

Šiek tiek apie partnerystę..

Arminas Varanauskas @ Stebėsenos komitetas, 2019.07.19

Pranešimas parengtas remiantis

- 2010 m. VPVI atliktu Partnerystės principo įgyvendinimo vertinimu;
- 2016 m. atnaujintomis Partnerystės gairėmis;
- 2017 m. BGI Consulting atliktu Partnerystės principo įgyvendinimo vertinimu;
- kitais aktualiais ES ar LT teisės aktais.



Partnerystės apibrėžtis

- tai kompetentingų regioninių, vietos, miestų ir kitų viešojo sektoriaus institucijų
- ekonominių ir socialinių partnerių bei įstaigų atstovaujančių pilietinei visuomenei... (įskaitant NVO)
- įtraukimas į ES struktūrinių fondų valdymo procesą: veiksmų programos planavimą, įgyvendinimą, stebėseną ir vertinimą.



Partnerystės tikslas

Sumažinti dėl koordinavimo ir gebėjimų trūkumų atsiradusias spragas, susijusias su informacija, ištekliais, finansavimu, administraciniu ir politiniu susiskaidymu.



Partnerystės dimensijos

- „vertikali partnerystė“:
 - tarp skirtingo lygmens valdžios institucijų
 - tarp ES šalių ir EK;
- „horizontali partnerystė“:
 - to paties lygmens valdžios institucijų partnerystė;
 - už ES SF valdymą atsakingų institucijų bendradarbiavimas su socialiniais ir ekonominiais partneriais.



Partnerystės lygiai

- Nacionalinis – pvz. Stebėsenos komitetas
- Sektorinis – pvz. darbo grupės
- Regioninis – pvz. regionų plėtros tarybos



Partnerių teisės

- Gauti informaciją
- Balso teisė
- Patariamąjo balso teisė
- Iniciatyvos teisė



Partnerių pareigos

- Atstovauti daugumos org. interesams
- Dalyvauti posėdžiuose
- Pareikšti nuomonę dėl efektyvesnio valdymo
- Būti nešališkais ir atsakingais
- Laikytis konfidencialumo
- Imtis veiksmų, būtinų veiksmingai partnerystei užtikrinti



Partnerystės principai

- Atvirumas
- Įtraukimas
- Skaidrumo
- Efektyvumo
- Tarpusavio atsakomybės



Konkreči partnerystės nauda

- Sisteminis lygmuo
- Programų lygmuo
- Projektų lygmuo



Sisteminis lygmuo (I)

- Sprendimų priėmimo procesas tampa legitimizuotas ir skaidresnis
- Palengvėja sprendimų priėmimo procesas (gali užtrukti ilgiau), gerėja jo kokybė
- Konsensusas leidžia kokybiškiau užbaigti programavimo dokumentus
- Sustiprėja institucijų admin. gebėjimai



Sisteminis lygmuo (II)

- Didėja tarpinstitucinis koord. ir bendradarb.
- Gerėja partnerių žinios, konsensuso siekimo ir bendradarbiavimo su valdžios institucijomis gebėjimai
- Kai kur partnerių vaidmuo svarbus, siekiant įtikinti valdžios atstovus dėl admin. procedūrų supaprastinimo ir admin. naštos sumažinimo



Programų lygmuo

- Dėl partnerių įtraukimo pagerėja programos efektyvumas, stebėseną ir vertinimas
- Programų įgyvendinimo etape greičiau priimami sprendimai
- Efektyvumas, rezultatyvumas, legitimumas, skaidrumas, įsipareigojimų ir rezultatų nuosavybė



Projektų lygmuo

- Padeda išsaugoti ESF ir ERPF bendrai finansuojamų projektų aktualumą, sąsajas su nac. ir ES politikomis
- Pagerėja projektų kokybę, atsiranda formalūs ir neformalūs tinklai informacijos apsikeitimui
- Dedama daugiau pastangų dėl projektų sėkmės



Apibendrinant

- efektyvesnis ir skaidresnis ES fondų investicijų įgyvendinimas: mažiau dubliavimo – daugiau sinergijos;
- geriau tikslinių grupių poreikius atitinkančios veiklos;
- institucinių gebėjimų stiprinimas.



Efektyvi partnerystė priklauso nuo:

- (1) tinkamos partnerių atrankos, pagrįstos aiškiais principais ir kriterijais
- (2) veiksmingo partnerių įtraukimo, pasiūlant tinkamas bendradarbiavimo formas, stiprinant gebėjimus
- (3) grįžtamojo ryšio užtikrinimo



„tikslinga ir skaidri partnerių atranka, aktyvus partnerių dalyvavimas diskutuojant aktualiais klausimais, grįžtamojo ryšio užtikrinimas, reali partnerių įtaka viešojo sektoriaus institucijų priimamiems sprendimams – **būdingi atskirų ministerijų pavieniams procesams, tačiau sistemos ir nuoseklumo partnerystės procesuose vis dar pasigendama**“.



Partnerių atranka (I)

- 66.7% už ES atsakingų institucijų pripažįsta, kad į sprendimų priėmimą įtraukiami ne visi partneriai (dažniausiai, nes nėra „techninių galimybių“)
- 34.3% partnerių pripažįsta, kad formuojant nuomonę svarbiausia yra pagrindinių narių nuomonė
- 28.6% teigia, kad organizacijos poziciją formuoja jos vadovybė



Partnerių atranka (II)

- Kai kviečiami „visi, kas nori“, tuomet ateina ir profesionalūs, ir neprofesionalūs interesantai
- Susitikimuose išsakoma ir „asmeninė“, ir „organizacijos“ nuomonė, o institucija, tai turi vertinti vienodai
- Mišrioje grupėje susiduriama su galios neatitikimais, kurie nevaldomi mažina konstruktyvumą
- Ministerijose nėra aiškių nuostatų (juo labiau visiems žinomų), kurie ir kada partneriai kviečiami



Dažniausios dalyvavimo formos

- Viešas aptarimas
- Pastabų teikimas raštu
- Dalyvavimas komitetuose (galėtų būti labiau išnaudojamas stebėsenai)
- ?
- „kaip paklausi, taip ir gausi“



Iš kurio taško žiūri?

Institucijos yra linkusios prasčiau vertinti organizacijų gebėjimus ir pasirengimą partnerystei (ekspertines žinias, administravimo principų žinojimą, patirtį, derėjimosi gebėjimus) nei pačios organizacijos (standartiškai penkiabalėje sistemoje 1 balu mažiau)

Institucijos „atsižvelgia į didžiąją dalį“ pastabų, bet partneriai mano, kad tik „į kai kurias“ arba „išvis neatsižvelgia“



2010? 2017? 2024?

„partnerių potencialas nėra pakankamai išnaudotas“

„partneriai aktyviausiai dalyvavo jau parengtų dokumentų svarstyme“

„įtraukimo principas ribojamas pavėluoto ir nenuoseklus partnerių dalyvavimo“

„dažnai įtraukiami per vėlai“

„partneriai atlieka tik *žiūrovų* funkciją“



Gebėjimai riboja

- Partnerių ištekliai ir gebėjimai atstovauti interesams dalyvaujant sprendimų priėmimo procese išlieka svarbia efektyvios partnerystės kliūtimi
- Organizacijų turimi ištekliai (žmogiškieji, laiko) yra tiesiogiai susiję su motyvacija dalyvauti partnerystėje
- NVO skatinimas aktyviau dalyvauti ir perimti dalį veiklų numatytas LT strateginiuose dokumentuose, bet veiksmų programa prie NVO sektoriaus stiprinimo prisideda sąlyginai menkai



Pradžia – aiškus žinojimas

Partneriai norėtų matyti aiškų kalendorių (timeline), kuriame būtų numatyti ir pagrindiniai bendro proceso etapai, ir konkrečios planuojamų diskusijų, susitikimų, kitų formatų renginių bei aktualių terminų datos



Grįžtamasis ryšys

- www.esinvesticijos.lt iki 2017 m. kovo 31 d. buvo 173 patvirtinti PFSA. 62 turėjo pastabų derinimo lenteles (iš šių 6 atvejais pastabų nebuvo pateikta). 111 PFSA pastabų informacijos viešai prieinamos nebuvo.
- Organizuojant susitikimus dažnai nėra užtikrinamas grįžtamasis ryšys
- Rekomenduojama FM parengti standartizuotą pastabų derinimo lentelę visoms institucijoms



Kitur netilpę, bet irgi svarbūs..

- Partnerius reikia įtraukti nacionalinių ir sektorinių dokumentų rengimo fazėje (NPP)
- Partneriai turi žinių ir patirties, kurie yra naudingi, todėl juos verta įtraukti ne tik į konkursinių priemonių rengimą
- Rekomenduojama turėti konkursinių priemonių, skirtų administracinių bei atstovavimo gebėjimų stiprinimui



Priedas nr. 1



Kaip tapti partneriu?

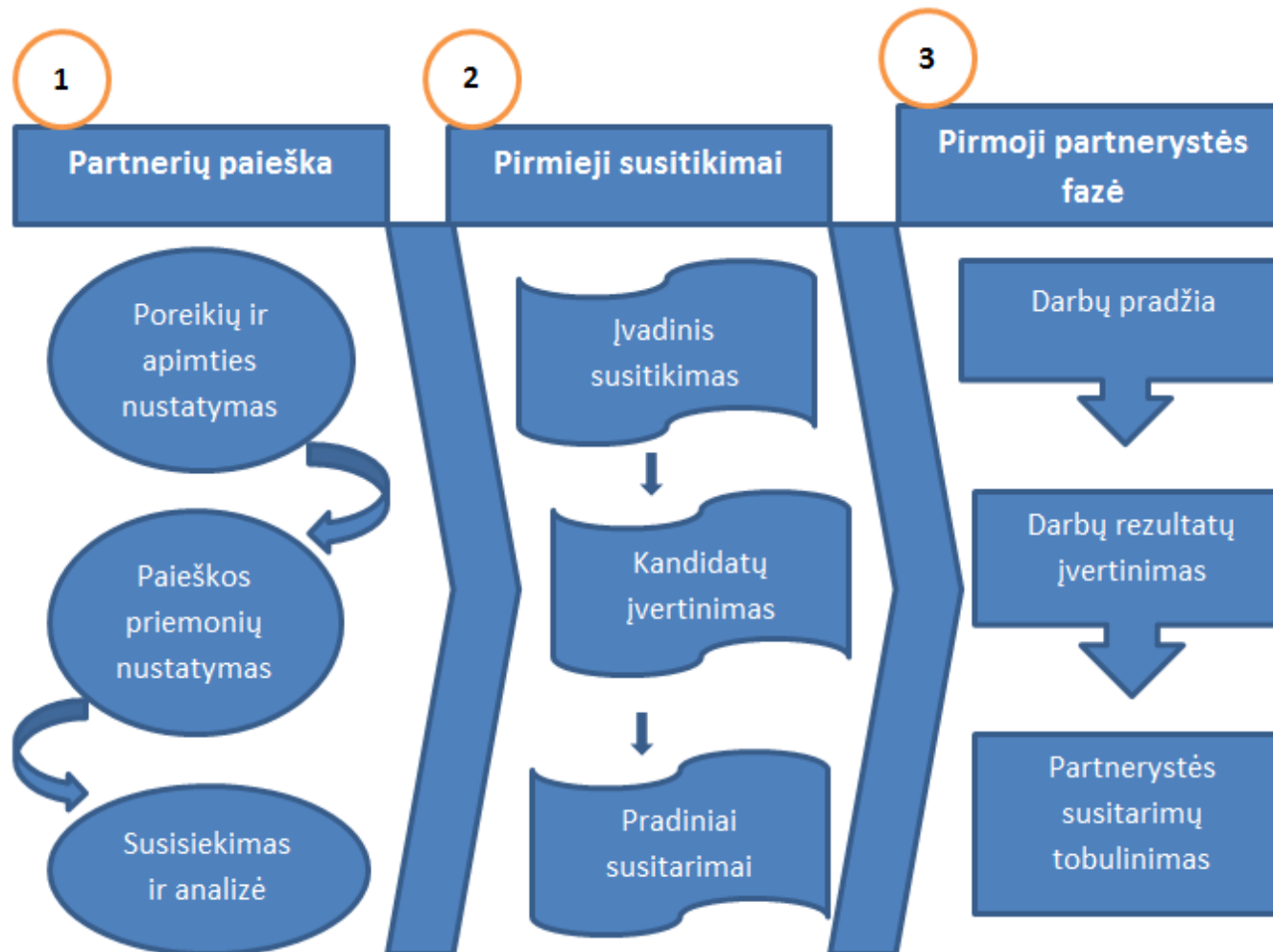
- Kviečia institucija
- Siūlotės Jūs



Pagrindiniai partnerių atrankos kriterijai

- Aktualumas – partneriai susiję su problema
- Proporcingumas – visų aktualių partnerių įtraukimas
- Atstovavimo apimtis – platesniems interesams pirmenybė





1.1 Poreikių ir apimties nustatymas

- Kokio ir kokių partnerių įsitraukimo tikimės
- Kokie partnerių poreikiai
- Suinteresuotųjų šalių analizė



1.2 Paieškos priemonių nustatymas

- Koks būdas (internetu, telefonu ir t.t.)
- Kreipimasis į asocijuotas struktūras



1.3 Susisiekimas ir analizė

- nedidelis tinkamiausių organizacijų sąrašas



2.1 Įvadinis susitikimas

- Inicijuoti susitikimą su potencialiais



2.2 Kandidatų įvertinimas

- Nustatomi tinkamiausi partneriai (pagal kompetencijas, iniciatyvą, susidomėjimą bendradarbiavimu, kylančias bendradarbiavimo sąlygas, galimas motyvacijos priemones)



2.3 Pradiniai susitarimai

- Teisės, pareigos, atsakomybė
- Darbo planai su terminais
- Rekomenduojama susitarimus skelbti interneto svetainėse



3.1 Darbų pradžia

- Jau turėtų būti sutarti keli bendri projektai, sudėlioti prioritetai, numatyti planai ir atsakingi asmenys, resursai
- Šiame etape turi būti aiškiai nustatyti komunikaciniai kanalai, tolesni susitikimai ir jų metu aptariamai tarpiniai darbai



3.2 Darbų rezultatų įvertinimas

- Įvertinti darbo plano tikslingumą, komunikacijos kanalų ir strategijos veiksmingumą, partnerių kompetenciją, augimą ir vertės kūrimą bei pasiektus rezultatus
- Labai svarbus žingsnis tolesnei partnerystės plėtrai.



3.3 Partnerystės susitarimų tobulinimas

- Įvertinus pirminius rezultatus apsvarstyti galimybes tapti formalizuotais partneriais ir pasirašyti formalius susitarimus
- Susitarimai turi būti viešai skelbiami partnerių tinklapiuose



Kaip pasisiūlyti?

- Teikiam prašymą 3 priede nurodytais kontaktais
 - Trumpa informacija apie org. veiklos tikslus
 - Paaiškinimas, kodėl siekiama dalyvauti, jei įmanoma nurodoma forma (darbo grupė, komitetas ir pan.)
 - Nurodomas siūlomas atstovas (vardas, pavardė, pareigos, kontaktai)
 - Atstovaujimų organizacijų sąrašas

