



LNCT

Learning Network for
Countries in Transition

Привлечение частного сектора к поддержке иммунизации

ДЕНЬ 4: Обмен информацией о
страновых планах действий и
смягчении проблем

Октябрь 2020 года

WELCOME BIENVENUE

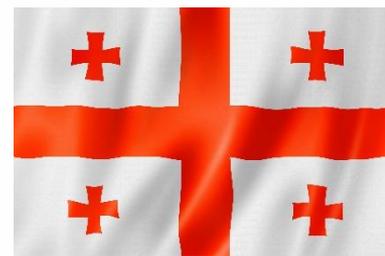
BEM-VINDO ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ



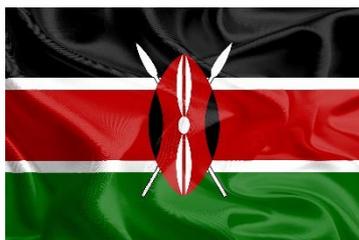
Конго



Кот-д'Ивуар



Грузия



Кения



Сан-Томе и Принсипи



Судан

ДЕНЬ 4

No.	Length	Session Title	Presenter(s)
26	10 mins	ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ	Grace Chee
27	40 mins	Peer Exchange	Country Facilitators
28	10 mins	Break	
29	30 mins	Sharing of Country Group Work	Country Teams
30	20 mins	Workshop Reflections	Grace Chee
31	10 mins	Closing	Grace Chee

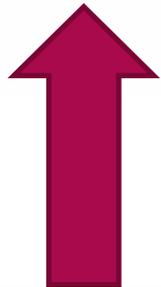
Competition for Fame and Glory

Of the countries providing this information,
which two countries have the highest and lowest rates of
immunization services provided by private-for-profit providers?

Parmi les pays qui ont fourni ces informations,
quels sont les deux pays qui ont les taux les plus élevés and les plus faibles de
services de vaccination fournis par des prestataires privés à but lucratif ?

Dos países que fornecem esta informação,
quais são os dois países que têm as taxas mais altas e mais baixas de
serviços de imunização prestados por prestadores privados com fins lucrativos?

Из числа стран, предоставляющих такую информацию,
в каких двух странах отмечаются самые высокие И самые низкие показатели услуг по
иммунизации, предоставляемых частными коммерческими поставщиками?



- a) Highest: Kenya, Lowest: Sudan
- b) Highest: Georgia, Lowest: Congo
- c) Highest: Sudan, Lowest: São Tomé e Príncipe
- d) Highest: Georgia, Lowest: Cote d'Ivoire





День 4 Коллегиальный обмен мнениями

День 4: Коллегиальный обмен мнениями и отчет с рекомендациями

- Страновые обсуждения в парах (40 минут)
 1. (10 минут) Представить краткое изложение одной идеи
 2. (10 минут) Оценить и подвергнуть критике
 3. (15 минут) Провести коллегиальный обмен мнениями
 4. (5 минут) Подготовиться к пленарной сессии

- **ПЕРЕРЫВ**

- Страновой отчет с рекомендациями на пленарной сессии

Пара 1	Конго	Кот д'Ивуар
Пара 2	Грузия	Кения
Пара 3	Сан-Томе и Принсипи	Судан

1) Какую текущую проблему должен решить частный сектор?	2) Какую роль может сыграть частный актер в решении проблемы? Кто являются потенциальными актерами частного сектора?	3) Насколько хорошо этот частный актер подходит для решения данной проблемы?	4) Каким образом Вы обратитесь к этому актору? Кто мог бы способствовать этому диалогу?	5) Что нужно сделать для того, чтобы наладить сотрудничество? (финансирование, убеждение других заинтересованных лиц и т.п.)?	6) Действия для налаживания сотрудничества
•	•	•	•	•	•

Интерпретация для комнат отдыха:

Пожалуйста, ознакомьтесь с таблицей ниже.

Georgia and Kenya:

Если вы присоединяетесь с мобильного телефона:

Введите код 377836

Если вы присоединяетесь со своего компьютера:

<https://speakus.club/new/conf.html?id=sco377836>

São Tomé e Príncipe and Sudan:

Если вы присоединяетесь с мобильного телефона:

Введите код 733628

Если вы присоединяетесь со своего компьютера:

<https://speakus.club/new/conf.html?id=sco733628>

Congo and Cote D'Ivoire:

Не нужен ни код, ни ссылка.

Фасилитаторы страновых команд

Страна	Фасилитаторы
Конго	Эдуард Ндинга (Edouard Ndinga) (ВОЗ) Герман Нгоссаки (Hermann Ngossaki) (ЮНИСЕФ) Леа Эвальд (Leah Ewald) (LNCT)
Кот-д'Ивуар	Милуд Каддар (Miloud Kaddar) (LNCT)
Грузия	Ивдит Чиковани (Ivditi Chikovani) (Фонд «Курацио»/LNCT) Эка Пааташвили (Eka Paataashvili) (Фонд «Курацио»/LNCT)
Кения	Энтони Нгатья (Anthony Ngatia) (СНАИ) Грейс Чи (Grace Chee) (LNCT)
Сан-Томе и Принсипи	Кристиана Тоскано (Cristiana Toscano) (LNCT)
Судан	Ханан Эльхаг Абдо Мухтар (Hanan Elhag Abdo Mukhtar) (ВОЗ) Хелен Саксениан (Helen Saxenian) (LNCT)

10-минутный перерыв

Interpretation in the Plenary:

Please enter the plenary code to rejoin the main meeting.

Если вы присоединяетесь с мобильного телефона:

Введите код 796928

Если вы присоединяетесь со своего компьютера:

<https://speakus.club/new/conf.html?id=sco796928>

**Распространение информации о
работе страновых групп**

Конго



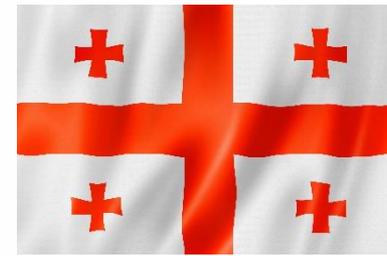
1) Каковы текущие проблемы, стоящие перед частным сектором?	2) Какую роль может сыграть частный актер для решения этой задачи? Кто потенциальные субъекты частного сектора?	3) Как этот частный актер подходит для решения этой задачи?	4) Как бы вы подошли к этому актеру? Кто мог бы способствовать этому диалогу?	5) Что должно быть разработано для налаживания сотрудничества (финансирование, убеждение других заинтересованных сторон и т.д.)?	6) Действия по продолжению сотрудничества
<ul style="list-style-type: none">• Частный сектор не сообщает данные об иммунизации в Министерство здравоохранения.• Частные провайдеры не выделяют много персонала на иммунизацию, потому что это не очень рентабельно и выгодно для них.	<ul style="list-style-type: none">• Поставщики являются в основном прибыльными.• Каковы критерии, используемые Министерством здравоохранения для отбора поставщиков, получающих "холодную цепь" и поддержку при иммунизации?• Ответ: количество детей, практика вакцинации.• Частные провайдеры обязаны осуществлять мероприятия по вакцинации и ИПД и передавать данные.		<ul style="list-style-type: none">• Мы работаем с главными врачами района - они несут ответственность за последующее наблюдение за получением данных у местных частных медицинских учреждений.	<ul style="list-style-type: none">• Мы оснастили 80 заведений оборудованием для холодной цепи. Это позволило им пройти обучение в области сбора данных.• Мы могли бы использовать персонал РС для сверхурочной работы в поддержку частных провайдеров. Объем работы частных провайдеров может быть слишком большим, чтобы сосредоточиться на иммунизации.	<ul style="list-style-type: none">• Предоставить персонал для оказания услуг по иммунизации и сбора данных в частных учреждениях.• Мы должны более непосредственно привлекать частных провайдеров к диалогу с правительством через комитет или другую структуру, способствующую сотрудничеству.

Кот-д'Ивуар



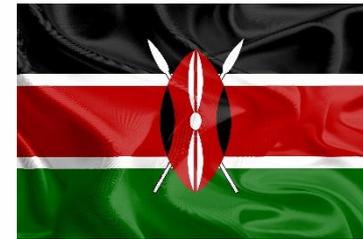
1) Каковы текущие проблемы, стоящие перед частным сектором?	2) Какую роль может сыграть частный актер для решения этой задачи? Кто потенциальные субъекты частного сектора?	3) Как этот частный актер подходит для решения этой задачи?	4) Как бы вы подошли к этому актеру? Кто мог бы способствовать этому диалогу?	5) Что должно быть разработано для налаживания сотрудничества (финансирование, убеждение других заинтересованных сторон и т.д.)?	6) Действия по продолжению сотрудничества
<ul style="list-style-type: none">Оперативное привлечение частного сектора к определению и осуществлению плана действий по иммунизации.	<ul style="list-style-type: none">профессиональные органыНаучные ассоциации медицинских работников обучающиеся обществаПредставители общественных объединенийКрупные частные службы и промышленные группыЧастные фондыАктеры, певцы, великие спортсмены и лидеры общественного мнения в RCI	<ul style="list-style-type: none">Способность охватить большую часть населения, включая телефонные и интернет-компанииИмидж компаний, полученных в результате ассоциирования с вакцинацией	<ul style="list-style-type: none">Организация официальных и неофициальных встреч Участие в разработке ежегодных планов действий и в проведении кампаний по иммунизации Сотрудники министерства, менеджеры и фасилитаторы ИПИ.	<ul style="list-style-type: none">Обновленное законодательствоНациональная политика вовлечения частного коммерческого и некоммерческого секторакарты вакцинациибесплатные или недорогие вакцинации в частном сектореобеспечение поставок вакцин и оборудования для инъекций и холодовой цепиКоммуникации и социальный маркетинг	<ul style="list-style-type: none">Исследование по вопросам вакцинации в частном секторе в сотрудничестве с ассоциацией частных клиник в Абиджане.Изучение практики иммунизации в частном сектореРазработать национальный план в консультации с представителями частного сектора.Разработка инструментов для информации, мониторинга и оценки охвата и качества вакцинации в частном секторе.

Грузия



1) Вызов	2) Решение	3) Стратегия	4) Действия
<ul style="list-style-type: none">• Формирование спроса - отсутствие системного подхода к формированию спроса.• Со стороны общины: фрагментированные услуги, такие как SMS-уведомление, национальная страница ЦКЗ ФБ по иммунизации, веб-ресурсы по обучению матерей, управляемые профессиональными ассоциациями, однако отсутствует систематический подход.• Со стороны медицинских работников:<ul style="list-style-type: none">• 95% провайдеров услуг по иммунизации являются частными коммерческими клиниками, которые не заинтересованы в создании спроса на вакцины и не обладают достаточными навыками для этого.• Нынешние регулирующие механизмы и возможности мониторинга не позволяют МЗ влиять на обязательства частных клиник первичного медико-санитарного обслуживания по формированию спроса.• Другие частные заинтересованные стороны не принимают надлежащего участия в этом процессе.• нехватка специалистов по коммуникации (в системе высшего образования отсутствуют проблемно-ориентированные модели обучения)	<ul style="list-style-type: none">• Государственно-частное партнерство:• Разработать онлайн-платформу по иммунизации, включая вопросы вакцинации против КОВИДов, в целях<ul style="list-style-type: none">• Сообщество для повышения их осведомленности• медицинским работникам повышать уровень своих знаний с помощью онлайн-учебных курсов и поддерживающего надзора• С Академией по разработке программы стажировки в области коммуникаций, связанных с иммунизацией	<ul style="list-style-type: none">• субъекты частного сектора• Профессиональные объединения - разработка контента в сотрудничестве с государственным актером (National CDC) для направления 1) учебные модули и для направления 2) контент для программы стажировки в Академии• Бизнес-компании - разработка IT-решения для онлайн-платформы и обеспечение его сопровождения• Частные коммерческие клиники будут в первую очередь выступать в качестве пользователей, поскольку с их стороны существует заинтересованность в том, чтобы их медицинские работники проходили онлайн-курс.• Академии - для внедрения коммуникационных модулей в свои учебные программы для будущих специалистов в области коммуникаций	<ul style="list-style-type: none">• Существующий комитет по коммуникации в области иммунизации разрабатывает бюджетный план действий• Переговоры с частными субъектами, разработка меморандумов о взаимопонимании и мобилизация средств<ul style="list-style-type: none">• МЗ/Национальный ЦКЗ имеет опыт сотрудничества с профессиональными ассоциациями.• Проведение переговоров с крупнейшими сетями первичной медико-санитарной помощи (Evex) на предмет совместного финансирования.• Сбор средств от бизнес-компаний, рассчитывающих на социальную ответственность (предварительное исследование рынка).• Переговоры с Академией о софинансировании• Проектируйте платформу• Разработка и внедрение обучающих продуктов• Пропаганда того, чтобы программа ИОО включала бюджет на коммуникационный компонент

Кения



1) Каковы текущие проблемы, стоящие перед частным сектором?	2) Какую роль может сыграть частный актер для решения этой задачи? Кто потенциальные субъекты частного сектора?	3) Как этот частный актер подходит для решения этой задачи?	4) Как бы вы подошли к этому актеру? Кто мог бы способствовать этому диалогу?	5) Что должно быть разработано для налаживания сотрудничества (финансирование, убеждение других заинтересованных сторон и т.д.)?	6) Действия по продолжению сотрудничества
<ul style="list-style-type: none"> • Ухаживающие задерживают вакцинацию • Сложно отследить дефолт. 	<ul style="list-style-type: none"> • Интересует такая модель как "Оранжевый" в Кот-д'Ивуаре для отправки SMS-напоминаний • SMS-напоминания ранее использовались для введения новой вакцины и проведения кампании по борьбе с корью. • SafariCom использовался для передачи сообщений о кампании по борьбе с корью. 	<ul style="list-style-type: none"> • SafariCom обладает технологией • Общий обмен сообщениями (т.е. кампания) легче обрабатывать, потому что ему не нужно, чтобы медицинские работники вводили записи о вакцинации. 	<ul style="list-style-type: none"> • СафариКом заключил контракт с Красным Крестом на передачу сообщений о кори. • У SNAI также были отношения, основанные на предыдущем проекте в области управления логистикой. • Красный Крест может быть полезен, дать представление о том, что нужно пережить. 	<ul style="list-style-type: none"> • Кто-то должен будет заплатить за это, потребуется мобилизация ресурсов. • Потенциал для получения поддержки от производителей, которые теперь поддерживают телевизионные/радио-ролики для иммунизации. Нужно учитывать конфликт интересов 	<ul style="list-style-type: none"> • Узнайте, сколько на самом деле стоит • Разработать стратегию мобилизации ресурсов - определить производителей или других игроков частного сектора, которые могли бы поддержать • Посмотреть возможный бюджет по другим статьям

Сан-Томе и Принсипи



1) Каковы текущие проблемы, стоящие перед частным сектором?	2) Какую роль может сыграть частный актер для решения этой задачи? Кто потенциальные субъекты частного сектора?	3) Как этот частный актер подходит для решения этой задачи?	4) Как бы вы подошли к этому актеру? Кто мог бы способствовать этому диалогу?	5) Что должно быть разработано для налаживания сотрудничества (финансирование, убеждение других заинтересованных сторон и т.д.)?	6) Действия по продолжению сотрудничества
<ul style="list-style-type: none">Укрепление потенциала в области управления людскими ресурсами	<ul style="list-style-type: none">Опыт управления частным сектором может иметь важное значение для подготовки специалистов, занимающих руководящие должности в Министерстве здравоохранения	<ul style="list-style-type: none">Семинар по стратегическому руководству и оперативному планированию	<ul style="list-style-type: none">Гави, LNCT для международных участников (например, Фонд Сабина - курс по стратегическому лидерству).Министерство здравоохранения для национальных заинтересованных сторон (например, дляМестный факультет по курсам "Менеджмент и планирование")	<ul style="list-style-type: none">Обеспечение международной или национальной координации в целях проведения семинара по подготовке кадров и обмену опытом.Финансовая поддержка в случае необходимости	<ul style="list-style-type: none">Определите стратегическое планирование и обучение менеджменту, которые могут иметь отношение к системе управления персоналом ПТС.Изучите вместе с партнерами, как продвигаться вперед, чтобы договориться с возможными заинтересованными сторонами.

Судан



1) Каковы текущие проблемы, стоящие перед частным сектором?	2) Какую роль может сыграть частный актер для решения этой задачи? Кто потенциальные субъекты частного сектора?	3) Как этот частный актер подходит для решения этой задачи?	4) Как бы вы подошли к этому актеру? Кто мог бы способствовать этому диалогу?	5) Что должно быть разработано для налаживания сотрудничества (финансирование, убеждение других заинтересованных сторон и т.д.)?	6) Действия по продолжению сотрудничества
<ul style="list-style-type: none">• Улучшить охват иммунизацией, уменьшить отсеив	<ul style="list-style-type: none">• Мобильное приложение для напоминания матерям о том, когда возвращаться на иммунизацию для улучшения охвата• Покрытие мобильной связи: возможно, более 80% матерей имеют смартфоны.• Дружественные напоминания были бы полезны.• Некоторое сотрудничество с частным сектором.• Приложение для вакцинации. Или использование в медицинских учреждениях.	<ul style="list-style-type: none">• 4 компании, предлагающие услуги мобильной связи: 3 имеют мобильный и стационарный телефон, 1 имеет только стационарный телефон.• Есть пилотные проекты, подобные этому правительству ВОЗ, и компания мобильной связи.• Запущено в этом году. Ключевые сообщения, например, о диабете.• Много усилий по доставке сообщений через эти учреждения.	<ul style="list-style-type: none">• Опирайтесь на существующий опыт работы с МОЗ, ВОЗ, телефонными компаниями.	<ul style="list-style-type: none">• Министерство здравоохранения очень поддерживает такие виды сотрудничества/инноваций.• Опыт МЗ через телекоммуникации в борьбе с пандемией КОВИД.• Много сотрудничество между Министерством здравоохранения и технологическими компаниями.• Большой проблемой, конечно, является открытие бюджета для этого от правительства. Важно искать другие стимулы для сотрудничества компаний.• Иногда компании хотят сотрудничать, потому что это помогает их имиджу в глазах населения в целом. Существует несколько компаний по связям с общественностью, так что, если одна из них очень тесно сотрудничает в этом направлении, она может дать им преимущество.	

Отражения и закрытие семинара

Заключительные замечания



Logan Brenzel,
Senior Program Officer,
Health Economics and
Financing Vaccine
Delivery, Bill & Melinda
Gates Foundation

Заключительные замечания



Joanna Wisniewska,
Senior Programme
Manager, Immunisation
Financing & Sustainability,
Gavi, the Vaccine Alliance

Помогите нам улучшить деятельность LNCT!

**Прежде чем уйти,
заполните краткий
опрос!**

**Мы будем
использовать это
для улучшения
будущей
деятельности по
ОПМР.**

Ссылка в чате.

