



נייר עמדה והצעות לטיפול נושא עסקים קטנים וזעירים
בקרב נשים בישראל
אוקטובר 2015

מאת: ח'אולה ריחאני

הכותבת היא יועצת עסקית וארגונית, מומחית לנושאי תעסוקה ושוק העבודה ויזמות עסקית בחברה הערבית. בעלת תואר שני בניהול משאבי אנוש ויחסי עבודה מהטכניון, ובוגרת תוכניות מקצועיות רבות בתחום הן ברמה המקומית והן ברמה הבינלאומית. במהלך 20 שנות עבודתה האחרונים עבודה על פיתוח וניהול תכניות להעצמה כלכלית במסגרות שונות, מתוכם: משרד התמ"ת (הכלכלה), העמותה להעצמה כלכלית לנשים. כיום ממשיכה דרכה בתור עצמאית בתחום.

054-8011225 - khawla@alshagra.co.il

רקע - נשים ושוק העבודה

למרות שבכל העולם מכירים בכוח העבודה הנשי כאחד ממנועי הצמיחה הכלכליים המרכזיים העומדים לרשות המשק, שוק העבודה הישראלי עדיין רווי אפלייה כלפי נשים, ובנוסף, מעולם לא עבר התאמה למכלול התפקידים, תנאי חייהן של הנשים ולמגוון האתני והחברתי של הקבוצות המרכיבות את החברה הישראלית.

בבואן לשוק התעסוקה, נשים פוגשות באי-שיוויון חריף מול עמיתיהן הגברים – פערי שכר בגובה של כ-40%, שיעורי האבטלה בקרב נשים גבוהים בהשוואה לגברים, והן מהוות רוב מכריע בקרב המשתכרים שכר מינימום. בנוסף, הדרישות של שוק העבודה המודרני אינן מותאמות לתפקידים הרבים שממלאות נשים בניהול הבית וחיי הקהילה.

ועוד יותר, שוק העבודה חסום בפני אוכלוסיות וקבוצות נשים אתניות שלמות. המקרה של הנשים הערביות שבו קצת יותר מ 70% מתוכן נמצאות מחוץ לשוק העבודה ואינן מועסקות למרות הרצון העז והצורך לפרנסה, מבליט עוד יותר את האפליה וההזנחה של חלקים שלמים מהחברה הישראלית.

למה עסקים זעירים ועסקים קטנים?

עסקים קטנים בארץ ובעולם מהווים מקור מרכזי ליצירתן של מקומות עבודה. בישראל כ 97% מהעסקים הם עסקים קטנים וזעירים (כולל עצמאיים). עסקים קטנים וזעירים מעסיקים 43% מהמועסקים במגזר העסקי.

(הערה: רק ב 2011 נעשתה האבחנה בין עסקים קטנים שכוללת עסקים אשר מעסיקים עד 20 עובדים ומחזור מכירות עד 10 מליון ש"ח ובין עסקים זעירים שמעסיקים עד 5 עובדים ומחזור מכירות הוא עד מליון ש"ח בשנה).

הנשים היצירתיות, האמיצות ואלו שאין להן חלופה אמיתית אחרת לפרנסה, פונות לעולם היזמות העסקית, מקימות ומנהלות עסקים קטנים וזעירים. למרות המורכבות הגדולה והאתגרים הרבים שבניהול עסק קטן או זעיר, רבות מוצאות בכך פרנסה מכבדת, המאפשרת להן לשלב בין מיצוי

הפוטנציאל הכלכלי של יכולותיהן, לבין ניהול מסור של משפחתן וקהילתן. נתונים ממחקרים אמריקניים מצביעים על כך שעסקים של נשים צומחים בשיעור הגדול פי 1.5 מהממוצע הכלכלי המאפיין צמיחה של עסקים קטנים ובינוניים.

מכאן יוצא שהרווח החברתי והכלכלי מעסק קטן המנוהל ע"י אישה הוא אדיר:

- ← נשים מיצרות מקומות פרנסה עבור עצמן ולפעמים גם עבור נשים נוספות שעובדות אתן בעסק. נשים עוברות מצב של תסכול וייאוש משוק העבודה לייצרניות למקומות עבודה שאין יותר העצמה מתחושה זו.
- ← עסק מאפשר לאשה למצוא את תחום התוכן התואם את יכולותיה ונסיגה ובכלל מוצאת את הגמישות לתמך בין תפקידה השונים במעגל חיה.
- ← מאפשר לאשה לגבות תמורה שהולמת את כישוריה ואת הזמן שהיא משקיעה בעסק.
- ← ומעבר לכל אשה מפרנסת ומספקת מעסק משמעותה אשה שמפרנסת את מכלול המשפחה ומהווה דוגמה לעתיד לילדיה, כך שאין ויכוח שילדים וחינוך עדיין הם חלקם של האמהות גם העובדות.

תמונת מצב על נשים בעסקים קטנים

גם בזירה העסקית נשים סובלות מתת ייצוג - כך שרק 20% מהעסקים בארץ הם בבעלות נשים (כולל גם בעלות משותפת עם גברים) ורק 4% מהעסקים הם בבעלות בלעדית של נשים. לצורך השוואה: בארה"ב, 44% מהעסקים הנם בבעלות משותפת ואילו 29% בבעלות נשית בלעדית ובאירופה מדובר ב-33% וב-10% (בהתאמה).

נשים סובלות מחסמים רב-מימדיים גם בעסקים:

- ← מרבית העסקים בבעלות ובניהול נשים הם עסקים זעירים, המאופיינים ברווחיות נמוכה, זוכים לאשראי נמוך ופגיעים לתנודות שוק.
- ← הנגישות שלהן להון ולאשראי נמוכה בשיעור של כשליש מאלו העומדים לרשות הגברים, זאת למרות שהן מפגינות מוסר תשלומים ועמידה בהחזרי הלוואות יותר מגברים.
- ← כמו שוק העבודה בשכר, הזירה העסקית עצמה מותאמת למציאות ואורח החיים הגברי – זמינות בטווח שעות עבודה גדול, נידות גבוהה וכיו"ב.

המלצות לקידום נשים בעסקים קטנים

להלן אסטרטגיות פעולה והמלצות שהן תוצר של ניסיוני במהלך 20 שנים בנושא פיתוח והעצמה כלכלית של נשים, במסגרת עבודתי בעמותה להעצמה כלכלית לנשים, במשרד הכלכלה והרשות לעסקים קטנים ומסגרות נוספות לפיתוח כלכלי.

וכמו כן ההמלצות ניתנות לאחר למידה וסקירה לכל העדכונים והשירותים בנושא עסקים קטנים וזעירים מהגופים הרלוונטיים. בעיקר אציין פעילותה של **הסוכנות לקידום עסקים קטנים ובינוניים** שמשנת 2012 פועלת בתור הגוף הממשלתי שבאחריותה קידום כל מה שקשור ליזמות ולעסקים קטנים ובינוניים בארץ ופועלת בפריסה ארצית עם קרוב ל 30 סניפי מעוף ומוקדי שטח.

1. ברמת המדיניות הציבורית נדרש טיפול בתשתיות וכלים לעידוד עסקים קטנים בכלל ובפרט של נשים.

חשוב לציין, שנדרשת הכרה במעמדן המיוחד של הנשים בזירה העסקית ובהתווית של מדיניות ומערכת הטבות מיוחדת אשר תתאים לקהל נשים בחלקו הגדול נשים מעוטות אמצעים. (לדוגמה הכרה כזו לא קיימת בסוכנות לקידום עסקים קטנים ובינוניים)

- **הרחבת אפשרויות אשראי, הקלה בתנאי האשראי הגבוהים בהשוואה לעסקים גדולים במשק.** כיום הריבית הבנקאית להלוואות לעסקים קטנים כפולה כמעט מזו של עסקים גדולים; עסקים זעירים של נשים אינם יכולים להנות מקרן הלוואות בערבות המדינה שהנה הקרן מרכזית למתן הלוואות אשר דורשת הון עצמי של כ-20% ועוד תנאים שנשים מעטות אמצעים לא יכולות לעמוד בהן; חלק מהנשים אינן יכולות להנות מהלוואות בנקאיות בכלל ונדרשת מערכת הלוואות ממקורות נוספים כמו חוץ בנקאיות (לדוג' תוכנית ההלוואות החוץ בנקאיות שמפעילה הסוכנות עבור נשים ערביות).
- **הקלה במתן רישיונות לעסקים קטנים,** רישוי ברמה המקומית ורישוי לפי תחומים בעיקר רישוי עסקי אוכל מהבית.
- פיתוח ותמיכה בתכניות לפיתוח חיסכון בקרב הנשים כעוד אלטרנטיבה למימון וקידום העסק.
- שילוב עסקים של נשים בשרשרת האספקה של המגזר הציבורי, מתן עידוד והעדפה להתמודדות במכרזים על רכש ציבורי.
- עידוד והקצאת משאבים לקידום השכלה גבוהה והכשרה מקצועית לנשים.
- תמיכה בארגונים ועמותות המקדמים יזמות עסקית והעצמה כלכלית של נשים. התמיכה צריכה להינתן לפי קריטריונים ציבוריים ושקופים של היקף ותוצאות העשייה של הארגונים השונים.
- פילוח מגדרי של מחקר והערכה על עסקים קטנים. בדוחות של הסוכנות לקידום עסקים קטנים, שמהווים מקור מרכזי למידע בתחום, אין פילוח של הנתונים לפי מין ואו לפי לאום/ קבוצה אתנית.

2. ברמת שירותים ותמיכה בעסקים של נשים נדרשת אסטרטגיה ליווי הוליסטי ותמיכה מקצועית ארוכת-טווח להכשרה, פיתוח וביסוס עסקי, המותאמות לנשים ותנאי מחייתן:

- **ליווי הוליסטי והמשכי במסגרת חממה:** פתרונות כמו חממה פיזית (מרכז עסקים במודל של הסוכנות לעסקים קטנים) אשר מאגדת בתוכה קבוצת עסקים זעירים, המלווים בתמיכה וייעוץ מתמשך ופועלים מתוך מתחם פיזי משותף יכולה לסייע לעסק הזעיר בהישרדותו והגברת הרווחים שלו. חממות כוללות הכשרה וחשיפה למגוון רחב של תחומי ידע וכלים לפיתוח כלכלי ועסקי עם דגש על חינוך והדרכה להתמודדות עם עולם הכלכלה והטכנולוגיה המשתנים והמתחדשים.
- הסוכנות מפעילה כיום 6 מרכזי עסקים ברחבי הארץ אך אין בהם שריון ואו ייצוג מיוחד עבור נשים.

- חשוב להמשיך ולטפח מודלים ותוכניות הכשרה מהסוג הזה ולאמץ הנושא של **עבודה לטווח ארוך ומענה על הצרכים השונים של היזמיות לאורך כחמש שנים** עד שהעסקים שלהן מתבססים.
- **העצמה והתארגנות אישית במסגרת ההכשרה:** טיפוח נושא היזמות בקרב אוכלוסיה מוחלשת דורש תמיכה וליווי אישי ליזמיות המתחילות את דרכן. הכוונה לליווי שיכול לסייע לנשים להתחזק מבחינה אישית, לזהות כוחות ומיומנויות חיים שיתאימו את תפקידן החדש כבעלות עסקים. חשוב מאוד לאמץ תמיכה מסוג זה בתוכניות לפיתוח עסקים זעירים וקטנים.
- **ייעוץ וחונכות אישית:** הכלי של החונכות והייעוץ האישי הוא חיוני לטיפול היזמות של הנשים ועל כן חשוב להנגיש ולהגביר כלים אלו עבור הנשים בסניפי המעוף והשטח השונים. העבודה האישית בתוך העסק של האשה מאוד חשובה ומקלה על האישה במאמצים הדרושים להתארגנותה לצאת מן הבית (היעדר תחבורה, סידור לילדים ועוד).
- העמדת ליווי מיוחד להנגשת אשראי לנשים וליווי לנשים שקבלו מימון.
- **התנהלות פיננסית וכספית:** דרוש לכלול בכל תוכנית גם ניהול התקציב הביתי של משפחות אלה והדרכה איך להתארגן במסגרת המשאבים המצומצמים הקיימים.
- **קידום השיווק של העסקים:** הרבה מחקרים ופרסומים התייחסו לבעיית השיווק של עסקים זעירים וקטנים והקושי של עסקים אלה לפרוץ לשווקים חדשים ולעמוד בתחרות בשווקים הפתוחים. כמובן שקושי זה הוא הרבה יותר חמור בקרב עסקים זעירים. נושא זה מחייב למידה לעומק ובדיקתן של דרכים שונות אשר יכולות לקדם נושא השיווק.

3. הפעלה וביצוע

- הקצאתם של תקציבים ופרויקטים ואנשי צוות מיוחדים במסגרת הסוכנות וסניפי המעוף השונים לקידום יזמות נשים.