

Administracja publiczna

Mechanizmy rynkowe jako główna metoda zapewnienia usług publicznych

Dr hab. Ryszard Szarfenberg

Instytut Polityki Społecznej

rszarf.ips.uw.edu.pl/apub

Rok akademicki 2018/2019

Podróż kontynuujemy przez zapewnianie usług publicznych

1. Administracja multicentryczna. Poziomy zarządzania publicznego
2. Polityka publiczna i rola administracji w jej tworzeniu

I. Tworzenie polityki publicznej

3. Zarządzanie publiczne przez władztwo. Administracja władcza i jej przeobrażenia
4. Prawo do dobrej administracji - narzędzie ochrony jednostki przed nadużyciem władztwa

II. Regulowanie przez zakazy i nakazy

5. Administracja dobrobytu. Ewolucja zakresu i form wykonywania funkcji świadczącej
6. **Mechanizmy rynkowe jako główna metoda zapewnienia usług publicznych**

III. Zapewnianie usług publicznych

7. **Zarządzanie przez rezultaty**. Administracja zorientowana na wyniki
8. **Zarządzanie zasobami ludzkimi** w administracji publicznej
9. Rewolucja technologiczna w zarządzaniu publicznym. **E-administracja**
10. Nowa formuła **kontroli w administracji**. Od klasycznej kontroli do audytu i zarządzania jakością

IV. Zdolność do działania i sprawność

11. **Europeizacja zarządzania publicznego**. Administracja krajowa w Unii Europejskiej
12. **Administracja współpracująca**. Zarządzanie publiczne jako kooperacja
13. Administracja i obywatele. W stronę **partnerstwa**

V. Współdziałanie

Administracja jako usługodawca. Rynkowe metody zapewnienia usług publicznych

- **Rynkowe metody** zapewnienia usług publicznych
- **Outsourcing** usług publicznych
- **Partnerstwo publiczno-prywatne**
- **Vouchery**
- **Niedoskonałości rynkowego modelu** zapewnienia usług publicznych

Pytania sprawdzające

1. Na czym polega urynkowanie i prywatyzacja usług publicznych? (rozdział 5)
2. Opisz **główne tryby kontraktowania usług publicznych** przez jednostki samorządu terytorialnego w Polsce.
3. Czy w polskim prawie występuje **obowiązkowy outsourcing usług publicznych**?
4. Opisz główne schematy (modele) **partnerstwa publiczno-prywatnego**.
5. Jak przebiega realizacja przedsięwzięcia PPP na podstawie ustawy o partnerstwie publiczno-prywatnym?
6. Omów **typy voucherów na usługi publiczne**.
7. Omów przykład programu voucherowego w wybranym sektorze usług publicznych.
8. Które sektory usług publicznych w Polsce funkcjonują w oparciu o model zbliżony do voucherów?
9. Jakie są główne **zagrożenia i niedoskonałości mechanizmów rynkowych w zapewnieniu usług publicznych**?

Definicja urynkowienia i prywatyzacji usług publicznych

DEFINICJA urynkowienia usług publicznych: „polega na zorganizowaniu świadczenia usług na rzecz obywateli w oparciu o **otwarte i konkurencyjne procedury wyłaniania usługodawców**, którzy następnie wykonują zadania określone **w umowie cywilnoprawnej z podmiotem administracji publicznej** odpowiedzialnym za daną sferę usług publicznych”

Definicja z rozdziału 5

Podstawowe cechy definicyjne urynkowienia usług publicznych



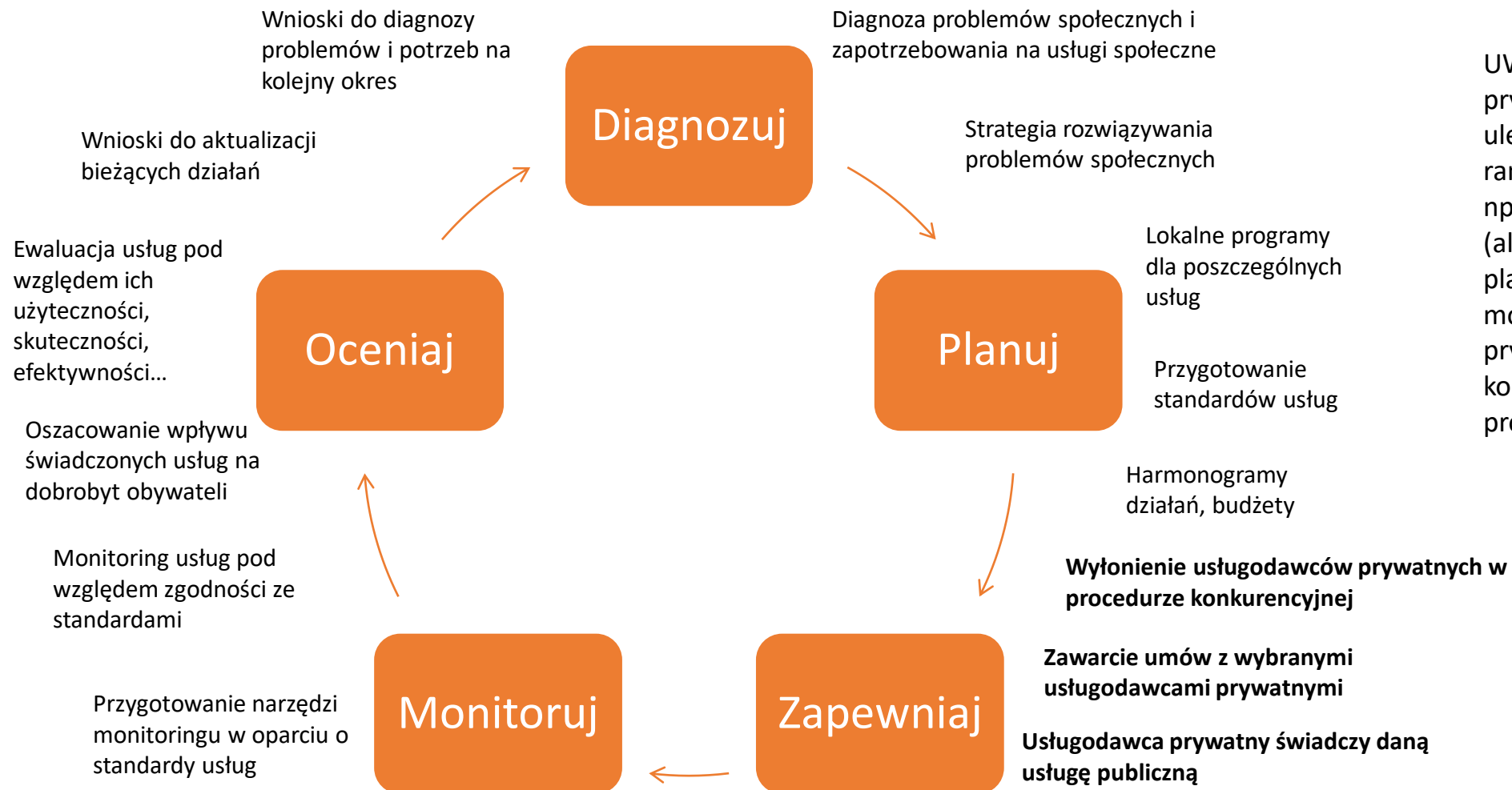
Wyłonienie usługodawcy poprzez konkurencyjną procedurę

Kandydaci na usługodawców przedstawiają oferty, są one oceniane według obiektywnych kryteriów, wybierana jest najlepsza oferta

Zawarcie przez podmiot administracji publicznej umowy

Organ władzy publicznej odpowiedzialny za zapewnianie danej usługi publicznej zawiera umowę cywilnoprawną z wybranym w oferentem na jej wykonywanie

Urynkowanie i prywatyzacja w cyklu organizowania usług publicznych



UWAGA! Urynkowaniu i prywatyzacji mogą też ulec inne działania w ramach modelu DPZM, np. wykonawcą diagnozy (ale też monitoringu, planowania, ewaluacji) może być podmiot prywatny wybrany w konkurencyjnej procedurze

Główne tryby kontraktowania usług publicznych przez jednostki samorządu terytorialnego w Polsce

Dwa główne modele kontraktowania usług publicznych



Udzielanie zamówień publicznych na usługi, roboty budowlane i dostawy w trybie **Prawa zamówień publicznych** – kontrahentami administracji publicznej mogą być **wszystkie podmioty**

Powierzenie lub wspieranie realizacji zadań publicznych na podstawie **ustawy o działalności pożytku publicznego i wolontariacie** – zleceniobiorcą mogą być wyłącznie organizacje pozarządowe i inne organizacje niedziałające dla zysku (np. związki wyznaniowe)

Decyzja o wyborze trybu kontraktowania należy do zleceniodawcy (organ władzy publicznej), chyba że w przepisach jest ona ograniczona (np. ustawa o pomocy społecznej – tylko do organizacji pozarządowych)

Kontraktowanie usług (zlecenie zadań) a dotowanie organizacji pozarządowych

- **Dotowanie organizacji (dotacja na działalność)**

- *Przykład:* organ administracji publicznej decyduje, że organizacja pozarządowa X zajmująca się pomocą potrzebującym (główny cel w statucie) otrzyma dotację na funkcjonowanie
- *Interpretacja:* organ administracji nie kupuje usługi od organizacji, ale finansuje jej działalność, gdyż jest ona zgodna z interesem publicznym, powiększa dobro wspólne

- **Zlecenie zadań publicznych organizacji (kupowanie usług)**

- *Przykład:* organ administracji publicznej decyduje, że zadanie polegające na pomocy potrzebującym zostanie zleczone, a następnie ogłasza konkurs, w którym wygrywa organizacja pozarządowa X
- *Interpretacja:* organ administracji kupuje konkretną usługę dla określonej liczby i grupy obywateli od organizacji wybranej w konkurencyjnej procedurze

Outsourcing usług publicznych

DEFINICJA outsourcingu w sferze zarządzania publicznego: „polega na **umownym powierzeniu** przez podmiot administracji publicznej **części jego zadań** do wykonywania przez podmiot wyłoniony **w szczególnej procedurze**”

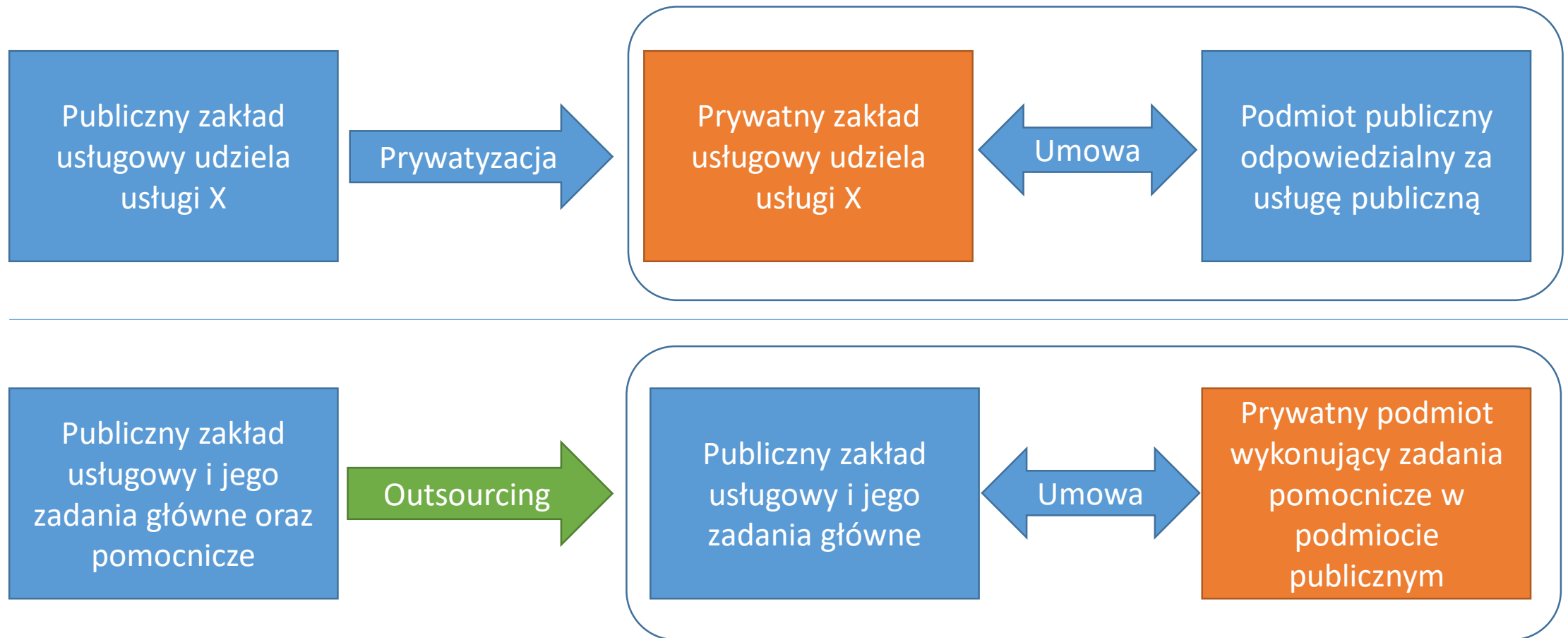
- **Podobieństwa między prywatyzacją i outsourcingiem**

- Powierzenie usług innemu podmiotowi na podstawie umowy cywilnoprawnej
- Wyłonienie usługodawcy w szczególnej procedurze

- **Różnice między prywatyzacją i outsourcingiem**

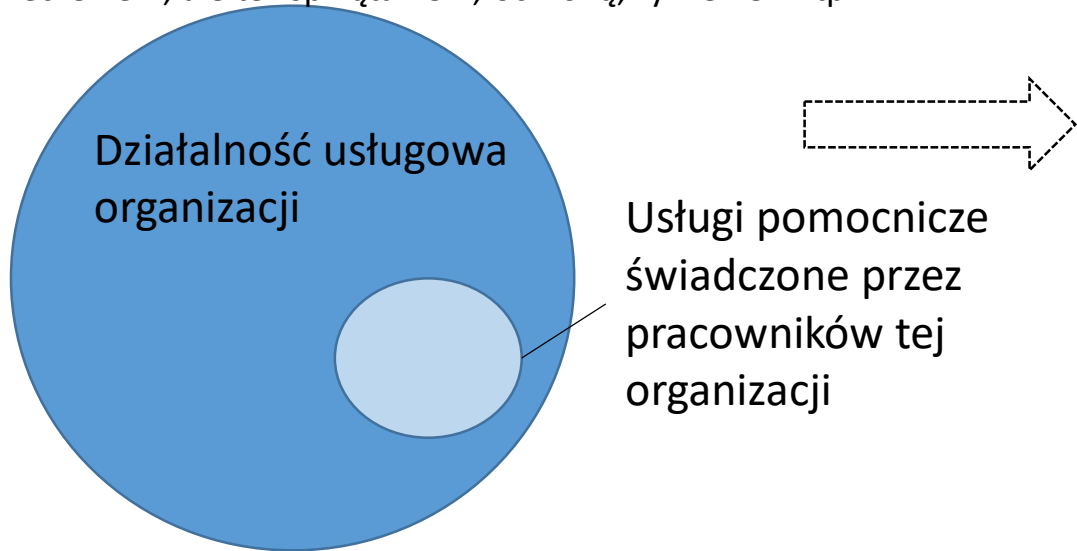
- Prywatyzacja dotyczy świadczenia usługi publicznej, a **outsourcing – części zadań podmiotu administracji publicznej**, np. prywatyzacja edukacji poprzez wybór prywatnego podmiotu usługowego, a outsourcing usług wewnętrznych (catering, ochrona) w publicznej szkole

Outsourcing części zadań (pomocniczych) bez prywatyzacji usługi publicznej

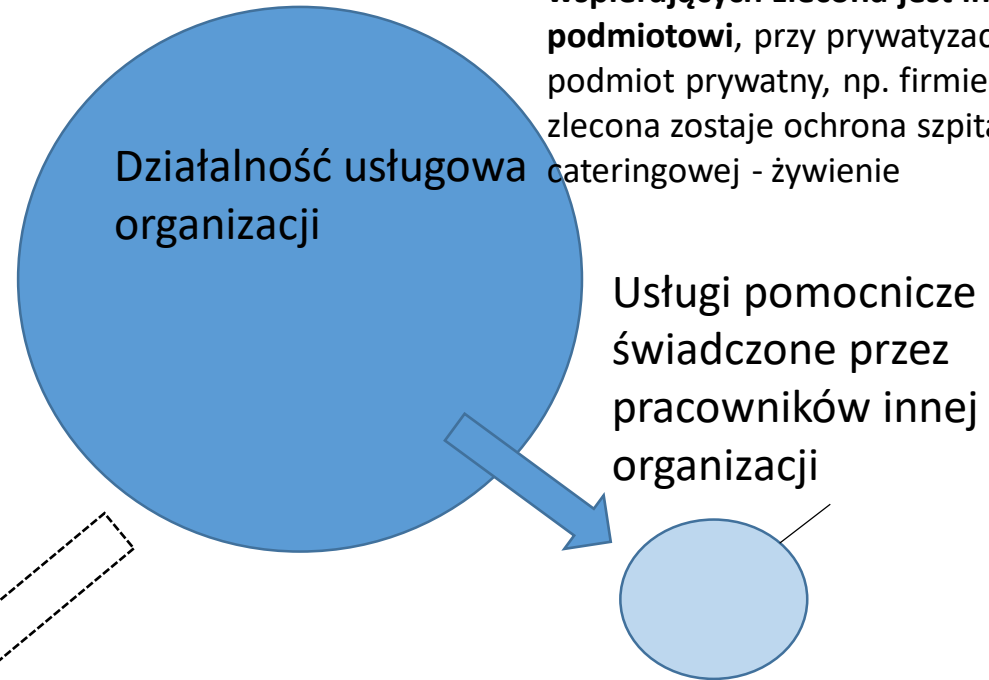


Outsourcing usług publicznych nie musi oznaczać prywatyzacji, gdyż usługi te mogą również wykonywać inne podmioty publiczne, np. inna gmina, związek międzysamorządowy

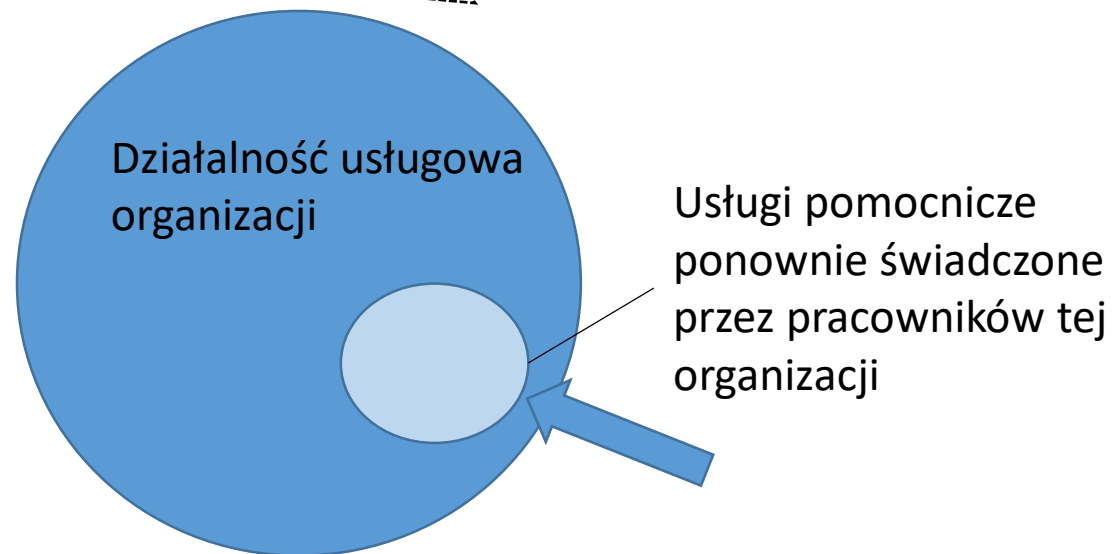
INSOURCING: publiczny zakład usługowy **sam realizuje zadania główne i wspierające**, np. szpital publiczny zajmuje się leczeniem, ale też sprzątnięciem, ochroną, żywieniem itp.



OUTSOURCING: część lub całość zadań **wspierających zlecona jest innemu podmiotowi**, przy prywatyzacji jest to podmiot prywatny, np. firmie ochroniarskiej zlecona zostaje ochrona szpitala, a cateringowej - żywienie



BACKSOURCING: wcześniej zlecone na zewnątrz zakładu usługi **wspierające ponownie świadczone są przez pracowników zakładu**, np. najpierw zlecono sprzątnięcie firmie zewnętrznej, a następnie znowu zatrudniono sprzątaczkę w szpitalu



Obowiązkowość i fakultatywność outsourcingu usług publicznych

- Obowiązkowość może dotyczyć: 1) urynkowienia (obowiązkowy przetarg), 2) prywatyzacji (obowiązkowe zlecenie usług publicznych podmiotom prywatnym), 3) outsourcingu (obowiązkowe zlecenie niektórych zadań podmiotów publicznych innym podmiotom), 4) kontraktowania (obowiązkowe zawarcie umowy cywilnoprawnej)
- **W polskim prawie nie występuje obowiązkowa prywatyzacja usług publicznych ani też obowiązkowy outsourcing**
- Dlaczego? Obowiązkowość wchodzi w konflikt z dwiema zasadami
 - **Zasada samodzielności zadaniowo-kompetencyjnej** – w granicach prawa samorządowi przysługuje **swoboda wyboru metod i form wykonywania zadań własnych**, czyli prowadzenia gospodarki komunalnej
 - **Zasada swobody umów** – wynika ona z odrębnej osobowości cywilnoprawnej każdej jednostki samorządu terytorialnego i **umożliwia w granicach prawa zawieranie umów z innymi podmiotami w sprawie wykonywania zadań samorządu**

Wyjątki od nieobowiązkowości outsourcingu usług publicznych

- **Wyjątkiem od nieobowiązkowości outsourcingu jest nowa „ustawa śmieciowa”** (ustawa z dnia 1 lipca 2011 r. o zmianie ustawy o utrzymaniu czystości i porządku w gminach oraz niektórych innych ustaw), która wprowadziła **obligatoryjne kontraktowanie**
- Kroki w obligatoryjnym kontraktowaniu w tym przypadku
 1. **Obowiązkowy przetarg lub wybór podmiotów do partnerstwa publiczno-prywatnego** (PPP, w dwóch formach: koncesja na roboty budowlane lub usługi, partnerstwo publiczno-prywatne w wąskim rozumieniu, patrz dalej)
 2. W razie niepowodzenia przetargu lub wyboru podmiotów w formie partnerstwa publiczno-prywatnego **gmina ma możliwość samodzielnej realizacji zadania**

Kiedy można odstąpić od stosowania konkurencyjnej procedury (przetargu) – zamówienia in-house

- **Odstąpienie od konieczności przeprowadzenia przetargu jest dopuszczalne, gdy jednocześnie zachodzą dwie przesłanki:**
 1. **instytucja zamawiająca sprawuje nad daną osobą prawną kontrolę analogiczną do tej, jaką sprawuje nad własnymi służbami**
 2. **dana osoba prawna prowadzi przeważającą część swojej działalności na rzecz sprawującej nad nią kontrolę instytucji zamawiającej lub instytucji zamawiających**
- Przepisy prawa zamówień publicznych nie mają zastosowania, gdy instytucja zamawiająca udziela zamówienia osobie trzeciej, która jest od niej **niezależna wyłącznie formalnie**, natomiast **pozostaje jej podległa organizacyjnie i gospodarczo** (tzw. podmiot wewnętrzny)

Główne schematy (modele) partnerstwa publiczno-prywatnego

KONCESJA NA ROBOTY BUDOWLANE I USŁUGI

- **Definicja prawna koncesji**
„koncesjonariusz (podmiot prywatny) na podstawie **umowy koncesji** zawieranej z koncesjodawcą (podmiot publiczny) zobowiązuje się do **wykonania przedmiotu koncesji za wynagrodzeniem**, które stanowi w przypadku:
 - **koncesji na roboty budowlane** – wyłącznie prawo do korzystania z obiektu budowlanego albo takie prawo wraz z płatnością koncesjodawcy
 - **koncesji na usługi** – wyłącznie prawo do korzystania z usługi albo takie prawo wraz z płatnością koncesjodawcy”

PARTNERSTWO PUBLICZNO-PRYWATNE

- **Definicja partnerstwa** – jego przedmiotem jest „wspólna realizacja przedsięwzięcia oparta na podziale zadań i ryzyk pomiędzy podmiotem publicznym i partnerem prywatnym”

koncesja	PPP
Wynagrodzenie koncesjonariusza, co do zasady, pochodzi z opłat od użytkowników przedmiotu umowy.	Wynagrodzenie partnera prywatnego może w całości pochodzić z budżetu publicznego.
Zasadnicza część ryzyka ekonomicznego realizacji przedsięwzięcia spoczywać musi po stronie koncesjonariusza.	Strony mogą dowolnie rozłożyć różne kategorie ryzyk.
Zobowiązanie koncesjonariusza obejmuje: zaprojektowanie, wybudowanie, finansowanie i eksploatację (koncesja na roboty budowlane) lub tylko finansowanie i eksploatację (koncesja na usługi) przedmiotu koncesji	Zobowiązania stron umowy PPP podlegają względnie szerokiej swobodzie umów.
Środki majątkowe przeznaczone przez koncesjodawcę do dyspozycji koncesjonariusza (poza wynagrodzeniem), a także wniesione przez niego nakłady na przedmiot koncesji w trakcie umowy i po jej rozwiązaniu pozostają własnością koncesjodawcy (koncesjonariusz jedynie „eksploatuje” przedmiot koncesji).	Po wygaśnięciu umowy składnik majątkowy, który był wykorzystywany do realizacji przedsięwzięcia (niezależnie od tego, kto był jego pierwotnym dysponentem), co do zasady, przekazywany jest podmiotowi publicznemu. Partner prywatny zachowuje prawo do zwrotu równowartości wniesionego składnika majątkowego, dysponuje również prawem pierwokupu nieruchomości będącej wkładem własnym do umowy, a także prawem odkupu (w przypadku nieruchomości). Umowa o PPP może jednak przewidywać inaczej (np. przekazanie składnika majątkowego innemu podmiotowi publicznemu lub partnerowi prywatnemu).
Strony umowy nie zawiązują umowy spółki.	W celu wykonania umowy strony mogą zawiązać spółkę o kapitale mieszanym.
Zawarcie umowy koncesji nie wymaga dodatkowej zgody ministra właściwego ds. finansów publicznych lub innych organów administracji rządowej.	Zawarcie niektórych umów o PPP wymaga uzyskania zgody ministra właściwego ds. finansów publicznych.

Różnice między koncesją a partnerstwem publiczno-prywatnym

[Źródło: Partnerstwo publiczno-prywatne. Poradnik, Urząd Zamówień Publicznych, 2010](#)

Główne schematy (modele) partnerstwa publiczno-prywatnego

Stosowany skrót	Nazwa oryginalna	Tłumaczenie
BOT	<i>Build – Operate – Transfer</i>	Zbuduj – eksploatuj – przekaz
BOO	<i>Build – Own – Operate</i>	Zbuduj – przejmij na własność – eksploatuj
BT	<i>Build – Transfer</i>	Zbuduj – przekaz
BLT	<i>Build – Lease – Transfer</i>	Zbuduj – weź w leasing – przekaz
CAO	<i>Contract – Add – Operate</i>	Podpisz umowę – uzupełnij – eksploatuj
DOT	<i>Develop – Operate – Transfer</i>	Rozwiń – eksploatuj – przekaz
ROT	<i>Rehabilitate – Operate – Transfer</i>	Odtwórz – eksploatuj – przekaz
ROO	<i>Rehabilitate – Own – Operate</i>	Odtwórz – przejmij na własność – eksploatuj

- 1) **BOT (*Build-Operate-Transfer*) – buduj, eksploatuj, przekaz** – inwestor prywatny buduje projekt, eksploatuje go, a następnie przekazuje partnerowi publicznemu, który pełni funkcje regulacyjne i nadzorcze.
 - Inwestycja jest finansowana przez stronę publiczną, która jest również właścicielem powstałej w jej wyniku infrastruktury.
 - Istota tego wariantu polega na przeniesieniu ryzyka związanego z eksploatacją, budową i pracami projektowymi.
 - BOT jest odpowiedni w przypadku projektów, w których znaczną rolę gra poprawna i efektywna eksploatacja infrastruktury wykorzystywanej do realizacji zadań publicznych.
- 3) **BOO (*Build-Own-Operate*) – buduj, posiadaj i eksploatuj** – cechą charakterystyczną jest to, iż w tym modelu nie dochodzi po określonym czasie do przejęcia przez partnera publicznego inwestycji. Inwestor prywatny może pobierać od użytkowników opłaty.
 - W ramach kontraktu tego typu na sektorze prywatnym spoczywa zaprojektowanie inwestycji. Partner prywatny odpowiedzialny jest za techniczną realizację inwestycji. Sektor prywatny również zapewnia finansowanie.
 - W BOO mamy do czynienia z początkową własnością prywatną gdzie po wygaśnięciu współpracy składniki majątkowe przechodzą na rzecz sektora publicznego. Sektor prywatny bezpośrednio jest operatorem – to on świadczy usługi.
 - Ciężar ponoszenia bieżących nakładów, utrzymanie i konserwacja należą do obowiązków partnera prywatnego, Sektor prywatny odpowiada za bieżący marketing usług.

2) **DBFO (Design-Build-Finance-Operate) – projektuj, buduj, finansuj i eksploatuj** – partner prywatny projektuje stosowną infrastrukturę, finansując samodzielnie prace konstrukcyjne i projektowe. Na czas trwania umowy inwestycja jest własnością prywatnego inwestora, po czym infrastruktura przekazywana jest na rzecz podmiotu publicznego. Ten model najbardziej zbliżony jest do koncesji.

- ▶ Istotą tego typu współpracy jest zaangażowanie na potrzeby publicznie kapitału inwestycyjnego znajdującego się w zasobach sektora prywatnego, a ponadto przerzucenie na sektor prywatny ryzyka związanego z projektowaniem, budową, finansowaniem i eksploatacją infrastruktury.
- ▶ Wszelkie odmiany tej formy PPP zakładają maksymalne skupienie odpowiedzialności za realizację przedsięwzięcia na partnerze prywatnym.
- ▶ DBFO to współpraca odpowiednia w przypadku projektów, w których znaczną rolę gra poprawna i efektywna eksploatacja infrastruktury wykorzystywanej do realizacji zadań publicznych.

4) **BTL (Build-Transfer-Lease) – buduj, przekaz, dzierżaw** – podmiot prywatny finansuje i realizuje inwestycję, biorąc na siebie ryzyko przekroczenia kosztów i opóźnień w realizacji inwestycji. Po uzyskaniu wymaganych w wyniku testów parametrów technicznych przedsięwzięcia prawo własności zostaje przekazane stronie publicznej, a podmiot prywatny zajmuje się eksploatacją obiektu w imieniu strony publicznej na mocy dzierżawy.

- ▶ Partner prywatny odpowiedzialny jest za zaprojektowanie inwestycji. Za techniczną realizację inwestycji odpowiada sektor prywatny. Sektor prywatny również zapewnia finansowanie.
- ▶ Składniki majątkowe inaczej niż przy modelu BTL od początku do końca inwestycji znajdują się w rękach sektora publicznego.
- ▶ Operatorem – czyli podmiotem świadczącym usługi jest w zależności od okoliczności podmiot publiczny lub partner prywatny.
- ▶ Utrzymanie i konserwacja – tu też główną rolę odgrywają okoliczności, natomiast łożenie nakładów raczej spoczywa bezpośrednio lub w większej mierze na partnerze prywatnym. Marketing – przewiduje się, że zarówno sektor publiczny jak i prywatny muszą charakteryzować się tu sporą aktywnością.

Główne schematy (modele) partnerstwa publiczno-prywatnego

[Źródło: Partnerstwo publiczno-prywatne. Poradnik, Urząd Zamówień Publicznych, 2010](#)

Proces realizacji przedsięwzięcia PPP na podstawie ustawy o partnerstwie publiczno-prywatnym w sektorze mieszkaniowym

Przykład przebiegu PPP w sektorze mieszkaniowym

4.1. Identyfikacja przez sektor publiczny potrzeb i możliwości realizacji przedsięwzięcia w formule PPP w szeroko rozumianym sektorze mieszkaniowym (szacowany czas 2–4 miesiące)

4.2. Wybór doradcy (opcjonalnie, szacowany czas 1–3 miesiące)

4.3. Przeprowadzenie analiz w celu wybrania najlepszej możliwej formy realizacji projektu (szacowany czas 2–6 miesięcy)

4.4. Wybór partnera prywatnego (szacowany czas zależy od procedury: ok. 4–6 miesięcy)

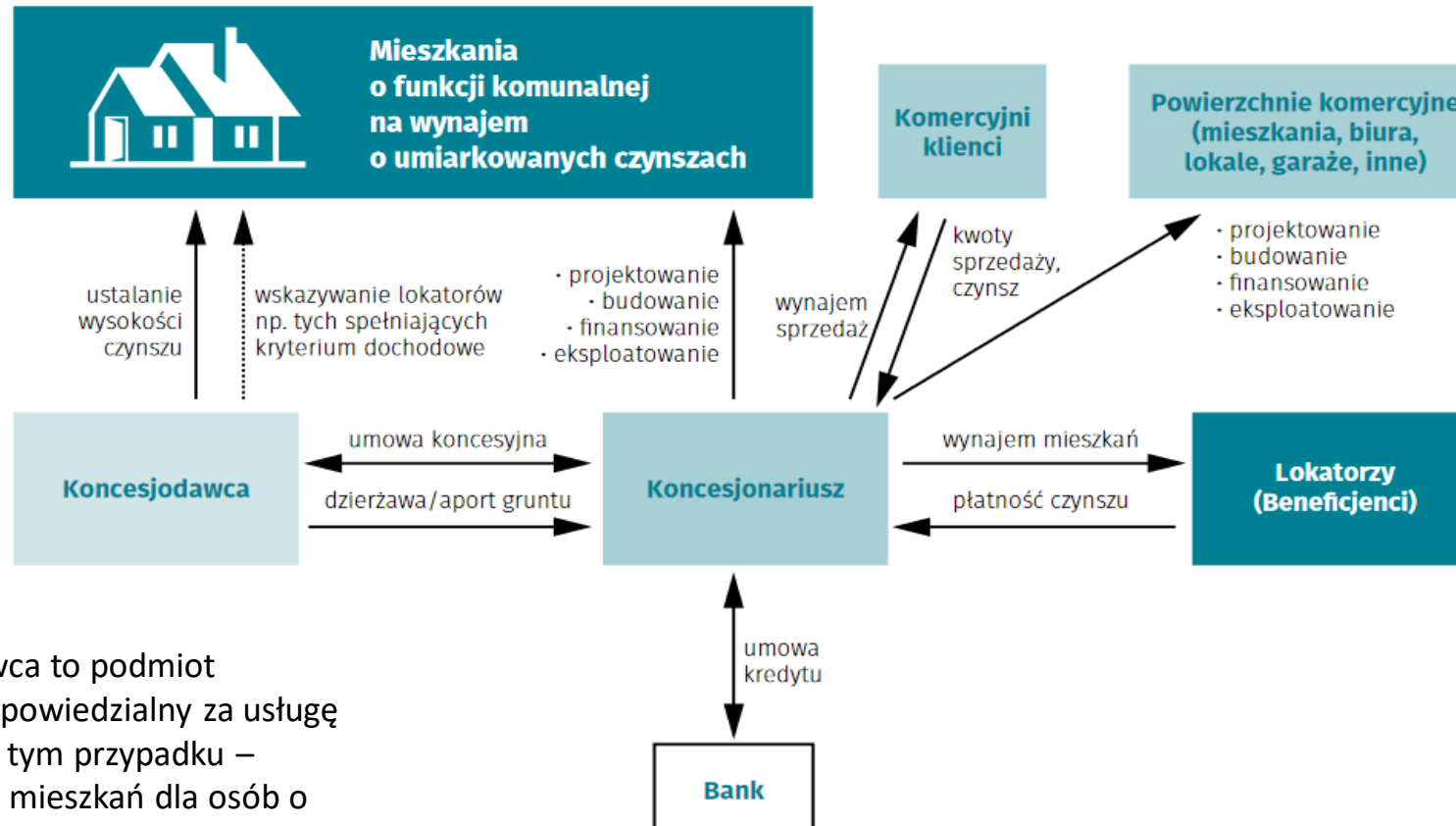
4.5. Zamknięcie części finansowej projektu (zamknięcie finansowe)

4.6. Realizacja projektu – przygotowanie i realizacja inwestycji (szacowany czas: określony w umowie o PPP, około 24 miesiące, w zależności od charakteru przedsięwzięcia)

4.8. Zakończenie realizacji przedsięwzięcia (czas – według umowy o PPP)

Model koncesyjny w polityce dostępnego mieszkalnictwa czynszowego

Schemat 2. Przykładowy mieszkaniowy model koncesyjny



Koncesjodawca to podmiot publiczny odpowiedzialny za usługę publiczną, w tym przypadku – zapewnienie mieszkań dla osób o niskich dochodach (mieszkania komunalne o obniżonych czynszach)
Koncesjonariuszem jest podmiot prywatny, np. deweloper

Proces realizacji przedsięwzięcia PPP na podstawie ustawy o partnerstwie publiczno-prywatnym – etapy w ustawie o koncesji

Etapy postępowania na podstawie ustawy o koncesji na roboty budowlane lub usługi

Art.	Strony	Etap postępowania
7–9	Koncesjodawca	Przygotowanie postępowania
10–12	Koncesjodawca	Przygotowanie i publikacja ogłoszenia o koncesji
13–14	Koncesjodawca i zainteresowane podmioty	Złożenie wniosków o zawarcie umowy oraz prowadzenie negocjacji
15– 16	Koncesjodawca i kandydaci	Przesłanie kandydatom opisu warunków koncesji oraz złożenie ofert
16	Oferenci	Złożenie dodatkowych wyjaśnień
17–18	Koncesjodawca i najlepszy oferent	Wybór oferty i przedłożenie dokumentów wymaganych w OWK
21	Koncesjodawca i Koncesjonariusz	Zawarcie umowy koncesji

OWK: opis warunków koncesji

[Źródło: Partnerstwo publiczno-prywatne. Poradnik, Urząd Zamówień Publicznych, 2010](#)

Jednym z bardzo charakterystycznych programów voucherowych jest program **bonów oświatowych** zaproponowany przez ekonomistę Milтона Friedmana w latach 50. XX wieku. Ten model jest realizowany w wielu stanach

Dwa modele dostarczania usługi publicznej na przykładzie edukacji



Model bez bonów, szkoła państwowa (brak konkurencji między szkołami)

- Brak wyboru szkoły: rejonizacja
- Szkoły tylko publiczne: monopol
- Szkoły subsydiowane bezpośrednio przez państwo

Model z bonami, szkoła prywatna (stymulujący konkurencję szkół o ucznia)

- Możliwość wyboru szkoły, brak rejonizacji
- Szkoły mogą być publiczne i w szczególności prywatne
- Szkoły finansowane są poprzez bony oświatowe przyznawane rodzicom (te, w których więcej bonów zostanie zrealizowanych dostaną więcej pieniędzy)

O wynikach modelu z bonami: „średnio, uczniowie, którzy skorzystali z bonów i uczęszczali do szkół prywatnych mieli gorsze wyniki mierzone testami, niż podobni uczniowie, którzy z bonów nie skorzystali”, [M. Dynarski, A. Nichols, More findings about school vouchers and test scores, and they are still negative, 2017](#)

Trzy typy voucherów na usługi publiczne



Voucher bezpośredni

Obywatel otrzymuje od właściwego organu zarządzającego systemem voucherów kupon, którym „płaci” za usługę wybranemu przez siebie wykonawcy, a ten wymienia go na pieniądze w instytucji zarządzającej

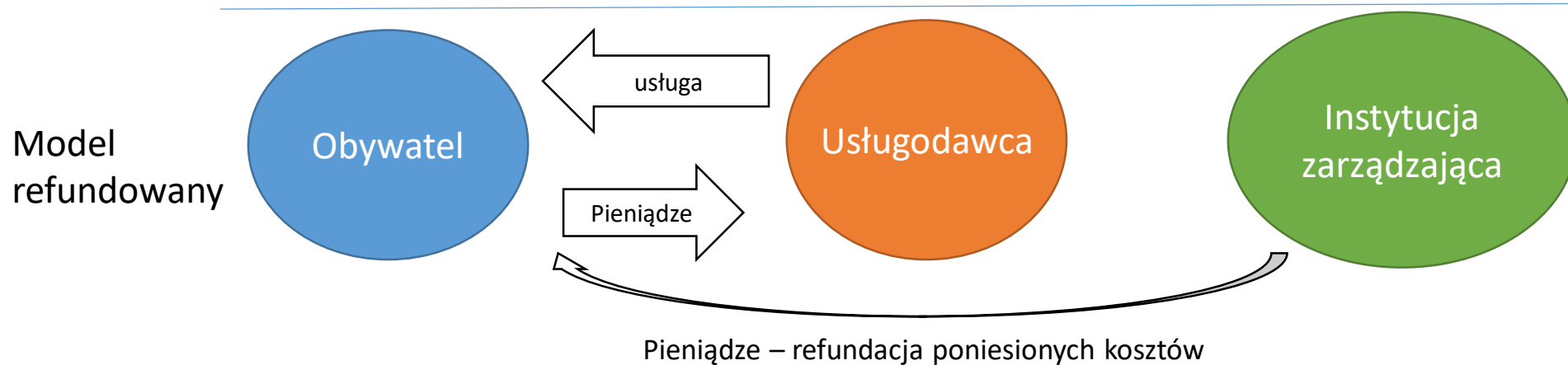
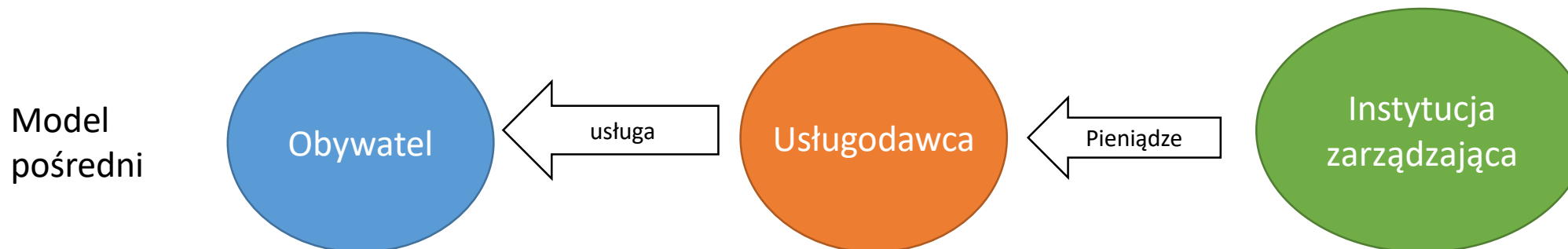
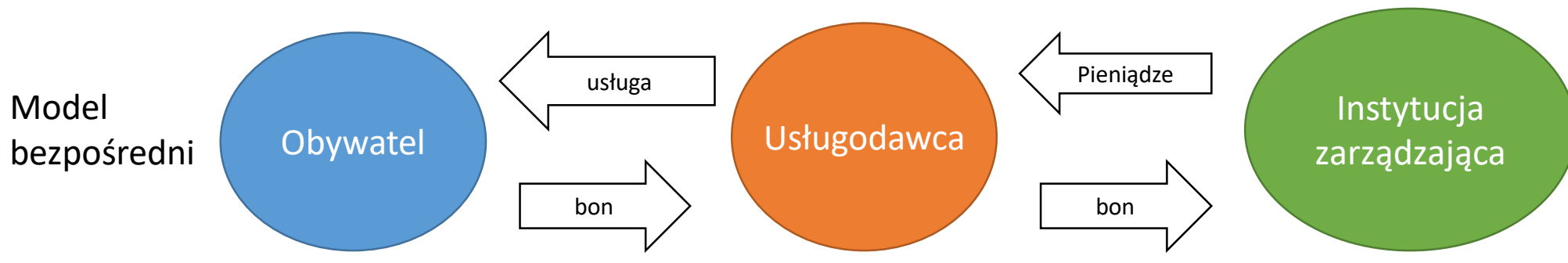
Voucher pośredni

Obywatel wybiera według własnego uznania dostawcę usługi, który sam rozlicza się z podmiotem publicznym... obywatel „nie musi wręczać kuponu czy uiszczać opłaty, pełne rozliczenie następuje na linii dostawca usługi – organ administracji publicznej zarządzający programem voucherowym”

Voucher w formie refundacji

Obywatel samodzielnie nabywa dobra lub usługi, płacąc za nie pełną cenę. Następnie właściwy organ administracji publicznej zwraca mu poniesione koszty

Modele voucherów



Przykłady voucherów w Polsce: usługi edukacyjne

- **Usługi edukacyjne** i wyjaśnienie niskiej zgodności z ideą voucherów
 - Gminy i powiaty pełnią funkcję **kontrolera i regulatora działalności szkół niesamorządowych**, stąd nie ma warunków do uczciwej konkurencji. **Obligatoryjne i podmiotowe (a nie celowe) dotowanie sprawia, że stosunek prawny jest nierównorzędny.** Zrównanie statusu odbyłoby się, gdyby kontrolę przejęła administracja rządowa lub samorządowa regionalna (województwo samorządowe)
 - Rejonizacja kłóci się z ideą voucherów, **do obwodów przynależy się z racji zamieszkania, nie ma więc warunków swobody wyboru szkoły** co najmniej na terenie danej gminy (wybór szkoły nieobwodowej jest możliwy, ale nie ma gwarancji przyjęcia, ani obowiązku dowozu)

Elementy modelu voucherowego w finansowaniu polskiej oświaty

- W Polsce zorganizowano finansowanie edukacji zgodnie z zasadą „pieniądze idą za uczniem”. Na czym to polega?
- Publiczne i prywatne podstawowe i ponadpodstawowe szkoły finansowane są głównie z budżetu państwa poprzez subwencję oświatową dla samorządów, która naliczana jest według liczby uczniów i innych parametrów (około 70% subwencji „idzie za uczniem”)
- Główna różnica między szkołą publiczną i prywatną jest taka, że w tej drugiej rodzice płacą czesne i nie obowiązują zasady Karty Nauczyciela, a w pierwszej ich nie płacą i Karta obowiązuje
- Jeżeli gminie nie wystarcza pieniędzy z subwencji oświatowej (płace nauczycieli rosną, liczba uczniów spada), to musi dodatkowo dotować szkoły publiczne
- **Wniosek:** taki system motywuje gminy do redukcji szkół publicznych, gdyż w ten sposób pozbywają się problemu finansowego. W ten sposób dokonywała się prywatyzacja szkolnictwa

Przykłady voucherów w Polsce: usługi opieki medycznej

- **Usługi zdrowotne** – kombinacja kontraktowania i voucherów
 - Wprowadzenie ubezpieczenia zdrowotnego pozwoliło oddzielić płatnika (NFZ – administracja rządowa) od świadczeniodawców, którzy mogą być publiczni lub prywatni (wyłaniani poprzez konkursy ofert lub rokowania, po wyborze podpisywana jest umowa cywilnoprawna)
 - Pacjent może wybrać placówkę, warunkiem jest tylko, aby miała kontrakt z NFZ (świadczenie zdrowotne jest w granicach umowy) - **jest to kombinacja kontraktowania i voucherów**. Warunkiem wyboru jest zakontraktowanie na danym terenie odpowiedniej liczby świadczeniodawców. Problemem jest to, że dostęp do świadczeń jest limitowany, co ma powodować, że konkurencja o klienta staje się iluzoryczna

Lektura obowiązkowa

- Mechanizmy rynkowe jako główna metoda zapewnienia usług publicznych, w: Dawid Sześciło (red.), *Administracja i zarządzanie publiczne. Nauka o współczesnej administracji*, Stowarzyszenie Absolwentów Wydziału Prawa i Administracji UW, 2014.
- Na przyszłe zajęcia: **Zarządzanie przez rezultaty. Administracja zorientowana na wyniki**, w: Dawid Sześciło (red.), *Administracja i zarządzanie publiczne. Nauka o współczesnej administracji*, Stowarzyszenie Absolwentów Wydziału Prawa i Administracji UW, 2014.