



מרץ 2019

פעילות הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים בקרב בדואים בנגב

1. הקדמה

במסמך זה נציג את התשומות שהושקעו בשנים האחרונות על ידי הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים באוכלוסיית הבדואים בנגב באמצעות שתי תכניות סיוע בהם הסוכנות לוקחת חלק: האחת, SAWA – הלוואות קטנות לנשים ערביות, דרוזיות ובדואיות, והשנייה - מערך המעוף ותכנית "יזמים עסק". עבור כל אחת מהתכניות נפרט על היקף ההשקעה של הסוכנות ועל התפוקות שהניבה, כפי שעלה מהערכות שנעשו לתכניות אלו.

2. SAWA

מיקרו מימון, קרן קורת SAWA הוא מיזם משותף של הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים וקרנות קורת ישראל, בשיתוף הרשות לפיתוח כלכלי של מגזר המיעוטים. המיזם פועל מאז פברואר 2011 בדרום וצפון הארץ (התכנית של קרנות קורת פועלת מאז 2006) ובהדרגה התרחב לכלל המדינה. מהות התכנית היא פיתוח עסקים זעירים של נשים מהמגזר הערבי והבדואי על ידי מתן הלוואות חוץ-בנקאיות, ומטרתה לשפר את מצבן הכלכלי והתעסוקתי של הנשים הערביות בישראל. התכנית פועלת בדרום, בצפון ובמרכז בקרב נשים ערביות, דרוזיות ובדואיות ומנהלת על ידי קרן קורת. תקציב התכנית ממומן חציו על ידי הסוכנות וחציו על ידי קרנות קורת.

2.1. מאפייני המשתתפות בתכנית

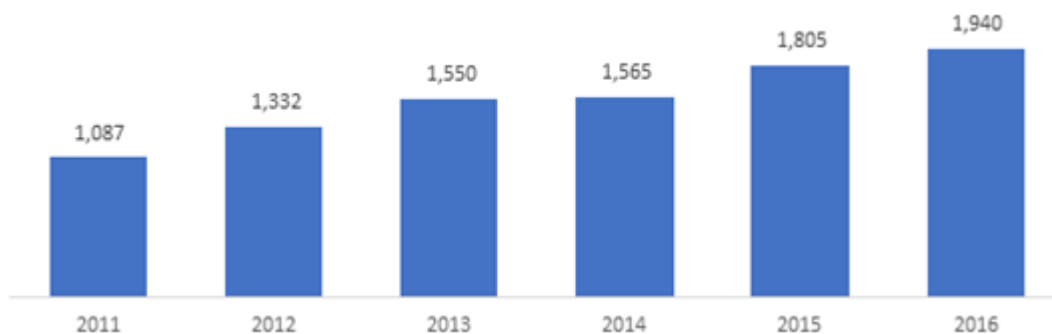
כ-76% מהנשים שהשתתפו בתכנית היו נשואות, כ-12% רווקות והיתר פרודות, גרושות או אלמנות. למשתתפות התכנית במוצע 2.3 ילדים, בטווח של בין 0 ל-15 ילדים לכל אישה. כ-63% מן הנשים בעלות השכלה יסודית או תיכונית ורק כ-6% אקדמאיות. למשתתפות התכנית במוצע 9.6 שנות לימוד, בטווח של בין 0 ל-20 שנות לימוד לאישה. הנשים באזור הדרום פחות משכילות מבשאר חלקי הארץ, כאשר מספר שנות הלימוד שלהן נמוך בכ-22% ממספר שנות הלימוד הממוצע בתכנית. כמו כן, ההכנסה המשפחתית הממוצעת בקרב המשתתפות מהדרום עמד על 8,241 ₪, נתון כמעט זהה למוצע בירושלים אך נמוך באופן משמעותי מהממוצעים בצפון ובמרכז (כ-12 ו-14 אלף ₪, בהתאמה). ל-61% מהנשים היו עסקים קיימים בתחילת התכנית והיתר הקימו עסקים חדשים. עם זאת, יש שונות רבה בין הנשים באזור הצפון לדרום. בעוד שבקרב הנשים בדרום, 72% מהן הקימו עסקים חדשים, ל-78% מן הנשים בצפון היו עסקים קיימים בתחילת התכנית.

2.2. תשומות שהושקעו בתכנית

מתחילת התוכנית, פברואר 2011, ועד מאי 2017 השתתפו 3,551 נשים, מתוכן 1,000 נשים בדואיות בנגב.¹ בתקופה זו אושרו 6,080 הלוואות בסכום כולל של 48.5 מיליון ₪, מתוכן בדרום ניתנו 2,307 הלוואות בסך של 17.3 מיליון ₪. בממוצע ניתנו לכל משתתפת 1.7 הלוואות, בסכום של כ-8,000 ₪ להלוואה, כאשר בדרום ניתנו 2.3 הלוואות לכל משתתפת, בסכום ממוצע של כ-7,500 ₪ להלוואה.

עלות התכנית לממשלה באותן שנים עמדה על 9 מיליון ₪, עלות שהיוותה 50% מהעלות התפעולית הכוללת (איור 1).

איור 1: הוצאה ממשלתית על תכנית SAWA (באלפי ₪), 2011-2016



2.3. מחקר הערכה SAWA 2017

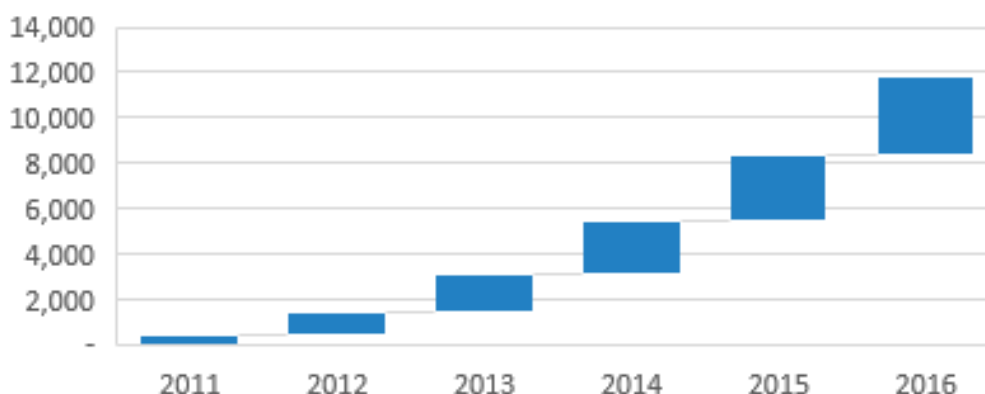
מחקר ההערכה לתכנית SAWA שנערך באפריל-יוני 2017 בחן את תוצאותיה לעומת העלות התפעוליות שלה. המחקר בדק את מאפייני הנשים המשתתפות בתכנית ומאפייני העסק שלהן, את מספר ההלוואות וכמות האשראי שקיבלו וכן אמד את התרומה הכלכלית של התכנית לעסקים עצמם בפרט ולתוצר המקומי הגולמי בכלל. המחקר התבסס על מאגר המידע של התכנית הכולל נתונים על מאפייני 3,866 נשים שהצטרפו לתכנית.

בשנים 2011-2016 ניתנו הלוואות ל-3,326 עסקים. בחינת מצב עסקים אלו מראה ש-297 עסקים מתוכם נסגרו במהלך התקופה (כ-9%), בעוד ש-469 עסקים קלטו לפחות עובד נוסף אחד, (14% מהעסקים). סך הכול ייצר הפרויקט לפחות כ-12,000 שנות עבודה במהלך אותן 6 שנים (איור 2).² כאמור, ההוצאה הממשלתית בשנים אלה עמדה על 9 מיליון ₪. המשמעות הינה שהעלות לממשלה לתמיכה בשנת עבודה עומדת על כ-781 ₪.

¹ נכון לאוגוסט 2018 ניתנו לנשים בדואיות בדרום באמצעות המיזם 2,765 הלוואות בסכום כולל של 20.8 מיליון ₪.

² החישוב בוצע כך: חיבור מספר העסקים שהצטרפו בכל שנה ועסקים שקלטו עוד עובד אחד לפחות, בחיסור עסקים שנסגרו, כאשר התוצאה מצטברת לאורך שנות התכנית.

איור 2: שנות עבודה שייצרה תכנית SAWA, 2011-2016

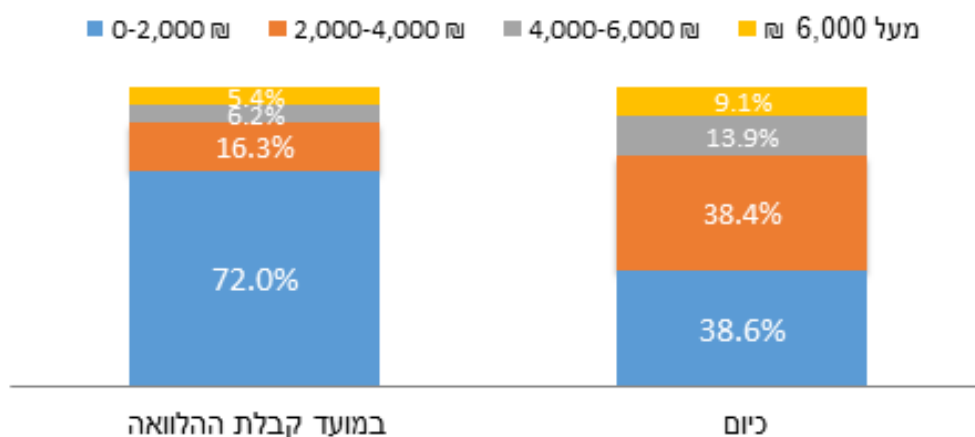


אזור הדרום מאופיין בשיעור גבוה יותר של עסקים שנסגרו (17% מהעסקים, לעומת 9% בכלל הארץ). בנוסף, עסקים שפעלו בבית נסגרו בשיעור גבוה יותר לעומת העסקים שפעלו מחוץ לבית (נסגרו 10% מהעסקים בבית, לעומת 7% מהעסקים בחוץ). באופן טבעי, עסקים עם רמת הכנסה נמוכה יותר נטו יותר להיסגר – 11% מהעסקים ברמות ההכנסה הנמוכות נסגרו, לעומת 1-6% ברמות ההכנסה האחרות.

בנוסף, המחקר בחן את התפלגות ההכנסות החודשיות של העסקים בנקודת הכניסה לתוכנית לעומת המצב במועד ההערכה (איור 3). מבחינה זאת עולה כי הנשים שיפרו באופן מובהק את הכנסותיהן מהעסק: ההכנסה החודשית הממוצעת לעסק במועד קבלת ההלוואה עמדה על כ-1,541 ₪ ובעת החזרת ההלוואה עומדת על כ-2,890 ₪ – גידול של כ-1,349 ₪ (88%). תוספת ההכנסה השנתית לעסק עומדת על כ-16,190 ₪.

אם במועד הכניסה לתכנית כ-12% בלבד מהעסקים הכניסו מעל 4,000 ₪ לחודש, בעת סיום החזרת ההלוואה כמעט רבע מהעסקים מכניסים מעל סכום זה. השיפור התרחש גם בצפון וגם בדרום אם כי המצב ההתחלתי בדרום היה הרבה פחות טוב.

איור 3: התפלגות העסקים בתכנית SAWA, לפי הכנסה חודשית מהעסק



3. שירותי סיוע מערך המעוף ותכנית יוזמים עסק

3.1. תשומות שירותי סיוע מערך המעוף ותכנית יוזמים עסק

הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים במשרד הכלכלה פועלת רבות למען מימוש היכולות הכלכליות והחברתיות הטמונות במגזר העסקים הקטנים ובינוניים בישראל, במטרה להגדיל את תרומת העסקים הללו לתוצר בישראל ולסייע בהפחתת הריכוזיות במשק.

לשם כך מעודדת הסוכנות יזמות עסקית הן באוכלוסייה הכללית בכל הארץ והן בקרב אוכלוסיות מוחלשות כגון: מיעוטים, תושבי הפריפריה, מבקשי עבודה, עולים חדשים וכד'. בנוסף הסוכנות מסייעת לעסקים קיימים לשפר את הפריון וכושר התחרות שלהם.

הסוכנות מפעילה באמצעות **סניפי המעוף** כלי סיוע במגוון תחומים רלוונטיים, כמו ליווי לקבלת מימון, בניית תכנית עסקית, יזמות, ניהול, שיווק ועוד. זאת במטרה ללוות ולהעניק ליזמים ועסקים קטנים ובינוניים מידע מועיל ולשפר את יכולותיהם העסקיות. במידת הצורך הסוכנות אף מסבסדת את הקורסים והייעוץ המוצע. בכל שנה כ-20,000 לקוחות חדשים פונים אל מעל 40 מרכזי מעוף המפוזרים בכל רחבי הארץ, כאשר 12 מתוכם ממוקמים באזור הדרום. בשנים 2016-2017 פנו למעוף 825 עסקים ויזמים בדואים מאזור הדרום, כאשר מתוכם 422 יזמים ו-403 בעלי עסקים קיימים.

תכנית **"יוזמים עסק"** הינה אחת מתכניות הדגל שמפעילה הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים, בהיבטים של מכלול כלי הסיוע שהיא מציעה, היקף התמיכה המוצע ליזמים, מספר היזמים המשתתפים בה והחשיבות שמיוחסת לתכנית. לאחר פיילוטים רבים שפעלו בקרב אוכלוסיות שונות, בשנת 2010 התכנית החלה לפעול בפריסה ארצית. עד 2013 התכנית הופעלה על ידי מט"י והחל משנת 2014 התוכנית מופעלת על ידי מרכזי מעוף. קהל היעד של התכנית כולל יזמים פוטנציאליים, דורשי עבודה שלא דווקא שייכים לאוכלוסיות מיוחדות ואף יזמים עם עסקים קיימים להם חסרות יכולות עסקיות הקשורות להקמה והתבססות של עסק.

בשנת 2015, לדוגמה, השתתפו בתכנית 3,750 יזמים שעברו את קורס היזמות. התכנית "יוזמים עסק" הקנתה בשנה זו כלים, ידע וכישורים ליזמים פוטנציאליים בכל הקשור לניהול ולפיתוח העסק. הידע והכישורים באים ממגוון תחומים הנוגעים לפעילות השוטפת של העסק, לרבות בנושאי שיווק, ניהול כספי, ניהול כוח אדם, רגולציה, טכנולוגיה וכיוצא בזה. לאחר סיום הקורס, ניתנה למשתתפים אפשרות לקחת חלק בפורום עסקים, בו יזמים ממספר מחזורים מעניקים אחד לשני ייעוץ, תמיכה ועזרה בפתרון בעיות, וכן מאפשרים ליזמים ערך מוסף כמו רישות עסקי (networking), ידע ומיומנויות מעבר למה שקיבלו בקורס. במהלך כל התהליך מנהל הליווי העסקי, שביצע את המיפוי העסקי ליזם בתחילת התהליך, מקיים עם היזם שיחות לצורך מעקב אחר התפתחותו.

3.2. ממצאי הערכות תכניות הסיוע

הסוכנות מבצעת הערכה תמידית לתכניות השונות על מנת לאמוד את השפעתן, ולשפרן היכן שעולה הצורך. הממצאים הבאים נלקחו ממחקר הערכה ארוך טווח על תכניות יזמים עסק שנערך בשנת 2016, ומסקרי שביעות רצון רבעוניים של המעוף מתחילת 2018, ללקוחות חדשים וותיקים.³

3.2.1. ממצאי הערכת שביעות רצון מהמעוף 2018

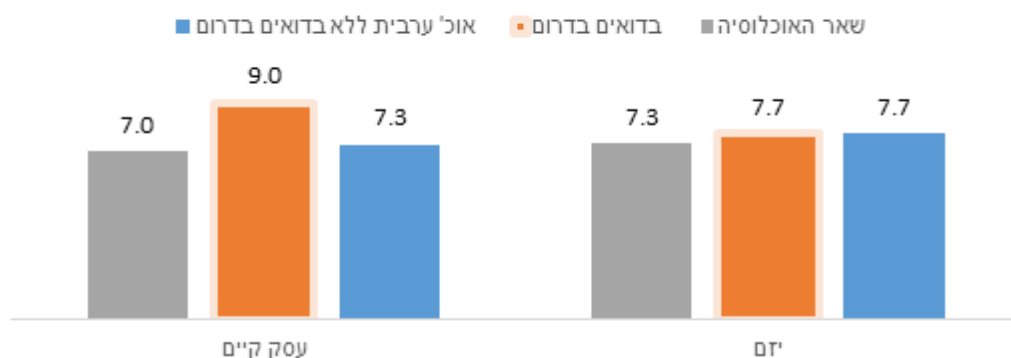
ממצאי שביעות הרצון הכללית שנבדקה בקרב הלקוחות הוותיקים (איור 4) מראים כי אוכלוסיית הבדואים בדרום יותר מרוצה ביחס לשאר האוכלוסייה.⁴

איור 4: שביעות רצון כללית משירותי המעוף, לפי סוג לקוח



באיור 5 ניתן לראות כי שביעות הרצון של כלל המשתתפים בתכנית (חדשים וותיקים) מהכלים שקיבלו להקמת העסק, גבוהה בקרב אוכלוסיית הבדואים בדרום ביחס לאוכלוסייה הכללית ואף ביחס לאוכלוסייה הערבית (אבל שווה לשאר האוכלוסייה הערבית בקרב יזמים חדשים).

איור 5: שביעות רצון מכלים להקמת עסק, לפי סוג לקוח

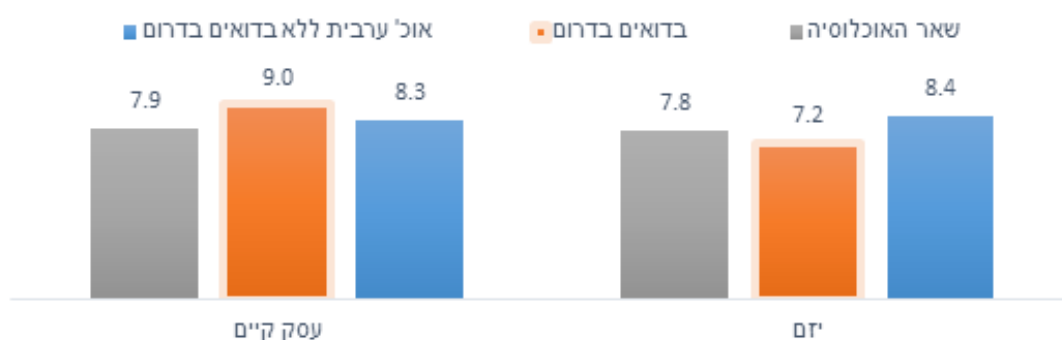


³ לקוחות ותיקים הם לקוחות שהחלו את הפעילות במעוף זמן רב לפני שבוצע הסקר, החל משמונה רבעונים לפני ביצוע הסקר (שנתיים אחרונות), ועד שני רבעונים לפניו, כך שיש להם פרספקטיבה ארוכת טווח על התרומה של מעוף לעסק.

⁴ הציונים ניתנים מ-1 (כלל לא תרם / לא מרוצה) ועד 10 (תרם המון, מאוד מרוצה) והערך בתרשים מהווה ציון ממוצע על פני מספר גדול של מדדים שנבדקו בסקר שכלל 2,000 נבדקים.

לעומת הציונים במדד של הקמת העסק, התפלגות הציונים במדד של שביעות הרצון מהכלים שנועדו לקדם ולפתח את העסק שונה במקצת. ניתן לראות באיור 6 כי בעוד בעסקים קיימים יש שביעות רצון גבוהה מאוד בקרב האוכלוסייה הבדואית (9), בקרב יזמים שביעות הרצון היא הנמוכה ביותר (7.2).

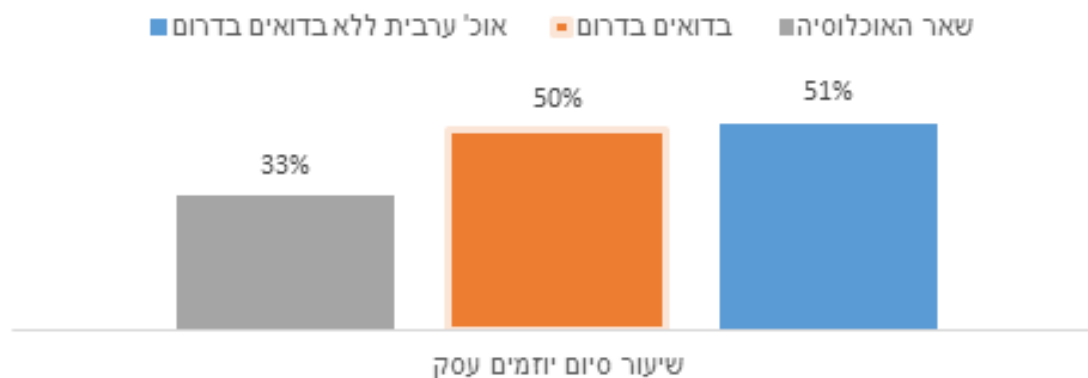
איור 6: שביעות רצון מכלים לקידום ופיתוח העסק, לפי סוג לקוח



3.2.2. ממצאי הערכות "יוזמים עסק" 2016

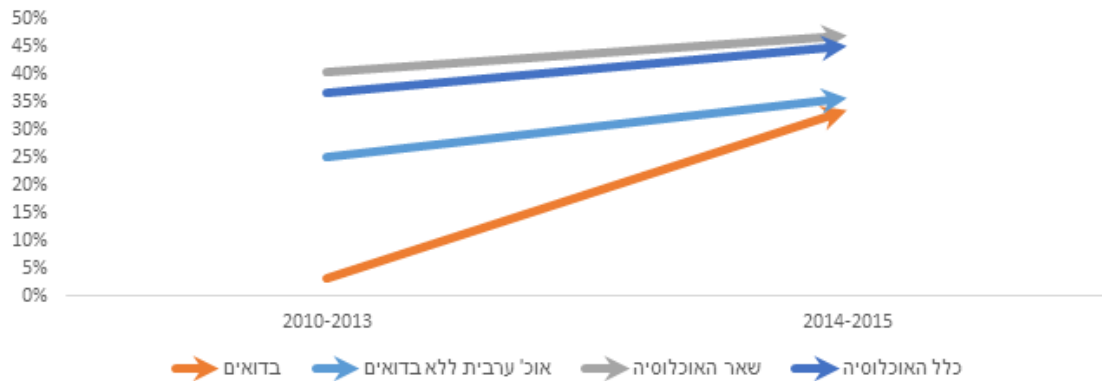
מחקר מקיף שנעשה בשנת 2016 אודות תכנית יוזמים עסק לכל שנותרה מראה כי שיעור מסיימי התכנית "יוזמים עסק" בקרב בדואים בדרום עומד על 50%, לעומת שאר האוכלוסייה עם נתון של 33% בלבד (איור 7).

איור 7: שיעור המסיימים את תכנית "יוזמים עסק"



בנוסף, אותו מחקר הראה כי 3% בלבד מהיוזמים הבדואים שהשתתפו בתכנית בשנים 2010-2013 וסיימו אותה, גם הקימו עסק. אולם, בקרב היזמים הבדואים שהשתתפו בתכנית בשנים 2014-2015 כבר ניתן לראות ששיעור מקימי העסק עלה ל-33%, השיפור המשמעותי ביותר שנצפתה מבין כל האוכלוסיות שנבדקו. בקרב אוכלוסיות אחרות, שיעור הקמת עסק נע בין 37% ל-46% והשיפור באוכלוסייה הבדואית מצמצם משמעותית את הפערים בינם לבין שאר האוכלוסיות (איור 8).

איור 8: שיעור הקמת עסק בקרב משתתפי "יוזמים עסק", לפי שנים וסוג אוכלוסייה



4. סיכום

דוח זה מראה את ההשקעות של הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים באוכלוסיית הבדואים בדרום ואת התפוקות אשר הניבו לאורך השנים. אוכלוסייה זו מוחלשת ביחס לאוכלוסייה הכללית ולכן דורשת תכניות ייעודיות והשקעה נוספת על מנת להציג תוצאות טובות יותר. כ-25 מיליון ₪ הושקעו ע"י הסוכנות בין השנים 2011-2016 ו-כ-23 מיליון ₪ נוספים יושקעו עד 2021 בקידום אוכלוסיית הבדואים בדרום במטרה לחזקה, לייצר מקומות עבודה, להרחיב מקורות פרנסה ולשפר את חייה.

במחקרי הערכה שנעשו בשנים האחרונות נמצא כי אוכלוסיית הבדואים בדרום מרוצה במידה רבה משירותי הסיוע הניתנים על ידי הסוכנות (8.4 בקרב יזמים ו-7.5 בקרב עסקים קיימים) ומהכלים להקמת עסק בפרט (7.7 בקרב יזמים ו-9 בקרב עסקים קיימים). כמו כן נמצא כי אוכלוסייה זו משתמשת בכלים הניתנים ומפיקה מהם תועלות מקסימליות, כאשר שיעור מסיימי תכנית יוזמים עסק עומד על 50% (לעומת שאר המשתתפים עם 33%). נתון בולט הוא שבמהלך השנים חלה קפיצה משמעותית בשיעור מקימי העסק מהאוכלוסייה הבדואית מ-3% ל-33% (כאשר בשאר האוכלוסייה שיעור הקמת עסקים הוא 37-46%).

כמו כן, נשים ערביות שהשתתפו בתכנית הלוואות זעירות של SAWA שיפרו באופן משמעותי את הכנסותיהן מעסקיהן ואף קלטו עובדים נוספים, כאשר בכניסה לתכנית כ-12% בלבד מהמשתתפות הכניסו מעל 4,000 ₪ לחודש ולאחר התכנית נתון זה הוכפל והגיע לרבע מהמשתתפות. הפרויקט יצר במהלך 6 שנות פעילות כ-12,000 שנות עבודה, כאשר העלות לממשלה לעידוד שנת עבודה של משתתפת בתוכנית עמדה על כ-781 ₪.