

צמיחה מכיוון אחר

מיפוי אסטרטגיות לפיתוח כלכלי-קהילתי והתבוננות בתהליך הצמיחה
של כלכלה חברתית בישראל

מתוך דו"ח מחקר שהוגש לקרן החדשה לישראל ולשתי"ל

כתיבה ועריכה: איילת אילני
תמונת מצב - מאי 2005

כתיבה: איילת אילני
עוזרת מחקר: כיפאח דגש
חברי ועדת ההיגוי: חמוטל גורי, רונית הד, רחל ליאל, קרלוס שטיגלץ, גליה פיט, דוע'אם סייף

סדרת שתי"ל - ניירות עמדה ותחקירים
עורכת הסידרה: רולי רוזן

מסת"ב 965-7243-06-8 ISBN

ירושלים, נובמבר 2005

שתי"ל שטיל Shatil

שתי"ל - שירות תמיכה ויעוץ לארגונים לשינוי חברתי
מיסודה של הקרן החדשה לישראל

WWW.SHATIL.ORG.IL

תוכן

עמוד	
4	הקדמה - רונית הד
5	חלק א': על המחקר 1. מטרת המחקר 2. תהליך העבודה 3. תודות 4. הערת הכותבת
7	חלק ב': צמיחה של כלכלה חברתית 1. מהי כלכלה חברתית 2. מודל המדגים אסטרטגיה מגובשת של כלכלה חברתית
11	חלק ג': מיפוי של אסטרטגיות בכלכלה החברתית בישראל 2005 1. קואופרטיבים א. קואופרטיבים צרכניים ב. קואופרטיבים יצרניים ג. קואופרטיבים המספקים שירותים ד. תובנות וניגודים ה. חקיקה להעדפת קואופרטיבים 2. עסקים משותפים, עסקים זעירים והעסקה עצמית א. עסקים משותפים ב. עסקים זעירים והעסקה עצמית 3. תוכניות מיוחדות לתעסוקה ומעסיקים בעלי מוטיבציות חברתיות וקהילתיות א. תוכניות מיוחדות להשמה בתעסוקה ב. מעסיקים ייחודיים 4. נגישות לאשראי א. דוח מילקן (ממצאי מחקר) 5. פרויקט לפיתוח כלכלי כפרי 6. סחר הוגן 7. תוכניות חדשות ברמת מדיניות ציבורית ארצית חלק ד: תפקידים אפשריים לקרן החדשה לישראל ולשתי"ל חלק ה: נספחים 1. מרואיינים/ות 2. ביבליוגרפיה 3. רשימת ארגונים
11	
11	
12	
14	
16	
18	
20	
20	
20	
23	
25	
26	
28	
29	
29	
31	
32	
33	
35	
37	

הקדמה: צמיחה מכיוון אחר

מה מעסיק אותנו כשאנו ניגשים לקנות מוצר או שירות כלשהו? לרוב, מעסיקה אותנו שאלת מחירו של המוצר. לעיתים קרובות אנו גם בוחנים את איכותו. אולם, מעטים האנשים השואלים את עצמם לגבי **הערך החברתי** שבקניית מוצר או שירות: האם נשמרו זכויות היצרן על פי העקרונות של סחר הוגן? האם מי שייצרה את המוצר באה מאוכלוסייה מוחלשת? האם עצם הקנייה תחזק עסקית וכלכלית אנשים ונשים מקבוצות מודרות?

בשנה שעברה, מספרים לנו פקידי ושרי האוצר, צמחה כלכלת ישראל ב-4%. בשנה שעברה גם עלה מספר האנשים החיים מתחת לקו העוני ב-100 אלף איש. הצמיחה עליה מספרים הכלכלנים, כך מסתבר, מיטיבה רק עם השכבות החזקות בחברה. האוכלוסיות המוחלשות רק נחלשות עוד יותר.

בדו"ח זה מציגה איילת אילני יוזמות לצמיחה מכיוון אחר. המחקר המקיף והמרשים שערכה, פרי יוזמת **הקרן החדשה לישראל**, סוקר עושר של דוגמאות מרתקות לפרוייקטים ויוזמות של "כלכלה מלמטה". יוזמות כלכליות אלו אינן מונחות על ידי המדיניות החברתית-כלכלית של מקבלי ההחלטות, אלא פועלות על פי מערכת הסדרים שנקבעים על ידי האזרחים, השותפים והקהילות. הכלכלה מלמטה נשענת על יוזמות חברתיות וקהילתיות ומגלמת מעצם טבעה ערכים של סולידריות, הוגנות וצדק חברתי.

אולם, על מנת לאפשר לכלכלה כזו לצמוח ולהשפיע באופן רחב יותר על הסדר החברתי-כלכלי, יש לקדם תהליכים של מיסוד הכלכלה החברתית באמצעות שינוי מדיניות וקידום שיח ציבורי שייצור סביבה תומכת ומעודדת לפיתוח כלכלי-קהילתי. בפרק האחרון של דו"ח זה, איילת אילני מציגה כיווני פעולה עתידיים לשתי"ל, לקרן החדשה לישראל ולארגונים הפועלים בתחום. בחודשים האחרונים כבר החלה לפעול קואליציה של ארגונים הנקראת "מזון למחשבה". הקואליציה, בריכוזה של יוספה טביב משתי"ל, פועלת לשינוי מדיניות ולקידום חקיקה מאפשרת ומעודדת ליוזמות כלכליות-קהילתיות שונות.

תהליך המיסוד של הכלכלה החברתית כחלק מהכלכלה הפורמלית הנו תהליך ארוך ומורכב, אולם הוא טומן בחובו פוטנציאל כלכלי, חברתי וקהילתי גדול. בעבר, הקשר בין המילים "לשלם" ו"שלום" היה לא רק בדמיון בין האותיות, אלא שורש המחווה היה משותף: התשלום לאדם, קבוצה או שבת נועד לבסס קשר של השכנת שלום, וחיוזק ההכרה ההדדית ביחסים אנושיים.

הכלכלה החברתית הצומחת מלמטה, יכולה להחזיר את הקשר בין כלכלה ליצירה של קשר אנושי וחיוזק הרשתות החברתיות והסולידריות בקרב קהילות וקבוצות בישראל.

רונית הד
מנהלת תחום צדק חברתי וכלכלי
שתי"ל

נובמבר 2005

חלק א

על המחקר

1. מטרת המחקר

בדו"ח זה אני מבקשת לשרטט שורה של אסטרטגיות הפועלות היום בישראל בהקשר של צמיחת כלכלה חברתית. האסטרטגיות אינן מוצגות כאלטרנטיבות זו לזו, אלא כמגוון שלם של אסטרטגיות משלימות התומכות זו בזו. לקבוצות אוכלוסייה שונות ובהקשרים שונים ייבחרו אסטרטגיות מתאימות או שילוב של כמה מהן. האסטרטגיות השונות יוצגו באמצעות מקרי מבחן ודיון בהם. הדוח נכתב כדי להציג תמונת מצב ולשרטט עבור הקרן החדשה לישראל ושותי"ל אפשרויות לתפקידים ולמעורבות אקטיבית בקידום הכלכלה החברתית המתפתחת.

2. תהליך העבודה

ועדת היגוי ליוותה אותי בתהליך התכנון, הביצוע וכתובת הדברים. המידע נאסף באמצעות סדרה של 30 ראיונות, השתתפות בכנסים ובימי עיון או קריאת פרוטוקולים שלהם, וכן בהסתמך על מספר דוחות, מחקרים וראיונות שנערכו בישראל ובחו"ל בשנים האחרונות. המרואיינים/ות במחקר נשאלו על האסטרטגיה שבה הם פועלים, על ההצלחות, הקשיים, הדילמות וסוגי הסיוע הדרושים להם. כמו כן הם/ן דיברו על כיווני התפתחות אפשריים והחזון שלהם/ן לפעילות שהם מעורבים בה. בקשנו עוד שיבחינו בין ארבעה קריטריונים המגדירים את העקרונות המנחים את האסטרטגיה שלהם/ן:

- *רווחיות* (הרווח הכספי למשתתפים/ות בתוכניות),
- *קהילתיות* (השפעה על הקהילה והעצמה קהילתית),
- *אותנטיות* (בעלות של המשתתפים על התוכנית וניהול עצמי)
- *השפעה על מדיניות וחקיקה* (מכוונות לשינוי מוסדי או מבני).

מרבית הארגונים הציגו את אחד משלושה הקריטריונים הראשונים כעקרון המנחה המרכזי וציינו שהאחרון חשוב להם אך הם אינם ערוכים למימוש, באקלים הפוליטי-כלכלי הקיים ובמצב של מיעוט משאבים אנושיים ופיננסיים. תהליך העבודה התבצע בחודשים פברואר-מאי 2005. זוהי הצגה ראשונית בלבד אשר ראוי להרחיבה בעתיד במקביל להתפתחות הפעילות.

3. תודות

ברצוני לפתוח ולהודות למרואיינים/ות שחלקן איתי את מחשבותיהם, הערכותיהם ותקוותיהם לגבי העבודה המרשימה שהם עושים. אני מקווה שהבאתי כאן את דבריכם בדיוקנות. יחד עם זאת, כל האחריות על טעויות אם נפלו, בעובדות או בפרשנותן מוטלת עלי בלבד.

תודות שלוחות גם לחברי וועדת ההיגוי שליוו את עבודתי ותמכו בה. בוועדה השתתפו אנשי הקרן החדשה לישראל ושותי"ל: חמוטל גורי, רונית הד, רחל ליאל וקרלוס שטיגליץ, ועמיתי: גליה פיט מן הפקולטה למשפטים באוניברסיטת תל אביב ודוע'אם סייף מייסד "אל טאלב" באום אל פאחם. כיפאח דגש עבדה איתי כעוזרת מחקר, וערכה ראיונות רבים מאלה שעליהם מתבססת העבודה. בתהליך הכתיבה סייעו לי גם חברותי דנה מירטנבאום ומיכל דגן. ולבסוף, תודה לחברותי מן **העמותה להעצמה כלכלית לנשים** המזכירות לי כל הזמן למה נכנסנו כולנו למסע הזה: כדי לעמוד לצידן ולצידם של אנשים הנאבקים על זכויותיהם לחיים כלכליים וחברתיים הוגנים, שיש בהם הזדמנויות אמיתיות לרווחה ולהשתתפות חברתית.

4. הערת הכותבת

זהו דו"ח ראשוני הבנוי על הצגת מקרי מבחן ודיון בהם. ראוי להדגיש שהוא אינו כולל את כל הפעילות הענפה, המגוונת והמעניינת המתנהלת כיום בישראל. אני מקווה שהדוח יעודד המשך דיון ציבורי והזדמנויות להרחיב את הסקירה ואת החשיפה של הארגונים הפועלים בתחום. איילת אילני, העמותה להעצמה כלכלית לנשים ayelet@womensown.org.il

חלק ב

צמיחה של כלכלה חברתית

1. מהי כלכלה חברתית?

מטרת הפעילות הכלכלית-חברתית-קהילתית הצומחת "מלמטה" היא להחזיר קבוצות המודרות מן הכלכלה לחיים חברתיים וכלכליים. "הכלכלה החברתית" שואפת ליצור אלטרנטיבות חברתיות וכלכליות חדשות, שיאפשרו ביטחון כלכלי לאנשים בכלל ולקבוצות הפגיעות יותר להשלכות הכלכלה הגלובלית בפרט. בהקשר הישראלי, היא מתפתחת כהמשך וכתוצאה מהתפרקות מדינת הרווחה ומנגנוניה.

הכלכלה הניאו-ליברלית השלטת מעדיפה אינטרסים ומקסום רווחים של בעלי הון, תאגידים בין לאומיים וחברות גדולות. מול תהליכים של העמקת פערים ואי שוויון כלכלי-חברתי שהיא יוצרת (בין קבוצות בתוך מדינות הלאום, ובין מדינות הצפון והדרום בכלכלה האזורית והגלובלית) צומחות ברחבי העולם יוזמות של פיתוח כלכלי הממוקד באנשים ובקהילות שבהן הם חיים. בשנת 2001 נערך בברזיל כנס בינלאומי של ארגונים ותנועות של 'הכלכלה החברתית', בהשתתפות פעילים/ות ונציגים/ות מלמעלה מ-90 מדינות. בכנס זה התבססה באופן פורמאלי הפלטפורמה לשיח הכלכלי החברתי החדש.

הכלכלה החברתית מכילה אוסף גדול מאד ומגוון של אסטרטגיות ודרכי פעולה, כגון:

- סנגור למען העסקה הוגנת והעלאת שכר לעובדים,
- סיוע בהשתלבות בשוק העבודה לקבוצות מוחלשות,
- התארגנויות כלכליות קהילתיות ליצירת תעסוקה,
- יזמות זעירה,
- יזמות משותפת,
- קואופרטיבים מסוגים שונים,
- ייצוג זכויות עובדים מול מעסיקים,
- מתן אשראי פיננסי,
- הכשרה מקצועית,
- רישות והשגת נגישות לכלים שאינם זמינים לקבוצות מוחלשות,
- פיתוח ערוצי סחר הוגן ועוד.

אחד ממאפייניה של הכלכלה החברתית היא הכרה בשונות של הצרכים והאפשרויות של אנשים ובהסכמה על כך שאין אסטרטגיה יחידה אשר תיתן מענה לכולם. חשוב עוד לציין שהכלכלה החברתית איננה "כלכלה לקבוצות החיות בעוני" אלא שהיא מציעה לכלל החברה אלטרנטיבה המעדיפה רווחה אנושית ומיתון פערים כלכליים כחלק מהשקפה חברתית כוללת. הכלכלה החברתית נשענת על קהילתיות, שיתופי פעולה ובניית יכולות של אנשים להשתתף בחיים הכלכליים חברתיים שסביבם.

2. מודל המדגים אסטרטגיה מגובשת של כלכלה חברתית

בשנת 1996 נוסדה בקנדה שותפות בשם Women Economic Development Consortium. בשותפות היו חברות שתי קרנות ציבוריות, שלוש קרנות פרטיות, בנק - Bank of Montreal וחברה פרטית - Levi Strauss & Co. (Canada). למרות ששותפים אלה מגיעים ממגזרים שונים של הכלכלה והם מחזיקים בשיטות ובמטרות שונות, הם יצרו שותפות במטרה לפתח דרכים חדשניות לסייע לנשים שהכנסתן נמוכה, להפוך להיות יותר פעילות כלכלית כדרך לצאת ממעגל העוני. במהלך עבודתו, פיתח הקונסורטיום מודל כוללני לאסטרטגיה מגובשת של כלכלה חברתית, אשר יכול לשמש מקור ללמידה מן התובנות שהתגבשו מתוכו, להדגים את טיב השותפויות הנדרשות לפיתוח מודלים כלכליים חברתיים ולהוות השראה לתוכניות עתידיות.

המודל פותח עבור נשים, בסביבה בעלת ייחודיות כלכלית, חברתית ופוליטית משלה, אולם אפשר לערוך בו התאמות ושינויים כך שיתאים לקהילות החיות בעוני בישראל ובמדינות אחרות. השותפות צמחה מתוך עבודה שנעשתה מאז שנת 1991, על ידי הקרן הקנדית למען נשים Canadian Women's Foundation. הקרן חילקה מענקים של עד \$15,000 לקבוצות נשים בקהילה לשם יוזמות אשראי זעיר, העסקה עצמית, בדיקות היתכנות כלכלית וקואופרטיבים. הקרן הגיעה למסקנה שעל מנת להשיג התפתחות ולמידה משמעותיות, קבוצות וארגונים זקוקים למענקים גדולים יותר ולהתחייבות למימון רב שנתי. הקרן לא יכלה לספק את שני התנאים האלה, אך בהחזיקה ידע ואסטרטגיה ביצירת שותפויות, היא ביססה שותפות שתאפשר תמיכה מסיבית שאף אחד מן השותפים לא יכול היה להעניק בנפרד. בסבב הראשון חולקו מענקים לשמונה ארגונים בעלי יוזמות שונות, מהסוגים שפורטו לעיל, העונים על קשת של צרכים ושל התמחויות. בסבב השני של המענקים החליטה השותפות להעניק תמיכות תלת שנתיות בתכניות של הכשרה להעסקה עצמית ולעסקים זעירים, מתוך תפישה ולפיה תוכניות מסוג זה נעשות אופרטיביות בתוך זמן קצר ומתפשטות בקצב מהיר יחסית, ולכן יש להן סיכוי ליצור השפעה ממשית כבר בתוך שלוש שנים. בסבב הזה חולקו מענקים בסך \$50,000 עבור תקציבי בסיס לשלוש שנים. הוסכם שכל תוכנית שנתמכה תקבל מימון מופחת בשנה הרביעית והחמישית. אחרי השנה הראשונה הוצע גם מענק ליעוץ עסקי ולהוצאות נוספות לפיתוח בנוסף למענקים הבסיסיים.

המודל מציע תפישה המכונה "בניית מחיה בת קיימא" (Sustainable Livelihood) ברמה האישית והקהילתית. הוא מתאר תהליכים בהם משתמשות נשים בפיתוח העסק כמנוף ליצירת שינוי בחייהן, להגברת העצמאות שלהן ולהתעצמות. "מחיה בת קיימא" היא מטרה שבמודע או שלא במודע, רובנו פועלות ופועלים להשגתה. אנו שואפים/ות לקיים ולהיטיב את חיינו ואת חיי בני ביתנו, להיענות להזדמנויות להתפתחות במהלך החיים ולשמור על חסינות בעת משברים ולחצים, פנימיים או כאלו שמקורם בסביבה.

מחיה בת קיימא יכולה להיות מושגת בעזרת:

- רכישת מסוגלות תעסוקתית: מיומנויות וידע מעודכנים ורלוונטיים.
- בניית מערכות יחסים, רשתות של קשרים (networks) וסביבות תומכות.
- השגת בטחון כלכלי לטווח ארוך (תעסוקה, יזמות, תוכניות חסכון וביטוח).
- בטחון עצמי, הערכה עצמית, מוטיבציה, מצב נפשי טוב.

התעצמות היא במרכז של כל תהליך שינוי. נשים צריכות לתכנן באופן אקטיבי ולקחת שליטה על החיים ועל העתיד שלהן. דרך תהליך פעיל של בניית נכסים אישיים ועסקיים, הן יכולות להפוך למקבלות החלטות ולמנווטות את חייהן. תוכנית התערבות אסטרטגית יכולה לתמוך בתהליכים האלו, אך השינוי עצמו הוא אישי. אחת מהתובנות של המודל היא כי עבודת פיתוח כלכלי עם נשים (וגברים) בעלות הכנסה נמוכה מצריכה שיטה מקיפה, המכבדת ומביאה בחשבון את המורכבות והשונות בחייהן.

השיטה מדגישה שילוב של ארבעה מימדים:

- 'מרכיבי המחיה', שפורטו לעיל.
- ניתוח מעמיק של ההקשרים והסיבות למוחלשות ולפגיעות.
- אסטרטגיית בניית הנכסים.
- הבנת השלבים שעוברות נשים בדרך לשינוי לקראת מחיה בת קיימא.

חמשת היסודות של אסטרטגיית בניית הנכסים

אסטרטגיית בניית הנכסים מורכבת מחמישה יסודות: חברתי, כלכלי, אנושי, אישי ופיזי. בבסיסה היא מציעה לבנות נכסים (הון) מגוונים שיאפשרו לאישה להיחלץ מעוני ולבסס את מחייתה.

- נכסים חברתיים: כלים לשיתוף פעולה, רישות, תלות הדדית, תמיכה משפחתית, חברויות, יחסי אמון וחליפין, השתתפות פוליטית.
- נכסים כלכליים: פיתוח מקורות הכנסה מגוונים: יזמות, תעסוקה, גמלות (קצבאות), נגישות לאשראי, מתנות, מלגות.
- נכסים אנושיים: כישורים, ידע, יכולות, מסוגלות תעסוקתית, העצמה, בריאות טובה, מנהיגות.
- נכסים אישיים: מוטיבציה, הערכה עצמית, יציבות רגשית, אסרטיביות.
- נכסים פיזיים: 'סידור לילדים', דיור, מידע, נגישות לשירותי בנק, נגישות לשירותי צרכנות בסיסיים (מכולת וכו'), נגישות לתחבורה וניידות.

ניתוח והבנת הפגיעות של נשים מקבוצות מוחלשות

המודל מחלק את הסיבות לפגיעות של נשים לארבע קטגוריות:

- משברים: אלימות, ניצול, התמכרויות, גירושין, תאונות, פיטורין, מחלות ומוות במשפחה, איבוד קורת גג.
- מעגלים ותבניות: היסטוריה משפחתית, מעגל העוני, הרסנות עצמית / משפחתית, מעגלי ילודה ותלות של ילדים באישה, טיפול במבוגרים ובחולים במשפחה, אובדן שליטה מובנה, עונתיות בפרנסה ובהכנסות.

- מערכות: מערכות תמיכה חברתית / הבטחת הכנסה לא מספקות, העדר ייצוג פוליטי, היעדר גישה לאשראי, בורות כלכלית, אי זמינות / נגישות לשירותי חינוך מסובסדים וברמה טובה לילדים, אי זמינות / נגישות לשירותים משפטיים ולייצוג משפטי, אפליה ממוסדת על רקע גיל, מגדר, דת, אתניות ומעמד.
- מגמות: חוסר הערכה לעבודת נשים, הגלובליזציה והשלכותיה, גידול בעבודה בלתי מקצועית בשכר נמוך, עוינות ציבורית כלפי העניים/ות ומקבלי/ות הקצבאות, עליית ערכים חברתיים של אינדיווידואליזם והתנגדות למערכות רווחה, העמקת הפערים בין קבוצות בחברה.

היסודות במודל זה קיימים בכמה מן האסטרטגיות המתפתחות בישראל, אולם הם עדיין לא מיושמים באופן שיטתי. בניגוד לאסטרטגיה המגובשת שהוצגה לעיל, בישראל אנחנו עדיין בראשיתו של התהליך.

חלק ג

מיפוי של אסטרטגיות לפיתוח כלכלי - קהילתי בישראל

בפרק זה יוצגו לדוגמא ולדיון חלק מן האסטרטגיות בהן נעשה שימוש כיום בארץ. הן מאופיינות ב"למידה תוך כדי תנועה", בהתמקדות בקבוצות המודרות מן הכלכלה בישראל, בשונות, בפיזור גיאוגרפי רב, ובמיעוט של משאבים, מומחיות וניסיון. עוד מסתמן כי מעט מאוד משאבים ארגוניים מוקדשים לניסיונות להשפיע על המדיניות והחקיקה הקיימת. יחד עם זאת מצטיירת תמונה של הישגים ושל התגייסות מרשימה ואינטנסיבית של ארגונים ומוסדות כדי להתחיל ולבנות את הכלכלה הזו.

1. קואופרטיבים

"הקואופרטיב הוא התאגדות של בני אדם מרצונם החופשי, על מנת לספק את צורכיהם ו/או שאיפותיהם הכלכליות, החברתיות והתרבותיות באמצעות מערכת עסקית שהיא בבעלותם המשותפת, בהיחלום הדמוקרטי ובשליטתם העצמאית" (לפי הגדרת ברית הקואופרציה הבינלאומית ICA, 1995).

"הקואופרטיב הוא התאגדות מרצון של בעלי/ות מקצוע השואפים לשפר את מצבם הכלכלי, החברתי והתרבותי על יסוד עבודה עצמית, ללא ניצול הזולת, תוך שיתוף פעולה ועזרה הדדית ועל ידי ניהול דמוקרטי. הרעיון בצורת התארגנות זו הוא של שיוויון כללי, שמירה על זכויות העובדים/ות וסולידריות מרבית בין חברי הקבוצה. כאשר כל אחד מחברי הקואופרטיב הוא בעלים של חלק ממניות החברה, נוצר מודל של אנשים שאחראים לגורלם: הם העובדים והמנהלים של עצמם. חברי/ות הקואופרטיב דואגים לרווחתם האישית, זכאים למלוא הרווחים מעבודתם ושותפים פעילים בקביעת התקנון והסדרי העבודה. ההסדר החקיקתי בישראל להתאגדותם הוא רישום כאגודה שיתופית לפי פקודת האגודות השיתופיות" (המכללה האקדמית למשפטים, החטיבה לזכויות האדם, קליניקה למאבקים ציבוריים, 2004).

הקואופרטיב אינו מופע חדש בהיסטוריה הכלכלית הישראלית, אך בשנים האחרונות הוא מקבל משמעות חדשה. מתוך תהליך איסוף המידע, מתבלטת השאיפה להקים קואופרטיבים עם ולמען אנשים העובדים/ות כיום בשכר נמוך, כאלטרנטיבה מושכת להעסקתם הנוכחית על ידי חברות קבלניות וחברות כוח אדם. פעילים/ות, ארגונים, יחידות אקדמיות וקואליציות שונות עסוקים בבניית האלטרנטיבה הזו ובחיפוש דרכים למימושה. נראה שרעיון הקואופרטיב ממצה, עבור רבים בקהילת הפיתוח הכלכלי החברתי, את האיזון בין הממד הכלכלי לבין הממד החברתי שחסר באופן

מובהק בכלכלה הישראלית הניאו-ליברלית. ברצוני להבחין בין שלושה סוגי קואופרטיבים העושים את צעדיהם הראשונים בישראל ולהציג דוגמאות לקיומם, או להיערכות להקמתם. כמו כן אתייחס למקורות הסיוע המוצעים לתמיכה בקואופרטיבים. שלושה סוגי הקואופרטיבים יוצגו להלן:

- קואופרטיבים צרכניים: קואופרטיב המזון של **סנגור קהילתי** בירושלים ותוכנית של **אשלים** להקמת רשת של קואופרטיבים למזון, עם בני נוער בסיכון.
- קואופרטיבים יצרניים: **אחותי, מהפך וכיאן**.
- קואופרטיבים המספקים שירותים: **שומר ישראל**, ניסיונות להקמת מכבסה ושירותי ניקיון כקואופרטיבים של נשים.

א. קואופרטיבים צרכניים

הקואופרטיב הצרכני איננו יוצר סחורות או שירותים אלא מתאגד לצריכה משותפת. הוא מכוון לתמיכה כלכלית במשק הבית וריווחתו באמצעות הקטנת עלויות של המוצרים (או השירותים) הנרכשים על בסיס שוטף. העקרונות הבסיסיים של חברות, ניהול עצמי, קול אחד לכל חברה וכו' מופיעים כאן כמו בקואופרטיב היצרני.

הקטנת העלויות, שהיא הממד הרווחי שאותו מבקשים להשיג, יכולה לצאת לפועל בעזרת כמה אסטרטגיות משלימות:

- עבודה התנדבותית בניהול ובתחזוקת הקואופרטיב החוסכת את חישוב מרכיב השכר בקביעת מחירי המוצרים לצרכנים (שהם החברים). המרכיב ההתנדבותי יוצר ערוץ למעורבות קהילתית של אזרחים, להשתתפות בהקמה ובהפעלה של מוסד קהילתי, לתהליכי העצמה אישית וקבוצתית.
- רכישת מוצרים בסיסיים בכמויות גדולות ושמירה על מתח רווחים נמוך, המושקעים חזרה בקואופרטיב.
- תשלום דמי חבר חודשיים מקהילה גדולה של משתתפים.
- השקעת מימון ציבורי כגון: הדרכה וליווי בשלבי ההקמה וההפעלה, סבסוד שכר הדירה, הנחה או פטור ממיסים עירוניים. מימון ציבורי זה, כך עולה ממחקר ומן הניסיון במדינות אחרות, חיוני לשנים הראשונות של הקואופרטיב. הצורך מועצם ככל שאנחנו עוסקים בקהילה מוחלשת יותר מבחינה כלכלית.

קואופרטיב המזון של סינגור קהילתי

'הקואופרטיב הצרכני החדש' המוכר ביותר, המהווה מודל והשראה לכל המבקשים להקים קואופרטיבים צרכניים בתקופה הזו בארץ, הנו קואופרטיב המזון של ארגון **סנגור קהילתי** בשכונת הקטמונים בירושלים. הוא הוקם לפני ארבע שנים, בתהליך קהילתי-קבוצתי אינטנסיבי, מונחה מקרוב ומתמשך, והוא התפתח לפרוייקט קהילתי-כלכלי משגשג. הקואופרטיב מחזיק חנות של מצרכי מזון וניקיון במחירים זולים יחסית, המתאפשרים על ידי קניית המוצרים במחירי עלות וניהולו של הארגון על ידי מתנדבים/ות. הקואופרטיב מנוהל על ידי צוות של שמונה חברים, ובליווי של רכזת שהיא עובדת בשכר מטעם עמותת **סנגור קהילתי**. 400 משפחות חברות בקואופרטיב וכ-150 מתוכן לוקחות חלק פעיל בניהולו ובפעילות השוטפת הנדרשת לאחזקתו.

קואופרטיב המזון איננו רשום כאגודה שיתופית, אלא כפרוייקט של ארגון **סנגור קהילתי**. אחת מן הבעיות העיקריות המגבילות את צמיחתו היא היעדר מוחלט של הון עצמי: לחבריו/תיו אין כסף להירשם כאגודה ולרכוש מניה של האגודה (הצגת דברים **במרכז ללימודי קואופרציה בסמינר אפעל**, דצמבר 2003).

לסנגור קהילתי סדר יום חברתי ואידיאולוגי המקבל ביטוי בניהול הקואופרטיב. למשל, התשלום בקואופרטיב אפשרי במזומן בלבד, וזאת כדי לסייע לאנשים לחיות לפי הכנסתם ולהימנע מיצירת חובות. הקואופרטיב הוא, יותר מכל, פרוייקט קהילתי ובעל סדר יום של העצמה קהילתית. ניכר בהצגה שלו על ידי החברים/ות וצוות העמותה, שמטרותיו החברתיות מרחיקות לכת מעבר להקטנת העלויות של כלכלת משק הבית לחבריו. חברי/ות ההנהלה מדגישים את תהליך ההתעצמות שהם חווים מתוך ההשתתפות בניהול הקואופרטיב ואת ההשפעה החיובית של ההתנסות על חייהם וחי משפחותיהם.

הישג ראוי לציון הוא שהקואופרטיב איננו מטיל סטיגמה בצרכניו, ואיננו מבייש אותם. זהו קריטריון חיוני לדיון בכל יוזמה כלכלית חברתית והוא מנוגד לחוויה של הצורכים מזון מבתי תמחוי ומתחנות חלוקה וצדקה, המכסים את פניהם בעת הצגתם במדיה ומתייחסים בדבריהם למבוכה ולהשפלה הכרוכה בהזדקקות למזון באמצעות צדקה. בניגוד לכך, בקואופרטיב המזון מתבלטת תחושה של גאווה ובעלות של משתתפיו וצרכניו.

ממד הריווחיות (הקטנת הוצאות משק הבית) ללא ספק קיים, אך הוא משני לקהילתיות. ברמת האוטנטיות: נעשים מאמצים ארגוניים רבים לתמוך בניהול עצמי של הקואופרטיב על ידי חבריו. יחד עם זאת, בכל שנותיו מלווה אותו אשת צוות בשכר מטעם העמותה. ההתנסות מעלה לדיון את הדילמות המורכבות בדבר מהות הקשר והיחסים שבין עמותות המקימות פרוייקטים כלכליים-חברתיים לבין הפרוייקטים המתפתחים. למשל, מתי הזמן הנכון לפרוש ולהתאגד בנפרד? האם זה אפשרי מבחינה כלכלית? האם זה אפשרי מבחינה ארגונית-ניהולית? האם יש ניגודים בין הפרספקטיבה של הארגון המייסד לעומת זו שמחזיקים בה המשתתפים בפרוייקט? מן הראוינות עולה, שהן הצוות בארגונים והן המשתתפים בפרוייקטים הכלכליים חברתיים השונים, אינם מוצאים מענה לדילמות אלו, היוצרות, כמו בכל תהליך היפרדות ועצמאות, מתח ופוטנציאל לאי הסכמה. הקואופרטיב של סנגור קהילתי מהווה מודל אשר קהילות וארגונים רבים מבקשים לאמץ, וניסיונות מסוגו מתקיימים בשלבי התפתחות שונים בקהילות אחרות.

רשת של קואופרטיבים למזון, אשלים

בשנת 2006 מתכננת עמותת **אשלים** (העמותה לתכנון ולפיתוח שירותים לילדים ובני-נוער בסיכון ומשפחותיהם, מיסודה של ג'וינט ישראל) להקים רשת ארצית של קואופרטיבים למזון. הרשת אמורה לקום בשיתוף עם דודי זילברשלג, מעמותת **מאיר פנים-הכוח לתת**. הקהילה הראשונה שבה יופעל קואופרטיב המזון תהיה קריית מלאכי. התוכנית ממתינה לקבלת אישור סופי מן הג'וינט, ובשלב הזה נבנות השותפויות, התשתיות הארגוניות והתוכנית העסקית לרשת. דרך ההתאגדות תהיה עמותה שתנהל את הרשת הארצית, ובכל יישוב יוקמו אגודות שיתופיות שינהלו את הקואופרטיבים המקומיים. קהל היעד של **אשלים**, בני ובנות נוער בסיכון, הם גם קהל המטרה של הרשת: הקואופרטיבים יעסיקו בני נוער במודל דומה לזה **שאשלים** מפעילה כיום בתחום העסקים המשותפים (ראו בהמשך).

הבטחת הכדאיות הכלכלית תהיה הקריטריון הראשון להפעלת הקואופרטיבים: נגישות למזון זול לחברים/ות ולבני משפחותיהם. לאחר שתובטח הכדאיות הכלכלית, הציפייה היא לקדם באמצעותה ערכים חברתיים קהילתיים של התארגנות, קבלת אחריות, למידה של עבודת צוות ועבודה בשיתוף פעולה.

ב. קואופרטיבים יצרניים

בחלק זה יוצגו לדוגמא שלוש יוזמות לקואופרטיבים של נשים הנמצאות בתהליכי פיתוח:

- קואופרטיב של אופנה, המוקם על ידי תנועת **אחותי** בקרב הקהילה האתיופית בקריית גת.
- קואופרטיבים קהילתיים שארגון **מהפך** מתכנן להקים.
- קואופרטיב-סופרמרקט שארגון **כיאן** מתכנן למכירת דברי מאפה ואוכל שיוכנו על ידי נשים במעאר.

בקואופרטיב האופנה העקרונית המרכזיים הם אותנטיות ובעלות: "אנחנו רוצות להחזיק משהו שיהיה שלנו". עיקרון זה תואם את העמדות החברתיות של תנועת **אחותי** ואת רצון הצוות והנשים יוצאות אתיופיה המשתתפות בקבוצה. היוזמות של **מהפך** ידגימו את העיקרון של קהילתיות כנקודת המוצא להקמת קואופרטיבים. ולבסוף אצל **כיאן**, במעאר, העיקרון הראשי הוא רווחיות. בכל יוזמה משתלבים, כמובן, כמה עקרונות, אולם אלה שציינתי הוצגו כראשיים. שלוש היוזמות אינן עסוקות, בתקופה הזו, במאמצים או במאבקים ציבוריים להעדפת קואופרטיבים בחקיקה. אולם **למהפך** יש מוטיבציה להניע תהליכים של מודעות פוליטית בקרב הקהילות שבהן הוא עובד.

קואופרטיב אופנה לרוקמות בקרב הקהילה האתיופית בקריית גת

תנועת **אחותי** מפתחת פרוייקט ניסיוני שמטרתו הקמת קואופרטיב של מוצרי אופנה, שיווצרו על ידי נשים יוצאות אתיופיה בקריית גת. מרבית הנשים המעורבות בפרוייקט עבדו כתופרות במפעל **בגיר** וכאשר פוטר עם סגירת המפעל, החלו לעבוד באמצעות חברות קבלניות בסיעוד ובניקיון או לחיות מהבטחת הכנסה.

הפרוייקט שואף לעשות שימוש בכישורים של הנשים: תפירה ורקמה מסורתית ולשלב בתוך אופנה עכשווית. תנועת **אחותי** מדגישה את עיקרון האותנטיות והבעלות בכך שכל צוות הפרוייקט מורכב מנשים יוצאות אתיופיה: מנחת הקבוצה, מעצבת אופנה (בוגרת שנקר) ורכזת הקבוצה. מוטיב זה הוא חיוני להעצמה ולהבטחת המודעות התרבותית והחברתית הנדרשת להצלחת הפרוייקט. 18 נשים משתתפות בקבוצה העתידה להקים את הקואופרטיב. מעצבת האופנה עיצבה 10 דגמים ראשונים של בגדי נשים שייחשפו בקטלוג ובתצוגת אופנה בהמשך השנה. הייצור עצמו יתחיל רק לאחר שיהיו הזמנות.

הפרוייקט זוכה להתלהבות ומושך שותפים מקומיים וארציים: קרן קריית גת, מחלקת הרווחה בעירייה, פרוייקט שיקום שכונות, ההסתדרות והפרוייקט הלאומי של יוצאי אתיופיה. אולם סיוע פיננסי ניתן עד כה מ-Oxfam בלבד וייעוץ בהתארגנות ניתן מן המרכז לקואופרטיבים בסמינר אפעל. להמשך ההתארגנות דרוש מימון בהיקף של \$ 30,000 עבור מקום, ציוד ומשכורת בשנה הראשונה. סוגי מומחיות שחסרים ונדרשים להצלחתו: מומחיות בשיווק, ביחסי ציבור ובניהול עסקי שיתאים לאופי הקבוצה ולצרכיה.

המוטיבציה הראשית בפרוייקט היא אותנטיות (בעלות של נשים יוצאות אתיופיה על אמצעי ייצור ופרנסה משלהן), ולאחריה הריווחיות והקהילתיות: "רוצות לתת לנשים נכס משלהן, והן כבר יחזירו את זה לקהילה". הן רואות את הפרוייקט ככלי לשינוי חברתי, "דרך תעסוקה משותפת בקהילה מוכת אבטלה ובקהילה הפגיעה ביותר בקריית גת ובאוקלוסייה היהודית בכלל". **אחותי** לא מעורבת במאבק ציבורי לתיקון החקיקה בנושא העדפת קואופרטיבים והתפיסה היא: "להקים את הקואופרטיב קודם כל ואז להילחם למענו את המלחמות שיהיה צריך".

שאלת טיב היחסים בין הארגון ובין הקואופרטיב לכשיוקם, מעסיקה את **אחותי**. בהצגת דברים במרכז ללימודי הקואופרציה בסמינר אפעל, באפריל 2005, הוצע על ידי המשתתפים לשקול את האפשרות שלנציגות ארגון אחותי ישמר מקום אחד או שניים בהנהלה של הקואופרטיב לכשיירשם כאגודה שיתופית.

פרוייקטים כלכליים-קהילתיים של ארגון מהפך

ארגון מהפך מבוסס על שותפות בין סטודנטים/יות ובין תושבי/ות שכונות שהחל להתפתח בשנת 1997 ונרשם כעמותה בשנת 1999. הארגון פעיל בתחומי החינוך והדיוור, מעורבות הורים, מעודד צמיחת מנהיגות מקומית קהילתית, מנגנונים של סולידריות קהילתית ופיתוח דיאלוג בשכונות ובישובים בפריפריה. **למהפך** יש מרכזים פעילים בירושלים (בשכונות קריית יובל והקטמונים), בתל אביב (בשכונת פלורנטין), ביפיע, בטמרה, בשדרות ובקריית שמונה.

בכל הקהילות עולים קשיי הפרנסה וההישרדות הכלכלית של גברים ונשים. בשנה שעברה היה ניסיון להקים עסק משותף של קייטרינג בקריית שמונה, אולם הוא לא יצא לפועל. **למהפך** חשוב לפתח התארגנות יוצרת פרנסה, שתהיה קודם כל קהילתית ותציע אלטרנטיבה קהילתית, ושמטוכה יצמחו גם רווחים. בפלורנטין מנסים לסייע לקבוצת נשים להתארגן ולפתוח בית קפה או חנות 'ד שנייה', או כל סוג אחר של מקום שהוא פתוח לקהילה. מחפשים כיוון להתארגנות קהילתית כלכלית של נשים גם ביפיע, ובקריית שמונה. בכל המקומות שוקלים את דרך ההתאגדות: קואופרטיב (אגודה שיתופית), או חברה מלכ"רית כאפשרות נוספת. "יש חוסר בהירות רב איך לקשר בין התחום הקהילתי, שבו אנחנו עושים עבודה טובה, ובין התחום הכלכלי והעסקי שהוא חדש ובלתי מוכר לנו", אומרים חברי הארגון. הארגון מחזיק בעיקרון הקהילתיות ומדגיש כי לא יבצע שום פרוייקט כלכלי שאיננו בדיאלוג עם הקהילה, או שעלול לערער את הבסיס הקהילתי של מהפך.

סופרמרקט של נשים, כפר מעאר

היוזמה של ארגון **כיאן** להקים 'סופרמרקט נשים' בכפר מעאר, יכול לסכם את הדיון ולהמחיש את מורכבותם של הניסיונות להקים קואופרטיבים יצרניים. הרעיון התפתח מתוך תוכנית להעצמת נשים שיזמה המועצה המקומית במעאר בשנת 2003. השתתפו בה נשים דרוזיות, מרביתן בעלות השכלה תיכונית, נשואות, בגילאי 30-40. מנחה **כיאן** הנחתה תהליך העצמה קבוצתי ובמהלכו התברר שרצונן של הנשים הוא לפתח לעצמן מקור פרנסה משותף. הן חיפשו כיוון שיתבסס על מיומנויות בישול והכנת מנות אחרונות וכך הוצע ה"סופרמרקט" - ייצור ושיווק משותף של דברי מזון. המועצה המקומית העמידה לרשות הקבוצה מקום ללא תשלום, והקבוצה גייסה תנורי אפיה, ציוד וכלים בסיסיים. המשתתפות נותנות כל חודש סכום של 20 ₪ להוצאות המשותפות, ומחלקות ביניהן את הרווחים ממכירות של דברי מאכל. **כיאן** ערכה יריד של מוצרי מזון שהוכנו על ידי המשתתפות והוא זכה להצלחה בחיפה: כל המוצרים נמכרו בעזרת מערכת שיווק בקהילה **שכיאן** ניהלה. בישוב עצמו שיווק האוכל נתקל בקשיים מרובים. קהילות מוחלשות נוטות לצרוך מחוץ

לקהילה (ועל ידי כך הן מעמיקות עוד יותר את מוחלשותן הכלכלית). במעאר, כך למדו מן הניסיון, הנשים נוטות להתבסס על ביטול ביתי ולא על קניית מזון מוכן (מגמה זו העמיקה עם האבטלה והישארות נשים במשקי הבית שלהן). שני קשיים נוספים הם ניידות מוגבלת של המשתתפות (רובן לא נוהגות, ותחבורה הציבורית איננה זמינה ביישוב) וכן המשבר הפוליטי שהתפרץ ביחסים בין הקבוצות בכפר. היוזמה מושפעת ("סובלת", במילים של המרואיינות) מן המתח והקונפליקטים שעלו על פני השטח לפני כמה חודשים.

בינתיים הצטרפו לגרעין ששרד מקבוצת הנשים הראשונה נשים נוספות, והקבוצה מונה 15 נשים פעילות. **כיאן** גיבשה שותפות עם **המרכז היהודי ערבי לפיתוח כלכלי** והנשים החליטו שהן שואפות לבסס את היוזמה בכיוון של קואופרטיב. עלתה הצעה שמשקיע חיצוני יקנה את המיזם ויעסיק את הנשים, אולם הן דחו אותה. בשלב הזה מצפים לפיתוח תוכנית עסקית על ידי **המרכז היהודי ערבי לפיתוח כלכלי** ובחינת אפשרויות ואלטרנטיבות כגון: המשך ייצור במעאר ושיווק בחיפה ועוד. משיחה עם המעורבות ביוזמה עולה כי המוטיבציה המרכזית של המשתתפות היא רווח כלכלי. אמנם, הן נהנות מן השיתוף וההשתייכות, אולם זה לא העיקרון המרכזי. הפרוייקט מעורר גאווה בקרב משתתפותיו על יכולתן לייצר ולמכור, ולא רק לצרוך.

בחודשים האחרונים פנו אל **כיאן** מספר ארגונים המעוניינים ללמוד את המודל, וכן נשים מישובים אחרים שרוצות לפתח יוזמות מהסוג הזה, אולם הפעילות מעריכות שהן עדיין עושות את צעדיהן הראשוניים ומוקדם מדי להעתיק את המודל. כפי שיוצג בניסיונות האחרים, גם כאן אנו דנים בהשתתפות בכלכלה הלא-פורמאלית, וחוזרים לאתגר שבמיסוד היוזמה, רישומה כחוק, הבטחה של תנאים סוציאליים, חיסכון ותכנון פיננסי עתידי שעדיין לא קיימים.

לפיתוח התוכנית נדרשים תחומי מומחיות ספציפיים: שיווק, ניהול עסקי, ליווי ותמיכה לקבוצה עד שתוכל להמשיך בכוחות עצמה, מודעות כלכלית פוליטית לנשים, ניהול שותפויות בין מוסדות וארגונים. בנושא המשאבים: דרושה השקעה ראשונית לעסק המשותף ומימון ציבורי להדרכה. לשנתיים הראשונות, הוכן תקציב בסה"כ 90,000 ש"ח להקמת הסופרמרקט, להפעלתו ולהדרכה מקצועית ועסקית.

ג. קואופרטיבים המספקים שירותים

בעקבות המאבק של המשפחות החד הוריות בקיץ 2003, ניסו פעילות בבית הספר הקהילתי לכנס כמה מן המשתתפות במאבק, אשר חזרו מן המאהל לבתיהן באזור תל אביב. המטרה הייתה להקים קואופרטיב שייתן שירותי כביסה. לאחת מן המשתתפות היה ידע מקצועי וניסיון בתחום. הקבוצה נפגשה במשך כמה שבועות, ו**סמינר אפעל - המכללה הישראלית לקואופרציה** הציע את עזרתו בהקמה. אולם, חילוקי דעות וחוסר נכונות מצד הנשים להתחייב לתהליך קטעו את הניסיון שהסתיים בסכסוך בין משתתפותיו. תנועת **אחותי** חוותה תהליך דומה כשיזמה באותה שנה ניסיון להקים קואופרטיב לשירותי ניקיון בקריית גת. בשני המקרים קבוצות נשים התאספו והשתתפו בתהליך קבוצתי לבירור הרצונות והאפשרויות שלהן. בשני המקרים הנשים החליטו לא לקחת על עצמן התחייבות משותפת, או לחילופין הפסיקו לבוא לקבוצה ללא הסבר. אפשר רק לשער את מידת הכעס והחשדנות שאפיינו קבוצות של נשים אשר יצאו באותה תקופה מן המאבק המתסכל של המשפחות החד הוריות ואת חוסר היכולת לפתח יחסי אמון ושיתוף הנדרשים להקמת קואופרטיב. אפשר עוד לשער שאלה הם תנאי פתיחה בלתי אפשריים להצלחה. ברוח המודל הקנדי

(שתואר לעיל), נדגיש את הצורך הקריטי שבניתוח הסיבות למוחלשות של המשתתפות בכל פרויקט ובהבנה של נסיבות חייהן.

ניסיון דומה שהתנהל בחיפה השנה, יוצג כאן כמקרה מבחן מפורט המצייר את הקושי שביצירת אלטרנטיבות תעסוקתיות לנשים ולגברים בענפים הנשלטים על ידי חברות קבלניות, שנהוג בהם שכר נמוך ואשר חוקים להגנת זכויות עובדים לא נאכפים בהם.

קואופרטיב שומר ישראל

קואופרטיב **שומר ישראל** הוא אגודה שיתופית לשירותי אבטחה, שמירה וניקיון שהוקם בשנת 2002 על ידי **המרכז לקואופרציה וההסתדרות**. הקואופרטיב מעסיק מנכ"ל, שהוא איש מקצוע בתחום האבטחה. לדבריו, בענף השמירה והאבטחה מועסקים כ-130,000 אנשים על ידי כ-400 חברות שונות. המועסקים בשמירה בענף מקבלים 17.93 ₪ לשעה, תעריף שכר מינימום, ללא קרן פנסיה ותנאים סוציאליים. יותר מ-65% מן המועסקים בענף מפוטרים מדי 9 חודשים ועוברים ממעסיק למעסיק. פרקטיקה זו מקובלת בענף כדי להימנע מתשלום פיצויים וזכויות סוציאליות לעובדים. באקלים הקשה הזה שומר ישראל בנה במשך שלוש השנים האחרונות קואופרטיב ובו 50 חברים/ות (בעלי מניה) ו-109 שכירים ו/או מועמדים לחברות. הנהלת הקואופרטיב מורכבת מחברים, משכירים ומנציגי ההסתדרות והמרכז לקואופרציה. כל שכיר/ה יכול לפנות אחרי כחודשיים ולהגיש בקשה להיות חבר. הוא נכנס לתקופת מועמדות של כ-6 חודשים בה מוערכות יכולותיו כעובד וכחבר (תרומה לקואופרטיב, יכולת לשתף פעולה וכו'). בישיבת הנהלה בסיום התקופה מחליטים אם לקבל אותו. היו כמה מועמדים שנדחו.

הקואופרטיב הגיע לאיזון כלכלי רק בשנה האחרונה. נראה, אם כי לא נאמר במפורש, שהסיוע הפיננסי והארגוני של **ההסתדרות** ושל **מרכז הקואופרציה** סייע לו לשרוד בשנתיים הראשונות לקיומו. מרבית המועסקות בענף הניקיון בקואופרטיב הן נשים, אשר עובדות בהיקף של כ-180 שעות עבודה בניקיון בחודש. בחלק מן התפקידים בתחום האבטחה והשמירה התשלום הנהוג בענף הוא מעבר לשכר המינימום.

הקואופרטיב איננו בעל אמביציה קהילתית או סדר יום חברתי, אולם העסקה לא פוגענית בענפי השמירה והניקיון היא כשלעצמה תופעה נדירה בענפים אלו כיום, ונראה שהקואופרטיב מממש אותה. קואופרטיב **שומר ישראל** מכון בראש ובראשונה לריוחיות. צורת ההתאגדות שנבחרה מכוונת לבעלות של החברים בו על העסק.

ניסיון להקים קואופרטיב לשירותי ניקיון בחיפה

שותפות בין **קואליציית ארגוני הנשים בחיפה**, יועצת ראש העיר למעמד האישה **בעיריית חיפה**, **העמותה להעצמה כלכלית לנשים והמדרשה באורנים** הובילה ניסיון להקמת קואופרטיב של נשים לשירותי ניקיון. היוזמה הסתייעה ביעוץ של **המרכז ללימודי קואופרציה בסמינר אפעל**. ברצוני להציג את הניסיון בהרחבה ולהציע כמה מסקנות אותן אפשר ללמוד ממנו.

קבוצה של כ-20 נשים מאזור חיפה והקריות, מרביתן עומדות בראש משפחות חד הוריות, נענו לתהליך הגיוס שיזמו יועצת ראש העיר למעמד האישה **בעיריית חיפה** ו**קואליציית ארגוני הנשים בחיפה**. יועצת ראש העיר למעמד האישה קיבלה על עצמה לפתוח דלתות ולסייע בהשגת מכרזים למתן שירותי ניקיון במגזר הציבורי והעסקי בעיר. הנשים החלו להשתתף בקבוצה להתעצמות

ולבניית אמון במטרה להקים ביחד קואופרטיב לשירות ניקיון. מנחות מן המדרשה באורנים ליוו את התהליך בהתנדבות. יועצת עסקית מן **העמותה להעצמה כלכלית לנשים** הכינה תוכנית עסקית לפרוייקט. במהלך המפגשים התברר שהנשים אינן רוצות לעבוד בניקיון. מלבד שלוש נשים שהיו מוכנות לכל עבודה, שאר המשתתפות התקשו להסכין עם עבודה בניקיון על כל המשתמע ממנה. הן ראו באפשרות הזו ברירה אחרונה וקיוו שמתוך התהליך, שהתקיים בעיריית חיפה, יצמח עבורן פיתרון תעסוקתי אחר.

התוכנית העסקית שהוכנה, התבססה על משרה חלקית בהיקף של 110 שעות עבודה בחודש בניקיון (שהוערכו כמקסימום השעות האפשרי שכל אישה תוכל לעבוד), ל- 10 נשים, בתעריף ברוטו של 22.50 ₪ לשעה המגלם את השכר והתנאים הסוציאליים, לפי ההסכם הקיבוצי בענף הניקיון. נתונים אלה מובילים לשכר בסה"כ של 2,475 ₪ לחודש, למשרה החלקית שהוגדרה. על מנת שתישארו בידי הקבוצה תקורה להוצאות: ריכוז, שיווק, תשלום למנהלת חשבונות, שכר דירה, ביטוח, הוצאות מעסיק וכו', העלתה התוכנית העסקית כי על הקואופרטיב לקבל תשלום של 35 ₪ לשעת עבודה. סכום זה איננו משולם על ידי עיריית חיפה ומוסדות ציבור אחרים בעיר, המשלמים 25 ₪ לשעה בלבד לחברות הקבלניות.

סכום של 35 ₪ לשעת עבודה, התנאי להיתכנות הפרוייקט, משולם עבור ניקיון רק בבתים פרטיים וחדרי מדרגות בשכונות היקרות ביותר בעיר. אולם זה נעשה בכלכלה הלא-פורמאלית, שהנשים משתתפות בה ממילא. הן אינן זקוקות לקואופרטיב על מנת לנקות בתים באופן פרטי. שתי מגבלות נוספות שהתבררו הן שהעבודה בניקיון מבני ציבור, נעשית בשעות אחר הצהריים והערב בלבד. התוכנית העסקית חייבה עבודה מדי ערב בשעות 16:00-21:00, חמישה ימים בשבוע. זהו סדר יום כמעט בלתי אפשרי לאם החד הורית. ועוד: זוהי עבודה הנעשית לבד לחלוטין, ואיננה עונה על הבדידות שנים ביקשו להימלט ממנה על ידי הקואופרטיב והעבודה משותפת.

צירוף כל המכשולים האלה: בעיית ההיתכנות הכלכלית, תפיסת הנשים את עבודת הניקיון כעניין משפיל ובעיית הבדידות בעבודת הניקיון הסירו את היוזמה מעל סדר היום. במפתיע, נראה שהנשים שהשתתפו בקבוצה לא חוות את ההתנסות ככישלון ושהן העריכו את חווית ההשתתפות וההשתייכות לקבוצה ולתהליכים שעברו במשותף.

ד. תוכנות וניגודים

מכיוון שהייתי מעורבת מקרוב ביוזמה אציע כאן כמה תוכנות ראשוניות העולות מן הניסיון, ולקראת הניסיונות הבאים שבוודאי ייעשו.

- הקבוצה צריכה להחליט בכוחות עצמה מה היא מעוניינת ומה מתאים לה לעשות.
- בדיקת ההיתכנות הכלכלית צריכה להיעשות בשלב מוקדם מול כל רעיון שמועלה בקבוצה ויחד איתה.
- ארבעה ניגודים מהותיים מתבלטים מן התהליך ויש למצוא דרכים לגשר עליהם או לכל הפחות להעלות אותם לדיון ולהתייחס אליהם:

1. הניגוד בין ההתגייסות של אנשים לקבוצות מתוך צרכי הפרנסה הדחופים שלהם, לעומת תהליך בניית קואופרטיבים שהוא תהליך איטי ומורכב ושעדיין איננו יודעות איך לבצעו. קשיי הפרנסה דוחפים אנשים להצטרף ולהסכים עם כל יוזמה שאולי תענה על מצוקותיהם הכלכליות, אך אין משמעות הדבר שהם אכן מעוניינים בקואופרטיב. ניכר רצון עצום בארגונים קהילתיים ובארגונים לשינוי חברתי, להקים קואופרטיבים כאלטרנטיבה חברתית כלכלית, אולם הרצון הכן הזה, כשלעצמו, איננו יוצר עדיין קהל יעד שמתגייס לעניין מתוך בחירה ומודעות.

2. הניגוד בזמנים. אנשים מקבוצות מוחלשות, המתקשים להתפרנס, לא יכולים להמתין תקופה ארוכה עד שהיוזמה תתחיל להכניס רווחים. הם זקוקים לפרנסה מיידית. אם נדרשת תקופה של שנתיים, שנה או אפילו מספר חודשים עד שהקואופרטיב יישא רווחים, זהו עניין קריטי המחייב דיון עם הקבוצה ובדיקה לגבי הבנת המשתתפים ומכונתם לקבל את הפער הצפוי בזמן שבין השקעת העבודה לתחילת קבלת הרווחים. כל ניסיון לטשטש פער זה יגרום לקושי רב בהמשך, לכעס ולחוסר אמון.

3. המתח שבין קהיליית אנשי המקצוע (כגון **המרכז ללימודי קואופרציה בסמינר אפעל והמרכז לקואופרציה**) השואפת לסייע בהקמת קואופרטיבים, לבין קהילות מוחלשות בפריפריה ובשכונות, מהווה גם הוא קושי בדרך להקמת קואופרטיבים. הידע התיאורטי והידע מחו"ל שהוא עצום, מרתק ורוב השראה, איננו נגיש מספיק לקבוצות בפריפריה. חסרים כיום אנשי מקצוע זמינים המסוגלים להיענות ליוזמות השונות בארץ וללוות אותן כאנשי שטח מקרוב ולאורך זמן. זאת משתי סיבות: לא עומד לרשותם תקציב פעולה מתאים, והם אינם מתמחים בעבודה מעצימה עם אוכלוסיות מוחלשות.

4. ניגוד המכיל את קודמיו סיכם ד"ר יאיר לוי, העוסק במחקר בין לאומי להערכת הכלכלה האלטרנטיבית ביום עיון של **המרכז ללימודי קואופרציה בסמינר אפעל** שנערך באפריל 2005: "למעשה, בהקמת קואופרטיב אנחנו עוסקים בניסיון לבנות איזון כלכלי ואידיאולוגי".

להשקפתי, על כל ארגון להגדיר לעצמו איך לגשר בין הניגודים, על מה הוא יכול להתפשר ועל מה איננו יכול. ההשוואה בין שומר ישראל לבין הניסיון להקים קואופרטיב מנקות בחיפה מעלה כי שומר ישראל מכון לרווחיות בראש ובראשונה, ולכן איננו נמנע מלהעסיק נשים בניקיון בהיקף של 180 שעות בחודש ובשכר מינימום. התוכנית העסקית לקואופרטיב הניקיון, שלא יצאה לפועל בחיפה, התבססה בין השאר על כך ששנים לא יעבדו עבודה פיזית קשה בניקיון יותר מ-110 שעות בחודש, ועל כך שהן יקבלו שכר מעט גבוה יותר משכר המינימום. החלטה אידיאולוגית זו, פגעה בהיתכנות הכלכלית של הקואופרטיב, אולם נראתה כתנאי הכרחי להצדקת יוזמה המכוונת לרווחתן של נשים חד הרויות ומשפחותיהן.

מלכ"ר לשירותי ניקיון (תוצאות מחקר)

מחקר המציע תרומה בעלת ערך לדיון בדילמה הזו, נערך באוניברסיטת ת"א במטרה לבדוק את ההיתכנות של הקמת מלכ"ר לשירותי ניקיון (פכטר, ספורטה, ספרבר ורווח, 2005). הכותבים, תלמידי בית הספר למנהל עסקים, ביקשו להעריך את ההיתכנות הכלכלית והמשפטית-חוקית של ארגון ללא כוונת רווח אשר יעסיק עובדים/ות ניקיון למוסדות, ויבטיח תנאי העסקה הוגנים לעובדים תוך תחרות עם קבלני ניקיון. כצעד ראשון הם בדקו את הרעיון של הקמת מלכ"ר פיילוט באוניברסיטת ת"א אשר יתחרה על מתן שירותי הניקיון באוניברסיטה עצמה. הניתוח שערכו מעלה באופן חד משמעי כי באקלים החוקי המתקיים כיום, (אי אכיפה של חוק שכר מינימום, התחמקות מתשלום זכויות סוציאליות, ימי חופשה ומחלה בתשלום ועוד) ובאקלים העסקי המתקיים כיום (תחרות גבוהה הדוחפת את החברות הקבלניות להוריד מחירים על חשבון העובדים) לא ניתן לקיים מלכ"ר שיחזיק את עצמו מן הבחינה הכלכלית וישלם תנאים הוגנים לעובדים. על מנת שמלכ"ר כזה יוכל להתקיים נדרשת הפסקת "המרוץ לתחתית" המתחוללת בשוק הניקיון, והתייצבות מחירים כך שהתחרות תתנהל סביב העלות האמיתית של השירות ולא מתחתיו.

ה. חקיקה להעדפת קואופרטיבים

אנשי המרכז ללימודי קואופרציה בסמינר אפעל מדגישים בדבריהם כי הסיכוי להיתכנות כלכלית של הקואופרטיבים בענפים אלה יעלה אם יועבר בישראל חוק הנוהג באיטליה ובצרפת שבו ניתנת עדיפות במכרזים ציבוריים לקואופרטיבים על פני תאגידים. באירופה, לפי הנתונים שבידיהם, כ-10% מן הכלכלה מנוהלת על ידי קואופרטיבים, תוך שהם נהנים מהטבות מס ומהעדפה על פני תאגידים.

2. עסקים משותפים, עסקים זעירים והעסקה עצמית

בפרק זה יוצגו אסטרטגיות המיועדות ליצור אלטרנטיבה כלכלית לשוק התעסוקה באמצעות יזמות עסקית. הן נולדות לעתים קרובות, מתוך הקושי להשתלב בשוק התעסוקה, בעיקר בתחתיתו, שם החשיפה להעסקה פוגענית היא אינטנסיבית וגורפת. ראוי לציין כאן כי העסקה עצמית הייתה אחד ממקורות יצירת התעסוקה היחידים בעשור האחרון בישראל, בעת שחברות גדולות בעיקר פיטרו אנשים (דוח מילקן, 2005).

א. עסקים משותפים

העסק המשותף אמור לגשר בין השאיפות העסקיות והקהילתיות של מייסדיו הפעילים/ות בפיתוח כלכלי וקהילתי. מעצם הגדרתו הוא מכיל את שני הממדים. אציג כאן שלושה מקרי מבחן במטרה לפתח את הדיון על התנאים החיוניים להצלחת עסקים משותפים.

העסק של זה כן עסק

עמותת **אשלים** (הג'וינט) יחד עם עמותת **ציונות 2000 לאחריות חברתית** אחראיות לתוכנית **זה כן עסק** המפעילה 15 עסקים משותפים של בני נוער. מועסקים בהם כיום כ-200 נערים ונערות, המוגדרים כ'נוער בסיכון'. התוכנית החלה לפעול בשנת 1998 ברעננה עם עסק יחיד להפקת שלטי חוצות והתרחבה בשנתיים האחרונות ל-14 קהילות נוספות. הביקוש אליה רב ביותר. כ-40 יוזמות

עסקיות נוספות נמצאות בשלבי בדיקה ותכנון. כל אחד מן העסקים מנוהל על ידי עמותה מקומית, שהיא הבעלים החוקיים של העסק. העמותה מקימה חברת בת אך ממשיכה להחזיק ב- 100% מן הבעלות והאחריות על העסק.

כל אחד מן העסקים מתנהל סביב שני צירים: עסקי וטיפול. לכל עסק יש מנכ"ל שכיר, שהוא איש/ת עסקים המקבל את שכרו מן העמותה, מתוך ההכנסות של העסק שבניהולו. בכל עסק יש גם רכז/ת טיפולי, שמשרתו ממומנת על ידי המדינה. המדינה מממנת את כל ההכשרות של בני הנוער. הם זכאים לשעות לימודים אישיות וקבוצתיות המתחלקות לשלושה תחומים: התחום המקצועי של העסק שבו הנוער/ה עובד, לימודי יזמות והמשך הלימודים של כל אחד בתחום בו למד לפני נשירתו ממערכת החינוך הפורמאלית. בנוסף לכך, לכל נער/ה יש עובד טיפולי שאינו קשור להשתתפותו בפרוייקט. מתוך בני הנוער הנהנים מן ההשתתפות בתוכנית כ- 40% הן בנות.

כל עסק הוא עצמאי לחלוטין בשיקולים העסקיים והניהוליים. תחומי העסקים מגוונים: שלטי חוצות, גינון, צורפות, הפקת מסיבות, ניהול סניף של רשת בתי קפה (ארומה) וניהול גלדריה של רשת 'בן אנד ג'ריס'.

עיקרון הפתיחה של העסקים המשותפים, כפי שתוארו, מתבסס על אסטרטגיית "הבטחת ההצלחה מראש". לפני פתיחת כל עסק מושגת התחייבות וחזרה עסקי מראש לרכישת השירותים / המוצרים מן העסק. אלו יכולים להיות שטחי גינון של הרשות המקומית, אספקת כריכים למפעל, הכנת קפה וארוחות בוקר למשרדים וכו'. רק על בסיס ההתחייבות המוקדמת לרכישת המוצר או השירות, מפתחים עסק ומעריבים בו את קבוצת בני הנוער שתתפעל אותו ותקבל שכר. כל אחד מן הנערים/ות מועסק 15 שעות בשבוע וזוכה לתשלום של שכר מינימום (תעריף בני נוער) + בonus על מכירות.

להקמת כל עסק כזה נדרשת השקעה ראשונית של 25,000 \$. התקציב מגויס בדרך הבאה: **אשלים וציונות 2000** משקיעים 10,000 \$ (בעתיד המימון יינתן לעסק כהלוואה מקרן ההלוואות של הגופים האלה), 10,000 \$ נוספים ניתנים כתרומה מחברות ועסקים (בעיקר היי-טק) בקהילה המקומית, ועוד 5,000 \$ ניתנים על ידי הרשות המקומית בשווי ערך כגון: משרד ופטור מארנונה. הפעילות העסקית הנדרשת בעסק צריכה להיות אטרקטיבית במידה מסוימת לבני נוער וכן להתבסס על רוטינה קבועה הניתנת ללמידה בקלות יחסית. הצוות הניהולי של הארגונים השותפים בתוכנית (**אשלים וציונות 2000**) מעוניין בהרחבתה לקהילה הערבית אולם עד כה לא הצליח בכך.

משתני מפתח המתבלטים כתורמים להצלחה:

- שילוב בין הממד העסקי לטיפול.
- השקעה מסיבית ומתמשכת של מימון ציבורי (באמצעות **משרדי החינוך והתמ"ת, הג'וינט וציונות 2000**).
- גיוס שיתוף פעולה ציבורי-קהילתי (הרשויות המקומיות, הקהילה העסקית המקומית).
- הבטחת ההצלחה העסקית מראש ("לכל עסק יש מישהו שמתחייב לקנות את המוצרים או השירותים").
- פיתוח מודל מקומי מוצלח שניתן לחזור עליו, לשכללו ולהעתיקו לרמה הארצית.

הפרוייקט של נשים מבטלות עסק

תוכנית משותפת לארגונים **קול האישה ואחותי** הפועלת בירושלים כשנתיים. התוכנית מתבססת על המודל להכשרה ולפיתוח עסקי של העמותה להעצמה כלכלית לנשים, וייחודה הוא בכך שכל הנשים בה עוסקות בענף המזון. התוכנית כוללת מלבד ההכשרה העסקית גם הכשרה מקצועית בענף המזון. ההתמקדות בענף יחיד מקנה מספר יתרונות: הלימודים ממוקדים, לארגונים השותפים יש אפשרות לסייע בחיפוש ויצירת הזדמנויות עסקיות באופן יעיל, למשתתפות יש הזדמנויות להיענות להזמנות גדולות ומורכבות שלא היו יכולות לקחת על עצמן לבד וכן ניתנת הזדמנות ללמוד אחת מן השנייה. ארגון **קול האישה** מפעילה במקביל עוד שתי תוכניות כלכליות. האחת לתעסוקה, והשנייה ליזמות זעירה יחד עם העמותה להעצמה כלכלית לנשים. כ-60 נשים משתתפות מדי שנה בתוכניות הכלכליות של **קול האישה**. שני הארגונים (**קול האישה ואחותי**) עוסקים בפתיחת דלתות, רישות ויצירת הזדמנויות עסקיות לבוגרות התוכנית. בתקופה הזו נעשית בדיקה ראשונית של האפשרות לשלב בוגרות של **נשים מבטלות עסק** במפעלי ההזנה בבתי הספר. כמה מבוגרות התוכנית החלו לגייס לקוחות משלהן ולפעול באופן עצמאי או בשותפויות עם בוגרות אחרות. עוד מספר נשים פתחו עסקי מזון משל עצמן או מצאו תעסוקה בענף המזון. הן מפרנסות את עצמן וויתרו על קבלת הגמלה מן הביטוח הלאומי. מכיוון שהתוכנית תלווה נשים לאורך זמן אפשר לצפות שמספר הנשים שייכנסו לפעילות עסקית יגדל. הניסיון מלמד שאלה תהליכים הדורשים אורך רוח וליווי מתמשך עד שנשים מתחילות להשתלב בחיים הכלכליים (Clark and Kays, 1999).

קושי בהתפתחות העסקית אצל משתתפות רבות בתוכנית נובע מכך שהן חוששות לרשום את עסקיהן ברשויות המס ובעיקר בביטוח הלאומי. לנשים המקבלות קצבאות הבטחת הכנסה (כולל השלמת הכנסה), או מזונות מן הביטוח הלאומי אין היום ערוץ לתקשורת עם המוסד לביטוח לאומי לשם הבהרת זכויותיהן בתהליך הטרינספורמציה ההדרגתי שהן אמורות לעבור ממעמד של מקבלת גמלה לבעלת עסק. המידע איננו נגיש והתקשורת עם המוסד לביטוח לאומי איננה קלה. עוד קושי ברמת המדיניות נובע מכך שלא ניתן כיום לקבל רישיון ממשרד הבריאות לעסק בתחום המזון המתנהל מן המטבח הביתי. זאת, על אף שזהו המקום שבו מתנהלים רוב עסקי המזון של נשים.

נשים רבות נשארות, אם כן, בכלכלה הבלתי פורמאלית. הישארותן בכלכלה הזו משקפת לרעתן. הן לא יכולות לקחת עליהן התחייבויות עסקיות מוסדיות (המחייבות הגשת חשבוניות וניהול ספרים). הן לא יכולות לפתח את העסקים שלהן משום שהן פוחדות לפרסם אותם, והפוטנציאל שלהם לצמיחה מצטמצם מן הסיבה הזו. בטווח הארוך כמובן שהן נפגעות מכך שהן לא מבטחות, לא צוברות זכויות סוציאליות והן 'שקופות' למעשה בהשתתפותן הכלכלית והחברתית, למרות שהן עובדות קשה לפרנסתן. אי הרישום פוגע גם בתהליך ההתעצמות שלהן. נמנע מהן להציג את עצמן בציבור כבעלות עסקים וכמפרנסות.

אזכא - עסק משותף בטמרה, המרכז היהודי ערבי לפיתוח כלכלי

המרכז היהודי ערבי לפיתוח כלכלי הוא בוודאי השחקן הוותיק והמנוסה ביותר בתחום הפיתוח הכלכלי בקהילת הארגונים. הוא הוקם בשנת 1988 במטרה לקדם פעילות כלכלית יהודית ערבית משותפת. ב-15 השנים האחרונות הוא פעל לעידוד שותפויות עסקיות בין ערבים ליהודים, בטיפוח קהילת העסקים הערבית בישראל, בקידום מדיניות ציבורית ותכנון שייצור הזדמנויות לפיתוח כלכלי לאזרחים הערבים בישראל. המרכז הפעיל במשך השנים קרן הלוואות אשר חוזרת לפעול השנה (ראו נגישות לאשראי) בהציעה הלוואות לבעלי ובעלות עסקים ערבים.

אזכא הוקמה על ידי **יחידת נשים בעסקים** של המרכז. יחידה זו ערכה עשרות קורסים ותוכניות ליזמות עסקית לנשים ערביות במשך השנים. היא צברה ידע וניסיון רב, והיא מציעה סל מגוון של שירותים לאשת העסקים הערבייה. היחידה מפנה כיום משאבים ותשומת לב לפיתוח עסקים משותפים של נשים. **אזכא** פעלה בשנת 2004 כעסק משותף לייצור חמוצים ושיווקם בכפר טמרה וזכתה להתעניינות ציבורית רבה. למרבה הצער, היא נסגרה בתחילת שנת 2005. הראיונות מעלים כי **אזכא**, מפעל מקומי לייצור חמוצים, שהעסיק 10 נשים, הייתה זקוקה לטיפול ולהמשך מעורבות מקצועית עסקית רבה יותר מזו שקיבלה. בנוסף, חילופי השלטון ברשות המקומית הביאו להפסקת התמיכה המקומית בה. המרואיינות השונות בנושא **אזכא** תיארו אותה כחלום, כמקור גאווה עצום למשתתפות בה, כמקור הכנסה ותקווה כאחד. אולם מעטפת התמיכה שהיוזמה הצריכה לא הייתה מספיק הדוקה. העסק המשותף התקשה להתמודד עם הניהול העסקי היום-יומי, עם תזרים המזומנים, עם הספקים ועם היחסים בין הנשים לבין עצמן. בעתיד, אומרות כל המרואיינות, יש להבנות במפעל כזה סיוע אינטנסיבי ומתמשך שיתמודד עם העברת הניהול לידי הנשים באופן מדורג יותר. קשיים מהותיים התעוררו גם בהיעדר הון עצמי ובחוסר היכולת לגייס משקיעים. התוכנית העסקית התבססה על השקעה של 200,000 ₪ לקניית ציוד ורכב. המשתתפות היו נשים מוחלשות מאוד, חלקן אינן יודעות קרוא וכתוב. כולן היו אלמנות, נשים שלא עבדו מחוץ למשקי הבית שלהן עד להקמת **אזכא**. גם כאן התעורר בעוצמה הצורך לרווח מיידי לעומת דרישות העסק להשקעה עד שישא רווחים. יחידת **נשים בעסקים** במרכז איננה נסוגה מן השאיפה להקים עסקים משותפים. ההערכה היא שנשים מאוד רוצות לעבוד ביחד ולא לבד.

העסקים המשותפים שהיחידה בוחנת כיום הם חמאם תורכי באזור ואדי עארה, מפעל לשיפוצים ולתיקוני ריהוט ביתי, מסעדה יהודית ערבית באזור כביש 6, גלריה ובית קפה. כל אלה, אם יוקמו, יהיו בשותפות של נשים יהודיות וערביות.

ב. עסקים זעירים והעסקה עצמית

העמותה להעצמה כלכלית לנשים הוקמה בחיפה בשנת 2000 כפרוייקט שמטרתו לסייע לנשים להיחלץ מעוני באמצעות פתיחת עסקים זעירים. העמותה פיתחה תוכנית הכוללת העצמה קבוצתית, הכשרה עסקית, מתן אשראי וליווי עסקי. כל תוכנית נמשכת 12-18 חודשים. מאז הקמתה השתתפו בתוכניות העמותה 1,100 נשים בתוכניות ההכשרה. 47 תוכניות קבוצתיות פעלו ופועלות עם שותפים מקומיים בקהילות בכל הארץ. כ-250 מהנשים החלו בפעילות עסקית בעקבות השתתפותן בתוכנית. ההערכה היא שמחציתן רשמו את עסקיהן הזעירים באופן פורמאלי. הקשיים שהוזכרו בפרק הקודם לגבי מיסוד העסקים ורישומם בביטוח הלאומי וברשויות המס רלבנטיים ביותר גם כאן. חוזר ומודגש כאן הצורך לתגמל נשים (וגברים) באופן מוסדי על רישום עסקיהן, ולא רק להעניש, בפוטנציה ובפועל, על אי רישום.

200 נשים (45% מהן בוגרות תוכניות העמותה) נטלו מן הקרן להלוואות שהעמותה מנהלת הלוואות בהיקף של כ-2,000,000 ₪ ובממוצע כ-10,000 ₪ לכל הלוואה. קרן הלוואות שהעמותה מנהלת איננה דורשת ערבים או ערבויות מכל סוג. היא מבקשת להציג תוכנית עסקית והשתתפות בהדרכה על ידי **מטי"י** או על ידי העמותה. הקרן מתבססת על ערבות של **קרן קורת (קרנות קורת ישראל, עמותה לפיתוח כלכלי) לבנק הפועלים**. **קורת** היא הערבה להלוואות הניתנות על ידי **בנק הפועלים**. שותפות זו מאפשרת לנשים לקבל את הלוואותיהן בסניפי **בנק הפועלים** הסמוכים למקום מגוריהן. הביקוש להלוואות העמותה הוא רב מאוד. אך בשל אילוצים ארגוניים תקציביים הוחלט לאחרונה על מתן של 45 הלוואות בלבד ברבעון ובסה"כ 180 הלוואות בשנה.

בתוכניות העמותה משתתפות נשים בעלות שונות גבוהה, וזאת בכמה ממדים. בין אלה: מצב משפחתי (50% מן המשתתפות הן ראשי משפחות חד הוריות), לאומי (כ- 10 מן התוכניות התנהלו בקהילה הערבית), דתי (3 מן התוכניות התנהלו בקהילה החרדית בבני ברק ובחיפה) וותק בארץ (3 תוכניות הוצעו לנשים יוצאות ברה"מ ואתיופיה, ובסה"כ כ- 15% מן המשתתפות בתוכניות הן עולות), סוגי התיישבות (5 תוכניות התנהלו במועצות אזוריות, לנשים בקיבוצים בתהליכי הפרטה ולנשים ממושבים), ועוצמת העוני (חלק מן הנשים עובדות ומקבלות השלמת הכנסה, חלקן מקבלות הבטחת הכנסה או מזונות, חלקן עובדות בשכר נמוך, חלקן אינן כלל בשוק העבודה).

התוכניות הן יקרות וממושכות, וברוב המקומות, תקציב הפעלתן מכוסה ב- 2/3 על ידי העמותה וב- 1/3 נוסף על ידי השותפים המקומיים. אלה הם בדרך כלל ארגונים קהילתיים, ארגוני נשים, מחלקות רווחה, מתנ"סים, פרויקטים של שיקום שכונות, סינף ויצ"ו המקומי ועוד. השותפים המקומיים מגייסים את המשתתפות ומלווים את הקבוצה מקרוב, ולעתים אף אחרי סיום התהליך הפורמאלי. שותפות פותחה גם עם הפקולטה למשפטים באוניברסיטת תל אביב המעניקה ייעוץ משפטי - עסקי ללא תשלום למשתתפות בתוכנית, באמצעות עורכי/ות דין מתנדבים.

העמותה מורכבת מצוות של 6 עובדות במשרות חלקיות. איתן עובדות כפריילנסריות 20 מרצות מן התחום העסקי ו- 15 מנחות לתהליכי התעצמות. עבודת העמותה שוזרת ידע עסקי בתהליכי התעצמות, מתוך פרספקטיבה פמיניסטית וניסיון להיענות להטרונות הרבה של קהל היעד. בשנים 2004-2005 העמותה מפעילה 10 תוכניות הכשרה בלבד בשנה ומרחיבה את עבודתה עם בוגרות התוכניות לסייע להן בשיווק, בפתיחת דלתות עסקיות, רישות והמשך הדרכה. נבנים שיתופי פעולה ללימודי מחשב, להפקת ירידים מקומיים ואזוריים ולפרסום קטלוגים של העסקים. הניסיון מלמד שליווי ונגישות להדרכה מתמשכת הם חיוניים להצלחה של עסקים זעירים. (Clark and Kays, 1999).

העסקים שנשים פותחות נשענים על כישורים שהן מביאות איתן להכשרה. אין בתוכנית ממד של הכשרה מקצועית. זהו יתרונה וגם חסרונה של התוכנית: מצד אחד לכל אישה יש כישורים שהיא לומדת להתפרנס באמצעותם. מצד שני כישוריה וניסיונה הם הרבה פעמים "בתחומים נשיים" שפוטנציאל הפרנסה בהם מצומצם. למשל, טיפולי גוף ופנים, מזון, טיפול בילדים וכו'. ההערכה היא כי רוב הנשים מעסיקות את עצמן בלבד (Self Employed) ומיעוט קטן מהן מעסיק עובדים/ות נוספים.

בשנותיה הראשונות של העמותה ניתן לה מימון משמעותי **מקן הדסה**, **מקן קורת** (כערבה להלוואות) ו**מן הקרן למפעלים מיוחדים בביטוח הלאומי**. פעילות העמותה מלווה במחקר מעקב תלת שנתי, הממומן על ידי **הקרן למפעלים מיוחדים** ונערך על ידי חוקרת באוניברסיטת חיפה.

העמותה מנהלת תוכנית לפיתוח צוות המרצות והמנחות העובדות עימה. התוכנית כוללת למידת עמיתות (הדגמת שיעורים ספציפיים הניתנים בהכשרה העסקית ובתהליכי ההעצמה הקבוצתית), נושאים פמיניסטים - חברתיים ודיונים על כיווני התפתחות ועל חזון משותף. השנה החלה העמותה לערוך גם סמינרים לארגונים עמיתים הפועלים לפיתוח כלכלי של נשים, וזאת במימון **Oxfam GB**. בסמינר האחרון השתתפו נציגות 12 ארגונים והוא הוקדש לנושאי מדיניות חברתית כלכלית.

שני ארגונים מרכזיים בתחום הסיוע לעסקים זעירים הם **המרכז היהודי הערבי לפיתוח כלכלי** המפעיל תוכניות ליזמות עסקית לנשים ערביות בעשר השנים האחרונות וכן ארגון **סביבה תומכת** שהוקם לפני שנתיים על ידי יוצאת חבר העמים, אשר פיתח רשת אפקטיבית להפליא של נשים בעסקים זעירים. הוא מפעיל תוכניות לחונכות הדדית, ייעוץ ולמידה במרכז הארץ.

גורמי מפתח מוסדיים בתחום הם **הרשות לעסקים קטנים** וסניפי **המרכז הישראלי לפיתוח יזמות** - **מט"י** (ראו בפרק על נגישות לאשראי).

העמותה להעצמה כלכלית לנשים פעלה במשותף עם סניפי **מט"י** למתן חונכות עסקית למשתתפות בתוכניותיה. בפברואר 2005 הודיע הממונה על חונכויות עסקיות **במשרד התעשייה המסחר והתעסוקה (תמ"ת)** על קיצוץ מסיבי במימון לחונכויות לעסקים. עד לתאריך זה אנשים בהעסקה-עצמית, עסק זעיר או עסק קטן היו זכאים לשעות הדרכה עסקית ("חונכות עסקית") בתעריף מסובסד על ידי **התמ"ת**. החונכות ניתנה באמצעות יועצים עסקיים שהופעלו על ידי **מט"י**. היקף שעות ההדרכה המסובסדות צומצם בהדרגה בשנים האחרונות והוקפא, כאמור, בפברואר 2005 עד להודעה חדשה. בכך למעשה נחסם הצינור הראשי של הדרכה עסקית לעסקים קטנים, שניתן במימון חלקי (75%) על ידי המדינה.

להשקפתי, לשני ערוצי הפעולה (עסקים משותפים ועסקים זעירים) יש פוטנציאל רב לצמיחה ולניעות עבור נשים וגברים. הם זקוקים להשקעה ציבורית, למדיניות התומכת בטרנספורמציה מחיים של מקבלי גמלות לפעילות עסקית ולשילוב מבוסס יותר של ידע עסקי עם תהליכי העצמה. מחקר מקיף של ד"ר עמליה סער מאוניברסיטת חיפה, המלווה את עבודת **העמותה להעצמה כלכלית**, יצא לאור בסוף השנה ויצביע על מסקנות וכיוונים לתמיכה בתחום וליתר אפקטיביות של התוכניות.

3. תוכניות מיוחדות לתעסוקה ומעסיקים בעלי מוטיבציה חברתית קהילתית

מציאת דרכים להשתלבות בשוק העבודה ממשיכה להיות במוקד הכלכלה החברתית. אסטרטגיה מועדפת היא זו המשלבת את שתי האפשרויות: ניסיון להשיג דריסת רגל בשוק העבודה בשכר ובנוסף לפתח כישורים ואפשרויות להעסקה עצמית וליזמות (Clark and Kays, 1999).

מחקר של **המוסד לביטוח לאומי ומכון ברוקדייל** (קינג, מורגנשטיין, שמלצר, נאון, אהרוני והרון, 2003) ביקש לבדוק איך מגדירים מקבלי הבטחת הכנסה את החסמים המונעים מהם להשתלב בעבודה. המחקר העלה כי 46% ציינו סיבת בריאות (בעיקר אנשים מבוגרים), הסיבה העיקרית השנייה (18%) הייתה אי הצלחה במציאת עבודה בכלל או עבודה שתענה על דרישות המרואיינים, למשל, מבחינת כישוריהם. 12% מן המרואיינים (21% מהנשים ו-1% מהגברים) נימקו את אי יציאתם לעבודה בהיעדר סידור לילדים.

המחקר הגדיר ארבעה סוגי משאבים תומכי תעסוקה: השכלה של 12 שנות לימוד ומעלה, מקצוע, ניסיון בתעסוקה בחמש השנים האחרונות והיעדר מגבלות בריאות. ניתוח המשאבים מעלה כי ל-46% מדורשי העבודה יש שלושה מתוך ארבעת המשתנים שהוגדרו.

המחקר בדק איך מקבלי גמלות הבטחת הכנסה מגדירים את העזרה שדרושה להם כדי להשתלב בעבודה. מתוך 371 מקבלי הגמלות שאמרו שהם זקוקים לעזרה, עולים שלושה סוגים עיקריים: עזרה ביצירת קשר ראשון עם המעסיק (37%), קבלת הכשרה מקצועית (33%) ועזרה במימון סידור לילדים (33%). סוגי עזרה שהוזכרו כפחות נחוצים: הכוונה וייעוץ מקצועי (15%), השלמת השכלה (12%) ו-3% בלבד אמרו שהם זקוקים לסדנת לימוד מיומנויות לחיפוש עבודה.

בהשוואה מגדרית נמצא כי גברים ונשים זקוקים לסוגי עזרה שונים. גברים נזקקו בעיקר לכך שמישהו ייצור עבורם קשר עם המעסיק, נשים (בעיקר אמהות חד הוריות) הזדקקו בעיקר לסידור לילדים. ערבים ועולים זקוקים יותר מיהודים ותיקים לכך שייצרו עבורם קשר עם המעסיק. החוקרים משערים שהסיבות הן שונות: אצל העולים תולים זאת בקשיי שפה והבדלים תרבותיים, בעוד שהערבים חוששים מן המפגש עם אפליה על רקע לאומי.

א. תוכניות מיוחדות להשמה בתעסוקה

חלק זה של המיפוי יעסוק בניסיונות של ארגונים וגופים עסקיים להשמה ולהעצמה של עובדים ועובדות בעלי פגיעות גבוהה בשוק העבודה. בחלק זה היזמות ויצירת הפרנסה מתבטאת בניסיונם של ארגונים ויחידים ליצור נישות תעסוקתיות עם ועבור אנשים אשר מתקשים להשתלב בשוק העבודה ללא סיוע. קבוצות גדולות מאוד בחברה מודרות משוק העבודה וכתוצאה מכך מודרות מתחומי החיים החברתיים האחרים.

בשנים האחרונות הופעלו בישראל תוכניות רבות לקידום תעסוקה. הפעילו אותן ארגונים עסקיים, ארגונים חברתיים, רשויות מקומיות, מכללות ומשרדי ממשלה. תוכניות אלה התמקדו בהעצמה ובפיתוח כישורים שיעזרו לגברים ולנשים שהשתתפו בהן להגיע לסף - לראיונות קבלה לעבודה. למשל: לכתוב קורות חיים, איך להתראיין, דימוי עצמי ופרזנטציה עצמית, וכו'. מבלי להטיל ספק בחיוניות של כל אלה, המכשול המהותי שאנשים בתחתית שוק העבודה נתקלים בו ממוקם בצידה השני של המשוואה: המעסיקים. חמש שנים של מיתון עמוק מיקמו את שוק העבודה כ"שוק של מעסיקים בלבד", וזאת ביתר תוקף כלפי הקבוצות הפגיעות: עובדים בלתי מקצועיים, ערבים, נשים, מבוגרים, אנשים שנעדרו משוק העבודה לתקופות ארוכות, תושבי פריפריה ושכונות, ואנשים בעלי נכויות פיזיות ונפשיות. הבעיה של בוגרי/ות התוכניות האלה היא שבדרך כלל קורות החיים שהם/ן שולחים/ות לא נענים וכמובן שהם/ן לא זוכים להתראיין. העדר רשתות חברתיות של תמיכה, של חילופי מידע ושל קשרים מעצבות את ההשתתפות בשוק העבודה כבלתי נגישה עבורם, והביאו לתגובות של ציניות וזלזול מצד אנשים ונשים שהחלו את השתתפותם בתוכניות עם רצון וציפיות לשינוי. בקטגוריה זו יוצגו שתי יוזמות להעצמה ולהשתלבות בתעסוקה.

מרכז מהות

הפרוייקט הוקם בחיפה והחל לפעול בספטמבר 2004 במטרה לפתוח לנשים דלתות לתעסוקה ולפרנסה. קהל היעד הראשוני של התוכנית היו נשים שנפגעו מאלימות, בילדותן או בבגרותן, מצד משפחת המוצא, זרים או בני זוג. בחצי שנת הפעילות הראשונה פנו אל המרכז 48 נשים - יהודיות וערביות. הפונות הן קבוצה הטרוגנית - בגיל, בהשכלה, בניסיון התעסוקתי ובמצב המשפחתי. הטרוגניות זו מחייבת חיפוש ויצירת כיוונים שונים להשמה. לא ניתן להטמיע את כולן באותם פתרונות תעסוקתיים. ההגעה אל הפרוייקט היא מ"פה לאוזן" ודרך ארגונים עמיתים. הישגי השמה בחצי שנה: 12 נשים מצאו בעזרת הפרוייקט עבודה חלקית או בחצי משרה, 6 נשים השתלבו בתעסוקה במשרה מלאה, ושתי נשים הקימו עסקים קטנים. במרכז עובדות שתי רכזות בלבד

במשרות חלקיות והן מנהלות תוכניות של התעצמות, הכשרות מקצועיות (כגון: מחשבים, אנגלית, דיני עבודה ומידע חיוני לקראת העסקה ועוד) והשמה. בתוכנית - להכניס לתהליך מסייע 100 נשים בשנה הראשונה.

פתיחת דלתות בקרב מעסיקים היא, אם כן, שינוי טקטיקה בתוך אסטרטגיית התמיכה בתעסוקה. צוות **מהות** מגיע מרקע של תעסוקה והשמה. בפנייתן אל מעסיקים הן מדגישות את התהליך המקצועי של ראיונות ואבחון שהן עורכות, למעשה, כשירות ללא תשלום למעסיק, ואת מחויבותן ללוות את האישה עד להשתלבותה בעבודה ובהמשך. הצוות מגדיר את עצמו כמעין סוכנות "משאבי אנוש" לנשים, במטרה לעמוד לצידן לתקופה ארוכה ככתובת לגיבוי ולהתייעצות בכל שינוי תעסוקתי שיבחרו לעשות או שייכפה עליהן. השאיפה היא ללוות את האישה לטווח הארוך וגם תוך כדי עבודה. התפישה ארוכת הטווח נשענת על רצון לתת מענה כולל, לאורך זמן ואיכותי בנושאי תעסוקה ובאלמנטים תומכי תעסוקה כגון: השכלה, מיומנויות מחשב, התעצמות אישית והתקדמות תעסוקתית.

הצוות מדגיש בעבודתו קשר אישי והקשר פמיניסטי. התפישה היא שעבור נשים הקשר האישי והקרוב הוא חיוני להתפתחות אישית, והוא חשוב לתקשורת, לגישור על פני בדידות שחלק מהן חוות, ויש לו חשיבות רבה מעבר להתייעצויות הפרקטיות עצמן. הנשים המתקשות והפגיעות ביותר ילוו על ידי קבוצת מתנדבות שמקבלות הכשרה לשם כך. בתוכנית מודגשת החשיבות של השכלה, לאו דווקא מקצועית קונקרטי, אלא כתפישה שכל השכלה היא מחזקת ונעשים מאמצים רבים להרחיב את הזדמנויות להשכלה של המשתתפות.

בחינת התוכנית מעלה את קריטריון האותנטיות כראשון במעלה: הנשים מגיעות בכוחות עצמן, ומגדירות מה דרוש להן. לא נעשה שום ניסיון לארגן אותן או להתאימן למסגרת או למבנה כלשהו. הריווחיות, בהקשר זה, היא קריטריון מהותי: השתלבות בעבודה מפרנסת היא מטרה ומשתנה מפתח כאחד. נערך מעקב אחרי שיעור הנשים שהשתלבו בעבודה במטרה להעלותו כל הזמן. הקהילתיות אף היא מאפיינת את הפרוייקט, המתבסס על קשרים והפניות בקהילה, פתיחת דלתות והתגייסות קהילתית. אין בתוכנית, בשלב הזה, מרכיבים של סנגור ומאבקים לשינוי מדיניות.

חממה לתעסוקה ביפו

באוקטובר 2004 הקימה **הקשת הדמוקרטית המזרחית** חממה לתעסוקת נשים ביפו. אל היוזמה הצטרפו שני ארגונים מקומיים: **החצר הנשית לנערות - יפו והאגודה לקידום החינוך ביפו**. קבוצה ראשונה של 15 נשים יהודיות וערביות משתתפת בתוכנית בת שלושה חודשים לחיפוש עבודה והשמה. בתוכנית מועסקת רכזת אחת בהיקף חלקי. היא דיווחה שבאופן מיוחד קשה למצוא תעסוקה לנשים מוסלמיות בכלל ולנשים בלבוש מסורתי (כיסוי ראש) בפרט. הן נתקלות בגזענות רבה ובהתנגדות אליהן. יש כמה הצלחות ראשונות בהשמת נשים לעבודה. חשוב להדגיש כאן שכולן באמצעות קשרים ולא מן העיתון או ממקורות מידע פורמאליים. אצל הרכזת והמתנדבות מתעוררת דילמה כאשר נפתחות הזדמנויות תעסוקה דרך חברות כוח אדם. מצד אחד יש כלפיהן התנגדות עזה, ומן הצד השני הנשים מאוד זקוקות לכל עבודה. הנשים אינן משלמות על השתתפותן בתוכנית, והוצאותיהן יכולו על ידי הארגונים השותפים. בינתיים קשה לגייס משתתפות לתוכניות (זה נעשה גם דרך שירותי הרווחה בעיר), ובנוסף קשה לגייס משאבים לתוכנית. אם יגויסו משאבים ותתאפשר גדילה, הרכזת שואפת לשלב בתוכנית עוד נשים, לפתח עוד תוכניות עם הדגשים אחרים, ולהפעיל תוכניות גם ברמלה ובלוד. התוכנית מושפעת מכמה מודלים ותיקים

יותר: **עסק משלך, נשים מבשלות עסק, סינקופה וכסף פמיניסטי**. המטרה הראשית והבלעדית בשלב הזה היא העלאת ריווחתן הכלכלית של המשתתפות על ידי השמה בתעסוקה.

ב. מעסיקים ייחודיים

אל טאלב (התלמיד)

באום אל פאחם החל בשנה שעברה לפעול פרויקט חברתי כלכלי מרתק ובעל פוטנציאל להרחבה ולהעתקה. עורך דין, בוגר של תוכנית המשפטנים של **הקן החדשה לישראל**, פיתח פעילות קהילתית שמטרתה לכוון ולהפיץ מחדש ספרי לימוד לבתי ספר יסודיים וחיטבות הביניים. המטרה הראשית הייתה לספק ספרי לימוד משומשים, במצב טוב ובעלות מסובסדת לתלמידים הרבים בעיר המגיעים ללימודים ללא ספרי לימוד. מתוך המטרה הזו נגזרו מטרות עסקיות (הזדמנויות תעסוקה) וחברתיות-קהילתיות ("שוויון בין התלמידים - שלכולם יהיו הספרים שהם צריכים, וערוץ להתגייסות קהילתית ולפעילות ציבורית בעיר").

במקור הפרוייקט יועד להיות עסק, והתבסס על תוכנית עסקית שכוונה להפעלתו בכל 12 בתי הספר בעיר. מתוך קשיים ארגוניים, חששות מצד הקהילה והשותפים והתלבטויות שהועלו הוא צומצם בשנתו הראשונה לבית ספר אחד בלבד. לאחר שזכה להצלחה בעיני ההורים והתלמידים, ובתי ספר אחרים מגלים בו כעת עניין, הוא יורחב השנה לעוד בתי ספר. בתהליך התפתחותו, הדגש והכוונות העסקיות המקוריות של הפרוייקט מותנו והוא לבש אופי קהילתי חברתי, ולכן נרשם כחברה מלכ"רית. בשנה הראשונה הספרים שנאספו נמסרו לכריכה מחוץ לעיר. השנה העמותה תבצע את האיסוף ואת הכריכה באום אל פאחם עצמה. ציוד מתאים ירכש בשבועות הקרובים, ובית דפוס מקומי יכשיר את העובדים לבצע את הכריכה מחדש. בשלב הראשון יועסקו 4-5 עובדים מן העיר בכריכה ובדפוס. כל ההכנסות ממכירת הספרים יושקעו בשנתיים הקרובות בחזרה בחברה המלכ"רית שהוקמה לניהול.

אנשי עסקים בקהילה והורים לתלמידים בעיר, התגייסו להשקיע מזמנם וממשאביהם בפרוייקט. משרד החינוך מסבסד את קניית הספרים החסרים ומשלם באופן חד פעמי 80-100 ₪ לספרים עבור כל תלמיד. התלמידים ומשפחותיהם משלמים "אגרת השתתפות" סמלית. בשנתו הראשונה כל עלויות הפרוייקט כוסו על ידי מכירת הספרים והעבודה ההתנדבותית של הורי התלמידים והתלמידות. אפשרויות ההתפתחות של העמותה והפרוייקט הן רבות. נשקלת ההתרחבות לבתי ספר נוספים, הקמת ענפים נוספים (מאפייה שבה יועסקו בני נוער), שותפות עם **אשלים** לפרוייקטים עסקיים לנוער בסיכון ופרוייקטים עסקיים הנגזרים מן הענף כגון מחזור נייר מן הספרים הלא שמישים. בנוסף קיימת האמביציה להקים חממה שתעודד הקמת פרוייקטים כלכליים-חברתיים דומים ביישובים ערביים אחרים.

מייסד הפרוייקט הושפע ממודלים לפיתוח כלכלי-קהילתי שנחשף אליהם בלימודיו בארצות הברית. הוא מעריך שדווקא הקהילתיות היא הממד שבו התוכנית מצטיינת. בתוך שנתיים היא חייבת להוכיח את עצמה גם מבחינת רווחיותה. הוא מייחס חשיבות גם לממד 'האותנטיות' - ניהול התוכנית על ידי קהילה מעורבת ופעילה של הורים ואנשי עסקים. בשלב זה אין בפרוייקט מכוונות או מאמצים להשפעה על מדיניות ציבורית.

4. נגישות לאשראי

מתן אשראי ליחידים/ות ולקבוצות אשר מנגנוני האשראי המקובלים, הבנקים וחברות אשראי, חסומים בפניהם בדרגות שונות של חוסר נגישות, מקובל כיום ככלי חיוני בכל יוזמה כלכלית חברתית. בנק גראמין ומייסדיו בראשית שנות השבעים של המאה הקודמת, בבנגלדש, היו הראשונים שזיהו ופיתחו את הנגישות לאשראי כאסטרטגיית פיתוח כלכלי והיחלצות מעוני. כיום היא מקובלת על מוסדות פיתוח בינלאומיים העוסקים בפיתוח כלכלי ובהיחלצות מעוני כאסטרטגיית מפתח.

המרכז היהודי ערבי לפיתוח כלכלי, בשיתוף **קרן קורת**, מנהל קרן אשראי לעסקים חדשים ולהרחבת עסקים קיימים במגזר הערבי. זוהי קרן לעסקים קטנים ובינוניים (עד 70 עובדים) המאשרת הלוואות בסכומים שבין 50,000-135,000 ₪. כמו כן, הקרן מעודדת שותפויות עסקיות בין יהודים וערבים. הקרן מנוהלת בבנק **מרכנתיל דיסקונט** מול ערבות **קרן קורת**. בראיונות עם אנשי הקרן עלתה בעיית המימון החמורה בקהילה הערבית. הבנקים נוטים לגלות חשדנות כלפי לווים ערבים ומתייחסים למתן אשראי לערבים כאל סיכון גבוה. בעלי עסקים רבים אינם מחזיקים בערבויות מספקים לפי קריטריונים של הבנק. מתערב כאן גם המימד הפוליטי. אחד המרואיינים ציין כי "אף בנק לא ייקח אדמה באום אל פאחם בתור בטחונות להלוואה המבוקשת ממנו". הקרן הוקמה ב-1997, הוקפאה לאחר כשנתיים והחלה לפעול מחדש בשנת 2004. 66% מן העסקים שפנו אל הקרן להלוואות הם של נשים במשולש ובגליל. הקרן עדיין לא פעילה בקרב הערבים בנגב. בשיקולים לאישור הלוואות מובא בחשבון הפוטנציאל של העסק, וכן ההשלכות ומידת ההשפעה שלו על הקהילה.

דו"ח מילקן (ממצאי מחקר)

דו"ח מכוון מילקן שיצא לאור בינואר 2005 בוחן לעומק ובהרחבה את האפשרויות ואת הפוטנציאל לפיתוח מגזר העסקים הזעירים והקטנים בישראל. זאת, כדי להציע מודל מקיף לסיוע לעסקים זעירים וקטנים במימון ובשותפויות של פילנתרופיה, המגזר העסקי והממשלה. לדברי הכותבים Glenn Yago ו-Betsy Zaidman, למרות שהעסקים הקטנים מייצגים יותר מ-97% מכלל הפירמות בישראל ולמרות שהם המגזר היחיד שייצר משרות חדשות בעשור האחרון בישראל, הם זוכים רק ב-5% מן האשראי הבנקאי הכולל שניתן בארץ. הכותבים מציינים שמדיניות הממשלה כלפי עסקים זעירים וקטנים איננה שיטתית, חסר בה מימון לסיוע טכני ולהדרכה מקצועית, מעקב אחרי הלוואות שניתנות, הערכה וסטנדרטיזציה. הדו"ח מצוין כי התוכניות המועטות המתנהלות כיום בזכות ערבויות פרטיות אינן מסוגלות לענות על הדרישה לאשראי בקרב העסקים הזעירים והקטנים. הממשלה איננה מפעילה כל לחץ או דרישה כלפי הבנקים להשתתף בצרכי המימון של עסקים זעירים וזמות בשכונות. הבנקים בישראל לא אימצו מדיניות של אשראי גמיש, כפי שנהוג במדינות מפותחות רבות אחרות והדרישות שלהם לביטחונות בגובה 100% מן ההלוואה המבוקשת אינן רלבנטיות למרבית העסקים הקטנים בכלל והזעירים בפרט.

"עסק קטן" (הם מצטטים את הגדרות הרשות לעסקים קטנים בישראל) "מעסיק עד 50 עובדים/ות והוא בעל מחזור של פחות מ-23 מיליון שקל בשנה. עסק זעיר מעסיק עד 5 עובדים/ות ומכירותיו מגיעות לפחות מ-9 מיליון שקל לשנה". הם צופים שהעסקה עצמית (Self-employment) עשויה להיות מקור חשוב לצמיחה כלכלית בישראל. מסקר של הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה משנת 2002 עולה כי 147,000 אנשים שייכים לקטגוריה הזו ומעסיקים עוד אדם אחד לפחות (ובתוכם 29,168 נשים). 205,431 אנשים נוספים מעסיקים את עצמם בלבד (ובתוכם 67,795 נשים).

כפי שצוין לעיל, בעשור האחרון זהו המגזר היחיד שהתעסקה בו התרחבה. זאת, בעוד שחברות גדולות הקטינו את מספר המועסקים בהן. למרות עובדה זו, 1% של החברות הישראליות הגדולות ביותר זוכות ב- 71% מסה"כ האשראי שניתן בארץ.

מחברי הדו"ח מציגים את היוזמה הדרושה, להשקפתם, לפיתוח המגזר: גיוס מימון מסיבי להצעת מוצרי אשראי גמישים ומגוונים לעסקים זעירים וקטנים ולשם פיתוח כוח אדם מקצועי ומעודכן בתחומי הסיוע לפיתוח כלכלי. המימון יסייע לבניית מגזר עצמאי של עסקים זעירים וקטנים ולתעסוקה, ובכך יתרום לכלכלת המדינה. המודל המוצע כולל חמישה מרכיבים:

- איתור תוכניות הכשרה ומימון התומכות בפיתוח עסקים זעירים וקטנים.
- פיתוח רשתות לתמיכה פיננסית ולהכשרה עסקית.
- מאגר נתונים עצמאי ומקיף של העסקים הקטנים.
- מדיניות ציבורית ויוזמות חדשניות על מנת להעלות באופן דרמטי את הזרמת ההון לעסקים קטנים. מדובר בשינוי הנהלים בבנקים אשר ירחיב את אפשרויות האשראי לעסקים קטנים. תיערך הכרות עם חקיקה בארה"ב הדורשת מן הבנקים השקעה בקהילות שהם משרתים (Community Reinvestment Act).
- אתר אינטרנט שיספק מידע על המודל ויערב קואליציה רחבה של תמיכה על בסיס מתמשך.

המודל מכוון לאשראי ולפיתוח עסקי בקנה מידה קטן שיותאם לצרכים הספציפיים של אוכלוסיות מגוונות: קבוצות מוחלשות הנאבקות בעוני, מעמד בינוני ובינוני נמוך, בעלי/ות חשבונות מוגבלים, צעירים משוחררי צבא. באוכלוסיות שעבורן המודל רלבנטי, הכותבים מדגישים במיוחד שתי אוכלוסיות יעד מובחנות: האוכלוסייה הערבית שבה שיעורי האבטלה גבוהים ולה יש צורך דחוף באשראי ובפיתוח עסקי וכן האוכלוסייה של 112,000 המשפחות החד הוריות בישראל (אשר בראש 90% מהן עומדת אישה), לגביה השלכות הקיצוצים במערכת הרווחה הינן חמורות.

תוכניות קיימות לסיוע ולהכשרה (המשך מתוך דוח מילקן)

הסיוע הממשלתי לפיתוח העסקה עצמית, עסקים זעירים ועסקים קטנים ראוי לתשומת לב. הכותבים מדווחים כי הוא מקוטע ובלתי שיטתי. מגוון תוכניות הופעלו במשך השנים אך הן לא הוערכו ומעולם לא נבחנה באופן יסודי תרומתו של המגזר הזה לכלכלה הישראלית. המשרדים שאחראים לתוכניות האלה הם התמ"ת, האוצר, הקליטה והביטוח הלאומי.

- **הרשות לעסקים קטנים ובינוניים** הוקמה בשנת 1993 כדי לסייע במימון ובהכשרה לעסקים. הרשות אחראית ל- 26 **מרכזי טיפוח יזמות (מט"י)** הפזורים בארץ ועוד 10 שלוחות שלהם. לפי דיווח מנכ"ל הרשות לעסקים קטנים בשנת 2003 סייעו המט"ים בתהליך הקמתם של 11,000 עסקים חדשים.
- המדען הראשי **במשרד התמ"ת** אחראי לניהול חממות טכנולוגיות המסייעות ליוזמות עסקיות טכנולוגיות חדשניות. אין לו כל מקבילה במגזר העסקים מן "הכלכלה הישנה".
- **הקן העצמאית לעולים** - מנוהלת על ידי משרד הקליטה ומיועדת להעסקה עצמית בקרב עולים.

- **הקן בערבות המדינה** החלה לפעול שוב בשנת 2003, אחרי מספר שנים של חוסר פעילות, בשיתוף עם **בנק אוצר החייל** ועם **הבנק הבינלאומי הראשון**. הקרן מיועדת לבעלי עסקים קטנים והיא מעמידה לרשותם הלוואות בסכומים: 50,000 – 500,000 ₪. מתן האשראי מותנה במימון עצמי בסך 20% מן ההלוואה, בכך שהלוואה לא קיבל כל סיוע כספי מן הממשלה בשלוש השנים האחרונות, בכך שאין ללוואה חובות לרשויות המס ובכך שאין ולא היו לו חשבונות בנק מוגבלים.
- נראה שצירוף כל התנאים האלה הופכים את הקרן הזו לבלתי רלבנטית עבור קבוצות אוכלוסיה מוחלשות כלכלית (הערת הכותבת).
- מקור האשראי המשמעותי ביותר המתנהל כיום בארץ ממקורות פרטיים מגיע **מקרן קורת**. **קרן קורת** מנהלת שותפויות מגוונות עם ארגונים (בהם **המרכז היהודי ערבי לפיתוח כלכלי והעמותה להעצמה כלכלית לנשים**) בהן היא מעמידה בבנקים ערבות למימון עסקים, וכן מנהלת בעצמה קרן אשראי עסקי מאז 1994. בשנת 2004 הקרן נתנה הלוואות ל- 1,800 עסקים קטנים ותרמה להישרדות וליצירה של 11,000 משרות במגזר הזה.
- קרנות נוספות מופעלות על ידי **הסוכנות היהודית**, כמה מן הפדרציות היהודיות בארה"ב בשותפויות מקומיות, התנועה הקיבוצית, ארגון העצמאים בישראל ועוד. אף אחת מן הקרנות האלה איננה מיועדת לסייע לפרוייקטים כלכליים קהילתיים או לאוכלוסיות מוחלשות.

5. פרוייקט לפיתוח כלכלי כפרי

ארגון **אל אהאלי**, המנהל פרוייקט כלכלי המיועד לאוכלוסייה ערבית כפרית, מוצג כאן כדי להדגיש את ההערכות המיוחדות הדרושה בפיתוח פרוייקטים ותוכניות לקהילות החיות בפריפריה ובסביבה לא אורבנית. הספרות המחקרית והפרקטיקה בתחום הפיתוח החקלאי כפרי (Rural Development) היא מאוד עשירה ועתירת ניסיון. זאת משום שעד לפני עשור, רוב אוכלוסיית העולם הייתה כפרית. שנת 1995 הייתה שנת המפנה. מאז אותה שנה עולה מדיווחי האו"ם וארגוני פיתוח בין לאומיים כי מרבית האנושות, ובתוכה אוכלוסיות העוני, חיה חיים עירוניים ו/או פרבריים. תהליך העיור ממשיך לצבור תאוצה. כפי שיוצג כאן, הניסיון לפתח תוכניות לאוכלוסייה כפרית מחייב הערכות אחרת ואליה מכוון **אל אהאלי** את **פרוייקט החקלאים הערבים לפיתוח ושיוויון**.

היסטוריה של נישול מן הקרקעות והפקעתן על ידי המדינה משותפת לקהילה הפלסטינית בישראל בכללה. באופן ספציפי, אומרים הוגי הפרוייקט, נשים ערביות תמיד עבדו בחקלאות כפועלות, אולם הן מעולם לא החזיקו בבעלות על האדמה. אבדן הקרקעות, תהליך הנסיגה מן החקלאות בכלל והמעבר לעבודה בערים, הרחיק את הנשים עוד יותר מן העבודה החקלאית. עבור נשים ערביות רבות משמעות המושג חקלאות הוא ניצול, ללא מעמד ורווח. מטרת הפרוייקט היא לשנות תפישות ולהרחיב את משמעות המושג עבודה בחקלאות בעולמן של נשים ערביות.

תכנון הפרוייקט החל בשנת 2004, כאשר בשלב הראשון אותו משתתפות מיישובים בגליל ובמשולש אשר יש להן או למשפחותיהן רקע בחקלאות ונגישות לקרקעות חקלאיות. מרבית המשתתפות הן רווקות מבוגרות או אלמנות המנהלות את חייהן באופן עצמאי. הן מקבלות הכשרה מקצועית-חקלאית ועסקית **מאל אהאלי** וכן השתתפות והשקעה כספית בהיקף של 50%

מן ההשקעה הנדרשת בפרוייקט לייצור חקלאי. נשים החלו לפעול בתחום גידול צמחי מרפא, כבישת זיתים, הפקת שמן זית ודבש. חלק מן המשתתפות מעוניינות בגידול עופות, אולם לא מצליחות לקבל רישיונות לשם כך.

אל אהאלי מסייעת בהתארגנות, בהדרכה ובשיווק. לארגון יש אמביציה ומכוונות גבוהה לשינויי מדיניות שיקלו על פיתוח חקלאות מתקדמת לקהילה הערבית. הארגון רוצה לקדם יוזמות חקיקה ספציפיות וכן להפעיל לחץ על הממשלה להשקעת משאבים בפיתוח חקלאי כלכלי לערבים בכלל, כערוץ לפרנסה באזורים פריפריאליים ומעוטי אפשרויות כלכליות.

פרוייקט מסוג דומה מפתח גם **המרכז היהודי ערבי לפיתוח כלכלי** עם נשים בדואיות בדרום, הנערך להקמת חממה חקלאית לצמחי מרפא שתבסס על ידע מסורתי של נשים. בפיתוח הפרוייקט נעזרות הנשים בניסיון ובידע שנצבר בתוכנית דומה הפועלת בכפר כנא שבצפון. המרכז מנסה לגייס את תמיכת התמ"ת לחממה החקלאית.

6. סחר הוגן

ארגון **פעולה ירוקה** שנוסד בשנת 1994, החל השנה, במימון **Oxfam** ו**קרן שוקראן** להפעיל פרוייקט לסחר הוגן. בפרוייקט טמון פוטנציאל להשתתפות קהילתית ולתחילתה של מודעות כלכלית חברתית וסביבתית הבולטת בחסרונה בארץ. מטרת הפרוייקט לייבא לישראל את שיטת הסחר ההוגן, שתהווה אלטרנטיבה ל"הסדרי הסחר החופשי" שבהם הקריטריון הבלעדי הוא מיקסום רווחים. אסטרטגית הסחר ההוגן נשענת על אידיאולוגיה הדורשת שכל ותנאי עבודה הוגנים למגדלים וליצרנים, שמירה על הסביבה, שיוויון מגדרי, מחויבות ארוכת טווח בין הקונה למוכר ומימון מוקדם של הייצור. עד היום אין בישראל פרוייקטים מסוג זה, למרות שהם נהוגים בקהילה הבין לאומית יותר משלושים שנה. הגלובליזציה מעמיקה עוד יותר את הפער שבין הרווח המזערי למגדלים / ליצרנים ובין הרווח הגדול שנשאר בידי מתווכים ותאגידים.

צוות הפרוייקט עסוק בתקופה זו בייבוא חומרי גלם. בשלב הראשון - קפה וקקאו מדרום אמריקה ומאפריקה (בסיוע ארגון ספרדי); שמן זית, זעתר וזיתים מחקלאים ברשות הפלסטינית. בקביעת מחירים, תכנון דרכי שיווק וקהלי יעד וכן קמפיין ציבורי להכרות עם מושג הסחר ההוגן יתחילו בתוך כמה שבועות. בעקבות ההתנסות הקצרה, הצוות שואף להכניס שינויים בתוכנית ולהתמקד בסחר הוגן בתוך ישראל. המטרה תהיה לשמש כערוץ שיווק מקומי למוצרים / גידולים חקלאיים בפרוייקטים כלכליים קהילתיים המתפתחים בישראל. מתנהלת תקשורת בעניין זה עם **אל אהאלי** ועם **מהפך** בתוכנית כלכלית קהילתית חדשה בכפר יפיע. יועצת עסקית מן **העמותה להעצמה כלכלית לנשים** סייעה בקביעת המחירים ובהכנת תוכנית עסקית לפרוייקט. הפרוייקט מושפע מן התנועה הבין לאומית לסחר הוגן, ובעיקר מן הנעשה באירופה.

מלבד יבוא מוצרים, לפרוייקט יש גם אמביציה לחנך לצרכנות אחראית, שאיננה מעודדת ייצור בתנאי עבדות. הצרכן/ית מצופה לבדוק ולשאול איך ובאילו תנאים יוצרו המוצרים / הגידולים שהוא או היא רוכשים/ות. מן ההיבט הקהילתי, הפרוייקט מערב קהילה מגוונת של מתנדבים

וצרכנים. מטרה נוספת של הפרוייקט היא לפעול להסדרה חוקית של קריטריונים לסחר הוגן, כפי שנהוג בכמה מדינות אירופאיות. כשלב ביניים, היעד הוא להקים מועצה מפקחת (שתורכב מארגונים לשמירת זכויות אדם, לשמירת הסביבה, ארגונים עסקיים וציבוריים) שיפתחו תקן להגדרת סחר הוגן בארץ. תקנים מעין אלה קיימים ומוכרים במדינות אחרות והם מופעלים על ידי ארגונים בינלאומיים. ערוצים של סחר הוגן בתוך ישראל יהיו כלי חיוני להתפתחות של הכלכלה החברתית. יוזמות כלכליות חברתיות רבות מתקשות למצוא ערוצי שיווק למוצרים ולשירותים שלהן. פרוייקט מן הסוג המוצג כאן עשוי להיות משאב תומך ואף קריטי להצלחתן.

7. תוכנית חדשה ברמת מדיניות ציבורית ארצית

שתי תוכניות עתירות תקציב ומשאבים יופעלו על ידי המדינה בשנים 2005 – 2006 למטרת יצירת אפשרויות תעסוקה חדשות. הראשון, מיזם של **הג'וינט**, יתפתח תוך שיתופי פעולה ולמעשה יתבסס על עבודת שטח קיימת ועתידית של ארגונים ותוכניות בשטח. בשני, **מהל"ב** ("ויסקונסין הישראלית"), לא מתוכננת מעורבות של ארגוני הכלכלה החברתית (דיון בתוכנית **מהל"ב** מופיע בגרסא המורחבת של הדו"ח).

מיזם לניעות חברתית בג'וינט

הג'וינט מתכנן מיזם בהיקף ארצי, שמטרתו להוציא אנשים ממעגל העוני למוביליות חברתית. המיזם יתחיל לפעול בינואר 2006 וזאת באסטרטגיות שונות, כאשר אחת מן המרכזיות שבהן תהיה בניית מסוגלות תעסוקתית (Employability) והשמה לתעסוקה בקרב אוכלוסיות שאינן בשוק העבודה. התקציב הבסיסי של המיזם יעמוד על כ-21 מיליון \$, במימון של **הג'וינט** והממשלה, אליהם אמורים להצטרף עוד מממנים נוספים בהמשך. התקציב הוא ארבע-שנתי והוא יופעל במתכונת של פרוייקטים אחרים של **הג'וינט**: עיצוב הפרוייקט, בניית שותפויות להפעלת ונשיאה ראשונית בעלויותיו במטרה שהשותפים יפתחו מקורות מימון נוספים שיממנו את העלות של המשך תפעולו.

אוכלוסיית היעד של המיזם היא גברים ונשים שאינם בשוק העבודה: אינם מועסקים ואינם דורשי עבודה. לדברי פרופסור יוסי תמיר, העומד בראש המיזם, מדובר באוכלוסייה המונה מאות אלפי גברים ונשים. המיזם מיועד בעיקר לחמש קבוצות מובחנות: עולים (בתוכם יושם דגש על עולי אתיופיה והקווקז), אנשים בעלי נכויות, מיעוטים: ערבים, דרוזים ובדואים (בתוכם יושם דגש על נשים), חרדים וצעירים ללא גיבוי משפחתי וכלכלי.

המיזם שואף להתמודד עם חסמים המונעים מאנשים להשתלב בשוק העבודה ולהעלות את רמת המסוגלות התעסוקתית שלהם (Employability) וזאת כאמצעי למוביליות חברתית וכלכלית. לדברי תמיר, מחקרים שנערכו בשנים האחרונות בצפון אמריקה ובישראל מלמדים על כך שהמענה לחלק משמעותי מן החסמים להשתלבות בשוק העבודה טמון בתמריצים, בהעלאת מוטיבציות, ביכולת ההסתגלות, ההתמודדות עם לחצים, בהתמדה ובכישורי עבודה של אנשים ולא רק בהכשרה מקצועית ובידע. הדגש מוסט, אם כן, להעלאת היכולות הללו מתוך ראייה ולפיה בשוק העבודה העכשווי אנשים מקבלים את ההכשרה הנדרשת לתפקיד במסגרת מקום העבודה עצמו.

בשלב הזה, עוד לפני שהתוכניות מתגבשות ומתפרסמות, המיזם נבנה כמקבץ של פרויקטים רבים, שחלקם יתבססו על תוכניות קיימות של **הג'וינט**, חלקם פרויקטים חדשים שיפותחו וחלקם יתחברו לתוכניות הקיימות כיום בשטח ומופעלות על ידי ארגונים, ברמות שונות של שותפויות. כמה מן הארגונים שתוכניותיהם נסקרו בדו"ח הזה כבר מנהלים תקשורת עם אנשי **הג'וינט** על הגשת תוכניות להשתלבות בפרוייקט. למיטב הבנתי הפרוייקט איננו כולל מרכיב של סגור לשינויי חקיקה ומדיניות או מכוונות לשינויים מבניים.

חלק ד

תפקידים אפשריים לקרן החדשה לישראל ולשתי"ל (ראשי פרקים)

תמונת המצב מעלה מגזר חדש בהתהוות, בצעדי התפתחות ראשונים ומהוססים. הוא מתאפיין במוטיבציה גבוהה בקרב פעילים/ות וארגונים, בתחושה של התגייסות מול צורך אמיתי, בפוטנציאל לגיוס ולהשתתפות קהילתית, בהתעניינות בקהילות מגוונות הפזורות בכל הארץ וברצון כן ליצור אלטרנטיבות כלכליות-חברתיות. אולם בשלב הזה, ככל מגזר או ענף צעיר, הוא מאופיין גם בחוסר ניסיון, חוסר מקצועיות, בטעויות החוזרות על עצמן בקהילות השונות, ללא הפקת לקחים, ניתוח ולמידה. המגזר החדש עדיין לא מתנהל כקהילה מקצועית, בעלת פרקטיקה מגובשת ורשתות של החלפת מידע והתייעצות. סוגיות מהותיות להתפתחותו עדיין לא נדונו. שאלות כגון ההיתכנות של הקמת קואופרטיבים באקלים כלכלי חברתי בלתי ידידותי, מחיריה של 'הכלכלה הבלתי פורמאלית' למשתמשיה, הפער בין הציפייה 'להתפרנס מייד' מן העסק המשותף או היוזמה הקהילתית לבין הצורך בהשקעה ממושכת ובבניית אמון ומחויבות קבוצתית לפני שיהיו רווחים, ועוד. סוגיות אלה המעסיקות מאוד פעילים/ות בשטח ועוד רבות אחרות דורשות בניית פלטפורמה לדיון.

א. יצירת שיח חדש: טרנספורמציה מן הכלכלה הלא פורמאלית לכלכלה החברתית

היקפה של הכלכלה הלא פורמאלית הוא בלתי ידוע על אף שהוא כמובן מסקרן מאוד את רשויות המס. הערכה מקובלת על האיחוד האירופי היא ש- 10% לפחות מן הכלכלה האירופית משתייך למגזר הכלכלה הלא פורמאלית (Marlow, Westall and Watson, 2001). מחיריה הראשיים של הכלכלה הלא פורמאלית הם אובדן הכנסות ניכר למדינה ו"בלתי נראות" של ציבור גדול הנתפש כבלתי משתתף בחיים בכלכליים וכ"נטל" על המדינה, ציבור שהניכור שלו מן המדינה ומוסדותיה מעמיק ורבות מזכויותיו האזרחיות מופרות. ציבור זה הולך ומתרחב בשנים האחרונות. הטרנספורמציה לכלכלה חברתית פירושה מתן הכרה ולגיטימציה לערוצים שונים של השתתפות בכלכלה והתגמשות של המדינה ומנגנוניה על מנת לאפשר את ההשתתפות הזו ככלי של אינטגרציה וניעות חברתית וכלכלית. לשם כך נדרש פיתוח שיח כלכלי חברתי חדש. מוצע שהקרן החדשה לישראל, שתי"ל וקהילת הארגונים לשינוי חברתי יובילו את יצירת השיח הזה ואת ביסוסו בתודעה הציבורית.

ב. הקמת חממה עסקית - קהילתית

הצעה זו מגיעה מן המגזר העסקי ועיקרה מתן שירותים משותפים לארגונים המפעילים פרויקטים כלכליים חברתיים. העיקרון בחממה כזו יהיה להקל על ארגונים שבחרו באסטרטגיות הפיתוח הכלכלי שלא יתמודדו לבדם עם חסמים טכניים וביורוקרטיים ועם מחסור במומחיות מקצועית. מוצע לשקול הקמת מסגרת שתיתן שירותים מקצועיים של תכנון כלכלי ועסקי, ייעוץ לצורות אפשריות של התאגדות, סיוע משפטי, ראיית חשבון וניהול הקשר עם רשויות המס, שיווק, גיוס משקיעים וכו'. הדבר יעשה במסגרת מקצועית ומתמחה אשר תפיץ ידע, סמינרים ועדכונים לארגונים. הארגונים ייהנו משירותים זולים מעצם הגודל של פעילות משותפת. בנוסף לשירותים העסקיים מוצע להרחיב את שירותי החממה ולכלול בה שירותים קהילתיים וחברתיים. החממה יכולה להתנהל באופן פיזי תחת קורת גג אחת או להיות "חממה וירטואלית" הנשענת על תקשורת בין ארגונים הממוקמים באזורים גיאוגרפיים שונים. המשתתפים בחממה ישלמו לחממה דמי השתתפות חודשיים מסובסדים או אחוז מסוים שייקבע מן ההכנסות שלהם, אולם זו תישען בעיקר על מימון ציבורי בשנותיה הראשונות.

ג. נקיטת תפקיד אקטיבי בייזום מאבקים ציבוריים לשינוי מדיניות וחקיקה

מן הדו"ח עולה שארגוני הפיתוח הכלכלי חברתי כמעט שאינם פעילים בזירה הפוליטית במטרה להשפיע על מדיניות. הם אמנם מייחסים לכך חשיבות, אך אינם מתגייסים למשימה. הערכתי היא שעבודת השטח עם האנשים צורכת את כל משאביהם הארגוניים. בנוסף, אלו במקרים רבים ארגונים מן הפריפריה ומקבלי ההחלטות אינם נגישים להם. מוצע כי **שתי"ל** והקן החדשה **לישראל** יסייעו בשרטוט העדיפויות למאבקים הדרושים לפיתוח הכלכלה החברתית ובהמשך יסייעו בבניית הקואליציות לקידומם.

ד. שילוב סוגי ידע ויצירת רשת של מידע

דרושה רשת של מידע זמין על אנשי ונשות מקצוע בתחומי המומחיות השונים הנדרשים לפיתוח הכלכלי חברתי. כמו כן דרוש איסוף של מידע והפצתו בכל הקשור לתוכניות הקיימות, לדילמות שמתעוררות בהן, ללקחים מעבודתן ולפיתוח המתבסס על הניסיון המצטבר בארץ ובעולם.

ה. בניית מערכות קהילתיות ושותפויות מורכבות

כדי להצליח במשימה המורכבת דרושות שותפויות מורכבות. למשל, בין ארגונים מקומיים וארציים, בין סוכנויות רווחה וסוכנויות שינוי חברתי, בין גורמי מימון וגורמי שטח. מומלץ לפתוח ערוצים לשיתופי פעולה בין תוכניות שלהן התמחויות ספציפיות לשם שיפור העבודה בקהילה ואיגום היכולות.

ו. ייעוץ ארגוני לצרכים המיוחדים של המגזר

לפרוייקטים בתחום הכלכלה החברתית מסתמנים צרכים ייחודיים הדורשים, בין השאר, התמחות ארגונית. מוצע לפתח ערוצי ייעוץ לנושאים כגון: דרכי התאגדות מתאימות של פרויקטים כלכליים חברתיים, תהליך היציאה לדרך עצמאית של פרויקטים כלכליים חברתיים המבשילים לכלל תוכניות עצמאיות והיפרדות מארגון האם וכו'.

חלק ה

נספחים

מראיינים/ות

אגבריה עלאא, המרכז היהודי ערבי לפיתוח כלכלי, הרצלייה
אופנהיימר יהודית, קול האישה, ירושלים
אלקלעי אלה, אי.בי.אי. בע"מ, תל אביב
בלעום כיראם, המרכז היהודי ערבי לפיתוח כלכלי, הרצלייה
ברוך נטלי, הקשת הדמוקרטית המזרחית, תל אביב
גור רותי, העמותה להעצמה כלכלית לנשים, חיפה
גורארי לנה, סביבה תומכת, תל אביב
דגן טימסית רונית, בית הספר הקהילתי, תל אביב
דור טל, מהפך, תל אביב
דיב רולא, כיאן, חיפה
דגן מיכל, מהות, חיפה
דרע'אם סייף, אל טאלב, אום אל פאחם
זקן אורנה, אחותי, תל אביב
חמיאל איתמר, סחר הוגן, תל אביב
כנען סלווא, מועצת נשים, טמרה
נסאר מקבולה, אל אהאלי, עראבה
ערמי יעל, קול האישה, ירושלים
פיט גליה, הפקולטה למשפטים, אוניברסיטת תל אביב
קזמוז סמירה, טמרה
קסיס אימאן, יעוץ עסקי והדרכה, ראמה
שניידר תמי, מהפך, תל אביב
שביט טללית, המדרשה, אורנים
תמיר יוסף, הג'וינט, ירושלים

עובדים/ות בבנקים, בחברות קבלניות, לווים/ות ומשתתפים/ות בתוכניות הארגונים אשר שמותיהם/ן שמורים עם הכותבת.

ביבליוגרפיה

ארדל, עינה **אנחנו הקמנו את הדבר הזה, על קואופרטיב למזון בירושלים**. בתוך: לחם עוני, ארץ אחרת (20) ינואר- פברואר 2004, ירושלים.

בר- צור, רוני **תעסוקה, אבטלה ומדיניות רווחה**. בתוך: הקצאת משאבים לשירותים חברתיים 2004 (עורך קופ, יעקב). מרכז טאוב לחקר המדיניות החברתית, נובמבר 2004, ירושלים.

גוטליב דניאל וקסיר ניצה 2004 **העוני בישראל ואסטרטגיה מוצעת לצמצומו: הרחבת תעסוקה ושינויים במערכת הרווחה**, מחלקת המחקר בנק ישראל, ירושלים.

לוי, יאיר **להכפיף את הכלכלה לחברה** הארץ, 21 בדצמבר 2003.

פכטר טל, שוהם ספורטה, ספרבר שירה, רווח ציון **צוות עמותת כפיים: דו"ח סופי** (בדיקת היתכנות להקמת מלכ"ר לשירותי ניקיון). ינואר 2005 בית הספר למנהל עסקים, אוניברסיטת תל אביב. (עבודה בקורס לניהול מלכ"רים, בהנחיית עופר קורנפלד. מרכזי הקורס: פורטוגלי, אמנון וקנדל שמואל).

קינג, מורגנשטיין, שמלצר, נאון, אהרוני והרון **מצב התעסוקה של מקבלי הגמלה להבטחת הכנסה: משאבים, חסמים וצרכי הסיוע להשתלבות בעבודה**. המוסד לביטוח לאומי וג'וינט – מכון ברוקדייל, ירושלים, 2003.

Clark Peggy and Kays Amy **Microenterprise and the Poor**. The Aspen institute, Washington DC, 1999.

Murray, Janet and Ferguson, Mary **Women in Transition out of Poverty**. Women and Economic Development Consortium, January, 2001. Ontario, Canada.

Yago Glenn and Zeidman Betsy, **Building Israel's Small Business and Microenterprise Sector, Israel Entrepreneurial Finance Initiative**. Milken Institute, January 2005.

פרוטוקולים:

כנס: **קואופרטיב יצרני כפיתרון תעסוקתי לעובדים בשכר נמוך**, יוני 2004, המכללה האקדמית למשפטים ברמת גן. (הצגת דברים: עו"ד אורי זליגמן, עו"ד אביב וסרמן, חנה זוהר, עו"ד אהוד שילוני, הניה תירוש, ד"ר יאיר לוי, עמיר פרץ, לאון אטינסקי).

כנס: **הגיע זמן עסקים זעירים**, דצמבר 2003, העמותה להעצמה כלכלית לנשים, חיפה. (הצגת דברים: Doyle Karen, The Aspen Institute)

סמינר לארגונים העוסקים בפיתוח כלכלי המתמקד בנשים, העמותה להעצמה כלכלית לנשים, מרץ 2005 תל אביב. (הצגת דברים: ענת הרבסט, גליה פיט, רותי גור, מקבולה נאסר, מיכל דגן).

כנס: **הפמיניזציה של העוני, הכנס השנתי ה 11 ללימודי מגדר ותיאוריות פמיניסטיות, אוניברסיטת תל אביב**, 2003. שם ההרצאה: יזמות זעירה כאסטרטגיה להיחלצות מעוני וכדרך להתעצמות כלכלית ואישית. (הצגת דברים: איילת אילני וח'אולה ריחאני).

מפגש: הכל על קואופרטיבים שבדרך, אפריל 2005. המרכז ללימודי קואופרציה, סמינר אפעל (הצגת דברים: ד"ר יאיר לוי, אלי בן הרוש).

פיתוח כלכלי-קהילתי: ארגונים ועמותות, כתובות אתרים ודואר אלקטרוני

1. ארגון אחותי- למען נשים בישראל
www.achoti.org
2. כולנו אחת, פורום נשות ערד
www.community.msn.co.il
avital.ar@gmail.com
3. קול האישה - מרכז נשים
kolishao@netvision.net.il
4. המרכז היהודי ערבי לפיתוח כלכלי
kiram@cjaed.org.il
5. העמותה להעצמה כלכלית לנשים
www.womensown.org.il
6. סביבה תומכת - מרכז לקידום נשים בעסקים
www.svivatomechet.org (יעלה לאוויר בקרוב)
7. עמותת קהילה, קיבוץ תמוז
<http://tamuz.org.il>
8. המרכז ללימודי הקואופרציה: קואופרציה ואיגוד שיתופי, סמינר אפעל
www.kibbutz.org.il/efal
9. קהילת סינקופה
www.community.syncopa.org.il

10. כסף פמיניסטי
www.kesef-feministy.com
11. אשלים (העמותה לתכנון ולפיתוח שירותים לילדים ובני נוער בסיכון ומשפחותיהם)
www.ashalim.org.il
12. ציונות 2000 לאחראיות חברתית
www.zionut2000.org.il
13. סיגור קהילתי
www.advocacy.org.il
14. מהפך
mahapach@yahoo.com
15. ארגון סחר הוגן העולמי
<http://www.ifat.org>
<http://www.fairtraderesource.org>
16. מרכז מהות
mahutw@gmail.com
17. הקשת הדמוקרטית המזרחית
www.ha-keshet.org.il
18. התכנית ליזמות עסקית וצדק כלכלי, הפקולטה למשפטים, אוניברסיטת תל אביב
<http://www.tau.ac.il/law/clinics>
19. ארגון אלאהאלי
makbula@ahalicenter.org
20. כיאן - ארגון פמיניסטי
www.kayan.org.il
21. בית קפה שני"י, רמות: ירושלים
orlyororly@bezeqint.net
22. פרויקט נובה (NOVA)
www.novaproject.org
23. אחוות הנגרים
<http://info.nagarim.org.il>