



משרד הכלכלה והתעשייה
הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים



מחקר הערכה:

אשראי זעיר חוץ בנקאי לנשים ערביות

ינואר 2018

לשאלות והערות על מחקר הערכה זה ניתן לפנות לד"ר ניר בן אהרון, מנהל תחום מחקר, מדיניות וקשרים בין לאומיים בסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים nir.benaharon@economy.gov.il

תקציר מנהלים

מיקרו מימון, קרן קורת SAWA הוא מיזם משותף של הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים וקרנות קורת ישראל, בשיתוף הרשות לפיתוח המגזר הערבי. המיזם פועל מאז פברואר 2011 בדרום וצפון הארץ (התכנית של קרנות קורת פועלת מאז 2006) ובהדרגה התרחב לכלל המדינה. מטרת התכנית לפתח עסקים זעירים על ידי מתן הלוואות חוץ-בנקאיות לנשים מהמגזר הערבי והבדואי וזאת במטרה לשפר את מצבה הכלכלי והתעסוקתי של אוכלוסיית הנשים הערביות בישראל. תקציב התכנית ממומן בחלוקה שווה בין הסוכנות ובין קרנות קורת.

מחקר הערכה זה מיועד להציג את מאפייני הנשים המשתתפות בתכנית ומאפייני העסק שלהן, את מספר ההלוואות וכמות האשראי שקיבלו וכן לאמוד את התרומה הכלכלית של התכנית לעסקים עצמם בפרט ולתוצר המקומי הגולמי בכלל. המחקר מתבסס על מאגר המידע של התכנית הכולל נתונים על מאפייני 3,866 נשים שהצטרפו לתכנית. בנוסף מתבסס המחקר על תשובות של כ-500 משתתפות שהשיבו על שאלוני הערכה לאחר סיום החזר הלוואה. בנוסף בוצעו ראיונות עומק עם שתי קבוצות נשים: (1) נשים מצליחות - נשים שעל פי הדיווח של צוות SAWA יש להן עסק שהתפתח יפה מתחילת התכנית ו-(2) נשים שסגרו את העסק שלהן.

מן המחקר עולה כי מתחילת התוכנית בפברואר 2011 עד מאי 2017 השתתפו בתכנית 3,551 נשים. לנשים אלו אושרו 6,080 הלוואות בסכום של 48.5 מיליון ₪, כאשר שיעור החוב האבוד עמד על 1.78% מההלוואות. בממוצע התוכנית נתנה לכל משתתפת 1.7 הלוואות בסכום של כ-8,000 ₪ להלוואה.

על שאלוני הכניסה לתכנית השיבו 3,866 משתתפות. כ-27% מהן הגדירו עצמן בתחילת פתיחת העסק כ"לא עובדת". רוב האחרות עצמאיות והשאר שכירות. הנשים פזורות על פני כל הארץ ולהן רמות השכלה משתנות (כ-30% בעלות השכלה יסודית בלבד ומעטות עם 20 שנות לימוד), מספר משתנה של ילדים (בין 0 ל-15) וטווח רחב של סוגי עסקים.

לצורך מחקר ההערכה נותחו 497 שאלוני הערכה לאחר החזר הלוואה שהיו במאגר המידע של התכנית במועד ההערכה. ל-61% מנשים אלו היו עסקים קיימים בתחילת התכנית והיתר הקימו עסקים חדשים. עם זאת, יש שונות רבה בין הנשים באזור הצפון לדרום. בעוד 72% מן הנשים בדרום הקימו עסקים חדשים, ל-78% מן הנשים בצפון היו עסקים קיימים בתחילת התכנית אך מרבית העסקים הקיימים היו צעירים למדי (70% פעלו פחות משלוש שנים).

עיקרי הממצאים מתוך ניתוח הנתונים ממאגר המידע:

- 98% מכלל הנשים (כאלה שהעסק שלהן המשיך לעבוד וכאלה שלא) מרוצות או מרוצות מאד מהשירות שהן קיבלו בתכנית.
- רוב הנשים מדווחות על עסקים פעילים בעת מילוי טופס הערכה עם סיום החזר הלוואה שלהן (88% עסקים פעילים, 68% פעילים ומצליחים).
- במהלך ההשתתפות בתכנית 19% מהנשים שהעסק שלהן לא היה רשום, רשמו את העסק או מתכוונות לרשום אותו. 15% מתוך העסקים שפעלו בבית האישה בעת קבלת הלוואה שינו



מקום. בתחילת התקופה רק 1.5% דווחו על קיומם של עובדים נוספים בעסק, לעומת 14% בתום התקופה.

- הנשים שיפרו באופן מובהק את הכנסותיהן מהעסק. אם בתחילת התקופה 72% מהן הרוויחו עד 2,000 ₪ הרי שבסוף התקופה רק 30% מרוויחות עד 2,000 ₪ ועוד 9% מהעסקים נסגרו. השיפור התרחש גם בצפון וגם בדרום אם כי המצב ההתחלתי בדרום היה הרבה פחות טוב. בנוסף, 68% מהנשים מציינות שמקור ההכנסה העיקרי של משפחתן הוא מהעסק שלהן. המשתנה היחיד שנמצא משפיע על ההכנסה מהעסק הוא השכלה. משתנים אחרים, כגון גיל, מצב משפחתי ומספר ילדים אינם מהווים משתנה מכריע.

- שיעור גבוה יותר של עסקים נסגרו באזור הדרום (נסגרו 17% מהעסקים, לעומת 9% בכלל הארץ). מעט יותר עסקים שפעלו בבית נסגרו, מאשר אלה 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 6%-1 ברמות ההכנסה האחרות.

- עסקים במשפחות בהן ההכנסה העיקרית היא מקצבאות בטוח לאומי או מהכנסת הבעל נטו יותר להיסגר (40% מן העסקים שנסגרו, כל אחד). עסקים במשפחות המתבססות על ריווחי האישה מהעסק נטו פחות להיסגר (רק 7% מהעסקים שנסגרו). ייתכן שהסיבה להבדל היא שהראשונים אינם מהווים מקור הכנסה עיקרי עבור המשפחה ולכן הנשים ראו חשיבות פחותה להחזיק את העסק בכל מחיר, וייתכן כי מדובר על מוקד שליטה פנימי של האישה, כשזו לוקחת אחריות על העסק והפרנסה היא מצליחה לשמר אותם יותר.

- עסקי מזון נטו פחות להיסגר (7% מן העסקים שנסגרו) לעומת עסקי מסחר, יופי ובגדים (20%, 20%-18, בהתאמה) שנטו להיסגר מעט יותר.

עיקרי הממצאים מתוך ניתוח התרומה הכלכלית:

- תוספת שנות פעילות של עסקים:** בשנים 2011-2016 נפתחו 3,326 עסקים חדשים כתוצאה מהתכנית ומתוכם נסגרו 297 עסקים. במצטבר, התכנית תמכה ב-10,657 שנות פעילות של עסק.

- עלות ותועלת שנתית של התמיכה:** כאמור, בשנים 2011-2016 ניתנו הלוואות ל-3,326 עסקים. 297 עסקים נסגרו במהלך התקופה (כ-9% מהעסקים), בעוד 469 עסקים קלטו לפחות עובד נוסף אחד (כ-14%). לאור זאת, ייצר הפרויקט כ-12,000 שנות עבודה (של בעלות העסקים והמועסקים שלהן) באותן 6 השנים. עלות התפעול הכוללת של הפרויקט באותן שנים עמדה על כ-20 מיליון ₪. כלומר, העלות השנתית הממוצעת לתמיכה בשנת עבודה של מועסק/ת עמדה על כ-1,671 ש"ח. מכיוון שהממשלה השתתפה רק בחצי מעלות התכנית, הרי שהעלות של

הפרויקט לממשלה באותן שנים עמדה על כ-9 מיליון ₪, כך שהעלות לממשלה לתמיכה בשנת עבודה עמדה על כ-781 ₪.

- **תוספת הכנסה לעסק:** ההכנסה החודשית הממוצעת לעסק בכניסה לתוכנית עמדה על כ-1,541 ₪ ובזמן ההערכה עומדת על כ-2,890 ₪ – גידול של כ-1,349 ₪ (88%). כלומר, תוספת ההכנסה השנתית לעסק עומדת על כ-16,190 ₪.
- **תרומה לתוצר:** בהנחה שתוספת ההכנסה השנתית של עסק נוצרת בשנה הראשונה (שנת ההתערבות), הרי שסך תוספת ההכנסה לתוצר הלאומי שייצרה התוכנית עומדת על כ-172.5 מיליון ₪ על פני 6 השנים. באותה תקופה הוצאות הממשלה על התוכנית עמדו על כ-9.3 מיליון ₪ - מחצית מעלות התכנית (את החצי השני ממנו קרנות קורת). מכאן, שהמכפיל של תוספת ההכנסה על הוצאות הממשלה עומד על כ-19:1. במילים אחרות, על כל 1 ₪ שהממשלה השקיעה, היא יצרה תוספת הכנסה של כ-19 ₪.

עיקרי הממצאים מתוך ראיונות העומק עם נשים מצליחות:

הנשים ברובן חשות שלמפגש עם התכנית, הן בהיבט הייעוץ והן בהיבט הכספי הייתה משמעות ותרומה גדולה ליכולת שלהן להקים עסק, לטפחו או לממשו. הן חשות שמצבן היום טוב יותר מבעבר, שההלוואה תרמה כלכלית לעסק (מבחינת היקף לקוחות, מחזור חודשי וכו'), אך גם תרמה לחיים הפרטים ולמשפחה (בטחון עצמי, תרומה לילדים). רובן המכריע רוצה להמשיך לגדול ולהתפתח. המפגש עם התכנית היווה מנוף לשרשרת הצלחות בעתיד. ניכר שרוב הנשים מבינות את חשיבות ההיבטים הניהוליים והארגוניים, אך היבט זה דורש עדיין שיפור.

עיקרי הממצאים מתוך ראיונות העומק עם נשים שסגרו את העסק:

רוב העסקים שנשים אלו הקימו לא היו מבוססים כלכלית אך בעקבות ההלוואה חל גידול בקהל הלקוחות שלהם. לנשים אלו לא היו עובדים נוספים בעסק ומספר הלקוחות היה זעום (על פי רוב 4-10 לקוחות בשבוע).

נראה כי להלוואה בהחלט הייתה תרומה לעסק. רוב הנשים ציינו שלקבלת ההלוואה הייתה תרומה לעסק ובמיוחד להקמתו או לפיתוחו. בחלק מהמקרים צוין שלא הייתה להלוואה תרומה או תרומה ממשית בגלל הגובה הנמוך של ההלוואה.

למרות שסגרו את העסק, רוב הנשים כן רואות השפעה חיובית להתנסות. מחצית מהנשים ציינו שיפור במישור האישי – בטחון עצמי, יחסים אישיים, עצמאות ומיקוד בדברים חשובים. כמו כן, צוינו יכולת, מודעות ורצון להשקיע יותר בילדים. רבות מהן רוצות לפתוח שוב עסק ומבינות שעליהן ללמוד טוב יותר לשם כך. נראה שהסיבה המרכזית לסגירת העסק היא חוסר יצירת תשתית שתישא את העסק.

המלצות בעקבות הראיונות:

- יש למיין נשים לקבוצות סיוע בהתאם ליכולתן המקצועית ולתפיסות שלהן לגבי הקמת עסק. לרוב הנשים המצליחות, הסיוע שניתן היום מתאים, אך פחות לנשים הלא מצליחות.
- יש להכשיר את היועצות למתן מענים מן הסוג הנ"ל או לתמיכה בתהליכים כאלה.



- **ליווי וייעוץ:** מן הראיונות עולה כי הנשים שלא הצליחו לשמור על העסק מרגישות שחסר להן כלים לניהול עסק. ניתן לטפל בנושא בשתי דרכים:
 - כפי שהנשים מבקשות: לספק יותר ייעוץ ממוקד והכוונה עסקית, יותר ליווי גם אחרי קבלת ההלוואה ועוד. נראה שרוב הנשים לא השכילו לצרוך היטב את הליווי הקבוצתי, הגם שעמד לרשותן. בראיונות שהתבצעו עם נשים שהצליחו בתכנית, כמה מהנשים הללו דיווחו על חשיבותו.
 - יש לנתח מראש מי מהנשים יכולה ליהנות מאיזה סוג של שירות, מי מהנשים פחות מתאימה להפעיל עסק (חלקן הצהירו על התאמתן להיות שכירות, אך רובן כן רואות עצמן פותחות עסקים מחדש), ובהתאם לכך למנן את סוג השירות והיקפו, ולשקול אם בכלל לתת הלוואה.
- יש לפתח בקרב הנשים את ההיבט של תשוקה ועניין לנושא בו הן עובדות מעבר להצלחת העסק בהיבט של יעילות (כמובן שרק בקרב נשים שחסר אצלן). היבטים אלה חשובים ליכולת של האישה להמשיך, להחזיק ולפתח עסק, והם חסרים אצל חלק מהנשים. בכלל זה גם המשך התפתחות מקצועית בתחום עצמו. בצד זאת חשובה ההכרה גם בתכונות האישיות שהביאו את הנשים להצלחה, בניגוד למחשבה שמקובלת אצל חלקן ש"לא נעים להתרברב", הכרה זו היא בסיס ליכולת לפעול ולהצליח וחשוב לתת לה לגיטימציה.
- יש ללמד את הנשים לפתח תכניות לעתיד שמבוססות לא רק על היבטים כספיים אלא גם על הגדרות מובנות של חזון ומטרות מבוססות לימוד. היבט זה קיים אצל חלק מהנשים אך לא אצל כולן.
- **גובה ההלוואה:** יש לשקול התאמת גובה ההלוואה לצרכים ו/או לסוג העסק ובמקרה שגובה ההלוואה שניתן להעניק לעסק אינו מתאים, לא לתת כלל הלוואה.
- כדאי לבחון את הישימות של רעיון שהציעה אחת הנשים: **"ציוות מספר נשים יחד להקמת עסק משותף בהלוואה גדולה יותר"**.

תוכן עניינים

7	1. רקע
7	1.1 על התכנית
8	1.2 על ההערכה
9	2. ניתוח נתונים ממאגר המידע
9	2.1 כלל המשתתפות – נתוני כניסה לתכנית
9	2.1.1 מאפייני הנשים בכניסתן לתכנית
13	2.1.2 מאפייני העסקים בכניסה לתכנית
14	2.2 משתתפות עם שאלון הערכה במאגר המידע
14	2.2.1 מאפייני העסקים שסיימו את החזר ההלוואה
16	2.2.2 ממצאים
28	3. תרומה כלכלית של תכנית SAWA – שנים 2011-2016
28	3.1 עלות תמיכה בשנת עבודה
29	3.2 תוספת הכנסה
30	3.3 תרומה לתוצר
31	4. ממצאי ראיונות עם נשים מצליחות
31	4.1 ממצאים
43	4.2 חסמים והמלצות שנגזרות מהם
44	5. ממצאי ראיונות עם נשים שסגרו את העסק
44	5.1 ממצאים
49	5.2 המלצות



1. רקע

1.1 על התכנית

מיקרו מימון, קרן קורת SAWA הוא מיזם משותף של הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים וקרנות קורת ישראל, בשיתוף הרשות לפיתוח המגזר הערבי. המיזם הפועל מאז פברואר 2011 בדרום וצפון הארץ (התכנית של קרנות קורת פועלת מאז 2006) ובהדרגה התרחב לכלל המדינה. מטרת התכנית היא פיתוח עסקים זעירים של נשים מהמגזר הערבי והבדואי על ידי מתן הלוואות חוץ-בנקאיות. זאת במטרה לשפר את מצבה הכלכלי והתעסוקתי של אוכלוסיית הנשים הערביות בישראל. תקציב התכנית ממומן בחלוקה שווה בין הסוכנות ובין קרנות קורת.

בדרום התוכנית פועלת בקרב נשים בדואיות בכל רחבי הנגב ומנוהלת ממשד של קורת ברהט. בצוות מנהלת אזור, רכזת מנהלה ו-6 עובדות שטח.

בצפון התוכנית פועלת בקרב נשים ערביות, דרוזיות ובדואיות בכ-40 ישובים בצפון ובמשולש הצפוני ומנוהלת ממשד של קורת בנצרת. בצוות מנהלת אזור, רכזת מנהלה ו-7 עובדות שטח.

במרכז התכנית מופעלת ברמלה, לוד, המשולש הדרומי וירושלים ומנוהלת ממשד של קורת בכפר קאסם. בצוות מנהלת אזור, רכזת מנהלה ו-6 עובדות שטח.

לוח 1: משתתפות והלוואות שניתנו בתכנית לפי אזור גיאוגרפי

חוב אבוד	סכום	הלוואות	משתתפות	
1.5%	26.2 מיליון ₪	3,169	1,997	צפון
2.2%	17.3 מיליון ₪	2,307	1,000	דרום
1.9%	5.0 מיליון ₪	604	554	מרכז וירושלים
1.78%	48.5 מיליון ₪	6,080	3,551	סה"כ

מתחילת התוכנית בפברואר 2011 ועד מאי 2017 השתתפו בתכנית 3,551 נשים. בתקופה זו אושרו 6,080 הלוואות בסכום של 48.5 מיליון ₪, כאשר שיעור החוב האבוד עמד על 1.78% מההלוואות. בממוצע ניתנו לכל משתתפת 1.7 הלוואות, בסכום של כ-8,000 ₪ להלוואה.

1.2 על ההערכה

ההערכה בוצעה ע"י חברת משתנים בניהולה של נעמה בר-און.

במחקר ההערכה נותחו נתונים ממאגר המידע של התכנית הכולל נתונים על 3,866 נשים שנכנסו לתכנית. מחקר ההערכה התבסס גם על שאלוני הערכה שמילאו כ-500 משתתפות עם סיום החזר הלוואה. בנוסף בוצעו ראיונות עומק עם שתי קבוצות נשים, נשים שהצליחו להקים עסק ונשים שלא הצליחו, או שהקימו עסקים וסגרו אותם.

לדוח ההערכה יש ארבעה חלקים:

- ניתוח נתונים ממאגר המידע
- ניתוח תרומה כלכלית
- ממצאי ראיונות עם נשים מצליחות
- ממצאי ראיונות עם נשים שסגרו את עסקיהן



2. ניתוח נתונים ממאגר המידע

ניתוח זה מכיל שתי קבוצות עיבודים:

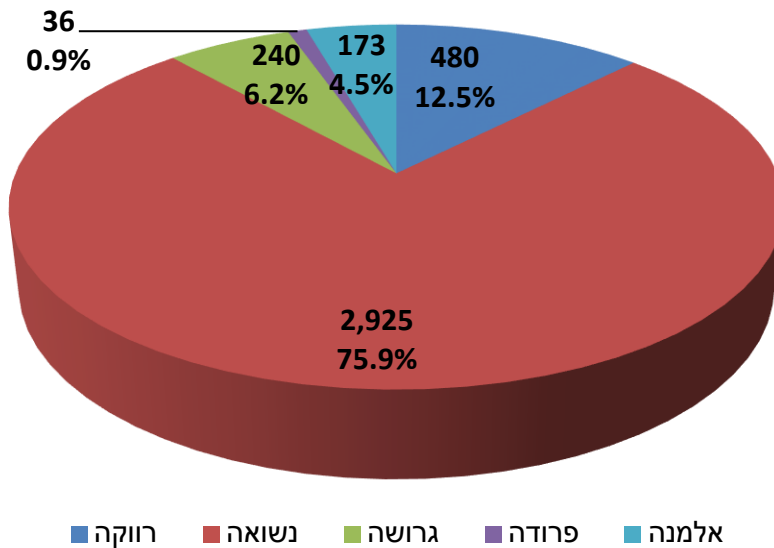
חלק א' – כלל המשתתפות בתכנית החל משנת 2011 – נתוני כניסה לתכנית.

חלק ב' – ניתוח שאלוני הערכה שמולאו ע"י משתתפות עם סיום החזר הלוואה.

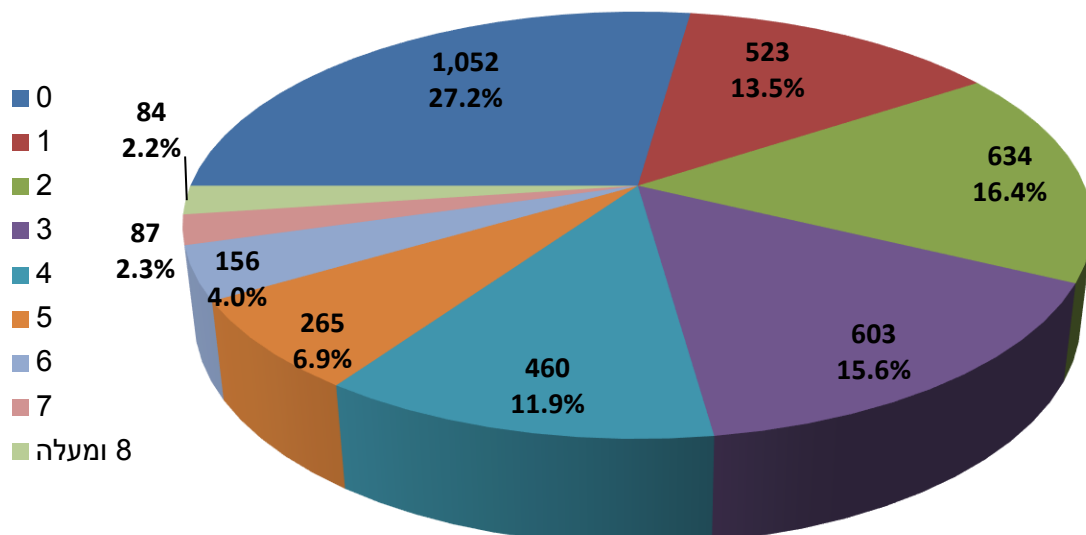
2.1 כלל המשתתפות – נתוני כניסה לתכנית

2.1.1 מאפייני הנשים בכניסתן לתכנית

איור 1: התפלגות המשתתפות לפי מצב משפחתי

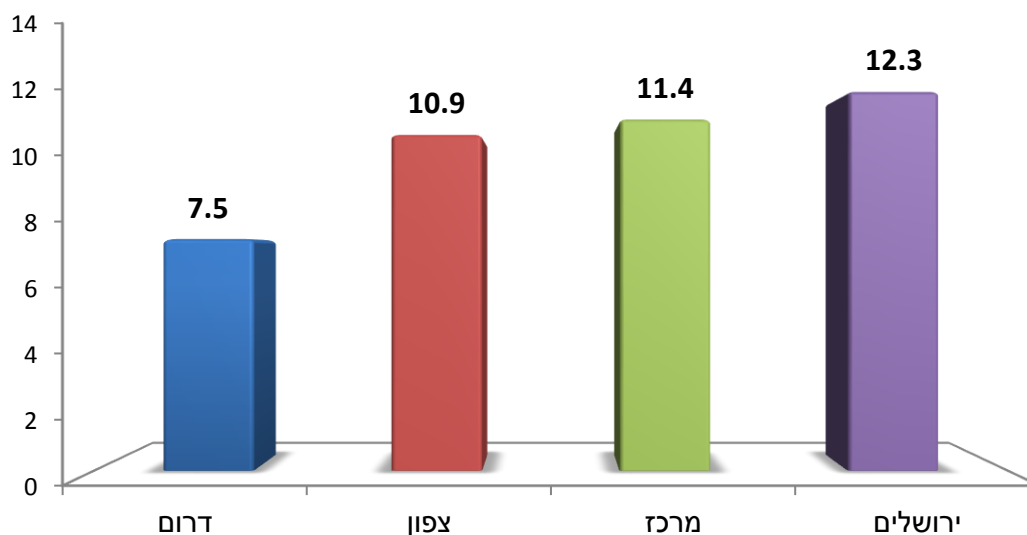


איור 2: התפלגות המשתתפות לפי מספר ילדים

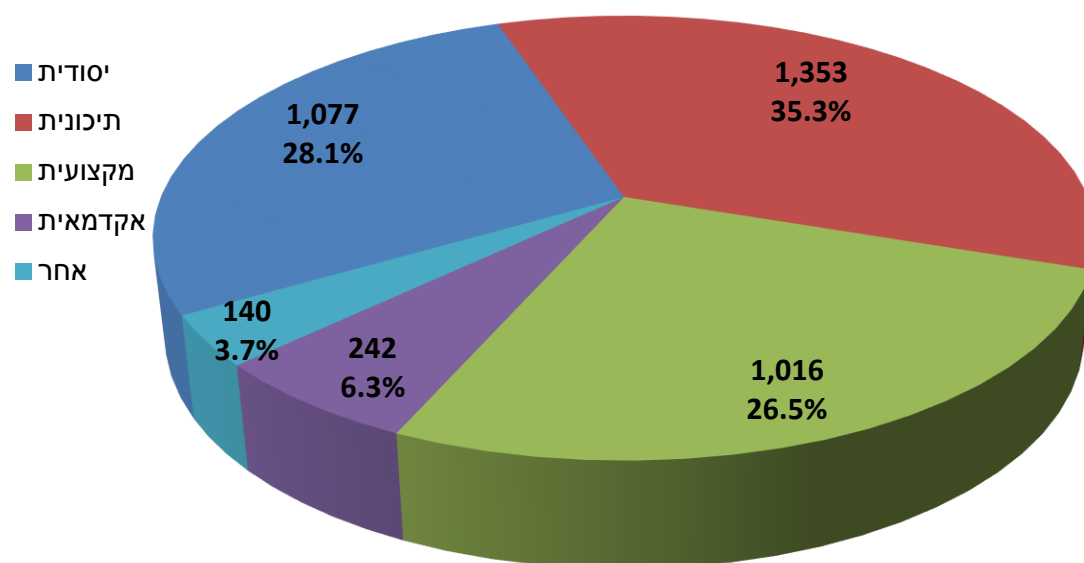


מן האיורים לעיל ניתן לראות כי כ-76% מהנשים המשתתפות בתכנית הינן נשואות, כ-12% רווקות והיתר פרודות, גרושות או אלמנות. למשתתפות התכנית יש בממוצע 2.3 ילדים, בטווח של בין 0 ל-15 ילדים לכל אישה.

איור 3: ממוצע שנות לימוד לפי אזור גיאוגרפי



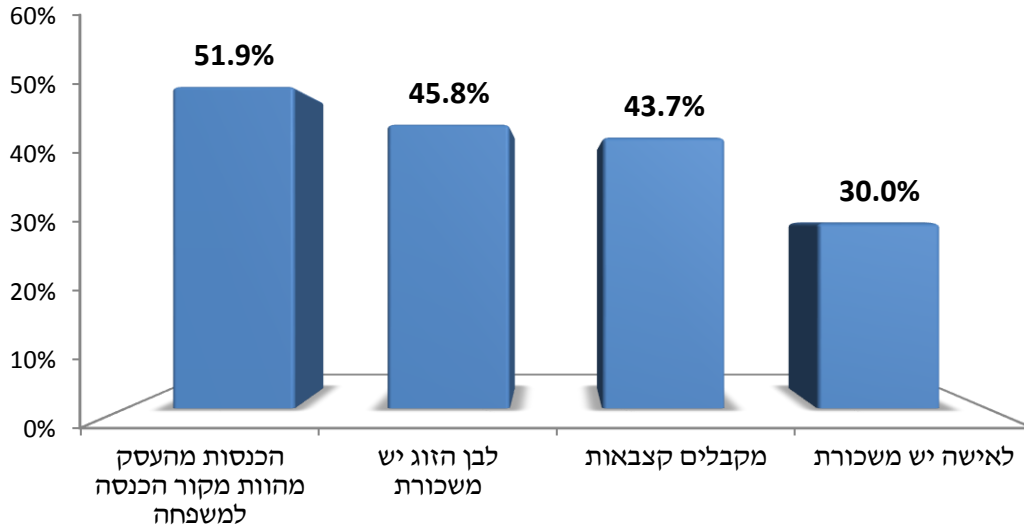
איור 4: התפלגות המשתתפות לפי השכלה



לכ-63% מן הנשים יש השכלה יסודית או תיכונית ורק כ-6% אקדמאיות. לנשים בתכנית יש בממוצע 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% מספר שנות הלימוד הממוצע בתכנית.

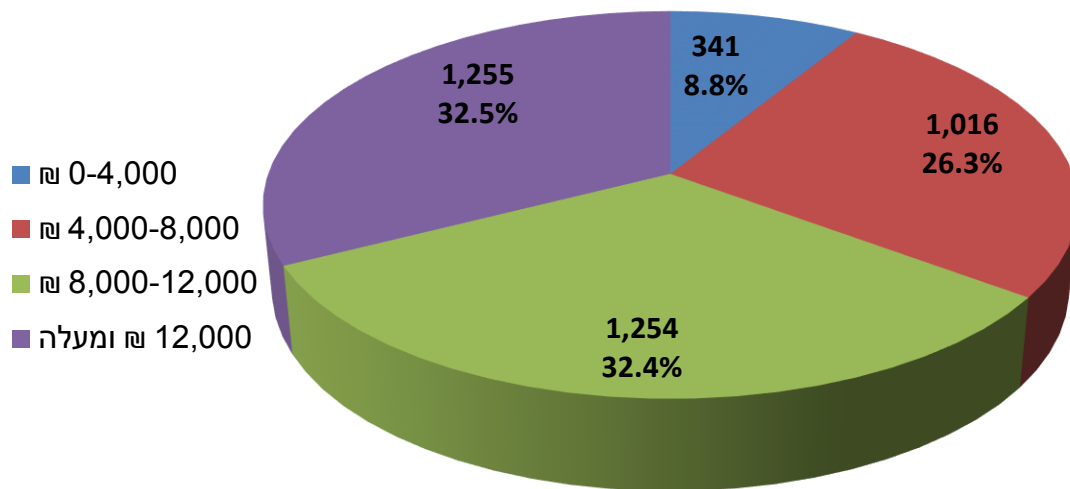


איור 5: מקורות ההכנסה המשפחתיים

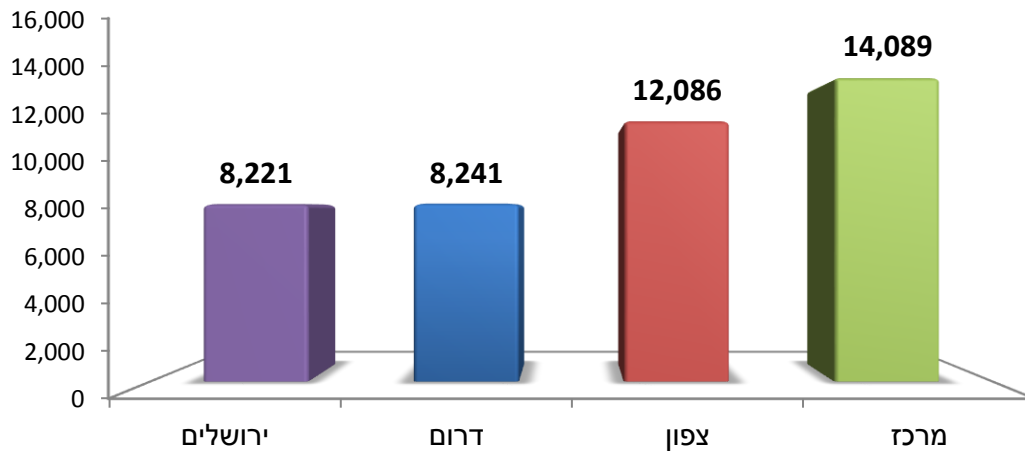


אצל מרבית הנשים, ההכנסות מהעסק מהוות מקור הכנסה למשפחה. שיעור גבוה מסתמכות גם על משכורת של בן הזוג ועל קצבאות ביטוח לאומי. מעט פחות משליש מרוויחות משכורת כשכירות.

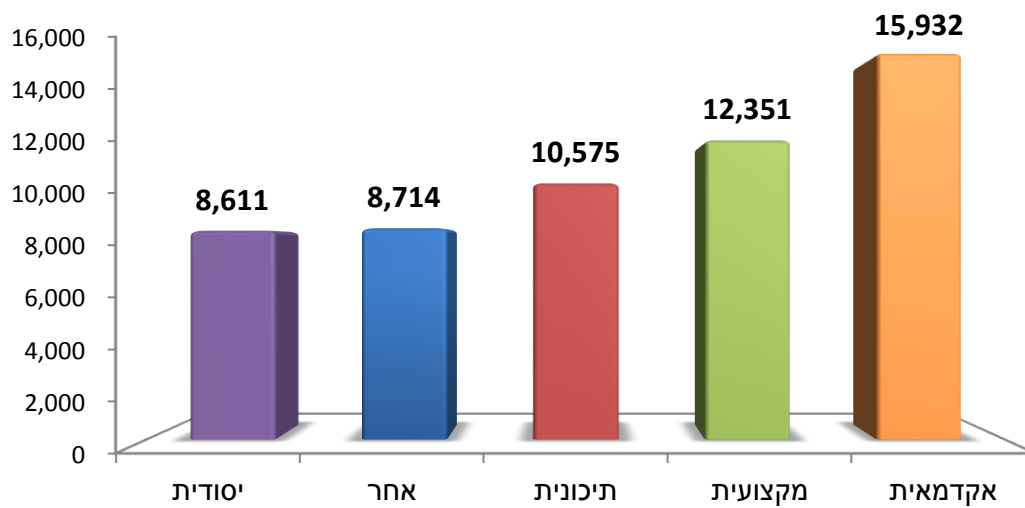
איור 6: התפלגות המשתתפות לפי ההכנסה המשפחתית לחודש



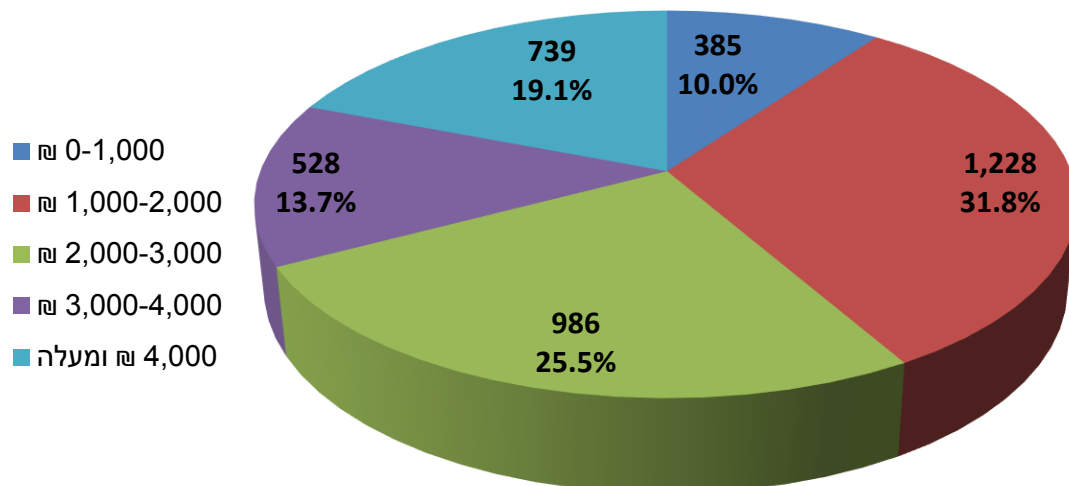
איור 7: ממוצע הכנסה משפחתית לחודש (₪) לפי אזור גיאוגרפי



איור 8: ממוצע הכנסה משפחתית לחודש (₪) לפי השכלה

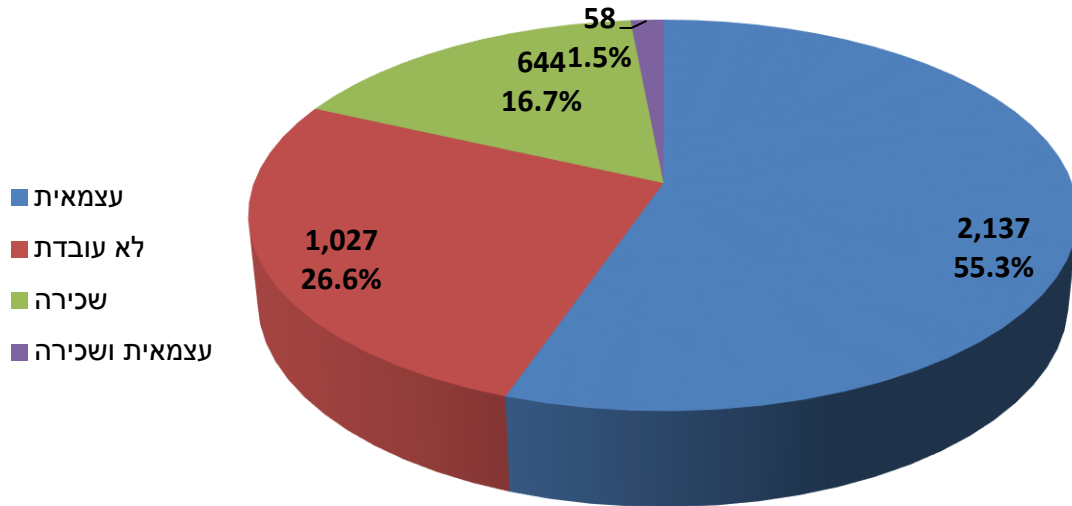


איור 9: התפלגות המשתתפות לפי ההכנסה לנפש לחודש במשפחתן





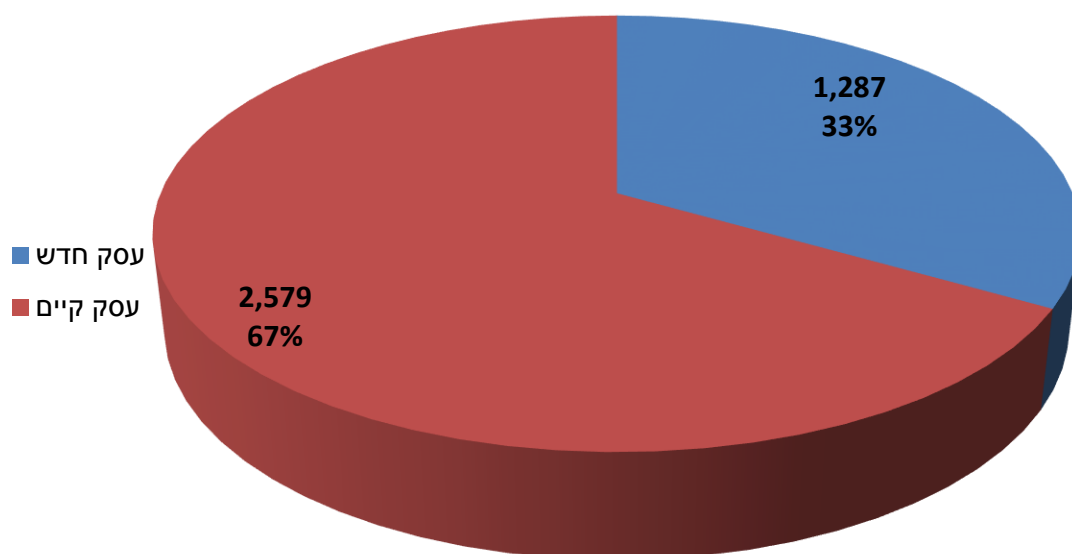
איור 10: התפלגות המשתתפות לפי סטטוס תעסוקתי



מעל מחצית מן הנשים היו עצמאיות עם עסק קיים בכניסתן לתכנית ומעל רבע לא עבדו כלל. היתר (כ-18%) היו שכירות, כאשר מקצתן (1.5%) שילבו עבודה שכירה ועבודה עצמאית. מבין 702 הנשים השכירות, ל-63% היה כבר עסק קיים בכניסתן לתכנית, לעומת 37% שהקימו עסק חדש.

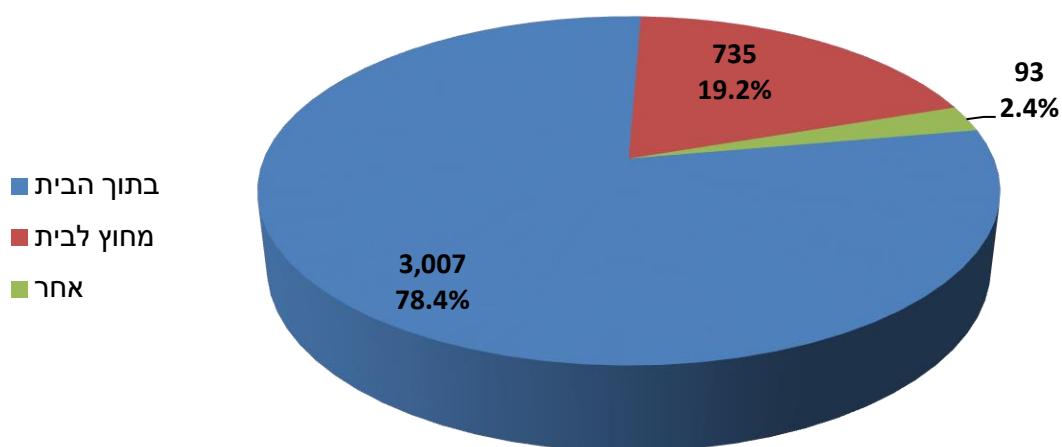
2.1.2 מאפייני העסקים בכניסה לתכנית

איור 11: התפלגות העסקים לפי סטטוס העסק

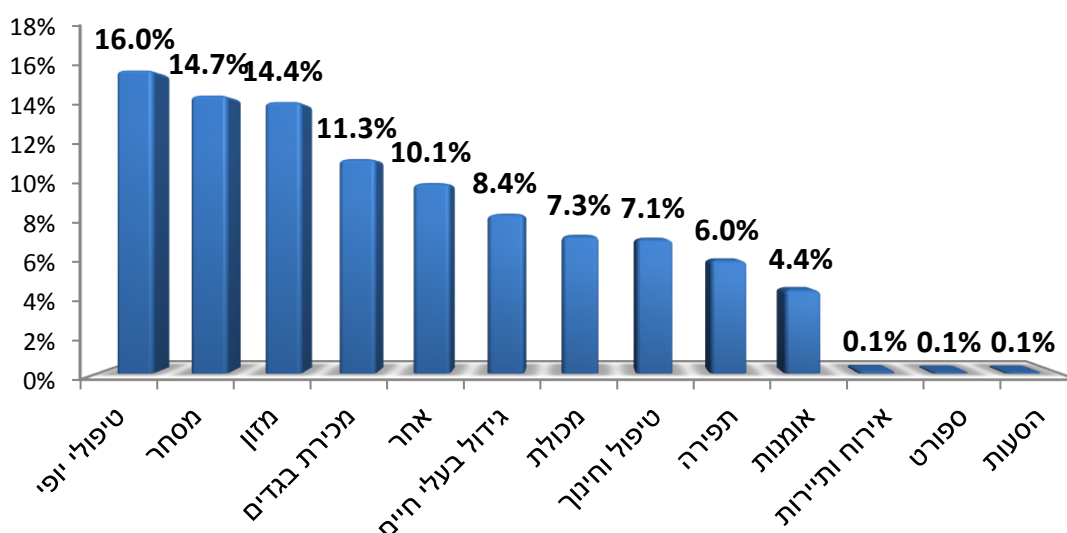


כשני שליש מן הנשים היו עם עסקים קיימים ואילו שליש הקימו עסק חדש. כ-90% מן העסקים לא היו רשומים ברשויות הרלוונטיות.

איור 12: התפלגות העסקים לפי מיקום העסק



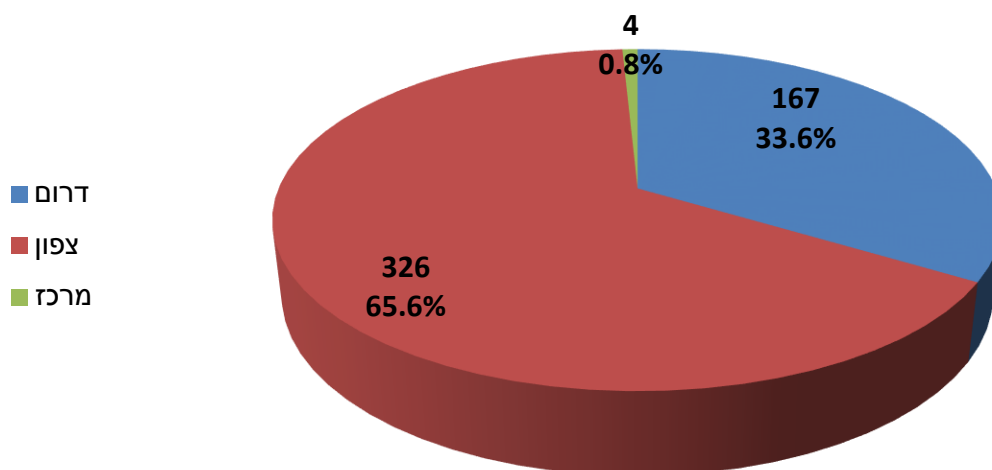
איור 13: התפלגות העסקים לפי תחום העסק



2.2 משתתפות עם שאלון הערכה במאגר המידע

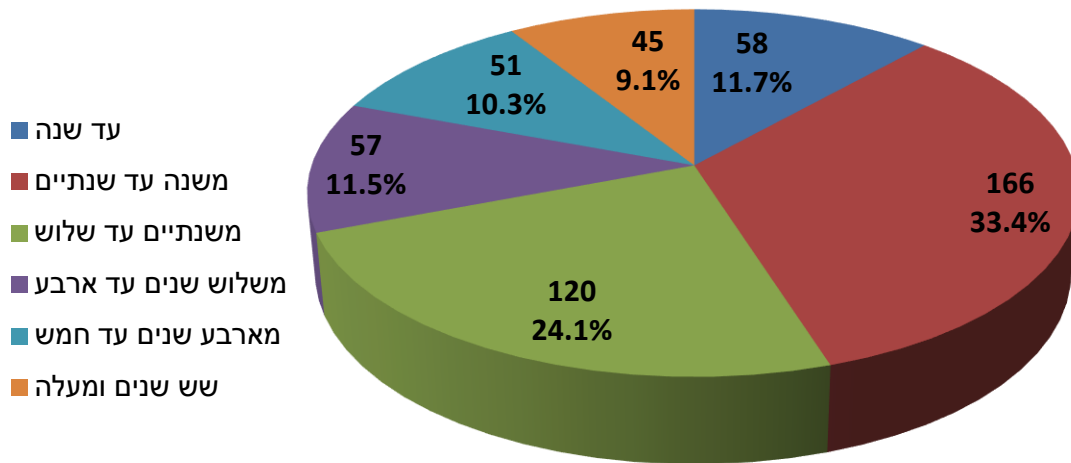
2.2.1 מאפייני העסקים שסיימו את החזר ההלוואה

איור 14: התפלגות העסקים לפי אזור גיאוגרפי

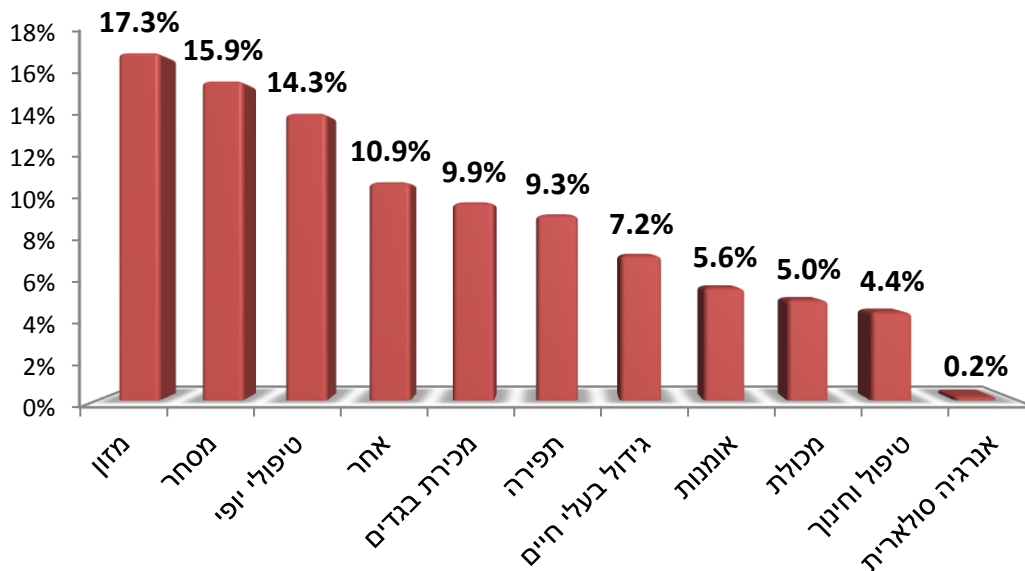




איור 15: התפלגות העסקים לפי מספר השנים מאז הכניסה לתכנית



איור 16: התפלגות העסקים לפי תחום העסק



בחלוקה לפי אזור גיאוגרפי, באזור הדרום בולטים עסקים בתחום גידול בעלי חיים (כ-21% מהעסקים), מכירת בגדים (כ-16%) וטיפול יופי (כ-13%). בעוד באזור הצפון בולטים עסקים בתחום המזון (כ-24%), מסחר (כ-20%) וטיפול יופי (כ-15%). באזור המרכז לא היו מספיק עסקים על מנת להסיק מסקנות כלשהן.

2.2.2 ממצאים

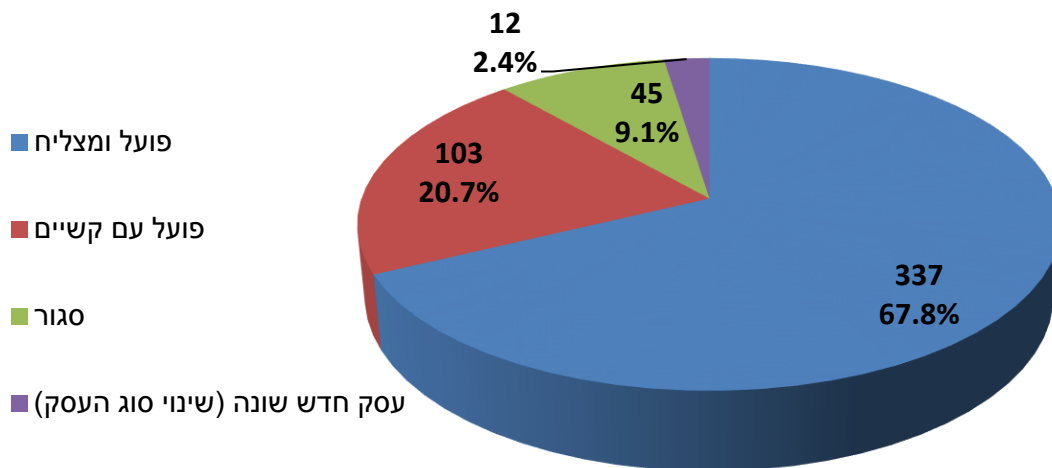
88% מהעסקים היו פעילים במועד מילוי טופס הערכה. 68% מהנשים מדווחות שהעסק שלהן פועל ומצליח, עוד 20% מציינות שהוא פועל עם קשיים ו- 9% שהוא סגור. 89% מהעסקים אינם רשומים.

במהלך ההשתתפות בתכנית 19% מהנשים רשמו את העסק או מתכוונות לרשום אותו בקרוב - מתוך 442 נשים שהעסק שלהן לא היה רשום במועד קבלת ההלוואה, 27 (6%) רשמו אותו, 57 מתכוונות לרשום אותו בקרוב (13%) ו-318 נשים (72%) עדיין לא מתכוונות לרשום את העסק.

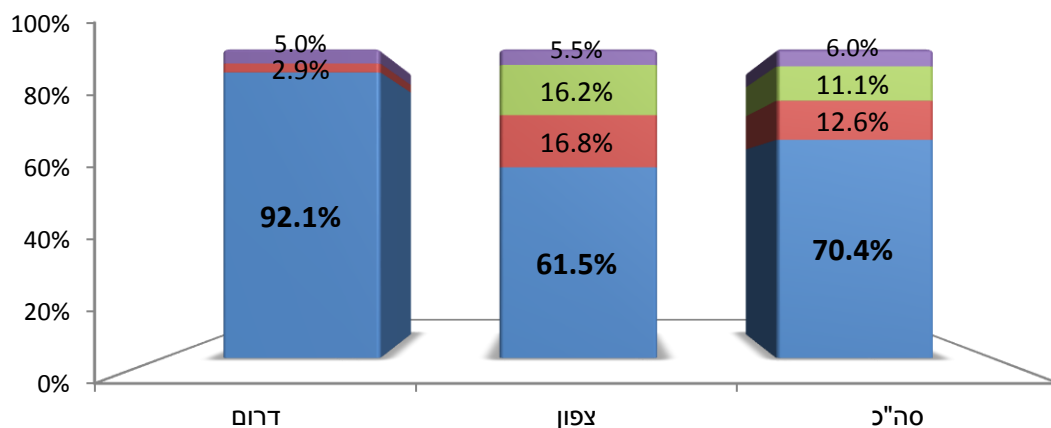
מקום העסק: 81% מהעסקים פעלו מתוך הבתים בעת קבלת ההלוואה, מהם 6% יצאו למקום חדש ו-9% שינו מקום ועברו.

פעילות ומצב העסק

איור 17: התפלגות העסקים לפי פעילות העסק כיום



איור 18: התפלגות העסקים* לפי סטטוס רישום העסק כיום ולפי אזור גיאוגרפי

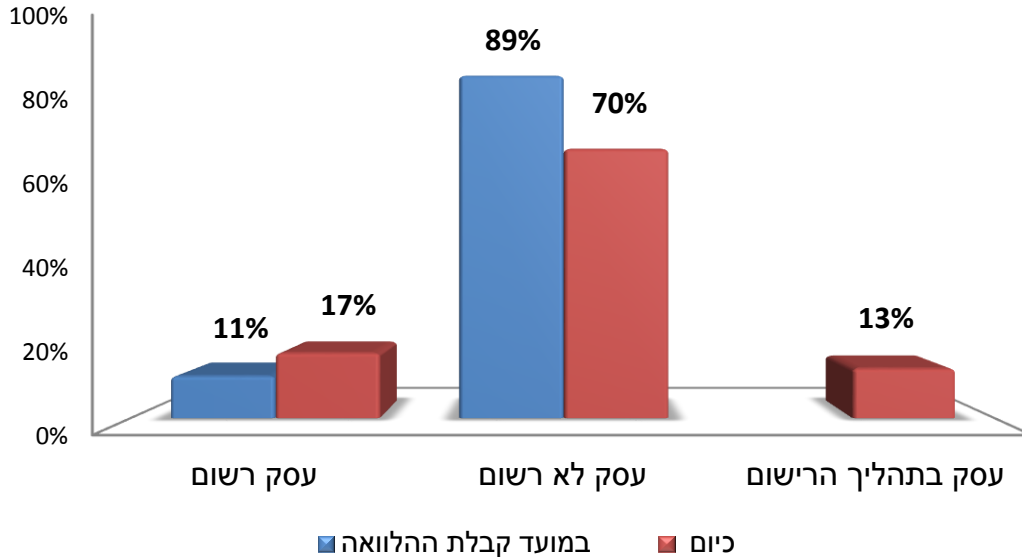


לא, ואני לא מתכוונת לרשום אותו | לא, אבל אני עומדת לרשום אותו בקרוב | כן, רשמתי אותו אחרי קבלת ההלוואה | כן, היה רשום בזמן קבלת ההלוואה ראשונה

* לא כולל עסקים שנסגרו



איור 19: סטטוס רישום העסק, במועד קבלת ההלוואה וכיום

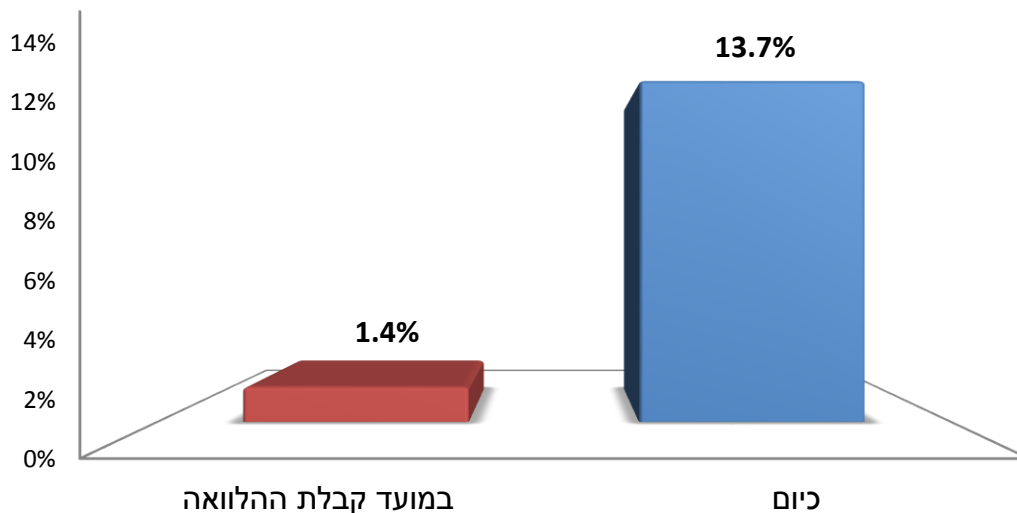


לוח 2: מיקום העסק במועד קבלת ההלוואה וכיום

מיקום העסק כיום			מיקום העסק במועד קבלת ההלוואה		
%	#		%	#	
9.7%	39	סגרו	80.9%	402	בית
5.0%	20	כן, עבר מתוך הבית למקום חדש סמוך לבית			
1.2%	5	כן, עבר מהבית למקום חיצוני בישוב			
1.5%	6	כן, עבר מקום בתוך הישוב			
82.6%	332	לא היה שינוי			
7.0%	6	סגרו	17.3%	86	חוץ
2.3%	2	כן, עבר מתוך הבית למקום חדש סמוך לבית			
2.3%	2	כן, עבר מהבית למקום חיצוני בישוב			
14.0%	12	כן, עבר מקום בתוך הישוב			
74.4%	64	לא היה שינוי			
100.0%	9	לא היה שינוי	1.8%	9	אחר
100.0%	497		100.0%	497	סה"כ

כמות עובדים/ות

איור 20: שיעור עסקים עם יותר מעובדת אחת, במועד קבלת ההלוואה וכיום

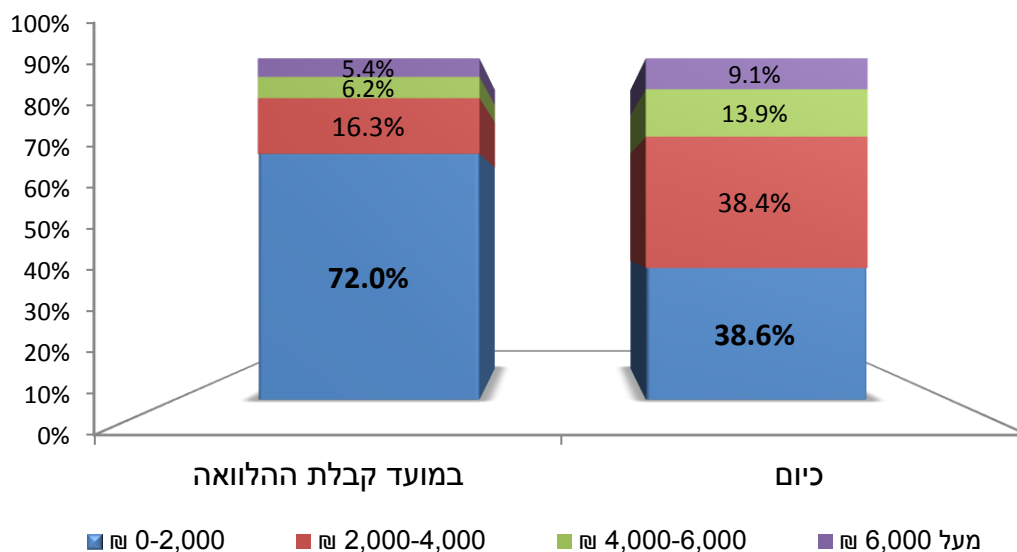


בתחילת התקופה דווחו רק 1.4% מהנשים על עובדים נוספים בעסק ואילו בסוף התקופה מדווחות כ-14% מהנשים על עובד נוסף.

הכנסה מהעסק

עסקים שנסגרו יחושבו כמובן כעסקים שהכנסתם החודשית היא 0 ₪.

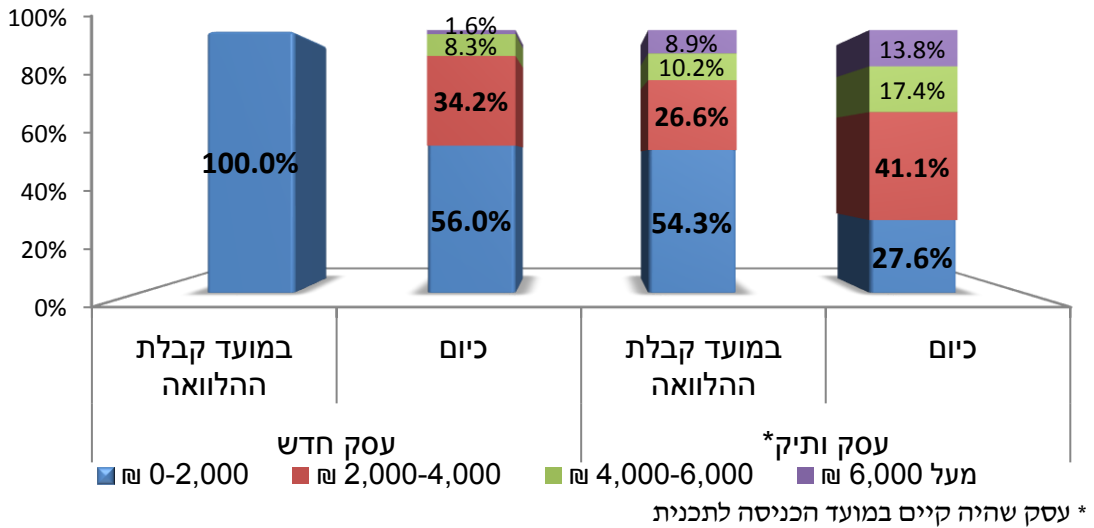
איור 21: התפלגות העסקים לפי הכנסה חודשית מהעסק, במועד קבלת ההלוואה וכיום



הנשים שיפרו באופן מובהק את הכנסותיהן מהעסק. אם בתחילת התקופה 72% מהן הרוויחו עד 2,000 ₪ הרי שבסוף התקופה רק 30% מרוויחות עד 2,000 ₪ ועוד 9% מהעסקים נסגרו. השיפור התרחש גם בצפון וגם בדרום אם כי המצב ההתחלתי בדרום היה הרבה פחות טוב.



איור 22: התפלגות העסקים לפי הכנסה חודשית מהעסק לפי ותק, במועד קבלת ההלוואה וכיום



נראה שהתכנית תורמת גם לעסקים חדשים וגם לעסקים ותיקים: הגידול בהכנסות מטרחה גם בעסקים חדשים וגם בעסקים הוותיקים יותר – 44% מהעסקים החדשים ו-72% מהעסקים הוותיקים חוו גידול משמעותי בהכנסותיהם.

לוח 3: התפלגות העסקים לפי תחום העסק והכנסה חודשית, במועד קבלת ההלוואה וכיום

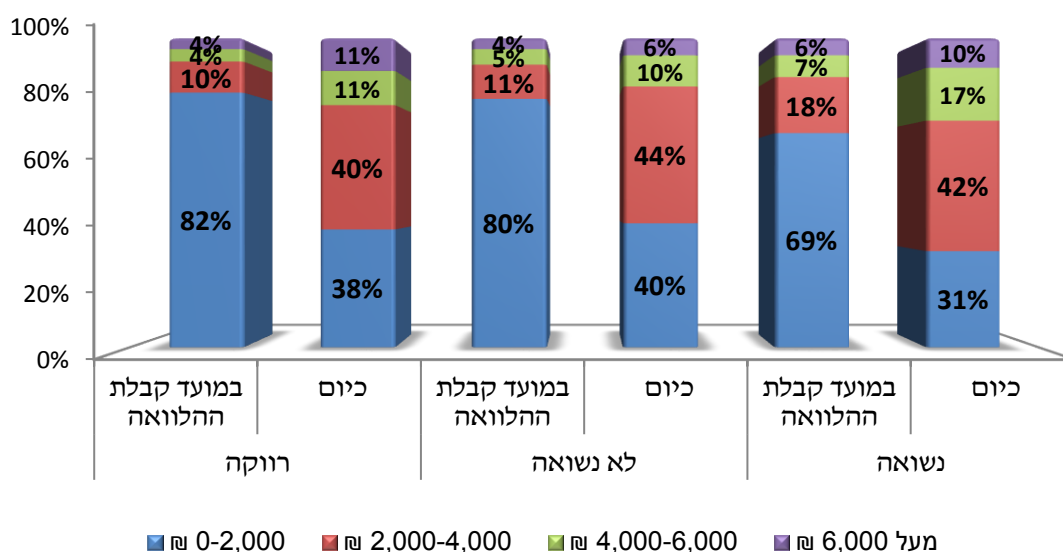
תחום העסק	כיום		במועד קבלת ההלוואה		הכנסה חודשית
	%	#	%	#	
גידול בעלי חיים	69.4%	25	97.2%	35	0-2,000 ₪
	16.7%	6	2.8%	1	2,000-4,000 ₪
	13.9%	5			4,000-6,000 ₪
	100.0%	36	100.0%	36	סה"כ
טיפול וחינוך	13.6%	3	36.4%	8	0-2,000 ₪
	22.7%	5	36.4%	8	2,000-4,000 ₪
	36.4%	8	9.1%	2	4,000-6,000 ₪
	27.3%	6	18.2%	4	מעל 6,000 ₪
	100.0%	22	100.0%	22	סה"כ
תפירה	37.0%	17	73.9%	34	0-2,000 ₪
	52.2%	24	17.4%	8	2,000-4,000 ₪
	8.7%	4	8.7%	4	4,000-6,000 ₪
	2.2%	1			מעל 6,000 ₪
	100.0%	46	100.0%	46	סה"כ
מסחר	36.7%	29	73.4%	58	0-2,000 ₪
	40.5%	32	12.7%	10	2,000-4,000 ₪
	11.4%	9	5.1%	4	4,000-6,000 ₪
	11.4%	9	8.9%	7	מעל 6,000 ₪
	100.0%	79	100.0%	79	סה"כ

תחום העסק	הכנסה חודשית	במועד קבלת ההלוואה		כיום	
		%	#	%	#
מכולת	0-2,000 ₪	84.0%	21	40.0%	10
	2,000-4,000 ₪	12.0%	3	48.0%	12
	4,000-6,000 ₪	4.0%	1	8.0%	2
	מעל 6,000 ₪			4.0%	1
	סה"כ	100.0%	25	100.0%	25
אומנות	0-2,000 ₪	71.4%	20	50.0%	14
	2,000-4,000 ₪	28.6%	8	42.9%	12
	4,000-6,000 ₪			3.6%	1
	מעל 6,000 ₪			3.6%	1
	סה"כ	100.0%	28	100.0%	28
טיפולי יופי	0-2,000 ₪	70.4%	50	43.7%	31
	2,000-4,000 ₪	21.1%	15	33.8%	24
	4,000-6,000 ₪	5.6%	4	15.5%	11
	מעל 6,000 ₪	2.8%	2	7.0%	5
	סה"כ	100.0%	71	100.0%	71
מכירת בגדים	0-2,000 ₪	59.2%	29	32.7%	16
	2,000-4,000 ₪	20.4%	10	34.7%	17
	4,000-6,000 ₪	6.1%	3	8.2%	4
	מעל 6,000 ₪	14.3%	7	24.5%	12
	סה"כ	100.0%	49	100.0%	49
מזון	0-2,000 ₪	76.7%	66	34.9%	30
	2,000-4,000 ₪	11.6%	10	46.5%	40
	4,000-6,000 ₪	5.8%	5	12.8%	11
	מעל 6,000 ₪	5.8%	5	5.8%	5
	סה"כ	100.0%	86	100.0%	86

הכנסות מהעסק לפי נתוני רקע

הכנסות מהעסק לפי מצב משפחתי:

איור 23: התפלגות ההכנסה מהעסק* לפי מצב משפחתי, במועד קבלת ההלוואה וכיום



* לא כולל עסקים שנסגרו



ההכנסות מהעסק בטווחי ההכנסה הגבוהים גדלו יותר אצל הנשואות והרווקות ופחות בקרב הנשים הלא נשואות.

לוח 4: התפלגות העסקים לפי מספר ילדים והכנסה חודשית, במועד קבלת ההלוואה וכיום

כיום		במועד קבלת ההלוואה			
%	#	%	#		
9.6%	12			סגרו את העסק	אין ילדים
28.0%	35	75.2%	94	0-2,000 ₪	
37.6%	47	13.6%	17	2,000-4,000 ₪	
13.6%	17	5.6%	7	4,000-6,000 ₪	
11.2%	14	5.6%	7	מעל 6,000 ₪	
100.0%	125	100.0%	125	סה"כ	
4.1%	3			סגרו את העסק	ילד אחד
35.6%	26	67.1%	49	0-2,000 ₪	
38.4%	28	21.9%	16	2,000-4,000 ₪	
13.7%	10	5.5%	4	4,000-6,000 ₪	
8.2%	6	5.5%	4	מעל 6,000 ₪	
100.0%	73	100.0%	73	סה"כ	
7.9%	13			סגרו את העסק	2-3 ילדים
30.5%	50	65.9%	108	0-2,000 ₪	
36.0%	59	20.7%	34	2,000-4,000 ₪	
15.9%	26	6.7%	11	4,000-6,000 ₪	
9.8%	16	6.7%	11	מעל 6,000 ₪	
100.0%	164	100.0%	164	סה"כ	
8.9%	11			סגרו את העסק	4 ילדים ויותר
27.4%	34	79.0%	98	0-2,000 ₪	
44.4%	55	9.7%	12	2,000-4,000 ₪	
12.9%	16	7.3%	9	4,000-6,000 ₪	
6.5%	8	4.0%	5	מעל 6,000 ₪	
100.0%	124	100.0%	124	סה"כ	

לוח 5: התפלגות העסקים לפי מספר שנות לימוד והכנסה חודשית, במועד קבלת ההלוואה וכיום

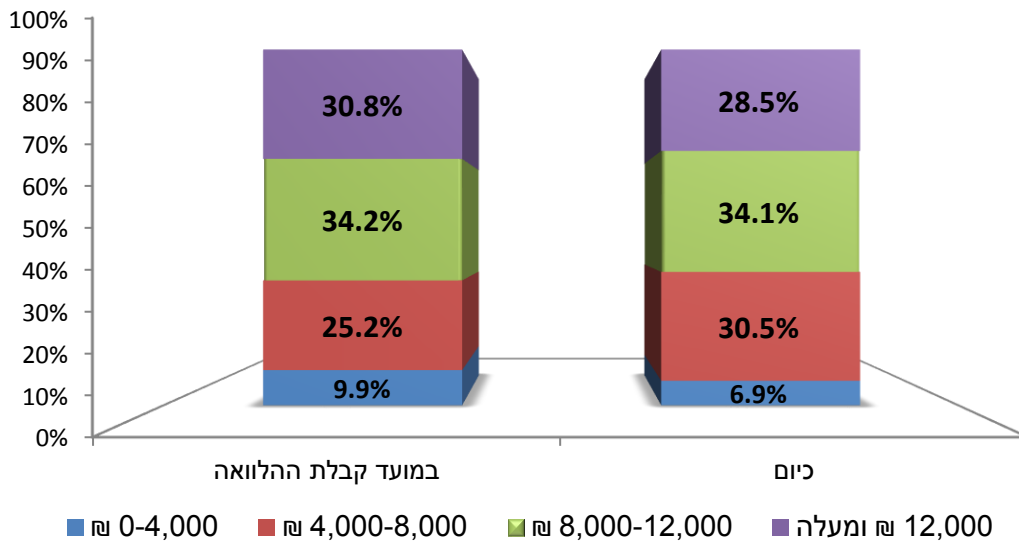
כיום		במועד קבלת ההלוואה		שנות לימוד
%	#	%	#	
12.8%	5			0-2
48.7%	19	94.9%	37	
25.6%	10	5.1%	2	
10.3%	4			
2.6%	1			
100.0%	39	100.0%	39	
7.5%	3			3-6
32.5%	13	85.0%	34	
42.5%	17	10.0%	4	
12.5%	5	5.0%	2	
5.0%	2			
100.0%	40	100.0	40	
3.0%	3			7-9
30.7%	31	74.3%	75	
47.5%	48	15.8%	16	
13.9%	14	6.9%	7	
5.0%	5	3.0%	3	
100.0%	101	100.0%	101	
10.2%	28			10-12
26.6%	73	66.8%	183	
35.8%	98	18.6%	51	
15.7%	43	7.7%	21	
11.7%	32	6.9%	19	
100.0%	274	100.0%	274	
0%	0			13 +
28.1%	9	62.5%	20	
50.0%	16	18.8%	6	
9.4%	3	3.1%	1	
12.5%	4	15.6%	5	
100.0%	32	100.0%	32	



לוח 6: התפלגות העסקים לפי השכלה והכנסה חודשית, במועד קבלת ההלוואה וכיום

כיום		במועד קבלת ההלוואה		השכלה
%	#	%	#	
6.7%	9			יסודית
34.8%	47	84.4%	114	
41.5%	56	10.4%	14	
14.1%	19	3.7%	5	
3.0%	4	1.5%	2	
100.0%	135	100.0%	135	
12.6%	17			תיכונית
30.4%	41	76.3%	103	
37.0%	50	14.1%	19	
10.4%	14	5.2%	7	
9.6%	13	4.4%	6	
100.0%	135	100.0%	135	
5.7%	10			מקצועית
24.0%	42	60.6%	106	
41.1%	72	21.7%	38	
17.7%	31	10.9%	19	
11.4%	20	6.9%	12	
100.0%	175	100.0%	175	
				אקדמאית
30.0%	6			
40.0%	8	50.0%	10	
5.0%	1	25.0%	5	
25.0%	5	25.0%	5	
100.0%	20	100.0%	20	

איור 24: התפלגות העסקים* לפי הכנסה חודשית של המשפחה, במועד קבלת ההלוואה וכיום

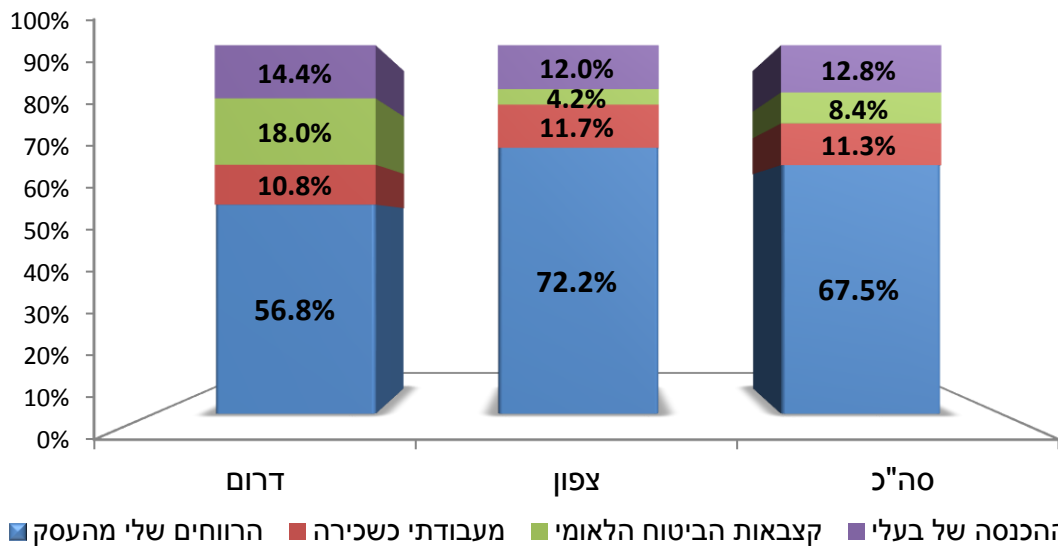


* לא כולל נשים שסגרו את העסק

ההכנסות המשפחתיות גדלו באופן מתון ובעיקר בטווח ההכנסות שבין 4,000 ל-8,000 ₪.

נראה שהתכנית השפיעה בשלב זה יותר על ההכנסות מהעסק עצמו ופחות על ההכנסות המשפחתיות. ככל הנראה, העובדה שרוב הנשים שנבדקו קיבלו הלוואות לפני פחות משלוש שנים, משפיעה על ההישגים שנמצאו עד כה.

איור 25: התפלגות העסקים* לפי מקור ההכנסה העיקרי של המשפחה ולפי אזור גיאוגרפי



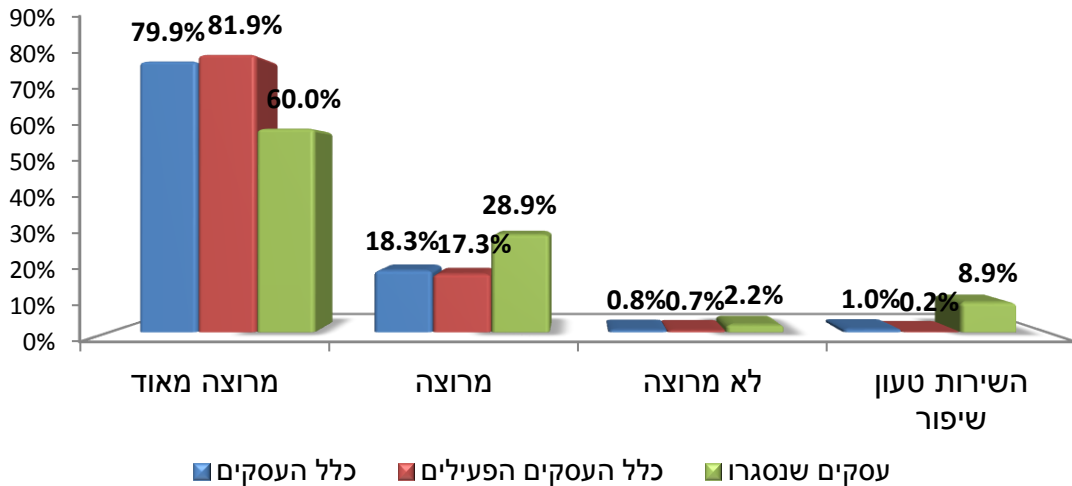
* לא כולל נשים שסגרו את העסק

68% מהנשים מציינות שמקור ההכנסה העיקרי של משפחתן הוא מהעסק שלהן.



שביעות רצון

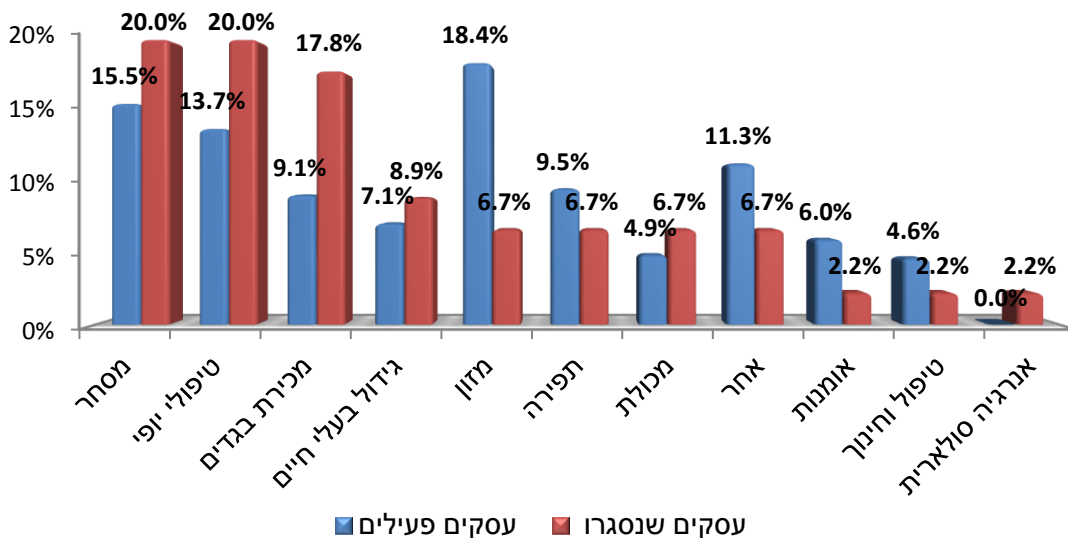
איור 26: התפלגות העסקים* לפי שביעות רצון מן השירות שניתן על ידי התכנית ולפי פעילות העסק כיום



98% מכלל הנשים (כאלה שהעסק שלהן המשיך לעבוד וכאלה שלא) מרוצות או מרוצות מאד מהשירות שהן קבלו בתכנית. נשים שהעסק שלהן המשיך לעבוד מרוצות כמוכן יותר. אין הבדלים משמעותיים בין הצפון והדרום.

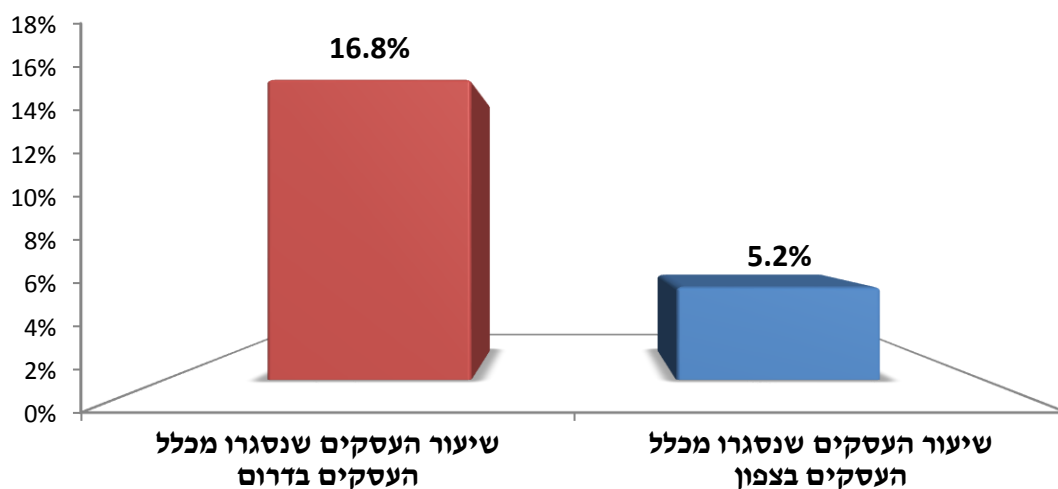
ניתוח העסקים שנסגרו

איור 27: התפלגות העסקים שנסגרו ועסקים פעילים לפי תחום העסק



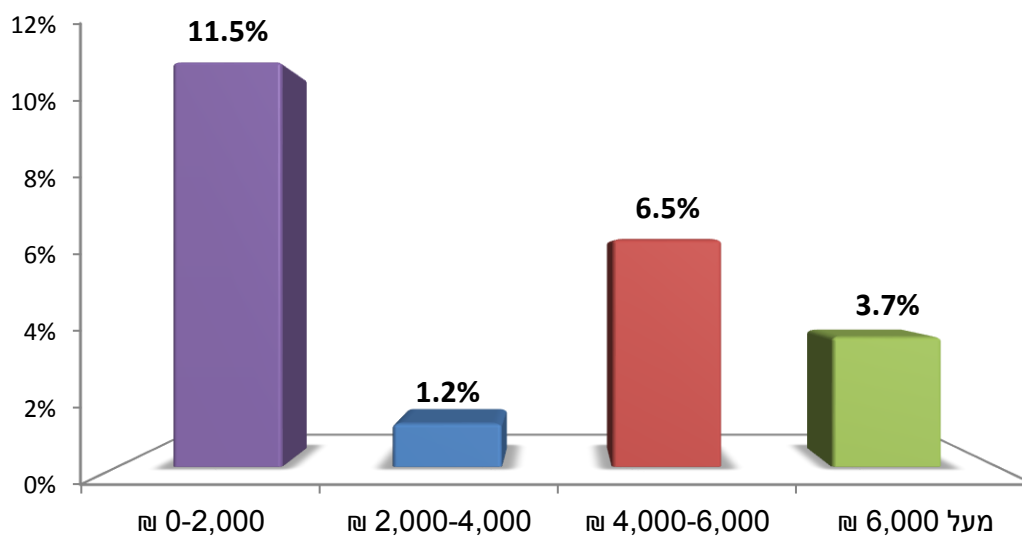
עסקי מזון נטו פחות להסגר לעומת עסקי מסחר, טיפולי יופי ומכירת בגדים שנטו יותר להסגר.

איור 28: שיעור העסקים שנסגרו מכלל העסקים לפי אזור גיאוגרפי



מבין 497 נשים שמילאו שאלוני הערכה, 45 סגרו את עסקיהן. מבין העסקים שנסגרו יש יותר עסקים בדרום (בדרום נסגרו 17% לעומת 9% בכלל הארץ ו-5% בלבד בצפון). בנוסף, מעט יותר עסקים שפעלו מתוך הבית נסגרו מאשר אלה שפעלו מחוץ לבית (נסגרו 10% מהעסקים בבית לעומת 7% מהעסקים בחוץ).

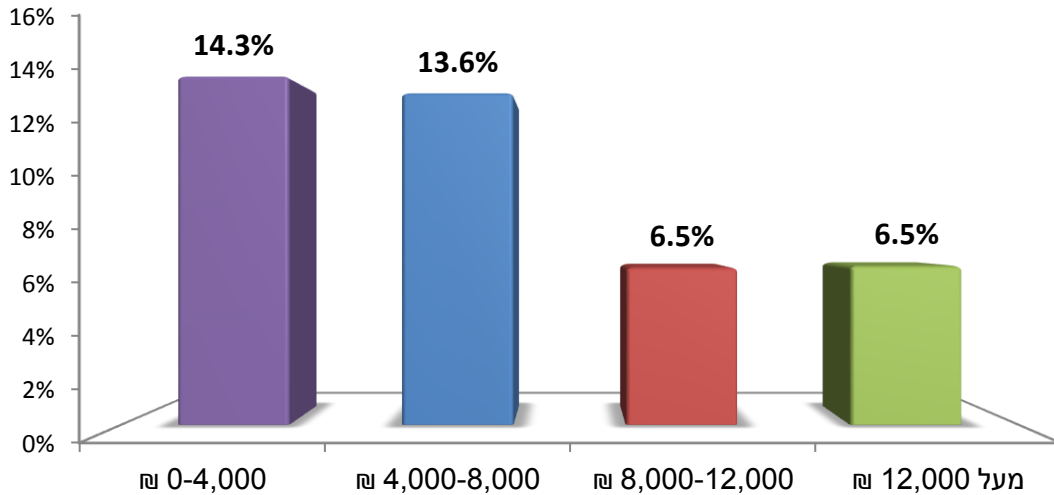
איור 29: שיעור העסקים שנסגרו מכלל העסקים לפי גובה ההכנסה החודשית מהעסק



באופן טבעי, עסקים ברמת הכנסה נמוכה יותר מהעסק נטו יותר להסגר – 11% מהעסקים ברמות ההכנסה הנמוכות נסגרו לעומת 1-6% ברמות ההכנסה האחרות. כך גם לגבי הכנסות המשפחה.

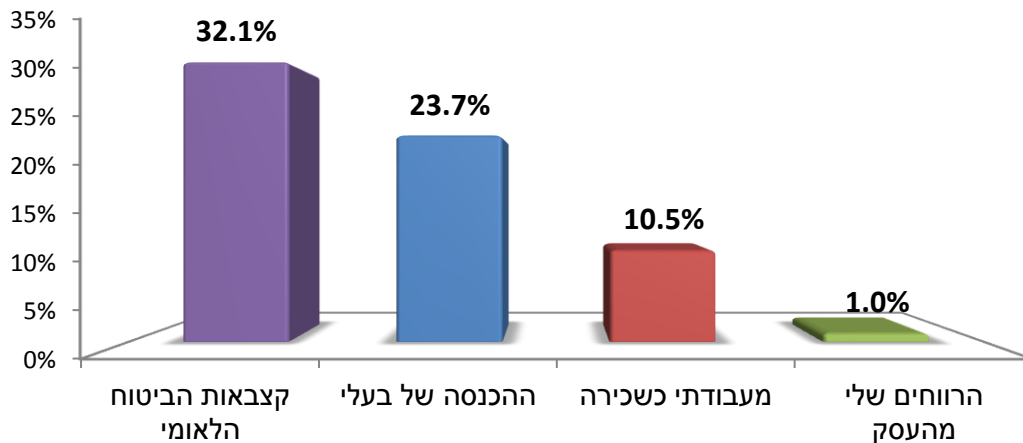


איור 30: שיעור העסקים שנסגרו מכלל העסקים לפי גובה ההכנסה החודשית המשפחתית



גם לגבי הכנסות המשפחה, נשים ממשפחות ברמות הכנסה נמוכות יותר נטו יותר לסגור את עסקיהן – 14% מהנשים ברמות ההכנסה הנמוכות סגרו את עסקיהן לעומת 6-7% ברמות ההכנסה האחרות.

איור 31: שיעור העסקים שנסגרו מכלל העסקים לפי מקור ההכנסה העיקרי של המשפחה



במשפחות בהן ההכנסה העיקרית היא מקצבאות בטוח לאומי או מהכנסת הבעל, נטו יותר להסגר עסקים. עסקים שמבוססים על הרווחים של האישה מהעסק נטו להסגר פחות באופן משמעותי. ייתכן כי זאת משום שהראשונים אינם מהווים מקור הכנסה עיקרי עבור המשפחה ולכן היה קל יותר להחליט על סגירתם וייתכן כי מדובר על מוקד שליטה פנימי של האישה, כשזו לוקחת אחריות על העסק והפרנסה היא מצליחה לשמר אותם יותר. בנוסף, נשים גרושות / פרודות / אלמנות נטו יותר לסגור את עסקיהן, 14% לעומת 7-8% בקרב נשואות ורווקות.

3. תרומה כלכלית של תכנית SAWA – שנים 2011-2016

3.1 עלות תמיכה בשנת עבודה

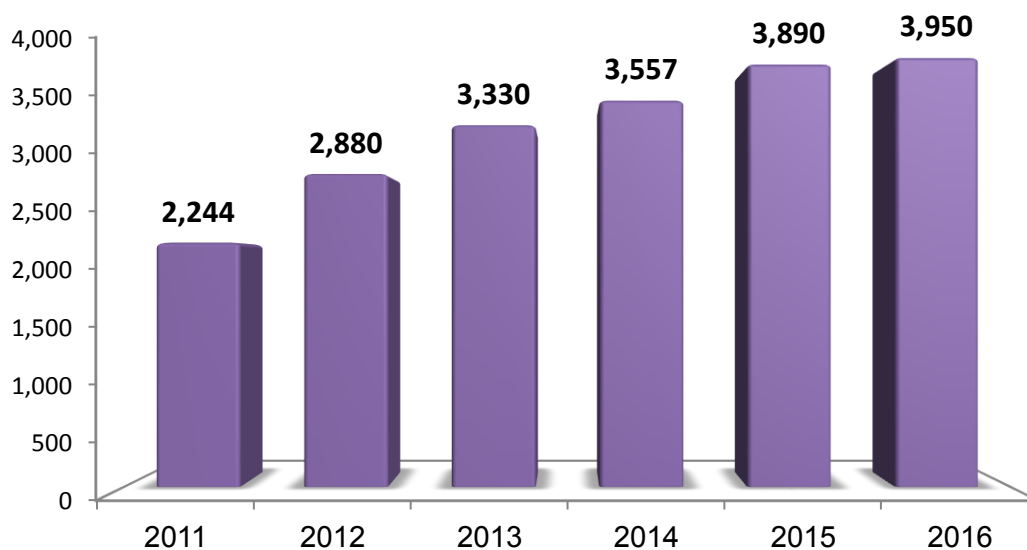
בשנים 2011-2016 ניתנו הלוואות ל-3,326 עסקים. 297 עסקים נסגרו במהלך התקופה (כ-9%), בעוד 469 עסקים קלטו לפחות עובד נוסף אחד (כ-14% מהעסקים).

לוח 7: תנועת עסקים ומועסקים – תכנית SAWA, 2011-2016

סה"כ	2016	2015	2014	2013	2012	2011		
3,326	553	501	638	627	588	419	חדשים	סה"כ
-297	-86	-72	-59	-42	-26	-11	נסגרו	
469	136	114	93	67	41	17	עובדים	
11,878	3,497	2,895	2,352	1,680	1,028	425	סה"כ	

לאור זאת, סה"כ ייצר הפרויקט לפחות כ-12,000 שנות עבודה במהלך אותן 6 שנים (2011-2016).

איור 32: עלות התפעול הכוללת* של תכנית SAWA, באלפי ₪, 2011-2016

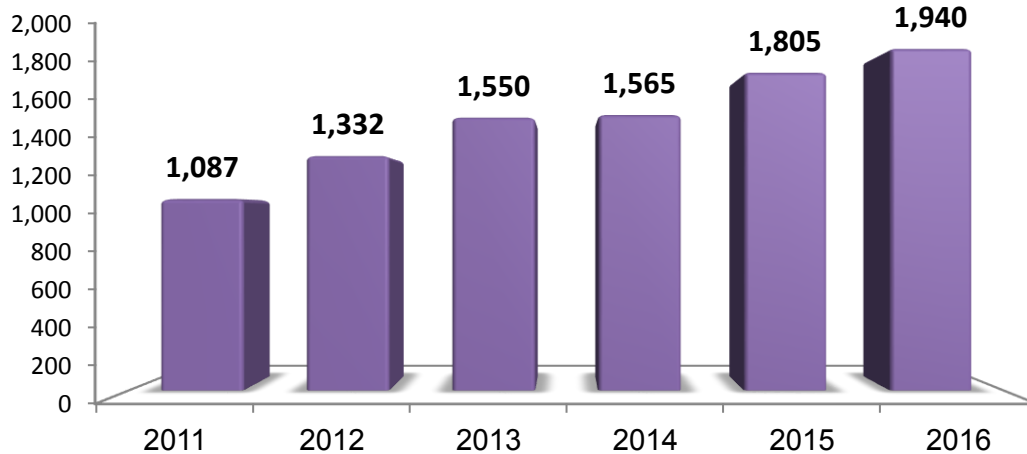


* לא כולל עלויות הפסדים – כ-1.8% מסך הלוואות של כ-45 מיליון ₪ באותן שנים. הנתון הסופי של ההפסדים יחושב בסיום הפרויקט ואז ניתן יהיה לעשות חישוב מעודכן לתרומה הכלכלית של הפרויקט.

עלות התפעול הכוללת של התכנית באותן שנים עמדה על כ-20 מיליון ₪. המשמעות הינה שהעלות השנתית הממוצעת לתמיכה בשנת עבודה עומדת על כ-1,671 ש"ח.



איור 33: הוצאה ממשלתית על תכנית SAWA, באלפי ₪, 2011-2016

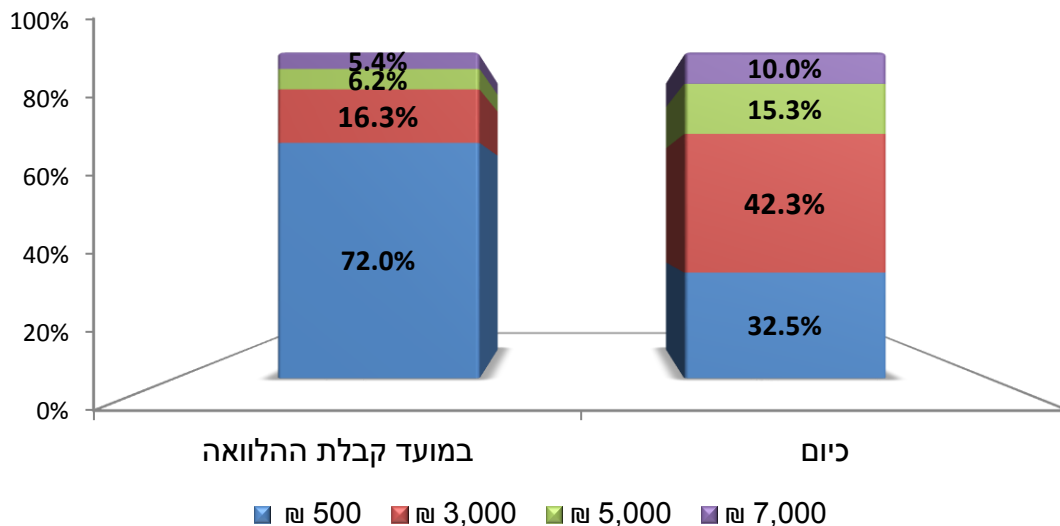


עלות התכנית לממשלה באותן שנים עמדה על 50% מהעלות הכוללת, כ- 9 מיליון ₪. המשמעות הינה שהעלות לממשלה לתמיכה בשנת עבודה עומדת על כ-781 ₪.

3.2 תוספת הכנסה

מחקר ההערכה של תכנית SAWA שנערך באפריל-יוני 2017 בחן את התפלגות ההכנסות החודשיות של העסקים בנקודת הכניסה לתוכנית לעומת המצב במועד ההערכה. על מנת לבחון את תוספת ההכנסה הממוצעת לעסק בעקבות התכנית, הנחנו שכל קבוצה תיוצג על ידי הממוצע שלה, למעט הקבוצה הנמוכה (0-1,999 ₪) בה נלקח 500 ₪ כמייצג מכיוון שהרוב בקבוצה זו בפתחות התוכנית עמד על "0", והקבוצה העליונה (6,000 ₪ +) בה נלקח 7,000 ₪ כמייצג.

איור 34: התפלגות ממוצע הכנסות לעסק, במועד קבלת ההלוואה וכיום



אם במועד הכניסה לתכנית כ-12% בלבד מהעסקים הכניסו מעל 5,000 ₪ לחודש, כיום מעל רבע מהעסקים מכניסים מעל סכום זה. זאת ועוד, במועד קבלת ההלוואה רק 28% מהעסקים הכניסו מעל 3,000 ₪ ואילו כיום כ-68% מכניסים מעל סכום זה.

מן האיור לעיל ניתן להסיק כי ההכנסה החודשית הממוצעת לעסק במועד קבלת ההלוואה עמדה על כ-1,541 ₪ וכיום עומדת על כ-2,890 ₪ – גידול של כ-1,349 ₪ (88%). תוספת ההכנסה השנתית לעסק עומדת על כ-16,190 ₪.

3.3 תרומה לתוצר

בכדי לבחון את התרומה לתוצר, נרצה לבחון תחילה כמה שנות פעילות של עסקים נוספו בעקבות התוכנית על ידי סכום מצטבר של עסקים חדשים בניכוי העסקים שנסגרו.

לוח 8: תוספת שנות פעילות של עסקים בעקבות תכנית SA WA, 2011-2016

סה"כ	2016	2015	2014	2013	2012	2011		
3,326	553	501	638	627	588	419	חדשים	סה"כ
-297	-86	-72	-59	-42	-26	-11	נסגרו	
10,657	3,029	2,562	2,133	1,554	970	408	סה"כ	

בהנחה שתוספת ההכנסה השנתית של עסק נוצרת בשנה הראשונה (שנת ההתערבות), הרי שסך תוספת ההכנסה לתוצר הלאומי שייצרה התוכנית עומדת על כ-172.5 מיליון ₪ על פני 6 השנים.

הוצאות הממשלה על התוכנית באותן 6 שנים עמדו על כ-9.3 מיליון ₪. המשמעות היא שהמכפיל של תוספת ההכנסה על הוצאות הממשלה עומד על כ-19:1. על כל שקל שהממשלה משקיעה בתוכנית, מייצרת תוספת הכנסה של כ-19 ₪.

4. ממצאי ראיונות עם נשים מצליחות

על הראיונות

התקיימו ראיונות טלפוניים בשפה הערבית עם נשים שהוגדרו כנשים מצליחות – נשים שעל פי הדיווח של צוות SAWA יש להן עסק שהתפתח יפה מתחילת התכנית.

הראיונות כללו שאלות על העסק הקיים, על תכניות לעתיד ועל תרומת המפגש עם התכנית לכל אלה.

על המראיינות

התקבלה רשימה של 32 נשים. רואיינו בפועל 14 נשים. אף אחת משאר הנשים לא סירבה להתראיין באופן אקטיבי אך התיאום עמן לא צלח.

4.1 ממצאים

הנשים ברובן המכריע חשות שלמפגש עם SAWA, הן בהיבט הייעוץ והן בהיבט הכספי, הייתה משמעות גדולה ותרומה גדולה ליכולת שלהן להקים עסק, לטפחו או לממשו. הן חשות שהמצב היום טוב יותר מבעבר, כשלהלוואה ולעסק היו תרומות כלכליות אך גם תרומות לחיים הפרטים ולמשפחה.

המפגש עם התכנית היווה מנוף לשרשרת הצלחות בעתיד. ניכר שהנשים מבינות ברובן את חשיבות ההיבטים הניהוליים והארגוניים, אך היבט זה עדיין טעון שיפור.

להלן הממצאים לפי שאלות. ציטוטים מדברי הנשים מופיעים בכתב מוטה.

ממצאי רקע

בפועל רואיינו: 4 נשים מהדרום, 6 נשים מהמרכז ו-4 נשים מהצפון.

מספר הלוואות: רוב רובן של הנשים לקחו שתי הלוואות. שתי נשים לקחו הלוואה אחת ושתיים שלוש הלוואות. (אחת מכל קבוצה בדרום ואחת בצפון).

סוגי עסקים: סוגים מגוונים ולרוב מדובר על חנות (מכולת, תכשיטים, מאפייה). בדרום יש עסק בתחום החקלאות, במרכז אתר אינטרנט חדשותי-פרסומי ובצפון סידור פרחים.

פרוט עסקים והלוואות:

דרום:

מכולת – 1

כבשים, אווזים ותרנגולות – 3 או 4

מאפייה ומזון ביתי – 2

תבלינים – 2

מרכז:

אתר אינטרנט חדשות + פרסום – 2

חנות מתנות – 2

מכולת וקיוסק ליד בית ספר – 4

מספרה – 2

חנות תיקים, מוצרי קוסמטיקה, ותכשיטים – 2

צפון:

בגדים ופרחים – 3

עיצוב תכשיטים – 2

מכולת – 1

סידור פרחים – 2

ממצאים לפי נושאים

הערות רקע: בהשוואה בין אזורים - הנשים מהדרום התקשו ביותר להשיב לשאלות ואף להבינן הגם שנשאלו בערבית ובשפה מותאמת. תשובותיהן היו דלות יותר ברוב המקרים. 3 מתוך 4 הנשים של הדרום לא עבדו לפני פתיחת העסק ומצבן הכלכלי היה קשה. ייתכן כי זה מסביר את הקושי שלהן להביא את עצמן לידי ביטוי בשל העדר מיומנויות של שיח בעולם העבודה.

נתונים קשיחים: לחלק מהנשים אין חישוב של מחזור כספי חודשי, הכנסות והוצאות ומספר לקוחות, דבר שאינו מאפשר הערכה מדויקת של שינוי.

המצב לפני פתיחת העסק

באיזה מצב היית לפני שהצטרפת לתכנית SAWA וקיבלת את ההלוואה הראשונה?

רוב הנשים נחלקות בין כאלה שהיה להן עסק וכאלה שלא עבדו כלל מחוץ לבית, לעיתים העסק היה סוג של תחביב או עיסוק בהיקף קטן מאוד. מיעוטן עבדו כשכירות.

שני ממצאים עיקריים עולים מתוך הראיונות:

א. **קבלת ההלוואה בזמן המתאים אפשרה לפרוץ – אחרי שלב גידול הילדים, אחרי החלמה**

ממחלה, אחרי שהגיעה לגיל שהבינה שהיא זקוקה לפנסיה ועוד.

ב. **הלוואה במקרה של נשים מצליחות היוותה מנוף – לאחר שקיבלו הלוואה היו יכולות**

לגייס עוד משאבים כספיים ואחרים כדי לפרוץ.

"מאז שהכרתי את צוות התכנית הבנתי שאפשר לקחת את התחביב הזה ולקדמו, וכן קיבלתי הלוואה בסיכון יחסית קטן, אחרי זה בעלי גם התגייס ותרם כספית. וקיבלתי את ההלוואה השנייה כדי לעבור למקום חדש, חנות יותר גדולה על הכביש הראשי ביישוב." (צפון)

"לפני קבלת ההלוואות עבדתי מהבית, בדיוק כמו שאני עושה היום, אבל עבדתי הרבה יותר בקטנה. השתמשתי במעט חומרים לא כמו היום, לא הצלחתי להביא הרבה חומרים ואז גם מבחר התכשיטים והמחזיקים שיכולתי לעצב היה ממש קטן. ובעצם היה חסר לי הכנסה יותר גדולה,



ולהרגיש שאני יכולה להתקדם ולהביא את הרעיונות שלי לידי ביטוי. היום אחרי שקיבלתי את ההלוואות זה יותר קל, פשוט אני יכולה להרשות לעצמי להביא יותר חומרים וגם להביא חומרים חדשים." (צפון)

המניעים לפתיחת העסק

תוארו מגוון מניעים לפתיחת העסק:

- הגעה לפרק בחיים של תחושת שעמום וחוסר מיצוי
 - המפגש עם יועצת SAWA כטריגר
 - הצורך להגדיל הכנסה (גרושה, אלמנה, משכורת נמוכה של הבעל)
 - היעדר תעודות, מצב שאינו מאפשר עבודה כשכירה
 - הרצון בעצמאות או חוסר הסכמה של המשפחה לעבודה מחוץ לבית כשכירה
- "לפני לקיחת ההלוואות היה לי עסק של כבשים שהייתי מוכרת. אבל חשבתי על הגדלת העסק, והכוונה להביא יותר כבשים, להתאים ולהגדיל את המקום של הכבשים, ולהביא עוד חיות (סוגים אחרים). בעיקר רציתי יותר הכנסות וגם רציתי למלא יותר את זמני ולכן פניתי לקבלת הלוואות." (דרום)

העסק היום בהשוואה לעבר

עד כמה העסק מבוסס היום לעומת העבר?

11 מתוך 14 הנשים הגדירו את העסק כמבוסס או מבוסס מאד ומשמעותית יותר מן העבר. שתיים ציינו שהמצב טוב מבעבר אך השיפור עדין לא גדול ואחת ציינה שלא ניתן עדיין לדעת.

מדברי הנשים:

"הרבה יותר טוב. שהצלחתי להביא כמות גדולה של חומר אז יצא שאני משלמת פחות על החומר בהשוואה לתקופה הקודמת שהבאתי רק מעט. ואז זה הופך להיות הרבה יותר משתלם, כי מרוויחה יותר (פחות הוצאות). וגם בעזרת חומרים חדשים הצלחתי להגיע ללקוחות מחוץ לכפר, כי העבודה היפה שיצאה "פרסמה" את עצמה וחברות הביאו חברות חדשות." (צפון)

"ממש מבוסס מקור פרנסה מבוסס." (מרכז)

"מתברר שהנראות והמראה החיצוני והפנימי של העסק משפיע גם כלכלית." (מרכז)

"מצבי היה קשה מאד, והיום ממש אין השוואה. הכול השתפר והעסק יציב וטוב. ובמיוחד שדרך התשלום ל-SAWA היא נוחה והם גמישים, ואין ריבית כמו הבנקים." (דרום)

מאפיין נוסף של הנשים המצליחות הוא הרצון לגדול ולהתפתח עוד. גם נשים שצינו שמצבן טוב והרבה יותר טוב, ציינו בחלקן שיש להן עוד כוונות גדילה: הרחבת מוצרים, יותר חשיפה ללקוחות וכ'.

עד כמה גדל קהל הלקוחות?

רוב הנשים למעט שתיים ציינו שקהל הלקוחות גדל ואף גדל מאד. הגידול נובע בעיקר ממגוון וכמות מוצרים גדולה יותר בעסק, יותר פרסום בפייסבוק או בין נשים ומעבר למקום טוב יותר בעל נראות טובה יותר (בכביש הראשי / ליד בית ספר).

"תמיד מגלה שעוד לקוחות הביאו עוד לקוחות ותמיד יש לי לקוחות חדשים, וזה מאד משמח ומקדם." (מרכז)

"יש קפיצה משמעותית במספר הגולשים גם הרבה מעבר לציפיות. היום יש הממוצע ביום 1,000 גולשים, למרות שקודם כיוונתי וקיוויתי שיהיו לי 400 גולשים." (מרכז)

האם יש עובדים נוספים בעסק?

רק בשלושה מקרים דווח על תוספת של עובדות/ת בשלום, בשני מקרים דווח על עבודה עם שותפה. בחלק ניכר משאר המקרים דווח כי ילדים ובני משפחה עוזרים כשצריך, אולם אלה אינם מוגדרים כעובדים קבועים בעסק.

עד כמה גדל מחזור המכירות החודשי?

התשובות לשאלה זו היו מגוונות. רוב הנשים חשות שהיה שיפור ורבות מדווחות על שיפור משמעותי ואפילו הכפלת המחזור. עם זאת, חלק מהנשים לא יודעות בדיוק מה היו הסכומים ההתחלתיים ולעיתים גם לא בדיוק מה ההכנסות היום ולכן מתקשות בדיווח.

תפיסת הנשים מהו עסק מצליח

מה לדעתך מאפיין עסק מצליח?

זו הייתה שאלה פתוחה שבה בחרו הנשים למה להתייחס והתקבל מגוון רחב של תשובות. התשובות מעידות על הבנת הצורך לשלב בין כישורים ניהוליים אירגוניים ובין כישורים רכים של יחס ללקוחות ואהבה למקצוע.

ההיבט המרכזי שחוזר אצל נשים רבות הוא המחשבה על הלקוחות והאמינות. היבטים של חשיבה, ניהול ותכנון עלו גם הם אצל מעל מחצית מהנשים בדרכים שונות.

1. **מחשבה על הלקוחות, משיכת לקוחות, אמינות ויחס טוב:** עלה בקרב שמונה מתוך 14 נשים, בכל האזורים.

"...יחס טוב עם אנשים. ויש תמיד לחשוב על דרכים למשוך לקוחות ולגרום לזה שיבואו עוד פעם. גם אין לנצל את הלקוח ויש לתמחר במחירים סבירים לכולם." (צפון)

"צדק ויושרה מאד חשובים כדי שהלקוחות והספקים יתנו אמון בעסק ובעלים שלו." (מרכז)



2. חשיבה, ניהול ותכנון:

א. **ניהול נכון:** צוין על ידי שש נשים: מעקב ונוכחות, דאגה לסחורות, מאזן הכנסות הוצאות, השארת כסף פנוי לצרכים שונים, תשלומים במועד, לא להלוות ללקוחות, מודעות ולקיחה בחשבון של היקף העבודה והדרישות וכו' (שתיים התייחסו לנוכחות אישית בעסק).

ב. **בחירה נכונה של תחום העסק:** צוין על ידי שלוש נשים.

"קודם כל יש לחשוב על עסק שיצליח ויש ביקוש למוצרים שימכרו בו, למשל אוכל ובגדים, תמיד יש בהם צורך." (צפון)

ג. **הפקת לקחים, למידה מאחרים:** צוין על ידי שלוש נשים.

"אחרי שפותחים/מתחילים, לומדים תוך כדי ומשפרים ומעריכים מה עובד ומה פחות. למשל אצלי, הבנתי שפרחים ושקולד לא הולך בחברה הערבית אבל כן יותר בחברה היהודית, לכן החלטתי לשנות את העסק לסידורי פרחים ומתנות. כך בעצם לומדים מהשטח." (צפון)

3. תכונות אישיותיות מתאימות:

א. **רעיונות, יצירתיות, חיפוש דרכים חדשות:** צוין על ידי 4 נשים.

ב. **סבלנות והתמדה:** צוין על ידי שתי נשים מהדרום.

"סבלנות, רצון והתמדה. יש להתמיד ולהיות סבלני, במיוחד בהתחלה שעדיין אין היכרות והעסק לא מוכר. ויש לחכות עד ההגעה של יותר מפגש עם אנשים ויותר לקוחות ואז זה יבוא לאט לאט. לפעמים זה מספר חודשים." (דרום)

"הרצון של בעל העסק להקים ולהתמיד. במידה והוא "מתעקש" אז ימצא דרכים לשפר ולפתח את זה, ואז גם ירוויח ולא יפסיד." (דרום)

ג. **אהבה לעסק, בטחון בתחום ולקיחה שקולה של סיכונים:** צוינו על ידי בודדות.

"יכולת לקחת סיכונים אם אתה מכיר את השטח ומה יותר מבוקש ומה פחות." (מרכז)

4. היבטים חומריים:

א. **מקום טוב, מושקע, ממוזג:** צוין על ידי שלוש נשים.

ב. **כסף התחלתי, פרסום, ציוד טוב ומתאים:** צוינו על ידי בודדות.

הצלחת העסק והגורמים לכך

האם את חושבת שהעסק שלך מצליח?

כל הנשים חושבות שהעסק שלהן מצליח. עשר נשים חושבות שהוא מצליח מאד ועוד ארבע מצליח יחסית או בינונית. הסיבות להצלחה היחסית או הבינונית הן שיש עוד תכניות שלא יכולה להוציא לפועל בגלל מימון ילדים באוניברסיטה או בגלל קושי לחסוך.

מה הביא את העסק שלך למצב המצליח הנוכחי?

כל הנשים מנו סיבות פנימיות להצלחה (בזכות דברים שעשו או שאפינו אותן)! היבט זה מעיד על ייחוס סיבות פנימיות להצלחה ולא חיצוניות והוא חיוני להצלחה. רבות מהסיבות הן סיבות של תכנון ועשייה ולא רק של כישורים. גם אלה חיוניים ליכולת לנהל ולהוביל עסק. שתי נשים מנו בנוסף על הסיבות הפנימיות גם את ההלוואה הראשונית שקבלו כגורם בהצלחה הנוכחית.

הסיבות המרכזיות שצוינו הן: היבטי ניהול ותכנון ובמיוחד שיווק ופרסום אבל גם תכנון, פיתוח והשקעה בניהול וכן כישורים פנימיים שעיקרם יחס טוב ללקוחות.

עם זאת, דווקא הסיבות המקצועיות והמוטיבציוניות אמנם מופיעות בחלק מהראיונות אך חסרות יחסית באחרים: פחות ציינו את איכות העסק, את מקצועיותו ואת הדחף האישי.

הסיבות שצוינו:

1. היבטי ניהול ותכנון: אצל רוב הנשים.

א. שיווק, פרסום אקטיבי בפייסבוק ודרך אנשים: צוין על ידי חמש נשים.

"אני תמיד מבקשת מהלקוחות לפרסם אצלי, לספר לאחרים וכו'.." (צפון)

"כל לקוח חדש שנכנס אלי לחנות וקונה אני תמיד מוסיפה עוד מוצר קטן כמתנה וזה לדעתי

גם משאיר רושם טוב אצלם." (צפון)

ב. השקעה בניהול העסק: צוין על ידי שתי נשים.

ג. השקעה בכלל ובציוד טוב / נראות: צוין על ידי שתי נשים.

ד. מחירים טובים: צוין על ידי שתי נשים.

ה. תכנון ופיתוח המשכיים: צוין על ידי שתי נשים.

"יש לי תכנון טוב, למשל לפני שהתחלתי להקים עשיתי סקר בקרב התלמידים שאני מלמדת,

השכנים והחברים- מה הצורך בשטח, ואיזה סוג של אתרים חסר, והבנתי שאין לעשות אתר

חדשות כולל אלא יש להתמקד במעקב אחרי אירועים ותקריות ולדווח מה קרה אתן אחרי

תקופת זמן, כי זה מאד חסר בשטח אבל בטח לא חסר אתרי מבוקי חדשות או דיווח ראשוני."

(מרכז)

ו. בידול ואיכות המוצר:



"עזר להצליח שזה מיוחד בהשוואה לעסקים אחרים. כך שאני אופה את זה על אש של עצים ולא אש של גז. וזה ללקוח מאד משנה ומושך אותו." (דרום)

ז. יד על הדופק בעניינים כספיים.

ח. הכסף הראשוני מההלוואה: צוין על ידי שתי נשים.

2. כישורים פנימיים:

א. יחס טוב לאנשים: צוין על ידי שש נשים.

ב. בטחון עצמי באיכות העבודה וכישורים: צוין על ידי שתי נשים.

"עזר לי מאד להצליח שאני עובדת לפי יכולותיי האישיות והכלכליות, ולכן למשל לא הסכמתי לקבל הלוואה יותר גדולה ממעוף, שכן הציעו סכום הרבה הרבה יותר גדול ממה ש-SAWA הציעו, אבל בחרתי ב-SAWA כדי לא להסתבך עם התשלומים וכו'." (מרכז)

ג. אהבת העסק ומוטיבציה: צוין על ידי שתי נשים.

"עזר להצלחה זה שרציתי להקים את העסק הזה ומעוניינת שהוא ימשיך להתקיים ולהתקדם." (דרום)

ד. יכולת הנעה וגיוס המשפחה:

"העבודה המשפחתית מקדמת את העסק. הם עוזרים בהכנת שקי התבלינים וכו', אבל בעיקר שהם מביאים את המוצרים לבתיהם של הלקוחות עם האופניים שלהם." (דרום)

ה. מאמץ והתמדה למרות קשיים:

"מצליחה למרות שקשה מאד לנהל את העסק שלי מהבית משום שאני גרושה וגרה בבית שלי ושל בעלי לפני הגירושין וזה אומר שאני גרה בשכונה של הגרוש שלי ומשפחתו וזה מאד מגביל אותי והם לא נותנים לי להגדיל את הבית ולכן קשה להגדיל את העסק." (דרום)

מה הייתה ההשפעה של ההשתתפות ב-SAWA וההלוואות שקיבלת על הצלחה של העסק? ומה

הייתה ההשפעה הייחודית של ההלוואות?

רוב רובן של הנשים התייחסו לעצם האפשרות להקים עסק / מנוע ראשוני אך חשוב בהקמה - לא היה קורה בלי ההלוואה או לאפשרות לפתח כלכלית עסק קיים וגמישות ההלוואה (בערך חצי מכל קבוצה):

"יבלי ההלוואות לא הייתי חושבת בכלל להקים עסק, זה לא היה בגדר האפשרות עם מצבנו הכלכלי הקודם, בעלי שכיר וגם לא משתכר הרבה." (צפון)

"זה כמו דחיפה מאד גדולה בחיים שלי ושל משפחתי. זה נפתח והוקם בעזרה ההלוואה הראשונה והתקדם והשתפר בעזרת השנייה. אז בעצם ההצלחה היא בזכות SAWA. ובלעדיהן זה לא היה מתחיל ולא מתקדם לאן שהוא היום." (דרום)

"בעיקר הכסף של SAWA היווה את הבסיס הראשוני ממנו הבאתי דברים חדשים לעסק ואז הכול התגלגל." (צפון)

"ההשפעות מאד גדולות. היה שיפור של 80% בהכנסות ובמצב הכלכלי של העסק. כך שבעזרת ההלוואה הראשונה שהייתה קטנה יחסית 5000 ש"ח, קניתי מדפים חדשים וצבעתי וסידרתי את המקום שהפך לחנות שלי, וזה חצי מהקומה הראשונה של ביתי (קומה מתחת לבית, כך שהייתה שם חנות נרגילות ויצאו משם סידרתי וצבעתי וכו'). ואז זה הפך לחנות שהתחיל לשגשג, ובעזרת ההלוואה השנייה קניתי עוד בגדים ומוצרים, ופתחתי את החלק השני של החנות שזה פרחים מלאכותיים שאני מעצבת. וזה מאד שיפר את ההכנסות ומס' הלקוחות, וגם גרם לאפקט פרסומי יותר גדול, הגיעו לקוחות חדשים כדי לראות וכך זה התגלגל. ובהלוואה השלישית אני כבר קניתי עוד דברים לחנות, סידרתי אותו יותר והבאתי עוד בגדים ופרחים חדשים." (צפון)

עוד עלו היבטים כגון לגיטימציה לצאת החוצה מן הבית ולפעול בעולם.

כמו כן, מרואיינת אחת ציינה שהסכום לא גבוה ואחרת ציינה שממילא הייתה מצליחה לגייס את הכסף הדרוש ובכל זאת רואה עזרה משמעותית של היועצת ושל הקבוצה.

בהמשך לשאלה הקודמת:

1. היועצת:

רוב רובן של המרואיינות ציין לטובה את פעולת היועצת. 12 נשים התייחסו ליעוץ המקצועי, שהוא בעל אופי של מעקב וקצת טיפים ופחות של העברה מאורגנת של ידע. רובן המכריע התייחס לתמיכה הנפשית והליווי האישי שלה.

ביחס ליעוץ המקצועי של היועצת עלו היבטים כגון: ההדרכה בניהול כספים ומעקב, טיפים לניהול יחסים עם לקוחות וספקים, הסדר הוראת הקבע:

"טיפים להתקדמות כמו יחס עם לקוחות וספקים, לנהל מולם שיח של תשלום חלקי בכל פעם, בהינתן שבכל פעם אני כן לוקחת מהן." (צפון)

"למרות שידעתי מה לעשות כי יש לי כבר עסק, היא תרמה לי בניהול הכסף וההלוואה." (מרכז)

"בודקת מה עושה בכל שלב ואיך להתקדם אבל בלי להיכנס לסיכונים מיותרים או התחייבויות יותר גדולות מהיכולת שלי." (דרום)

"...היועצת של SAWA, שנתנה עצות ולימדה אותי כל מה שקשור לפתיחת עסק מ-א' עד ת', מה עושים בכל שלב ואיך מיידעים אנשים ואיך מתייחסים ללקוחות/ספקים וכו'." (דרום)

ארבע נשים התייחסו באופן ממוקד ליעוץ לפרסום. ועוד בבודדות ליעוץ להיעזר באנשי מקצוע ועידוד לקחת עוד הלוואות.

2. ההשתתפות הקבוצתית:

רוב הנשים לקחו חלק במפגשים קבוצתיים. מעטות לא.

רוב המשתתפות מייחסות לקבוצה השפעה חיובית, שתיים ציינו שהקבוצה מגבילה כי לא מאפשרת לפרוע את כל החוב בפעם אחת אם רוצים ויכולים /או מחייבת אותן "לפקח" על האחרות, אחת ציינה שלא סייע כי היא הייתה עם אישה נוספת אחת ולא היה בזה די הפריה ומרואיינת נוספת חשה שהקבוצה לא סייעה כי כבר קודם לכן היה לה עסק והיא ידעה את הדרוש.

עיקר התרומות של הקבוצה:

א. **תמיכה ועידוד:** התרומה המרכזית, על פי הנשים.

"חיכיתי כל פעם לטלפון שלה כדי לבשר על ההתקדמות, כי הייתי גאה בעצמי וגם כי יש ל-SAWA חלק חשוב בהתקדמות זו ורציתי לחלוק איתה." (דרום)

ב. ההתחייבות בין הנשים:

"השתתפתי בשתי קבוצות וזה עזר להרגיש מחויבות והיה כמו דחף להמשיך להתקדם ולשלם בזמן." (צפון)

ג. **רשת עסקית ורשת לקוחות:** חברות הקבוצה מהוות לקוחות או שולחות לקוחות.

"מעורר השראה ופותח אופקים להסתכל וללמוד מניסיון אחרות." (דרום)

ד. חשיפה לתחומי עסק נוספים.

ה. למידה הדדית:

"עזר מאד ומאד מעניין ומלמד לראות איך עסקים אחרים מתקדמים ומה עוזר לקדמם או עוצר התקדמות זו." (צפון)

ו. רשת גיבוי כספית:

"למשל שאחת ממנו הייתה מתקשה בתשלום ההחזר שלה (של ההלוואה) היינו מתגייסות ועוזרות (אוספות כסף ונותנות לה והיא מחזירה לאט)." (צפון)

ז. למידה על בירוקרטיה וניהול כספים.

כמעט כל ההשפעות חיוביות גם אם עלו קשיים מול הילדים. ההשפעות כוללות בראש ובראשונה שיפור במצב הכלכלי שמאפשר עלייה ברמת החיים וכן תחושת בטחון ומשמעותיות, למידה לנהל לוחות זמנים ובכלל זה מציאת איזונים נכונים בין הבית והעבודה.

אחת ציינה שיש ירידה בלימודים בקרב ילדיה שגדלו אחרי פתיחת העסק לעומת בנותיה הבוגרות. היא לא בטוחה שזה קשור לעסק אבל אולי כן. ואשה נוספת טענה שאין השפעות משמעותיות משום שלידיה נשואים כולם.

ההשפעות שצוינו (בסדר יורד לפי שכיחות):

1. **מצב כלכלי טוב יותר שמאפשר עלייה ברמת החיים:** יכולת להקצות כספים ללימודים או לצרכים אחרים של הבית והילדים, תחושה כללית טובה יותר כשאין תסבוכת כלכלית או שאפשר לספק יותר לילדים.

"ההשפעה העיקרית שיש דמי כיס יומיים לי, לבית ולילדים. הילדים מאד שמחו מזה, כי רמת החיים שלנו השתפרה ואני עכשיו מסוגלת יותר לעזור להם ללמוד ולהתקדם בתחומים שמעניינים אותם." (דרום)

2. **דמוי עצמי חיובי, משמעותיות, עניין, פריצת גבולות ותחושה של תרומה לבית:**

"כמובן שאני מרגישה יותר עצמאית, יכולה להביא דברים לעצמי או לבני המשפחה מכספי. ובטח אני מרגישה שמצב רוחי השתפר מאז שפתחתי את המכולת, אני מרגישה שיש לי מה לעשות, זמני התמלא ושיש תכלית לזמן שלי וגם מתעסקת בניהול הזמן שלי במקום להשתעמם." (צפון)

"מבחינה חברתית יש העצמה לאישה/אימא, ובמיוחד במקרה שלי שאני המפרנסת היחידה ואני עמוד הבית, זה מאד משפיע על הילדים. כך שכל העצמה לאישה/אימא יש בה העצמה לילדים." (מרכז)

"אני היום עצמאית יותר, סומכת על עצמי יותר דבר שלא היה קודם לפני הפתיחה של העסק, הייתי תלויה בבעלי ונבוכה מלעשות דברים בעצמי. היום אני עושה לי ולילדים שלי לבד." (מרכז)

"באופן אישי זה מאד מאד השפיע, מצב רוחי היה ירוד, לא הערכתי את עצמי קודם. היום אני מעריכה את עצמי יותר והזמן שלי התמלא ובעקבות זה מצב רוחי מאד השתפר, כך שאי מרגישה יותר משמעו לחיים שלי. וכמובן שהכרתי אנשים חדשים בעבודה זו וזה מאד מקדם והופך את החיים למעניינים." (דרום)

"אישית הכרתי אנשים חדשים דרך העבודה הזו, הגעתי למקומות שלא הייתי בהם אי-פעם וזה עושה לי טוב. וזה ממש לא בא על חשבון הבית והילדים וכו' ולכן זה מושלם." (דרום)



3. למידה על התארגנות ועמידה בלוחות זמנים:

"קודם, כל זמני הוקדש למשפחה ולבית, היום זה פחות. ואז בעקבות זה גם הלזז וההתארגנות של המשפחה כולל הילדים השתנו בעקבות זה. ... אני מצליחה להיות מסודרת מבחינת זמנים יותר. בהתחלה היה לי קשה לנהל את הזמן ולעשות הכול, ולאט לאט התחלתי ללמוד איך עושים את זה ומטפחים המשפחה והעבודה ביחד." (צפון)

"הרגשתי שאני מאד משתפרת בעניין ניהול הזמן שלי, עכשיו אני יותר מתקתקת ומתכננת את הלוח" שלי. היום בעסק ובבית עם תינוקת בת 8 חודשים ועוד ארבעה ילדים שהגדול ביניהם בן 8. ואני מרגישה שמצליחה לארגן את זמני ולתת לכל חלק את מה שמגיע לו." (צפון)

4. צורך לאזן בין הבית והעבודה ומציאת פתרונות חיוביים:

"אני מנסה כל הזמן לאזן בין הזמן עם הילדים והבית לבין המכולת. ומנסה שנעשה ביחד דברים במכולת עצמה. אני עוזרת להם בשיעורי בית שם למשל. והם גם מגיעים כדי לעזור לי או להחליף אותי. ובעיניי זה מעצים אותם כך שהם מתחילים לקבל אחריות עוד דברים בחייהם." (צפון)

"למשל כספית יותר טוב לילדי, אבל גם במקרה שלי אני מנסה להכניס אותם לעסק, שיתחילו לעבוד איתי. כמו כן בני הבכור יסיים השנה תואר בתקשורת ואז יהיה לו מקום להתנסות ולעבוד והוא יתרום גם לעסק עם הראייה שלו. אני גם אמרתי לקטנים יותר שכל מי שחושב על פרויקט בקיץ כמו חוגים/קבלת רישיון נהיגה יוכל לממן את זה דרך עבודה איתי. בהקלדה למשל וסידור עניינים טכניים. מצד אחד זה יעזור לי ויקל עלי בעבודה, מצד שני יוכלו לעשות דברים שהם רוצים עם הכסף שלהם, וזה יגביר תחושת האחריות והמחויבות אצלם. בנוסף הם ייחשפו למידע חדש בעבודה באתר, וישתפרו בשפה כאשר יקראו ויקלידו יותר." (מרכז)

מה עשית עם הכסף של ההלוואה?

עיקר ההוצאות הן על שיפוץ בסיסי (בעיקר תוספות כמו צבע ומדפים ולעיתים הכשרת המבנה), וכן הגדלת כמות ומגוון הסחורות. נראה שההשקעה בתשתיות כגון ציוד מחשב, או ייעוץ בתשלום, לפרסום, לניהול עסקי או לכל תחום אחר היא נמוכה. כמו כן אין השקעות בהתמקצעות.

אזור	הלוואה ראשונה	הלוואה שנייה	הלוואה שלישית
צפון	פתיחת עסק קטן בשכונה פנימית	מעבר לעסק גדול יותר במקום מרכזי ביישוב	
	ארגון המקום לעסק: צביעה, מדפים וכו'	הרחבת מגוון המוצרים	
	כמויות גדולות של סחורה "פשוטה" – אבנים לתכשיטים	כמויות גדולות של סחורה יקרה – כסף וזהב לתכשיטים. ציוד לסדנאות תכשיטים.	
	צביעה, מדפים וציוד בסיסי	תוספת סחורה והגדלת מגוון: לא רק בגדים גם פרחים	מוצרים חדשים וטיפוח מראה העסק
	שיפוץ בסיסי של החנות	הגדלת מגוון הסחורות, תהליכי החלטות לגבי היבט זה	
מרכז	הגדלת מגוון		
	בניית אתר אינטרנט – תשלום למתכנת	ציוד: מצלמה, מכונת צלום ומחשב	
	שיפוץ של החנות ותוספת מוצרים	שכירת מקום חדש והתאמה לצרכים + מוצרים חדשים נוספים	
	ציוד בסיסי שולחן ומדפים + סחורה ראשונית	הגדלת המבחר	
	טיפוח נראות חיצונית והנגישות אליו	טיפוח פנימי – הזמנת ריהוט – ויטרינות וארונות	
דרום	רכישת מוצרים בסיסיים כמו תבלינים מבוקשים.	הוספת מגוון וכמות סחורה כולל סחורה נדירה יותר.	
	הכנת המקום- תאורה ומדפים. + רכישת סחורה ראשונית.		
	הגדלת השטח לעדר	רכישת עוד חיות לעדר	רכישת עוד חיות לעדר

מה התכנית העתידית שלך? לאן פניך בעניין העסק?

למרבית הנשים יש תכניות ברורות. התשובות מעידות בעיקר על רצון לגדול ובמידה מסוימת על הבנה ורצון לפרוץ כיוון ולהתפתח מקצועית.

רוב התשובות עוסקות בשכירת מקום מחוץ לבית / מקום גדול יותר, אחת מהן רוצה לחזור לאזור הבית ו/או להגדיל מבחר מוצרים / לשלב דברים חדשים.

בצד זאת, שש נשים דברו גם על שינוי משמעותי יותר: להתקדם בתחום / להוסיף תחום חדש, למשל להשתתף בפסטיבלים, שווקים ואירועים אחרים שיש בהם דוכנים: מתוך הבנה שזה מגדיל את כמות הלקוחות מעבר לעצם המכירה בדוכן.

"אני אוהבת וטובה בלעשות סלסלות אז אולי אוסיף אותו לעסק, שתהפוך לחנות שפתוחה בשעות מסוימות ולא בבית לפי הזמנות." (דרום)

תשובה שכיחה נוספת היא להגביר פרסום. שלוש נשים ציינו שאין להן כרגע תכניות עתידיות אבל אם ירצו לפרוץ יפנו ל-SAWA.

מה את צריכה כדי שהתכנית תתגשם?



רוב הנשים התייחסו רק להיבט הכספי, בעיקר לקחת או אולי לקחת עוד הלוואה. שתיים דברו על חסכון ועוד אחת על מציאת מקור מימון. ארבע נשים דברו על למידה ותכנון מראש: למידה מהשטח, חשיבה על צרכים. אחת דברה על יציאה החוצה – הגעה לאירועים ועוד אחת על הכשרת הילדים. שלוש נשים חשו שהנושא אינו רלוונטי כרגע.

נמצא שהנשים אכן רוצות לגדול ולהתרחב אולם לרוב בגבולות הקיימים.

4.2 חסמים והמלצות שנגזרות מהם

להלן מספר המלצות. כמובן שההמלצות בחלקן אינן נחוצות לחלק מהנשים וכי חלק אחר לא בשל ליהנות מהן. עם זאת, ייתכן כי יותר מודעות והכוונה יביאו את הנשים למימוש רב אף יותר.

- **יש למיין נשים לקבוצות סיוע בהתאם ליכולתן המקצועית ולתפיסות שלהן לגבי הקמת עסק. לרוב הנשים הסיוע שניתן היום מתאים. אך יש נשים שיכולות להפיק יותר:**
 - תוספת של מודולות סדורות יותר של כלים עסקיים, ייעוץ כלכלי סדור וכדומה. רק אישה אחת ביקשה זאת במפורש אולם ניתוח התשובות מלמד כי הנשים מתקשות בהיבט זה ולא תמיד מודעות לו.
 - רוב הנשים, אך לא כולן, מבינות את חשיבותם של הכישורים הניהוליים ושל הכלים הניהוליים הסדורים כחלק אימננטי בהצלחת העסק. חשוב למצוא דרכים נוספים לפתח הבנה לחשיבות זו.
- יש להכשיר יועצות למתן מענים מן הסוג הנ"ל או לתמיכה בתהליכים כאלה.
- **יש לפתח בקרב הנשים שזה חסר אצלן את ההיבט של תשוקה ועניין לנושא בו הן עובדות, מעבר להצלחת העסק בהיבט של יעילות. היבטים אלה חשובים ליכולת ההמשכית להחזיק ולפתח עסק והם חסרים אצל חלק מהנשים.** בכלל זה גם המשך התפתחות מקצועית בתחום עצמו. בצד זאת, חשובה ההכרה גם בתכונות האישיות שהביאו את הנשים להצלחה, בניגוד למחשבה המקובלת אצל חלקן ש"לא נעים להתרברב". הכרה זו היא בסיס ליכולת לפעול ולהצליח וחשוב לתת לה לגיטימציה.
- יש ללמד את הנשים לפתח תכניות עתיד שמבוססות לא רק על היבטים כספיים אלא על הגדרות מובנות של חזון ומטרות מבוססות לימוד, היבט זה קיים אצל חלק מהנשים אך לא אצל כולן.

5. ממצאי ראיונות עם נשים שסגרו את העסק

על הראיונות

התקיים ראיון טלפוני בערבית עם נשים שעל פי הדיווח של צוות SAWA סגרו את העסק.

הראיון כלל שאלות על מצב התעסוקה, סיבות לסגירת העסק, תכניות לעתיד ועל השפעת התכנית על כל אלה.

על המרואיינות

התקבלה רשימה של 18 נשים שסגרו את עסקיהן. מתוכם רואיינו 10 נשים, 3 מהדרום ו-7 מהצפון. כל האחרות לא היו זמינות טלפונית.

5.1 ממצאים

ממצאי רקע

מצב עסקי לפני ההצטרפות לתכנית SAWA וקבלת ההלוואה הראשונה: שתיים מהנשים לא עבדו כלל קודם, אחת מהשתיים למדה קוסמטיקה. לרוב הנשים היה עסק זעיר אותו רצו להרחיב. שלוש נשים עבדו כשכירות (אחת כמורה, אחת מוכרת ואחת בעבודה לא קבועה), שתיים מהן כבר היו בעלות פעילות עסקית לפני קבלת ההלוואה.

פרוט העסקים:

1. עבודה לא קבועה כשכירה (ליווי ילדים בהסעות מטעם המועצה). עבודה בהיקף קטן בתחום תחביב (תפירה עם מכונה ישנה).
2. עסק שעבד טוב אבל עם מבחר והיקף סחורות קטן.
3. לא היה עסק ולא עבודה.
4. מורה שרצתה שינוי, קנתה עסק לפני ההלוואה, אך מצבו הכלכלי לא היה טוב.
5. לא עבדה אך למדה איפור וספרות. בעלה לא עבד ולא יכלה לפתוח עסק.
6. בעלת משפחתון ותיק אותו רצתה להרחיב.
7. בעלת סלון קוסמטיקה. לקחה הלוואה לצורך הרחבה לשמלות כדי להגדיל לקוחות והיקף שירותים.
8. עבדה כמוכרת, לא הייתה בעלת עסק.
9. סלון ממש קטן. רצתה להגדילו.
10. עבודה ב"קטנה" – מכירה מהבית לקרובים.

מה את עושה כיום מבחינה תעסוקתית (האם פתחה עסק אחר? עובדת? מובטלת?)

אחת הנשים עדיין עובדת בעסק מהבית, ברמה מינורית. ארבע נשים חזרו לעבודה לא מקצועית כשכירות: כוח עזר, פועלת, מוכרת וסייעת. אישה אחת למדה מקצוע ועובדת בו – מורה. שלוש אינן עובדות אך אחת עוזרת לבעלה בעסק ואחת חושבת על עסק חדש. אחת פתחה עסק חדש בעזרת הלוואה בנקאית.



פרוט התשובות:

1. צמצמה מאד כדי להתפנות למשפחה חזרה לעבוד בבית ומקבלת מעט לקוחות בבית
2. כוח עזר כמטפלת
3. מורה: למדה אחרי סגירת העסק ועובדת
4. לא עובדת בקביעות. עוזרת לבעל בעסק
5. לא עובדת, מצב קשה
6. פתחה לפני כחודש עסק חדש, בעזרת הלוואה בנקאית
7. עובדת במפעל
8. סייעת בגן, החלה לעבוד לפני כארבעה חודשים, שנה וחצי לאחר הסגירה.
9. שכירה בסלון כי רגילה לעבוד ויש לה עדיין חובות.
10. לא עובדת אך חושבת על עסק חדש.

ממצאים לפי נושאים

מצב העסק לפני הסגירה

עד כמה העסק היה מבוסס כלכלית?

שבע נשים דווחו שהעסק שלהן לא היה מבוסס כלכלית כלל. שתי נשים דווחו כי העסק היה מבוסס דיו ועם קבלת ההלוואות הלך והשתפר. ועוד אישה דווחה על מצב טוב יחסית והדרדרות אחר כך.

עד כמה גדל קהל הלקוחות?

רוב הנשים מציינות גידול בהיכרות קהל הלקוחות עם העסק בעקבות התכנית, בחלק מהמקרים מדווחת דעיכה בהמשך.

מספר לקוחות בשבוע: לרוב בודדים – 4-10 בשבוע. במקרה אחד 15 נשים בקיץ ואחת בחורף ובמקרה אחד אין הערכה.

האם היו עובדים נוספים בעסק?

כולן עבדו לבדן. במקרה אחד הייתה עזרה מהבנות.

סיבות לסגירת העסק

מה הביא את המרואיינת להחלטה לסגור את העסק?

נראה שהסיבה המרכזית לסגירת העסק היא **חוסר יצירת תשתית שתישא את העסק**. ניכר כי הנשים התייחסו לעסק בתור מעין מקום עבודה זמני ולא כ"עסק". בחמישה מקרים דווח על הפסדים כספיים, לרוב בגלל ריבוי הוצאות לעומת הכנסות, בשניים מהם גם על מחשבה שצריך הון התחלתי רב יותר לפתוח עסק. בארבעה מקרים דווח על שינויים במצב משפחתי שלא אפשרו גמישות. למשל, בנות שיצאו ללימודי תיכון לא יכלו לעזור יותר ולא נמצאה חלופה, בעיות בריאות של האישה עצמה או של חמתה, או בן שנתפס נושא נשק ולא אפשרו לאישה לפתוח עסק בעודו בבית. בכל המקרים הללו לא היו ניסיונות, ואם היו הם לא צלחו, לשנות את מהות העסק, מקומו או אופי התעסוקה בו.

בשני מקרים דווח על תחרות של עסקים דומים שנפתחו, שוב בלי יכולת של האישה להתחרות, אלא קבלה של המצב. בשני מקרים דווח על החלטה מושכלת: האחד כדי להיות יותר עם הילדים והשנייה, רצון להיות שכירה:

"לא הייתה לי סבלנות להחזיק את זה יותר ובמיוחד שזה לא ענה על הציפיות שלי. רציתי משכורת קבועה ולכן העדפתי לסגור ולצאת לעבוד בחוץ."

מן ההמשך עולה כי **הצורך המרכזי הוא בליווי של היועצת גם אחרי קבלת ההכשרה ובקבלת כלים מקצועיים ומובנים יותר בתחום העסקי**. עוד נראה שמתכונת המפגשים הקבוצתיים אינה מועילה לנשים החלשות יותר, אלה אינן יכולות לצרוך או ליהנות מהם.

נראה גם שלנשים אלו לא היו מספיק כלים בעת לקיחת ההלוואה לניהול תקין של העסק:

"התחרטתי שלקחתי את ההלוואות. הרגשתי שזה החזיר אותי 100 שנים אחורה עם החובות, ורק הבאתי סחורה בלי רווח והיא התקלקלה אצלי בחנות."

האם היו דברים שאם היית מקבלת מ-SAWA היו עוזרים לך להמשיך להפעיל את העסק?

רוב הנשים ביקשו יותר כלים, רק שתיים בקשו היבטים פרקטיים הנוגעים להלוואה.

1. **ייעוץ כלכלי לניהול עסק / קורס יזמות וניהול עסק לפני פתיחת העסק**: מספר נשים התייחסו לצורך בכך. עלו היבטים של איזון בין הוצאות והכנסות וכן צורך בהדרכה לפרסום.

"צריך קורס יזמות או ייעוץ של ניהול עסק, אחרת את נזרקת למים בלי ליווי או למידה קודמת או תוך כדי." (דרום)

2. **ליווי צמוד יותר גם אחרי קבלת ההלוואה לאורך ניהול העסק**.

3. **הגדלת ההלוואה ו/או הארכת תקופת התשלום**: ההלוואה בגודלה הנוכחי לא מספיקה לעיצוב ונראות העסק.

4. **חוסר במידע**: שלוש נשים ציינו שאין להן מה לומר משום שלא חוו את האפשרויות השונות.

אישה אחת ציינה ש"הכל הלך טוב" ואין לה בקשות.

תרומת התכנית לעסק

האם ליועצת מטעם SAWA הייתה תרומה לעסק ומהי?

תשע נשים ציינו שהיועצת תרמה לעסק ואחת שלא.

עיקר התרומות: מעקב צמוד, ארגון הניירת להגשה, היועצת הביאה יועצת נוספת לענייני כספים, חשיבות הדיונים על מעמד האישה הערבייה וסלילת דרכה המקצועית, נכונות של היועצת לעזור.

ביקורות: עיקר תרומת היועצת היא לפני קבלת ההלוואה ולא בהמשך, הפעלת לחץ להחזר ההלוואה, לא מספיק ייעוץ מקצועי בענייני כספים, ליועצות חסרים כלים.

האם לפעילות הקבוצתית הייתה תרומה לעסק?

שתי נשים ציינו שהשתתפו והרוויחו מהמפגשים. רוב הנשים לא השתתפו או השתתפו מעט. המשתתפות ציינו ברובן שמפגשים לא הועילו או חסרו הסברים רלוונטיים לנושאים העסקיים. אחת הלינה על כך שקיבוץ נשים מתחומים שונים אינו מועיל.

האם לקבלת ההלוואה מ-SAWA הייתה בכל זאת תרומה לעסק?

רוב הנשים ציינו שלקבלת ההלוואה הייתה תרומה לעסק ובמיוחד לפתוח אותו, להקימו או לפתחו. במקרה אחד צוינה תרומה לסגירת חובות. בחלק מהמקרים צוין שלא הייתה להלוואה תרומה או תרומה ממשית בגלל הגובה הנמוך ששל ההלוואה.

"מה עושים עם 6,000 ש"ח כאשר אני מגיעה לתל-אביב להביא סחורה אני צריכה לפחות 20,000 בכל פעם, שזה לפעמים יותר מפעם בחודש."

האם את רואה היום שינויים ברמת המשפחה, הילדים, ההשכלה שלך, שקשורים לפיתוח העסק ולהשתתפות בתכנית? אם כן, פרטי:

למרות שסגרו את העסק, רוב הנשים כן רואות השפעה חיובית להתנסות. בודדות ציינו שלא הייתה כל השפעה. שתי נשים ציינו השפעות שליליות. להלן ההשפעות שצוינו:

1. שיפור במישור האישי – בטחון עצמי, יחסים אישיים, עצמאות ומיקוד בדברים חשובים: צוין על ידי מחצית מהנשים.

"במישור האישי זה מאד תרם לי, היחסים הבין-אישיים שלי מאד השתפרו, ומרגישה שאני היום יותר חזקה ואמיצה מפעם. וההצלחה בזה עודדה אותי לעשות עוד דברים ולא לפחד."

"אני יותר בטוחה בעצמי, עצמאית. וגם שלא מרגישה שאני מוגבלת או תלויה בבעלי. אלא ההיפך מרגישה שיש בידי סמכות ושליטה."

2. יכולת, מודעות ורצון להשקיע יותר בילדים:

"אימא עובדת נותנת לילדיה יותר מהאימא הלא עובדת, כי הזמן הופך להיות חשוב ומשמעותי מבחינתה. והיא משקיעה בהם יותר. והזמן שיש לה איתם הופך להיות איכותי."

3. למידה מניסיון: לרכוש גם ידע תיאורטי ביחס לפתיחת עסק.

4. פגיעה בילדים ובלימודיהם או יותר מדי עומס נפשי עליהן: עקב הישארותם שעות רבות לבד בבית. צוין על ידי שתי נשים.

מה עשית בכסף של ההלוואות?

רכשו סחורות, ציוד או שיפצו את העסק. במקרה אחד לשלם חובות.

תכניות לעתיד והמלצות

מה התכנית העתידית שלך? לאן פניך בעניין תעסוקה?

רוב הנשים חושבות לפתוח שוב עסק, רובן מצביעות על למידה מן הניסיון הקודם, שתי נשים ציינו שיעבדו כשכירות ולא יפתחו יותר עסקים.

בקרב הנשים שמעוניינות לפתוח שוב / להגדיל ולהרחיב / לפתוח עסק מסוג חדש, ברוב המקרים הייתה מודעות לשינויים שיש לעשות: הרחבת מגוון הסחורות, מיקום מרכזי וטוב יותר. בשני מקרים צוין צורך ללמוד מראש את השטח והצרכים ובמקרה אחד צוין רצון לפתוח עסק ביתי.

מה את צריכה כדי שהתכנית תתגשם?

הנשים מבינות שעליהן להתקדם בהדרגה ובחשיבה קדימה.

"יש לחסוך כסף כדי להביא הציוד החדש הזה. ואני מנסה לעשות את זה בצעדים קטנים. הרי יש לי חובות בבית ועם הילדים וכו' ולא אוכל לחסוך את כל מה שאני מכניסה. מנסה לאזן ושכלל חודש אחסוך מעט כסף."

המלצות נוספות לתכנית?

רוב הנשים הודו לתכנית, ניתנו מעט מאוד המלצות ועיקרן – יותר תמיכה ייעוצית לניהול עסק. עלו בקשות להלוואות יותר גדולות ובמקרה אחד עלה רעיון מעניין של ציוות מספר נשים יחד להקמת עסק משותף בהלוואה גדולה יותר. אחת בקשה הלוואה בלי ערבים.

דוגמאות להמלצות:

"כל השירות היה טוב. עזרו לי מאד ואין לי משהו להוסיף. שהתקשיתי בתשלום נתנו לי מרחב והתחשבו במצבי, ובכל זאת הזכירו לי לפני זמן התשלום אבל בלי לחץ יותר מדי, שזה היה מעולה."



"מודה ל-SAWA על התמיכה, וגם על התמיכה הרגשית והליווי. אבל באמת מאמינה שיש לשלב יותר דרכי ואמצעי הסברה על הסיכונים שיש בפתחת עסק ועל ניהול נכון וסימנים של הצלחה או ירידה כדי לזהות בעיות בהתחלה."

"אין לי המלצות, הכול היה מעולה. שרק ימשיכו ויתמכו בנשים."

5.2 המלצות

- **ליווי וייעוץ:** מן הראיונות עולה כי הנשים מרגישות שחסר להן כלים לניהול עסק. ניתן לטפל בנושא בשתי דרכים:
 - כפי שהנשים מבקשות: יש לתת יותר ייעוץ והכוונה עסקית ממוקדים, יותר ליווי גם אחרי קבלת ההלוואה ועוד. נציין כי רובן לא השכילו לצרוך היטב את הליווי הקבוצתי הגם שעמד לרשותן ונשים מצליחות דיווחו על חשיבותו.
 - יש לנתח מראש מי מהנשים יכולה ליהנות מאיזה סוג של שירות, מי מהנשים פחות מתאימה להפעיל עסק (חלקן הצהירו על התאמתן להיות שכירות, אך רובן כן רואות עצמן פותחות עסקים מחדש), ובהתאם לכך למנן את סוג השירות והיקפו ולשקול אם בכלל לתת הלוואה.
- **גובה ההלוואה:** יש לשקול התאמת גובה ההלוואה לצרכים ו/או לסוג העסק ובמקרה שהגובה שניתן להעניק אינו מתאים, לא לתת כלל הלוואה.
- יש לבחון את ישימות הרעיון שהציעה אחת הנשים: **ציוות מספר נשים יחד להקמת עסק משותף בהלוואה גדולה יותר.**