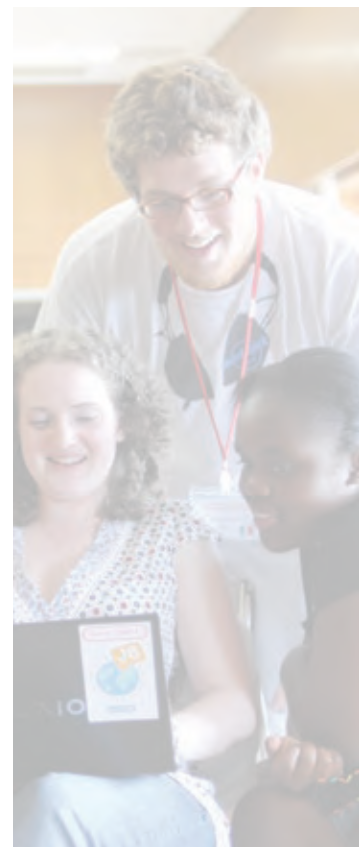


الدعم الميداني رقم 5 رفع مستوى الموارد والشراكات



نبذة حول هذا الدعم الميداني

ستجد في هذا الدعم الميداني عرضاً لأفضل الممارسات والتوجيهات والإرشادات خطوة بخطوة لتعبئة الموارد وتثبيتها لتلبية احتياجاتك على المستوى الوطني ودون الوطني وعلى مستوى المقاطعة.

فهذا الدليل يغطي على وجه التحديد كيفية تحديد واختيار الشراكات التي ستؤدي إلى شراء كل من الموارد المالية والعينية، وكيفية الحفاظ على الشراكات والإبقاء عليها المدى الطويل للمساعدة على الاستقرار المالي. تم تصميم هذا الدليل بغرض استخدامه من قبل السلطات دون الوطنية والمجتمع المدني.



نظرة عامة

تُعد التعبئة السليمة للموارد - والتي تتضمن الحصول على موارد جديدة والاستفادة من الموارد الحالية - أمراً ضرورياً لاستمرار برامج التلقيح ضد الحصبة والحصبة الألمانية واستدامتها على المدى الطويل ومبادرات التلقيح في العام الثاني من العمر.

هناك خمسة إجراءات رئيسية لتعبئة الموارد المالية:

1. التعرف على الاحتياجات وتحديد الأهداف والغايات
2. تحليل اتجاهات التمويل/ الجهات المانحة والفرص المحتملة
3. وضع إستراتيجية واتخاذ الإجراءات اللازمة
4. بناء شراكات مع مقدمي الموارد
5. الحفاظ على شراكات طويلة الأجل مع موفري الموارد

فيما يلي تفصيل لكل من هذه الإجراءات الخمسة.



الإجراء الأول: التعرف على الاحتياجات وتحديد الأهداف والغايات

تتضمن الخطوة الأولى في تعبئة الموارد التعرف على الاحتياجات باستخدام أداة تعريف الاحتياجات وتحديد الموارد الحالية التي يمكنك الاستفادة منها لتلبية متطلباتك. ستشمل هذه الموارد الأصول والقدرات التي تمتلكها أو يمكنك الوصول إليها.

تحديد الاحتياجات من الموارد المالية والعينية



تحديد الاحتياجات من الموارد المالية والعينية

قبل تحديد الشركاء، يجب عليك أن تحدد أولاً احتياجات الموارد الخاصة بك. حدد احتياجاتك قصيرة الأجل (1-3 أشهر) ومتوسطة الأجل (3-12 شهراً) وطويلة الأجل (أكثر من عام واحد). وعلى المستوى دون الوطني، راجع خططك المصغرة لتحديد أنواع الموارد العينية أو المالية اللازمة لتنفيذ الأنشطة المحددة. فالفهم الواضح لاحتياجاتك والموارد المتاحة والفجوة الموجودة بين الاثنين لن يفرض فقط الموارد التي تقوم بتعبئتها والشراكات التي ستقوم بإنشائها، بل سيبين لك كيفية تحديد أولويات الموارد والشراكات المحددة طوال العملية. فأول عملية يجب أن تنصدر أولوياتك هي التعبئة التي تلبى احتياجاتك الأكثر إلحاحاً.

ملحوظة: احرص على تحديث احتياجاتك بانتظام على أساس دوري لمنع أي مشاكل متعلقة بالموارد.

بعد ذلك، حدد ما إذا كانت الموارد التي تحتاجها هي تمويل أم دعم "عيني". يشمل الدعم العيني موارد مثل فريق العمل التكنولوجي، والتقنيات والابتكار والدعم اللوجستي والمستلزمات وما شابه ذلك. وقبل البحث عن شراكات جديدة، ضع في اعتبارك كيف يمكن تعظيم الموارد الحالية في شكل قدرات داخلية أو شراكات حالية لتفي باحتياجاتك المحددة حديثاً.

ستساعدك أداة تحديد الحاجة المقدمة على تحديد الاحتياجات المالية أو العينية. تتضمن الأمثلة على الأصول والقدرات المحتملة التي يجب مراعاتها للاستفادة منها ما يلي:

- المهارات الداخلية. حدد ما إذا كانت هناك إدارات أو أفراد معينون لديهم المهارات أو القدرات التي تبحث عنها.
- التدريب. قد يكون من الممكن تدريب الموظفين الحاليين على أداء وظائف جديدة.
- موارد الإدارة الداخلية. اطلب من مديري الأقسام تحديد الأصول والقدرات في إداراتهم.
- الشراكات الحالية. قد تتمكن من تغيير شراكاتك الحالية لتلبية احتياجاتك الجديدة بشكل أفضل.

إذا استمرت الاحتياجات بعد تحليل الأصول والقدرات الحالية التي يمكن الاستفادة منها، انتقل إلى البحث عن موارد من شراكات جديدة.

ملحوظة: يمكن أن تسهل المشاركة التي تتسم بالشفافية لكيفية استخدام الموارد الحالية الدعوة إلى توفير تمويل إضافي. وذلك حيث تبرز أهمية ذلك على الأخص عند التعامل مع لجان المرافق الصحية التي تضم مقدمي الموارد المحليين أو المجتمعيين.



الإجراء الثاني: تحليل اتجاهات التمويل/ الجهات المانحة والفرص المحتملة

بعد قيامك بتحديد الاحتياجات، ستكون الخطوة التالية ذات شقين: التعرف على الفرص المحتملة وتحديد صانعي القرار واختيار الشركاء المحتملين.

التعرف على فرص تعبئة الموارد المحتملة



التعرف على صانعي القرار واختيار الشركاء المحتملين



- التعرف على فرص تعبئة الموارد المحتملة. تتمثل الخطوة التالية المباشرة في التعرف على فرص تعبئة الموارد المحتملة. يتضمن ذلك إيجاد مصادر تمويل محتملة وتحليل اتجاهات الاستثمار الحديثة لكل مورد لتحديد مدى توافق تلقیح الحصة والحصة الألمانية وغيرها من برامج اللقاحات في السنة الثانية من العمر مع أهداف تمويل كل مصدر.
 - التعرف على فرص تعبئة الموارد المحتملة. ويجب أن تعتمد الموارد التي تختار الوصول إليها على نتيجة تقييم الاحتياجات لديك. تشمل مصادر التمويل المشتركة ما يلي:
 - المنح
 - الجامعات
 - معاهد البحوث
 - الجهات المانحة
 - الأندية المحلية
 - المجتمعات
 - المنظمات
 - منظمات المجتمع المدني
 - القطاع الخاص
 - الشركات المحلية
 - الدعم الخاص
 - o المؤسسات الخيرية الخاصة
 - o المؤسسات الخيرية بين بلدان الجنوب
 - النشاطات التجارية المنخرطة في أشكال المسؤولية الاجتماعية للشركات
 - قنوات الإعلام الخاصة
 - القطاع العام
 - استشر وزارة المالية المحلية (أو الكيان ذا الصلة) فيما يتعلق بالجهات المانحة المحتملة بالقطاع العام
 - الدوائر الحكومية
 - المجموعات الاستشارية المعنية بالتحصينات
 - السياسيون
 - القنوات الإعلامية الحكومية
- فكما تقوم بتحديث احتياجاتك بانتظام على أساس مستمر، يجب أن تكون أيضاً سباقاً بشأن تحديد الشراكات والموارد المحتملة. تتبع من تتعامل معه وكذلك النتائج والإجراءات المستقبلية التي ينبغي اتخاذها. وذلك حيث يترتب على التعرف على الشركاء المحتملين وتتبع الأنشطة بصورة منتظمة تبسيط محاولات تحديد الموارد في المستقبل.

يترتب على التعرف على الشركاء المحتملين وتتبع الأنشطة بصورة منتظمة تبسيط محاولات تحديد الموارد في المستقبل.



ملحوظة: لا تغفل عن المستفيدين. يقوم أعضاء المجتمع غالباً بتعبئة الموارد من تلقاء أنفسهم لسد فجوات التمويل.

أثناء تحديد الموارد المتاحة، تأكد من مراعاة ما إذا كانت صورة الشريك المحتمل وقيمته وعمله متوافقة مع التلقيح بصفة عامة وتلقيح الحصبة والحصبة الألمانية والتلقيح في السنة الثانية من العمر بصفة خاصة. أيضاً ضع في اعتبارك دوافعهم واهتماماتهم وتحقق من أي متطلبات تمويل للتأكد من أنك قادر على التقدم بطلب للحصول على تمويل. تمتع بحس إستراتيجي وتكتيكي في اختيارك من خلال الإشارة إلى أن المزيد من الشركاء ليسوا أفضل دائماً، مع ملاحظة المجموعات أو الأشخاص المعينين الذين قد يكونون أكثر قدرة على المساعدة. يعد وضع معايير اختيار وإدراج شركاء محتملين في قائمة مختصرة أمراً مهماً لتجنب تضيق الوقت مع طرح أسئلة غير ضرورية حتى لا يضيع الوقت عن طريق الاقتراب من الشركاء المحتملين غير الضروريين.

تحديد صانعي القرار واختيار الشركاء المحتملين



بمجرد أن تقوم بالتعرف على الموارد المحتملة، ستكون الخطوة التالية هي تحديد مصادر أو صانعي القرار للموارد من أجل اختيار الشركاء المحتملين. يتم ذلك عن طريق تخطيط الموارد المتاحة في منطقتك. يجب أن يحدد تخطيطك ما يلي:

- أنواع الموارد (المالية أو العينية) المتاحة.
- نوع علاقة كل شريك محتمل بالشركاء المحتملين الآخرين - سواء كانوا متعاونين أم لا، أم يتنافسون على نفس التمويل، إلى غير ذلك.
- مدى قدرة الشراكة المحتملة على تلبية احتياجاتك من الموارد.
- الفوائد الأخرى للشراكة، بما في ذلك الوصول إلى شركاء إضافيين.

اختيار الشريك المناسب:

يُعد تقييم الشريك المحتمل المحدد أمراً مهماً لنجاح وقوة الشراكة. تتضمن معايير اختيار شريك مناسب ما يلي:

- هل يتمتع الشريك بخبرة وتجارب في قطاع/ مجال ذي صلة؟
- هل لدى الشريك خبرة محلية وتواجد وعلاقات مجتمعية؟
- هل لدى الشريك القدرة على الالتزام بالجدول الزمنية والخطط لتحقيق أهداف برامج اتصالات MR؟
- هل سيعمل التعاون مع الشريك على تسريع إمكانات تحقيق نتائج تغطية MR؟



الإجراء الثالث: وضع الإستراتيجية واتخاذ الإجراءات اللازمة

بمجرد أن تقوم بتحديد الشراكات التي تريد البحث عنها وكيف ستساعد مواردها على تلبية احتياجاتك، فقد حان الوقت للتواصل مع الشركاء المحتملين وإقامة العلاقات. تتضمن هذه العملية إنشاء مواد للدعوة (مثل نشرات اللقاءات والعروض التقديمية والكتيبات وما إلى ذلك) وإشراك الشركاء المحتملين. كما يعد من الضروري أن تبرز فوائد الشراكة طوال فترة المشاركة. ويعتبر التركيز على الفوائد التي تعود على الشريك أمراً بالغ الأهمية لإقامة عملية شراء.

إنشاء المواد اللازمة للدعوة لعملك



إشراك الشركاء المحتملين



اعتماداً على جمهورك، يمكن أن تتضمن الرسائل الرئيسية التي يجب التركيز عليها الحقائق التالية:

التلقيح هو تدخل قوي من أجل الصحة العامة

- تعد اللقاءات من أقوى تدخلات الصحة العامة التي تم تطويرها على الإطلاق.
- يمكن أن تنفذ اللقاءات ملايين الأرواح وتؤدي إلى أطفال أصحاء، وتزيد من الانتظام في المدارس وترفع الإنتاجية.

يساعد التلقيح العاملين في مجال الصحة على أداء وظائفهم بشكل أفضل

- يمكن أن يكون التلقيح منصة لتوفير الخدمات الأساسية الأخرى مثل النمو ومراقبة التقدم وإدارة الأمراض الشائعة وتوفير الصحة الوقائية الملزمة والتخلص من الديدان، وما إلى ذلك.

إنشاء المواد اللازمة للدعوة لعملك

استخدام المواد التي توفرها الدعم الميداني للتساؤلات والدعاوى المستندة إلى الأدلة



لوضع إستراتيجية الدعوة والاتصالات لتلقيح الحصبة والحصبة الألمانية والتلقيح في السنة الثانية من العمر. فمن المهم تخصيص المحتوى ليتوافق مع مجتمعك أو منطقتك المحددة. قم بتصميم المواد لتدور حول هدف تعبئة الموارد الخاص بك ثم قم بتخصيصها وفقاً لجمهورك. استكمل مطالباتك بالحكايات والنتائج المحلية من خلال جمع قصص سرديّة مُستقاة من مجتمعك أو مجتمعاتك المحلية من أجل إثبات نجاح وأهمية التلقيح بشكل عام والتلقيح ضد الحصبة والحصبة الألمانية والتلقيح في السنة الثانية من العمر على وجه الخصوص. ضع في الاعتبار الحصول على توجيهات من المانحين الحاليين حول أفضل السبل لإشراك المستثمرين المحتملين. وشجع المانحين والشركاء الحاليين على أن يكونوا نقاط اتصال للحصول على مزيد من المعلومات أو الأسئلة من المؤسسات الجديدة التي تبحث عن شراكات معها.



كما يمكنك اللقاء مع الشركاء المحتملين بعدة طرق، من خلال جلسات الإحاطة التي تُعقد وقت الإفطار والتشاور وصولاً إلى الاجتماعات الرسمية. اختر الطريقة التي تناسب الشريك المحتمل الذي تسعى لمشاركته.

وبشكل عام، هناك خمس خطوات لمشاركة الشريك: جمع المعلومات حول الشريك، ووضع إستراتيجية للشراكة وتحديد نهج الاتصال وتبسيط الضوء على فوائد الشراكة ومراقبة عملك وتقييمه.

1. جمع المعلومات حول الشريك المحتمل. الشريك المحتمل وكيف تتوافق مع عملك. راجع موقع الويب الخاص به والتبرعات السابقة له ومجالات الدعم ومقدار التبرع، وغيرها من المتطلبات. حدد أشكال التمويل الأخرى، إن وجدت، التي يشارك فيها. واستكشف ما إذا كان قد شارك سابقاً أو قدم دعماً في أي عمل إنساني وادرس طبيعة مشاركته. حاول من خلال مراجعتك تحديد ما يؤثر في قراراته واستثماراته ومبادئه التوجيهية ومصالحه، منها على سبيل المثال رؤيته. تعرف على صانع القرار الأساسي الذي تريد الوصول إليه إذا كان الشريك المحتمل منظمة.

التلقيح هو استثمار فعال من حيث التكلفة

- اللقاحات هي واحدة من أفضل سبل الاستفادة من الأموال العامة المحدودة - فهي ذات قيمة جيدة بشكل استثنائي، حيث يترتب عليها عائدات تبلغ العديد من الدولارات من حيث الفائدة الاقتصادية لكل دولار يتم إنفاقه.

وبشكل عام، فمن الضروري التركيز على الروايات التالية:

- التلقيح هو حق لكل طفل.
- جميع الأطفال الذين لم يتم تلقيحهم عرضة لفيروس الحصبة إلى أن يتم القضاء عليه.
- تساعد إستراتيجيات التخلص من الفيروس على نجاح ذلك.

ملحوظة: يجب أن تكون الرسائل الرئيسية مخصصة لجمهورك المستهدف. أما بالنسبة إلى الشراكات، فاختر الرسائل التي تتوافق مع قيم الشريك المحتمل أو أهدافه أو احتياجاته.

إشراك الشركاء المحتملين

بمجرد أن تقوم بإنشاء المواد الخاصة بك، فسيحين الوقت للاجتماع مع الشركاء المحتملين الذين حددتهم من أجل السعي لإقامة شراكات.



2. **ضع خطة إستراتيجية للشراكة.** حدد بوضوح كيف ستستفيد من دعمه. مرة أخرى، كرر الفوائد التي يمكن توقعها من الشراكة وامنحه خطوات ملموسة لتحقيق الشراكة. فكر في كيفية ربط الاستثمار في التلقيح بالأهداف التنظيمية والأولويات وإستراتيجيات التمويل التي كشفت عنها المراجعة. يمكن تحقيق ذلك من خلال استخدام ملاحظات المفاهيم أو تقديم اقتراح كامل.
3. **حدد نهج الاتصالات.** حدد المعلومات التي ستكون أكثر إقناعاً لشركائك المحتملين وصناع القرار الذين ستستمع إليهم، وكذلك من سيكون الشخص الأكثر إقناعاً في فريقك أو في شبكتك لمشاركة هذه المعلومات. من المهم أن تحدد كيف ستحدد وستضع "السؤال" أو الشيء المحدد الذي نطلبه من المتبرع أو الشريك للحصول على الدعم. ضع في اعتبارك أيضاً أفضل طريقة ليتلقى رسالتك من خلال تحديد أفضل قناة أو طريقة للتسليم.
4. **سلط الضوء على فوائد الشراكة.** فمن المهم الإشارة بوضوح وبشكل متكرر إلى الفوائد التي سيحصل عليها الشريك من خلال الشراكة. تأكد من معرفة الشريك بأنك مؤسسة موثوق بها تتمتع بنظام إدارة شفاف ونفقات عامة منخفضة. فمن الضروري أن تكون الشراكات مفيدة للطرفين. وضع في الاعتبار أيضاً ذكر الفوائد التي تعود على المجتمع العالمي، والمستفيدين من اللقاح، وأي خصومات ضريبية محتملة قد يتلقونها من الشركاء.
5. **راقب عملك وقم بتقييمه.** راقب نتائج التوعية وقم بتقييمها للتأكد من فعاليتها ولتحديد نواحي المضي قدماً على طريق التحسينات.
- نصائح لتحقيق أقصى قدر من الدعوة وإبرام الشراكات:**
- خطط مسبقاً
 - تعرف على الجمهور
 - استفد من الشبكات القائمة لوضع المقدمات
 - التزم بإشراك الأشخاص
 - كن محدداً
 - بادر بإنشاء قصص سردية وإعلامية مقنعة واستفد منها





الإجراء الرابع: بناء شراكات مع مقدمي الموارد

بعد المشاركة، إذا كان الشركاء على استعداد لتوفير الموارد، فإن الخطوة التالية هي إنشاء شراكة فعالة معهم وإضفاء الطابع الرسمي عليها. هناك خطوتان أساسيتان لهذا الإجراء: تحديد الشراكة والمشاركة في التخطيط والإستراتيجية المشتركة.

تعريف الشراكة



المشاركة في التخطيط المشترك ووضع الإستراتيجيات



- من سيكونون صناع القرار
- كيف سيتم رصد استخدام الموارد والإبلاغ عنها
- متى سيتم تجديد التمويل أو إذا تم تجديده، ما شروط التجديد
- أنظمة الاتصالات التي سيتم وضعها لتبادل المعلومات مع الشريك
- العوائق المحتملة أمام الشراكة وكيف يمكن تخفيف تلك المخاطر
- يتم تقديم نموذج اتفاقية شراكة لمساعدتك في تحديد شروط شراكتك.
- سيرشرك نموذج اتفاقية الشراكة المقدم إلى تطوير اتفاقية الشراكة الخاصة بك.
- من المهم تحديد العلاقة التي ستقيمها مع شريك التمويل الخاص بك وكيف ستجري هذه العلاقة بشفافية. يُطلق على ذلك اتفاق الشراكة. ستغطي هذه المستندات:
- الهدف من الشراكة وكيف سيتم استخدام الموارد لتحقيق هذا الهدف
- الدور الذي سوف يؤديه كل طرف في الشراكة وكيف سيتم تمثيل الشريك واعتماده في عملك
- الفترة التي ستستغرقها الشراكة
- متى سيتم نقل الموارد وكيف سيتم ذلك
- كيف سيتم اتخاذ القرارات المتعلقة باستخدام الموارد



تعريف الشراكة



يعد رصد وتقييم الشراكة وأنشطتها عنصراً مهماً آخر لبناء الثقة. فهي تضمن أن كلا الطرفين يبذلان قصارى جهدهما للوفاء بالالتزامات المتفق عليها. شارك في المراقبة والتقييم مع شركائك من خلال:

- وضع معالم رئيسية للشراكة
- رصد التقدم المحرز للوصول للمحطات البارزة والإبلاغ عنه
- تبادل المعلومات والبيانات بناءً على جهات الاتصال والمعرفة والدروس المستفادة التي تم جمعها
- مشاركة التحديات بانتظام التي تثبت الإنجازات والنجاحات التي أثمرت عنها الشراكة

المشاركة في التخطيط المشترك ووضع الإستراتيجيات



يُعد إرساء وإدامة الثقة مع الشركاء أمر أساسي لإقامة شراكة فعالة. تتمثل إحدى الطرق المركزية لخلق الثقة في المشاركة في أنشطة التخطيط ووضع الإستراتيجيات المشتركة والتعاون في اتخاذ القرارات والحفاظ على شفافية العلاقة.

- قم بإنشاء خطط وإستراتيجيات مشتركة أو معززة مصممة لمواجهة التحديات المماثلة من خلال المساءلة المتبادلة
- تبادل الأفكار والتصورات
- قم بتطوير الرسائل المشتركة وانشرها



الإجراء الخامس: الحفاظ على شراكات طويلة الأجل مع موفري الموارد

تتطلب الشراكات الناجحة مواصلة التعهد طوال مدة الشراكة، وحتى بعدها، من أجل الحفاظ على علاقات إيجابية للمستقبل. وذلك حيث تساهم الشراكات المتواصلة على المدى الطويل بشكل كبير في استدامة عملك. للحفاظ على الشراكات طويلة الأجل، احرص على أن تقوم بما يلي:

- التواصل باستمرار مع شركائك:
 - مناقشة ووضع توقعات واضحة
 - إدراك متى تغطي الطلبات على شركائك
 - طرح الأسئلة من أجل تحقيق الوضوح
 - استخدام لغة تعكس الشراكة (لغة شاملة تستخدم مفردات مثل "نحن" مقارنة بـ "أنا")
 - التفاوض بشأن المشاكل والأولويات المختلفة عند ظهورها
 - المشاركة في الإدارة الفعالة للمشروع:
 - التزم بالدور المنوط بك ضمن حدود الشراكة
 - تمتع بالمرونة
 - تحقق بصورة متكررة من التقدم الذي يحرزه الشركاء.
 - اجمع الشركاء معاً
 - أشرك الشركاء في العملية التي تقوم بها من البداية إلى النهاية
 - انتقل لسبل التعاون
- تدرب على مهارات إقامة علاقات فعالة:
 - اعتمد منظور شريكك، خاصةً عند حل المشكلات
 - احرص على أن تحافظ على علاقتك حتى لو لم ينجح مشروعك
 - كرّس عملك لضمان الانتقال السلس للعلاقة في نهاية المشروع
 - ساعد شركاءك في الظهور:
 - قم بتضمين شعاراتهم على مواد الحملة ذات العلامات التجارية
 - سلط الضوء على مساهماتهم في نقاط الحوار خلال عمليات إطلاق الحملة
 - ألق أفكاراً قصصية على الصحفيين خلال الحملات التي تتميز بالشراكة

أداة تحديد الاحتياجات

خطوات تحديد الاحتياجات:

الخطوة الأولى: تعرف على جميع الأنشطة اللازمة لبرنامج اتصالات MR وحددها

الخطوة الثانية: أدرج إجمالي ميزانية الموارد اللازمة لكل نشاط معين

الخطوة الثالثة: اسرد الموارد التي تتيحها لك وزارة الصحة

الخطوة الرابعة: حدد فجوة الموارد لديك من خلال معرفة مقدار الاحتياجات الإجمالية من ميزانية الموارد التي لم يتم تلبيةها (أي إجمالي ميزانية الموارد المطلوبة للنشاط مطروحاً من الموارد المتاحة من وزارة الصحة)

مساهمة الشركاء لملء فجوة الموارد				فجوة الموارد	الموارد المتاحة للنشاط من وزارة الصحة	إجمالي ميزانية الموارد المطلوبة للنشاط	النشاط
غير ذلك	البنك الدولي	اليونسيف	منظمة الصحة العالمية				

إرشادات لإقامة اتفاق شراكة مع القطاع الخاص

مذكرات الاتفاق؛ مذكرات التفاهم

زيادة تأثير الصحة العامة والتحصين من خلال الشراكات

تتمتع [اسم الحكومة المحلية/ الوزارة] بقدر محدود من الموارد اللازمة لتنفيذ إستراتيجيات الصحة العامة بشكل كامل وشامل، لا سيما الإستراتيجيات التي تتناول التغطية المنخفضة لتغطية التحصين ضد الحصبة. ولا يمكن تحقيق الأهداف المجتمعية الواسعة لتعزيز الصحة والوقاية من الحصبة بدون:

- تبني البرامج التي تعزز التحصين على نطاق واسع في المدارس ومواقع العمل والبيئة المجتمعية؛
- سن سياسات تعزز البيانات الصحية؛
- ضمان الوصول إلى مجموعة كاملة من خدمات الصحة والتلقيح الجيدة؛
- تنفيذ البرامج التي تركز على القضاء على التباينات في تغطية التحصين؛ و
- تثقيف الجمهور بشكل فعال حول صحتهم وأهمية التلقيح ضد الحصبة.

وبالتالي، تدرس الحكومة/ الوزارة بشكل دوري الشراكات، بما في ذلك الشراكات مع منظمات القطاع الخاص، للاضطلاع بمهمتها.

الغرض من هذا التوجيه

يتمثل الغرض من هذا التوجيه في:

1. توفير معايير محددة يتم بموجبها قياس جميع الشراكات بين القطاعين العام والخاص والموافقة عليها لضمان المصلحة العليا لـ [اسم الحكومة/ الوزارة المحلية].
2. توفير عملية مراجعة متسقة وعادلة وشفافة لجميع المبادرات بين القطاعين العام والخاص؛ و
3. توفير درجة عالية من الثقة في أن مصالح الجمهور مضمونة بالكامل من خلال الأحكام الواردة في العقود التي تنص على المراقبة المستمرة للاتفاقية والإشراف عليها

الشراكة بين القطاعين العام والخاص

لأغراض هذه التوجيهات، تعد الشراكة بين القطاعين العام والخاص بمثابة اتفاقية تعاقدية بين [اسم الحكومة المحلية/ الوزارة] وواحدة أو أكثر من مؤسسات القطاع الخاص. فمن خلال هذا الاتفاق، تتم مشاركة مهارات الحكومة/ الوزارة ومؤسسات القطاع الخاص وممتلكاتها لغرض تحسين صحة الجمهور. بالإضافة إلى مشاركة الموارد، يُشارك كل طرف في المخاطر والمكافآت الناتجة عن الشراكة.

تُستخدم اتفاقيات الشراكة هذه لتحديد مجالات الاهتمام المشتركة والتعبير عن نية التعاون أو تخصيص الموارد لمشاريع تعاونية أو أي مجموعة من هذه الأنشطة. يجب أن يكون أساس هذه الاتفاقات طوعياً وليس موجوداً في السلطة التشريعية أو الاتفاقيات القانونية الأخرى. لا تخضع المواقف التي يتم فيها تكليف [اسم الحكومة المحلية/ الوزارة] بالعمل مع القطاع الخاص للمعايير والتوصيات الواردة في هذا الدليل. على سبيل المثال، لا تُعتبر التفاعلات مع القطاع الخاص التي ينفذها [اسم الحكومة المحلية/ الوزارة] كجزء من سلطته القانونية مثل الاستجابات لحالات الطوارئ (كما هو في حالات الأوبئة وغيرها مثلاً) وتقييمات المخاطر الصحية أو التفاعلات التي تغطيها قوانين أو لوائح أخرى (مثل المنح والاتفاقات التعاقدية والعقود) بمثابة تعاون خاضع للمعايير والتوصيات الواردة في هذا الدليل.

مكونات اتفاقية الشراكة

يتمثل جوهر ترتيب الشراكة بين القطاعين العام والخاص في خلق فائدة ومشاركة المخاطر. يُعد تحديد المخاطر المرتبطة بكل عنصر من عناصر المشروع وتخصيص عامل الخطر هذا إما للوكالة أو القطاع الخاص أو كليهما ركيزة أي مبادرة شراكة ناجحة بين القطاعين العام والخاص.

يمكن أن تختلف صيغ اتفاقية الشراكة. ففي بعض الحالات، يتم تحديد الحد الأدنى من البنود في اللوائح أو السياسات. بينما في حالات أخرى، فهي تخضع لإملاء واحدٍ من المتعاونين أو لحكم الشخص الذي يقوم بكتابتها. بغض النظر، يجب أن تكون اتفاقيات الشراكة شاملة ومحددة بقدر ما هو ضروري لتجنب سوء التفاهم بين الطرفين.

يجب أن تكون الاتفاقات متوافقة مع القوانين والسياسات والإجراءات الوطنية المعمول بها في الدوائر والوكالات والإجراءات السارية على جميع الأطراف.

تشمل العناصر النموذجية لاتفاقيات الشراكة ما يلي:

- نوع الاتفاق
- الغرض من التعاون
- المؤسسات المعنية/ موقع العمل
- الخلفية
- المنافع التي تعود على الأطراف
- نبذة عن المشروع، وتحديد آليات المساءلة والمسؤولية المُلقاة على الحكومة والقطاع الخاص بوضوح
- خطة اتصال، تتضمن كيفية وصف كلا الطرفين لطبيعة ونتائج الشراكة، بما في ذلك استخدام شعار [اسم الحكومة المحلية/ الوزارة]؛
- عملية تسوية النزاعات
- مبلغ المنحة (إن وجد)
- مدة الاتفاق
- إجراءات تعديل الاتفاقية
- تاريخ السريان
- الترتيبات الإدارية (مثل الموظفين والسفر واللوازم والمعدات وغيرها)
- جهات الاتصال التابعة للوكالة
- الموقعون (المستويات التنظيمية المماثلة)

الخطوة الأولى: من الفكرة إلى الاقتراح

1. تتمثل الخطوة الأولى في إبرام اتفاقية شراكة مع القطاع الخاص في قيام الحكومة/ الوزارة المحلية بتقييم ما إذا كانت الشراكة مع القطاع الخاص تشكل أولوية حكومية. يجب على الوزارة/ العاملين في المجال الصحي القيام بما يلي:

a. تحديد الغرض من إبرام اتفاقية الشراكة (مثل التعليم العام والتعليم المهني والبحث والتقييم)؛

b. تقييم المخاطر التي ينطوي عليها تنفيذ كل عنصر من عناصر اتفاقية الشراكة؛ و

c. تحديد قائمة المتعاونين المحتملين.

2. بمجرد تحديد مدى ملاءمة التعاون، ينبغي تطوير مشروع مفهوم مقترح يحتوي على نسخة مختصرة من العناصر المذكورة أعلاه. تتم مناقشة المفهوم المقترح مع موظفي الوزارة/ الموظفين الحكوميين لتحديد مدى ملاءمة البرنامج والأولوية وما إلى ذلك وتقديمها إلى الإدارة القانونية التابعة للوزارة/ الحكومة للموافقة عليها وتطوير الشراكة.

التعريفات الإجرائية:

اتفاقية شراكة - ترتيبات رسمية بين [اسم الحكومة/ الوزارة المحلية] وغيرها من الحكومات الفيدرالية وحكومات الولايات والحكومات المحلية الأخرى، والأوساط الأكاديمية أو مؤسسات القطاع الخاص التي توافق مؤسسة واحدة أو أكثر لتقديم الخدمات و/ أو المستلزمات و/ أو المعدات أو شرائها أو تبادلها مع مؤسسة أخرى.

القطاع الخاص - الهادف للربح وغير الربحي.

تشمل المنظمات غير الربحية الجمعيات التطوعية والمؤسسات والجماعات المدنية والجمعيات المهنية والجامعات وغيرها من المجموعات الأخرى.

بينما تتضمن المنظمات الربحية شركات صناعة المنتجات أو الخدمات، مثل شركات الأغذية والأدوية وشركات التأمين وشركات الإعلان ومرافق الصحة واللياقة البدنية.

نقل التكنولوجيا - تشمل أمثلة أنشطة نقل التكنولوجيا تطوير وتقييم المنتجات التجارية مثل اللقاحات والاختبارات التشخيصية وبرامج الكمبيوتر وأدوات الوسائل الإعلامية.

التعليم العام - تشمل أمثلة أنشطة التعليم العام الحملات الإعلامية الجماهيرية، وإنتاج ونشر المواد التعليمية، وبرامج التدخل المباشر للعملاء أو المرضى.

التعليم المهني - تشمل أمثلة التعليم المهني دعم المؤتمرات أو الاجتماعات أو نشر وقائع المؤتمر أو التوصيات أو مواد أخرى.

البحوث التطبيقية والتقييم - تشمل أمثلة البحث والتقييم تطوير أو تقييم فعالية مختلف المنتجات التجارية أو الصيدلانية وفعالية التدخلات غير الدوائية، والتحقيقات في علم أسباب الأمراض، وتقييم أنشطة تعزيز الصحة، ونشر النتائج.

كان تطوير الموارد الميدانية للاتصالات (MRI) العالمية نتيجة للتعاون بين العديد من الأفراد والمنظمات الذين لم يدخلوا بتقديم وقتهم وخبراتهم وكذلك دعمهم. فيما يلي الأفراد الذين شاركوا بشكل جوهري في المبادرة ونعترف بجميل مشاركتهم: إليزابيث ويلهلم ولورا كونكلين وآرون إس والاس ومولي نياكو (مركز مكافحة الأمراض والوقاية مانها)؛ وستيفاني شندال وكارين هينييسي ومابول كارول تيفي بنيسان (منظمة الصحة العالمية)؛ ولورا شيمب وريببكا فيلد (شركة جون سنو)؛ يوديت سهيلمريم وروبرت كيزالا، ومديرو المبادرة سليمان مالك وعمران ميرزا (منظمة الأمم المتحدة للطفولة - اليونيسف).

 **يونيسف**

