

الوحدة 4: إشراك القطاع الخاص

مقدمة

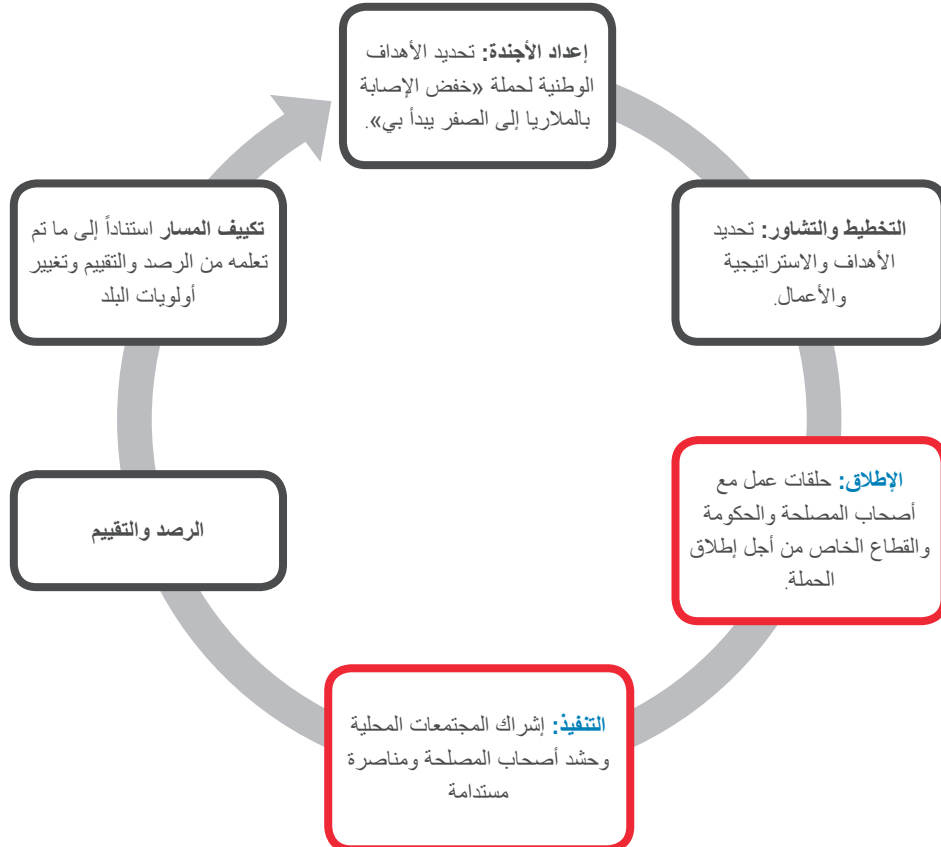
يصف القسم 1 كيفية تمكن مشاركة القطاع الخاص من صنع فرق بشأن البرامج الوطنية للقضاء على الملاريا وتحديد الأنواع المختلفة للقطاع الخاص. ويوفر القسم 2 أدوات لمساعدتكم في الشروع في إشراك أعضاء من القطاع الخاص من خلال حلقات عمل وآليات تمويل ابتكارية و«تعهد خفض الإصابة بالملاريا إلى الصفر يبدأ بي» خاص بالقطاع الخاص، ونماذج ورسوم بيانية مختلفة لاستخدامها في موادكم.

إذا لم تفعلوا ذلك حتى الآن، خذوا في الاعتبار إلقاء نظرة على أدوات إعداد الأجنحة والتخطيط في الوحدات السابقة قبل أن تبدأوا. تستطيع هذه الأدوات مساعدتكم في اختيار الاستراتيجية الملائمة لحملةكم موفرة وقتكم وجهودكم في المدى الطويل.

تستطيع مشاركة القطاع الخاص في مكافحة الملاريا والقضاء عليها أن تنشيط الأهداف الوطنية من خلال إشراك المزيد من الشركاء وزيادة الموارد. ورغم أن العديد من الشركات أدت عمليات الوقاية من الملاريا في عملياتها، غير أنه من النادر أن يتم تنسيق هذه الجهود مع السلطات الوطنية وهي تساهم قليلاً في جهود مبدولة على نطاق أوسع. فللقطاع الخاص مصلحة راسخة في بلد تكون فيه الصحة العامة أفضل - من خلال تحسين الظروف لموظفيه وعملائه والهيكلية الوطنية.

ستساعدكم هذه الوحدة إلى جانب **الوحدة 3: المشاركة السياسية** و **الوحدة 5: إشراك المجتمعات المحلية** في تصفح مراحل «إطلاق» و«تنفيذ» حملتكم في الرسم أدناه. ستختلف هذه المراحل كثيراً بين البلدان وفقاً لما تأملون تحقيقه، ومن تريدون مشاركته، وتحديد النهج الأفضل لسياقكم الخاص. ليس هناك حلاً مناسباً للجميع في القضاء على الملاريا، لذا لا تترددوا في استخدام الأدوات وفق ما تجدونه ملائماً وتكييفها كيفما ترونه مناسباً.

الرسم 8: إطلاق وتنفيذ نهج المشاركة في دورة مشروع خفض الإصابة بالملاريا إلى الصفر.





الوحدة 1: إعداد الأجنحة

الوحدة 2: التخطيط والتشاور

الأهداف التعليمية

سوف تتمكنون في نهاية هذه الوحدة من:

- فهم الداعي لتحفيز القطاع الخاص من أجل دعم العمل على القضاء على الملاريا.
- فهم كيفية تمكن حملتكم وشركات القطاع الخاص من تكملة أحدكم الآخر.
- معرفة كيفية قيادة حلقة عمل من أجل إشراك أعضاء من القطاع الخاص.
- معرفة كيفية تصميم مخططات تمويل تستهوي الجماهير المستهدفة.

القسم 1: دور القطاع الخاص في القضاء على الملاريا

ركد التمويل لدعم القضاء على الملاريا لعدة أعوام. وفي الوقت نفسه، أصبحت التطورات بشأن مقاومة العقاقير ومبيدات الحشرات وتغير المناخ تشكل تهديدات رئيسية للتقدم. بالتالي، تحتاج مكافحة الملاريا إلى أفكار جديدة وشركاء جدد لتعبئة الموارد والتحفيز اللازمين على نحو مستدام من أجل تحقيق الأهداف الوطنية والقارية من أجل مستقبل صحي أكثر.

لدى الأعمال التجارية مصلحة في القضاء على الملاريا وتملك قدرات فريدة لدعم جهود القطاع الخاص والمجتمعات المحلية. لذا، ينبغي اعتبار القطاع الخاص أكثر من مجرد مصدر لتمويلات جديدة - إذ أن وصوله إلى الأشخاص وسمعته وقدراته التسويقية والمزيد من هذه الأمور توجد احتمال بناء شراكات ابتكارية لجعل أعمال مكافحة فاعلة أكثر.

تؤثر الملاريا بشكل عميق وقابل للقياس على الأداء الاقتصادي وتشكل «مرض الفقر» مؤثرة بشكل غير متناسب على أعضاء المجتمع الأشد فقراً بحيث أفادت نسبة 72% من قادة الأعمال التجارية من أعضاء القطاع الخاص في أفريقيا جنوب الصحراء أن المرض يؤثر سلباً على أعمالهم، حيث أن الملاريا تلحق الضرر بالأعمال التجارية بشكل مباشر من خلال تأثيرها على العمل (الغياب، إنتاجية منخفضة، إنفاق أكبر على الصحة)، وبطريقة غير مباشرة من خلال التفاقم الأوسع نطاقاً للسوق الاقتصادي (أسواق محلية أكثر فقراً، احتمال أسوأ للاستثمار).⁴

بالتالي، يتطلب النجاح في مكافحة الملاريا، كما هي الحال بشأن أوبئة أخرى، شراكات جديدة تربط بين أصحاب مصلحة مختلفين من القطاعين العام والخاص. يعتبر العديد من الجهات الفاعلة في المجال العام أن الأعمال التجارية تشكل الشريك المثالي نتيجة قدرتها على الوصول إلى شرائح أكبر من السكان. كذلك، سوف تحتاج الأعمال التجارية المهمة بمكافحة الملاريا إلى شركاء لإسداء المشورة لها بشأن أفضل الطرائق للاستثمار، وإضافة البرمجية الصحية إلى مواد التدريب في مكان العمل، وتدابير لمكافحة الملاريا في مواقع العمل.

يمكن تقسيم حوافر الشركات وأعمالها المحتملة حسب القطاع من خلال الاعتراف بأن كل شركة هي فريدة ويحتمل أن تتمتع بقدرات أخرى يمكنها أن تقدمها.

نوع الشركة	التحفيزات للقضاء على الملاريا	الأعمال المحتملة
الصناعة والزراعة الكثيفة اليد العاملة التعدين، النفط، الزراعة على نطاق واسع والتصنيع	<ul style="list-style-type: none"> خفض نسبة الغياب تحسين إنتاجية العمل ضمان بيئة صحية لأسر العمال عوائد متزايدة في استثمارات جديدة تحسين السمعة بيئة تجارية وطنية أقوى 	<ul style="list-style-type: none"> تمويل وتشغيل وسائل الوقاية من الملاريا ومعالجتها في مكان العمل. رعاية مجتمعات محلية خالية من الملاريا لتحسين السمعة مواعاة الرسائل في المواد التدريبية مع الحملة الوطنية توفير الدعم اللوجستي في التدخلات المعنية بمكافحة الملاريا
الاتصالات والخدمات المالية مشغلو شبكات الخليوي، شركات تحويل الأموال	<ul style="list-style-type: none"> خفض الإنفاق الزائد في المجال الصحي على قضايا الملاريا بين قاعدة العملاء تعزيز النوعية بالعلامة التجارية والسمعة تحسين أوضاع الأسواق الوطنية 	<ul style="list-style-type: none"> رعاية التسويق الاجتماعي وتغيير السلوك حملات اتصالات مستخدمة القدرات التسويقية توفير فرصة للعملاء من أجل المساهمة طوعاً ببرامج القضاء على الملاريا
السياحة الفنادق، المطاعم، نزل رحلات الصيد والنزل الطبيعية	<ul style="list-style-type: none"> حماية العاملين والعملاء من المرض تحسين السمعة في المجتمعات المحلية تحسين سمعة البلد كوجهة آمنة. 	<ul style="list-style-type: none"> رعاية المجتمعات المحلية الخالية من الملاريا توفير التدريب للعاملين بشأن الوقاية من الملاريا.

4. المبادرة العالمية بشأن الصحة / المنتدى الاقتصادي العالمي، كلية الصحة العامة بجامعة هارفرد (2006)، الأعمال التجارية والملاريا: تهديد مهم؟ جنيف (من [file:///C:/Users/mbos/Dropbox/Zero%20Malaria%20Toolkit%20\(1\)/Engagement%20du%20secteur%20privé/Atelier%20-%20Engagement%20\(du%20Secteur%20Privé%20-%20Note%20Conceptuelle.pdf](file:///C:/Users/mbos/Dropbox/Zero%20Malaria%20Toolkit%20(1)/Engagement%20du%20secteur%20privé/Atelier%20-%20Engagement%20(du%20Secteur%20Privé%20-%20Note%20Conceptuelle.pdf))

القسم 2: أدوات إشراك القطاع الخاص

تبيّن عدة أمثلة عن الشراكات الناجحة كيفية احتمال أن تأخذ هذه الترتيبات أشكالاً مختلفة لتحقيق منافع متعددة استناداً إلى مصالح البلد والشركات المشاركة في العمل.

تجارب ناجحة في إشراك القطاع الخاص

تشاركت حملة «خفض الإصابة بالمalaria إلى الصفر يبدأ بي» في السنغال مع شركة واري (WARI) وهي شركة تحويل أموال عاملة في البلد ومعروفة جيداً في المناطق الريفية. احتاجت الحملة للدعم في عملها في إشراك المجتمعات المحلية من أجل التوعية بشأن تقنيات الوقاية من المalaria. وفي الوقت نفسه، كانت واري تبحث عن وسيلة لتعريف المزيد من الأشخاص بعلامتها التجارية وتبين أنها تساعد المجتمعات المحلية التي تخدمها. استخدمت الشركة مناصتها لنشر رسائل هامة بشأن الوقاية من المalaria ومعالجتها، إلى جانب توفير الدعم المالي لبرنامج «رواد مناصرة المجتمعات المحلية». وفي المقابل، نشرت حملة «خفض الإصابة بالمalaria إلى الصفر يبدأ بي» قصصاً على وسائل التواصل الاجتماعي تتحدث عن هذه الشراكة واستخدمت شعار واري في أحداث أقيمت لإذكاء الوعي. وأيضاً، حظي المسؤولون في واري بفرصة المشاركة مباشرة في هذه الأحداث كي يشاهدوا العمل بأنفسهم ويطلعوا الأشخاص بالتزامهم بالقضاء على المalaria في السنغال.

كانت المalaria تشكل لشركة التعدين أنغلو غولد أشانتي (AngloGold Ashanti) مشكلة صحة عامة وخطراً مهنيّاً يعرض قواها العاملة للخطر. تشاركت الشركة عام 2004 مع برنامج غانا الوطني لمكافحة المalaria من أجل إطلاق حملة الرش الموضوعي للأماكن المغلقة في المناطق حيث تعمل. الرش الموضوعي للأماكن المغلقة هو فعال جداً في خفض عدد البعوض لكنه مكلف نسبياً مقارنة بتوزيع الناموسيات المعالجة بمبيدات الحشرات ويتطلب عاملين مدربين. قابل كلفة عملية التدخل أرباح في إنتاجية الشركة وتوسع نطاق المنافع ليطغى العاملين فيها. نتيجة لذلك، انخفض خلال عامين عدد الإصابات بالمalaria بنسبة 74% وتراجع عدد حالات دخول المستشفى نتيجة الإصابة بالمalaria من 6,711 إلى 238 حالة في الفترة بين عام 2005 و2013، ما مكّن العاملين من معالجة أوضاع أخرى.⁵

نهج إشراك القطاع الخاص

يحتمل أنكم حددتم الآن الأهداف المحتملة للمشاركة [أنظروا [أداة تحليل أصحاب المصلحة](#) في الوحدة 1] وتفهمون كيفية إعداد مقترح قيمة لتبيان كيف تستطيع الشراكة إدراج أرباح على كلا الطرفين. يمكن استخدام الأدلة التالية للاجتماع بجمهوركم المستهدف وتشجيعه على الانضمام إلى حملتكم. يمكن أن تتضمن هذه الأساليب ما يلي:

سوف تجدون في هذا القسم أدلة وأدوات لإطلاق أنشطة وتنفيذها مع القطاع الخاص. تقوم هذه المواد جزئياً على المواد المستخدمة في السنغال لبناء شراكات مع الشركات الكبرى. استخدموا الأدوات الواردة هنا كنقطة انطلاق لكن احرصوا على تكييف نهجكم كي يلائم حوافز جمهوركم الفريدة وقدراته.

بناء علاقات مع القطاع الخاص

يعتبر كلا الطرفين أن الشراكة الناجحة مع شركات في القطاع الخاص هي صفة «مرعبة للجميع». وكما هي الحال مع أنواع أخرى من الجهات الفاعلة، احرصوا قبل الاجتماع بممثلين عن الشركات، على أن تستثمروا الوقت في إجراء بحث عن جمهوركم. حاولوا الإجابة على الأسئلة التالية بشأن أهداف المشاركة المحتملة:

كيف تستطيع الشراكة معهم أن تساعد حملتكم في تحقيق أهدافها؟

رغم أن عليكم أحياناً أن تكونوا انتهازيين عند الاستجابة إلى فرص جديدة، تعمل استراتيجية مشاركة القطاع الخاص بشكل أفضل عندما تكون متسقة، حيث أن استثمار الوقت في شراكات بالكاد تتصل بأهدافكم هو من حيث التكلفة أقل كلفة من بناء تحالف موحد لحل تحديات المalaria الأكثر أهمية في بلدكم.

ما الذي يحدد ثقافة أعمالهم التجارية؟

ما هي القيم الرئيسية للأعمال التجارية وأهدافها الراهنة؟ أي عملاء يحاولون الوصول إليهم؟ أية أعمال تجارية يتشاركون معها ومن هم منافسيهم؟ سوف يتيح لكم وضع مفهوم بشأن أكثر ما يؤثر اهتمامات قادة الأعمال التجارية أن تعتبروا الشراكة حركة فائزة بدلاً من أمر غير متصل باهتماماتهم.

من يمكنه أن يعرفنا بالأعمال التجارية؟

سوف يجعل التعرّف بقائد الأعمال التجارية من خلال اتصال شخصي أو مهني، الاجتماع به سهلاً أكثر. تحققوا من الشبكة الموسعة لأعضاء وشركاء حملتكم لإيجاد جهات الاتصال المحتملة.

كيف تستطيع الشراكة معكم مساعدتهم في تحقيق أهدافهم؟

أين تتواءم قدراتكم مع احتياجاتهم؟ كيف ستحسن الشراكة مع حملتكم سمعتهم والتوعية بعلامتهم التجارية والإنتاجية وبيئة الأعمال التجارية؟ ستثير الإجابة المقتنعة على هذا السؤال مدعومة ببيانات مستقاة من بحوثكم اهتمام قادة الأعمال التجارية. انظروا الجدول أدناه لمعرفة كيف تستطيع خصائص حملة «خفض الإصابة بالمalaria إلى الصفر يبدأ بي» وخصائص الأعمال التجارية أن تتواءم من أجل تحقيق أثر مفيد للطرفين.

5 جورج، س. (25 نيسان/أبريل 2014). كيف خفضت بلدة غانية واحدة حالات الإصابة بالمalaria بنسبة 74% خلال فترة عامين. صحيفة الغارديان. استرجع في 10 أيار/مايو 2018 من الموقع الإلكتروني: <https://www.theguardian.com/global-development-professionals-network/2014/apr/25/ghana-anglogold-malaria-reduction>



خصائص الحملة	خصائص القطاع الخاص
<p>القدرات</p> <p>الشرعية: العمل بدعم من الحكومة والمجتمع المحلي من أجل إيجاد حل لمشاكل الإصابة بالملاريا.</p> <p>الحجم: عندما يكون للحملة عدة شركاء يمكنهم العمل معاً بفاعلية لتحقيق نتائج أكبر.</p> <p>الخبرة الفنية: تستطيع الحملة ضمن الحملة أو من خلال شركاء، الوصول إلى معرفة متطورة بوسائل الوقاية من الملاريا ومعالجتها.</p> <p>تصميم البرنامج وتقييمه: تملك الحملة الوقت والولاية لتصميم برامج ملائمة لمشاركة القطاع الخاص وقيادة عمليتي الرصد والتقييم.</p> <p>السمعة: ينبغي بالحملة أن تصنع لنفسها سمعة إيجابية بين المجتمعات المحلية والحكومة كجهة فاعلة من أجل تغيير إيجابي.</p> <p>إشراك وسائل الإعلام: تستطيع الحملة أن يكون لديها مهارات في مجال الاتصالات وعلاقات مع وسائل الإعلام من أجل تبادل قصص إيجابية.</p>	<p>الموارد: الأعمال التجارية مستعدة للقيام باستثمارات تعود على عوائدنا بالرفع.</p> <p>البنية التحتية واللوجستيات: تتمتع بعض الأعمال التجارية بإمكانية الوصول إلى شبكات تعمل في مجال النقل أو الشحن أو الاتصالات.</p> <p>مهارات التسويق: لدى العديد من الأعمال التجارية الكبرى إدارات مخصصة في التسويق يمكنها توفير مواد تسويقية عالية الجودة بشكل نسق مطبوع أو إذاعية أو متلفزة أو على الإنترنت.</p> <p>إمكانية الوصول إلى المجتمعات المحلية: يحتمل أن يكون لدى الأعمال التجارية علاقات مع المجتمعات المحلية بين عملائها أو العاملين لديها.</p>
<p>الاحتياجات</p> <p>الافتقار إلى الموارد: يحتمل أن يكون لدى الحملة القليل من الموارد المالية والمادية الخاصة بها، ما يجعلها عاجزة عن قيادة برامج بدون الحصول على دعم.</p> <p>إمكانية الوصول إلى الجمهور: تحتاج الحملة لأن تنشر رسائلها على نطاق واسع بين الفئات المستهدفة.</p>	<p>الافتقار إلى الوقت: يملك قادة الأعمال التجارية القليل من الوقت ويحتمل عدم قدرتهم حضور أحداث لا يعتبرونها ذات صلة بعملهم.</p> <p>خبرة فنية منخفضة المستوى: يكون لدى معظم قادة الأعمال التجارية فهماً محدوداً بأدوات ونهج الوقاية من الملاريا ومعالجتها.</p> <p>مشكلة تنسيق: ليس من الكفاءة أن يكافح عمل تجاري الملاريا بمفرده.</p> <p>التوعية بشأن العلامة التجارية: تحاول معظم الأعمال التجارية باستمرار تحسين سمعتها بين مجموعات جديدة.</p> <p>فرص مواطنة الشركات: يحاول المزيد من الشركات أن تظهر بأنها تساهم من أجل الصالح العام.</p>

مشاركة العاملين في أحداث الحملة: تبحث الأعمال التجارية في غالبية الأحيان عن طرائق لإشراك العاملين لديها في قضايا مجتمعية. خذوا في الاعتبار دعوة العاملين إلى أحداث مخصصة لتوعية المجتمعات المحلية أو طلب متطوعين لتصميم مواد الحملة. تستطيع مكافأة المتطوعين بمصان أو قبعات تحمل شعار الحملة أن تجعل الحملة شائعة في الشركة.

حلقة عمل لمكافحة الملاريا: ادعوا جهات فاعلة مهتمة لحضور حلقة العمل لمكافحة الملاريا مطلعينهم بحملتكم ومتبادلين معهم إرشادات من أجل تحسين أنشطتهم القائمة لمكافحة الملاريا وتبيان كيف أن دعم حملتكم يمكنه أن يساعدهم في تحقيق أهداف أعمالهم التجارية.

دورات توعية مع العاملين: اعرضوا توفير دورة تدريب مجانية للعاملين في الشركة بشأن الوقاية من الملاريا. أحضروا خبيراً فنياً أو ممرضة إلى الشركة وناموسيات معالجة بمبيدات الحشرات ووفروا معلومات بشأن عوارض الملاريا من أجل تحويل العاملين إلى «مناصري مكافحة الملاريا» محليين. تقدر الشركات الفرص السانحة لإشراك العاملين وقد ترغب أن تشارك أكثر في الحملة.

المائدة المستديرة لمكافحة الملايا: بعد أن تكونوا قد أنشأتم

الشركات، يمكن أن تشكل المائدة المستديرة مع ممثلين من شركات متعددة فرصة لتبادل النتائج والإرشادات والطرأق لتحسين التنسيق.

نماذج تمويل ابتكارية: بعد الاجتماع بأصحاب المصلحة من القطاع الخاص وتطوير علاقات معهم لتحديد اهتماماتهم، سوف تحتاجون إلى إعداد طلب واضح من الأفضل ربط مبلغ معين من التمويل بنتيجة معينة، ما يتيح للأعمال بأن تحظى بمقاييس للنجاح.

حفلة توزيع جوائز حملة «خفض الإصابة بالملايا إلى الصفر يبدأ بي»: اعترفوا بإنجازات شركائكم في القطاع الخاص بأن تقدموا لهم جائزة حملة «خفض الإصابة بالملايا إلى الصفر يبدأ بي»، إذ يمكنكم من خلال تقديم كأس أو شهادة لهم أن تعبروا لهم عن مدى تقديركم لجهودهم واستحداث حوافز لآخرين كي ينخرطوا في العمل، كما يحتمل أن يلفت ذلك انتباه وسائل الإعلام.

كشك حملة «خفض الإصابة بالملايا إلى الصفر يبدأ بي» لالتقاط الصور: ضعوا «كشك لالتقاط الصور» في مكان إقامة مؤتمر أو حدث حيث يمكن التقاط صور للأشخاص. اجعلوا الأمر ممتعاً من خلال إضافة خلفية تمثل حملة «خفض الإصابة بالملايا إلى الصفر يبدأ بي» ونسخة كبيرة عن التعهد ودعائم مثل الناموسيات المثينة المعالجة بمبيدات حشرية أو عدة الرش الموضعي للأماكن المغلقة أو كرتونة كبيرة تظهر بعوضة.

حلقة عمل مغنية بإشراك القطاع الخاص

يستطيع هذا الدليل مساعدتكم في تنظيم حلقة عمل بسيطة مع أعضاء من القطاع الخاص الذين يحتمل أن يثير البرنامج اهتمامهم. تشكل حلقة العمل القصيرة فرصة لتعريف أصحاب المصلحة رسمياً بحملتكم، متيحين لهم فرصة الاطلاع على أهدافكم وطرح أسئلة. ستشكل حلقة العمل أيضاً بالنسبة لبعض أصحاب المصلحة فرصة للقاء مشاركين آخرين في حلقة العمل، ما يساعد في وضع الأسس لتحالف لمكافحة الملايا.

عند تنظيمكم حلقة عمل، تمنعوا بالأسئلة التالية:

أهداف حلقة العمل

- أي من أهداف حملتكم ستدعمها حلقة العمل؟
- ماذا تأملون تحقيقه من خلال حلقة العمل؟ احرصوا على أن تكون واقعية وقابلة للتحقيق.

الحاضرون

- من ينبغي دعوته إلى حلقة العمل؟ أي شركات وأي أفراد في هذه الشركات هم حاسمون لنجاحها؟
- ما هي خصائص الحاضرين؟ احرصوا على تكيف حلقة العمل كي تلائم الحاضرين فيما يتعلق بالمنصب ومستوى التأثير ضمن شركتهم والموارد المتوفرة واهتمامهم في مكافحة الملايا. مثلاً، تستطيع حلقة عمل بحضور شركات مستثمرة في مكافحة الملايا أن تركز على تمييز حملتكم عن النهج الأخرى، فيما ستحتاج حلقة العمل بحضور شركات حديثة المعرفة بمكافحة الملايا إلى إقناع المشاركين بأن القضية هامة بالنسبة لهم.

الإعداد

- كم من الوقت ينبغي ان تدوم حلقة العمل؟ تذكروا أن قادة الأعمال التجارية لا يملكون الكثير من الوقت. بالتالي، قد تجعل حلقة العمل التي تدوم أكثر من بضع ساعات البعض مترددين في المشاركة.
- ما هي ميزانيتكم المخصصة لحلقة العمل؟ هل سوف يتم توفير القهوة أو الشاي أو وجبات صغيرة أو غداء؟
- ما الذي ينبغي تحضيره لورش العمل فيما يتعلق بالعروض وصحف الوقائع ووثائق الإحاطة؟ من سيعدها؟
- ما هي اللوجستيات التي ينبغي تحضيرها (حجز مكان، طعام وشراب وما إلى ذلك)؟ من سيكون مسؤولاً عن تحضيرها؟

تشكل عروضكم شكلاً من الرسائل. احرصوا على استخدام أدلتكم الرئيسية لبناء قصة حولها تبيّن كيفية توفير الحملة قيمة لأهدافكم. أنظروا دليل [إعداد الرسائل](#) في الوحدة 2 للحصول على المزيد من المعلومات.

ينبغي بالنسق الذي تستخدمونه لحلقة العمل أن يكون متنوعاً وفقاً للحاضرين ولفترة الوقت التي لديكم ولقدر انخراط الحاضرين. نورد أدناه نماذج نسق لأنواع مختلفة من حلقات العمل والتي يمكنكم استخدامها كنموذج تقريبي عندما تفكرون بما ينبغي شمله في حلقة العمل.

نموذج حلقة العمل #1: التعريف بالحملة

عندما تعرفون جمهوراً جديداً بالحملة، راعوا وقت المشاركين وامنحهم فرصة لطرح أسئلة. ينبغي بعرضكم أن يضع الحملة في سياقها ويجعلهم مهتمين بمعرفة المزيد عنها.



<ul style="list-style-type: none"> ○ تعريف المجموعة البرلمانية بالحملة. ○ الحصول على معلومات اتصال من الحاضرين. ○ تحديد فرص للمزيد من المشاركة والمناقشات. 		الأهداف
<ul style="list-style-type: none"> ○ عشرة مدراء تنفيذيين في شركات اتصالات وتوفير خدمات مالية. 		الحاضرون
وصول المشاركين إلى صالة المؤتمرات في الفندق	09:00	الأجندة
كلمة الترحيب يليها منظم حلقة العمل، شرح الأهداف وأجندة حلقة العمل	09:30-09:15	
التعريف بالحاضرين: ذكر الأسماء والمناصب وكيفية تأثير الملاريا على أعمالهم التجارية.	09:45-09:30	
عرض حملة «خفض الإصابة بالملاريا إلى الصفر يبدأ بي»:	10:30-09:45	
<ul style="list-style-type: none"> ○ عبء الملاريا في بلدنا ○ تأثيرها على الأعمال التجارية ○ كيف تستطيع مشاركة الأعمال التجارية أن تصنع فرقاً مستديماً ○ كيف سيحسن خفض الإصابة بالملاريا عوائد الأعمال التجارية 		
أسئلة المشاركين وتعليقاتهم ومشاكلهم.	11:00-10:30	
التقاط صور الأسرة وتناول وجبة خفيفة	11:30-11:00	
<ul style="list-style-type: none"> ○ حجز صالة المؤتمرات في الفندق لتاريخ الحدث ○ عشرة دفاتر ملاحظات، زجاجات ماء وأقلام ○ صور كبيرة ولافتات ○ إحضار عشر نسخ من صحيفة وقائع حملة «خفض الإصابة بالملاريا إلى الصفر يبدأ بي». ○ إعداد العرض. 		اللوجستيات والمواد

سوف يستغرق هذا النوع من حلقات العمل المزيد من الوقت لوضع تفاصيل التعاون، لكن وبما أن جمهوركم مستثمر بقدر كبير في مفهوم حلقة العمل، ينبغي بهم إيجاد الوقت للمشاركة.

نموذج حلقة العمل # 2: إنشاء تحالف لمكافحة الملاريا
يمكن جعل الجهود التي تبذلها الشركات الفردية العاملة بمفردها فاعلة أكثر وفعالة من حيث الكلفة ومؤثرة، وذلك من خلال العمل معاً. فبعد تقديم المفهوم وإشراك أصحاب المصلحة في القطاع الخاص في اجتماعات فردية، يحتمل أن يكون لديكم فرصة لتشكيل «التحالف لمكافحة الملاريا» في بلدكم.

الأهداف	○ إنشاء تحالف أعمال تجارية لخفض الإصابة بالمalaria إلى الصفر موحداً شركات القطاع الخاص لدعم أنشطة توعية المجتمعات المدنية.
الحاضرون	○ مدراء تنفيذيين من شركة واحدة للاتصالات، مدراء تنفيذيين من شركة واحدة لتحويل الأموال، مدراء تنفيذيين من ثلاث شركات تعدين، ومن ثلاثة فنادق كبيرة.
الأجندة	09:00 وصول المشاركين إلى صالة المؤتمرات في الفندق
	09:30-09:15 كلمة الترحيب يليها منظم حلقة العمل، شرح الأهداف وأجندة حلقة العمل
	09:45-09:30 التعريف بالحاضرين: ذكر الأسماء والمناصب وسبب كون المalaria هدفاً مهماً لأعمالهم التجارية.
	10:30-09:45 التعريف بالحاضرين: ذكر الأسماء والمناصب وسبب كون المalaria هدفاً مهماً لأعمالهم التجارية. ○ أهم الإنجازات منذ إطلاق الحملة ○ حالة العبء الوطني للمalaria والتأثيرات الاقتصادية ○ زيادة محتملة في فعالية التكلفة من خلال نهج تحالف موحّد
	12:00-10:30 دورة عمل: إنشاء التحالف المعني بخفض الإصابة بالمalaria إلى الصفر ○ تحديد الأهداف والموارد المتوفرة والأدوار.
	13:00-12:00 الغداء
اللوجستيات والمواد	15:00-13:00 دورة عمل: إنشاء التحالف المعني بخفض الإصابة بالمalaria إلى الصفر ○ إعداد خطة عمل وجدول زمني ○ تحديد المخاطر ○ تحديد الخطوات التالية
	○ حجز صالة المؤتمرات في الفندق لتاريخ الحدث ○ عشرة دفاتر ملاحظات، زجاجات ماء وأقلام ○ إحضار جهاز عرض وشاشة وحاسوب محمول. ○ طبع عشر نسخ من المذكرة المفاهيمية لحملة «خفض الإصابة بالمalaria إلى الصفر يبدأ بي» وكتيب موجز. ○ إعداد العرض والبحوث بشأن تأثير المalaria على كل شركة والأعمال المحتملة.

وضع نماذج تمويل للقضاء على المalaria

قادة الأعمال التجارية شديدي التوجه نحو تحقيق نتائج فعندما تحددون العلاقة معهم وتفهمون مصالح أعمالهم التجارية وقدراتهم، ينبغي أن تولوا عناية كبيرة في وضع طلب ملائم للدعم.

ينبغي بطلبكم أن يشرح بوضوح البرنامج الذي تقترحونه ويزكّر القادة بمنافع الاستثمار ويتضمن وصفاً محدداً تكاليف ما هو مشمول بالضبط ويتضمن خيارات لتمويل البرنامج على صعد مختلفة. Available at

<https://zeromalaria.africa/private-sector-engagement>

وضعت حملة «خفض الإصابة بالمalaria إلى الصفر يبدأ بي» في السنغال عقب انتهاء حلقات العمل مع أعضاء من القطاع الخاص للمشاركة في نهجهم وأهداف الحملة، نماذج تمويل لدعم مشروع يقضي بإشراك المجتمعات المحلية. نورد أدناه نموذجاً عن وثيقة الإحاطة التي قدموها للأطراف المهمة والتي تشرح كيف تستطيع مساهمتهم دعم القضاء على المalaria. يمكن ايجاد نماذج فارغة لإعداد وثيقتكم الخاصة بشأن نموذج التمويل في مجموعة أدوات حملة «خفض الإصابة بالمalaria إلى الصفر يبدأ بي» على الإنترنت.



وصف عينة نموذج التمويل: وصف برنامج السنغال المعني بحملة «خفض الإصابة بالملاريا إلى الصفر يبدأ بي»

دعم برنامج رواد المناصرة في المجتمعات المحلية

يتطلب القضاء على الملاريا التزام الجميع. لذا وللحرص على أن تكون المجتمعات المحلية متنبهة وتشارك في هذا العمل، وضع البرنامج الوطني لمكافحة الملاريا وشركاؤه برنامجاً قائماً على «رواد المجتمعات المحلية» الذين تقضي مهمتهم في إذكاء الوعي بشأن الوقاية من الملاريا ومكافحة المرض في السنغال.

ولدعم أنشطة المراكز الصحية في الأقاليم، سوف يعزز البرنامج قدرات المتطوعين الذين يريدون المساعدة في تحسين نوعية الحياة والصحة في مجتمعاتهم المحلية وتدريبهم، مساهمين بذلك في القضاء على الملاريا في السنغال.



فوزوا في مكافحة الملاريا في السنغال
ادعموا رواد المجتمعات المحلية



دور رواد المجتمعات المحلية

يقضي دور رواد المجتمعات المحلية في:

- إذكاء التوعية في المجتمعات المحلية وإطلاعهم بالمعلومات
- المساهمة في الجهود المبذولة في مكافحة ناقل المرض
- ضمان تنسيق العمل مع النظام الصحي
- إنشاء شبكة من الأفراد يعملون من أجل التغيير.

المalaria

تشكل malaria أزمة صحية عالمية مؤثرة في المقام الأول على النساء والأطفال الفقراء. malaria هي مرض مميت يديم دورة الفقر في البلدان النامية. تكلف حالات المرض والوفاة المرتبطة بها الاقتصاد الأفريقي ما يقدر بـ 12 مليار دولاراً في السنة.

توسع نطاق أعمال مكافحة malaria خلال الأعوام العشرة الأخيرة على صعيد إمكانية الوصول والكثافة وذلك بفضل مشاركة شركاء جدد والزيادة الملحوظة في التمويل المتوفر. أثمرت هذه الجهود في تحقيق خفض كبير في حالات الوفيات المتصلة بالمalaria وكانت أساسية في الانخفاض العام في حالات وفيات الأطفال.



لوازم رواد المجتمعات المحلية

سوف يكون كل رائد في المجتمعات المحلية مزوداً بالتالي:

- حقيبة ظهر
- 25 ناموسية متينة معالجة بمبيدات حشرية
- قبعة
- هاتف ذكي
- أدوات اتصال
- مرتب شهريا

وسوف يكون على كل قطعة ملابس شعار البرنامج الوطني لمكافحة malaria وشعار حملة «خفض الإصابة بالمalaria إلى الصفر يبدأ بي» وشعار الشركة الراعية لرواد المجتمعات المحلية.

تتوفر خيارات تمويل مختلفة كالتالي:

دعم رائد في المجتمع المحلي لفترة عام: 2000 دولار أمريكي

دعم رائدين اثنين في المجتمعات المحلية لفترة عام: 4000 دولار أمريكي

دعم ثلاثة رواد في المجتمعات المحلية لفترة عام: 6000 دولار أمريكي



وصف عينة من نموذج التمويل: خيارات تمويل السنغال لحملة «خفض الإصابة بالملاريا إلى الصفر يبدأ بي»

خيارات التمويل

الخيار الفضي	الخيار الذهبي	الخيار البلاتيني
رعاية 5 رواد	رعاية 10 رواد	رعاية 20 رائداً
المشاركة في التحالف	المشاركة في التحالف والمؤتمرات الصحفية	العضو المؤسس للتحالف
تنظيم دورة توعية في شركتكم لـ 50 فرداً من العاملين	تنظيم دورة توعية في شركتكم لـ 50 فرداً من العاملين	تنظيم دورة توعية في شركتكم لـ 50 فرداً من العاملين
توزيع 100 ناموسية متينة معالجة بمبيدات حشرية	توزيع 500 ناموسية متينة معالجة بمبيدات حشرية	توزيع 1000 ناموسية متينة معالجة بمبيدات حشرية
توزيع 500 مواد تعليمية داعمة على الأطفال	توزيع 1000 مواد تعليمية داعمة على الأطفال	توزيع 2000 مواد تعليمية داعمة على الأطفال
10 000 دولار أمريكي	20000 دولاراً أمريكياً	40000 دولاراً أمريكياً



تستمر حملة «خفض الإصابة بالملاريا إلى الصفر يبدأ بي»

نظمت حملة «خفض الإصابة بالملاريا إلى الصفر يبدأ بي» حملة إعلامية واسعة النطاق عام 2016 من أجل ضمان إدراج برنامج رواد المجتمعات المحلية في الحملة.

سوف يعرض مسلسل تلفزيوني من عشر حلقات أعمال مكافحة رائد في المجتمع المحلي للملاريا في قريته. نأمل من خلال بثه على الإنترنت وفي المحطات التلفزيونية الثلاث الرئيسية الوصول إلى شريحة كبيرة من السكان السنغاليين في أرجاء البلد. وسيتم عرض لوحات إعلانية متحركة في داكار طيلة فترة شهرين عند تقاطع الطرق التي تعج بالحركة إلى جانب إعلانات على الحافلات.

شركاء القطاع الخاص مدعوون إلى المشاركة في العلامة التجارية لحملة الاتصال، ما يتيح لنا إبراز الشركاء في القطاع التجاري الملتزمين بهذا العمل.

خيارات المشاركة في العلامة التجارية

الخيار الفضي	الخيار الذهبي	الخيار البلاتيني
إعلان على آر، تي، أس	إعلان على تي، أف، إم	إعلان على تلفزيون سن
لوحة إعلانية واحدة طيلة فترة شهر واحد	3 لوحات إعلانية طيلة فترة شهر واحد	3 لوحات إعلانية طيلة فترة شهرين اثنين
إعلانات على الحافلات طيلة فترة 15 يوماً	إعلانات على الحافلات طيلة فترة شهر واحد	إعلانات على الحافلات طيلة فترة شهرين اثنين
10 000 دولار أمريكي	20 000 دولاراً أمريكياً	30 000 دولاراً أمريكياً

[عنوان المشروع]

[اوصفوا مشروعكم لإشراك المجتمعات المحلية بطريقة تسترعي اهتمام جمهوركم. ساعدوهم في فهم سبب كون هذا النهج حاسماً للقضاء على الملاريا وكيفية تمكن دعمهم من المساعدة]

لوازم حملة «خفض الإصابة بالملاريا إلى الصفر»

[اوصفوا المواد اللازمة لإشراك المجتمعات المحلية وضعوا قائمة بها. يمكنكم أن تدرجوا ما سوف يكون كل متطوع من المجتمع المحلي مزوداً به أو مدخلات أخرى رئيسية للمشروع]

[اوصفوا في هذا المربع ما تستطيع مستويات مختلفة من التمويل أن تحققه. انظروا المثل من السنغال للحصول على بعض الأفكار] [الرباط]

[المستوى الأول من الدعم]: [الكلفة في السنة]

[المستوى الثاني من الدعم]: [الكلفة في السنة]

[المستوى الثالث من الدعم]: [الكلفة في السنة]