برنامج الأغذية العالمي

Programme Alimentaire Mondial

World Food Programme

Programa Mundial de Alimentos

المجلس التنفيذي

الدورة العادية الأولى

روما، 4- 2008/2/7

قضايا السياسات

البند 5 من جدول الأعمال

استراتيجية البرنامج للشراكة مع القطاع الخاص وتعبئة الموارد منه

مقدمة للمجلس للموافقة

A

Distribution: GENERAL
WFP/EB.1/2008/5-B/1
8 January 2008
ORIGINAL: ENGLISH

طبعت هذه الوثيقة في عدد محدود من النسخ. يمكن الإطلاع على وثائق المجلس التنفيذي في صفحة برنامج الأغذية العالمي على شبكة الانترنت على العنوان التالي:
(http://www.wfp.org/eb)

مذكرة للمجلس التنفيذي

هذه الوثيقة مقدمة للمجلس التنفيذي للموافقة

تدعو الأمانة أعضاء المجلس الذين يرغبون في إبداء بعض الملاحظات أو لديهم استفسارات تتعلق بمحتوى هذه الوثيقة إلى الاتصال بموظفي برنامج الأغذية العالمي المذكورين أدناه، ويفضل أن يتم ذلك قبل ابتداء دورة المجلس التنفيذي بفترة كافية.

مدير شعبة العلاقات مع المانحين من القطاع الخاص (FDP): السيد: M. Fetz رقم الهاتف: 066513-2088

كبير موظفي العلاقات مع المانحين (FDP): السيدة: M. Marshall رقم الهاتف: 066513-3266

الرجاء الاتصال بالسيدة C. Panlilio، المساعد الإداري لوحدة خدمات المؤتمرات، إن كانت لديكم استفسارات تتعلق بإرسال الوثائق المتعلقة بأعمال المجلس التنفيذي وذلك على الهاتف رقم: (066513-2645).

ملخص

الجوع مشكلة معقدة متعددة الأبعاد وتتطلب عملا جسورا وحاسما وقد تم توثيق جسامة المشكلة بما لها من عواقب اجتماعية واقتصادية وبشرية توثيقا حسنا في أماكن أخرى. ولكي يمكن بلوغ هدف الألفية الإنمائية المتعلق بخفض نسبة السكان الجوعى بمقدار النصف بحلول 2015، فإنه يتعين على وكالات مثل برنامج الأغذية العالمي البحث عن شركاء جدد والانفتاح على أشكال جديدة من الشراكة.

اضطلع الأمين العام السابق للأمم المتحدة كوفي أنان بدور قيادي في مناصرة تعاون الأمم المتحدة مع القطاع الخاص عند إقامة الاتفاق العالمي للأمم المتحدة عام 2000 ولجنة الأمم المتحدة المعنية بالقطاع الخاص في يوليه/تموز 2003. وقد راعى البرنامج دعوة الأمين العام للأمم المتحدة لاتخاذ إجراءات. وأصبح يسلم بأن الشراكات مع كلا القطاعين العام والخاص تتيح فرصا لاستغلال المهارات والخبرات والموارد.

وتحتفظ الاستراتيجية المقترحة بالإطار السياسي الشامل فيما يتعلق بالقطاع الخاص الذي وافق عليه المجلس التنفيذي مع إضافة هدف كمي محدد للمكون النقدي. وترمي الاستراتيجية إلى:

أ) الاحتفاظ بالشركاء العالميين الحاليين في المجال الإنساني وحشد شركاء لكل من مجالات العمل الرئيسية **للبرنامج**؛

ب) الاحتفاظ بالشركات الحالية المؤيدة للبرنامج وتنميتها واجتذاب المزيد منها؛

ج) توسيع نطاق اتصالات **البرنامج** بالمؤسسات؛

د) تنمية العلاقات مع العملاء الأفراد ذوي الرصيد المالي الضخم؛

هـ) تعزيز الاتصالات بالمانحين الأفراد الأصغر عن طريق شبكة الويب.

ويتوقع **البرنامج** تعبئة 200 مليون دولار أمريكي نقدا بحلول 2007 من القطاع الخاص، منها 50 في المائة على الأقل ستكون متعددة الأطراف.

وورد اقتراح يدعو إلى تبني نموذج للتمويل الذاتي لأنشطة البرنامج للشراكة مع القطاع الخاص وتعبئة الموارد وذلك بهدف تقليل التكاليف على الدول الأعضاء وخفض الأعباء على ميزانية دعم البرامج والإدارة.

وسيواصل البرنامج موافاة المجلس بأحدث المعلومات عن الشراكات مع القطاع الخاص وتعبئة الموارد منه. وستتضمن التقارير الرسمية قسما مخصصا لتقرير الأداء السنوي، وخطة الإدارة لفترة السنتين، وحسابات البيانات المالية المراجعة.

مشروع القرار*

بعد دراسة وثيقة "الشراكة مع القطاع الخاص واستراتيجية تعبئة الموارد" (WFP/EB.1/2008/5-B/1)، فإن المجلس:

- يؤيد استراتيجية توسيع الشراكات لتعبئة الموارد مع القطاع الخاص.
- يوافق على ترتيبات التمويل التي تقصر على استخدام ميزانية دعم البرامج والإدارة لتغطية أنشطة برنامج الشراكة مع القطاع الخاص واستراتيجية تعبئة الموارد.
- يوافق على المفهوم الذي يستند إليه نموذج التمويل الذاتي الذي يحظي بدعم من عدد من السلف المقدمة من الحساب العام والتي ستسدد وفقا للجدول في الملحق السادس.
- يلاحظ أن طلبا الحصول على سلف لدعم أنشطة البرنامج في مجال الشراكة مع القطاع الخاص واستراتيجية تعبئة الموارد ستدمج ضمن خطط الإدارة لكل فترة مالية مع تقديم التقارير السنوية للأداء،
- يوافق على إعادة النظر في نموذج التمويل الذاتي في الاستعراض الموسع لأطر السياسات المالية في البرنامج وبذلك يتوافق مع الخطة الاستراتيجية الجديدة وبيئة التمويل المتغيرة.

* هذا مشروع قرار، وللإطلاع على القرار النهائي الذي اعتمده المجلس، يرجى الرجوع إلى وثيقة القرارات والتوصيات (WFP/EB.1/2008/15) الصادرة في نهاية الدورة.

مقدمة

1- الجوع مشكلة معقدة متعددة الأبعاد وتتطلب عملا جسورا وحاسما من جانب الحكومات، والوكالات الدولية، والمنظمات غير الحكومية، والمجتمعات المحلية، والقطاع الخاص لتحقيق حلول مستدامة. وقد تم توثيق جسامة المشكلة بما لها من عواقب اجتماعية واقتصادية وبشرية توثيقا حسنا في أماكن أخرى. ولكي يمكن بلوغ هدف الألفية الإنمائية المتعلق بخفض نسبة السكان الجوعى بمقدار النصف بحلول 2015، فإنه يتعين على وكالات مثل برنامج الأغذية العالمي البحث عن شركاء جدد والانفتاح على أشكال جديدة من الشراكة.

القطاع الخاص – الأمم المتحدة

2- اضطلع الأمين العام السابق للأمم المتحدة كوفي أنان بدور قيادي في مناصرة تعاون الأمم المتحدة مع القطاع الخاص عند إقامة الاتفاق العالمي للأمم المتحدة عام 2000 ولجنة الأمم المتحدة المعنية بالقطاع الخاص في يوليه/تموز 2003.

3- وسعى تقرير الأمين العام إلى الجمعية العامة بشأن "التعاون بين الأمم المتحدة وجميع الشركاء المعنيين وخاصة القطاع الخاص" المؤرخ 3 أكتوبر/ تشرين الأول 2001، إلى التماس آراء الدول الأعضاء وقادة قطاع الأعمال والمجتمع المدني بشأن سبل تعزيز التعاون بين الأمم المتحدة والقطاع الخاص. وبشكل عام أقرت الدول الأعضاء بأن القطاع الخاص كان له وما يزال دور مهم يضطلع به. وسيتغير حتما هذا الدور من أجل تلبية احتياجات مختلف وكالات الأمم المتحدة ودوائرها الجماهيرية. وعملا على حماية سمعة الأمم المتحدة وضمان تحقيق قيمة من تلك الشراكات، فينبغي للوكالات أن تختار بدقة الشركاء المحتملين وبذل العناية الواجبة. كما ينبغي لهذه الوكالات أن تضمن ألا يحقق أي شريك من القطاع الخاص مزايا تجارية من الشراكات مع الأمم المتحدة. يضاف إلى ذلك أنه ينبغي للوكالات - حفاظا على استقلالها وضمانا للإنصاف - ألا تعتمد على شريك واحد دون غيره من القطاع الخاص.

4- ورئي أن اجتذاب موارد الشركات، ومهاراتها وكفاءاتها وتكنولوجياتها الأساسية من بين أعظم الفوائد التي تجنى من اشتراك القطاع الخاص، وإن رأت الدول الأعضاء في الأمم المتحدة أن مساهمة القطاع الخاص ينبغي ألا تكون بديلاً عن التمويل المقدم من تلك الدول. وأخيراً كان هناك اتفاق عام على أن دور القطاع الخاص يجب ألا يخل باستقلال الأمم المتحدة وحيادها، وألا يكون بديلاً عن دور الدول الأعضاء.

القطاع الخاص- برنامج الأغذية العالمي.

5- راعى **البرنامج** دعوة الأمين العام للأمم المتحدة لاتخاذ إجراءات. وأصبح يسلم بأن الشراكات مع كلا القطاعين العام والخاص تتيح فرصا لاستغلال المهارات والخبرات والموارد من أجل ما يلي:

- بناء مؤسسة أكثر قوة بالتقليل من الوقت اللازم للاستجابة، وتحسين الكفاءة التشغيلية، وتعزيز القدرة وشحذ المهارات؛

- الاستعانة بقاعدة موظفي وعملاء الشركة من أجل إذكاء الوعي بقضية الأنشطة الإنسانية وزيادة وضوحها؛
- توسيع قاعدة موارده.

6- وكان ذلك أساسا لسلسة من المشاورات غير الرسمية التي أجريت مع أعضاء **البرنامج** وأفضت إلى اعتماد "شراكات جديدة لتلبية الاحتياجات المتزايدة – توسيع قاعدة مانحي البرنامج".

7- ثم شرع **البرنامج** في اتصالاته مع القطاع الخاص. وتعد أول شراكتين كبريين مع القطاع الخاص وكانتا مع شركة TNT ومجموعة بوسطن الاستشارية مثالين على تصور الأمين العام للشراكات متعددة الجوانب متعددة السنوات لمعالجة المشكلات العالمية.

8- ولقي نهج **البرنامج** الثناء لأنه أشرك الدعم من شركات كبرى مستعدة لاستغلال كفاءاتها الأساسية لضمان وصوله إلى أحدث نهُج وتكنولوجيا وخبرات القطاع الخاص. والواقع أن مسحا استقصائيا لاتفاق الأمم المتحدة أجري في 2007 وشمل 550 منظمة من المنظمات التي لا تستهدف الربح ومن منظمات الأمم المتحدة تضمن اعترافا **بالبرنامج** بوصفه أحد 43 قائدا في مجالات الشراكات بين القطاعين العام والخاص.

9- وتستعرض هذه الورقة تجارب **البرنامج** وتعرض استراتيجية معززة للشراكة وتعبئة الموارد لإشراك القطاع الخاص.

الشراكة مع القطاع الخاص وتعبئة الموارد منه

10- إن استغلال الكفاءات الأساسية للشراكات من أجل تعزيز أداء **البرنامج** (كما هو الحال في الشراكة مع شركة TNT ومجموعة بوسطن الاستشارية)، وتقديم خدمات الإعلان (كما هو الحال في الشراكة مع المجلس الياباني للإعلان) ومساهمات الغذاء والمواد (كما هو الحال في الشراكة مع شركة "Archer Daniels Midland") من أجل العمليات والبرامج، تقع جميعها في نطاق المساهمات العينية.

11- وقد ارتفعت المساهمات العينية من 23 مليون دولار أمريكي في 2003 إلى حوالي 43 مليون دولار أمريكي في 2007؛ وخلال نفس الفترة ارتفعت المساهمات النقدية من 5 ملايين دولار أمريكي إلى 38 مليون دولار أمريكي.

12- غير أن من الصعب وضع تحديد كمي لما يعود على **البرنامج**، والأهم من ذلك ما يعود على المستفيدين منه، من فوائد أو القيمة الحقيقية للمساهمات العينية لعمل المنظمة. ومثال ذلك أن من المستحيل أن تُحسب بدقة الفوائد التي تعود على ملايين النساء والأطفال الذين يتلقون حصصا غذائية كاملة في الوقت المحدد نتيجة إدخال النموذج الجديد للعمل الذي بدأ اتباعه بالتعاون مع مجموعة بوسطن الاستشارية، أو نتيجة لمواءمة تقنيات القطاع الخاص لتحسين سلسلة إمدادات **البرنامج** من أجل تقصير الوقت والحد من التكاليف اللازمة لتقديم المساعدة الإنسانية، وهي مساهمة مقدمة من شركة TNT.

13- وتعزز هذه العناصر الأداء التشغيلي **للبرنامج**، فتعمق الثقة التي تضعها الدول الأعضاء والشركاء الآخرون في عمل المنظمة.

الدروس المستفادة

14- بينت تجربة **البرنامج** فيما يتعلق بالشراكات مع القطاع الخاص ما يلي:

- كان من الحكمة التركيز في البداية على عدد محدود من الشراكات الكبرى مع الشركات. وقد جنى **البرنامج** فائدة عظيمة من انتقال الخبرة والمعرفة إليه لتحسين عمله ومن المساهمات النقدية المباشرة لدعم عملياته وبرامجه.
- تستلزم الشراكات مع الشركات مستوى مهما من الخدمات من حيث الاشتراك والاتصالات وإعداد التقارير. ولابد من إدارة عدد الشركاء ومدى تعقيد كل علاقة وفقا لقدرة **البرنامج** على تقديم الدعم المطلوب؛
- ثمة إمكانيات كبيرة لم تحدد تستغل بعد في مجال الشراكات مع القطاع العام وتعبئة الموارد منه في جميع أقاليم العالم. وينبغي في الوقت ذاته استعراض وتعديل الترتيبات الإدارية لتشغيل شراكات القطاع الخاص وتعبئة الموارد منه على نحو منتظم على ضوء التجربة من أجل تعظيم الكفاءة وتقليل التكاليف.
- هناك مؤسسات مستعدة للشراكة مع **البرنامج** في مشروعات ذات أهمية مشتركة مثل تقدير هشاشة الأوضاع ورسم خرائطها، وتعزيز القدرة على تقدير احتياجات الطوارئ والتأهب في مجال تكنولوجيا المعلومات والاتصالات.
- يكفل إجراء البحوث المعمقة وتوخي اليقظة **للبرنامج** تقليل إمكانيات المخاطر التي تمس سمعته.
- لتقديم المعلومات للجمهور أهمية حاسمة؛ ومن المهم أهمية أساسية إتباع استراتيجية مستدامة في التسويق والاتصالات وتحديد العلامات التجارية.
- المكاتب الميدانية **للبرنامج** مستعدة لإجراء الاتصالات مع الجهات المانحة المحتملة في القطاع الخاص. إلا أنه يجب تلقي البرامج القطرية للإرشاد والتدريب وإمكانية الوصول إلى المشورة المتخصصة من الشركات.
- تسلم الجهات المانحة من القطاع الخاص بأن تعبئة الموارد يقتضي تكاليف وأن هذه التكاليف أعلى من تكاليف التماس الأموال العامة. وتظهر المناقشات التي أجريت مع الجهات المانحة من القطاع الخاص أنها مستعدة لأن يستخدم 25 في المائة من هباتها لتعويض تكاليف تعبئة الموارد، وهو ما من شأنه أن يمكن **البرنامج** من تمويل تكاليف زيادة تعبئة الموارد من القطاع الخاص.

الفرص

15- ما زالت هناك فرص لم يستغلها **البرنامج** بعد:

- كثير من الشركات الكبرى ذات الشهرة الدولية مستعدة لاستخدام خبرتها التقنية لضمان وصول **البرنامج** لأحدث نهج وتقنيات القطاع الخاص. وبإمكان **البرنامج** أن يكرر نموذج شركة TNT ومجموعة بوسطن الاستشارية (شريكي **البرنامج** العالميين في المجال الإنساني) بالنسبة لمجالات العمل الأساسية التي من شأنها أن تفيد من تلك الشراكات.

- وهناك شركات أخرى ذات شهرة دولية مستعدة للاشتراك مع **البرنامج** على نحو أقل كثافة (الشركات المؤيدة **للبرنامج**). والسمة المحددة هنا هي أن **البرنامج** لن يسعى إلى استغلال الكفاءات الأساسية للمؤيدين. وعدد الجهات المانحة من هذا النوع من القطاع الخاص غير محدود.
- كما أن العملاء الأفراد ذوي الأرصدة المالية الضخمة يؤيدون عمليات **البرنامج** بطرق ملموسة مباشرة، مثلهم في ذلك مثل الشركات.
- ومن الممكن تعبئة المزيد من الموارد من الأفراد عن طريق إشراكهم على نحو استباقي. ففي 2003 استطاع **البرنامج** تعبئة حوالي 250 000 دولار أمريكي من خلال شبكة الإنترنت. وفي 2006، استطاع **البرنامج** باستثمار متواضع تعبئة حوالي 1.3 مليون دولار أمريكي.
- وبفضل نهج موجه إلى الشراكات مع القطاع الخاص وتعبئة الموارد منه، يمكن **للبرنامج** استكشاف مصادر جديدة للهبات مع العمل في الوقت نفسه على تقليل مخاطر تحويل الهبات عن مسارها بحيث لا تصل إلى المنظمات غير الحكومية. وفي بعض الأحيان قد يكون من الممكن الشروع في حملات مشتركة مع المنظمات غير الحكومية لتوعية الجمهور وتعبئة الموارد.
- كلما أصبح **البرنامج** معروفا، تعاظمت إمكانيات إقامة الشراكات مع القطاع الخاص وتعبئة الموارد منه. ومن شأن السياسات الفعالة والمناصرة في المجال العام أن تعزز فهم قضايا الجوع وأن ترسي الأساس اللازم.

الاستراتيجية

16- تحتفظ الاستراتيجية المقترحة بالإطار السياسي الشامل فيما يتعلق بالقطاع الخاص الذي وافق عليه المجلس التنفيذي مع إضافة هدف كمي محدد للمكون النقدي. وترمي الاستراتيجية إلى:

أ) الاحتفاظ بالشركاء العالميين الحاليين في المجال الإنساني وحشد شركاء لكل من مجالات العمل الرئيسية **للبرنامج**؛

ب) الاحتفاظ بالشركات الحالية المؤيدة للبرنامج وتنميتها واجتذاب المزيد منها؛

ج) توسيع نطاق اتصالات **البرنامج** بالمؤسسات؛

د) تنمية العلاقات مع العملاء الأفراد ذوي الرصيد المالي الضخم؛

هـ) تعزيز الاتصالات بالمانحين الأفراد الأصغر عن طريق شبكة الويب.

ويتوقع **البرنامج** تعبئة 200 مليون دولار أمريكي نقدا بحلول 2007 من القطاع الخاص، منها 50 في المائة على الأقل ستكون متعددة الأطراف. ومن المتوقع مع مرور الوقت أن يحصل **البرنامج** على 50-60 في المائة من هباته النقدية من الشركات و40-50 في المائة من الأفراد والمؤسسات.

17- وسيضمن **البرنامج** بقاء الهبات مرتبطة بالطلب؛ وسيستخدم هذا النهج فيما يتعلق بجميع الهبات المقدمة من القطاع الخاص - ولاسيما الهبات العينية - وهو النهج الذي يجب أن يضاهي بين احتياجات **البرنامج** وبين قدرة المانحين على العطاء.

18- وسيدير **البرنامج** تكاليف الشراكة مع القطاع الخاص وتعبئة الموارد منه لكي يضمن أن نسبة الاستثمار إلى الدخل لا تتجاوز المعيار المتبع بالنسبة للمنظمات العالمية. فهذه المنظمات بصفة عامة تستثمر مليون دولار أمريكي لكل 4 ملايين دولار تعبئها، أي أن نسبة الاستثمار هي 4:1. ويعتزم **البرنامج** العمل في حدود هذا المعيار عن طريق التركيز على النهج ذات الكفاءة التكاليفية الثابتة وتلافي الآليات المكلفة مثل البريد المباشر وشراء الإعلان.

19- وسيحشد **البرنامج** حوالي 15 شريكا عالميا في المجال الإنساني مستعدا للدخول في علاقة متعددة السنوات متعددة الجوانب تشمل هبة نقدية كبيرة. ومثال ذلك أن DSM، وهي شركة لعلوم الحياة والتغذية، وضعت تحت تصرف **البرنامج** معارف علمية وخبرات تقنية لتقوية عنصر المغذيات الدقيقة في سلة **البرنامج** الغذائية. كما أنها توفر مبالغ نقدية لدعم العمليات والبرامج. كما أن شركة YUM! Brands استغلت اتصالاتها العالمية وشبكتها الدولية التي تشمل 35 000 مطعم للتوعية بالجوع وبدور **البرنامج** في إيجاد الحلول المستدامة. وقد أدى هذا إلى توليد أموال غير مقيدة من العملاء لإطعام ملايين السكان في نطاق عمليات **البرنامج** وبرامجه.

20- وسيعبئ الشركاء العالميون في المجال الإنساني بناء على تحليل **البرنامج** لأفضل تناسب بين احتياجاته وإمكانيات المنح لدى الشركات أينما كان مقرها[1].

21- أنشأ **البرنامج** عملية جيدة للبحوث والفرز لتحديد الشركات التي يمكن أن تعزز عمليات البرنامج، في المحتوى و الشكل، وفرز الجهات المانحة المحتملة والعلاقات التي يمكن أن تعرض للخطر سمعة البرنامج، وتسبب قلقا بالغا لكبار موظفي الإدارة وينتج ملامح شاملة عن الجهات المانحة.

22- والخطوة الأولى في عملية البحث و الفرز هي التأكد من أن المانحين المحتملين يستوفون المعايير التي أقرها المجلس[2]

23- تستند عملية الفرز والبحث إلى مصادر خارجية مثل Hoovers (المعلومات المالية) وInnovest وهي مؤسسة معترف به دوليا لبحوث الاستثمار والشركات الاستشارية المتخصصة في تحليل الشركات على الأداء في المجالات البيئية ، والاجتماعية ، وقضايا الإدارة الاستراتيجية ، مع التركيز بصفة خاصة على المعايير التي حددها الميثاق العالمي للأمم المتحدة[3].

24- وسيسعى **البرنامج** إلى إشراك مزيد من الشركات المؤيدة، فيزيد عددها بما يتفق وقدرته. وتعد شركة (IP) شركة مؤيدة لعدة سنوات. وقد عبأت الشركة هي وموظفوها أكثر من مليون دولار أمريكي في السنة خلال السنوات الثلاث الأخيرة عن طريق برنامجها الخاص بإشراك الموظفين. والكفاءات الأساسية لدى الشركة ليست هي الكفاءات المتصلة بنموذج عمل **البرنامج**، فالعلاقة بين الطرفين لا تمتد إذن إلى هذا المستوى.

25- ويتيح تأييد الشركات مجالا للفرص بالنسبة للمكاتب الإقليمية ومكاتب **البرنامج** عبر العالم. ففي اليابان على سبيل المثال أعطى مجلس الإعلان في اليابان خلال السنوات الثلاث الأخيرة ما بين 20 و30 مليون دولار أمريكي من حيث قيمة الإعلانات لإذكاء وعي الجمهور بقضايا الجوع في اليابان، وهي مبادرة لقيت ترحيبا كبيرا من حكومة اليابان.

26- وسيرعى **البرنامج** ويوسع علاقاته مع المؤسسات بهدف تحويلها إلى علاقات طويلة الأجل.

---

[1] انظر الملحق الأول .
[2] انظر الملحق الثاني.
[3] أنظر الملحق الثالث.

27- وسيجري **البرنامج** اتصالات بالعملاء الأفراد ذوي الرصيد المالي الضخم المهتمين بالاشتراك مع **البرنامج** في السعي إلى حلول مستدامة للجوع في العالم والمستعدين لتمويل البرامج والعمليات التي يضطلع بها **البرنامج**.

28- ويقوم **البرنامج** في الوقت الحاضر بتجديد موقعه على شبكة الويب لتسهيل الاتصالات على الخط من أجل توعية الجمهور في جميع أنحاء العالم وتعبئة الموارد منهم. وستكمل مبادرات إعلام الجمهور النهج المتبعة على الخط عن طريق إرشاد المانحين المحتملين إلى الموقع: www.wfp.org

29- وسيتم تنفيذ الاستراتيجية المقترحة امتثالا "للمبادئ التوجيهية الخاصة بالمانحين من القطاع الخاص" **للبرنامج** (التوجيه FD2005/002 الصادر في 10 تشرين الأول/أكتوبر 2005)[4] ، والذي ينص في فقرته 12 على ضرورة أن يفي المتبرعون من القطاع الخاص على نسق ما يقوم به المتبرعون من القطاع العام باسترداد التكاليف بالكامل. ولن يكون للمتبرعين من القطاع الخاص أي دور في تسيير شؤون **البرنامج**، وهي صلاحية تقتصر على المجلس التنفيذي والأجهزة الرياسية. وعلاوة على ذلك، سيتم الحفاظ على تكامل العلاقات التجارية مع وضع "حاجز" بين عملية تعبئة الموارد من القطاع الخاص وعملية المشتريات من القطاع الخاص قصد كفالة بقاء العلاقات التجارية القائمة مع المانحين من هذا القطاع مستقلة وبالتالي تُدار بشكل منفصل.[5]

دعم الاستراتيجية

30- يعد الاستثمار من أجل بناء القدرات والتوسع في التدريب وتقوية البنى التحتية في المقر شرطا لازما لنمو العلاقات وزيادة الدخل الناتج عن القطاع الخاص.

31- وتبلغ الميزانية المؤقتة لسنة 2008، 6.5 مليون دولار أمريكي وترتفع إلى 11.1 مليون دولار أمريكي لعام 2017. وسيتعين على **البرنامج** توسيع نطاق قدرات الموظفين في شعبة العلاقات مع المانحين من القطاع الخاص بما في ذلك تعيين عدد صغير من الأخصائيين التقنيين لدعم مجالات مثل تعبئة الموارد على الخط. وبفضل هذه الموارد سيتمكن **البرنامج** من الحصول على حوالي 80 مليون دولار أمريكي في 2008 سيكون 43 مليون دولار أمريكي منها هبات عينية و38 مليون دولار أمريكي هبات نقدية، ويرتفع المبلغ إلى 270 مليون دولار أمريكي[6] في 2017، سيكون حوالي 70 مليون دولار أمريكي منها هبات عينية و200 مليون دولار أمريكي هبات نقدية[7].

32- ومن المهم إدراك أن الاستثمار يسبق العائدات لأن العثور على جهات مانحة جديدة من القطاع الخاص يستغرق بعض الوقت. ويتطلب اكتساب جهات مانحة جديدة وقتا أطول وجهدا أكبر من الاحتفاظ بالشراكات القائمة والتوسع فيها.

33- وستقاس الشراكة مع القطاع الخاص وتعبئة الموارد منه من الناحيتين المالية وغير المالية:

التدابير المالية	التدابير غير المالية
تحقيق أهداف المساهمات النقدية	نوعية الشراكات الاستراتيجيات العالمية
	توسيع نطاق حافظة الجهات المانحة

[4] استندت المبادئ التوجيهية إلى الإطار السياسي الذي أقره المجلس. انظر الوثيقة WFP/EB.3/2004/4-C.
[5] انظر الملحق الرابع.
[6] يفترض هذا استمرار الدعم المقدم من مجلس إعلان اليابان بمعدل 20-30 مليون دولار أمريكي من حيث قيمة الإعلان.
[7] انظر الملحق الخامس.

تمويل الاستراتيجية

34- يمول عمل **البرنامج** من أجل تنمية الشراكات مع القطاع الخاص وتعبئة الموارد منه منذ 2003 عن طريق ميزانية دعم البرامج والإدارة.

35- ومن المقترح تمويل الاستثمارات في بناء القدرات ورأس المال العامل اللازمة لتنفيذ استراتيجية القطاع الخاص كما يلي:

- تخصص خطة الإدارة للفترة 2008-2009 مبلغ 000 735 دولار أمريكي في السنة لدعم شعبة العلاقات مع المانحين من القطاع الخاص. ومن المتوقع تخصيص مبلغ مماثل لخطط الإدارة المقبلة.
- سيأتي معظم التمويل من سلسلة من القروض من الحساب العام التي يقرها المجلس التنفيذي وتغطي فترة خمس سنوات. وستسدد هذه القروض كاملة مع ما عليها من فائدة خلال السنوات الخمس التالية للتأكد من أن التأثير على الحساب العام محايد من حيث التكاليف. وتتضمن خطة الإدارة للفترة 2008-2009 نصا على قرض يبلغ 9 ملايين دولار أمريكي يتم على مراحل، رهنا بموافقة المجلس التنفيذي على استراتيجية الشراكة مع القطاع الخاص وتعبئة الموارد منه[8].
- سيتم مراجعة القرض الذي يبلغ 9 ملايين دولار أمريكي لفترة السنتين 2008-2009 في أثناء الدورة العادية الثانية للمجلس التنفيذي لعام 2008، في الوقت الذي ستكيف خطة الإدارة لفترة 2008-2009 لتتماشى والخطة الاستراتيجية لفترة 2008-2011. وعلاوة على ذلك، ستتم مناقشة هذا النموذجي التمويلي في الإطار الأوسع المتعلق باستعراض سياسة **البرنامج** المالية بحيث تتماشى والخطة الاستراتيجية الجديدة وبيئة التمويل المتغيرة.
- ستلتمس موافقة المجلس التنفيذي على القروض المقبلة عن طريق خطط الإدارة التالية.
- وعلى نسق الجهات المانحة للقطاع العام، سيطبق مبدأ استرجاع التكاليف كاملة بما في ذلك نسبة السبعة في المائة المحددة لتكاليف الدعم غير المباشرة، وفقا للفقرة 4 من المادة الثالثة عشرة من اللائحة العامة **للبرنامج**.
- ستغطى تكاليف تنمية الشراكات مع القطاع الخاص وتعبئة الموارد منه عن طريق تطبيق رسم متوسط يبلغ 13 في المائة. ويعرف هذا الرسم في القطاع الخاص عادة باسم "الرسم الإداري" ويقل المعدل المقدر للبرنامج عن المعيار المطبق في الصناعة.[9]
- أعرب بعض المانحون عن تأييدهم للشراكة مع القطاع الخاص والخطة المالية لتعبئة الموارد. وسيستكشف **البرنامج** تلك الامكانات.

[8] انظر الملحق السادس.
[9] انظر الفقرة 18.

النتائج المترتبة عن نموذج التمويل الذاتي

36- يؤدي النموذج المقترح للتمويل الذاتي بالنسبة لأنشطة **البرنامج** في مجال الشراكة مع القطاع الخاص وتعبئة الموارد منه إلى تقليل التكاليف التي تتحملها الدول الأعضاء عن طريق الحد من السحب من ميزانية دعم البرامج والإدارة. وسيبرهن هذا النموذج على جدوى استراتيجية **البرنامج** للشراكة مع القطاع الخاص وتعبئة الموارد منه.

37- إلا أن هذا النهج الابتكاري يثير قضية ينبغي أن تواجه بعناية. فمن المحتمل أن تكون هناك رسائل مختلطة فيما يتعلق بالنسبة المئوية التي تدفع من كل دولار أو يورو لقاء النفقات الإضافية. والإجابة بالنسبة للجهات المانحة العامة هي 7 في المائة دائما. أما فيما يتعلق بالقطاع الخاص، فهي تبلغ في المتوسط 20 في المائة.

التخفيف من المخاطر

38- يحتفظ **البرنامج**، من أجل تفادي المخاطر التي تمس سمعته، بعملية متينة من إجراء البحوث وتوخي العناية من أجل جميع الشركات والأفراد كما يتضح من تقرير المراجع الخارجي: "تكاليف وفوائد المبادرات الجديدة لتحسين صورة **البرنامج**"[10] كما تتضمن الاستراتيجية عملية واسعة النطاق لبناء القدرات ستمكن **البرنامج** من تقديم الخبرات والمشورات والتوجيهات إلى المكاتب القطرية والمكاتب الإقليمية ضمانا لإدارة الشراكات مع القطاع الخاص وتعبئة الموارد منه بما يتمشى مع توجيهات المجلس[11].

39- لتقليل المخاطر المالية:

- يتوخى التنبؤ بالهبات الحذر ولا يأخذ في الحسبان أي طوارئ كبرى ضخمة قد تؤدي إلى العطاء التلقائي
- سيجري تخفيض السلف المزمعة من الحساب العام و/أو تسديدها بوتيرة أسرع إذا ما كان الدخل المتولد أعلى من المتوقع؛
- إذا كان الدخل المتولد دون المستوى المتوقع، تخفف مخاطر التخلف عن التسديد بتعديل الميزانية التشغيلية، وبذلك يمكن تخفيض حجم القرض من الحساب العام.
- وستدمج الميزانية التشغيلية في الخطط الإدارية للفترات المالية شريطة موافقة المدير التنفيذي.

40- لن يتعرض **البرنامج** لخطر التخلف عن سداد أي قروض مستحقة إلا في حالة اتخاذ قرار بإنهاء أنشطة الشراكة مع القطاع الخاص وتعبئة الموارد منه قبل 2017.

(10) الوثيقة WFP/EB.A/2007/5-D/1

(11) الوثيقة WFP/EB.3/2004/4-C

رفع التقارير

41- سيواصل البرنامج موافاة المجلس بأحدث المعلومات عن الشراكات مع القطاع الخاص وتعبئة الموارد منه. وستتضمن التقارير الرسمية قسما مخصصا لتقرير الأداء السنوي، وخطة الإدارة لفترة السنتين، وحسابات البيانات المالية المراجعة يضاف إلى ذلك أن الأمانة ستدعو إلى عقد مشاورة غير رسمية مع الدول الأعضاء كل سنة.

الملحق الأول

الأرقام المستهدفة للقطاع الصناعي	
الإعلانات	الخطوط الجوية
صناعة السيارات	المؤسسات المالية
مشروبات (غير كحولية)	التكنولوجيا الحيوية
أجهزة الحواسيب	البرامج الحاسوبية
بطاقات ائتمانية	منتجو الأغذية
فنادق	التأمين(إعادة التأمين والتجزئة)
الإنترنت	وسائل الإعلام
شبكات	النفط والغاز
التجزئة	المواد الصيدلانية
أنشطة ترفيهية	الشحن البحري
ألعاب رياضية	الاتصالات السلكية واللاسلكية

الملحق الثاني

(الملحقان الثاني والثالث للوثيقة (WFP/EB.3/2004/4-C) التي وافق عليها المجلس التنفيذي بعنوان *"الشراكات الجديدة لمواجهة الاحتياجات المتزايدة- توسيع قاعدة الجهات المانحة للبرنامج"*)

اختيار البرنامج للجهة المانحة من القطاع الخاص بقصد التعاون معها (الملحق الثاني)

الهدف الأول لبرنامج الأغذية العالمي من التعاون مع القطاع الخاص هو مؤازرة مهمته في إطعام الجوعى من خلال اقتسام أعباء التكاليف والموارد والجهود معه. وتسعى مبادرات **البرنامج** إلى حشد الموارد والخبرات والمهارات المتوافرة لدى الجهات المانحة من القطاع الخاص وذلك من أجل:

- مساعدة عدد أكبر من المستفيدين عن طريق توسيع قاعدة موارده؛
- بناء مؤسسة أكثر قوة بالتقليل من الوقت اللازم للاستجابة وتحسين الكفاءة التشغيلية، وتعزيز القدرات والمهارات لتقديم خدمات أفضل للمستفيدين؛
- زيادة الجهود الرامية إلى التوعية وإبراز دور **البرنامج** في المعركة ضد الفقر في العالم.

بناء على ما تقدم، يطبق **البرنامج** معايير اختيار صارمة وينفذ عمليات فرز بالغة الدقة قبل قبول المساهمات من الجهات المانحة من القطاع الخاص. ولا يقبل **البرنامج** المساهمات المقدمة من الجهات المانحة من القطاع الخاص إلا إذا كانت تتمتع بسجل من السلوك الاجتماعي المسؤول وبصورة إيجابية من الناحية العامة و/أو من حيث المنتجات أو الخدمات التي تقدمها، وتحترم حقوق الإنسان وتطبق ممارسات مسؤولة تجاه العاملين لديها. ويجب على الجهات المانحة من القطاع الخاص المؤهلة للتعاون مع **البرنامج** أن تلتزم بمبادئ الميثاق العالمي للأمم المتحدة.

لا تؤخذ في الاعتبار الجهات المانحة من القطاع الخاص التي تشرك فيما يلي أو تتغاضى عنه:

- صناعة و/أو توزيع منتجات معروفة على نطاق واسع بأنها مضرة بالصحة العامة أو بالأخلاق العامة، مثل منتجات التبغ والكحول والأسلحة والذخائر؛
- انتهاك حقوق الإنسان؛
- اللجوء بصفة منتظمة ومستمرة إلى الاستخدام القسري أو الإجباري لليد العاملة للبالغين والأطفال؛
- بيع أو تصنيع الألغام المضادة للأفراد أو عناصرها؛
- العمل في بلدان خاضعة لعقوبات من جانب الأمم المتحدة.

يجوز **للبرنامج** أن يختار عدم التعامل مع جهات مانحة من القطاع الخاص، أو إنهاء علاقات قائمة معها، إذا كانت سمعتها قد لطخها في وقت سابق نشاط أو مشاركة في أي من الفئات المنصوص عليها في الفقرة 3 أو في أي مجالات أخرى تعتبر غير أخلاقية أو مشينة أخلاقيا للمهمة المنوطة **بالبرنامج**، أو تقوض بأي شكل من الأشكال مصداقية **البرنامج** وسمعته. ويجوز **للبرنامج** أن يمتنع عن الدخول في علاقة ما إذا رأى أن المنح المقدمة في إطارها من القطاع الخاص يمكن أن تؤثر في موقفه غير المنحاز.

الجهات المانحة من القطاع الخاص مسؤولة عن الكشف عن أي نشاط أو عمل جار أو سابق يتعلق بالفئات الواردة في الفقرة 3 قبل عقد أي اتفاقية مع **البرنامج**. ويجب عليها الامتناع عن أي نشاط أو عمل محظور من هذا القبيل خلال علاقتها مع **البرنامج**.

مدونة السلوك في البرنامج (الملحق الثالث)

توافق الجهات المانحة من القطاع الخاص[1] على الالتزام بمدونة السلوك التالية **للبرنامج** وتقر بأن هذه المبادئ أساسية لتفسير حقوقها والتزاماتها ونبراس يهدي سلوكها في كل أشكال التعاون مع **البرنامج.**

1- التوافق مع مهمة البرنامج وسياساته

1-1 يجب أن تساعد مساهمات الجهات المانحة من القطاع الخاص في تعزيز ودعم مهمة **البرنامج** في مكافحة الجوع في العالم، ويجب ألا تقدم هذه المساهمات بغرض إقامة علاقة تجارية أو لتحقيق مكاسب تجارية أو خاصة.

2-1 تركز الأنشطة المشتركة على المجالات والموضوعات ذات الاهتمام المشترك بين **البرنامج** والجهات المانحة من القطاع الخاص.

3-1 تكون جميع أشكال التعاون مع الجهات المانحة من القطاع الخاص متفقة مع سياسات وإجراءات **البرنامج** المنصوص عليها في المبادئ التوجيهية للجهات المانحة من القطاع الخاص[2].

2- الاختيار بغرض التعاون

1-2 بناء على ما تقدم، يطبق **البرنامج** معايير اختيار صارمة وينفذ عمليات فرز بالغة الدقة قبل قبول المساهمات من الجهات المانحة من القطاع الخاص. ولا يقبل **البرنامج** المساهمات المقدمة من الجهات المانحة من القطاع الخاص إلا إذا كانت تتمتع بسجل من السلوك الاجتماعي المسؤول وبصورة إيجابية من الناحية العامة و/أو من حيث المنتجات أو الخدمات التي تقدمها، وتحترم حقوق الإنسان وتطبق ممارسات مسؤولة تجاه العاملين لديها. ويجب على الجهات المانحة من القطاع الخاص المؤهلة للتعاون مع **البرنامج** أن تلتزم بمبادئ الميثاق العالمي للأمم المتحدة.

2-2 لا تؤخذ في الاعتبار الجهات المانحة من القطاع الخاص التي تشرك فيما يلي أو تتغاضى عنه:

- صناعة و/أو توزيع منتجات معروفة على نطاق واسع بأنها مضرة بالصحة العامة أو بالأخلاق العامة، مثل منتجات التبغ والكحول والأسلحة والذخائر؛
- انتهاك حقوق الإنسان؛
- اللجوء بصفة منتظمة ومستمرة إلى الاستخدام القسري أو الإجباري لليد العاملة للبالغين والأطفال؛
- بيع أو تصنيع الألغام المضادة للأفراد أو عناصرها؛
- العمل في بلدان خاضعة لعقوبات من جانب الأمم المتحدة.

3-2 يجوز **للبرنامج** أن يختار عدم التعامل مع جهات مانحة من القطاع الخاص، أو إنهاء علاقات قائمة معها، إذا كانت سمعتها قد لطخها في وقت سابق نشاط أو مشاركة في أي من الفئات المحددة أعلاه أو في أي مجالات أخرى تعتبر غير أخلاقية أو مشينة أخلاقيا للمهمة المنوطة بالبرنامج، أو تقوض بأي شكل من الأشكال مصداقية **البرنامج** وسمعته. ويجوز **للبرنامج** أن

[1] سيتم التعامل مع الأفراد على أساس كل حالة على حدة.

[2] وضع **البرنامج** مبادئ توجيهية داخلية لإدارة التعامل مع الجهات المانحة من القطاع الخاص، وتشمل اختيار الجهات المانحة من القطاع الخاص للتعاون معها وكذلك مدونة السلوك الحالية.

يمتنع عن الدخول في علاقة ما إذا رأى أن المنح المقدمة في إطارها من القطاع الخاص يمكن أن تؤثر في موقفه غير المنحاز.

4-2 الجهات المانحة من القطاع الخاص مسؤولة عن الكشف عن أي نشاط أو عمل جار أو سابق يتعلق بالفئات المحددة أعلاه قبل عقد أي اتفاقية مع **البرنامج**. ويجب عليها الامتناع عن أي نشاط أو عمل محظور من هذا القبيل خلال علاقتها مع **البرنامج**.

3- المعاملات غير الحصرية وغير التفضيلية وغير المنحازة

1-3 لا يمنح **البرنامج** حقا حصريا لأي جهة من القطاع الخاص. ولا ينطوي التعاون مع الجهات المانحة من القطاع الخاص على تزكية **البرنامج** أو رعايته لأي من السلع أو الخدمات المقدمة من هذه الجهة، كما لا ينطوي على أي تفضيل أو ترويج لسلع أو خدمات هذه الجهة في الأسواق.

2-3 إن التعاون مع **البرنامج** لا يعني أن للقطاع الخاص دورا في عمليات اتخاذ القرارات في **البرنامج** أو حقا ينطوي على التأثير على سياساته.

3-3 ينبغي للأنشطة المشتركة أن تتحاشى المساس، أو ما يبدو أنه مساس، بنزاهة **البرنامج** واستقلاله.

4-3 تخضع جميع المعاملات التجارية لسياسات التوريد والنظام المالي **للبرنامج**.

4- الشفافية والمساءلة

1-4 تتاح المعلومات الخاصة بالأنشطة المتفق بشأنها علنا وتسجل في الكشوف المالية **للبرنامج** ويتم إبلاغ المجلس التنفيذي **للبرنامج** بها.

2-4 يجب على الجهات المانحة من القطاع الخاص احترام سرية المعلومات التي تحصل عليها من **البرنامج**. ولا تستخدم المعلومات التي تحصل عليها الجهات المانحة من القطاع الخاص في تحقيق مصالح تجارية.

3-4 تصمم الترتيبات بين **البرنامج** والجهات المانحة من القطاع الخاص وتنفذ بأسلوب يضمن وضوح المسؤوليات وجوانب المساءلة والاتفاق عليها من جميع الأطراف.

4-4 لا يسمح، في ظل أي ظرف من الظروف، لجهة مانحة من القطاع الخاص أو أي فرع من فروعها استغلال المعلومات المحظورة أو التي تخص **البرنامج** دون غيره أو أنشطته في تحقيق مكاسب شخصية أو تجارية إذا كانت هذه المعلومات مكتسبة نتيجة للعلاقة الخاصة مع **البرنامج**.

5- القدر الكافي من الموارد والإمكانات

1-5 توافق الجهات المانحة من القطاع الخاص على تخصيص ما يكفي من الوقت والموارد والإمكانات لتنفيذ الأنشطة المتفق بشأنها.

2-5 تدرج في تصميم المشروعات آليات الرصد والتقييم المتفق بشأنها للمشروعات المشتركة.

6- شعار البرنامج والملكية الفكرية

1-6 لا يجوز استخدام اسم **البرنامج** وشعاره إلا بأسلوب يتفق بشأنه كتابة مع الأطراف المعنية وفقا لشروط الشراكة. ويسمح بهذا الاستخدام المتفق بشأنه خلال فترة سريان الاتفاق. ولا ينطوي استخدام اسم **البرنامج** وشعاره على تزكية من **البرنامج** للجهة المانحة من القطاع الخاص أو منتجاتها أو خدماتها.

2-6 تجرى مشاورات وتعقد اتفاقات مسبقة بين **البرنامج** والجهة المانحة من القطاع الخاص بشأن حق النسخ أو البراءات التجارية أو حقوق الملكية التي تنتج عن الأنشطة المقترحة.

7- الإقرار

1-7 كامتياز من امتيازات التعاون يتم الاعتراف بالمساهمة المقدمة من الجهة المانحة من القطاع الخاص بأسلوب يبين تقدير **البرنامج** لما يحصل عليه من دعم.

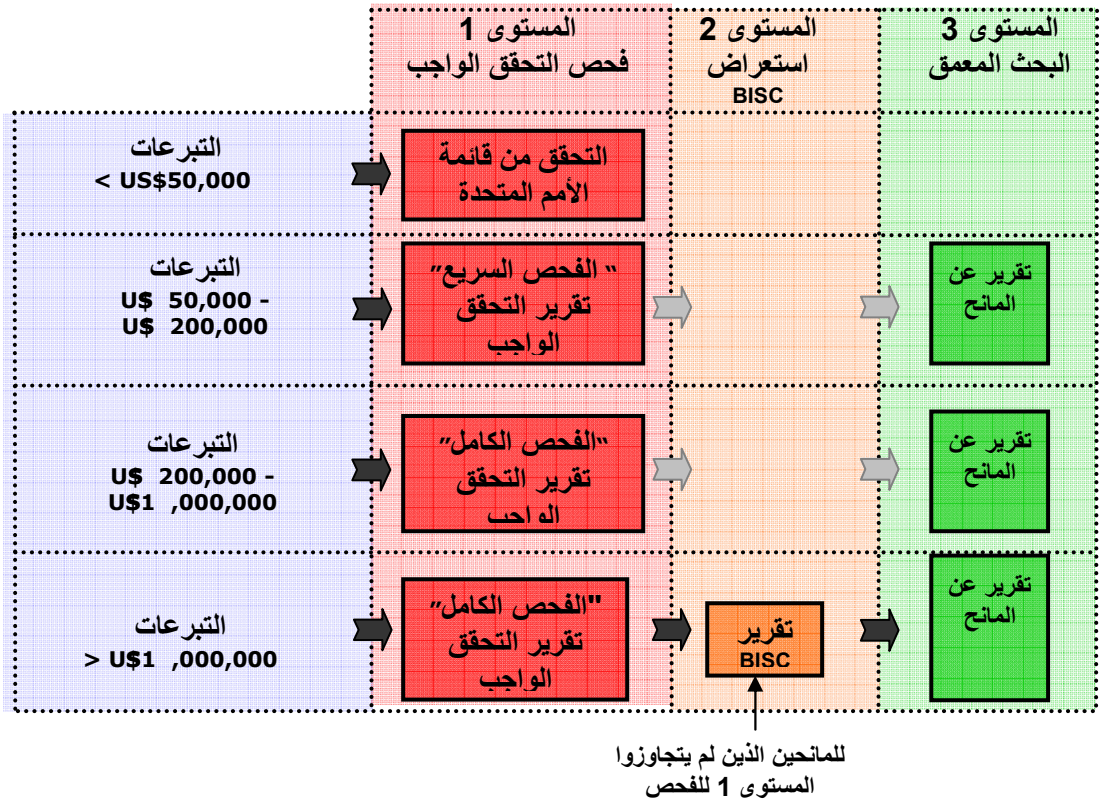
2-7 يجب أن تتفق الأطراف كتابة قبل اتخاذ أي مبادرات في مجال الاتصال أو الإعلان تتصل بعلاقتها **بالبرنامج**.

8- الاتفاقات

1-8 تبرم جميع الأطراف، فيما يتعلق بجميع المبادرات، اتفاقات تحريرية تنص على شروط وأوضاع تنفيذ جميع الأنشطة المعنية.

الملحق الثالث

نظرة شامل لعملية البحث والفحص



BISC : اللجنة التوجيهية المعنية بقطاعي الأعمال والصناعة

المستوى 1: *فحص التحقق الواجب* - تتم هذه العملية من أجل تفادي المساهمات من المانحين المحتملين الذين تتعارض ممارستهم مع قيم **البرنامج** وسياساته ومصالحه. وعلى حسب قيمة التبرع، يجري البرنامج عملية تحقق من قائمة الإرهاب فقط، أو التحقق من هذ القائمة بالإضافة إلى إجراء فحص التحقق الواجب ("الفحص السريع") أو فحص التحقق الواجب الكامل ("الفحص الكامل"). وتتبع عملية فحص التحقق الواجب "معايير قبول التبرعات" المنصوص في المبادئ التوجيهية **للبرنامج** الخاصة بالمانحين من القطاع الخاص. [1]

المستوى 2: *اللجنة التوجيهية المعنية بقطاعي الأعمال والصناعة* - في حالة ما تبين "خلل" في مرحلة الفحص، المستوى 1، أي لما تظهر شبهات ذات بال خلال مرحلة بحث التحقق الواجب- تقوم اللجنة باتخاذ قرار عما إذا كان ينبغي **للبرنامج** إرساء علاقة مع المانح المعني أما لا.

المستوى 3: البحث المعمق- عندما تتم الموافقة على الجهة المانحة (إما مباشرة بعد عملية الفحص في المستوى 1 وإما بعد موافقة اللجنة التوجيهية المعنية بقطاعي الأعمال والصناعة)، يتم إجراء عملية بحث معمقة من أجل الحصول على فهم شامل للشركة المعنية، وتحديد المجالات التي تتماشى وأهداف **البرنامج** واحتياجاته.

[1] تستند المبادئ التوجيهية إلى إطار السياسة الذي وافق عليه المجلس التنفيذي- انظر الوثيقة WFP/EB.3/2004/4-C.

الملحق الرابع

(الفقرات **47-49** من الوثيقة (***WFP/EB.3/2004/4-C***) التي وافق عليها المجلس التنفيذي بعنوان "الشراكات الجديدة لمواجهة الاحتياجات المتزايدة- توسيع قاعدة الجهات المانحة للبرنامج")

الحفاظ على نزاهة العلاقات التجارية

إن ثقة جميع الجهات المانحة في **البرنامج**، لاسيما الدول الأعضاء، ذات أهمية قصوى له، ومن ثم فإن الحفاظ على الثقة في نزاهة عمليات التوريد في **البرنامج** لا تقل أهمية عن أسلوب اختيار الجهات المانحة من القطاع الخاص.

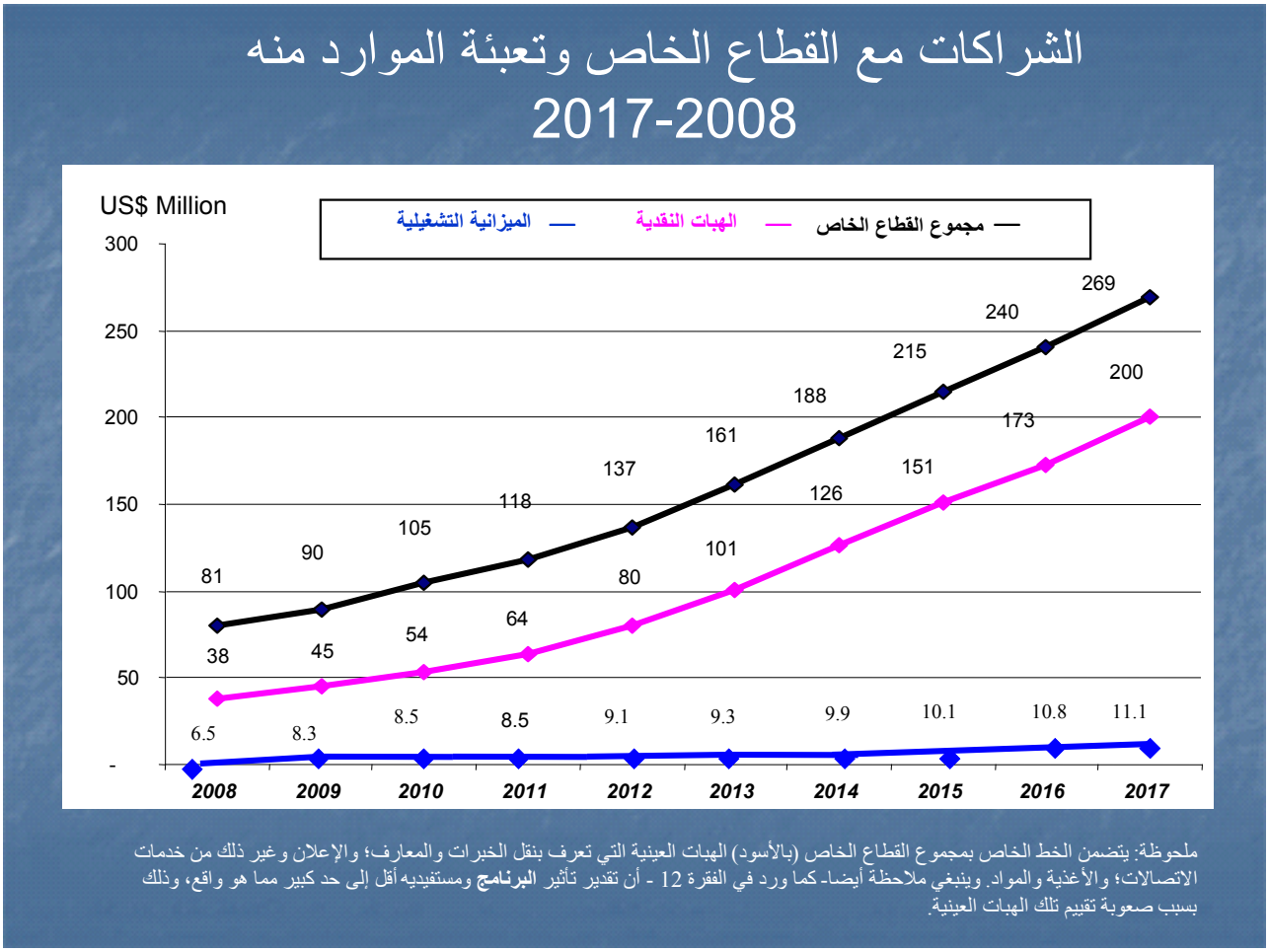
وضمانا لنزاهة العلاقات التجارية **للبرنامج** والإنصاف في تعامله مع جميع المشاركين في المناقصات فقد اعتمد **البرنامج** الخطوات التالية:

- الحفاظ على جدار فاصل بين عمليتي تعبئة الموارد من القطاع الخاص من جهة والتوريد من جهة أخرى، ضمانا لاستقلال العلاقات التجارية مع الجهات المانحة من القطاع الخاص وإدارتها بشكل منفصل؛
- إبلاغ الجهات المانحة من القطاع الخاص، القائمة والمحتملة، بأنها مؤهلة للاشتراك في المناقصات على العقود التجارية، ولكن مساهماتها لن تؤثر بأي شكل من الأشكال على نتيجة هذه المناقصات[1]؛ ويجب على وحدة التوريد في **البرنامج** أن تستبعد صراحة العلاقات بين الجهات المانحة **والبرنامج** عند اختيار العطاء الفائز؛
- التأكد من أن المعلومات ذات الصلة بالعطاءات والمتاحة للمانحين القائمين أو المحتملين من القطاع الخاص متاحة أيضا بالكامل لجميع المشتركين في المناقصات؛
- قيام وحدات التوريد في **البرنامج** بالحصول من فريق تعبئة الموارد من القطاع الخاص على المعلومات التي تم تقاسمها مع الجهات المانحة المحتملة من القطاع الخاص، بما في ذلك، الحالات التي ترفض هذه الجهات المانحة فيها تقديم التبرعات وتتقدم مع ذلك للاشتراك في مناقصات العقود التجارية؛
- مطالبة الجهات المانحة من القطاع الخاص بالموافقة كتابة على أنها سوف تمتنع عن استخدام أي معلومات محظورة أو خاصة تتعلق بأنشطة **البرنامج** لتحقيق مكاسب خاصة أو تجارية.

يجوز للمدير التنفيذي ممارسة سلطاته/سلطاتها في استبعاد إحدى جهات القطاع الخاص المانحة **للبرنامج** في الحالات التي يرى فيها أن لهذه الجهة وضعاً متميزاً لدرجة يستحيل معها إجراء مناقصة عادلة.

[1] ينبغي ألا يتم إدراج الخصومات على السلع والخدمات ضمن مساهمة الجهة المانحة نظرا لتفاوت سياسات التسعير بين مختلف الشركات.

الملحق الخامس



ملحوظة: يتضمن الخط الخاص بمجموع القطاع الخاص (بالأسود) الهبات العينية التي تعرف بنقل الخبرات والمعارف؛ والإعلان وغير ذلك من خدمات الاتصالات؛ والأغذية والمواد. وينبغي ملاحظة أيضا كما ورد في الفقرة 12 - أن تقدير تأثير **البرنامج** ومستفيديه أقل إلى حد كبير مما هو واقع، وذلك بسبب صعوبة تقييم تلك الهبات العينية.

الملحق السادس

التمويل من القطاع الخاص