



*Îmbunătățirea învățământului și formării profesionale
(VET) pentru impact social: punerea în practică a
achizițiilor publice sociale*

Modulul 8 – Advocacy și influență politică

Influențarea politicilor, sprijinirea întreprinderilor
sociale, implicarea autorităților publice



EUROPEAN CENTER
FOR SOCIAL FINANCE



EXEOLAB
CREATING SYNERGIES



ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ
ΔΥΤΙΚΗΣ ΑΤΤΙΚΗΣ
UNIVERSITY OF WEST ATTICA



CON
VALORES
INCUBADORA



MALTA VOCATIONAL



iB Institutul
Bucovina



CHAMBER OF COMMERCE
AND INDUSTRY VRATSA



TPCT
Consulting & Events



Co-funded by
the European Union

Deal4Good este finanțat de Uniunea Europeană. Opiniile și opiniile exprimate aparțin exclusiv autorului/autorilor și nu reflectă neapărat opiniile Uniunii Europene sau ale Agenției Executive Europene pentru Educație și Cultură (EACEA). Nici Uniunea Europeană, nici EACEA nu pot fi trase la răspundere pentru acestea. Numărul proiectului: 2024-1-DE02-KA220-VET-000244401

Achizițiile publice sociale nu evoluează de la sine. Se schimbă atunci când actorii înțeleg cum să influențeze politicile și deciziile.

- Achizițiile publice reflectă prioritățile politice și instituționale
- Obiectivele sociale necesită promovare și implicare activă
- Advocacy ajută la transformarea nevoilor sociale în alegeri politice
- Întreprinderile sociale și părțile interesate pot juca un rol activ

Acest modul dezvoltă capacitatea de a influența politicile și practicile de achiziții publice sociale.

Până la sfârșitul acestui modul, participanții vor fi capabili să:

- înțelege cum sunt conturate politicile SPP
- utilizați strategii de advocacy pentru a susține obiectivele sociale
- implicarea în consultări publice și cu autoritățile locale
- aplică abilități de susținere în contextul lor profesional

SPP Dincolo de Proceduri

Achizițiile publice sociale nu ar trebui înțelese doar ca un proces tehnic guvernat de reguli de conformitate. Acestea reprezintă un instrument de politică strategică prin care autoritățile publice alocă resurse în conformitate cu prioritățile societale mai largi. Deciziile privind ce se achiziționează, în ce condiții și cu ce criterii de evaluare reflectă alegerile politice privind incluziunea, egalitatea, sustenabilitatea și valoarea publică pe termen lung.

Achizițiile publice modelează piețele și determină ce actori au acces la oportunități publice. Atunci când criteriile sociale sunt integrate în achiziții publice, această integrare este rezultatul unei orientări politice deliberate, mai degrabă decât al unei coincidențe administrative.

Sursa: OCDE (2019); Comisia Europeană (2021)

Achizițiile în mediul politic

Achizițiile publice funcționează în cadrul unui ecosistem politic mai amplu, care include politica socială, reglementarea pieței muncii, strategiile de sustenabilitate și agende de dezvoltare regională. Aceste domenii de politici influențează prioritățile în materie de achiziții atât explicit, prin documente și îndrumări strategice, cât și implicit, prin narațiuni politice și orientări bugetare.

Promovarea achizițiilor publice sociale depinde nu doar de cadrele juridice, ci și de voința politică, capacitatea instituțională și implicarea părților interesate în acest mediu de guvernare mai larg.

Sursa: Comisia Europeană - Cadrul SRPP (2021); Studiul Parlamentului European (2023)

Ciclul politicilor

Politicile publice nu se nasc complet formate, ci evoluează prin etape denumite în mod obișnuit ciclul politicilor. Aceste etape includ:

1. Stabilirea agendei: identificarea problemelor și priorităților
2. Formularea politicilor: conceperea opțiunilor și abordărilor
3. Adoptare: luarea deciziilor sau aprobarea liniilor directoare
4. Implementare: punerea în practică a deciziilor
5. Evaluare: revizuirea rezultatelor și învățarea pentru viitor

Înțelegerea acestor etape ajută părțile interesate să recunoască unde există oportunități de a influența deciziile. De exemplu, contribuția la discuțiile din timpul formulării sau participarea la procesele de evaluare poate influența modul în care sunt interpretate și aplicate criteriile sociale.

Exercițiul 1: Discuție în grup

Luați în considerare un exemplu de achiziții publice din contextul dumneavoastră. Reflectați asupra priorităților politice mai ample care au influențat conceperea acesteia.

În ce etapă a ciclului de elaborare a politicilor au fost introduse aceste priorități? Ce actori instituționali au influențat rezultatul? Identificați momentele potențiale în care obiectivele sociale ar fi putut fi consolidate.

Scopul acestui exercițiu este de a recunoaște achizițiile publice ca un spațiu politic dinamic în care prioritățile sunt negociate și instituționalizate.

Înțelegerea Advocacy-ului în Achizițiile Publice Sociale

Advocacy-ul în domeniul achizițiilor publice sociale se referă la eforturi structurate, bazate pe dovezi, care vizează influențarea politicilor publice și a practicilor instituționale pentru a consolida integrarea obiectivelor sociale în sistemele de achiziții. Aceasta implică analizarea proceselor decizionale, identificarea punctelor de sprijin și implicarea strategică cu factorii de decizie și actorii administrativi.

În loc să reacționeze la reglementări după ce acestea sunt adoptate, activitatea de advocacy urmărește să intervină mai devreme în procesul de elaborare a politicilor. Aceasta își propune să asigure că aspectele legate de valoarea socială sunt integrate în proiectarea, implementarea și evaluarea achizițiilor publice.

OCDE (2021) - Lobby și influență în procesul decizional public Comisia Europeană - Orientări pentru o mai bună reglementare

Abordări strategice de advocacy

Strategiile de advocacy diferă în funcție de context. Abordările colaborative implică instituțiile prin dialog, grupuri de lucru și consultări structurate. Abordările mai asertive pot implica construirea de coaliții, poziționarea publică sau presiunea colectivă.

Advocacy-ul strategic necesită înțelegerea asimetriilor de putere, identificarea factorilor de decizie și a persoanelor care controlează accesul la informații, precum și recunoașterea momentelor de tip „fereastră de politici” atunci când prioritățile politice se schimbă și reforma devine posibilă. Susținătorii eficienți își aliniază mesajele cu agendele instituționale și formulează obiectivele sociale în moduri care rezonază cu obiectivele politicilor publice.

DUPĂ CE VIZIONAȚI
VIDEOCLIPUL,
IDENTIFICAȚI CARE ETAPĂ
INSTITUȚIONALĂ PARE CEA
MAI DESCHISĂ INFLUENȚEI
ȘI EXPLICAȚI DE CE.



Advocacy pentru sprijinirea întreprinderilor sociale

Întreprinderile sociale se confruntă frecvent cu bariere structurale în accesarea oportunităților de achiziții publice. Activitățile de advocacy le permit să articuleze aceste provocări și să propună ajustări de politici care recunosc impactul social, guvernanta axată pe misiune și crearea de valoare pe termen lung.

Prin contribuția cu dovezi din practică, coordonarea cu rețelele și implicarea în dialogul instituțional, întreprinderile sociale pot contribui la conturarea unor cadre de achiziții publice mai incluzive și aliniate cu principiile economiei sociale.

Comisia Europeană - Planul de acțiune pentru economia socială (2021)

Comitetul Economic și Social European - Rolul economiei sociale

Proiectarea unor intervenții eficiente de advocacy

Proiectarea unei intervenții de advocacy implică clarificarea obiectivului politicii, identificarea factorilor de decizie și a influencerilor, definirea mesajelor bazate pe dovezi și selectarea canalelor de implicare adecvate. Advocacy-ul eficient echilibrează ambiția cu realismul și ia în considerare constrângerile instituționale și fezabilitatea politică.

În achizițiile publice sociale, intervențiile de advocacy pot include propuneri structurate de consultare, documente de poziție, participarea la grupuri de lucru, declarații de coaliție sau dialog instituțional specific.

CIVICUS - Trusă de instrumente pentru advocacy

Comisia Europeană - Spune-ți părerea (Portalul consultărilor publice)



Exercițiul 2 – Analizarea unei oportunități de advocacy

Identificați o provocare legată de achiziții în contextul dumneavoastră, în care obiectivele sociale ar putea fi consolidate.

Defini:

- **Etapă politicii în care influența este posibilă**
- **Factorii de decizie relevanți**
- **Obiectivul de advocacy**
- **Strategia de implicare adecvată**

Discutați cum ar putea afecta succesul acțiunii dumneavoastră de advocacy momentul potrivit, alianțele și prioritățile instituționale.

Părțile interesate în achizițiile publice sociale

Achizițiile publice sociale implică o rețea complexă de actori care operează la diferite niveluri instituționale. Aceștia includ factori de decizie politică, autorități contractante, responsabili cu achizițiile publice, organisme consultative, întreprinderi sociale, furnizori privați, organizații ale societății civile și instituții de supraveghere. Fiecare dintre acești actori poate influența politicile de achiziții publice direct sau indirect.

Înțelegerea cine deține autoritatea formală, cine modelează implementarea tehnică și cine influențează dezbateră publică este esențială pentru o susținere eficientă. Părțile interesate nu exercită o influență egală, iar interesele lor se pot alinia sau intra în conflict în funcție de prioritățile politice și stimulentele instituționale.

OCDE - Implicarea părților interesate în politicile publice

Comisia Europeană - Set de instrumente pentru o mai bună legiferare

Putere, Influență și Dinamica Luării Deciziilor

Analiza părților interesate necesită mai mult decât o listă a actorilor; aceasta necesită înțelegerea dinamicii puterii. Puterea poate proveni din autoritatea formală, expertiza tehnică, controlul asupra resurselor, legitimitatea politică sau capacitatea de a mobiliza opinia publică.

În achizițiile publice sociale, influența poate fi exercitată prin mecanisme de reglementare formale sau rețele informale. Identificarea persoanelor care controlează accesul, a actorilor cu drept de veto și a persoanelor care stabilesc agenda le permite susținătorilor să prioritizeze eforturile de implicare și să aloce resursele strategic.

Cartografierea părților interesate ca instrument strategic

Cartografierea părților interesate este o metodă structurată utilizată pentru a evalua actorii în funcție de nivelul lor de influență și de interesul lor față de o anumită problemă de politică. Un cadru utilizat în mod obișnuit clasifică părțile interesate pe baza a două dimensiuni: puterea (capacitatea de a influența rezultatele) și interesul (gradul de preocupare față de problemă).

Această cartografiere ajută la distingerea între factorii de decizie cheie, potențialii aliați, actorii neutri și cei care s-ar putea opune schimbării. În contextul achizițiilor publice sociale, o astfel de analiză informează strategiile de advocacy, clarificând unde ar trebui prioritizate dialogul, construirea de coaliții sau eforturile de persuasiune.

PNUD - Trusa de instrumente pentru implicarea și analiza părților interesate

Construirea de alianțe și coaliții

Advocacy-ul în mediile politice este rareori eficient atunci când este realizat izolat. Construirea de coaliții crește legitimitatea, lărgeste expertiza și consolidează puterea de negociere. În achizițiile publice sociale, alianțele dintre întreprinderile sociale, rețelele societății civile, instituțiile de cercetare și actorii publici care oferă sprijin pot amplifica vocea colectivă.

Coalițiile sunt deosebit de importante atunci când se abordează barierele sistemice din sistemele de achiziții publice, deoarece schimbarea instituțională necesită adesea o implicare coordonată și susținută, mai degrabă decât intervenții izolate.

De la cartografiere la strategie

Cartografierea părților interesate devine semnificativă doar atunci când este transpusă în acțiune. După identificarea actorilor și a dinamicii puterii, susținătorii trebuie să determine strategii de implicare adecvate: dialog structurat, propuneri comune de politici, participarea la consultări sau comunicare publică strategică.

În achizițiile publice sociale, transpunerea analizei în strategie poate implica prioritizarea relațiilor cu autoritățile contractante, implicarea factorilor de decizie în fazele de elaborare sau colaborarea cu rețelele pentru a transmite contribuții coordonate în timpul proceselor de consultare.

PE BAZA
VIDEOCLIPULUI, CARE
ACTORI PARE SĂ DEȚINĂ
AUTORITATE FORMALĂ
ȘI CARE DEȚIN
INFLUENȚĂ INFORMALĂ?



Better Regulation principles: at the heart of the EU's decision-making process

European Commission

Exercițiul 3: Cartografierea părților interesate în practică

Selectați o problemă de politică legată de achiziții publice din contextul dumneavoastră.

Identificați părțile interesate cheie și clasificați-le în funcție de:

- **Nivelul de influență**
- **Nivelul de interes**
- **Aliniere potențială cu obiectivele sociale**

Discutați care actori reprezintă aliați strategici, care necesită o implicare specifică și care ar putea rezista schimbării. Reflectați asupra modului în care strategia dumneavoastră de advocacy s-ar adapta la aceste dinamici.

Consultările publice ca mecanisme de politici structurate

Consultările publice sunt mecanisme formale prin care autoritățile publice colectează informații de la părțile interesate în timpul elaborării, revizuirii sau evaluării politicilor. Nu sunt exerciții simbolice, ci componente structurate ale cadrelor de elaborare a politicilor bazate pe dovezi.

În contextul achizițiilor publice sociale, consultările pot viza directive de achiziții, orientări strategice, programe de finanțare sau cadre de implementare. Participarea în această etapă permite părților interesate să influențeze politica înainte ca aceasta să devină obligatorie sau operațională.

Locul consultărilor în ciclul de elaborare a politicilor

Consultările publice au loc de obicei în fazele de formulare și evaluare a politicilor din cadrul ciclului de elaborare a politicilor. În aceste etape, proiectele de propuneri sunt deschise pentru contribuții, iar evaluările de impact sunt adesea în curs de elaborare.

Înțelegerea locului în care se situează o consultare în cadrul calendarului general al politicilor este crucială. Consultările în etapele incipiente permit o influență mai amplă asupra agendei, în timp ce consultările în etapele ulterioare se pot concentra pe rafinamentul tehnic. O susținere eficientă necesită alinierea propunerilor cu faza specifică de dezvoltare a politicilor.

Structurarea unei propuneri de consultare eficiente

Participarea eficientă la consultări necesită mai mult decât exprimarea opiniilor. O propunere solidă include de obicei:

- O identificare clară a problemei de politică
- Argumente bazate pe dovezi
- Propuneri sau amendamente concrete
- Alinierea cu obiectivele politicilor publice
- Luarea în considerare a fezabilității și a impactului

În achizițiile publice sociale, acest lucru poate implica demonstrarea modului în care întreprinderile sociale contribuie la o valoare publică măsurabilă, identificarea barierelor în procedurile de achiziții și propunerea de ajustări realiste bazate pe experiența operațională.

OCDE - Consultare privind politicile și elaborare de politici bazate pe dovezi

Transparency International - Participarea la luarea deciziilor publice

Dialog instituțional dincolo de consultările formale

Nu toate formele de influență asupra politicilor se manifestă prin consultări formale. Dialogul instituțional include o colaborare continuă cu autoritățile locale, departamentele de achiziții publice, comitetele consultative și unitățile de politici. Aceste interacțiuni pot lua forma unor grupuri de lucru, întâlniri bilaterale, audieri publice sau schimburi informale.

În achizițiile publice sociale, autoritățile locale au adesea o putere de apreciere semnificativă în implementare. Dialogul continuu consolidează încrederea, sporește înțelegerea reciprocă și permite integrarea treptată a obiectivelor sociale în practicile de achiziții.

Consiliul Europei - Guvernanță participativă la nivel local OCDE - Încredere și guvernanță publică

Poziționarea strategică în contexte instituționale

Implicarea eficientă în relația cu instituțiile publice necesită cunoștințe de alfabetizare instituțională. Aceasta include înțelegerea ierarhiilor administrative, identificarea persoanelor care redactează documente, recunoașterea rolurilor de conducere politică și distincția dintre sferele decizionale tehnice și cele politice.

În achizițiile publice sociale, influența poate depinde de implicarea ofițerilor de achiziții, a consilierilor juridici, a managerilor de programe sau a oficialilor aleși în diferite etape. Poziționarea strategică necesită adaptarea stilului de comunicare, a argumentării și a momentului la contextul instituțional.

IDENTIFICAȚI CE FACE O
CONTRIBUȚIE CREDIBILĂ
ÎN CONTEXTUL
PREZENTAT ÎN VIDEO.

CE ELEMENTE AI INCLUDE
ÎN PROPRIA TA
TRIMITERE?



Building an economy that works for people: an action plan for the social economy

Exercițiul 4 – Redactarea unei contribuții la consultare

Imaginați-vă o autoritate publică lansează o consultare privind îmbunătățirea

Practici de achiziții publice sociale. Redactați o scurtă schiță care să includă:

- **Problema de politică pe care doriți să o abordați**
- **Dovezi care susțin poziția dumneavoastră**
- **O propunere concretă și realistă**
- **O explicație a modului în care propunerea dumneavoastră se aliniază cu obiectivele de interes public**

Discutați cum ar diferi cererea dumneavoastră dacă ar fi adresată unei autorități locale față de un factor de decizie național.

De la analiză la acțiune

Advocacy-ul devine eficient atunci când trece de la analiză la acțiune structurată. După înțelegerea mediului politic, a dinamicii părților interesate și a proceselor instituționale, următorul pas este conceperea unei strategii de intervenție coerente.

În contextul achizițiilor publice sociale, aceasta înseamnă definirea unui obiectiv clar de politică, identificarea punctelor de sprijin în cadrul structurilor de guvernare a achizițiilor și selectarea instrumentelor adecvate de implicare. Fără o concepere strategică, activitățile de advocacy riscă să rămână reactive sau fragmentate.

Elementele de bază ale unei strategii de advocacy

O strategie eficientă de advocacy în contexte politice include de obicei cinci componente interconectate:

- Un obiectiv politic clar definit
- Identificarea factorilor de decizie și a influencerilor
- Mesaje bazate pe dovezi și aliniate instituțional
- Selectarea canalelor de implicare (formale și informale)
- Anticiparea constrângerilor instituționale și a fezabilității politice

În achizițiile publice sociale, strategiile de advocacy ar trebui să alinieze argumentele valorii sociale cu obiectivele de eficiență publică, responsabilitate și sustenabilitate pentru a crește receptivitatea instituțională.

Încadrare și aliniere instituțională

Influența politicilor nu se rezumă doar la ceea ce se propune, ci și la modul în care este formulat. Advocacy-ul eficient traduce obiectivele sociale într-un limbaj care rezonază cu prioritățile instituționale, cum ar fi eficiența costurilor, conformitatea, inovația și valoarea publică pe termen lung.

Strategiile de formulare pot influența semnificativ percepția propunerilor ca cerințe ideologice sau ca soluții practice. În achizițiile publice sociale, formularea clauzelor sociale ca mecanisme care sporesc reziliența, dezvoltarea economică locală sau calitatea serviciilor poate crește acceptarea în rândul autorităților de achiziții.

Alegerea instrumentelor de advocacy

Intervențiile de advocacy pot lua diferite forme în funcție de context și moment. Acestea pot include:

- Documente de poziție și note de politici
- Trimiteri coordonate pentru consultare
- Participarea în comitete consultative
- Întâlniri instituționale structurate
- Declarațiile coaliției
- Comunicare publică strategică

Selectarea instrumentului adecvat necesită înțelegerea procedurilor instituționale, a calendarelor decizionale și a nivelului de deschidere din cadrul structurilor de guvernanță.

Gestionarea riscurilor și a constrângerilor

Activitățile de advocacy în contextul achizițiilor publice trebuie să ia în considerare constrângerile instituționale și politice. Sistemele de achiziții funcționează în cadrul unor cadre juridice, limitări bugetare și restricții de capacitate administrativă. Propunerile prea ambițioase sau nerealiste pot reduce credibilitatea.

Prin urmare, advocacy-ul strategic echilibrează ambiția cu fezabilitatea, identificând reforme incrementale care pot crea impuls în timp. Implicarea susținută și consolidarea credibilității sunt adesea mai eficiente decât intervențiile de presiune punctuale.

Exercițiul 5 – Proiectarea unei acțiuni de advocacy

Elaborați un plan concis de susținere a unei probleme de achiziții publice sociale în contextul dumneavoastră. Includeți:

- Obiectivul politicii
- Factorii de decizie vizați
- Mesaj cheie și încadrare
- Instrumentul de advocacy ales
- Constrângeri anticipate și strategii de atenuare

Discutați cum s-ar adapta planul dumneavoastră dacă prioritățile politice s-ar schimba sau dacă ar apărea rezistențe instituționale.

Advocacy ca o capacitate pe termen lung

Advocacy-ul și influențarea politicilor nu sunt activități izolate, ci capacități pe termen lung care se dezvoltă prin experiență, reflecție și implicare continuă. În contextul achizițiilor publice sociale, influențarea politicilor necesită adesea răbdare, perseverență și capacitatea de a adapta strategiile în timp.

Considerând activitatea de advocacy ca pe un proces continuu, organizațiile și profesioniștii pot recunoaște că până și acțiunile mici - atunci când sunt coordonate și consecvente - pot contribui la o schimbare semnificativă și durabilă în practicile de achiziții publice.

De la învățare la acțiune

Valoarea abilităților de advocacy constă în aplicarea lor în contexte profesionale și teritoriale reale. Transpunerea în practică a învățării înseamnă identificarea situațiilor concrete în care este posibilă influențarea politicilor și adaptarea abordărilor de advocacy la realitățile instituționale locale.

În achizițiile publice sociale, acest lucru poate implica implicarea autorităților locale, participarea la consultări, colaborarea cu alte părți interesate sau contribuirea cu dovezi din practică la discuțiile politice. Cheia este de a conecta cunoștințele cu acțiunea într-un mod realist și sensibil la context.

Exercițiul 6: Reflecție individuală

Reflectă asupra unei acțiuni de advocacy sau de influențare a politicilor care ar putea fi aplicată în mod realist în contextul tău profesional. Ia în considerare ce resurse, parteneriate și abilități ar fi necesare și ce provocări ar putea apărea. Gândește-te la primul mic pas care ar putea fi făcut pentru a trece de la intenție la acțiune.

Această reflecție își propune să sprijine asumarea personală a competențelor dezvoltate pe parcursul modulului.

Încheierea și următorii pași

Advocacy-ul și influențarea politicilor joacă un rol crucial în conturarea unor practici de achiziții publice incluzive și responsabile din punct de vedere social. Prin înțelegerea proceselor politice, implicarea părților interesate și conceperea unor acțiuni structurate de advocacy, întreprinderile sociale și profesioniștii pot contribui la o utilizare mai eficientă și echitabilă a resurselor publice.

Competențele dezvoltate în cadrul acestui modul oferă o bază pentru o implicare continuă dincolo de contextul de formare și încurajează participanții să rămână contribuitoari activi la dezvoltarea politicilor de achiziții publice sociale.

Încheierea și următorii pași

Mesaj cheie Advocacy-ul și influențarea politicilor sunt procese continue.

Conținutul diapozitivului

Aplică ceea ce ai învățat

- **Rămâi implicat/ă**
- **Construiește alianțe**
- **Monitorizarea și adaptarea strategiilor**



Multumesc!



**Co-funded by
the European Union**



EUROPEAN CENTER
FOR SOCIAL FINANCE



EXEOLAB
CREATING SYNERGIES



MALTA Vocational



iB Institutul
Bucovina



ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ
ΔΥΤΙΚΗΣ ΑΤΤΙΚΗΣ
UNIVERSITY OF WEST ATTICA



CON
VALORES
INCUBADORA



CHAMBER OF COMMERCE
AND INDUSTRY VRATSA



TPCT
Consulting & Events