

### SAWA

## תכנית מיקרופיננס במגזר הבדואי של קרנות קורת - ממצאי הערכה (דצמבר 2009)

נעמה בר-און

ביצוע ראיונות: רולה חג'אג' ונסרין אלעזמה

עיבודים סטטיסטיים: לריסה בוגסלבסקי

### רקע – על התכנית

תכנית מייקרופיננס מקרנות קורת פועלת מזה כשלוש שנים במגזר הבדואי. התוכנית בנויה על עקרון הערבות ההדדית של נשים. היא פועלת בקבוצות קטנות של חמש נשים, כל אישה יוזמת עסק זעיר שמופעל בעיקרו מהבית. התוכנית מספקת לנשים הדרכה, ליווי עסקי ומימון כספי. עד כה השתתפו בתוכנית כ- 1000 נשים. קבוצת הוותיקות יחסית כוללת כ- 370 נשים.

### רציונאל העומד בבסיס התכנית –

- באזור הנגב חיות כ- 80,000 נשים, וכ- 88% מהן אינן עובדות לפרנסתן באופן רשמי. עבור רובן, האפשרות למצוא פרנסה ראויה כשכירה היא כמעט בלתי אפשרית.
- פיתוח עסקים זעירים ותוכניות אשראי זעיר הפכו בשנים האחרונות ברחבי העולם בכלל ובמזרח התיכון בפרט, לכלי מרכזי במאבק בעוני וביצירת מקורות פרנסה אצל אוכלוסיות המתקשות למצוא עבודה סבירה כשכירים.
- אשראי לעסקים זעירים בבעלות נשים ערביות כמעט שלא קיים בישראל, בגלל מדיניות אשראי קשוחה של בנקים מסחריים וקרנות הלוואות פילנתרופיות שלא פונות ולא נגישות לאוכלוסיית היעד. הנשים המבקשות הלוואה מתארגנות בקבוצות של חמש, אלו קבוצות של ערבות הדדית. נשות הקבוצה משתתפות במפגשים קבוצתיים. הנשים בכל כפר מלוות על ידי אשת צוות המנהלת את תהליך קבלת והחזר ההלוואות ומלווה את הפעילות. גודלה של הלוואה ממוצעת – 4500 ש"ח. לאחר שעמדו בהחזר התשלומים בהצלחה הן יכולות לפנות לקבלת הלוואה גדולה יותר. ההלוואות מיועדות לתמיכה בפעילות עסקית זעירה.
- **פרופיל המשתתפות בתוכנית:** 75% מן הנשים חיות מתחת לקו העוני ול- 50% מהן יש 0-8 שנות השכלה. 60% מהנשים מתבססות לפרנסתן בעיקר על קצבאות.
- **היקף פעילות:** עד אוקטובר 2009 ניתנו כ- 1,200 הלוואות בהיקף של 4 מיליון ₪ ו- 2.5% חוב אבוד. התכנית סייעה לפתיחתם של כ- 700 מקורות פרנסה חדשים.

**הצורך בהערכה** - תכניות ההלוואות של קרן קורת הן פעילות חשובה שנותנת מענה ייחודי לאוכלוסיות מגוונות. עם זאת, פעילות התכנית בקרב נשים במגזר הבודאי מעלה מטבע הדברים קשיים שונים: פערי תרבות שבין הדרישה לנהל עסק עצמאי לבין התפקיד המסורתי של האישה, קשיי נייודות, דרישות להתנהלות פיננסית ייחודית ועוד.

**מטרת ההערכה** – לזהות את השפעות התכנית על הנשים המשתתפות ובכלל זה אפשרות בשיתוף עם המזמינים להסביר את הסיבות, ההסברים והגורמים לממצאים שימצאו ולהציע המלצות בהתאם.

**מתכונת ההערכה** – בהערכת התכנית השתתפו מעריכות מתוך המגזר ומחוצה לו. מתכונת זו מאפשרת רגישות להבדלים התרבותיים מצד אחד והצגה של מידע רב ואמין ככל האפשר מן הצד השני.

הערכה זו מבוססת בעיקרה על ראיון אישי. הראיון נבנה במתכונת של שאלון שפותח לצורך הערכת התכנית והועבר על ידי מעריכות בדואיות (האחת תושבת הדרום והאחרת תושבת המרכז) מטעם מישתנים כראיון אישי למדגם של 64 נשים (ראה פרוט). ראה דוגמת שאלון בנספח מס' 1.

נבחרו רק נשים ותיקות, אשר קבלו והיו אמורות להחזיר הלוואה אחת ולעיתים גם שתיים. הנשים נדגמו כך שייצגו היבטים שונים של נשים בתכנית: תושבות ישובים שונים, תושבות הפזורה, מאפייני עסקים שונים, כאלו שקבלו הלוואה אחת וכאלו שקבלו שתיים, כאלו שהצליחו להחזיר את הלוואה וכאלו שלא.

השאלון שפותח הועבר לקבוצה של חמש נשים, בהתאם לניתוח הממצאים בוצעו מעט שינויים ונבנתה גרסה חדשה של השאלון.

### **מאפייני המשיבות על השאלונים:**

ראיונות הנשים התבצעו בחודשים יוני – נובמבר 2009. על השאלונים השיבו 64 נשים. המשיבות על השאלונים מגיעות משבעה ישובים שונים בנגב, 2 מהן חיות בפזורת הישובים והשאר בישובים עצמם. ראה פרוט. בין מקבלות ההלוואה נשים שקבלו אותה בשנים 2006-2009. מבין מקבלות הלוואה אחת – 32% קבלו אותה בשנת 2007 והשאר אחר כך.

62% מן המרואיינות קבלו שתי הלוואות, והשאר – הלוואה אחת. 98% מכלל הנשים המרואיינות החזירו את ההלוואה הראשונה שלקחו.

הישובים מהם מגיעות הנשים: תל שבע, חורה, לקייה, כסייפה, שגב שלום, ערעה ורהט. בכל יישוב בין 5-14 מרואיינות.

## תקציר עיקרי הממצאים

נמצא כי התכנית מגיעה לאוכלוסיית היעד אליה היא מיועדת. לתכנית השפעות חיוביות במישור העסקי אליו היא מיועדת בראשונה, והיא מניבה תוצאות והשפעות רחבות הרבה יותר בתחום ההעצמה והביטחון. בתום התקופה יש לנשים תמונת עתיד מגובשת חיובית ביותר הן ביחס לעצמן – המשך התפתחות עסקית ומקצועית והן ביחס לבנותיהן – מימוש עצמי באמצעות לימודים או עבודה. הנשים הצליחו להקים עסקים ועסקים פעילים למדי ורובן חוות את עסקיהן כמצליחים אם כי ההכנסה הממוצעת של העסק נמוכה יחסית במונחים 'אבסולוטיים'. שביעות רצון של הנשים מן התכנית ומן העסק שפתחו גבוהה. הנשים מייחסות לעסק משמעות רבה - פתיחת עסק לדעתן היא דבר שמתאים לנשים חזקות בעלות יכולת ניהולית ובעלות תכונות פנימיות מתאימות. הנשים חוות את התכנית ככזו שאפשרה את הקמת והתפתחות העסק, את הצוות כתומך ביותר. נמצא כי מודל הפעולה של העזרות בקבוצת הנשים עובד, ויש בה מקורות עזרה, אם כי הנשים נעזרות יותר בסביבתן הטבעית – היבט שהוא חיוני מאד להתפתחותן בעסק. נראה כי הנשים והתכנית השכילו למצב את העסק כגורם תומך בחיי המשפחה ולא כגורם מתחרה. נמצא כי היבט המודעות העצמית עדיין מורכב בתכנית. לא כל הנשים, ובמיוחד הנשים שלא הצליחו, מצליחות לייחס את ההצלחות והקשיים לגורמים פנימיים ולאחריות אישית, שהם חיוניים ביכולת לנהל עסק, לשפרו וללמוד מטעויות. יש היבטים בהם הנשים מצליחות בכך יותר ובאחרים – פחות, כמפורט בהמשך. היבט זה הוא מורכב שכן הוא אינו מוכר תרבותית ולרוב מצוי פחות בקרב בעלי השכלה נמוכה. נראה כי בתכנית מתקיים שילוב נכון של ידע עסקי ושל היבטים אישיים ובין אישיים – שהם אלו שנזכרים יותר עבור הנשים שמן הסתם חסרות מעגלי העצמה בחייהן הפרטיים.

### ובאופן מפורט מעט יותר:

התאמת התכנית לצרכים - נמצא כי התכנית מגיעה לאוכלוסיית היעד שלה. היא מגיעה לנשים שנמצאות בסיטואציה משפחתית שאכן מקשה עליהן למצוא עבודה או לפתוח עסק בכוחות עצמן: רובן אינן צעירות, מטופלות בילדים רבים (שבעה בממוצע) וחיות בסביבה משפחתית מורכבת (40% אינן נשים יחידות של הבעל), לרובן השכלה נמוכה מאד או שאין כלל השכלה. לפחות משליש מהן יש תעודות מקצועיות בנוסף על הלימודים בבית הספר. 55% מן הבעלים אינם מפרנסים אם משום שהם מובטלים ואם משום שנפטרו/יושבים בכלא/ לא חיים עם האשה. רבים מהמועסקים עוסקים במקצועות שאינם דורשים הכשרה מקצועית ועל כן יש להניח שהכנסתם אינם גבוהה. יש נשים שקובלות על התלות ההדדית בחברות הקבוצה.

כן נמצא שהנשים שנדגמו לצורך מחקר זה דומות לאוכלוסיית כלל התכנית - נתונים אלו דומים לנתוני התכנית על כלל הנשים המשתתפות בתכנית.

על העסק: אופי העסקים – תואם אף הוא את הייעוד, 58% מן העסקים עוסקים במסחר זעיר והשאר בחקלאות ובתחומים אחרים. רוב העסקים (83%) הם עסקים לוקאליים וממוקמים בבית או בחצר.

ל- 92% מהנשים הייתה פעילות עסקית שוטפת בחודש האחרון שלפני הראיון. 67% מדווחות על תדירות יום יומית או גבוהה, והשאר על תדירות פחות שוטפת. **מדובר על עסקים פעילים למדי** - מבין 25 נשים שדווחו על פעילות יום יומית: ל 32% יש 8-15 לקוחות ביום, ולשאר יש פחות לקוחות ביום. מחצית מהנשים מדווחות על הכנסה שבין 1000-2000 ש"ח, 30% מדווחות על הכנסה שמעל 2,000 ש"ח (17% גם מעל 3,000) ו- 20% על הכנסה שנמוכה מ- 1,000 ש"ח. 88% מהנשים מגדירות את העסק כעסק מצליח.

### **גורמי סיוע לפעילות העסקית**

הנשים שהצליחו לקיים את הפעילות העסקית, תולות את ההצלחה הן בגורמים פנימיים של מוטיבציה ועבודה מקצועית והן בהלוואה ובתכנית עצמה. הנשים רואות את עצמן כגורם מפתח בהצלחה והדבר חשוב ביותר ועומד בהלימה עם עקרונות התכנית.

### **מודעות ותובנה**

מודעות האשה להיבטים פנימיים שקשורים בהן בתחום ההצלחות העסקיות והן בתחום הקשיים הינה חיונית ביותר להצלחתם של עסקים. למשל, יש חשיבות ליכולת של האשה לנתח שוק, לראות את השפעותיה על הבחירות ועל הביצוע ועוד לעומת ייחוס ההצלחות והקשיים לאחרים – לקונים, למועצה וכו'. בהיבט זה נמצאו ממצאים מורכבים.

**הנשים שלא הצליחו בעסק ונאלצו לסגור אותו אינן מביעות תובנה משמעותית** - 'ראיתי שאין הכנסות אז סגרתי את העסק' וכו'. גם נשים שמתקשות בהחזר ההלוואה החודשית רואות יותר מקורות חיצוניים ו"אובייקטיביים" לכאורה לקושי ופחות מקורות שנובעים מעצמן. גם בשאלה על התפתחות העסק הנשים נוטות להציג שלבים פרקטיים ופחות כאלו שמעידים על מודעות.

עם זאת, כאשר מדובר על שיפור, נראה שקבוצה לא מבוטלת מן הנשים שענו על השאלה מבינות ששיפור היכולת שלהן להחזיר הלוואה הוא בידן ולא תלוי רק בגורמים חיצוניים: לשנות כיוון, לשלב עוד אנשים בעסק, ללמוד. עדות נוספת לתובנות של הנשים שכן הצליחו היא השיפורים והשינויים שעשו בעסק מאז פתיחתו ולא שקטו על השמרים. כמחצית מהנשים בחרו עסק זה מסיבות פנימיות של אהבה לתחום, ניסיון קודם וכישורים. נשים מייחסות את היכולת לפתוח או לא עסק בקרב נשים אחרות לכישורים פנימיים (תכונות כמו עצמה לעומת חולשה).

הנשים מודעות לצורך לבדוק ולמדוד את ההצלחה עסקית אולם נושא זה עדיין אינו בהיר ומפורט מבחינתן.

**ההלוואה:** הנשים השתמשו בהלוואה לשיעור דומה פחות או יותר של שיפוץ ורכישת ציוד ולשיעור נמוך יותר של רכישת מלאי. עם זאת, העסק עצמו מהווה בשלב זה רק מקור חלקי להחזר ההלוואה שמשולמת בחלקה על ידי מקורות הכנסה אחרים.

**שביעות רצון בנוגע לעסק:** 94% מהנשים שבעות רצון שפתחו את העסק. 83% מן המרוצות מרוצות מכך שחיהן ו/או חיי משפחתן השתפרו והשאר ממגוון סיבות. בהתאם, 97% מהנשים תמלצנה לנשים אחרות לפתוח עסק כאשר הנימוקים לכך הם שילוב של נימוקי עצמאות ונימוקים כלכליים.

**השלבים והדברים שעברו הנשים בנושא פתיחת העסק:** הנשים מודעות בתשובותיהן להיבטים של שיפור ושכלול העסק, בניגוד למצב 'סטגנטי' של השארות במקום. 75% מתשובות הנשים מתייחסות להתפתחות ושינוי בשלבי העסק והשאר – אינן מתייחסות להיבט זה.

**תרומת התכנית: תכנית SAWA היא גורם מכריע בצמיחתן של הנשים.** 91% מהנשים חשבו על האפשרות לפתוח עסק רק אחרי פגישה עם נציגת SAWA. רק ל- 9% מהנשים היה מראש רעיון לפתוח עסק. הנשים מרוצות במידה גבוהה מאד מכלל ההיבטים והשלבים של התכנית.

**ביחס למפגשים:** רובן השתתפו במפגשים קבוצתיים. נראה כי המשיבות מבצעות הבחנה ברורה ונכונה בין מה שהיה במפגשים ומה שהן זוכרות מהם. הן יודעות לומר שבמפגשים היה טפול רב בתחום הכספים, התקציב, הניהול העסקי והפרויקט (קרוב ל- 60% מהתשובות), אולם ההיבטים אותם הן זוכרות הם ההיבטים הבין אישיים: מחויבות לקבוצה ושיתופי פעולה, ערבות הדדית, חלומות של נשים ועוד. רק 37% השתתפו במפגשים אישיים, ואולי אינן מזהות אותם ככאלו.

**השפעות העסק:** הרוב המכריע של הנשים ציינו כי העסק השפיע עליהן באופן חיובי ורבות מן ההשפעות הן בתחום ההעצמה ואיכות החיים. 5% ציינו שהעסק לא השפיע עליהן. אף אשה לא ציינה השפעה שלילית. עיקר ההשפעות: עצמאות (20%), חיים טובים וקלים יותר (18%), היותה מפרנסת (16%), רכישת חשיבה עסקית (11%) ועוד תשובות מגוונות. מרבית הנשים חשות כי לעסק השפעות חיוביות מבחינה כלכלית, השפעות נוספות על המשפחה והשפעות על היחסים בתוך המשפחה. מדווח שיפור בשיעור הבעלים שמקבלים את העסק בהשוואה לתחילת התקופה.

**תפיסת הרעיון של פתיחת עסק:** פתיחת עסק נתפסת אצל הנשים כדבר משמעותי. היא מתאימה בעיני הנשים בראש ובראשונה לנשים חזקות, מתכוננות ובעלות יכולת ניהולית (69% מהתשובות).

**מקורות עזרה:** 92% מהנשים מדווחות שקבלו עזרה כשהיו זקוקות לה. כאשר הנשים נשאלות ישירות על קבוצת הנשים, אזי החלק הארי של הנשים, 98%, מדווחות שדברו עם נשים שקבלו הלוואה מחוץ למפגשים. השיחות התקיימו במגוון מקומות ואמצעים. נציין כי ב- 6% מהמקרים המדריכה היא זו שיזמה את השיחה הלא פורמאלית בין הנשים. כשהן נשאלות באופן פתוח במי נעזרו - 22% פנו לבעל או בן, 22% לאנשי התכנית, 22% לשכנות או חברות, 17% מצאו את הפתרון בעצמן ועוד תשובות בודדות: חברות הקבוצה, נשים שלקחו הלוואות והצליחו, רווחה.

**תמונת עתיד:** הנשים נשאלו איך הן רואות את עצמן בעוד מספר שנים ואיך רואות את בנותיהן בעתיד. לרוב הנשים (94%) יש ראייה לגבי עתידן והן ממוקדות מאד בהמשך התפתחותן העסקית והמקצועית. גם ראייתן את בנותיהן נוגעת למימוש אישי אם באמצעות לימודים ואם באמצעות עבודה. רק 8% התייחסו להיבטים פרטיים של אושר וגידול משפחה.

## המלצות:

- להמשיך לפעול במודל הפעולה הקיים של התכנית גם אם יש בו מרכיבים שאינם פשוטים לנשים כמו התלות ההדדית בחברות הקבוצה האחרות.
- להמשיך ולחזק את הפן של לקיחת אחריות אישית ומודעות עצמית לקשיים, גם אם מדובר במקורות קושי חיצוניים לנשים. נמצא כי מימד זה של מודעות מבדיל בין נשים מצליחות ושאין מצליחות. אפשר שיש אפשרות לטפחו בקרב החלשות יותר.
- למרות העובדה שהנשים זוכרות לחיוב את המפגשים והיבטים שונים מהם, רק מחציתן מציינות כי השתמשו בידע מן המפגשים. להערכתנו ועל פי התיאור המורחב, היה שימוש רב הרבה יותר. חשוב לנסות ולבצע הטמעה של היכולת להמליל את הידע ואת השימוש שנעשה בו, ככלי להעצמת הידע עצמו.
- חשוב להמשיך ולסייע לנשים בהמשגה של איך ראוי ואפשר למדוד הצלחה עסקית. תחום זה חלש יחסית בדבריהן.