника публічної установи схожою на роль менеджера приватного сектору. Керівник публічної установи, на їхню думку, повинен мати широкі компетенції, що дозволяють йому приймати гнучкі рішення, які є не простим наслідком чинних нормативних актів, а відповіддю на мінливі умови, в яких функціонує

публічний сектор. Не менш важливо вказати на одноосібну відповідальність за прийняті рішення, яка в бюрократичній моделі розмита і перекладається на всю систему управління, а не на конкретну особу. Таким чином підходи та моделі NPM надають змогу перейти до підприємницького управління в публічному секторі.

Другою ринковою особливістю NPM є його орієнтація на вимірюваність результатів. В економіці основним інструментом для вимірювання вартості є ринкова ціна. Між тим, як відомо, у публічному секторі дуже часто ми маємо справу з продуктами (послугами), які важко виміряти або в загалі не виміряти на ринку. Отже виникає проблема вимірювання ефективності управління, з якими ми не маємо справи в ринковому секторі.

Третьою ознакою NPM є запровадження конкурентних механізмів у діяльності суб'єктів публічного сектору. Що стосується закупівель послуг, то для зменшення витрат пропонується широко використовувати тендерні механізми.

Отже інновації, які запроваджуються в публічному секторі на основі підходів та моделей NPM залишаються пріоритетними напрямками публічного управління як Польщі, так і всього європейського суспільства на найближчі роки.

Список використаної літератури

1. Musialik G., Musialik R. Związek sektora publicznego i rynkowego w koncepcji new public management [Zasób elektroniczny]. – Tryb dostępu : cejsh.icm.edu.pl › cejsh › 24.

2. O'Flynn J. From New Public Management to Public Value: Paradigmatic Change and Managerial Implications / J. O'Flynn // The Australian Journal of Public Administration. – 2007. – № 66 (№ 3). – S. 353-366.

3. Stiglitz J. E. Ekonomia sektora publicznego / J.E. Stiglitz. – W-wa: WN PWN, 2004. – S. 238.