



המוסד לביטוח לאומי

מינהל המחקר והתכנון

האגף לפיתוח שירותים

“עסק משלך”

מאת

ד"ר עמליה סער

ירושלים, אייר התשס"ז, מאי 2007

תודות

נשים רבות מאוד השתתפו וסייעו במחקר. ראשונות זכאיות לתודה הנשים בוגרות הקורסים של העמותה שהסכימו להיחשף ולשתף בלבטים, בהצלחות, ובקשיים, ואשר בלעדיהן לא יכולה הייתה להתקבל התמונה העשירה והמורכבת שעלתה בדו"ח. נשות הצוות של העמותה להעצמה כלכלית לנשים היו מדהימות. הן שיתפו בנדיבות בידע ובמומחיות הייחודית שלהן, ותרומתן לניתוח ולמסקנות הייתה חיונית. מטעם הקרן למפעלים מיוחדים, שרית בייץ-מוראי וטניה ליף הביעו תמיכה ואמון בלתי מסויגים בפרוייקט, ובו בזמן היו בעלות טביעת עין ביקורתית ומקצועית. אני מודה גם לשורה ארוכה של עוזרות מחקר מסורות, חכמות, ורגישות, בהן חוה רובין, ראודה מורקוס, כפאח דגש, חוה נשרי, זיניה גורבצ'ביץ, סמייה שרקאווי, עדי רומנו, גיא ברוקר, מעיין אגמון, תמר קנה, נגי'אח אבו חאמד ומיכל אנדיבו, וכן לד"ר ניצה ברקן וליעל לבנון על הסיוע בחלק הסטטיסטי.

פתח דבר

אנו שמחים להגיש לעיונכם דוח מחקר המסכם את פיתוח התוכנית הנסיונית "עסק משלך", שאותה יזמה והפעילה העמותה להעצמה כלכלית לנשים בחיפה בשנים 2002-2006, בסיוע מהמוסד לביטוח לאומי באמצעות הקרן למפעלים מיוחדים. העמותה פועלת כדי לקדם את מעמדן החברתי והכלכלי של נשים; ייזום וביצוע התוכנית "עסק משלך" – שהוא סיוע להקמת עסק קטן ועצמאי בידי נשים עניות – מהווה את אחד הביטויים המובהקים והמרשימים לפעילותה הלכה למעשה של העמותה.

ברצוננו להביע את הערכתנו הרבה לעובדות העמותה ולהנהלתה, ובעיקר לגבי לחגית רובינשטיין, שקידמה את התהליך מול ביטוח לאומי עד 2005, ולגבי איילת אילני שהחליפה אותה, וכמובן לכל השותפים הרבים, בהם חברי ועדת ההיגוי שליוו את הפרויקט והענף להבטחת הכנסה במוסד לביטוח לאומי בראשותה של הגב' אורנה ורקוביץקי.

מעורבות הקרן למפעלים מיוחדים בתוכנית זו התאפשרה בשל היוזמה והמקצועיות של עובדת הקרן טניה ליף, המקדמת ללא לאות תוכניות למען נערות ונשים במצבי סיכון וסכנה. בהזדמנות זו ברצוני להודות לה על תרומתה הרבה לפיתוח עשרות תוכניות למען אוכלוסייה זו.

ד"ר עמליה סער וצוותה מאוניברסיטת חיפה סייעו בעבודתן ובמעורבותן המקצועית לעצב את התוכנית ולהטמיע אותה ביישובים נוספים. דוח המחקר משלב בין נתונים רבים ומעניינים להמלצות חשובות מבחינת תכנון מדיניות ביחס לאוכלוסיות היעד.

בקרן למפעלים מיוחדים מושם בשנים האחרונות דגש רב על סיוע לתוכניות שבמרכזן העצמה ושיקום תעסוקתי. הקרן תמשיך לסייע לעמותה להעצמה כלכלית בהטמעת "עסק משלך" משופר ביישובים נוספים ובפיתוח חממה עסקית לנשים שפתחו עסקים קטנים.

בהמשך למגמה זו הקרן תסייע בשנים הקרובות לפיתוח מודלים שיקומיים תעסוקתיים לנשים שהיו קורבנות לאלימות או התעללות מינית, מכורות לסמים לשעבר ופגועי נפש. הדגש בכל התוכניות היא על העצמה, שדרוג כישורים ושילוב בחברה.

אנו מקווים שדוח המחקר המוגש לעיונכם יספק נתונים וכלים לשינוי מדיניות ולהמשך פיתוח שירותי רווחה לשיפור מעמדן של הנשים בישראל.

שרית בייץ-מוראי,

מנהלת תחום מפעלים מיוחדים

חברי ועדת ההיגוי

- גבי, איילת אילני – רכזת תוכניות והדרכה, העמותה להעצמה כלכלית לנשים
- גבי חאולה ריחאני – רכזת קורסים, העמותה להעצמה כלכלית לנשים
- גבי חגית רובינשטיין – רכזת הפרויקט בשנים 2003-2004, העמותה להעצמה כלכלית לנשים
- גבי רותי גור – רכזת כספים והלוואות, העמותה להעצמה כלכלית לנשים
- גבי שלומית ערגון – רכזת תוכניות לבוגרות, העמותה להעצמה כלכלית לנשים
- גבי כפאח דגש – חברת וועד העמותה להעצמה כלכלית לנשים
- גבי ליאת מולכו – יועצת עסקית בשנים 2003-2004, העמותה להעצמה כלכלית לנשים
- ד"ר עמליה סער – חוקרת מלווה, אוניברסיטת חיפה
- טניה ליף – מרכזת מפעלים מיוחדים, המוסד לביטוח לאומי

חברי ועדת ההיגוי אד הוק

- גבי איריס זנגי – האגף להבטחת הכנסה, המוסד לביטוח לאומי
- גבי דורית אלמליח – מנהלת מ.ט.י. קרית שמונה
- גבי רותי אשכנזי – יועצת ראש העיר למעמד האשה, חיפה
- גבי סמיה שרקאווי – פעילה בארגונים קהילתיים במגזר הערבי

תקציר

דו"ח זה מציג תוצאות של מחקר הערכה של פרוייקט יזמות עסקית זעירה, שנוהל על ידי העמותה להעצמה כלכלית לנשים חיפה בין השנים 2002-2006. האסטרטגיה שנבדקה הייתה פיתוח עסקים זעירים באמצעות קורס העצמה והכשרה עסקית, שבסופו זכאיות המשתתפות לקבל ליווי עסקי בעלות מסובסדת מאוד והלוואה ללא ערבים. המחקר ליווה 15 קבוצות (סה"כ 239 משתתפות) שנפתחו באיזורים שונים בארץ וכללו נשים מרקע אתני ולאומי מגוון, בהן יהודיות וערביות (מוסלמיות, נוצריות ודרוזיות), מהגרות, מזרחיות, יוצאות קיבוצים, וכן תושבות של איזורי מרכז ופריפריה.

פרוצדורה: המשתתפות רואיינו בשתי נקודות זמן, בשלב כניסתן לתהליך ולאחר שסיימו את הקורס והליווי העסקי שבעקבותיו (בתום כשנה וחצי). נעשה שימוש בחמישה כלי מחקר עיקריים, ששילבו שיטות מחקר איכותניות וכמותניות: ראיונות מובנים עם כל משתתפות הפרוייקט כאמור, תצפית משתתפת בקורס ההעצמה הכלכלית, קבוצות מיקוד, ראיונות עומק עם כרבע מן המשתתפות, וראיונות עם נשות המקצוע בתוך העמותה ובמעגל הנלווה אליה.

ממצאים: כ 25% מכלל המשתתפות הצהירו בתום התהליך כי יש להן עסק. מתוכן, 64% פתחו את העסק במהלך השתתפותן בתכנית "עסק משלך". 66% מכלל פותחות העסקים דיווחו שהעסק שלהן רשום כחוק. מדידה רגישה יותר של פעילות עסקית העלתה תוצאות גבוהות יותר. בין 37%-39% מן המשתתפות השיבו בחיוב על חמשת המרכיבים הבאים: יש מוצר או שירות, נקבע עבורו מחיר, האישה גובה תשלום עבור עבודתה, רכשה ציוד והכשירה מקום לפעילות. ההכנסה השכיחה בעסקים הייתה מעל 4,000 ₪ לחודש. הרווח השכיח עמד על כ 3,000 ₪. יותר נשים יהודיות מאשר ערביות פתחו עסקים. יחד עם זאת, הערביות דיווחו על רמת רווחים גבוהה יותר.

הניתוח מעלה באופן ברור כי בקרב נשים מעוטות הכנסה, התעצמות כלכלית תלויה בתהליך של התעצמות כללית. מעבר למשאבים כלכליים, שהם חיוניים, הכניסה ליזמות כלכלית מצריכה משאבים רגשיים ומשאבי הון אנושי וסימבולי שנשים החיות בעוני בדרך כלל חסרות. מרכיבי ההתעצמות הבולטים הדרושים להצלחה עסקית של נשים מוחלשות כוללים הכרה בערך היצרני של העבודה הביתית של נשים ופיתוח תחושת זכאות להרוויח עבור עבודתן, שבירה של מעגלי דיכוי, ותהליך של ריפוי פיזי ורגשי מחיים רצופי מצוקה וכאב. המשוב שנתנו המשתתפות על הקורס של העמותה היה מצויין. אחד המרכיבים המרכזיים והעקביים שצויינו היה תהליך ההתעצמות הכללית שעברו. משתתפות רבות אף סיפרו שבעקבות הקורס יצאו ללימודים, ורבות מאוד הדגישו שקבוצת הלומדות הפכה עבורן למקור של תמיכה וצמיחה.

לסיכום הממצאים: הכשרה עסקית בקרב נשים החיות בעוני בישראל נראית כאסטרטגיה כדאית. למרות הרמה הנמוכה של ההכנסות, הרווח מן העסק הזעיר הינו משמעותי בהעלאת רמת החיים של המשפחות. כמו כן נמצא כי סיכוייהן של נשים להיכנס לפעילות עסקית ולהצליח בה עולים כאשר הסביבה שלהן תומכת ויציבה, גם אם אינה מבוססת כלכלית.

המלצות:

- על מנת שנשים מרקע מוחלש תצלחנה לפתוח עסקים שישרדו לאורך זמן דרושה מדיניות תומכת, רב-שנתית ורב-תחומית שתבטא ברמה הממשלתית והקהילתית.
- בין היתר מומלץ לפתח תכניות חיסכון ובניית נכסים, לבטל עונשים על חסכוניות קיימים, ולתת הלוואות נוחות ומענקים.
- ברמת המוסד לביטוח לאומי, מומלצת תקופת חסד לפני ביטול הקצבאות לנשים שפותחות עסקים. כמו כן דרושה העצמה של פקידי ופקידות השטח הביטוח הלאומי, שתסייע להן להתוודע ולהכיר בפוטנציאל היצרני של אוכלוסיית המטופלות שלהן.
- ברמת הקהילה, יש לשאוף לחזק ולפתח מנגנונים של סולידריות קהילתית (סובסידיות, הקלות במיסוי, העדפת רכישת מוצרי הבוגרות) ולהפוך את המרחב העסקי לידידותי יותר לעסקים זעירים.
- יש מקום לוותר על המושג המכניסטי של קיימות (sustainability) ולהמיר אותו במושג דינמי יותר שיכיר במרכזיות של התעצמות כללית כנדבך בדרך ליציאה מן הקצבאות. במקום לשאוף לבטל את התמיכות לחלוטין, יש לשנות את הרכבן ותכליתן (מעבר מתלותיות להיתמכות).
- יש להתאים את המודל לרמות שונות של מוחלשות. באופן מיוחד דרוש פיתוח של הגנות מיוחדות לאוכלוסיות מובחנות, בהן אמהות חד הוריות (דרוש ניתוק של התלות בין זכאות למזונות לבין פתיחת עסק זעיר), נשים ערביות, ונשים מקבוצות פגיעות במיוחד.
- יש מקום להשקיע בהשכלה טכנולוגית עדכנית, גם במקרה של נשים מקהילות מבודדות ומרקע השכלתי דל, כחלק מהעצמה כללית ובמטרה לענות על בעיות של שיווק והתרשתות עסקית בתנאים של פריפריאליות רב-ממדית.

ملخص

يعرض هذا التقرير نتائج بحث تقييمي، جرى بين السنوات 2002-2006، لمشروع في مبادرات لمصالح مُصعَّرة، والذي تديره جمعية التمكن الاقتصادي للنساء حيفا. يشمل المشروع دورة للتدعيم والتأهيل العملي بهدف تطوير مصالح مُصعَّرة، وفيما يليها تحصل المشتركات على مرافقة عملية بتكلفة مخفضة جدًا وعلى قرض دون حاجة لكفلاء. رافق البحث 15 مجموعة (239 امرأة) من مناطق مختلفة في البلاد، بما فيها يهوديات (مهاجرات جديدة، شرقيات وغربيات المصدر، وخريجات كبوصيم) وعربيات (مسلمات، مسيحيات، ودرزيات) من المركز كما من المحيط.

طريقة: أجريت مقابلتان مع كلّ مشتركة، في مرحلة إنضمامها للعملية وبعد أن أنهت الدورة والمرافقة العملية التي تأتي في أعقاب الدورة (بعد سنة ونصف). استخدمت خمس آليات رئيسية في البحث التي دمجت في طرق بحث نوعية وكمية: مقابلات مبنية مع كلّ مشتركات المشروع في المحطات الزمنية التي ذكرت سابقا، مشاهدة مشاركة في دورة التمكن الاقتصادي، مجموعات تركيز، مقابلات مفتوحة جذرية مع ربع من المشتركات ومقابلات مع عاملات مهنيات داخل الجمعية وبالمحيط المرافق لها.

النتائج: صرحت نسبة 25% من مجمل المشتركات في نهاية العملية أنّ لديهن مصلحة. من ضمن هذه النسبة هناك 64% قمن ببناء مصلحة خلال مشاركتهن في برنامج "مصلحة لك". 66% من مجمل القائمات على بناء المصالح بلغن أن مصالحن مسجلة بحسب القانون. فحص أدقّ للنشاط العملي أدى إلى نتائج أعلى، فنسبة تتراوح بين 37% و39% من المشتركات أجبن إيجابا حول خمس المركبات التالية: يوجد منتج أو خدمة، حُدّد سعر مقابله/ها، تجبي المرأة الدفع مقابل عملها، شرت مواد أو أجهزة وهيأت مكانا للعمل. كان الدخل الرائد ما فوق ال 4000 شيكل للشهر ووقف الربح الرائد على 3000 شيكل تقريبا. النساء اليهوديات أقمن المصالح أكثر من العربيات، ومع هذا فقد صرحت النساء العربيات على نسبة أرباح أعلى.

بيّن التحليل بشكل واضح أن التمكن الاقتصادي لدى النساء محدودات الدخل مرتبط بعملية التمكن العام. علاوة عن الموارد الاقتصادية التي تعتبر أمرا هاما، فإن الدخول إلى المبادرة الاقتصادية يتطلب قدرات عاطفية وثروات المال الرمزي ربّما تفتقدها النساء اللواتي يعشن حياة الفقر. إن مكونات التمكن البارزة والمطلوبة من أجل النجاح العملي لدى النساء المستضعفات تشمل على الاعتراف في القيمة الإنتاجية لعملهن داخل المنزل، الشعور في الحقّ أن يربحن مقابل عملهن، كسر دوائر القمع، وعملية الشفاء الجسماني والنفساني والعاطفي من جراء حياة ألم وضيق.

موجز المعطيات: يظهر التأهيل العملي لدى النساء التي يعشن حياة الفقر في إسرائيل كاستراتيجية مجدية. على الرغم من مستوى الدخل المنخفض، إلا أن الربح من المصلحة المُصعَّرة يعتبر ذا أهمية في رفع مستوى معيشة العائلات، كما تبين أن إمكانية دخول النساء إلى مجال الاعمال والنجاح به تتصاعد حينما يكون محيطهن داعما ومتينا وان كان ضعيفا ماديا.

توصيات:

- المطلوب من أجل أن تنجح النساء من أوساط مستضعفة في إدارة اعمالهن مدة طويلة سياسة داعمة، متعددة السنين ومتعددة المجالات، والتي تنعكس في صعيدين؛ الحكومي والجماهيري.
- وفي ذلك يوصى بتطوير برامج توفير وإنشاء موارد، إلغاء العقوبات على برامج توفير قائمة، ومنح القروض المريحة والمنح.

- على مستوى مؤسسة التأمين الوطني، يوصى بفترة النعمة قبل إلغاء المخصصات للنساء التي قمن ببناء مصالهن. كما وتوجد حاجة لتمكين موظفي وموظفات العمل الميداني في المؤسسة، لكي يتعرفون ويعترفون على القدرة الإنتاجية لدى الشريحة السكانية التي يخدمونها.
- على مستوى الجماهير، يجب تقوية وتطوير أساليب من أجل التضامن الجماهيري (تخفيضات وتسهيلات في فرض الضرائب، تفضيل في شراء منتوجات النساء التي أنهين دورة التمكين) وجعل مجال المصالح والأعمال أكثر ودًا لصالح المصالح.
- من الممكن التنازل عن المصطلح sustainability بمعناه الآلي وتبديله بمصطلح أكثر مرونة، يعترف بمركزية التمكين العام كمسار في طريق الخروج من المخصصات. بدلا أن يطمح إلى إلغاء مخصصات الدعم تماما يجب تغيير تشكيلها وهدفها.
- يجب ملائمة النموذج بحسب درجات متفاوتة من حيث الاستضعاف. بشكل خاص مطلوب تطوير حمايات معينة لشرائح مختارة ومن ضمنها أمهات أحادية المعيل (يجب فصل الصلة بين حق حصول المرأة على النفقة الزوجية وبين إقامة مصلحة مصغرة)، نساء عربيات، الخ.
- يجب الاستثمار في إعطاء ثقافة تكنولوجية عصرية للنساء، بما فيها النساء من شرائح مهمشة وخلفية ثقافية قليلة، وذلك من أجل معالجة مشاكل التسويق والتشبيك في عالم المصالح.

תוכן העניינים

1	מבוא
1	העמותה להעצמה כלכלית לנשים
2	תיאור התכנית
3	סקירת ספרות
6	מערך ההערכה
9	פרופיל המשתתפות בשלב הכניסה לתהליך
15	ממצאים מרכזיים בסיום התהליך, פרופיל כמותני
15	פעילות עסקית
24	המצב הכלכלי והכללי של הבוגרות בסוף התהליך
32	הקשר בין התעצמות כללית והתעצמות כלכלית
32	המכלול של יתרונות וחסרונות הכרוכים בעבודה מתוך הבית
35	הלוואות
36	נטייה להתמקד בשוק האתני או המקומי
37	אתיקה של אהבה
39	נשים במצב של פוסט טראומה, שורדות של אלימות במשפחה
39	חובות והגבלות על הפעילות הבנקאית של הנשים
41	מאפיינים ובעיות מיוחדות לנשים חד הוריות
42	מאפיינים ובעיות מיוחדות לנשים ערביות
43	התאמת המודל למוחלשות ביותר – נשים בדויות בנגב ונשים מהגרות מאתיופיה
47	תובנות מתוך הסיפורים של נשים שהצליחו להקים עסקים
48	מוחלשות (DISEMPOWERMENT) והרלוונטיות שלה לתהליך של יציאה מתלות כלכלית
49	התעצמות
53	האם עסק זעיר הוא התשובה הנכונה?
55	קיימות (SUSTAINABILITY)
57	סיכום
61	המלצות
63	מקורות שצוטטו
67	נספחים
69	נספח א. השאלון שהועבר בשלב הכניסה לתהליך (עברית וערבית)
83	נספח ב. ראיון המעקב שהועבר לבוגרות התוכנית (עברית וערבית)
93	נספח ג. התחייבות לשמירת סודיות (עברית וערבית)

רשימת גרפים

- גרף 1 : משתתפות המחקר, על פי מצב משפחתי ומוצא לאומי 10
- גרף 2 : הכנסות משקי הבית, לפי קבוצת לאום 11
- גרף 3 : הכנסות הנשים מעבודה, לפי קבוצת לאום 12
- גרף 4 : מקורות ההכנסה העיקריים של משקי הבית, לפי קבוצות לאום 12
- גרף 5 : איפיון פותחות העסקים לפי מצב משפחתי 16
- גרף 6 : פיזור פותחות העסקים לפי רמת ההכנסה של משק הבית בכניסה לתהליך 16
- גרף 7 : קיום מרכיבים של פעילות עסקית 17
- גרף 8 : הנשים שדיווחו כי פתחו עסק בחלוקה לפי קבוצות אזורים 18
- גרף 9 : נטילת הלוואות לפי שייכות לקבוצת לאום 20
- גרף 10 : צרכים לפיתוח העסק, כפי שדיווחו בוגרות הפעילות העסקית 21
- גרף 11 : מה דרוש על מנת שתכנסי לפעילות עסקית? 21
- גרף 12 : מה דרוש על מנת שתכנסי לפעילות עסקית? הבחנה בין יהודיות וערביות 22
- גרף 13 : השתתפות בכוח העבודה לפי היקף המשרה, יהודיות 25
- גרף 14 : השתתפות בכוח העבודה לפי היקף המשרה, ערביות 26
- גרף 15 : הכנסות משקי הבית : הבחנה בין יהודיות וערביות 28
- גרף 16 : שינוי ברמת ההכנסות של משקי הבית לאורך התקופה 29
- גרף 17 : הערכת הנשים את יכולתן להסתדר מבחינה כלכלית : הבחנה בין יהודיות וערביות 29
- גרף 18 : הערכת הנשים את יכולתן להסתדר מבחינה כלכלית – שינוי לאורך התקופה 30

רשימת לוחות

- 6 לוח 1 : הקבוצות שהשתתפו במחקר לפי אזורים גיאוגרפיים ושפת ההוראה
- 6 לוח 2 : נשירה במהלך הפרוייקט, בשתי נקודות זמן
- 7 לוח 3 : הראיונות הסגורים, על פי סבבי הראיונות ומוצא לאומי
- 8 לוח 4 : תיאור מדגם ראיונות העומק
- 10 לוח 5 : מספר שנות לימוד ותעודת בגרות, לפי קבוצת לאום
- 11 לוח 6 : דיור על פי סוג הדירה
- 13 לוח 7 : סוגי הקצבאות לפי קבוצת לאום
- 14 לוח 8 : מצב בריאותי ומצבים של עומס חריג לפי קבוצת לאום
- 17 לוח 9 : מרכיבי פעילות עסקית לפי שייכות לקבוצת לאום
- 18 לוח 10 : מרכיבי פעילות עסקית על פי קבוצות
- 18 לוח 11 : סוגי העסקים שדווחו
- 19 לוח 12 : רווח מן העסק לפי שייכות לקבוצת מוצא (ב-ש)
- 22 לוח 13 : סוגי התועלת שהמשתתפות הרגישו שקיבלו מן הקורס
- 25 לוח 14 : עבודה שכירה לפי שייכות לקבוצת לאום
- 25 לוח 15 : היקף המשרה
- 27 לוח 16 : הכנסות מעבודה – מבין אלה שדיווחו שהן מועסקות
- 27 לוח 17 : הקיצוץ בקצבאות והסיבות המובילות לכך

מבוא

העמותה להעצמה כלכלית לנשים

העמותה להעצמה כלכלית לנשים הוקמה בחיפה בשנת 1997 במטרה להביא לידי שינוי חברתי כלכלי במעמד הנשים בארץ. האסטרטגיה שנבחרה היתה סיוע לנשים להגיע לעצמאות כלכלית על ידי פתוח עסקים זעירים אשר מתבססים על כישורים ויכולות שהן כבר מחזיקות, תוך מתן עדיפות לנשים מעוטות הכנסה. אסטרטגיה זו מיושמת במדינות אחרות זה שלושים שנה ונחשבת כיום לאחת האסטרטגיות האפקטיביות ביותר למאבק בעוני. במשך שנות פעילותה הראשונות הופנו עקר משאבי העמותה לפרויקט "עסק משלך", במסגרתו עברו המשתתפות קורס שכלל מרכיבים של התעצמות אישית- דינמית עם דגש על זכאות להרויח עבור עבודתן וכן מרכיבים עסקיים ספציפיים, כגון שיווק, תמחור, או הכנת תכנית עסקית.

בשלוש השנים האחרונות, כשמספר הבוגרות עלה על 1,000 ומספר פותחות העסקים הגיע ליותר מ 350 נפנתה העמותה לפתח שרותים לבוגרות, המיועדים לסייע להן לשרוד ולפתח את העסק לאחר שעשו את הצעד הראשון והמשמעותי של כניסה לפעילות עסקית. במקביל, פועלת העמותה לקדום שינויי חקיקה, הרחבת מדיניות ציבורית תומכת ופתוח מודלים מגוונים כמענה למגוון אוכלוסיות נשים, כל זאת מתוך גישה פמיניסטית ומתן עדיפות לנשים מקבוצות פגיעות בחברה הישראלית. ההתמקדות בנשים מאוכלוסיות שנדחקו לשולי החברה, מונעת על ידי הכרה בכך שבקרב אזרחי המדינה החיים מתחת לקו העוני, הנשים הן הנושאות המרכזיות בנטל והן גם אלה שתרומתן הכלכלית תשפיע ישירות על רווחת משק הבית כולו. נשים החיות בעוני, עובדות במשק הבית, שלהן ושל אחרים, ללא תמורה כספית או עבור שכר נמוך ולא קבוע.

בעולם הגלובלי, השתלבות במקום עבודה יציב נעשית קשה מיום ליום עבור נשים אלה. לעתים קרובות, מחסומים תרבותיים ומחויבויות משפחתיות מגבילים את הנשים לבית והאפשרות של עבודה מחוץ לבית בלתי נגישה עבורן. אלה מתוכנן שיש להן מוטיבציה יזמית ואשר מעונינות לפתוח עסק בבית חסרות את הנגישות להכשרה ולמקורות מימון שיכולים לעזור להן לפתוח עסק משלהן והן מוצאות את עצמן במבוי סתום, ללא יכולת לצאת ממעגל העוני. העמותה מספקת אפשרות לנטילת הלואה ללא ערבים וכן יעוץ עסקי צמוד ומסובסד.¹

המחקר הנוכחי התמקד בפלח המוחלש ביותר מתוך אוכלוסיית הלומדות של העמותה. כפי שיפורט להלן (בפרק "מעריך ההערכה"), הנשים שהשתתפו במדגם, רובן ככולן הן נתמכות קצבאות הביטוח הלאומי ומייצגות טווח רחב של קבוצות מוצא אתני ודתי וכן של פיזור גאוגרפי וישובי. המטרה המרכזית היתה להעריך את פרויקט עסק משלך ולנסח את המרכיבים הדרושים על מנת לסייע בהתעצמות הכלכלית של נשים שסכויי ההשתלבות וההצלחה שלהן בכוח העבודה הרשמי נמוכים מאוד.

¹ מאז סיום המחקר שונו התקנות, וכיום הנשים נדרשות להביא ערבה/אחדות.

תאור התכנית

המחקר תוכנן להקיף 16 קבוצות של כעשרים משתתפות כל אחת, בפיזור ארצי ואתני רחב, אשר יעברו קורס העצמה כלכלית. אוכלוסיית היעד היתה נשים מרקע חברתי-כלכלי נמוך (נתמכות קצבאות המוסד לביטוח לאומי) שיש להן כוונה להכנס לפעילות עסקית. משך הפרויקט הכולל היה צפוי להיות שלוש שנים. כל קבוצה תוכננה כחלק מאשכול של גופים קהילתיים, בהם נציגויות אזוריות של מרכז טיפוח יזמות (מטי) של משרד התעשייה המסחר והתיירות (התמ"ת), לשכות הרווחה, מתנ"סים, ויצו, שיקום שכונות וכד' (ההרכב הספציפי של האשכולות השתנה בין האזורים). נציגי האשכול השתתפו בתהליך בניית הקבוצה וגיוס המשתתפות, ותרמו כשליש מעלות הפרויקט (עם שונות מסוימת בין האזורים). ההשתתפות נעשתה במזומן או בעין (in kind), קרי במתן מקום כינוס, שירותי ריכוז, או מימון חלק מן המרצות. השותפים המקומיים גם היו מעודכנים בהתפתחות הפרויקט, מתוך כוונה שהגופים הקהילתיים יהיו אלה שימשיכו לקחת אחריות על הבוגרות גם בשלבים מאוחרים יותר, לאחר שתכנסנה לפעילות עסקית. בפועל רמת המעורבות של השותפים המקומיים היתה שונה באזורים השונים. באזורים שבהם השותפים הוכחו כאכפתיים ופעילים התקיימו בהמשך קבוצות נוספות.

תכנית ההכשרה כללה מפגשים שבועיים או דו שבועיים שהונחו לסרוגין על ידי שתי מנחות קבועות (מנחה עסקית ומנחת העצמה), כאשר מדי פעם הגיעו מרצות אורחות בנושאים מתמחים, כגון שיווק. המנחות הקבועות של כל קבוצה קיימו קשר רציף עם המשתתפות גם בין המפגשים, וליוו באופן אישי את הפרויקטים השונים שלהן. הקורס כלל סך של 100 שעות, שהתפרסו על חצי שנה בממוצע (תלוי בתדירות המפגשים) ואלהן נוספו סדרה של מפגשי ליווי קבוצתיים עם המנחה העסקית. אורך תקופת הליווי המקורית היתה שנה ובעקבות משוב פנימי קוצרה לאחר מכן לחצי שנה תוך שתדירות המפגשים הועלתה מפעם לפעמיים בחודש. המשתתפות רואינו זמן קצר לאחר תחילת הקורס ושוב בסיום תהליך הליווי. הקורס והליווי בוצעו לפי תכנית סטנדרטית שעברה תהליך מתמיד של התאמה לצרכים המשתנים של האוכלוסיות.

נשירה, בעיות בתהליך הגיוס ועיכובים בבצוע הפרוייקט

ההחלטה להצמד לאוכלוסיות המוחלשות ביותר יצרה מספר עיכובים, שכן מהר מאוד התברר מה שידוע גם מפרויקטים דומים במדינות עשירות אחרות, שיש קושי למצוא מועמדות בעלות מכוונות עסקית שיתאימו מבחינת הפרופיל הסוציו אקונומי. הקשיים התבטאו בעקר בקבוצות המוחלשות ביותר (נשים בדויות ויוצאות אתיופיה), בהן היה שיעור נשירה של יותר מחמישים אחוז (לקייה) והקף גיוס נמוך במיוחד (יוצאות אתיופיה). באזורים מסוימים הגיוס ארך יותר זמן מן המתוכנן, מה שגרם להארכת התקופה הכוללת של ביצוע הפרוייקט משלוש שנים לשלוש וחצי ולהסתפקות ב-15 קבוצות במקום ב-16.

מיון המועמדות היה נושא שלווה בקפידה במהלך הישיבות הראשונות של ועדת ההיגוי. ההנחיה הרשמית היתה לכלול רק נשים שמגיעות עם רעיון עסקי ברור, אולם בפועל הסתבר כי לחלק מן המתקבלות לא היתה כוונה להכנס לפעילות עסקית. הועדה שקלה מספר דרכים לאזן בין הצורך לגייס מספר מספיק של משתתפות לבין הרצון לשמור על פרופיל סוציו-אקונומי מתאים.

סקירת ספרות

בשני העשורים האחרונים של המאה העשרים, במסגרת המגמה העולמית של נאו-ליברליזם, גלובליזציה כלכלית והנסיגה המתגברת של מדינת הרווחה, הקיטוב בין עשירים לעניים שאפיין בעבר את היחסים בין המדינות העשירות לעניות החל להתגלע גם בתוך המדינות הפוסט-תעשייתיות עצמן. בתגובה למצב החדש שנוצר החלו להופיע תכניות פיתוח עבור העניים שבתוך העולם העשיר. תכניות אלה, הכוללות מגוון של אסטרטגיות, מכונות בדרך כלל בשם הכולל "כלכלה חברתית" או "פיתוח כלכלי קהילתי" (אילני, 2005; לוי, 2004, Livingstone and Chagnon, 2004). בניגוד להגיון הישן המטיל על המדינה את האחריות על הרווחה הסוציאלית של האזרחים, תכניות הפיתוח החדשות נמצאות בדיאלוג עם השיח הניאו-ליברלי של הפרטה, מקסימיזציה של רווחים, קיימות (sustainability) ויזמות. הן נוטות להיות מעוגנות במגזר העמותות ולהיזון מסיוע משולב של כספי מדינה וכספים של קרנות פרטיות, לאומיות ובינלאומיות.

איילת אילני (2005), שכתבה דו"ח מקיף על מיזמים של כלכלה חברתית בישראל בשנות האלפיים, מאפיינת את התחום כמונע על ידי עקרונות של אחריות חברתית, צמיחה מלמטה והגברת הסולידריות הקהילתית. האסטרטגיות המופעלות מתמקדות בדרך כלל בפרקטיקות מתחום הכלכלה הבלתי פורמלית (בהן ייצור ומכירה של מוצרים ושרותים בהקף רווחים קטן מאוד). אל מול התפיסה השלטת שאוכלוסיות החיות בעוני הן נטל על גב החברה והמדינה, הכלכלה החברתית רואה בידע כלכלי מקומי משאב רב ערך שיש בו תרומה פוטנציאלית חשובה לכלכלה הלאומית ושואפת לפתח דרכים שונות להקנות לו הכרה ולתרגם אותו לפעולות מניבות רווח. אסטרטגיות של פיתוח כלכלי קהילתי כוללות, בין היתר, קואופרטיבים, עסקים זעירים אישיים, עסקים משותפים, תכניות לסיוע בהשמה בתעסוקה, תכניות נגישות לאשראי, תכניות סיוע והכשרה תעסוקתית וכן תכניות שונות המותאמות במיוחד למגזרי אוכלוסיה מובחנים (כגון המגזר הכפרי הערבי, נשים חד הוריות וכד'). באופן כללי, תכניות של כלכלה חברתית מכוונות לעודד יוזמות כלכליות של אנשים מקבוצות פגיעות ולהתאימן לסביבה שנשלטת בידי תאגידים בינלאומיים וחברות גדולות. במקביל, היא פועלת ליצירת סביבה תומכת ואוהדת ביוזמות כאלה ברמה הקהילתית וברמת המדינה. השאיפה הרחבה היא יצירה של *מחיה בת-קיימא*. המושג *מחיה בת קיימא* (sustainable livelihood) כולל רכישה של מיומנויות וידע רלוונטיים שיוכלו ליצור מסוגלות תעסוקתית, בניית מערכות יחסים, יצירה של רשתות של קשרים וסביבות תומכות, השגת בטחון כלכלי לטווח ארוך וכן רכישה של בטחון עצמי, הערכה עצמית, מוטיבציה ומצב נפשי טוב (שם). בשיח הניאו-ליברלי, מושגים כגון איכות חיים, פיתוח של חסינות אישית, או צמיחה אישית נחשבים לגיטימיים ואף חיוניים כאשר מדובר באנשי המעמד הבינוני, אולם הם כמעט ולא קיימים בשיח על אנשים החיים בעוני. גישת הכלכלה החברתית, אם כן, היא מהפכנית בכך שתובעת עבור אנשים אלה קיום שיש בו כבוד ומשמעות, לא פחות מאשר מזעור העול-לכאורה, שהם מטילים על מערכת התמיכות של המדינה.

מאחר שבישראל כמו במדינות אחרות, נשים, בעקר מקבוצות מיעוט, הן בעלות סכויים גבוהים ליפול למצב של עוני, הרי שחלק גדול מאוד מן התכניות הקיימות מפתחות התמחות בתנאי החיים, בכישורים ובידע של נשים. בבסיס התכניות הללו מצויה ההכרה שנשים ממלאות תפקידי מפתח בכלכלה הבלתי פורמלית, הן ברמת הקהילה והן ברמת משק הבית הבודד. לפעילות היצרנית של נשים יש היסטוריה ארוכה ומשקלה בהשרדות של משקי הבית נוטה להיות קריטי ככל שהשתתפות של משק הבית בכלכלה הפורמלית מוגבלת יותר ורמת ההכנסות המוכרות נמוכה יותר (ר' לדוגמא Rubinger, 2005). אחת הטענות המרכזיות כנגד תכניות מסורתיות של השמה בעבודה היא שבשל עולם המושגים שבו הן משתמשות תכניות אלה לא מסוגלות לראות את מלוא הפוטנציאל של נשים מן הקבוצות אליהן הן מכוונות. נשים, באופן גורף, הן אלה שאחראיות על הטיפול השוטף בילדים ובחולים, על התחזוקה והתפקוד היומיומיים של משק הבית וכן על תחזוקת הקשרים הרגשיים של המשפחות הגרעיניות והמורחבות. תפקידים אלה לעתים קרובות מהווים מכשול להשתלבותן בכוח העבודה הרשמי. לדוגמא, התפקידים הביתיים מונעים מנשים רבות להתחייב ליום עבודה ארוך, לשבוע עבודה מלא, או לעבודה במקום מרוחק. בדוגמא נוספת מתחום היזמות או ההעסקה העצמית, לעתים קרובות המחויבות של נשים לממן את הכלכלה השוטפת של משק הבית לא מאפשרת להן לחסך או למחזר רווחים על מנת להגדיל את העסק. הגישה של פיתוח כלכלי קהילתי מנסה להפוך את נקודות החולשה הללו ליתרונות. כך מופיעים רעיונות של עסקים הפועלים מתוך הבית, או של התמחות במוצרים או בשרותים שנשים עוסקות בהם ממילא ללא תמורה כספית. נקודה מרכזית שעליה מתבססות תכניות מסוג זה היא שעל מנת שנשים תצלחנה לעשות את המעבר מעבודה ללא תמורה כספית למצב שבו עבודתן תוכר, תתומחר והן אף תדענה לדרוש עבורה תמורה, הכרחי שהתהליך ילווה במנגנונים של תמיכה רחבה ואינטגרטיבית.

בתכניות השונות הקיימות בשטח, המושג התעצמות נתפס כמרכזי לתהליך השינוי. במקרה של נשים, באופן מיוחד, עצם הזכאות לקבל שכר עבור עבודה שהן מבצעות במשך כל חייהן הבוגרים ללא תמורה כספית אינה מתקיימת באופן אוטומטי. רכישה של תחושת זכאות – לקבלת תשלום עבור עבודתן, לקבלת הכרה בעבודתן, לקבלת מרחב אישי אוטונומי בתוך הבית ולעתים אפילו לצאת מן הבית – היא קריטית להצלחת המעבר מעבודה בתנאי ניצול והשפלה לעבודה שיש בה כבוד והתקדמות. על כן תכניות הפיתוח הקיימות מכירות בכך שכל סוג של הכשרה עסקית או מקצועית מוכרח להיות מלווה גם בעבודה דינמית ומתמשכת שבמהלכה נשים או גברים מקבוצות שוליים יוכלו ללמוד מן החויה וממקרי ההצלחה אחת של השניה ולהגדיר את הצרכים הספציפיים להצלחת המיזם העומד על הפרק. כפי שניתן ללמוד מן הספרות המקצועית העוסקת בפיתוח בכלל ובנשים ופיתוח בפרט, הגדרה אופרטיבית של התעצמות היא בהכרח תלויה תרבות והקשר (למשל Creevey, 1996; Butler, 1998) ויתר על כן, התעצמות מעצם הגדרתה לא נלמדת בצורה פסיבית אלא היא תוצאה של תהליך משותף ומשתף של למידה והתפתחות בין מספר בעלות ובעלי ענין.

יזמות זעירה (micro-enterprise) היא אחד הענפים הפופולריים בתחום של כלכלה חברתית כבר למעלה משני עשורים (Clark and Kays, 1999; Raheim 1996; Creevey 1996).

תכניות של יזמות זעירה במדינות העשירות מתמקדות בא/נשים שנתמכים על ידי שירותי הרווחה ומספקות להם הכשרה, עזרה טכנית והלוואות כדי שיוכלו להתחיל, לבסס או להרחיב עסקים זעירים. אחת ההצדקות המרכזיות לרעיון היזמות באוכלוסיות אלה היא ההכרה בכך שסכוייהם להתפרנס בכבוד כשכירים הם גרועים, בשל מאפיינים מבניים של כוח העבודה שמתקיימים בו אבטלה קבועה או עונתית וכן מחסומים ואפילו על בסיס אתני, מגדרי, גאוגרפי ומעמדי. מאחר שמדובר בעסקים בהקף הכנסות קטן מאוד שלעיתים קרובות הפעילות שלהם אינה רציפה, הם לא תמיד באים במקום עבודה שכירה או קצבאות, אלא לעתים כהשלמה למקורות הכנסה אחרים של משק הבית. במקרה של נשים באופן מיוחד, הגמישות שמתאפשרת בעסקים זעירים מפצה במשהו על המגבלות הפיזיות שמציב התפקיד הטיפולי-ניהולי שלהן כלפי משק ביתן.

בישראל, "עסק משלך" הוא ככל הנראה אחד הראשונים שתרמו ליצירה ולעצוב של שדה היזמות הזעירה ככלי להתעצמות כלכלית של נשים מקבוצות מעוטות הכנסה. בשונה מתכניות ממשלתיות כגון זו של הרשות לעסקים קטנים, שמשאביה מגיעים כמובן גם לנשים, עידוד של עסקים זעירים מיועד לאוכלוסיה שנמצאת באופן מסורתי בטיפולם של רשויות הרווחה ולכן נותרת מחוץ לטווח הטיפול של משרד התעשייה המסחר והתיירות. בשנתיים האחרונות הופיעו בארץ מספר תכניות נוספות של מימון זעיר (microfinance), המנתבות כספי תרומות בשילוב עם משאבים ממשלתיים לאוכלוסיה המוחלשת, בתיווך של עמותות חברתיות. הפופולריות של יזמות זעירה ומימון זעיר גברו בארבע השנים האחרונות באופן מיוחד, עם הקיצוץ הדרסטי והחמרת הזכאות לקצבאות שמעניק המוסד לביטוח לאומי, המשבר הכלכלי המתמשך שפגע אנושות בקבוצות מעוטות ההכנסה, והכרסום בסטטוס התעסוקתי של ענפים רבים והולכים, בשל המעבר המתגבר לעבודה באמצעות חברות כוח אדם (בנימין, 2002).

מעריך ההערכה

מטרת מחקר ההערכה היא לנסח את המרכיבים הדרושים על מנת לסייע בהתעצמות הכלכלית של נשים שסכויי ההשתלבות וההצלחה שלהן בכוח העבודה הרשמי נמוכים מאוד.

אוכלוסיה

המחקר התפרסם על שלוש וחצי שנים (דצמבר 2002-יוני 2006) וליווה 15 קבוצות של העמותה להעצמה כלכלית לנשים, אשר השתתפו בקורסים שנפתחו במהלך התקופה. הקורסים הקיפו מגוון רחב מאוד של קבוצות אוכלוסיה, הן מבחינה אתנית והן מבחינה גאוגרפית.

לוח 1: הקבוצות שהשתתפו במחקר לפי אזורים גאוגרפיים ושפת ההוראה

דוברות עברית	דוברות ערבית	דוברות רוסית
נהריה	חיפה	דוברות רוסית
תל אביב	מע'אר	ירושלים
ראש העין	נצרת	
בני ברק	עראבה	
חיפה	לקייה	
אור עקיבא	מ. אזורית גלבוע	
ירושלים		
כרמיאל		

לוח 2: נשירה במהלך הפרויקט, בשתי נקודות זמן

התקבלו	קיבלו תעודת סיום	סיימו את הליווי
332	269 (81%)	172 (52%)

סה"כ בוצעו בסופו של דבר 15 קבוצות. המספר הממוצע של המשתתפות בתחילת הקורס היה 22 ואילו בסופו עמד הממוצע על 18 נשים (כלומר היתה נשירה של כ-19% במהלך הקורס). עד סיום הליווי (שארך שנה נוספת מתום הקורס), נותרו בתהליך רק כ-64% מאלה שקיבלו תעודת סיום. משתתפות הקבוצות רואיינו פעמיים: בשלב הקורס ולאחר סיום תהליך הליווי, כלומר בהפרש זמן של בין שנה לשנה וחצי בין מועד ההתחלה ומועד הסיום.²

כלי המחקר

מרבית המאמץ המחקרי התמקד במשתתפות הקורסים. לצורך כך נעשה שימוש בראיונות מובנים, ראיונות עומק פתוחים, תצפית משתתפת וקבוצות מיקוד. כמו כן קוימו ראיונות עם נשות ואנשי מפתח הקשורים לפרויקט של העמותה.

² הפרש הזמן בין שני מועדי הראיונות השתנה בהתאם לשינוי שערכה העמותה בקורסים. הקורסים הראשונים ארכו ששה חודשים ועליהם נוספה שנת ליווי, ואילו בשנתיים האחרונות לפרויקט המתכונת של הליווי שונתה למפגשים תכופים יותר, כך שכל התהליך הצטמצם לשנה.

א. ראיונות מובנים

הוכנו שני שאלונים מובנים לשני סבבים של ראיונות (ר' נספחים א, ב), השאלון הראשון (לנשים בשלב הכניסה לקורס) כלל איסוף נתונים דמוגרפיים, נתונים על הכנסה ותעסוקה ושאלות פתוחות בנושאים של תפיסה עצמית ויחסים במשפחה, לאיתור משאבי עצמה ומכשולים.

השאלון השני (שאלון המשוב, בסיום תהליך הליווי), כלל שאלות מפורטות על פעילות עסקית, כולל הלואות וצרכים לפיתוח העסק, בירור הסיבות במקרים של אי-כניסה לפעילות כזו, שאלות על הקורס ותהליך הליווי וכן מספר שאלות חוזרות על המצב האישי והכלכלי של האשה ושל משק ביתה.

אופן ביצוע הראיונות: השליש הראשון של ראיונות הסבב הראשון בוצע בבתי המשתתפות. לאחר מכן נעשה מעבר לראיונות טלפוניים (הקף ועומק התשובות לא נפגע במעבר מראיון פנים אל פנים לראיון טלפוני). החוקרת הראשית או עוזרת מטעמה ביקרה כל אחת מן הקבוצות לפחות פעם אחת על מנת לידע את המשתתפות על קיום המחקר ולחלק התחיבות חתומה לשמירת סודיות הנתונים (נספח ג'). הראיונות בוצעו על ידי עוזרות מחקר בשפות עברית, ערבית, ורוסית.

לוח 3: הראיונות הסגורים, לפי סבבי הראיונות ומוצא לאומי

מספר ראויינים	סבב ראשון		סבב שני	
	שיעור במדגם	שיעור היענות*	שיעור במדגם	שיעור היענות**
כל האוכלוסייה	239	100%	195	82%
ערביות	121	51%	102	52%
יהודיות	118	49%	93	48%

* מקרב סך כל הנשים שסיימו את הקורסים באותן הקבוצות
** מקרב העונות בסבב הראשון של הראיונות

גילאי הנשים שהשתתפו בפרויקט נעו בין 19-60, כשממוצע הגיל הוא 38. בקרב הערביות הגיל המקסימלי היה 54.

ב. תצפית משתתפת

החוקרת הראשית ביצעה תצפית משתתפת בקורס הראשון שנכלל במחקר ועוזרות מחקר בצעו תצפיות דגימה בשלוש קבוצות נוספות.

ג. קבוצות מיקוד

נערכו ארבע קבוצות מיקוד עם משתתפות ובוגרות של קורסים מתוך 15 הקבוצות.

ד. ראיונות עומק

נערכו חמישים ושמונה ראיונות עומק עם נשים מתוך משתתפות המחקר, בעברית, ערבית ורוסית. מטרת ראיונות העומק היתה להבין את הקונטקסט הרחב שמתוכו נשים החיות בעוני שוקלות כניסה לפעילות עסקית. הראיונות כללו נשים מנקודות שונות על הטווח שבין המצליחות ביותר (אלה שפתחו עסק מרוויח) והמוחלשות ביותר.

לוח 4: תיאור מדגם ראיונות העומק

דת	יהודיות	מוסלמיות	נוצריות	דרוזיות
	41	8	6	3
ארץ לידה	ישראל	חבר העמים	צפון אפריקה- מזה"ת	קפריסין
	42	9	6	1

ה. ראיונות ותצפיות עם נשות המקצוע בתוך העמותה ובמעגל הנלווה אליה

בוצעו 16 ראיונות פתוחים עם נשות הצוות של העמותה, מלוות עסקיות, ומנחות בקורסים (כולם למעט שניים בוצעו על ידי החוקרת הראשית). כמו כן נערכו ביקורים ותצפיות משתתפת של החוקרת הראשית בחלק מפעילויות העמותה וימי העיון שלה והתיעצויות שוטפות על הפעילות המרכזיות.

הערה לגבי רגישות הנתונים והצורך להגן על פרטיות המשתתפות

הנתונים שנאספו במהלך מחקר זה הנם רגישים מאוד. הנחת העבודה של מיזם מן הסוג של "עסק משלך" היא שנשים, בעיקר אלה שנדחקו כיום לחיים בשולי החברה בשל שייכותן למעוטים אתניים או לאומיים, הן בעלות מסורת ארוכת שנים של עבודה יצרנית, אשר בדרך כלל אינה מוכרת ככזו בכוח העבודה המודרני. עידוד יזמות זעירה מתבסס על העקרון של גילוי מחדש של יכולות מסורתיות אלה והתאמת הפעילות הבלתי פורמלית לקודים עסקיים רשמיים. אולם הנחת עבודה זו אינה מובנת מאליה מחוץ לחוגים של הכלכלה החברתית. בשיח הניאו-ליברלי המגדיר את נתמכי הקצבאות כנטל על החברה, העברת נשים מקצבאות ליזמות דורשת מהפך תודעתי לא רק אצל אותן נשים, אלא גם בקרב מקבלי המדיניות, הנדרשים להפסיק לראות בהן טפילות ולגלות יחד אתן את היכולות הכלכליות הבלתי מנוצלות שלהן, לטובתן ולטובת החברה. דו"ח זה נועד, בין היתר, לתרום לשינוי התודעתי המיוחל. אולם עד שיושלם התהליך, ישנה מחויבות אתית ראשונה במעלה להגן על המרואיינות מפני שימוש לרעה בנתונים שמסרו על פעילותן הכלכלית. הסיכון שנטלו על עצמן הנשים שהסכימו להתראיין, כאשר מסרו נתונים על פעילותן שבחלקה עדין אינה רשמית, היה קריטי לעצם קיומו של המחקר. מתוך הבנה לרגישות הגבוהה של התהליך המחקרי ומתוך הערכה להסכמת הנשים לשתף פעולה, הסכימו נציגות המוסד לביטוח לאומי במהלך הדיונים בוועדת ההיגוי של הפרויקט, לאשר לחוקרת הראשית להתחייב בפני המשתתפות על הגנה מלאה של פרטיותן (ר' נספח ג').

פרופיל המשתתפות בשלב הכניסה לתהליך

אחת התכונות הבולטות של קטגוריית הנשים המוחלשות (disempowered) באוכלוסיית המחקר הוא הגיוון שלה. בנוסף על ההטרוגניות האתנית, הדתית והלשונית של הנשים המשתתפות בפרויקט, הנשים שונות זו מזו גם ביחס לתכונות הבאות:

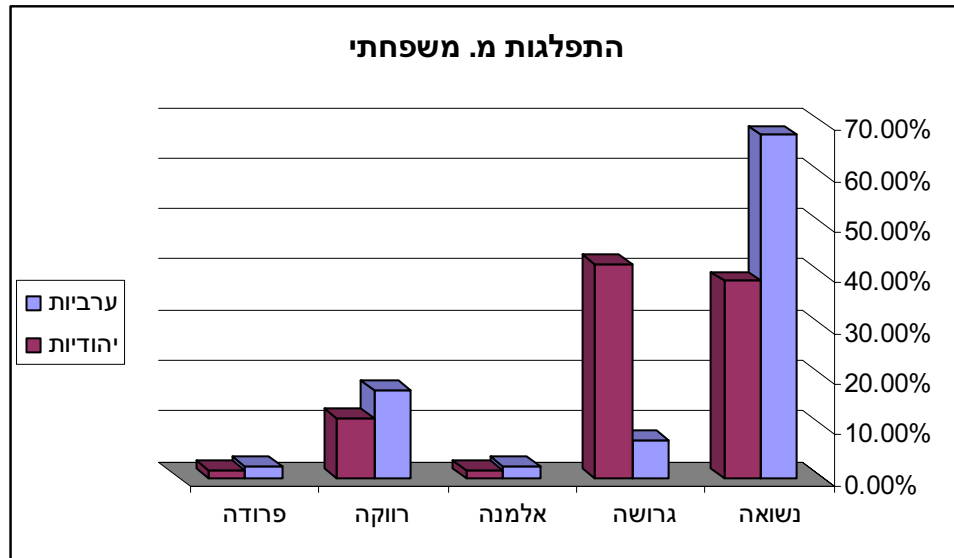
- היסטוריה אישית ומשפחתית ביחס לעוני;
- מידת המרחק האישי והבין-דורי מעבודה יצרנית למול מידת או עומק התלות במערכת תשלומי ההעברה;
- משאבי הון אנושי, כולל השכלה כללית ומקצועית ונסיון-עבר בשוק העבודה;
- ההקף והעצמה של חויות טראומטיות כגון התעללות, ניצול, נטישה או אבדן;
- המצאות או העדר של סביבה תומכת "אורגנית" (לא מוסדית);
- היכלת לקיים קשר אינטימי ולבטוח בזולת.

למשתתנים אלה השלכה ישירה על דימוי עצמי, שאיפות, ואוריינטציה תעסוקתית, אשר בתורם משפיעים על סיכוייהן של נשים לעלות על מסלול של השתכרות ועצמאות כלכלית. ההטרוגניות של האוכלוסייה משתקפת באופנים שונים בשלושת הפרקים הבאים והמרכזיים של הדו"ח, החל מן הפרק הנוכחי הכולל פרופיל של האוכלוסייה על בסיס הסבב הראשון של הראיונות המובנים, בשלב כניסת הנשים לתהליך.

מצב משפחתי

כפי שניתן לראות בגרף 1, בקרב הערביות המצב המשפחתי השכיח הוא "נשואה" (67.8%) ולאחריו "רווקה" (17.4%), כאשר שיעור הגרושות, הפרודות והאלמנות קטן יחסית. בקרב היהודיות הגרושות מהוות את הקבוצה השכיחה (42.4%) ולאחריהן הנשואות (39%). הרווקות מהוות כ- 12% מהמדגם, ושיעור האלמנות והפרודות מינורי. חשוב לשים לב כי שיעורן היחסי של הגרושות והפרודות בקרב הנשים הערביות שנסקרו הוא פחות מרבע (10%) לעומת 44% בקרב היהודיות. כפי שמפורט בפרק, "הקשר בין התעצמות כללית והתעצמות כלכלית", שיעור החד הוריות בקרב הנשים היהודיות גבוה משיעור הגרושות, משום שהוא כולל גם מספר נשים רווקות ואלמנות.

גרף 1: משתתפות המחקר, לפי מצב משפחתי ומוצא לאומי



אמהות לילדים בגיל בית הספר

רוב מכריע של הנשים היו אמהות לילדים בני פחות מ-18, לפי הפרוט הבא: 39% היו אמהות לילדים עד גיל 6 ו-57% נוספות היו אמהות לילדים בגילאי 7-18. בקרב הערביות שיעורן של אמהות לילדים קטנים היה יותר גבוה מאשר בקרב היהודיות. 45% מן הערביות לעומת 33% מן היהודיות היו אמהות לילדים עד גיל 6, ואילו בטווח הגילאים 7-18 המצב היה הפוך: 49% מן הערביות לעומת 67% מן היהודיות היו האמהות לילדים בגילאי 7-18. 22% מהמשיבות היו אמהות לילדים בוגרים.

בקרב הגרושות והאלמנות, 25% הן אמהות לילדים קטנים מגיל 6, 70% הן אמהות לילדים בגילאי 7-18 ואילו כ-30% היו אמהות לילדים מעל גיל 19 (שימו לב שלחלק מן הנשים הללו ילדים ביותר מקטגוריית גיל אחת).

השכלה

לוח 5: מספר שנות לימוד ותעודת בגרות, לפי קבוצת לאום

ממוצע שנות לימוד	אחוז בעלות תעודת בגרות	
12	49%	כללי
13	47%	ערביות
11	52%	יהודיות

דיור

ממצא בולט בנוגע לדיור הוא, שרוב גדול יחסית של אוכלוסיית המחקר, ועוד יותר מכך בקרב נשים ערביות, מתגוררות בדירות בבעלותן (אם כי במקרים רבים קימות משכנתאות גדולות מאוד).

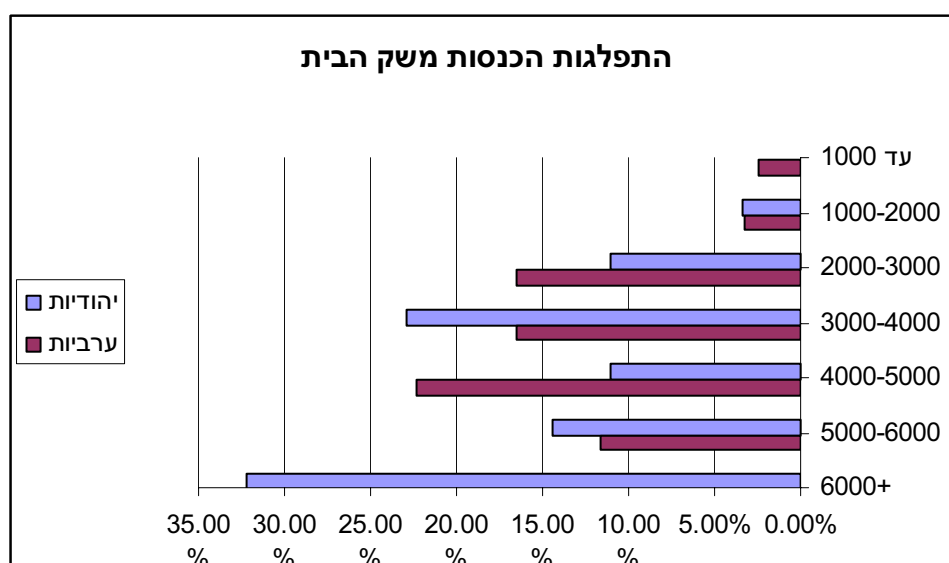
לוח 6: דיוור לפי סוג הדירה

אחר	דמי מפתח	שכירות	בעלות	
2%	2%	24%	63%	כללי
2%	3%	10%	73%	ערביות
2%	1%	38%	54%	יהודיות

מספר הנפשות הממוצע במשקי הבית היהודיים הוא 4, במשקי הבית הערביים הממוצע הוא 5.

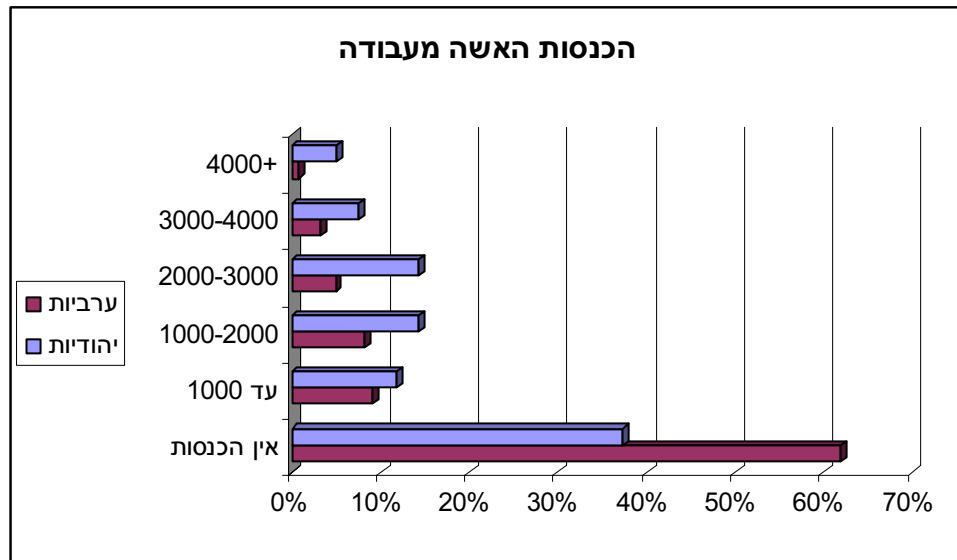
הכנסות משקי הבית

גרף 2: הכנסות משקי הבית, לפי קבוצת לאום



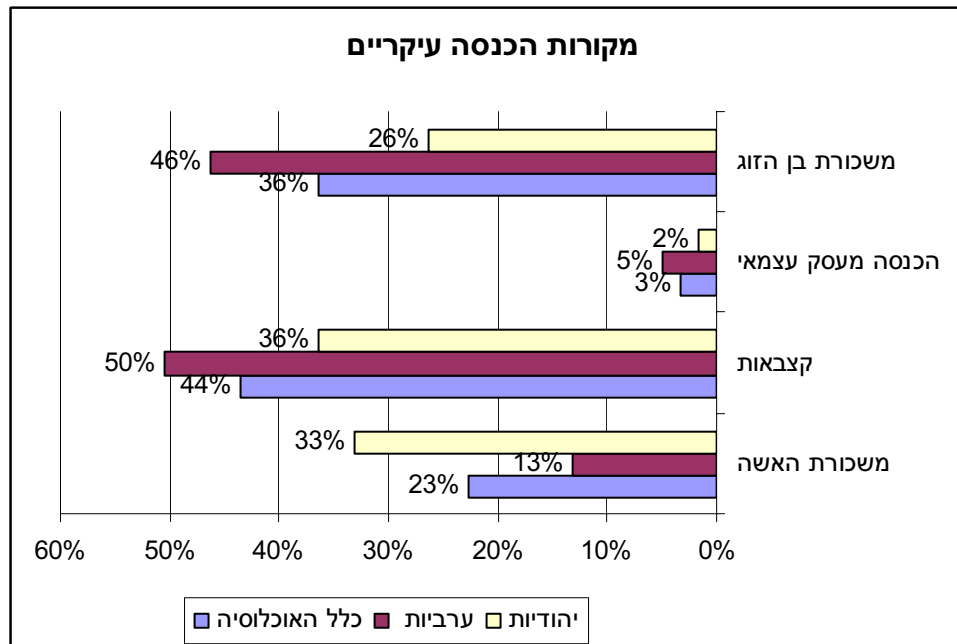
באופן לא מפתיע, ההכנסות של משקי הבית שהשתתפו במחקר היו נמוכות. כפי שניתן לראות בגרף 2, המצב הכלכלי של הערביות היה קשה במיוחד. למרות שרוב הערביות היו נשואות רמת ההכנסות של משקי הבית שלהן עדיין היתה נמוכה יותר מזו של היהודיות, שכמעט מחצית מהן היו חד הוריות. שתי הסיבות המידיות לפער הן מספר הנפשות הממוצע הגבוה בקרב משפחות ערביות והשיעור הגבוה במיוחד של אבטלת גברים ערבים בישראל (ישראל 2005, Sa'di and Lewin-Epstein, 2001), דבר שמחדד ביתר שאת את חשיבות השתכרות הנשים לשיפור רווחת משפחותיהן.

גרף 3: הכנסות הנשים מעבודה, לפי קבוצת לאום



כשני שלישי מן הנשים הערביות ומעט יותר משליש מן היהודיות לא דיווחו על הכנסות מעבודה בשלב הכניסה לתהליך. אלה שכן דיווחו על הכנסות היו בדרך כלל בקבוצות הכנסה נמוכות. שיעור הנשים שדיווחו על הכנסה העולה על 3,000 ₪ נמוך מאוד ועומד על 8% מכלל היהודיות ו-3% מן הערביות. רק 5% מן היהודיות ו 1% מן הערביות דיווחו שהכנסתן מעבודה שכירה עולה על 4,000 ₪.

גרף 4: מקורות ההכנסה העקריים של משקי הבית, לפי קבוצות לאום



מבט על מקורות ההכנסה העקריים של משקי הבית (גרף 4) מעלה שבקרב כל אוכלוסיית המדגם הקצבאות בשלב הכניסה לתהליך היוו מקור מרכזי.³ בקרב הנשים הערביות הכנסת בן הזוג היא השניה במשקלה אחרי הקצבאות ואילו בקרב היהודיות ההכנסה השניה במשקלה היא המשכורת של האשה. למעשה, בקרב הנשים היהודיות משקל ההכנסה המתקבלת מקצבאות כמעט זהה למשקל ההכנסה המתקבלת ממשכורת האשה. נכון לשלב הכניסה לפרויקט "עסק משלך" הכנסת הנשים מעסק עצמאי היתה זניחה, אם כי באופן מענין היא היתה יותר גבוהה בקרב ערביות מאשר בקרב יהודיות. כפי שניתן לראות בפרק הבא המציג את הממצאים המרכזיים בתום התהליך, מגמה זו נשמרת גם לאחר הקורס. למרות שפחות נשים ערביות מאשר יהודיות הצליחו לפתוח עסקים, הרי שאלה שכן נכנסו לפעילות עסקית רשמו רמת רווחים גבוהה יותר מאשר נשים יהודיות.

קצבאות, חובות, וקשיי תשלום חשבונות

כל הנשים במדגם נתמכות על ידי הביטוח הלאומי באופן כזה או אחר.

לוח 7: סוגי הקצבאות לפי קבוצת לאום

קבוצת לאום	כלל המדגם	ערביות	יהודיות
ילדים		58%	54%
השלמת הכנסה	6%	6%	7%
הבטחת הכנסה	22%	23%	22%
מזונות	10%	1%	20%
דמי אבטלה	5%	7%	4%
קצבת נכות	10%	8%	11%

70% מהנשאלות ציינו כי בשנה שלפני הסקר נתקלו בקשיים בתשלום חשבונות. שיעורן של הערביות שדיווחו על קושי זה עומד על 69% בעוד שיעור היהודיות שדיווחו על קושי בתשלום חשבונות עומד על 72%.

43% מהנשאלות דיווחו על קיום חסכונות, לעומת 66% שדיווחו כי הן בחובות.

באופן כללי, הנשים היהודיות נטו יותר מאשר הנשים הערביות להיות בעלות חסכונות (58% לעומת 41% מן הערביות) אך גם להיות בחובות (74% מן היהודיות לעומת 45% מן הערביות).

³ יש להזכיר שהקבוצות האחרונות נכנסו למחקר בשנת 2004, כלומר לאחר תחילת הקיצוץ בקצבאות, אולם הנתון המוצג כאן אינו מבחין בין המשקל היחסי של הקצבאות בקבוצות אלה לבין הקבוצות שנדגמו כשנה וחצי קודם לכן.

מצב בריאותי ועומס מטלות

לוח 8: מצב בריאותי ומצבים של עומס חריג לפי קבוצת לאום

יהודיות	ערביות	כלל המדגם	
70%	68%	69%	מצב בריאותי טוב
29%	26%	28%	מצב בריאות בינוני
36%	52%	44%	עייפה באופן קבוע
			המצאות תלויים הזקוקים לטיפול אינטנסיבי
15%	35%	25%	ארוע קשה שמנע ממני לעבוד בשנים האחרונות
41%	35%	38%	

קצת יותר משני שלישים מן הנשים באוכלוסיית המחקר מגדירות את מצבן הבריאותי טוב, וקרוב ל- 30% מגדירות את מצב בריאותן בינוני. יחד עם זאת, קרוב למחצית מן הנשים דיווחו שהן עייפות באופן קבוע. כפי שניתן לראות בלוח 6, מצב זה בולט במיוחד בקרב הנשים הערביות. אצל אוכלוסייה זו, עומס העבודה הביתית הוא גבוה מאוד, בין היתר לאור העובדה שמשקי הבית לא זוכים לרמה סבירה של שירותי סיעוד וטיפול בילדים קטנים (סבירסקי 2002). ואכן, 35% מן הנשאלות הערביות לעומת 15% מן היהודיות דיווחו על המצאות ילדים קטנים או חולים הזקוקים לטיפול אינטנסיבי. בכחצית מן המקרים הללו המשיבה דיווחה שהיא זו שמטפלת בהם באופן שוטף. רק בשיעור זניח של המקרים הנשים דיווחו שבן הזוג הוא המטפל העיקרי של אותם נתמכים. חשוב לציין שגם במקרים בהם יש למשפחה עזרה חיצונית, עדיין הנשים הן אלה שאחראיות על הטיפול ביתר שעות היממה. ממצא בולט נוסף המוצג בלוח הוא ש 38% אחוז מן הנשים חוו בשנים האחרונות אירוע קשה (קרי: מות אדם קרוב, מחלה, תאונה, דכאון, אלימות קשה, לידה וכד') שמנע מהן לעבוד. נקודה אחרונה זו תדון בהרחבה בפרק השביעי, בסעיף העוסק במצבים של פוסט טראומה. אנו נראה כי במקרה הספציפי של חשיפה לאלימות במשפחה, הדיווח בשאלון הסגור לא משקף אפילו בקרוב את ההקף הריאלי של התופעה.

לסיום, בקרב שתי קבוצות האוכלוסייה דווחו חלק הארי של הנשים (66% מן הערביות, 63% מן היהודיות) כי הן אלה שמבצעות את מטלות הבית השונות (נקיון, בישול, כביסה וכדומה). בנוגע לתיקוני בית, כ-25% מהנשאלות ציינו כי הן הזוג מבצע מטלות אלו. יחד עם זאת, 30% ציינו כי הן מבצעות גם את תיקוני הבית.

43% מהנשאלות דווחו כי אינן מקבלות עזרה במטלות הבית מבן משפחה כאשר הן יוצאות לעבודה. 50% דיווחו כי כאשר הן יוצאות לעבוד בשכר הקף העבודה הביתית שלהן לא משתנה, ורק 28% (22% מן הערביות ו 34% מן היהודיות) דיווחו שהן עובדות בבית פחות בתקופות שהן יוצאות ומרויחות כסף. באופן מדהים משהו, 12% מן הערביות (לעומת 4% מן היהודיות) דיווחו שכאשר הן יוצאות לעבוד בשכר הקף העבודה הביתית שלהן עולה, ככל הנראה משום שהן צריכות "להרויח" את הזכות לצאת למרחב הציבורי על ידי כך שתוכחנה שהבית לא נפגע מהעדרן.

ממצאים מרכזיים בסיום התהליך, פרופיל כמותני

פרק זה מציג את הממצאים העקריים שנאספו במסגרת ראיונות המעקב, בתום כשנה וחצי משלב כניסת הנשים לתהליך עם העמותה להעצמה כללית.

פעילות עסקית

בהערכת ההצלחה של הפרוייקט מתבצעת הבחנה בין "עסק" ל"פעילות עסקית" וזאת מתוך הכרה שישנן נשים שנכנסות לפעילות עסקית משמעותית אך עדיין לא מרגישות בשלות או בטוחות מספיק כדי להציג את עצמן כבעלות עסק. בבסיס ההבחנה מצוייה הבנה שהכניסה לעולם העסקי בקרב אוכלוסיות של נשים מוחלשות היא תהליך ממושך ולא פשוט. תהליך זה דורש, מעבר להון ולידע, גם שינוי בדימוי העצמי שיאפשר להגדיר את העבודה הביתית כמוצר שיש לו ערך כלכלי ויאפשר לאישה העובדת להעריך את עצמה כמי שזכאית להתמודד בזירה שיש בה פוטנציאל צמיחה ותגמול מסדר גודל שונה לחלוטין מזה שהיא מכירה. אכן, מספר גבוה יותר של נשים מדווחות על המצאות מרכיבים שונים של פעילות עסקית מאשר על פתיחת עסק.

פתחו עסק

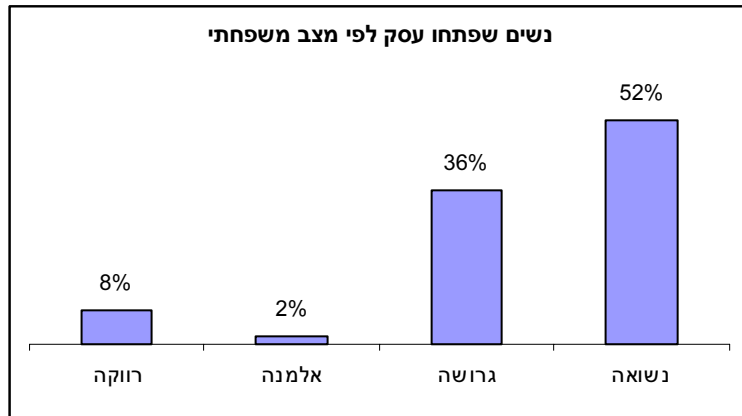
47 נשים, שהן 24% מכלל המשיבות דיווחו שיש להן עסק ועוד שלוש (1.5%) דיווחו שיש להן חלק בעסק משפחתי. 72.1% דיווחו שאין להן עסק.

בקרב בעלות העסקים יש שיעור גבוה באופן משמעותי של יהודיות לעומת ערביות. 31% מן היהודיות, לעומת רק 18% מן הערביות דיווחו שיש להן עסק (ל-1% מקרב היהודיות למול 2% מקרב הערביות יש חלק בעסק משפחתי).

מתוך 50 הנשים שדיווחו על עסק, 32 (שהן 64%) פתחו את העסק במהלך התכנית. 20 מהן יהודיות ו-12 ערביות.

33 נשים, שהן 66% מכלל פותחות העסקים, דיווחו שהעסק שלהן רשום כחוק.

גרף 5: אפיון פותחות העסקים לפי מצב משפחתי

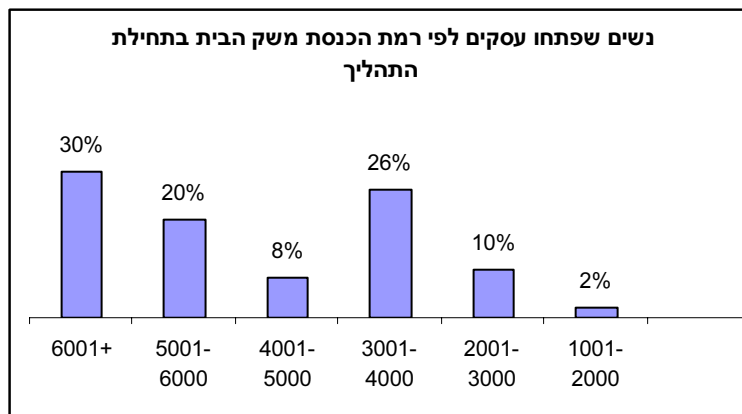


בחינת המצב המשפחתי בקרב הנשים שדיווחו על פתיחת עסק מעלה יתרון ברור לנשים נשואות.

יחד עם זאת, כאשר נלקחת בחשבון שייכות לקבוצת לאום מתברר כי יתרון זה נובע מן היצוג הגבוה של נשים נשואות בקרב הערביות. 85% מפותחות העסקים הערביות היו נשים נשואות. השאר – שלוש במספר – היו רווקות ללא ילדים. לעומת זאת, בקרב היהודיות היצוג של נשים נשואות יורד בצורה ברורה, והדבר אינו מפתיע, בהתחשב בכך שנשים אלה מהוות מעט פחות ממחצית אוכלוסיית המחקר. רק 30% מפותחות העסקים היהודיות היו נשואות, לעומת 63% שהיו גרושות (או אלמנה, במקרה אחד).

בחינת הקבוצה של פותחות העסקים על פי מצב הכנסת משק הבית בשלב הכניסה לתהליך מעלה כי קיים יתרון מסוים לנשים מקבוצת הכנסה של 6,001 ₪ ומעלה, אולם מספר קרוב של נשים מצויות גם ברמת ההכנסה הנמוכה יותר של 3,001-4,000 ₪.

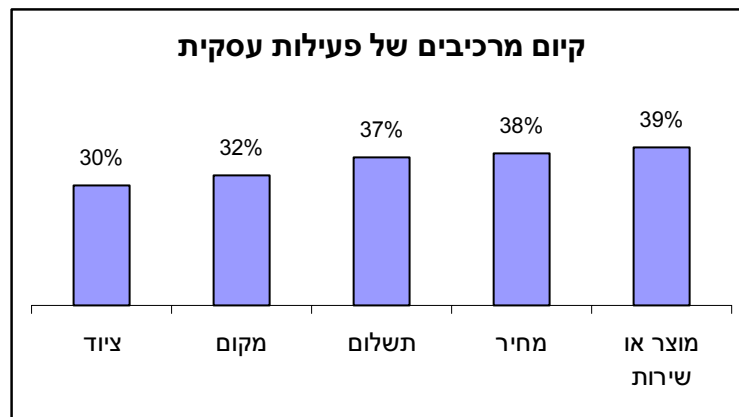
גרף 6: פיזור פותחות העסקים לפי רמת הכנסה של משק הבית בכניסה לתהליך



נכנסו לפעילות עסקית

מדידת הפעילות העסקית לפי מרכיבים נותנת שיעור מעט יותר גבוה.⁴ כפי שניתן לראות בגרף 7, 39% מן הנשים בכלל המדגם השיבו כי יש להן מוצר או שירות שהן מוכרות, כמעט 38% קבעו עבורו מחיר וכ-37% דיווחו שהן גובות תשלום עבור אותו מוצר או שירות. גם במדדים של הכשרת מקום לעסק ורכישת ציוד עולה כי קיימת פעילות עסקית בשיעור גבוה יותר משיעור העסקים המוצהרים ככאלה.

גרף 7: קיום מרכיבים של פעילות עסקית



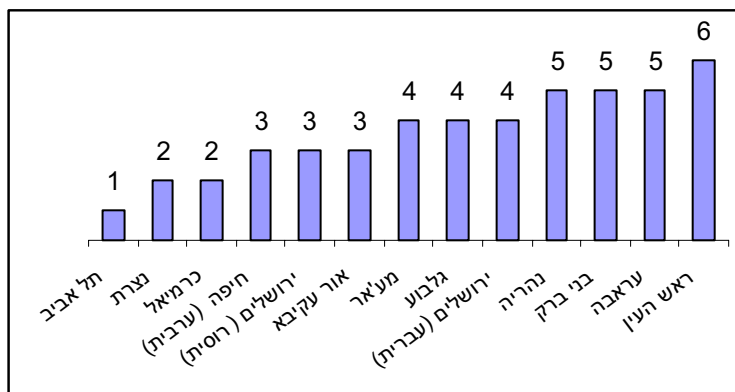
באופן מעניין, 12 נשים שלא נכללו בקבוצה שדיווחה על פתיחת עסקים השיבו בחיוב לכל חמשת מרכיבי הפעילות העסקית (קרי: יש להן מוצר או שירות שהן מוכרות, הן קבעו עבורו מחיר, גובות שכר, יש להן מקום וציוד). 8 נשים נוספות השיבו בחיוב על שלושת המרכיבים הראשונים מתוך החמישה: 19% ציינו כי יש להן מוצר או שירות שהן מוכרות ו-16% ציינו כי הגדירו עבורו מחיר וכי הן גובות שכר. במלים אחרות, כ-19% נוספים מכלל בוגרות הקורסים פעילות עסקית, אך אינן רואות את עצמן כמי שפתחו עסק. גם כאן, שיעור היהודיות גבוה משיעור הערביות.

לוח 9: מרכיבי פעילות עסקית לפי שייכות לקבוצת לאום

ערביות	יהודיות	כללי	
14%	25%	19%	מוצר או שירות
13%	19%	16%	מחיר
14%	19%	16%	שכר

⁴ חמשת מרכיבי הפעילות העסקית המוצעים כאן נוסחו על ידי חנה רמות, אחת מן היועצות העסקיות של העמותה, ואני מודה לה על ההכוונה החשובה הזו.

גרף 8: הנשים שדיווחו כי פתחו עסק בחלוקה לפי קבוצות אזוריות (במספרים מוחלטים)



לוח 10: מרכיבי פעילות עסקית לפי קבוצות

קבוצה	שלושת המרכיבים (מוצר, מחיר, שכר)	חמשת המרכיבים (כולל ציוד ומקום)
נצרת (ערביות)		5
ראש העין	3	2
גלבע (ערביות)	2	2
ירושלים (סינגור קהילתי)		1
מע'אר		1
בני ברק		1
תל אביב	2	
עראבה	1	

כדאי לשים לב לכך שקבוצת ראש העין מובילה הן בגרף 2 והן בלוח 2. לעומתה, קבוצת נצרת בולטת בכך שאל מול המספר הקטן של עסקים שנפתחו, ישנו מספר גבוה יחסית של נשים שמצהירות על כל חמשת המרכיבים של פעילות עסקית.

לוח 11: סוגי העסקים שדווחו

סוגי העסקים	מספר עסקים	עסקים בודדים
משפחתון	6	גהוץ
מזון	12	חדוש רהיטים
תפירה ותיקונים	10	חוג לילדים
קוסמטיקה וספרות	8	ניקוי שטיחים
רפואה אלטרנטיבית	5	שטיפת מכוניות
אמנות ותכשיטים	6	תכנות ושוק תכנות לבתי ספר
חנות מתנות / בגדים	5	(כולל מסחר בבגדים מהבית)
קיוסק / מכולת	4	תעוד סיפורי חיים משפחתיים
מעבדת שיניים		חברה לשירותי נקיון בתים
ספרות כלבים		צביעה ועיצוב בתים

הכנסות ורווחים מן העסק

שיעור גבוה (34%) מתוך פותחות העסקים לא השיבו על השאלה האם העסק מייצר הכנסה. 19 נשים, שהן 38% מכלל בעלות העסקים דיווחו על רווח ואילו 24% נוספות אמרו שהעסק אינו מרוויח אך גם אינו מפסיד. רק 4% (שתי נשים) דיווחו על הפסדים.

ההכנסה השכיחה ביותר, בקרב כ-75% מבעלות העסקים, היתה מעל 4,000 ₪.

הרווח השכיח עמד על 3,000 ₪. בהקשר זה בולט הממצא המוצג בלוח 10, שלמרות שפחות נשים ערביות פתחו עסקים מאשר יהודיות, הרווח הממוצע והשכיח בקרב הערביות היה גבוה יותר. ממצא זה מחדד את חשיבות התמיכה והסיוע לנשים ערביות בכניסה לפעילות עסקית. גם אם תהליך ההתעצמות של נשים אלה ארוך יותר, הרי שפוטנציאל ההשתכרות שלהן הוא גבוה יחסית, וכמותו גם האפקט על כלכלת משק הבית בכללותו (נזכיר, הכנסות משקי הבית של הנשים הערביות היו נמוכות מאוד למרות שרובן הגדול נשואות).

לוח 12: רווח מן העסק לפי שייכות לקבוצת מוצא (ב-₪)

ממוצע	שכיח	חציון	
1,906	3,000	1,700	כלל המדגם
1,643	2,000	1,000	יהודיות
2,400	3,000	2,350	ערביות

יחד עם זאת, **רוב העסקים אינם פעילים באופן רציף**, מה שמוריד את התרומה הכלכלית שלהם בפריסה שנתית, ומגדיל את הפגיעות שלהם. מתוך כלל הנשים שענו על השאלה בנוגע להקף הפעילות של העסק, 37 דיווחו על פעילות בגלים או לפי עונות ורק 18 אמרו שפעילותן העסקית היא רצופה ועקבית.

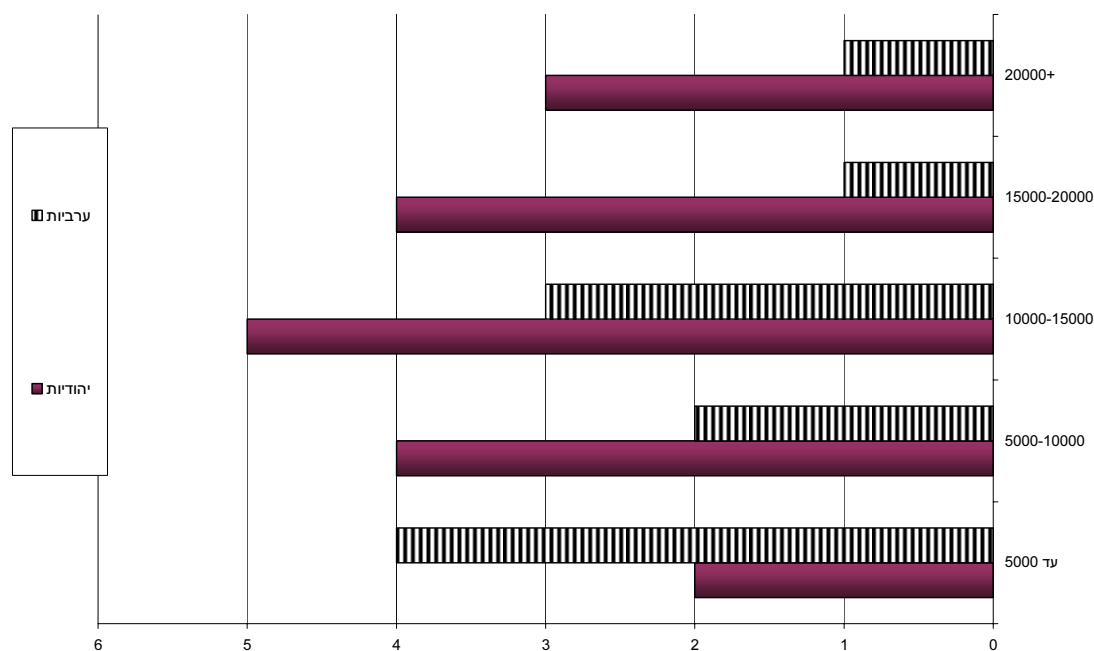
בכל הנוגע לפוטנציאל של עסקים זעירים להוות מנוף ליצירת מקומות עבודה לאנשים נוספים, הרי שבשלב זה של התהליך הוא ממומש בהקף קטן ביותר. רק שש נשים, שהן כ-12% מבעלות העסקים דיווחו על העסקת עובדים בשכר. מתוכן, שלוש היו יהודיות ושלוש ערביות. יחד עם זאת, חלק מן הנשים דיווחו שבני משפחה עובדים עמן באופן חלקי ("עוזרים להן"), אולם לא תמורת שכר נקוב.

הלוואות

18% בלבד מהנשים (35 במספר) לקחו הלוואה. מתוכן 46% יהודיות ו-54% ערביות. חשוב לציין **שבערך שליש מהנשים שלקחו הלוואה (12 במספר) למעשה לא דיווחו על פתיחת עסק או על שותפות בעסק משפחתי.** שתי נשים מתוך אותן 12 דיווחו שהן מקיימות את חמשת מרכיבי הפעילות העסקית.

ההלוואה השכיחה ביותר (12 לוות) נעה בין 15,000 ל-20,000 ₪. וקרוב אחריה (10 לוות) בין 10,000 ל-15,000 ₪.

גרף 9: נטילת הלוואות לפי שייכות לקבוצת לאום



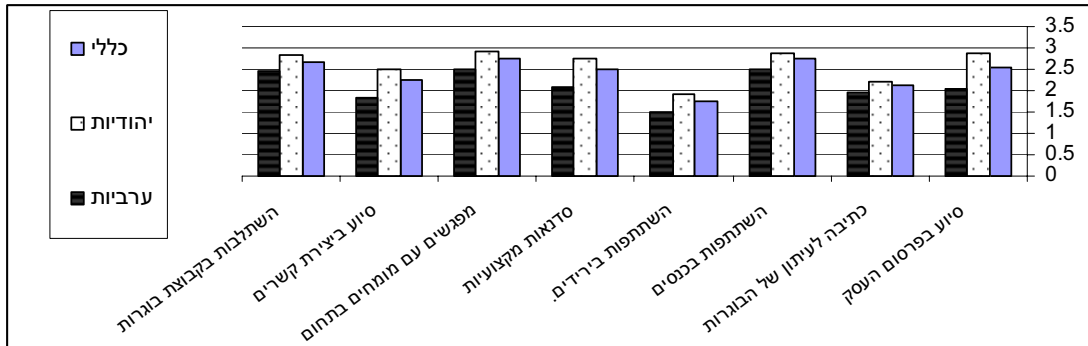
רובן המכריע של נטלות ההלוואות (כ-65% מהן) עשו בהלוואה שימוש לצורך רכישת ציוד וחומרים. מרביתן (25 נשים) החליטו על אופן השימוש בהלוואה לבדן. בקרב הערביות ניתן לראות השפעה רבה יותר של בן הזוג על אופן הוצאת ההלוואה וניהולה.

מרבית נטלות ההלוואה פרסו את תקופת החזר על פני שלוש שנים, ומדווחות כי נטל החזר סביר. אין הבדלים בדיווחים אלה בין ערביות ליהודיות.

מרבית נטלות ההלוואה (80%) מדווחות כי ההלוואה היתה כדאית ו-71% אף טוענות כי לא היו יכולות לפתוח את העסק בלעדיה. 40% אף מתכוונות לקחת הלוואה נוספת בעתיד. נשים ערביות בעיקר (למעלה ממחצית הלוות הערביות), מדווחות כי יש בכונתן לקחת הלוואה נוספת בעתיד.

מבין הנשים שלא נטלו הלוואה, רק מעטות מאוד (פחות מ-5%) דיווחו על כוונה לעשות זאת בעתיד. 45% אמרו שאינן זקוקות להלוואה ואילו 10% נוספות אמרו שהן זקוקות, אך פוחדות להכנס לחובות.

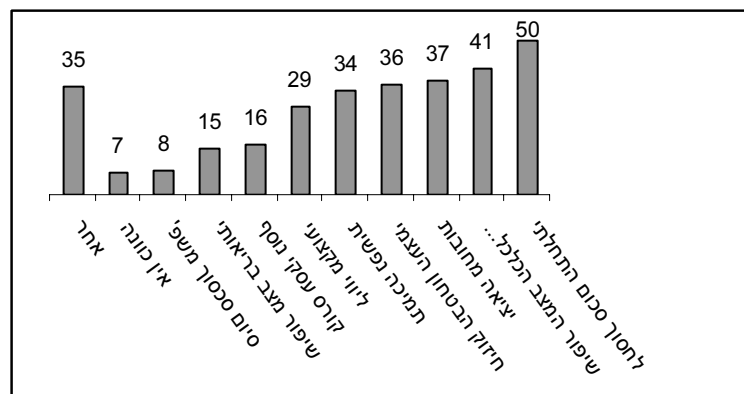
גרף 10: צרכים לפיתוח העסק, כפי שדיווחו בוגרות הפעילות העסקית (סקאלה של 1-5)



"הנושרות"

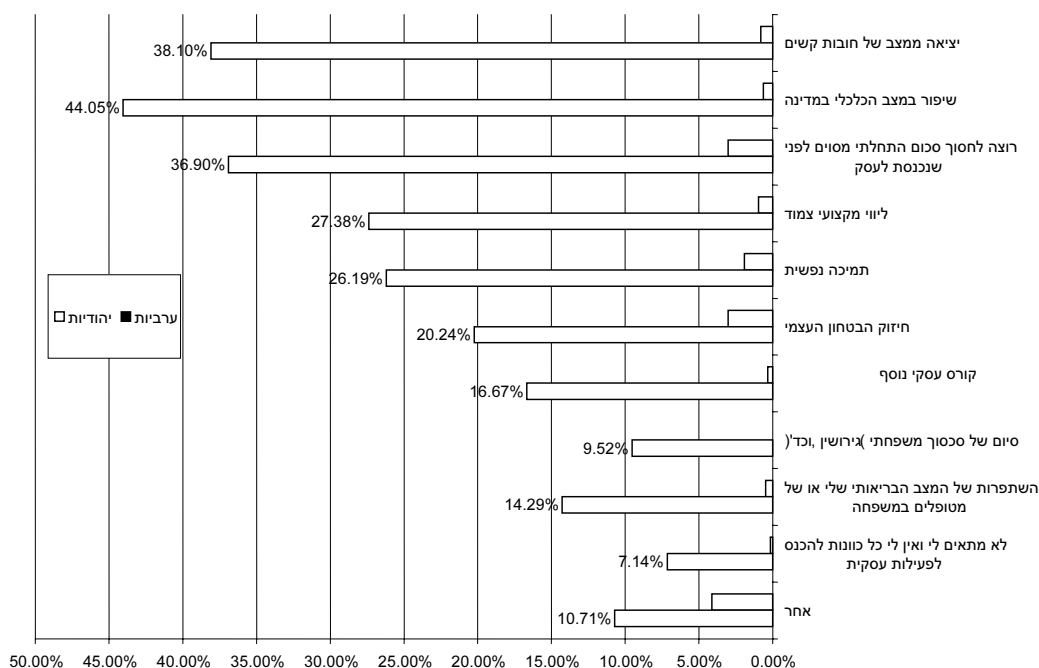
נשים שעברו את הקורס ובכל זאת לא נכנסו לפעילות עסקית ואף לא הביעו כוונה לפתוח עסק בעתיד הקרוב, דירגו כלהלן את הדברים הדרושים להן על מנת להיכנס לפעילות עסקית:

גרף 11: מה דרוש על מנת שתכנסי לפעילות עסקית?*



* הערכים המצויינים בראש העמודות הם מספר הנשים שענו על כל אחד מן הסעיפים.

גרף 12: מה דרוש על מנת שתכנסי לפעילות עסקית? הבחנה בין יהודיות וערביות



ממצא מענין בהקשר זה הוא שהבוגרות דוברות הערבית דיווחו בעצמה רבה יותר על צורך בתמיכה נוספת על מנת שתוכלנה להיכנס לפעילות עסקית, בהשוואה לבוגרות דוברות העברית.

משוב על הקורס של העמותה

המשוב על קורס ההעצמה העסקית, באופן כללי, היה מצוין. אחד המרכיבים המרכזיים והעקביים שעלו בדברי הנשים היה תהליך ההתעצמות הכללית שהן עברו.

לוח 13: סוגי התועלת שהמשתתפות הרגישו שקיבלו מן הקורס

סוג התועלת שהופקה מהקורס	כלל האוכלוסיה	דוברות עברית	דוברות ערבית
התעצמות כללית	73.0%	56.7%	87.9%
הכשרה עסקית	38.7%	28.9%	47.7%
ניהול עסקי תכנון ותמחור	54.4%	43.3%	64.5%
שיווק	57.4%	39.2%	73.8%
חשיבה כלכלית	49.0%	35.1%	61.7%
קשרים חדשים	51.0%	40.2%	60.7%
קשרים חדשים	56.9%	32.0%	79.4%
אחר	15.7%	28.9%	3.7%

מעבר לנתונים המופיעים בלוח, המדברים בעד עצמם, יש מקום להתעכב על העובדה כי קרוב לשלושה רבעים מן הבוגרות ציינו את המרכיב של *התעצמות כללית*. בקרב הנשים הערביות, באופן בולט, מרכיב זה מגיע קרוב ל-90%. ממצא זה הוא חזק אך לא מפתיע, שכן הנשים עליהן מדובר באות ממקום מוחלש במיוחד הן ביחס לשוק העבודה (שיעור ההשתתפות הרשמי של נשים ערביות בשוק העבודה בישראל עומד על סדר גודל של 17% בלבד, בהשוואה למעט יותר מ 50% בקרב נשים יהודיות) והן ביחס להשכלה. המחקר מעלה באופן עקבי שהנשים בכלל, והערביות בפרט, העריכו מאוד את הרמה המקצועית הגבוהה של הקורס, את העובדה שלקחו אותן ברצינות ונתנו להן מרצות מן השורה הראשונה. מעבר לכך, עצם היציאה מן הבית כדי לעשות "משהו עבור עצמן" היתה עבור רבות מן המשתתפות בבחינת צעד מהפכני. *מרכיב מעצים נוסף* שנבע מן ההשתתפות בפרויקט של העמותה להעצמה כלכלית לנשים, מעבר להשכלה בנושאים המפורטים בלוח ואשר קשורים ישירות לעסקים, היה *יציאה ללימודים*. 27% מכלל המרואיינות דיווחו שהן נמצאות בתכנית לימודים כלשהי. מתוכן הרוב (64%) אמרו שהיציאה ללימודים היתה בעקבות ההשתתפות בתכנית "עסק משלך". גם במובן זה השפעת התכנית היתה דרמטית במיוחד לגבי המשתתפות הערביות, ש 90% מהן דיווחו שהיציאה שלהן ללימודים היתה בעקבות ההשתתפות בתכנית של העמותה להעצמה כלכלית. *מרכיב חשוב שלישי* (לאו דוקא בסדר זה) היה *הקבוצה*. רוב המשיבות ציינו שהקבוצה היתה משמעותית בסך כל הדברים שקיבלו מן הפרויקט של העמותה (הדירוג הממוצע היה 4 מתוך 5). עם זאת, בתום כשנה וחצי מתחילת התהליך, הקשר בין הנשים, כאשר הוא מתקיים, הוא בעיקר חברתי. **פחות מ-3% דיווחו שיצרו רישות עסקי עם אותן עמיתות.**

חונכות עסקית

חלק לא קטן של הנשים הביעו רצון לקבל יותר מידע במספר נושאים ממוקדים הקשורים לעסקים. נושאים אלה בהחלט יכולים להנתן גם בהמשך הדרך, במסגרת ה"שרותים לבוגרות" שהעמותה להעצמה כלכלית מפתחת, אם באמצעות חממות עסקיות, יעוץ עסקי פרטני לפי אזורי מגורים, כנסים, עתון וכד' (כל הנושאים הללו מצויים בטיפול ובפיתוח מתמיד בעמותה). 109 נשים מכלל הנסקרות, שהן 53% מכלל המשיבות בסבב הראיונות השני, דווחו כי לקחו חונכות עסקית בתום הקורס. שיעורן בקרב היהודיות מעט גבוה יותר (58% לעומת 48.6% בקרב הערביות). לעומת זאת, ניתן לראות כי 35% מן הערביות מתכוונות לקחת חונכות בעתיד, לכשיפתחו את העסק. זאת לעומת 7.2% בלבד מהיהודיות. התועלת הממוצעת שדווחה מהחונכות נעה סביב 4 מתוך 5 דרגות אפשריות. החונכות העסקית מכונה "חונכות משולבת" משום שהיא מסובסדת באחוז גבוה על ידי משרד התמ"ת, באמצעות מרכז טיפוח יזמות (מטי), כאשר העמותה להעצמה כלכלית לנשים מממנת את ההשתתפות העצמית של הנשים, למשך חמש פגישות. בפועל, החונכות המשולבת הניתנת בסוף תהליך הליווי נפסקה החל מחודש פברואר 2005, בעקבות הקפאת הסבסוד של משרד התמ"ת. על מנת לסבר את האזן, מתוך סך של 18,000,000 ₪ שהמשרד הקצה בתקציב 2006 לחונכויות עסקיות דרך המט"ים, הובעה נכונות להקדיש 800,000 ₪ לנשים שמקבלות הלוואה עסקית באמצעות העמותה להעצמה כלכלית באופן ספציפי.⁵ יחד עם זאת, על

⁵ הסיכום הושג בפגישה של נציגות העמותה עם נציגי משרד התמ"ת (תקשורת בעל פה, איילת איילני, יולי 06)

פי דיווח העמותה נכון ליולי 2006, שום חלק מן הסכום הזה לא הועבר ולכן בפועל בוגרות הקורסים לא מקבלות שירותי חונכות או יעוץ עסקי מזה שנה וחצי.

הליווי הקבוצתי

כשלושה רבעים מן הבוגרות (75%) דיווחו שהשתתפו בליווי הקבוצתי הניתן כהמשך לקורס. רובן הגדול של המשתתפות הביעו שביעות רצון גבוהה (51%) עד בינונית (15%) מן המפגשים. הדבר המובהק ביותר שלמעלה ממחצית המשתתפות דיווחו שהפיקו מן המפגשים היה *התעצמות*. בהקשר זה הודגשו הקשרים החברתיים עם הנשים האחרות שעברו אתן את התהליך וכן האכפתיות הרבה של היועצות, ההתמצאות שלהן בפרטי היוזמות העסקיות ונכונותן להציע פתרונות ענייניים. מרכיבי התועלת הנוספים שדווחו היו ידע בנושאי שיווק (40% מן המשיבות) ותמחור (38%), פתרון בעיות נקודתיות (34%), התמודדות עם ההוצאה לפועל (30%), ידע בנושא מיסוי והנהלת חשבונות (27%), שיפור המיקוד (27%) והתמודדות ביורוקרטית (26%). מרכיב התועלת שדווח בתדירות הנמוכה ביותר היה התרשתות (20%).

סיבה שכיחה לאי הגעה למפגשי הליווי היתה שנים לא פתחו עסק מיד בסוף הקורס ולכן הרגישו שאין טעם להגיע. לחילופין, נשים לא מעטות דיווחו שלא יכלו להגיע בגלל עומס העבודה הביתית (בעיקר העדר סידור לילדים או המצאות ילד/ה או אדם חולה בבית). חלק קטן יותר אמרו שהיו עסוקות בלמודים או בעבודה שכירה. היו גם נשים שטענו שלא ידעו מתי מתקיימים המפגשים.⁶

פניות אישיות למלווה, מעבר למפגשים הקבוצתיים, נעשו על ידי 37% מן המשיבות. מספר השיחות השכיח במקרים אלה נע בין אחת לשלוש. השיחות האישיות עם המלוות עסקו בנושאים נקודתיים (כגון שיווק, תמחור, מיסוי, בקשת מידע בענייני ניהול וביורוקרטיה), אולם ההתייעצות עצמה נטתה להיות הוליסטית וכללה עזרה בגיבוש רעיון, מתן עידוד כללי, מתן אוזן קשבת במצבים של בעיות משפחתיות, יעוץ בהתלבטיות מעבר לנושא העסקי הצר והפניה למומחים נוספים, בהם היועצות המשפטיות המתנדבות עם העמותה. על פי רוב, הנועצות הביעו שביעות רצון גבוהה מן השיחות האישיות עם המלוות.

המצב הכלכלי והכללי של הבוגרות בסוף התהליך

כפי שניתן לראות בתאור הסטטיסטי של אוכלוסיית המחקר המובא בפרק הקודם, להכנסת הנשים מעבודה, משקל מכריע בהכנסה של משקי הבית. דבר זה נכון במיוחד בקרב נשים יהודיות, ששעור החד-הוריות בקרבן גבוה מאוד.

⁶ בעניין תלונות על תקשורת לקויה, יש לציין כי נשים רבות מחליפות תדיר את מספרי הטלפונים הניידים שלהן או שהטלפון הביתי מנותק באופן תדיר, ולכן גם במהלך המחקר נתקלנו לא אחת בקשיים לאתר נשים ולשמור אתן על קשר.

תעסוקה

בתום התהליך, מרבית הנשים עדיין לא משתתפות בכוח העבודה בשכר. יתר על כן, מתוך האחוז הנמוך יחסית שכן משתתפות, רק מיעוט קטן מועסקות במשרה מלאה (וגם כאן יש לזכור כי על פי הפרופיל החברתי רבים הסכויים ששכרן נמוך והן נתונות להעסקה פוגענית).

לוח 14: עבודה שכירה לפי שייכות לקבוצת לאום*

שכירה	כללי	יהודיות	ערביות
כן	33%	49%	17%
לא	67%	51%	83%

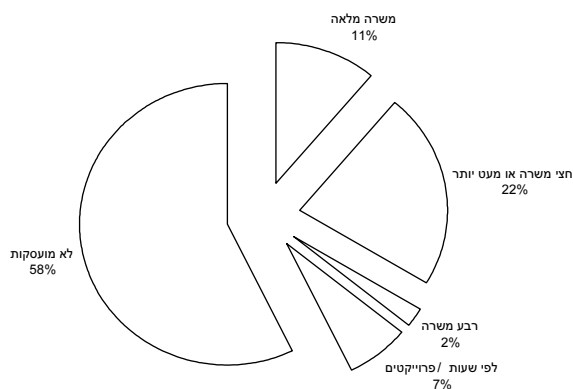
* האחוזים המצוינים הם מתוך הקבוצה הלאומית.

לוח 15: היקף המשרה*

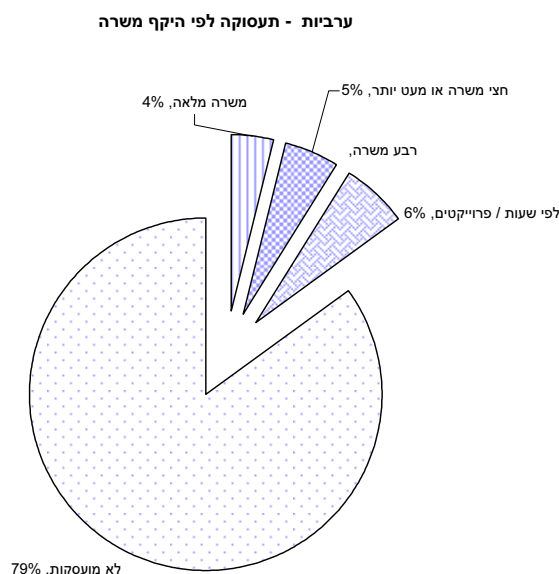
היקף משרה	כללי	יהודיות	ערביות
משרה מלאה	7%	10%	4%
חצי משרה או מעט יותר	13%	20%	5%
רבע משרה	1%	2%	
לפי שעות / פרויקטים	6%	6%	6%
לא מועסקות	67%	51%	83%

* האחוזים בעמודות של יהודיות וערביות, שוב, הם ביחס לקבוצה הלאומית.

גרף 13: השתתפות בכוח העבודה לפי הקף משרה, יהודיות



גרף 14: השתתפות בכוח העבודה לפי היקף המשרה, ערביות



תאריך תחילת ההעסקה

מכלל הנשים שהיו מועסקות בעת ראיון המעקב, 12% דיווחו שהחלו לעבוד בשכר עוד לפני הקורס ואילו 14% דיווחו כי הצטרפו אל מעגל המועסקות במהלך הקורס או אחריו.

יחסים אלו נשמרים גם בקבוצות המוצא: בקרב היהודיות הצטרפו אל מעגל ההעסקה 20%, בנוסף ל-18% שהעסקתן החלה עוד לפני הקורס, ובקרב הערביות שיעור הנשים שהיו מועסקות עוד לפני תחילת הקורס היה 8% ובסיומו הצטרפו 9% נשים נוספות.

הכנסות הנשים מעבודה

אל הנתונים שיוצגו בסעיף זה בנוגע להכנסות של נשים מעבודה יש להתייחס בזהירות רבה, שכן שיעור הנשים שהסכימו לענות על שאלה זו היה נמוך מאוד. רק 49 מתוך 195, כלומר רבע מן הנשים שהשיבו על שאלון המעקב ענו על השאלה שנגעה להכנסה שלהן מעבודה שכירה.

לוח 16: הכנסות מעבודה – מבין אלה שדיווחו שהן מועסקות*

הכנסה	כללי	יהודיות	ערביות
אין הכנסות	5%	5%	6%
עד 1000	10%	7%	18%
1000-2000	22%	21%	24%
2000-3000	29%	31%	24%
3000-4000	22%	19%	29%
מעל 4000	12%	17%	0%

• האחוזים הם מתוך קבוצת המועסקות הרלוונטית (כלל המועסקות, יהודיות / ערביות מועסקות).

כפי שניתן לראות בלוח 7, הנשים המרויחות עבור עבודתן עומדות על רמות הכנסה נמוכות מאוד, בעיקר בהתחשב בעובדה שרובן הגדול מפרנסות עקריות או יחידות של משקי בית.

בהשוואה לאורך התקופה מסתמן רושם אופטימי, אם כי שוב בגלל מיעוט העונות יש להתייחס אליו בזהירות. מתוך הנשים שענו על השאלה, אצל 10% חלה ירידה ברמת ההכנסה. אצל 37% לא חל שינוי ברמת ההכנסה ואילו אצל 52% הנוותרות חלה למעשה עליה ברמת ההכנסה מעבודה ביחס לרמה שהיתה להן כשנכנסו לתהליך.

קצבאות

49% מהנשים (96 נשים) דיווחו על ירידה ברמת הקצבאות. שיעורן דומה בקרב שתי קבוצות האוכלוסייה.

מתוך 31 נשים שדיווחו כי חוו קיצוץ ברמת הבטחת ההכנסה, שיעורן של היהודיות היה גבוה יותר (18.6% יהודיות, לעומת 12.1% ערביות).

לוח 17: הקיצוץ בקצבאות והסיבות המובילות לכך

האם חלה ירידה?	כללי	יהודיות	ערביות
חלה ירידה	49.0%	49.5%	48.6%
לא חלה ירידה	28.9%	28.9%	29.0%
הסיבה:			
קיצוץ בהבטחת הכנסה	15.2%	18.6%	12.1%
פתיחת עסק	2.5%	4.1%	0.9%
עבודה שכירה	0.0%	0.0%	0.0%
אחר	18.1%	21.6%	15.0%

גובה קצבה ממוצע לפני הקיצוץ:

כללי – 2,060 ₪

יהודיות – 2,086 ₪

ערביות – 2,039 ₪

גובה קצבה ממוצע לאחר הקיצוץ:

כללי – 1,187 ₪

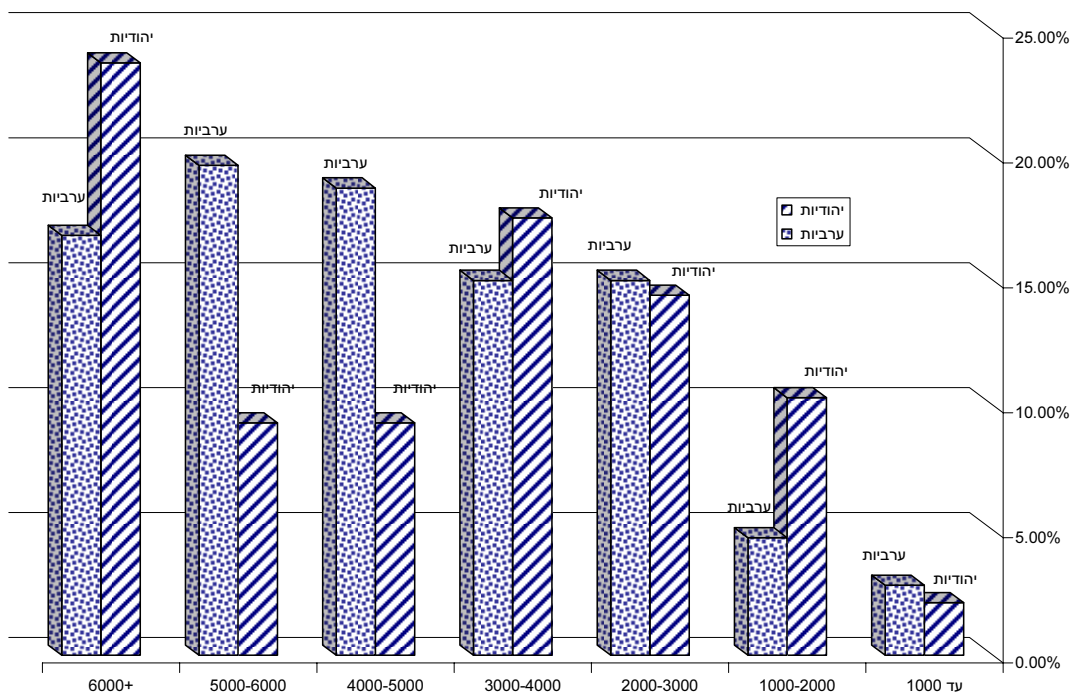
יהודיות – 1,160 ₪

ערביות – 1,206 ₪

ההכנסה הכוללת של משקי הבית

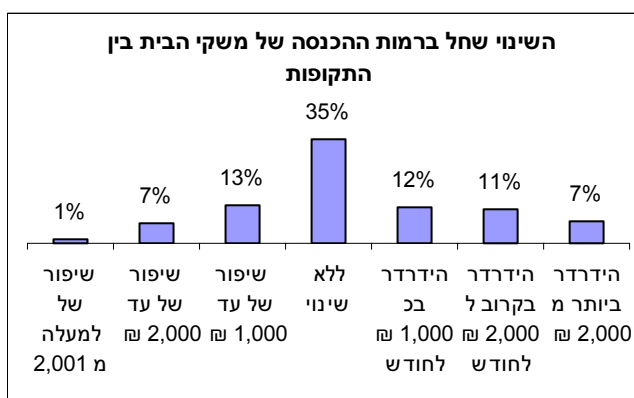
בעוד שכחמישית ממשקי הבית מתקיימים מהכנסה שעולה על 6,000 ₪, כל השאר מתקיימים על הכנסות נמוכות יותר. כשאנו קוראות את הנתונים בהתחשב בגודל הממוצע של המשפחות, הרי שמשקי הבית של הנשים הערביות באופן מיוחד סובלים מהכנסה נמוכה מאוד.

גרף 15: הכנסות משקי הבית: הבחנה בין יהודיות וערביות



השוואה של הכנסות משקי הבית בין שלב הכניסה לתהליך לשלב הסיום, כשנה וחצי מאוחר יותר, מעלה שבמקרה של כשליש מן המשתתפות חלה הדרדרות ברווחה הכלכלית של משקי הבית, אצל 21% חל שיפור ו-35% ממשקי הבית שמרו על רמת ההכנסה שהיתה להם בתחילת התהליך (14% מן הנשאלות לא השיבו על שאלה זו).

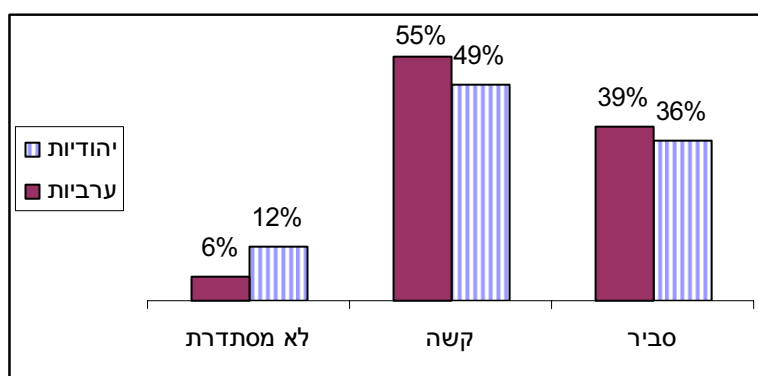
גרף 16: שינוי ברמת ההכנסות של משקי הבית לאורך התקופה



הערכת הנשים את יכלת ההתמודדות הכלכלית שלהן

לשאלה "איך את מסתדרת כלכלית?" רוב מכריע של הנשים ענו "קשה" או "לא מסתדרת" ורק כשליש אמרו שמצבן סביר (כ' גרף 17). בהקשר זה מענין לראות כי דוקא הנשים הערביות, שמצבן "האוביקטיבי" (קרי במדדים של הכנסה משפחתית, של השתתפות בכוח העבודה בשכר, ושל גודל המשפחה) קשה יותר, פחות נוטות להעריך כי מצבן הכלכלי בלתי אפשרי. יתכן כי ההסבר לכך טמון בעובדה שרמת החיים של האוכלוסייה הערבית בישראל נמוכה משמעותית יחסית לרמת החיים של האוכלוסייה היהודית והרי הערכה סוביקטיבית של המצב הכלכלי היא תמיד בהשוואה לקבוצת התיחסות. מרכיבים נוספים שיכולים להסביר את הממצא טמונים בעובדה שבשל החיים בקהילות כפריות, בקרב הערביות יש יותר דירות בבעלות (ר' תאור הפרופיל הסטטיסטי בפרק הקודם) ופחות צפיפות דיור וכמובן זמינות גבוהה יותר של תמיכת המשפחה המורחבת, שלעתים קרובות חסרה בקרב נשים החיות בעיר, בעיקר אם הן מגדלות ילדים לבדן.

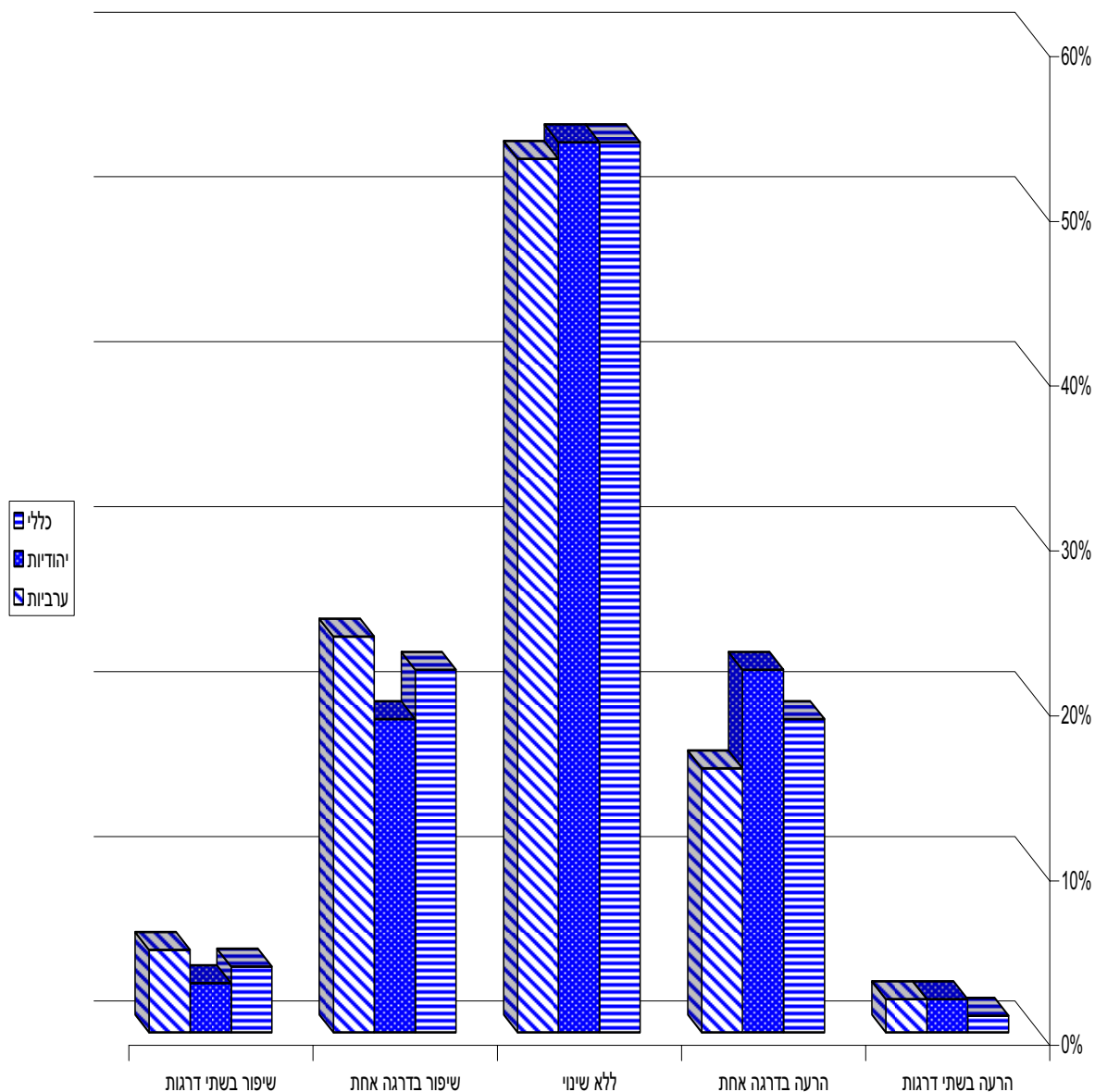
גרף 17: הערכת הנשים את יכלתן להסתדר מבחינה כלכלית: הבחנה בין יהודיות וערביות



השאלה "כיצד את מסתדרת כלכלית?" נשאלה בשני הראיונות, כלומר בכניסה לתהליך ובסיומו. מסתבר שלמרות שחלה הדרדרות ברמת ההכנסות של חלק ממשקי הבית ולא חל שיפור דרמטי ביכלת ההשתכרות של הנשים, בוגרות הקורסים לא בהכרח הרגישו שהיכלת להסתדר כלכלית

פחתה. לשאלה "כיצד את מסתדרת מבחינה כלכלית?" מעט יותר ממחצית הנשים נתנו תשובה זהה לזו שנתנו שנה וחצי קודם, כ-20% נתנו הערכה גרועה בדרגה אחת (מתוך שלוש אפשריות) ואילו תחושת היכלת להסתדר כלכלית של כרבע מן המשתתפות השתפרה במקצת.

גרף 18: הערכת הנשים את יכולתן להסתדר מבחינה כלכלית – שינוי לאורך התקופה, כולל הבחנה בין יהודיות לערביות



הערכת הנשים את יכולת ההתמודדות הכלכלית שלהן

כאשר הנשים נשאלו האם חייהן באופן כללי (מלבד המצב הכלכלי) השתנו לטובה או לרעה בהשוואה לשלב כניסתן לתהליך, התוצאה היא שבאופן ממוצע הנשים חוו שינוי קל לטובה.

שתי שאלות נוספות של הערכה סובייקטיבית של יכולת ביקשו מן הנשים לדרג את עצמן על סולם של 10 דרגות ביחס לנקיטת יוזמה וביחס להצלחה. שאלות אלה נשאלו בנוסח זהה בראיון הפותח

ובראיון המשוב. התוצאה היא שבהשוואה בין התקופות, הדירוג העצמי של המשתתפות היהודיות ביחס לנקיטת יוזמה ירד במחצית הדרגה בממוצע, בעוד שהדירוג העצמי של המשתתפות הערביות עלה קלות (פחות ממחצית הדרגה). סך הכל ניתן לומר כי **לא חל שינוי דרמטי באף אחת משתי האוכלוסיות בתפיסה העצמית בכל הנוגע ליכולת לנקוט יוזמה.**

לעומת זאת, הדירוג העצמי ביחס להצלחה עלה מעט בקרב היהודיות (דרגה אחת בממוצע) ועוד יותר בקרב הערביות (1.7 דרגות בממוצע). ממצא זה מצטרף לרושם המצטבר והעקבי העולה במחקר, שהמשתתפות בפרויקט עברו חויה חיובית של התעצמות, ששיפרה את אמונן בסכויי ההצלחה שלהן, אם כי התרגום המיידי לנושא העסקי ותכונות הקשורות אליו מצריך תהליך ארוך יותר.

הקשר בין התעצמות כללית והתעצמות כלכלית

הפרק הנוכחי מתבסס בעיקר על סיפורי החיים של הנשים שרואיינו בראיונות העומק, תוך השלמות מן השאלונים המובנים. הנתוח מתמקד בקשרים השונים והמורכבים שמתקיימים בין התעצמות כללית וכלכלית.

המכלול של יתרונות וחסרונות הכרוכים בעבודה מתוך הבית

כל הנשים שהשתתפו במחקר הן נשים עובדות, וזאת למרות שרק מיעוטן מקבלות שכר עבור עבודתן. העבודה הביתית של הנשים היא ברובה עבודה של מתן שירות, אך יש בה גם מרכיב יצרני שמשתנה בין תת-הקבוצות השונות. פוטנציאל ההמרה של העבודה הביתית של נשים לשכר הוא למעשה הבסיס של רעיון היזמות העסקית בקרב אוכלוסייה זו, אולם כדי להבין בצורה מלאה את סיכויי המימוש שלו יש לתת את הדעת על מכלול של יתרונות וחסרונות.

היתרונות של מיקום העסק בתוך הבית

- יתרון ברור אחד הוא הזמינות היחסית של הכישורים והכלים הדרושים. כמחצית מן היוזמות שדיווחו נשענו על ידע קיים וכשרון שנרכש כחלק מן העבודה הביתית (בישול והגשה של מזון, תפירה ותיקונים, טיפול בילדים, קישוט ועיצוב, או כשרון מכירות ויחסי ציבור במקרה של חנויות ביתיות). אמנם בכל אחד מן התחומים הללו ניתן ורצוי לרכוש השכלה פורמלית, ובחלקם (למשל משפחתונים) תעודה היא הכרחית, אלא שהתחום עצמו נגיש לנשים גם בלעדיה. בשל חלוקת העבודה המגדרית הנורמטיבית, נשים נוטות להרגיש בטחון בתחומים אלה, בעיקר כשהעבודה מתבצעת במסגרת יחסים פנים-אל-פנים, בדומה לכלכלה הביתית. בתחומים נוספים כגון ספרות או קוסמטיקה הכשרה פורמלית אמנם מחויבת המציאות, אולם היא זמינה יחסית לנשים מעוטות השכלה והכנסה.
- יתרונות נוספים כרוכים בחסכון של שכירת מקום ובעובדה שבמקרים רבים ניתן לגייס את בני המשפחה לעזרה חלקית (כגון משלוחים לבתי הלקוחות או עזרה מזדמנת בתקופות של עומס). במקרים מסוימים, עצם הזמינות של חדר שניתן להפכו לחנות או לחדר עבודה היתה המרכיב המכריע שקבע האם אישה נכנסה לפעילות עסקית. לדוגמא, אישה חרדית, אם לתשעה חיכתה עם מימוש הרעיון העסקי שלה (תפירה של חלוקים לנשים חרדיות) עד שכמה מילדיה יתחתנו, משום שלא היה לה מקום למכונת תפירה בבית. שיקולים אלה מופיעים ביתר חריפות במקרים של עסקים שכרוכים במתן שירות, כמו טיפולי גוף ופנים. נשים שגרות בשכונות עוני מציינות, מעבר לצפיפות הדיור, גם את חוסר האטרקטיביות של מיקום הבית. דבר זה מגביל את טווח הלקוחות שלהן כמעט לחלוטין לתושבות השכונה, שכוח הקנייה שלהן קטן מלכתחילה.
- עבור נשים רבות, המיקום של העסק בתוך הבית מקל מאוד על יכלת התמרון שלהן בין העבודה הביתית לעבודה בשכר, בעיקר אם יש להן ילדים קטנים שצריכים השגחה.
- ואחרון, מיקום העסק בתוך הבית מאפשר לנשים לספוג את תקופות השפל בפעילות העסקית ביתר קלות.

כנגד היתרונות, יש במיקום העסק בתוך הבית חסרונות ברורים

- אחד החסרונות הברורים הוא *העמימות והשקיפות של העבודה*. כפי שניתן ללמוד מן הביטוי "נשים עובדות" והביטוי הנלווה אליו "נשים שלא עובדות", עבודה ביתית של נשים סובלת באופן כרוני מחוסר הכרה. בערבית למשל הביטוי לאישה שאינה משתתפת בשוק העבודה הוא חריף במיוחד: היא "יושבת בבית" (قاعدة). מחקרים מן העולם מראים כי השקיפות של העבודה הביתית של נשים, בעיקר נשים שבאות מקבוצות מוחלשות, גורמת לכך שגם כאשר הן עובדות תמורת שכר, עבודתן מובנית כזמנית, משנית ולכן בלתי חשובה (ארנרייך וראסל הוכשילד, 2006; Mohanty, 1999), מה שמפיע ישירות לא רק על שכרן הנמוך, אלא גם מגביר את הניצול שלהן.
- כתוצאה מן הבעיה הראשונה, חלק מן המרואיינות התלוננו *שהעבודה לא מוערכת בגלל המיקום של העסק בתוך הבית*. לדוגמא, אישה שפתחה מספרה סיפרה שלקוחות הרגישו שהתספורת שלהן "שווה" פחות בגלל שנעשתה במספרה ביתית. הן ציפו לשלם פחות, לקבל ארוח וכיבוד, ונשארו מעבר לזמן התספורת, כך שהיא הרגישה שאין הן מכבדות את זמנה. נשים אחרות התלוננו שבני המשפחה שלהן לא מעריכים את העבודה כל עוד היא מתבצעת בתוך הבית. לחילופין, היו נשים שהגדירו את היציאה שלהן אל מחוץ לבית כהישג מרכזי ודיווחו שבני המשפחה התחילו להעריך אותן יותר מאז שהן יוצאות לעבוד או אף ללמוד (בקורס של העמותה).
- קיים *קושי מיוחד לגבות שכר ממכרות וקרובות משפחה*. עסקים שממוקמים בתוך הבית מתבססים לעתים קרובות, לפחות בשלבים הראשונים, על לקוחות מתוך מאגר הקרובות והמכרות/ים הטבעי. נשים התלוננו על כך שקרובות ואפילו שכנות מצפות לקבל שרותים בהנחות מופלגות או מוצרים בהקפה, דבר שלעתים קרובות משתק את כושר הנזילות שלהן. המרואיינות אף ציינו שכשהן רוכשות מוצרים דומים מחנות בעיר או מעסק זר, אותן נשים עצמן משלמות מחיר מלא, מזומן, ואף מתמקחות פחות.
- כאמור, במקרה של נשים שגרות בשכונות עוני, המיקום של העסק בבית *מצמצם אותן לשוק האתני ו/או המקומי*, שהוא בדרך כלל רווי ביוזמות דומות ו**שכוח הקנייה ההתחלתי שלו קטן**.
- בעיה ספציפית מתעוררת במקרה של עסקי מזון, שכל עוד הם מסתמכים על מטבח ביתי כמעט בלתי אפשרי לקבל עבורם אישור ממשד הבריאות, דבר שמונע שיווק בהקפים גדולים.
- בגלל האחריות הראשונית שלהן לגידול הילדים וניהול משק הבית, *מתזזר חיי העבודה של נשים תלוי בצורה מוגברת במרכיבים מחוץ לשוק העבודה*, כמו *שעות הלימודים של הילדים, חופשות הילדים מביה"ס, מחלות, או משברים של אנשים שונים במשפחה*. מספר נשים שרואיינו בספטמבר העידו שחופשת הקיץ היתה תקופה של לחץ, שבה הן נאלצו להוריד למינימום את הפעילות העסקית שלהן או לא להגיע למקום העבודה. לעומת נשים מן המעמד הבינוני, המשלמות כדי להתפנות לעבודה רציפה, נשים מרקע כלכלי מוחלש לא יכולות להרשות זאת לעצמן. אחת הדוגמאות הדרמטיות הייתה של אם לעשרה ילדים, שהעידה שהיא יוצאת לעבוד בלילות, כשומרת של ילדים חולים או של תינוקות שזה אך נולדו. אישה זו ציינה בסיפוק שזוהי עבודה טובה משום שילדיה "כמעט לא מרגישים שאני לא כאן".

לאחר משמרות הלילה שלה, בתדירות שיכולה להגיע עד ארבע פעמים בשבוע, האשה לא הולכת לישון, אלא חוזרת לעבודות הבית ולטיפול בילדים שלה עצמה.

• לעתים קרובות, מיקום העסק בתוך הבית יוצר רצף בלתי פוסק של עבודה. אישה אחת למשל תיארה שכאשר הייתה לה חנות בקומת הכניסה לביתה, היא רצה כל שעות היום במדרגות בין מטלות הבית והחנות. נקודה זו הנה המשך ישיר של בעיית השקיפות של עבודת הנשים. בעיני בני משפחתן, הן לא עובדות כל עוד אינן נמצאות מחוץ לבית, ולכן הדרישות מהן אינן פוחתות. מצב זה עלול ליצור אינטסיפיקציה של בעיות שקיימות עוד לפני פתיחת העסק, קרי בדידות, העדר פרטיות, ועייפות כרונית. כפי שצוין בפרק 4, לשאלה הנוגעת למצב העייפות שלהן, 44% מן המרואיינות במדגם המלא השיבו שהן עייפות באופן קבוע. ברוב המקרים, העיפות היא תוצאה של עומס רגשי יותר מאשר של מאמץ פיזי. בתאור המילולי, רק בודדות ייחסו את עייפותן למאמץ גופני, בעוד שרבות השתמשו במלים "[אני נתונה] בלחץ נפשי" ותיארו עומס רגשי וחרדה כגורמים מרכזיים לעייפותן. תחושת הלחץ נובעת ממחסור קבוע בכסף לקניית דברים נחוצים ומן הרצף הבלתי פוסק של מטלות שעליהן לבצע, הכולל לא רק את תחזוקת הבית והבישול, אלא גם את כל הביורוקרטיה הנלווית לניהול משק בית ומשפחה. חלק מן הנשים אמרו שהעייפות גורמת להן לרמה גבוהה של עצבנות ולתקשורת גרועה עם הילדים. מספר נשים אמרו שאינן מסוגלות לקום בבוקר או שהן לוקחות כדורי מרץ, וכמה מתוכן אף ציינו בפירוש שהן בדכאון.

הצורך לצאת מן הבית, למעשה, היה מוטיב מרכזי מאוד בנרטיבים של חלק מן הנשים, יהודיות וערביות. נשים חזרו והדגישו את החשיבות הסימבולית והפרקטית של היציאה מן הבית. בלשונה של אחת המרואיינות, אישה יהודיה מעיר קטנה בצפון, "אני יוצאת החוצה אני פורחת, פשוט ברירת מחדל". עבור חלק לא קטן של הנשים, היציאה מן הבית מתחילה מן הקורס עצמו. במקרים קיצוניים זו הייתה אחת ההזדמנויות הראשונות שלהן להתנתק ממעגל עבודה בלתי פוסק בתוך הבית, להתלבש יפה ולצאת למספר שעות של חברותא משמעותית. דבר זה היה נכון לחלק גדול מן הנשים הערביות והחרדיות, המטופלות במספר רב של ילדים, אולם גם נשים אחרות לא מעטות ציינו אותו. חשוב לסייג ולומר כי נשים בעלות הון אנושי גבוה יחסית נטו לא לסבול מכמיהה לצאת מן הבית. לדוגמא, נשים שהיגרו מחבר העמים בגיל מבוגר לא הביעו כל בעייתיות בנושא. עבורן, כמו עבור חלק מן היהודיות שגדלו בארץ, השתתפות במרחב הציבורי הייתה דבר כה מובן מאליו שהיא כלל לא עלתה בשיחה. במקרה הספציפי של נשים שהיגרו ממדינות חבר העמים כשכבר היו בוגרות, ההגירה יצרה מצב מורכב שבו מחד גיסא הן חוו מוביליות תעסוקתית כלפי מטה (הפכו מעובדות אקדמאיות או סמי-אקדמאיות לפועלות, עובדות נקיון, או פקידות פשוטות). מאידך גיסא, ההגירה לישראל חוללה עליה משמעותית בתנאי החיים החומריים שלהן, למרות שעדין סבלו מעוני יחסית לאוכלוסייה המקומית.

אחת המסקנות העולות מעיון במכלול המורכב של יתרונות וחסרונות הכרוכים בעבודה מתוך הבית היא שיש לשקול בכל מקרה לגופו את העלות והתועלת של שכירת מקום נפרד. כיום דיון כזה מתבצע כבר במהלך הקורס, במסגרת המפגשים עם מנחות ההעצמה ויש לשוב ולשקול אותו עם כל אישה בנפרד כשהיא נכנסת לפעילות עסקית ממשית. לעתים קרובות נשים מודעות

למחירים של עבודה מתוך הבית ובכל זאת נשארות משום שהן פוחדות להיכנס לחובות שיהיו כרוכים בשכירת מקום מיוחד לעסק. כאן המקום להדגיש אם כן את חשיבות הסיוע החיצוני, אם באמצעות הקלות במסים או באמצעות אספקת מקום מסובסד (במסגרת חממה עסקית או יוזמה דומה של הרשות המקומית), לעסקים זעירים של נשים.

הלוואות

חלק מן המשתתפות העידו כי הן מעדיפות לקחת הלוואות מן הבנק מאשר מקרובי משפחה ואילו אחרות העידו להפך. בדיקה של סיפורי החיים בכל אחד מן המקרים העלתה שבאופן עקבי למדי, הדבר שיקף את מידת החוזק או החולשה של הסטטוס החברתי-משפחתי של אותן נשים. מושג תאורטי שימושי, שיעזור להבין את משמעות הקשר בין הגישה להלוואות לבין הסטטוס החברתי של הנשים הוא מושג החליפין, שהגישה האנתרופולוגית מחלקת לשלושה סוגים עיקריים: *חליפין מוכללים, מאוזנים או שליליים*.

חליפין שליליים הם מצב בו התמורה עבור מוצר, שירות, או הלוואה מוגדרת באופן מדויק וצריכה להנתן מידית, או תוך פרק זמן שנקבע מראש. דוגמאות לכך הן קניית מוצר בחנות או נטילת הלוואה מן הבנק. המילה "שליליים" מיצגת העדר של יחסים קרובים בין הצדדים לעסקה. מאחר שהצדדים אינם מכירים זה את זה, האמון הוא מינימלי ולכן התמורה צריכה להקבע בצורה מפורשת. נשים מסוימות מעדיפות את החוב לבנק, המוגדר בערכים מספריים מוחלטים, על פני החוב לקרובים, שלעתים קרובות גולש אל מעבר לממדים מספריים, שכן המשפחה היא זירה של יחסים אינטימיים ושל מחויבויות בינאישיות מורכבות. לא במקרה, רבות מן הנשים שהעידו שהן מעדיפות הלוואה מן הבנק ולא מקרובים היו בעלות סטטוס נמוך ביחס למשפחה המורחבת שלהן, וידעו שלא כדאי להן להסתמך יותר מדי על המשפחה. חלק מן הנשים הללו היו גרושות או אלמנות, אך פגיעות בתוך המשפחה היא לעתים גם מנת חלקן של נשים נשואות. באחד הראיונות סיפרה אישה נשואה שהוריה יכלו ורצו לתת לה הלוואה לרכישת רכב, כדי לפתוח עסק לניקוי שטיחים בבית הלקוח, אך בעלה התעקש על הלוואה מהעמותה ואסר עליה לקחת כסף מהוריה. גבר זה נהג להכות את אשתו ולהפעיל עליה סוגים נוספים של אלימות, וההתנגדות שלו לכך שתבקש הלוואה מהוריה למעשה הייתה עוד דרך לבודד אותה ולנטרל את תמיכתם.

במצב של *חליפין מאוזנים* ישנה אמנם התחיבות להחזיר הלוואה שניתנה או לשלם עבור מוצר או שירות, אך הדבר יכול להידחות למועד מאוחר יותר, משום שקימת הכרות, אמון והמחויבות ההדדית משוקעת ביחסים חברתיים קרובים. הלוואות כספיות מקרובי משפחה הן בדרך כלל דוגמא לחליפין שכאלה. התמריץ להחזר החוב אינו האפשרות של סנקציה פורמלית, אלא השלכות חברתיות-סימבוליות שונות של המחויבות (אישה שחייבת לאחרים מצויה במצב חברתי רגיש כלפיהם ולהפך). חליפין מאוזנים מתקיימים במצב של שוויון בסיסי בין הקרובים או החברים, בהם ברור לכל הצדדים שכל אחד מהם עשוי להזדקק לאחר בשלב זה או אחר, ושלאף אחד אין *הרבה* יותר מאשר לאחר. הנשים שהעידו בראיונות שהן מעדיפות לקחת הלוואות מקרובים ולא מן הבנק היו, ללא יוצאת מן הכלל, נשים שחשו שהן במעמד חברתי טוב ושחוו את המשפחה שלהן כתומכת.

לבסוף, חליפין מוכללים מתקיימים כאשר צד אחד עשיר יותר מהאחר בעליל ולכן הוא נותן בלי לצפות שהאחר יחזיר דבר שווה-ערך בטווח הנראה לעין. דוגמא מובהקת היא חליפין בין הורים לילדים, בהם ההורים נותנים מתנות יקרות יותר ואינם מצפים להחזיר שווה ערך. חליפין מוכללים מסמלים יחסים של מחויבות טוטלית ושל קרבה רגשית מן הדרגה הגבוהה ביותר. הרווח לצד הנותן הוא שהסטטוס שלו חזק יותר והמחויבות כלפיו נמשכת כל עוד החוב לא שולם, לעתים קרובות כל החיים. זו אחת הסיבות שילדים שבגרו מתעקשים לעתים להפסיק לקבל כסף ומתנות יקרות מהוריהם. העצמאות הכלכלית מסמלת עבורם שחרור רגשי. גם לחליפין מוכללים כמו לשני הסוגים האחרים, יש פן כלכלי מובהק שמשתקף באוכלוסיית המחקר. במסגרת נישואין, נשים רבות חולקות עם בעליהן את כל מה שיש להן ואף מוכנות להכנס למחויבויות כספיות עבור הבעל, מתוך הנחה שהיחסים הם טוטאליים ואינטימיים, ושבטווח הארוך הן תתמכנה על ידי הבעלים. במקרים של גירושין או בגידות, הנשים הללו מתבדות. לחילופין, גם אם הן חשות שהבעל מתנהג בחוסר אחריות או שאין אהבה גדולה בין בני הזוג, הנורמה החברתית לא מאפשרת להן לבצע צעדים מתחום ה-חליפין השליליים, כמו לערוך חוזה ממון עם הבעל, להפריד את חשבונות הבנק, לסרב לחתום לו ערבות וכד'. כך נמצא שלא מעטות ממשותפות הפרויקט מצויות בחובות כבדים שיצרו הבעלים שלהן או בעליהן לשעבר. דוגמאות אלה מבהירות שהתנהגות כלכלית בספירה הביתית מונעת לעתים קרובות משיקולים רחבים יותר, 'שיקולים של אהבה' (חליפין מוכללים מסמלים אינטימיות ואהבה). בגלל הפגיעות הכלכלית הגבוהה של נשים בתוך משפחות, קורה לא אחת שה'אתיקה של האהבה' (רי' להלן), שמסמלת את התפיסה שהבית הוא מרחב מגונן, מתהפכת ומתחילה בשלב מסוים לפעול נגדן.

למרות ששלושת סוגי החליפין מצויים הן בזירה העסקית והן במשפחה, לא כולם יכולים להנות מן הטווח המלא של אופציות הלוואות ומתנות. נשים שהן מוחלשות חברתית-כלכלית לעתים קרובות מוחלשות גם בתוך משפחתן, מה שלא מאפשר להן להסתמך על הלוואות ותמיכות של כסף ושווה-כסף. בזירה העסקית, שוב, חליפין מאוזנים ומוכללים – נטילת הלוואות גדולות על בסיס אמון ובתנאים מועדפים – הם פריבילגיה של החזקים. רוב הנשים החיות בעוני נאלצות להסתפק בחליפין שליליים, קרי הלוואות קטנות בתנאים מחמירים, עם סנקציות דרסטיות על חובות. לכן סביר להניח שכל עוד היחסים המשפחתיים שלהן מאפשרים להיות במצב של חוב כלפי הקרובים (וכל עוד הקרובים מסוגלים להלוות להן), נשים תעדפנה לא לקחת הלוואה מהבנק. מנגד, האופציה לנטילת הלוואה ללא ערבים מהווה הזדמנות שערכה גדול יותר מהערך הכספי הנקוב, להתחזקות כללית של הלוות. הנקודה החשובה לענינו, היא שהרציונליות הכלכלית, המכוונת נשים לקחת או לא לקחת הלוואה, משוקעת במכלול של קשרים ואפשרויות, כולל מן הזירה הביתית.

נטיה להתמקד בשוק האתני או המקומי

מגמה בולטת בקרב חלק לא קטן מן הנשים, בעיקר נשים מקבוצות מיעוט (דוברות ערבית, דוברות רוסית, חרדיות) היא למקד את העסק שלהן בקהל המקומי (בשכונה, בכפר, בעדה). היתרון של מגמה זו הוא בכך שהנשים מכירות את הקודים ומכניסות לשימוש רשתות חברתיות קיימות. מנגד, ניתן לזהות לפחות שלוש בעיות מרכזיות: האחת היא כוח הקנייה הקטן יחסית של השוק שאליה הן פונות. השנייה היא מספר רב של מתחרות על נתח שוק מוגבל, שכן נשים נוטות

לפתוח עסקים בתחומים דומים או זהים, כמו ביגוד, קוסמטיקה, טיפולים הוליסטיים, או ממכר מזון. השלישית היא גלישת 'קוד האינטימיות' ליחסי המסחר המקומיים. דבר זה מתבטא בכך שלנשים קשה לבקש שכר או שהן נותנות הנחות מאוד גדולות ויוצאות ללא רווח וכן ששכנות, חברות וקרובות משפחה לא מזדרזות לשלם עבור הסחורה או השירות. לדוגמא, נשים באזור כפרי שעסקו במסחר זעיר בבגדים, העידו שרוב הלקוחות שלהן קונות בהקפה או מתעקשות שיורידו עוד ועוד את המחירים, דבר שגורם להן לקשיי נזילות רציניים. חלקן העידו שקשה להן לדרוש כסף משום שהן מכירות את המצב הכלכלי הקשה של הלקוחות. מאידך, הן גם סיפרו שכאשר אותן לקוחות ממש קונות בעיר הסמוכה הן משלמות מחיר גבוה יותר, ללא כל ויכוח, ובמזומן. בעיה הקשורה לסוגיה האחרונה היא מוסר תשלומים נמוך של מתווכים וסוחרים גדולים יותר. לעתים (לא ברור מה הקף התופעה) נשים המוכרות מוצרים או שרותים לסוכנים גדולים יותר מסכימות לדחיית תשלום שכן, ומסתפקות לצורך כך בהתחייבות בעל פה שחובן ישולם. כאשר בעלי העסקים או המתווכים מפגרים בתשלום החוב, אין לנשים אמצעים חוקיים ופרקטיים לגבות או לזרז את התשלום והן נקלעות לקשיי נזילות (ובדרך כלל לא מסוגלות לשלם את החובות שלהן עצמן). תופעה זו של ניצול העמדה החברתית-כלכלית המוחלשת של הנשים מוחרפת על ידי שני אלמנטים ששרשיהם בכלכלה הבלתי פורמלית. האחד הוא שחלק גדול מן הפעילות העסקית הזעירה אינו רשום ואינו חוקי והסוחרים או הלקוחות מנצלים את החולשה הזו אצל הנשים. השני הוא שהשותפים החזקים יותר למעשה עושים מניפולציה ומתנהגים כביכול מדובר בחליפין מאוזנים (למשל בין אנשים 'קרובים', מאותה קבוצה אתנית), בעוד שלמעשה הפעילות התבצעה בתחום המובהק של חליפין שליליים, שיש לתת עליהם תמורה בהקף ובמועד שנקבע מראש. חלק מן המקרים האלה יכולים לבוא לפתרון עם הגברת המגמה של רשום עסקים, ועם הסיוע המשפטי שניתן לבוגרות העמותה דרך הקליניקה של ביה"ס למשפטים באוניברסיטת תל אביב.

אתיקה של אהבה

כמו נשים בחברה הישראלית הרחבה, רבות ממשתתפות המחקר חושבות על חווית העבודה שלהן במושגים של חליפין רגשיים affective exchange. בראיונות חזרו ועלו תאורים של חיי העבודה במושגים של נתינה וטיפול, בין אם הנשים תיארו עבודה בטיפול בילדים, בבנק, או במכולת. נשים השתמשו לעתים קרובות במושג 'אהבה' ('נתתי אהבה וקבלתי אהבה') ו'טיפול' והתגאו באמון שהמעסיקים שלהן נתנו בהן בכל הנוגע לניהול הקופה, לקשר עם לקוחות וכד'. גישה זו, שאני מכנה 'אתיקה של אהבה', היא חשובה משום שנותנת תחושת ערך ומשמעות לחווית העבודה של אותן נשים. עם זאת, היא טומנת בחובה מכשול ברור, משום שמעסיקים נוטים לנצל את הלהיטות של נשים לתת ולהשקיע, מבלי לתגמל אותן על כך כלכלית. אותן נשים שתיארו את חווית העבודה שלהן במושגי אהבה ונתינה, גם סיפרו על פיטורין טראומטיים, שכר נמוך, לעתים מתחת לשכר המינימום (בעיקר באזורים הערביים) ועל העדר קידום למרות שנים ארוכות של השתתפות בשוק העבודה והשקעה רבה מצדן. להעדר הקידום היו מספר סיבות, שהעיקריות בהן הן שנשים רבות לא מצליחות להשאר בעבודה אחת לאורך זמן, כי הן עוזבות סביב לידות וגידול ילדים וכן שהנשים המועסקות בתפקידים זוטרים הן אלה שסופגות את הקיצוצים העונתיים של שוק העבודה. במקרים מסוימים הראיה הרומנטית של נשים את חווית עבודתן הובילה לכך שעבדו תחת חוזי העסקה רעים. הן לא התעקשו על תנאים סוציאליים נאותים, כגון ביטוחים והטבות אחרות והמעסיקים מצדם לא יזמו.

חשוב להדגיש שהתפיסה של הנשים כשלעצמה אינה המקור לנחיתות שלהן בשוק העבודה, אולם היא בהחלט מטשטשת את היכלת של רבות מהן לראיה ביקורתית של הנחיתות המבנית שלהן בשוק ומשרתת היטב חלק גדול מן המעסיקים. האתיקה של האהבה עשויה לפעול לרעת הנשים במיוחד בתחום העסקי, לפחות כל עוד אין להן שליטה על הפער בין הרטוריקה של נתינה ובין תנאי הפתיחה והתפקוד בשטח.

מרכיב נוסף, הבולט בחווית העבודה-בשכר של נשים מאוכלוסיית המחקר, הוא הנטיה שלהן להתנדב, הן בתוך המשרה והן בנוסף לה. התנדבות בתוך המשרה היא מצב בו האשה מגלה נכונות ויוזמה למלא קשת רחבה יותר של מטלות מאלה שנופלות בהגדרת התפקיד שלה. לעתים קרובות, מטלות אלה כרוכות בשעות נוספות שהנשים לא מקבלות ואף לא דורשות עבורן שכר. כדוגמא, ניתן להתבונן במקרה של מוכרת בחנות צעצועים, שנהגה דרך קבע לנקות את החלונות, לפרוק סחורה ולתת שרותים אישיים למעסיק (סידורים, טלפונים, חיפוי על התנהגותו אל מול בני משפחתו וכד'). לכאורה מה שכיניתי כאן "התנדבות", יכול להתפרש כ"יוזמה" ו"נטילת אחריות" לתפקוד הכולל של העסק, שהן ציפיות לגיטימיות בשוק העבודה. אכן, במקצועות החפשיים, המתאפיינים בשכר גבוה ובדרגה גבוהה של אוטונומיה אישית, אלה הן התנהגויות נורמטיביות ואף מהוות תנאי לקידום. אך העבודות של אוכלוסיית המחקר הנוכחי הן שונות. רוב רובן בשכר נמוך עד נמוך מאוד (למשל, האישה בחנות הצעצועים השתכרה פחות משכר המינימום למרות שבפועל עבדה יותר ממשרה מלאה), אין בהן כל יציבות (אישה זו פוטרה לאחר מספר שנים ללא נימוק ונותרה מובטלת), מידת האוטונומיה בהם קטנה או אפסית, ואין בהם גם כמעט כל סיכוי לקידום. כלומר, לעתים קרובות מתקיימת במקצועות נמוכי השכר והיציבות יומרה ליישם מרכיבים אתיים מסביבות עבודה אחרות, עבודות בשכר גבוה מחד, או עבודות ביתיות מאידך והדבר פועל לרעת הנשים. מעבר להתנדבות בתוך מקום העבודה, מרואינות לא מעטות אף סיפרו שהן מתנדבות בשעות הפנאי שלהן בארגונים חברתיים שונים. מספר נשים סיפרו שתפקידים זהים לאלה שהן מילאו בהתנדבות ניתנו אחר כך בשכר לאחריהם. לחילופין, נשים נמנעו ביוזמתן מלדרוש שכר עבור עבודות מסוימות.

אחת הסיבות המובהקות לתופעה שתיארתי היא השיזור ההדוק, במקרה של נשים, בין העבודה הביתית ללא שכר לעבודה בשכר. בעבודה הביתית, נשים הן האחראיות על מה שאווה פדר קיטאי (Feder Kittay, 1999) כינתה 'עבודת אהבה'. תחזוקת היחסים הרגשיים במשפחה, החל מספיגת התסכולים של בני המשפחה הגרעינית, ניחומם ועידודם והמשך בקניית מתנות, ביקורים, התקשרויות בטלפון ושליחת כרטיסי ברכה למשפחה המורחבת (ולעתים גם לשותפים העסקיים של הבעל) מהווה חלק גדול ומרכזי מאחריותן של נשים. שוק העבודה-בשכר, לעומת זאת, פועל לפי קודים אחרים. עבור אנשים שמשאבי ההון האנושי שלהן כמעט ואינם רלוונטיים לסביבה זו, הקוד הדומיננטי הוא זה של "חליפין שליליים". נתינה מתוך אהבה אולי זוכה בהערכה רגעית ביחסים הבין אישיים במקום העבודה, אולם היא לרוב לא מתוגמלת באופן כספי או שווה ערך לכסף. נשים המגיעות לעבודה בשכר מתוך סוציאליזציה של עבודה ביתית, לעתים קרובות פועלות לפי קודים בלתי מתאימים, שגורמים להן נזק. מצבים בהם העסקים הזעירים מופעלים מהבית אף מחדדים את הדבר ביתר שאת, שכן במקרים כאלה ההפרדה הפיזית, המחשבתית והסימבולית

קשה במיוחד לביצוע. אם כן, תהליך ההתעצמות הכלכלית של נשים, שעיקר הפעילות שלהן בזירה הביתית, דורש למידה מתוחכמת יותר של הידע הרלוונטי לעולם העבודה בשכר בכלל, לעולם העסקי בפרט, והשתחררות מן הנסיון ליישום בלתי מבוקר של האתיקה של האהבה בספירה העסקית.

נשים במצב של פוסט טראומה, שורדות של אלימות במשפחה

לא ברור כמה מתוך הנשים שהשתתפו במחקר היו קרבנות של אלימות במשפחה, מצד הבעלים, האבות, או בני/בנות משפחה אחרים. בראיון הסטנדרטי, נשים לא נשאלו על כך ישירות. כאשר נשאלו האם היה בשנים האחרונות אירוע קשה שלא אפשר להן לעבוד, עשר בלבד מתוך 239 (כלומר כ-4%) ציינו אלימות של הבעל או הבעל לשעבר. אלא שמסתבר כי נתון זה אינו משקף כלל את המצב האמיתי של חשיפה לאלימות במשפחה: מקרב 58 הנשים שרואיינו בראיונות עומק, 12 סיפרו על אלימות קשה, לרוב מידי הבעל ובחלק מן המקרים גם של האב כלפי האם וכלפי הילדים. שתיים נוספות סיפרו על אלימות של האחיות הגדולות שלהן ושתיים נוספות – על נטישה מצד האם. אף אחת מן הנשים הללו! לא ציינה בשאלון הסטנדרטי את האלימות הזו כ"ארוע קשה" שלא אפשר לה לעבוד, זאת למרות שמראיונות העומק עולה שחווית האלימות השפיעה עמוקות על מצבן הבריאותי והנפשי ועל היכולת שלהן לתפקד, הן בבית והן בשוק העבודה. אם כן, אמדן האלימות הביתית כלפי נשים, כפי שעולה מתוך מדגם ראיונות העומק, עומד על 21% ואם נחשיב במנין זה גם נטישה של אמהות ואלימות של אחיות גדולות הוא עולה ל-24%. מקרים טראומטיים נוספים כוללים אישה שבעלה נרצח על רקע פלילי לעיני ילדיה, לאחר ששנים קודם לכן נעדר מן הבית משום שהיה נכנס ויוצא מהכלא, ואישה נוספת שבעלה מת ממנת יתר של סמים והשאיר אותה בחוסר כל. בהתחשב בנתונים אלה, מסתבר כי לפחות רבע ממשתתפות המחקר הן נשים שחוו טראומה.

כמעט ללא יוצא מן הכלל, מצוקת הנשים שנתונות לאלימות של בעליהן מוחרפת בשל הדאגה שלהן לילדים. הן מוצאות את עצמן במצב ממלכד, שבו הן מרגישות צורך לגונן על הילדים מפני אלימות שהן עצמן קרבנות ישירים שלה. האישה שבעלה נרצח לעיני ילדיה, למשל, העידה שלאחר הארוע הייתה בדכאון על סף אי תפקוד במשך מספר שנים. אישה זו כיום מפעילה שתי יוזמות עסקיות במקביל (בישול וקוסמטיקה) ואף פעילה בקבוצה מקומית שעושה אמנות, משום שהיא מוצאת שהנתיב האחרון הוא הדבר העקרי שמחזק אותה.

חווית האלימות, חשוב לציין, חורגת הרבה מעבר לאלימות הפיזית או המילולית הישירה של הבעלים או האבות. עוני קיצוני שנובע מכך שהבעל לא נוטל כל אחריות על הפרנסה אף הוא נחוה כאלימות.

חובות והגבלות על הפעילות הבנקאית של הנשים

כפי שדווח בפרק הקודם, שלושת הגורמים הנפוצים ביותר שהוזכרו על ידי הנשים שלא נכנסו לפעילות עסקית היו הצורך לחסוך סכום התחלתי, שיפור המצב הכלכלי במדינה ויציאה מחובות. על מנת לסבר את האוזן, יש להדגיש כי בדרגות ההכנסה המשפחתית הנמוכות ביותר במדגם,

לנשים אין כל שוליים כלכליים שיאפשרו להן ויתור על הקצבאות ו/או סיכון עסקי כלשהו. מתוך כלל הנשים שהשתתפו במדגם המלא, 33% דיווחו שהיו להן בעיות עם הבנקים. מהן כמעט למחצית, חשבון העו"ש היה מוגבל, לפחות לתקופה מסוימת. אחרות דיווחו שחזרו להן צ'קים, שביטלו להן כרטיס אשראי (אגב, רק ל-29% יש כרטיס אשראי), או שעיקלו להן את החשבון. אחת גם סיפרה שהבנק שלח לה ולבעלה את ההוצאה לפועל. רבות מהן דיווחו שחרגו מעל למשיכת היתר המותרת, לפחות למשך תקופה. ברוב המקרים, ההגבלות החמורות בבנקים אינן נובעות מהתנהגות עבריינית או חסרת אחריות של הנשים. לרוב נשים דיווחו שחזרו להן צ'קים של תשלומים חיוניים, כגון חשמל ולא של צריכה חסרת הגיון. בחלק מן המקרים החובות היו תוצאה של נאיביות כלכלית, כגון ההסכמה לחתום ערבות לבעל שמתנהג בחוסר אחריות כלכלית, או נבעו ממניפולציה של גברים שחיו עמם.

בעיה נוספת הקשורה להתנהלות הבנקאית של נשים מאוכלוסיית המחקר היא בעית החסכון והפנסיה. על פי מחקר של עינת אלבין מן הפקולטה למשפטים באוניברסיטת תל אביב, אנשים הנזקקים להבטחת הכנסה נדרשים להוכיח שאין להם חסכונות או פנסיה מעבר לתקרה מסוימת.⁷ הסיפור הבא מדגים חלק קטן מן הבעייתיות הכרוכה בנושא. אחת הנשים הערביות, גרושה ואם לשני ילדים מתחת לגיל 6, עשתה פוליסת ביטוח חיים לילדיה בתקופה הקצרה שהיתה נשואה. כיום היא מחויבת להמשיך ולחסוך סכום חודשי מסוים ללא כל אופציה להפסיק ולשלם, אחרת תאבד את הסכום שחסכה עד כה, שעומד לדבריה על כ- 50,000 ₪. על פי תנאי התכנית היא חייבת לעמוד במספר מסוים של שנות תשלום לפני שתהיה זכאית להפסיק ולחכות למועד הפרעון. זוהי דוגמא מעניינת של התנהגות שנראתה רציונלית לחלוטין כל עוד האישה הייתה במסגרת נישואין שהבטיחה סכויים סבירים להשתייכות למעמד הבינוני או הבינוני הנמוך. היא נישאה לגבר ממשפחה מבוססת ולה עצמה היו תכניות להמשיך את לימודי התיכון המוצלחים שלה ולרכוש השכלה אקדמית. זמן קצר לאחר לידת בנה הראשון, הסתבר לה שבעלה אלכוהוליסט ומהמר ובתקופה שילדה את בנה השני הבעל למעשה נטש אותם לחלוטין (הוא מעולם אף לא ראה את בנו השני). מאחר שאביה הפך למובטל ולאחר מכן חלה, הוריה לא יכלו לתמוך בה כספית והיא צנחה למצב של עוני, דבר שלכאורה לא יכלה לחזות שלוש שנים קודם לכן.

נושא החסכונות מעורר בחריפות את הבעיה של יצירת שוליים בסיסיים שיאפשרו פריצת דרך. יותר ויותר תכניות פיתוח בעולם כיום, כולל תכניות יזמות עסקית, כוללות מרכיב של חסכון או בניית נכסים (asset building), דרך השלמות (matching) מטעם הממשלה או סוכנות הפיתוח שמכפילות את הסכומים שהאנשים עצמם מצליחים לחסוך. במקרה שהובא כאן, כמו ברבים אחרים, לו אומצה בישראל שיטה לעידוד יצירת חסכונות הרי שהמאמץ החריג שאישה זו משקיעה כדי לא לאבד את החסכון שהחלה לצבור היה הופך מהתנהגות לא הגיונית-לכאורה (מדוע להשקיע בפוליסת ביטוח חיים כשאינן כסף למצרכים בסיסיים?) להתנהגות שזוכה לתגמול.

⁷ אלבין, עינת. 2005. ניתוח פמיניסטי של חוק הבטחת הכנסה. אוניברסיטת תל אביב: הפקולטה למשפטים. עבודת מסטר. תקציר העבודה הוצג ביום פיתוח צוות של העמותה להעצמה כלכלית לנשים, 2004.

קיים צורך ברור בפיתוח מערכות שמעודדות חסכון והשקעה בתכניות פנסיה מגוונות, ודאי שיש לבטל "עונשים" על השקעת כסף בחסכונות.

מאפיינים ובעיות מיוחדות לנשים חד-הוריות

במדגם המלא יש 69 נשים חד הוריות, קרי: גרושות, רווקות, או אלמנות שיש להן ילדים (12 ערביות ו-57 יהודיות). בשיעורים מתוך האוכלוסייה הלאומית, 48% מן היהודיות ו-10% מן הערביות היו חד הוריות. קבוצה זו רחוקה מלהיות הומוגנית ויחד עם זאת, הממצאים מעלים מספר דפוסים שחוזרים אצל רבות מן הנשים. בקרב מדגם ראיונות העומק כמחצית (29) היו חד הוריות (רובן הגדול גרושות, שלוש רווקות, ואחת אלמנה), מהן שש ערביות והשאר יהודיות. למרות שלכאורה יש לצפות לשוני בין יהודיות לערביות מבחינת ארגון המגורים והיחסים המשפחתיים (קרי: היהודיות יטו לגור במשקי בית גרעיניים, ואילו לערביות יש יותר סיכוי להתגורר בבתים עצמודים לאלה של קרוביהן), בפועל יש ביניהן מאפיינים משותפים רבים. אלה גם אלה מנסות להתמך על ידי משפחת המקור שלהן והשאלה האם הן אכן מקבלות תמיכה או לא משתנה בהתאם לנסיבות של כל משפחה – קרי האם אמן בחיים ועוזרת להן? האם היא או אחיותיהן גרות באותה עיר, וכד'.

מעבר לעובדה שרבות מן הנשים החד הוריות (אם כי כמובן לא כולן), הן שורדות של אלימות קשה בעצמן ונמצאות יחד עם ילדיהן במצב של פוסט-טראומה, הרי שממש כפי שעולה מן הכינוי הסטיגמטי-משהו "חד הוריות", הן המטפלות והמפרנסות העקריות או אף היחידות של ילדיהן. כפי שהובא בגרף 4, מקורות ההכנסה העיקריים של משקי הבית באוכלוסיית המחקר היו קצבאות, משכורת בן הזוג, ומשכורת האישה ואילו בקרב הנשים היהודיות, הכנסת בן הזוג הופיעה במקום השלישי בלבד. בקרב האמהות החד הוריות רק 42% ציינו מזונות בין שני מקורות ההכנסה החשובים ביותר במשק ביתן. חלק מן הגברים לא משלמים מזונות כלל ואלה שכן משלמים, כמעט ללא יוצא מן הכלל משלמים סכומים נמוכים בהרבה מן העלות הריאלית שדרושה לשם קיום הילדים בכבוד. במקרים רבים הנשים לא עושות מאמץ רב לקבל את המזונות (למרות קיומו של חוק מדינה שיכול לחייב גברים לשלם מזונות), משום שהן יודעות שאין סיכוי גבוה שהגברים ישלמו ומשום שרבות מהן מנסות לגונן על הילדים מפני הנטישה של האב ולפצות אותם רגשית. גרושות רבות לא מעיזות לבוא בתביעות לגברים שמא הללו ינטשו את הילדים באופן סופי. באופן אירוני, כמובן, לעתים קרובות התוצאה היא שבפני הילדים, הנשים נוטלות על עצמן אחריות על הנטישה ו/או האלימות של הגבר. למרות מאמציהן, הן אינן מצליחות לבטל את אותה אלימות או נטישה ויתר על כן, הן בעצם ממשיכות לסבול את התוצאות הישירות שלה גם לאחר ששחררו את עצמן מחיי זוגיות עמו. יש להדגיש כי ברבים מן המקרים שנשים "מוותרות" על מזונות מאבי ילדיהן, לא רק שהגבר לא משלם, אלא גם המדינה. כפי שניסחה זו אחת המרואיינות: "פה פשוט רומסים את הגרושות. אם את מרוויחה יותר אז מורידים לך מהמזונות. כאילו אני צריכה לשלם את המזונות". מצב זה, החוזר אצל רבות מן הנשים הגרושות, מוביל למסקנה המתבקשת שנשים אלה זקוקות ואף זכאיות להקלות יוצאות דופן כשהן נכנסות לפעילות עסקית. כל עוד הבעל לשעבר לא משלם מזונות, יש לאפשר לנשים שמגדלות את ילדיהן לבד להמשיך ולקבל תמיכות גם לאחר שהן פותחות עסק זעיר עצמאי ולהתאים את גובה

התמיכות לאחר שהעסק מתחיל להניב רווחים, אך לא לבטלם באופן אוטומטי. למצער הכרחי לתת להן תקופת חסד ארוכה שתשקף את מצבן המיוחד.

מאפיינים ובעיות מיוחדות לנשים ערביות

לנשים הערביות שהשתתפו במחקר מאפיינים רבים המייחדים את נסיבות חייהן והיריעה תקצר מלפרט את כולם. חלק מן המאפיינים הללו שזורים בסעיפים השונים של הפרק הנוכחי וכאן אתעכב רק על נקודות בודדות. עובדה בולטת היא שבשונה מן היהודיות, רוב הנשים הערביות שהשתתפו במחקר היו נשואות. ועדין העוני בקרבן עמוק יותר. כפי שהובא בפרק "פרופיל המשתתפות בשלב הכניסה לתהליך", למרות שלרוב לא מדובר במשקי בית חד הוריים, רמת ההכנסה למשקי בית ערביים היא נמוכה יותר ומספר הנפשות גבוה יותר. נתון שחשוב להתעכב עליו הוא השיעור הנמוך מאוד של השתתפות נשים ערביות בישראל בכוח העבודה הרשמי, העומד על כ 17% בלבד בהשוואה לשיעור השתתפות של 53% בקרב נשים יהודיות (ישראל 2005).

ראיונות העומק מעלים שנשים ערביות הן יצרניות גם כאשר אינן משתתפות בכוח העבודה הפורמלי, דבר שלמעשה ידוע מן הספרות האנתונוגרפית על המזרח התיכון (Hijab, 2001; Hoodfar, 1996; Rubenberg, 2001). באופן מסורתי, נשים ערביות עבדו בחקלאות, גידלו ירקות ביתיים ועסקו ביצור של מגוון מוצרים לצריכה ביתית ולמסחר, החל במאכלים והמשך בבגדים וכד'. רבות מן הנשים הללו, בעיקר אלה שנישאו לפני כעשרים שנה, תופסות את הנישואין בצורה ראיסטית וחוזית ובהתאם מתנהלות בתוך הקשר באופן רציונלי-כלכלי. לא רק שחלק גדול מן המרואיינות סיפרו על יוזמות זעירות שליוו אותן מאז שנישאו (כולל מכירה של מוצרים שהן מייצרות, עזרה לבעל בשוק וכן ספרות, קוסמטיקה וכד'), אלא שחלקן אף סיפרו שאמותיהן עסקו בכך (לדוגמה, מרואיינת אחת סיפרה שאמה עסקה בתפירה ותיקונים במשך היום ובערב הייתה שוחטת תרנגולות לפרנסתה). לאור המכוונות העסקית הברורה והמפורשת הזו, היה מפתיע לגלות שבסופו של עניין, שיעור הכניסה לפעילות עסקית בקרב המשתתפות הערביות היה נמוך משמעותית מאשר בקרב היהודיות. ראיונות העומק עם מספר נשים שהיו פעילות עסקית אך הפסיקו למרות שהעסק שלהן רשם הצלחה מעלה כיוון מסוים (אם כי חלקי) של פרשנות. נשים אלה סיפרו על קנאה מצד הסובבים אותן או התעקשות של קרובים לקבל סחורה ושרותים בחינם, במידה כזו שאילצה אותן לפרוש מפעילות או לרדת אתה למחתרת. סיפורים אלה מצביעים על קיום אפשרי של "מנגנון השוואה" (equalizing mechanism), המוכר בקרב קהילות שחיות בשולי המערכת הקפיטליסטית וסובלות באופן קולקטיבי מעוני חומרי. דרך פרקטיקות של קנאה, הטלת עין הרע וכד', אנשים שחורגים מעל רמת ההכנסות הממוצעת לסביבתם נתונים ללחצים חזקים לחלק את הרווח העודף לקרוביהם או לוותר עליו.

קרוב לוודאי, אם כן, שההקף הריאלי של פעילות מניבת-הכנסה בקרב נשים ערביות גבוה מכפי שנמצא במחקר. שלושה גורמים המשלימים זה את זה יכולים לספק לכך הסבר התחלתי: א. בשל המסורת היצרנית והמבנה הכלכלי של המשפחות, חלק מן הפעילות העסקית של הנשים נתפסת טבעית עד כדי כך שאינה מוגדרת ככזו. ב. קיומו של מנגנון השוואה תרבותי מונע מנשים לחרוג מרמת רווחים מזערית או מאלץ אותן להסתיר את מלוא ההקף של פעילותן. ג. מרכיב של סודיות

או מתן אינפורמציה חלקית וממודרת בכל הנוגע לפעילות הכלכלית של נשים מתקיים לא רק ביחס לקהילה הרחבה, אלא לעתים קרובות גם בתוך המשפחה הקרובה. בנוסף לחשש המובן והנפוץ גם בקרב נשים יהודיות מלהצהיר על פעילות עסקית כל עוד הרווחים זעומים והקיצבה חיונית לכלכלת המשפחה, רבות מן הערביות שדיווחו על פעילות עסקית הסתירו אותה באופן רגיל גם מבני משפחותיהן, או מן היועצות העסקיות של העמותה. ליתר דיוק, הן תמיד חשפו רק חלק מן הפעילות על מנת להשאיר לעצמן מרחב תמרון הכרחי בהתנהלות הכלכלית היומיומית שלהן. כאן חשוב להדגיש, אין בידי נתונים "קשים" ואינני טוענת כי הקף העלמות הרווחים גבוה במיוחד בקרב נשים ערביות. תחת זאת, נתוח הנרטיבים מעלה שהסביבה שבה הן פועלות מונעת על ידי קודים ספציפיים של אמון, חליפין ושיתוף, שבין היתר גורמים לכך שחלק מן הפעילות נותרת בלתי מדווחת.

הנשים הערביות נוטות לסבול באופן חריף במיוחד מן המשבר הכלכלי הכללי במדינה, מעונותיות בפעילות העסקית, ובמידה לא קטנה גם מאלימות משפחתית שגורמת לקטיעה של פעילותן הכלכלית. בשל הנחיתות המבנית והכלכלית של האוכלוסיה הערבית בישראל, היא נפגעה באופן חריף מן המשבר הכלכלי שעבר על ישראל בארבע השנים הראשונות שאחרי פרוץ האינתיפאדה השניה ולמעשה ממשיך לפגוע באופן דיפרנציאלי באוכלוסיות החלשות. כוח הקניה של האוכלוסיה ירד, אבטלת הגברים החריפה מאוד ושירותי הרווחה שגם כך לקו בחסר, הדלדלו עוד יותר. כל הגורמים הללו הקצינו את העול המוטל על כתפי הנשים בתחזוקה היומיומית של משקי הבית (סבירסקי, 2002). כנגד סיכויי הפתיחה הנמוכים הללו, הראיונות מעלים בברור, כי יש מספר לא קטן של נשים ערביות שרוצות ומוכשרות להכנס לפעילות עסקית, אולם מכלול של תנאים סביבתיים עובדים נגדן. המצב הזה, בשילוב עם ההקף הנמוך מאוד של השתתפותן בכוח העבודה הרשמי, מחזדים את הצורך לפתח מנגנוני תמיכה והכלה נרחבים שיעודדו נשים ערביות להכנס לפעילות עסקית, להתמיד בה ו"להוציאה לאור" – כלומר להפכה לגלויה. בעיקר מומלץ להתמקד באותן נשים שפעילות ולספק להן רשת תמיכה קהילתית ומוסדית, וכן ליווי מתמשך שיעודדו אותן להעז ולשבור את קוד השתיקה ארוך השנים.

התאמת המודל למוחלשות ביותר – נשים בדויות בנגב ונשים מהגרות מאתיופיה

מכלל אוכלוסיית המחקר, שתי קבוצות התבלטו כשוליים המוחלשים ביותר. האחת הייתה קבוצה של נשים בדויות בישוב לקייה בנגב והאחרת, של נשים ממוצא אתיופי באזור חיפה. בשני המקרים הללו, הקבוצות סבלו מנשירה גבוהה ו/או השתתפות לא סדירה של חלק גדול מן הנשים. עקב כך, בין היתר, רוב רובן של משתתפות הקבוצות האלה לא נכללו בקובץ הנתונים הסטטיסטיים, משום שהכלי של ראיון טלפוני או פנים אל פנים התברר כלא ישים. לגבי הנשים הבדויות, שחלק גדול מהן אכן רואיינו בשלב הראשון אך אף אחת מהן לא הצלחנו לראיין בשלב ב', עלו מספר בעיות באיתור. בעיות אלה נבעו מן המרחק הרב של הנגב מחיפה (מקום מושבה של העמותה וכן של החוקרת הראשית), בעיות של החלפה תדירה של מספרי טלפון וכן בעיות שלהן להגיע באופן סדיר למפגשי הליווי או לקיים מועדי פגישות – בעיקר משום הקושי שלהן לצאת מביתן במועדים קבועים מראש (בהעדר סידור קבוע לילדים, בהעדר תחבורה זמינה וסדירה וכד'). בכל זאת לסבב הראיונות הראשון כן רואיינו שבע נשים ושלוש אף הסכימו לראיונות עומק.

נשים בדוויות בלקייה מתאפיינות במחסור חומרי גדול מאוד, שמוחרף על ידי העוני של הקהילה שבה הן חיות. המייחד נשים אלה, הוא שהן מצויות במרחק דור אחד בלבד מעבודה יצרנית. זוהי קהילה שעברה עיור כפוי ואשר לפני כשני עשורים עוד חיה על אדמה שאפשרה שילוב של מרעה וחקלאות. למרות שבדור הקודם היו יותר ילדים למשפחה, אופי החיים גרם לכך שריבוי הילדים לא התרגם למצוקה כלכלית אלא להפך, לכוח עבודה יצרני. באופן פרדוקסלי, היכלת של נשים אלה כיום להתפרנס מעבודה בשכר היא נמוכה מאוד משום שאין להן השכלה מקצועית רלוונטית וזאת למרות שבמצב הנוודי הייתה להן או לאמהותיהן תרומה ישירה ומשמעותית להכנסת המשפחה. זהו פרדוקס לכאורה, משום שמודרניזציה, על החינוך הפורמלי, הטכנולוגיה הביתית והירידה בילודה שמתלווים אליה, בדרך כלל נתפסת כמקור של שיפור חיי נשים, בעיקר אם הן באות מחברות מסורתיות. בשל החולשה הניכרת שלהן בשוק העבודה השכירה,⁸ הסכויים של יזמות זעירה נראים מבטיחים עבור הנשים הבדוויות, במיוחד לאור העובדה שהן יודעות לזהות פלחי שוק שחומקים מן המבט השגרתי. בדומה לנשים בדוויות בכל רחבי המזרח התיכון, המייצרות רווחים זעירים-אך משמעותיים ממכירה של מלאכת יד ותוצרים חקלאיים (Lewando-Hundt, 1984), גם הנשים בלקייה הפגינו רעיונות עסקיים יצירתיים. הרעיונות שעלו בקורס בולטים בנטיה שלהם לשלב בין כישורים מסורתיים ודרישות תרבותיות מחד ובין סביבה המשתנה במהירות, מאידך.

צמד אחד של רעיונות כאלה הם מכולת ניידת שתגיע לנשים במקומות מבודדים והסעות של ילדים לבתי הספר. רעיונות אלה מהווים תגובה יצרנית למצב שבו אוכלוסייה בעלת דפוס מגורים מסורתי מבוזר מתערה לתוך סביבה מודרנית, הכוללת חינוך מוסדי וכלכלת מזומנים. יצויין שבעיית המרחק, בשילוב עם העובדה שמרבית הנשים אינן נוהגות ואינן בעלות רכב, הייתה אחד המכשולים המרכזיים שמנעו מנשים השתתפות רציפה במפגשי הקורס. בשתי הדוגמאות הללו, הנשים הפכו את הבעיה ליתרון עסקי. רעיונות אחרים, כגון עיסוק ברקמה או צילום בחתונות, מגיבים אף הם לשילובים המורכבים שבין פרקטיקות מסורתיות לכלכלה אזורית וגלובלית.

התמונה העולה מן הראיונות, המובאת פה באופן לקוני ביותר, מרמזת שהעלאת נשים בדוויות בנגב על מסלול של עצמאות כלכלית היא תהליך מורכב ורווי פרדוקסים. כאמור, מצד אחד יש להן היסטוריה אישית של עבודה יצרנית וכישורים שניתן לתרגמם להשתכרות. מאידך, סיכוייהן להשתלבות בעבודה בשכר גרועים בשל העדר השכלה מקצועית רלוונטית ובעיות רציניות של תשתית תחברתית, טכנולוגית, ואחרת בקהילה. הבדווים בנגב מתאפיינים בניכור וחשדנות כלפי המדינה ומוסדותיה בשל הסילוק מאזורי המרעה המסורתיים, אך בו בזמן הם נשענים באופן אינטנסיבי על תשלומי ההעברה, מה שמטפח חשדנות הדדית מצד המדינה. כתוצאה מתהליך העיור והמעבר למשקי בית קטנים וקבועים, נשים באופן מיוחד נוטות לסבול מבידוד השלוב בפקוח משפחתי מוגבר ומצמצום חופש התנועה (פנסטר, 1998). אחד הביטויים החזקים לפרדוקסליות, שכאמור עוברת כחוט השני בחויה הנשית הבדווית בישראל, היה התחושה החזקה שהובעה בראיונות של ערעור היציבות כתוצאה מן המעבר מחיי נוודות למגורי קבע (!). היבט נוסף

⁸ שיעור ההשתתפות של נשים בדוויות בנגב בכוח העבודה הרשמי עומד על 6% בלבד! (Kraus and Yonay, 2002).

של מורכבות נוגע לעובדה שנשים נאלצות לחיות במשקי בית פוליגמיים. מנהג ריבוי הנשים (פוליגיניה) מנוגד לחוק המדינה, אך מדינת ישראל כיום לא מונעת אותו והוא אכן נפוץ בקרב הבדווים (Al-Krenawi, 1999). בו בזמן, מנהג זה אינו עולה בקנה אחד עם סוג הדרישות של הכלכלה החדשה שהבדווים מתערים בה. את השינוי הזה, שלו ביטויים קונקרטיים בחיי היומיום של משקי הבית, הנשים הן אלה שנאלצות לספוג.

נקודה אחרונה: הנשים הבדוויות הביעו אמביוולנטיות חזקה בכל הנוגע למודרניות בכלל ולהתערות המהירה של האוכלוסייה בתרבות של צריכת המונים, בפרט. למרות פוטנציאל גבוה להתקדמות אישית, בעיקר כתוצאה מן הירידה בילודה ומהתרחבות הזדמנויות ההשכלה (רי הקרבה של אוניברסיטת בן גוריון והעליה המהירה במספרי הסטודנטיות הבדוויות שם בשנים האחרונות), רוב רובן של הבנות נעצרות הרבה קודם לחינוך האקדמי, בשל הרמה הנמוכה מאוד של בתי הספר בישובים בכלל וחוסר הנגישות לבנות כתוצאה מן החינוך המעורב, בפרט (Abu-Rabia-Queder, 2006).

עם הנשים יוצאות אתיופיה, שעמן נפגשתי כקבוצה במהלך הקורס, הקשיים בראיונות היו כלהלן: חלקן סרבו להתראיין, לאחרות הייתה בעית שפה רצינית (הגם שהקורס מלכתחילה פנה רק לנשים שדוברות עברית ברמה טובה ונוהל בעברית ללא עזרה של מתורגמנית לאמהרית), כך שגם בקרב אלה שכן התראיינו, חלק גדול מן התשובות נותר ריק. לכן, במקום להצמד לשאלון המובנה, אחת מעוזרות המחקר ניהלה שיחות פתוחות עם שבע ממשתתפות קבוצה זו ואני אף שוחחתי עם המנחה הקבועה שלהן. חמש מתוך השבע שרואיינו היו נשים חד הוריות (ארבע גרושות ואחת אלמנה). למרות שהמדגם היה קטן, בלטה בו ההטרוגניות הגבוהה. לדוגמא, אישה אחת סיפרה שבאתיופיה עבדה בחקלאות ואילו אחרת סיפרה שתכננה ללמוד רפואה. שלישית באה ממשפחה אמידה ובעלת עסקים ואילו אחרות באו מאזורים כפריים. חלק גדול של הנשים הללו סבלו ממצוקה כלכלית אקוטית ביותר. חלקן סבלו מנישואין לא טובים או אלימים. כאמור, למרות שהן נמצאות בארץ שנים רבות למדי, חלקן לא דיברו עברית שוטפת. כמעט כולן היו מטופלות בילדים קטנים והיה להן קושי למצוא להם מסגרות לשעות אחר הצהריים. מוקדי מצוקה נוספים היו בדידות וחשיפה לגזענות.

אחד המסרים החזקים שעברו מקבוצת הנשים יוצאות אתיופיה היה רצונן העז להמשיך ולרכוש השכלה. למעשה, חלק מן הנשים הביעו רצון לקבל הלוואה מן העמותה לצורך לימודים ולא לצורך פתיחת עסק. נשים אלה הביעו הבנה בהירה לגבי הנחיצות של השכלה פורמלית לשם הגדלת הסכויים שלהן לצאת מעוני. מבחינה זו, המרכיב העסקי של הקורס לא התאים להן (לימודי שיווק או הכנת תכנית עסקית היו מוקדמים מדי עבורן). מאידך, הן הביעו הערכה מאוד גבוהה למרכיב ההתעצמות. באופן תמציתי, ניתן לומר כי הצרכים המיידים של המשתתפות יוצאות אתיופיה, כפי שהובעו בראיונות היו ארבעה (לאו דוקא בסדר הזה):

- רכישת השכלה;
- השתתפות בתהליך של תמיכה והעצמה;
- מציאת עבודה מיידית כשכירות;

• מציאת סידור לילדים לשעות אחר הצהריים.

הרושם של מנחת ההעצמה של הקורס ושל נשים נוספות שהיו מעורבות באותו שלב היה כי קבוצה זו זקוקה לתהליך ארוך יותר של התעצמות כללית ולסיוע פרקטי מידי, הן בתחום של מציאת עבודה והן בתחום של טיפול בילדים, וזאת מבלי לוותר על רעיון היזמות העסקית, משתי סיבות מרכזיות: א. דוקא הנשים המוחלשות ביותר הן אלה שסכויי ההשתלבות שלהן בכוח העבודה הרשמי הם הגרועים ביותר. ב. הנשים כן הביעו עניין בתחום העסקי, לאחר שתרכשנה השכלה מתאימה. הרעיונות שעלו היו דומים למאגר הרעיונות שכבר מיושמים על ידי נשים במחקר זה. הם כללו: צהרון ומועדונית לילדים, חנות תבלינים, תכשיטנות, עיצוב אופנה, צילום, קונדיטוריה, עיצוב שיער ויבוא בגדים מאתיופיה. מנחת הקבוצה העריכה שלפחות שמונה מן המשתתפות הן בעלות רצון ואמונה ביכולתן לפתוח עסק ושלוש נוספות בעלות פוטנציאל אך קטנות-אמונה ביחס לעצמן וליכולותיהן.

נקודה אחרונה, הן בלקייה והן בקרב יוצאות אתיופיה עלתה האופציה של עסק משותף או קואופרטיב, אך הנשים עצמן לא הביעו עניין רב באפשרות הזו (על הבעייתיות של קואופרטיבים בקרב קבוצות מוחלשות ר' אילני, 2005, דהאן קלב, 2006).

המסקנות העולות מעיון בראיונות ובשיחות עם נשים משתי הקבוצות המוחלשות ביותר הן שאין לוותר עליהן כלקוחות של פרויקט יזמות. לא רק שזה כמעט הסיכוי הריאלי ביותר שלהן להשתלב בעבודה מניבת הכנסה, אלא שיש בקרבן נשים בעלות יוזמה, יצירתיות ורצון עז לממש פרויקט עסקי. יתר על כן, בגלל הצפיפות הקהילתית הגבוהה יחסית בשתי האוכלוסיות הללו, מספר קטן של נשים שתצלחנה עתידות להשפיע במעגלים מתרחבים על נשים נוספות, שלא לומר על המשפחות שלהן. לעתים קרובות נשים אלה חיות במצוקה כלכלית גדולה משום שהגברים שהן נשואות להם אף הם לא מצליחים להשתלב בעבודה עם שכר שמכבד את בעליו, ויתכן מאוד שדוקא בשל המוחלשות המגדרית שלהן הן יכולות לפרוץ לעצמן נישות עסקיות בקלות יותר מאשר הגברים. בו בזמן, בקרב האוכלוסיות הללו ההשקעה והליווי צריכים להיות יותר עתירים מאשר לגבי נשים אחרות באוכלוסיית המחקר. דרושה השקעה משולבת בכמה רמות: העצמה כללית אישית ארוכת טווח, סבסוד של לימודים מכווני רווח, חיזוק תשתיות קיימות בקהילה.

למעשה, הצרכים של הנשים המוחלשות ביותר מחדדים צורך שרלונטי לכל משתתפות המחקר והוא **גישה אינטגרטיבית-קהילתית של תמיכה**. כיום העמותה להעצמה כלכלית אכן עובדת בשיטה של אשכולות שותפים מקומיים, ודבר זה הוא מצויין. אולם, צריך לשוב ולהדגיש שבמקרה של נשים מוחלשות-במיוחד חשוב למצוא דרך להיות אתן בקשר רציף תוך כדי הקורסים השונים וזאת על מנת שהן מפגשי ההעצמה והן הקורסים ההשכלתיים השונים לא יעשו לשם עצמם, אלא כחלק מתכנית ארוכת טווח שהנשים תגבשנה ותעדכנה באופן פעיל. בנושא ההשכלה, חשוב להדגיש שדרושה השכלה טכנולוגית עדכנית גם במקרה של נשים מקהילות מבודדות ומרקע השכלתי דל. כל אחת ואחת מן הנשים האלה מחוברת לאדם (בן/בת, קרוב/ת משפחה, שכנה) שיש לה או לו השכלה תיכונית ואף אקדמית וההכשרה צריכה להתמקד בחיבור פרודוקטיבי בינן לבין משאבי ההון האנושי המצויים בסביבתן הקרובה, כך שסופו של התהליך הן תוכלנה

להשתמש באינטרנט, להפעיל מחשב לצרכים ממוקדים ובעיקר – לחשוב חשיבה עסקית שלוקחת את הכלים הללו בחשבון גם אם לא הן עצמן המפעילות העיקריות של אותם כלים. במובן זה, ניתן רצוי לחשוב על עידוד של מגמות עסקיות לפי אשכולות קהילתיים, כך שאחד העסקים ייתן שרותים (למשל שיווק באינטרנט, יעוץ PC שוטף, וכדו') לעסקים האחרים, במסגרת חממה עסקית.

הגמישות של הפרויקט, הן מבחינת העמותה והן מבחינת הגוף המממן – שבמקרה של המוסד לביטוח לאומי הוא גם הגוף המלווה והמממן את המשפחות לטווח ארוך – צריכה להתבטא בנכונות להקצות תקציבים דיפרנציאלים לקורסים בקהילות שונות וכן לעבות את הליווי בהתאם לצרכים המקומיים. יתכן בהחלט שחישובים "רציונליים" המתבססים על שיקולי עלות-תועלת, כגון למשל העדר תשתית מקומית סבירה שתוכל לאפשר לפרויקט לצאת אל הפועל, ינחו את המממנים לוותר על אוכלוסיות מסוימות. לחצים בכיוון זה מופעלים על ארגוני יזמות זעירה שונים בעולם, אשר המממנים שלהם מעוניינים שיגיעו לקיימות (sustainability). עם זאת, כפי שמתועד בספרות, המחיר של גישה כזו הוא פגיעה ישירה בסכויי ההתעצמות של הנשים ויותר על החלשות ביותר מקרב הנשים החיות בעוני.

תובנות מתוך הסיפורים של נשים שהצליחו להקים עסקים

מכלל מאגר הנשים שענו על שאלוני המעקב, תשע עשרה דיווחו על רווח חודשי מפעילות עסקית בערכים של 500 ₪ ומעלה. 11 מתוכן הן נשים יהודיות ו-8 ערביות. מתוך אותן תשע עשרה נשים, עשר דיווחו על רווח חודשי של 2,000 ₪ או יותר, ומהן שבע מרויחות מן העסק שלהן 3,000 ₪ ומעלה. בקבוצת הרווחים הגבוהה ביותר יש שלוש נשים ערביות וארבע יהודיות. מתוך העשר שמרויחות מעל 2,000 ₪, שבע הן נשים נשואות, אחת רווקה (אישה ערביה) ורק שתיים (ילידות חבר העמים) גרושות וחד הוריות. בתוך הקבוצה הזו יש יחסית יותר נשים עם רקע אישי מבוסס. כאמור, רובן נשואות ויתר על כן, הן מדווחות על קשרים יציבים ותומכים עם הבעל. האישה הרווקה אף היא מספרת על משפחה תומכת. רוב הנשים בקבוצה זו גם לא סובלות מבעיות בריאות רציניות. יוצאת דופן בולטת היא אחת משתי הגרושות, שאף סבלה בתקופת הקורס ממחלה קשה מאוד שגררה ניתוח והחלמה קשה וכואבת. אישה זו מגדלת לבד שני ילדים, לא מקבלת מזונות, ובגלל שהיגרה בגיל ההתבגרות מחבר העמים אף סבלה מירידה השכלתית חריפה (למעשה לא למדה קרוא וכתוב בעברית עד שהיתה בשנות העשרים שלה, מה שעכב אותה מלרכוש מקצוע במשך שנים). שתי הנשים הגרושות שבקבוצה זו מפגינות אישיות חזקה בצורה יוצאת דופן, שבין היתר מתבטאת במגוון הפעילויות שלהן בשוק העבודה (שילוב של עסק ועבודה שכירה במקרה אחד ושילוב של כמה מוצרים או טיפולים במקרה השני) ובהקף הרווח העסקי הגבוה יחסית. יחד עם זאת, אין לשכוח כמובן שרווח חודשי של 3,000-3,500 ₪ לנשים שמגדלות שניים וארבעה ילדים, בהתאמה, רחוק מלהיות מספק! בקרב תשע הנשים שדיווחו על רווח של עד 2,000 ₪ לחודש, שש הן יהודיות גרושות, שתיים ערביות רווקות ורק אחת (ערביה) נשואה.

הרושם המצטבר מהתבוננות בנתונים היבשים של הקבוצה הקטנה הזו של 19 נשים שדיווחו על רווח בעסקים, יחד עם הנרטיבים של ראיונות העומק הוא שיש קשר ברור בין סכויים להצלחה

עסקית ובין נתוני הפתיחה האישיים. סיכוייהן של נשים להיכנס לפעילות עסקית ולהצליח בה עולים כאשר הסביבה שלהן תומכת ויציבה, גם אם אינה מבוססת כלכלית. נשים שבאות עם חויה של סביבה תומכת, אם בילדות ואם בבגרות, מאמינות בעצמן יותר ויכולות לייחס תקופות של מצוקה כלכלית לגורמים חיצוניים ולא דוקא לראותם כדבר שאין ממנו מוצא. נשים שהצליחו להיכנס לפעילות עסקית למרות חויות של אבדן ונטישה הן בדרך כלל נשים בעלות אישיות חזקה בצורה יוצאת דופן. אולם גם נשים חזקות יכולות להשבר כתוצאה מלחץ או שיבושים שמפעיל הבעל, מחויה ארוכת שנים של התעללות, או מחויה מתמשכת של מחסור ומצוקה. במעין מעגל קסמים, היכלת להצליח ולהתפרנס גבוהה יותר אצל אלה "שיש להן" משאבים התחלתיים. המשאבים ההתחלתיים, חשוב להדגיש, צריכים להיות משאבי עצמה פנימית לא פחות מאשר שוליים כלכליים, אשראי בבנק וכישורים מקצועיים (שהם כמובן צרכים מובנים מאליהם). יזמות עסקית מבוססת על אמונה פנימית שיש לאישה משהו למכור, שאנשים ירצו לקנותו ושהיא תמצא בעצמה את היכלת להוציא את הדבר לפועל. כמו כן, היא דורשת רמה גבוהה ואינטנסיבית של אנרגיה משום שכפי שהציגה זאת אחת היועצות העסקיות, בעסק אין שעות מנוחה. גירושין וחד הוריות, בריאות לקויה, הדאגה בשל הפגיעות של בני ובנות נוער הגדלים בשכונות עוני וההתשה המתמדת שבנסיון לשרוד עם משאבים מאוד מצומצמים הם נתוני פתיחה קשים אך הם הנתונים הנפוצים ביותר בקרב אוכלוסיית המחקר. שתי מסקנות ברורות עולות מהעיון במקרים של הנשים המצליחות על רקע האחרות:

הנחת העבודה של כל מדיניות שנועדה לעודד יזמות עסקית ושילוב של נשים מרקע חברתי-כלכלי מוחלש בכוח העבודה, צריכה להיות כי הסכויים שמשאבים אנושיים בסיסיים אלה יהיו במצב פגיע או מדולדל הם גבוהים ויש להערך על מנת לשקם אותם.

מוחלשות (disempowerment) והרלוונטיות שלה לתהליך של יציאה מתלות כלכלית⁹

הממצאים שהוצגו עד כה מכוונים את הזרקור למושג המרכזי שסביבו נסוב הפרויקט, קרי התעצמות. אולם דיון במושג התעצמות צריך למעשה להתחיל במושג הקודם לו – מוחלשות. המושג מוחלשות בא לחדד את הגורמים הסביבתיים, המבניים וההיסטוריים המצויים בבסיס החולשה של הנשים האמורות. למרות שחלק גדול מן הנשים הללו הן בעלות חוזק פנימי ואישיותי רב, רבות מהן הן נשים "מוכות", בלשונה של אחת ממרצות הקורסים. כפי שפורט, האלימות שרבות מהן חוו אינה תמיד פיזית, אם כי גם זה לא נדיר, אלא גם רגשית, אזרחית וסימבולית וחשוב לציין שהסוג האחרון עשוי בהחלט להיות הקשה מכולם.

מרבית הנשים עברו מספר רב של טראומות ונאלצו להתמודד עם רמת מצוקה גבוהה מאוד לאורך שנים. מספר גורמים מצויים בבסיס התופעה והם שלובים זה בזה: א. מעמד חברתי. גורם זה אחראי על מאפיינים כגון צפיפות דיור, מצב בריאותי, השכלה נמוכה וחווית עבודה שמתאפיינת בשכר נמוך, בתנאים סוציאליים גרועים או לא קיימים ובהעדר של אוטונומיה, סמכות ומרחב להתפתחות אישית. ב. הדרה, אפליה, או התערערות של הקהילות להן שייכות הנשים. דוגמאות לכך הן הגירה במקרה של העולות החדשות, עיור כפוי במקרה של הבדוויות, אפליה אזרחית

⁹ את התרגום העברי "מוחלשות" למילה האנגלית disempowered שמעתי לראשונה מפי עוה"ד קלאריס חרבון, בהרצאה שנתנה בארגון אישה לאישה על ליווי משפטי של נשים מקבוצות שוליים.

כלכלית ופוליטית במקרה של הערביות ובצורה שונה גם של חלק מהקהילות של יהודים מזרחיים. ג. משבר תרבותי שחוו קהילות שלמות בארץ כתוצאה מתהליכי השינוי המבני המהירים שצוינו בסעיף הקודם. ד. אפליה מגדרית ממוסדת ברמות השונות של החיים החברתיים, קרי המשפחה, הקהילה, שוק העבודה והמדינה. כאשר אפליה זו מתקיימת בשיזור עם הגורמים האחרים שצוינו, היא מייצרת רמה גבוהה במיוחד של מוחלשות. כך, נשים רבות יוצאות לשוק העבודה מבית מעורער או אלים, עבודתן בשכר מתווספת לעבודה ביתית במשרה מלאה ללא שכר, הן חרדות מאוד לילדיהן שנמצאים בשכונה רוויית סכנות ועם המשא הזה הן צריכות להתמודד בסביבת עבודה נצלנית, סקסיסטית ומאיימת. זוהי החוויה המצויה של רוב הנשים בהן מדובר.

כתוצאה מכל אלה, חלק הארי של הנשים נתמכות מערכת הרווחה סובלות ממצוקה ועומס רגשי גבוהים מאוד (ר' גם קרומר-נבו, 2006). הן מאוד רגישות ושבירות, וזוהי נקודת מוצא רגשית שכמעט ולא מאפשרת התנהלות עסקית טובה. הערה זו מתייחסת לא רק להקמה של עסק עצמאי, שמעצם ההגדרה דורשת עודפי אנרגיה רגשית (כדברי אחת המלוות, פתיחה וניהול של עסק היא מצב "טוטאלי") שלרוב אינם מתאפשרים במצב של מוחלשות גבוהה. היא מתייחסת גם להשתלבות בכוח העבודה השכיר. על מנת שנשים תוכלנה להרויח משכורת שתהיה גבוהה מספיק כדי לפצות על אבדן הקצבאות ועל מנת שתחזקנה מעמד בשוק העבודה, הן זקוקות לכישורים מקצועיים מתאימים ולרמה בסיסית של בטחון עצמי שיאפשרו להן מרחב של משא ומתן. ללא תהליך של החלמה והתעצמות קלושים הסכויים שנשים אלה אכן תעלינה על מסלול של עצמאות כלכלית, גם אם נומינלית הן "תמצאנה עבודה".

התעצמות

המעבר מתלות לעצמאות כלכלית הוא שינוי מזוירי. על מנת להניע ולהזין שינוי כזה מוכרח להתקיים תהליך פנימי של השתנות והתעצמות. במקביל לרכישת כלים, מיומנויות וקשרים, נשים צריכות לצעוד צעד קריטי בתוכן פנימה, אם זה ביחסים הביתיים ואם זה בחוויה הפנימית יותר. ההתאמה הנדרשת מצד הנשים היא אישית ותרבותית. מכאן החשיבות המכרעת שבמרכיב ההתעצמות. העובדה שמדובר בשינוי אישי ופנימי משמעותה שהפרויקט לא יכול להיות סטנדרטי לחלוטין, אלא צריכה להיות מידה של גמישות בכל אחד משלבי התהליך.

ככל שהנשים שהשתתפו בקורסים באו מרקע מוחלש יותר (ככל שהיו בעלות פחות משאבים של השכלה והשתייכו לקהילה אתנית שחוותה הדרה ועוני באופן קולקטיבי) התעצמות אישית בעקבות השתתפותן בפרויקט עלתה כמרכיב מכריע בסיפור החיים שלהן. המרכיבים הקונקרטיים של ההתעצמות כללו חוויות שממוקדות בקבוצה וחוויות שממוקדות באישה הפרטית. במסגרת הקבוצה נשים העלו את הנקודות הבאות כמקורות להתעצמות: יציאה מבידוד, הזדמנות לבחון חוויות קשות ואף טראומטיות במסגרת מוגנת תודות להנחיה הדינמית. תחילה של תהליך הבנת החוויה האישית במונחים היסטוריים ובעקבותיו החלמה מתחושות ארוכות שנים של בושה וכשלון. התוודעות לאפשרות חדשה של יחסים בין נשים, קרי: תמיכה ולא בקורת או פיקוח חברתי כפי שהכירו קודם לכן. במסגרת האישית צוינו הדברים הבאים: הזדמנות ראשונה אי-פעם לקבל הקשבה מקצועית לחוויות טראומטיות, מציאה של חברות חדשות מחוץ למסגרת הזמינה המשפחתית או השכונתית, בניה של כבוד והכרה בקרב בני

המשפחה (בן הזוג והילדים), רכישה של השכלה פורמלית, מתן מקום לצרכים של עצמן. להלן מובאות מספר דוגמאות של מרכיבי ההתעצמות השונים שדווחו.

חוויה חדשה של סולידריות ותמיכה בין נשים

קבוצת הלומדות הייתה בעלת חשיבות. ההזדמנות לפגוש נשים שבאות מנסיבות חיים דומות אפשרה לרבות מן המשתתפות לתת שם לבידוד שלהן ולהתחיל להחלץ ממנו. אמנם בחלק מן המקרים נשים העידו שהקבוצה הייתה גם מקור לחץ, משום שהן חוו את המשתתפות האחרות כביקורתיות ורכלניות, אולם אלה היו מיעוט מן העדויות. עבור משתתפות רבות יותר, הקבוצה הייתה הזדמנות לחברותא נשית שונה, מזו שהכירו בקהילות הבית שלהן, משום שהיו בה יחסית פחות מרכיבים של פיקוח חברתי והרבה יותר מרכיבים של תמיכה הדדית. העובדה שהמפגשים היו מובנים ומונחים על ידי נשות מקצוע איפשרה לפתוח נקודות רגישות ולחשוף חולשה במסגרת מוגנת. המפגש עם נשים שעברו חוויות דומות, במסגרת שבה השיפוטיות המקובלת מושעת לפחות במידת מה, גם אפשר רמה מסוימת של ראייה מערכתית, אם כי דיון מסוג זה לא פותח באופן שיטתי על ידי המנחות ואין בידי דרך להעריך עד כמה אומץ על ידי המשתתפות. השלב הבא המתבקש בתהליך הקבוצתי הוא כמובן *התרשנות עסקית*. מרכיב זה לא נבע באופן אוטומטי מן החוויה של למידה קבוצתית. אמנם היו קישורים ושיתוף במידע ובנסיון בין נשות הקבוצה, בעיקר במהלך הליווי שבסיום הקורס. יחד עם זאת, פוטנציאל הרישות בין משתתפות הקבוצות לא מיצה את עצמו במהלך הקורס והליווי הצמוד אליו, אלא הוא דורש הכוונה והנחיה, במסגרת ליווי ארוך טווח בקרב בוגרות העמותה.

השכלה ותרבות

מתוך כלל הנשים שהשתתפו במחקר, 63 נשים שהן כ-31%, היו בתכנית לימודים כלשהי בתקופה שסיימו את הפרויקט, מעט יותר ממחציתן דיווחו שיציאתן ללימודים הייתה בעקבות הקורס של העמותה. ראיונות העומק העלו בצורה שאינה משתמעת לשתי פנים *שהצורך ברכישת השכלה ו/או בפעילות תרבותית בוער בעצמותיהן של רבות מן המשתתפות*, שכן הן מבינות שזהו כלי בסיסי הנחוץ להתקדמות חברתית וכלכלית. קריאה מעמיקה יותר בנרטיבים של הנשים מעלה שהצמאון לדעת עמוק הרבה יותר מהצורך הפונקציונלי במקצוע או בהכשרה נקודתית. הוא קשור לחווית השייכות והזכאות להשתתפות בחברה מודרנית מתקדמת. היעדר השכלה פורמלית הוא נושא כאוב מאוד עבור רבות מן המרואיינות והן חזרו והתעכבו עליו.

פיתוח הכרה עצמית בערך עבודתן ותחושת זכאות לקבל תמורה עבורה

מוטיב חוזר שעלה אצל כמה מן המרואיינות היה שהן *למדו לקבל, ולא רק לתת*. נשים שהעידו שתמיד העניקו לאחרים והתרגלו לראות את הדבר כמספק ומובן מאליו אמרו שכיום הן מצפות לקבל תמורה, מרגישות שמגיע להן, ולא ממהרות "להציל אחרים". עבור רבות מן המשתתפות, תחושת הזכאות לקבל תמורה עבור עבודתן (כולל העבודה הרגשית), הייתה חוויה חדשה ומהפכנית. תחושה זו היא מרכזית מאוד ביכולת לעבור ממצב של עבודה שקופה ובלתי מוערכת למצב שבו אישה מצהירה – בפני עצמה ובפני האחרים – שיש לה מה למכור, שהמוצר שלה הוא בעל ערך, ושיש לשלם לה עבורו שכר הוגן. חווית הזכאות וההכרה בערך עבודתן מתחדדת בעיקר לאור האתיקה של האהבה, שנדונה קודם.

יצירה אקטיבית של מעגלי תמיכה והפיכה של קשרים דכאניים לקשרים תומכים

בגלל מרכזיות המשפחה בפעילות הכלכלית של הנשים, לתמיכה המשפחתית נודעת חשיבות גבוהה מאוד בניבוי ההצלחה או הכשלון של הפעילות העסקית. כאשר התמיכה קיימת, היא ממלאת תפקיד חיוני בהצלחה הכלכלית של נשים. אולם לעתים קרובות היא עדיין וולונטרית או הפכפכה, כך שבסופו של דבר מצבים חריגים או מצבי משבר ממשיכים ליפול על האישה. זאת ועוד, משפחות לא מעטות מהוות מקור לכאב רב עבור נשים, דרך חוויות של אלימות, נטישה ובגידות, מה שמסליך ישירות על יכלת ההשתתפות הרציפה שלהן בשוק העבודה או במגזר העסקי. במקרים של משפחות אלימות או דכאניות, תהליך ההתעצמות מחייב התנתקות או הקטנת ההשפעה של היחסים האלימים על האישה.

אחת החוויות המהפכניות שדיווחו מספר מרואינות, היתה הגילוי שאותם אנשים שהיוו עבורן מקור דיכוי, או למצער שהתרגלו לקבל מהן הכל בלי לתת דבר בחזרה, החלו לחלוק להן כבוד ולהעריך את עבודתן. ברוב המקרים הכוונה היא לבעל ו / או לילדים, אך היו גם נשים שדיווחו דברים דומים לגבי קרובי משפחה נוספים. מספר לא קטן של נשים תיארו כיצד חששו לצאת לקורס או לפתוח עסק שמא הדבר יבוא על חשבון צרכי הבית והילדים וגילו שבאורח פרדוקסלי-לכאורה, ככל שיצאו יותר ערכן בעיני המשפחה עלה. בן הזוג או הילדים החלו לסייע ולקחת יותר אחריות על עצמם ועל תפקוד הבית והן עצמן לא רק שלא חוו אשמה, אלא החלו לחוש סיפוק וגאווה גדולים יותר, כולל לגבי ילדיהן. לחילופין, היו נשים שחיו באוירה אלימה ולא הצליחו לחולל מהפיכה כזו בתוך המשפחה. חלק מן הנשים הללו שמו סוף למעגל הדכוי בכך שהתגרשו או העזו לדווח על בעל אלים למשטרה. מקרים כאלה לעתים לקחו שנים ארוכות ונשים הגיעו לקורס של העמותה בשלבים שונים של התהליך. חלקן הגיעו בעודן חיות בסיטואציה אלימה וקיבלו תמיכה בזכאותן לחיות בלי אלימות.

אחרות הגיעו לאחר שבן הזוג כבר היה בכלא או לאחר גרושין, אך עדין היו זקוקות לתהליך ארוך של רפוי והחלמה.

עם זאת, מקרים דרמטיים של היפוך באופי היחסים או של קטיעה של יחסים אלימים אפיינו רק חלק קטן ממשתתפות המחקר. מלבד מקרים אלה, נשים רבות יצרו להן במהלך הקורס מקורות תמיכה חדשים. מי שהגיעו מקהילות סגורות יחסית הכירו נשים ממעגלים שלא היו נגישים להן קודם, בתוך ומחוץ לקבוצה האתנית או הלוקאלית שלהן. אישה ערבייה מכפר, למשל, תיארה שהיא משתמשת ביציאות למרפאה בעיר הסמוכה כדי להפגש עם חברה שהכירה בקורס. אם בעבר מיעטה ללכת לבדיקות רפואיות, כיום היא יוצאת ונשארת בכל פעם כמה שעות, כשהן יושבות לשוחח ולשתות קפה. אחרות סיפרו על קשרים משופרים עם בנותיהן ובניהן ובמקרה אחד לפחות, גם עם האם. מציאת תמיכה בקרב גברים אף היא עלתה כמשאב חיוני בהתעצמות של נשים. כאמור, מספר נשים הצליחו לגייס לטובתן את הבעל, שקודם לכן היה עוין או פסיבי. אחרות סיפרו על גיוס של האב, שנדרש להביע תמיכה אקטיבית, של הבנים ובמקרים מסוימים של גברים מחוץ למעגל המשפחתי הקרוב. כפי שנכתב קודם, גם הגילוי שניתן למצוא קבוצת נשים תומכת, לא מדכאת ומרכלת, היה עבור רבות מן המשתתפות בבחינת חידוש ומקור חשוב של התחזקות.

יצירת מעגלי התמיכה ושבירת מעגלי הדיכוי חשובים בשני מובנים מרכזיים. א. הם מהווים משאב חשוב במאגר הכולל של ההון האנושי שלו זקוקות הנשים כדי להאמין שיש להן מה להציע בתחום העסקי, כדי לאזור כוחות ולהתחיל לפעול וכדי לעמוד בפני המשברים הבלתי נמנעים של פעילות עסקית. ב. אלה הם הצעדים הראשוניים בהתרחשות עסקית, כלי שלא היה זמין לרוב הנשים הללו לא מבחינה קונספטואלית ולא מבחינה פרקטית. כמעט כל הנשים המצליחות מבחינה עסקית יכלו לסמן אנשים בחייהן שמעניקים להן תמיכה סדירה ומתמשכת. התמיכה של הבעלים, במקרה של נשים נשואות, מתגלה כמשמעותית באופן מיוחד. במקום שני אך חשוב אף הוא ניתן למצוא את התמיכה של הבנים והבנות הבוגרות. לעומתן, היו מספר נשים שהפגינו בשלבים שונים של חייהן יכלת מוכחת להיכנס לתחום העסקי ולהצליח בו, אך היוזמות שלהן נקטעו על ידי אנשים קרובים – כמעט תמיד הבעל – שהתנהגו בקנאה ובאלימות אשר חיבלו לא רק בעסק, אלא גם בבטחון העצמי של הנשים.

מתן מקום לגיטימי לצרכים של עצמן

בהמשך לחוויה של רבות ממשותפות הפרויקט שלראשונה מזה שנים ואולי לראשונה בחייהן לוקחים אותן ברצינות ונותנים להן קורס על רמה מקצועית גבוהה, רבות מן המרואיינות דיווחו בהתרגשות על חוויות של צמיחה אישית. מוטיב זה מוכר מאוד בשיח של המעמד הבינוני, שבו תרבות הפנאי נחשבת כמרכיב בסיסי של איכות חיים, אך על פי רוב נתפס כבלתי לגיטימי בקרב א/נשים מן המעמד הנמוך, שלכאורה אמורים להתמקד בהשרדות. השיח המדבר על התפתחות והגשמה אישית כמפתח להצלחה בשוק העבודה הוא שיח תלוי מעמד במובן הבא: בעוד שהשלב של התפתחות אישית וקריירה אכן יכול להזניק כלפי מעלה א/נשים שנקודת הפתיחה שלהם טובה, הרי שבמקרה של נשים מוחלשות הוא עלול לייצר מסך עשן שיכוון אותן, לפחות לכאורה, להשקיע משאבים בדרך שלא תוביל אותן לרווחה כלכלית.

דוגמא מתבקשת היא העניין שגילה מספר לא קטן מן המשתתפות ברפואה אלטרנטיבית. קורסים של רפואה אלטרנטיבית הפכו כיום פופולריים מאוד בישראל. מטבע התעשייה המחפשת לה קהלים חדשים, שהיא פונה בין היתר גם לאוכלוסיות מעוטות הכנסה. כך קורה שנשים רבות למדי מקרב אוכלוסיית המחקר השתתפו, בתשלום, בקורסים של פרחי בד, רפלקסולוגיה, הילינג וכד'. אמנם במדגם הסופי רק חמש נשים הצהירו כי נכנסו לפעילות עסקית בתחום של רפואה משלימה, אולם רבות יותר שקלו ברצינות להתמחות בתחומים אלה על מנת להוציא מהם את לחמן. ניתן להצביע על שתי סכנות עקריות שאורבות לנשים המתכוונות להתפתח עסקית בתחום של רפואה משלימה. הראשונה היא המיקום המוחלש של נשים אלה: הגם שפוטנציאל הרווח בתחום זה גדול, הוא נתון בידי קבוצה מצומצמת של אנשים בעלי תעודות ומשאבי הון אנושי, מעמדי ותרבותי גדולים בהרבה. הסכנה השנייה קשורה למה שכיניתי מוקדם יותר "אתיקה של אהבה". נשים מבססות את האמונה ביכולתן להצליח בתחום של טיפולי גוף על כך שהן אוהבות ויודעות לתת ולפנק. אולם כאמור, היכלת להמיר "עבודת אהבה" בשכר גבוה, כפי שראוי לה, מתווכת על ידי משתנים אחרים מאשר יכלת רגשית לאהוב, לתת ולפנק.

באופן היסטורי, עבודת נשים מדורגת כנחותה ולכן זוכה לתגמול כספי זעום למרות הערך האינהרנטי שלה. וכאשר מדובר בנשים מקבוצות מוחלשות, שהסיווג התרבותי של עבודתן הוא כדבר מובן מאליו שצריך להנתן חינם, קל וחומר שהכניסה לשוק הרפואה המשלימה יציב אותן בעמדת פתיחה קשה מאוד.

למרות ההסתייגויות, קשה להפריז בערך התהליך שנשים אלה עוברות. המחקר מעלה שתהליך של ריפוי פיזי ורגשי הוא חיוני במיוחד במקרה של נשים מרקע מוחלש, שהסיכוי שלהן להיות חשופות לטראומה ואף לטראומות מרובות גבוה במיוחד.¹⁰ לא זאת ועוד, הכמיהה ללמוד ולהתפתח, ברמה הרגשית, הרוחנית והקוגניטיבית, משקפת חויה של זכאות להשתתף בקהילה התרבותית. תחושת זכאות כזו היא צעד אלמנטרי בדרך להעצמה כלכלית, משום שהחוויה של פרנסה שמכבדת את בעליה ועבודה שנותנת משמעות הם בין הדברים הבסיסיים שמבחינים בין תלותיות פסיבית לבין תרומה יצרנית לחברה ולכלכלה.

האם עסק זעיר הוא התשובה הנכונה?

בקרב נשות המקצוע המעורבות בפרויקט, הדעות חלוקות בשאלה האם עסק זעיר הוא האסטרטגיה הנכונה ליציאה מעוני. העמדה המחייבת את אסטרטגיית הזימות הזעירה מתמקדת בעסקים שמצליחים ומעלה על נס את המרכיבים של עצמאות, אוטונומיה ושליטה, שלרוב לא מתאפשרים לנשים החיות בעוני כשהן מועסקות כשכירות וכן את השלוב מחדש בעבודה מניבת הכנסה. עמדה זו מדגישה שגם תוספת קטנה היא משמעותית לכלכלת משק הבית ולכן לא דרוש הקף רווחים גדול במיוחד ומצביעה על כך שזימות זעירה מאפשרת לקצץ בהוצאות בצורה נכרת (למשל, דרך עבודה מהבית, עבודה בשעות הערב והלילה וכד'). בעולם הרחב, עידוד פתיחת עסקים זעירים הפך מכבר לאסטרטגיה המועדפת על גופי הסיוע הגדולים והסיבות לכך מוכרות. האפשרות שהכספים המוזרמים יוחזרו בסופו של דבר לגופים המממנים עולה בקנה אחד עם תפיסת העולם של כלכלה בנקאית ולכן מעודדת גופים כאלה להצטרף. אסטרטגיה זו משתלבת היטב במגמה הניאו-ליברלית של הסתמכות עצמית ויציאה ממעגל התלות, שהפכה פופולרית מאוד גם בשיח הישראלי.

העמדה הספקנית גורסת שיוזמה כזו היא תובענית מאוד, טוטאלית ולכן לא ניתנת ליישום באופן אוניברסלי. היא דורשת מבנה אישיות מסוים, מצב חיים מסוים ומינימום מסוים של אנרגיה רגשית, לפחות למשך תקופת ההרצה, שילוב של נסיבות שחסר למרבית הנשים נתמכות-הקצבאות. על פי דעה זו, מרבית הנשים היו מעדיפות לעבוד כשכירות, אולם במצב האבטלה הנוכחי וברמת המשכורות הקיימת לנשים עם כישורים כשלהן אין להן הרבה סיכוי להצליח בכך.¹¹ הפניה של נשים אלה לזימות זעירה היא אם כן בעיקרה ברירת מחדל.

¹⁰ על הפגיעות המוגברת של נשים מקבוצות מוחלשות בישראל לטראומות מרובות ר' מחקרן של דליה זקש, עמליה סער, ושירי אהרוני

Sachs D., A. Sa'ar, and S. Aharoni. "How Can I Feel for Others When I Myself am Beaten? The Impact of the Armed Israeli-Palestinian Conflict on Women in Israel" n.d.

¹¹ ועדת תמיר, שהגישה באוגוסט 2001 לשר העבודה והרווחה דו"ח ביניים לגבי ניסוי תכנית ויסקונסין בישראל, קבעה כי ספק אם בתנאי המשק הנוכחיים ניתן יהיה למצוא פתרון תעסוקתי של ממש למקבלי גמלת הבטחת הכנסה. (אצל סבירסקי, פרנקל וסבירסקי, 2001, ע' 14).

הקו הספקני אף מדגיש את העובדה כי עסק ולו זעיר, מצריך טווח מסוים של יכלת ספיגה שלא מתאפשרת לנשים בעלות אמצעים כל כך דלים. נושא הסיכון מעסיק את יועצות העמותה בנקודות שונות של תהליך הליווי. לדוגמא, עלתה התלבטות בקשר לבקשה של אשה לקבל הלוואה לצורך רכישת רכב. בעוד שהוסכם שרכב אכן חיוני באזור המגורים שלה ועם סוג העסק שביקשה לפתוח, שלקוחותיו פזורים במספר ישובים פרבריים, היה ברור שאחזקה של רכב תגדיל באופן משמעותי את הקף ההוצאות השגרתיות של אותה אשה וזאת מבלי שקיים כל בטחון שרווחיה בעתיד הקרוב יוכלו לכסות הוצאות אלה. גם המצב המצוי שבו נשים רבות מוגבלות בבנקים או שקועות בחובות קשים מעורר ספקות לגבי השאלה עד כמה תוכלנה לפתוח עסק רשמי ועד כמה זה ישתלם להן.

דילמה נוספת מתעוררת לאור הסיכון של אבדן מיידי של הקצבאות ברגע שאישה פותחת עסק ורושמת אותו כחוק, בשל העובדה שהעסקים נוטים להיות שבריריים לפחות בשנים הראשונות. כאמור בפרק 5, קשה לדעת בודאות כמה מן העסקים מייצרים רווח אך יש כנראה, קרוב לשליש שעדיין אינם מרוויחים ו-4% שאף מפסידים. נתון חשוב נוסף הוא שרוב העסקים שכן נפתחים פעילים בגלים ולא באופן רציף. לא זאת ועוד, אפילו נשים שהיו פעילות עסקית בעבר ואף רשמו רווחים נאים נאלצו בשל סיבות שונות, לסגור את העסק. התמונה המצטיירת אם כן, היא שלמרות סיפורי ההצלחה והפוטנציאל המרשים, קיים קושי ברור להעלות את העסק על פסים רווחיים לאורך זמן. במלים אחרות, הכניסה לעולם העסקי עבור נשים ללא שולי בטחון (ללא הון אישי-משפחתי, מקום עבודה יציב, או הכנסה יציבה של בן הזוג) כרוכה ברמה גבוהה של סיכון. שתי נקודות, אם כן, מסתמנות באופן ברור:

- הגדלה של מספר הנשים שנכנסות לפעילות ומתמידות בה תלויה באופן מכריע ביצירת רשתות בטחון לאורך זמן. רשתות אלה הן מגוונות ויכולות לכלול המשכת הקצבאות למשך תקופת חסד של שנה לכל הפחות (בשל העונתיות של העסקים ובשל פער החודשים שנוקפים עד להחזרת הקצבאות לאחר שהופסקו), יצירת סל של סובסידיות ברמת הקהילה (הקלות במסים, העדפות ברכישת מוצרים וכד'), אפשרות של פעולה מתוך חממות עסקיות, מתן מענקי עידוד לעסקים מצליחים וכמובן ליווי עסקי הוליסטי (הכולל המשך תהליך ההתעצמות) לאורך זמן. כיום העמותה להעצמה כלכלית נותנת חלק מן השרותים הללו במסגרת "שרותים לבוגרות", אולם הסיוע המסיבי צריך לבוא מן המדינה, אם דרך המוסד לביטוח לאומי, הרשות המקומית, או משרד התמ"ת.
- העובדה שכ-60% מבוגרות הקורסים שנדגמו לא נכנסו לפעילות עסקית מסמנת כי מלבד הקשיים שתוארו והפתרונות האפשריים שנדונו, האסטרטגיה של עסק זעיר לא מתאימה לכל הנשים במדגם. לכן יש מקום לעודד, במסגרת האשכולות הקהילתיים, שתוף פעולה עם תכניות שעוסקות בהשמת נשים לעבודה שכירה. העמותה להעצמה כלכלית, הנמצאת בקשרי עבודה עם "מרכז מהות", למעשה כבר מיישמת את ההמלצה הזו וחשוב להמשיך ולתמוך בשיתופי פעולה מסוג זה גם ברמת המימון של הפרויקטים.

קיימות (sustainability)

עד כה הציג הדו"ח את תהליך ההתעצמות הכלכלית של נשים שבאות מרקע מוחלש כארוך-טווח ורב ממדי. אחת המסקנות העולה בברור מן הממצאים הללו היא כי אין בסיס לצפות שהכניסה של נשים אלה לפעילות עסקית תביא לסיום התמיכה הציבורית בהן בטווח המידי. למעשה, ההצלחה של עסקים זעירים, כמו גם עצם הסיכוי שנשים תעזנה להכנס אליהם, תלויה באופן מסיבי בהמשך התמיכה הציבורית. תמיכה זו כמובן שונה מן התמיכה המסורתית במקבלות הקצבאות. היא כוללת לוי עסקי הוליסטי, מתן הלוואות בתנאים מועדפים או בערבויות ציבוריות ובאופן אופציונלי גם מתן מענקים, הקלות שונות במסים, סובסידיות של חלק מן העלויות, והעדפות ברכישת מוצרים ושרותים. לא זאת ועוד, ממצאי המחקר גם מעלים שאפילו נשים שכן מצליחות להיכנס לפעילות ולהרוויח עדיין צפויות למשברים רציניים בשנה או אף בשנים הראשונות, אשר ללא תמיכה מתאימה יביאו לסגירת העסק. משברים אלה יכולים לנבוע מן האופי העונתי של מרבית העסקים שיוצר תקופות שפל שעשויות להיות בלתי נסבלות כלכלית. הם יכולים לנבוע מן העובדה שחלק גדול מן הנשים הן נשים פגועות קשה, רגשית ומשפחתית, וצריכות תהליך ארוך של החלמה. בחלק מן המקרים קיים "מנגנון השוואה" שבגיניו הסביבה הקרובה של האישה מפעילה עליה לחץ להוריד את רמת הרווחים עד לנקודה של חוסר כדאיות ויש לעזור לה לעמוד כנגדו.

נקודת חולשה נוספת שצריכה להלקח בחשבון: בשל המוחלשות הרב-ממדית של חלק גדול מן הנשים, הן אלה שייתבעו להתגייס באופן מלא במצבי משבר משפחתיים (למשל מחלה של אחד מבני המשפחה), גם על חשבון העסק העצמאי.

על מנת לשים את נושא הקיימות בהקשר עסקי רחב יותר, חשוב לתת את הדעת על כך שלמעשה במרחב העסקי תמיד מתקיימים כיסים של הגנות וסובסידיות, אם באמצעות הבטחת רכישה של מוצרים מתאגידים גדולים, אם באמצעות אשראי בנקאי ומחזוריים של מחיקת חובות של משקיעי ענק ואם באמצעות מקורות הון ממשלתיים ופרטיים שמזרמים לעתים במשך שנים, עד שעסקים מצליחים להראות הצלחה רצופה. כאשר אלה נלקחים בחשבון, ההשקעה הציבורית בתמיכה ארוכת טווח בנשים מוחלשות שנכנסות לעסקים היא לא רק חיונית לנשים, אלא אף הגיונית לשדה העסקי והיצרני עצמו. משום שהעסקים שבהם מדובר בפרויקט של "עסק משלך" הם בעת ובעונה אחת זעירים ושייכים לנשים שחיות בעוני, הם זקוקים לבנייה מלאכותית של יתרון הגודל על מנת לשרוד. גם אופי העיסוקים, שכאמור מחליש אותם למול תאגידים גלובליים, מחייב יצירת הגנות מתאימות.

מתלותיות לנתמכות: יש לשוב ולהדגיש שלמרות האתיקה של קיימות שמלווה פרויקטים של פיתוח, כולל אלה העוסקים ביזמות זעירה, אין לצפות בסוג כזה של פרויקט לקיימות "מכנית", קרי: הציפייה שהפרויקט יתחיל לממן את עצמו או שהבוגרות תממנה את עצמן תוך פרק זמן מוגבל מראש. אמנם בהחלט יש לשאוף שבתום תקופה של מספר שנים פותחות העסקים תצאנה ממערכת התמיכות, אלא שיציאה כזו צריכה להיות פרוסה על משך שנים – לא חודשים וודאי שלא להתמקד ב"רגע מכונן" (רשום העסק). בו בזמן, יש לקחת בחשבון את האפשרות הריאלית

שהפרויקט עצמו ישאר מסובסד לאורך שנים הן בשל הכניסה של לקוחות חדשות והן בשל הליווי ארוך הטווח של הבוגרות. ועדין, הקביעה שקיימות מכנית אינה ריאלית אין פירושה שלא צפויה הקטנה משמעותית של מערכת התמיכות הציבוריות לאורך זמן. כפי שניתן היה לראות במקרים שכן נרשמו רווחים, להצלחה של נשים בעסקים זעירים, גם בהקפים קטנים, יש השלכה ברורה ומידית על כלכלת משק ביתן, שכן הן כמעט באופן מוחלט מפנות את רווחיהן לצרכי הבית והמשפחה. חלק מן הבוגרות המצליחות תוכלנה בטווח הרחוק להשתלב במערכת השרותים לבוגרות של העמותה להעצמה כלכלית או של גופים דומים ורצוי מאוד לנסות לשלבן גם בגופים ממשלתיים או עירוניים. במלים אחרות, למרות שמערכת התמיכות צפויה להמשך, העלות של כל בוגרת צפויה א. להשתנות במרכיביה וב. לרדת באופן הדרגתי. נזכיר כי למרות שליווי הוליסטי, הכולל העצמה דינמית ויעוץ עסקי עולה כסף, הרי שהוא זול בהשוואה לסוגים אחרים של תמיכות.

במגעים שלהן עם מוסדות המדינה השונים חשוב שהנשים שמצליחות להיכנס לפעילות עסקית תקבלנה יחס אוהד ומתחשב שיעריך את המאמץ החריג שהן עושות לצאת מתלות בקצבאות וליצור לעצמן דריסת רגל כלכלית. ברמת המוסד לביטוח לאומי דרושה החלטה עקרונית לאפשר להן מרחב תומך. יש לקחת בחשבון שכניסה של נשים נתמכות-קצבאות למרחב העסקי היא דבר חדשני, שמרבית פקידות השטח אינה מורגלת בו. על מנת שהמוסד יוכל אכן לאפשר לנשים הללו ליווי חיובי ויעיל בצעדיהן הראשונים בשטח, חשוב מאוד שהסניפים השונים יכשירו פקיד/ה מיוחדת/ת לטיפול במקרים כאלה, שתעבור אף היא תהליך של למידה והתעצמות ותקיים קשר שוטף עם העמותה להעצמה כלכלית.

סיכום

חלה העמקה של העוני באוכלוסיית המחקר אך יש מקום לאופטימיות

אצל קרוב לשליש ממשותפות המחקר חלה העמקה של העוני. ממצא זה משקף את ההדרדרות המואצת של העשירוניים התחתונים בשל המשבר הכלכלי כתוצאה ממדיניות הקיצוץ בתמיכות הממשלתיות ובשירותי הרווחה, והסטטוס המידרדר של שכירים ושכירות בשכבות התחתונות של כוח העבודה השכיר. בהקשר זה, ניתן לקרוא באופטימיות זהירה את העובדה שמעט יותר משליש מן הנשים הצליחו לשמור על רמת ההכנסות של משקי הבית ו 21% אף דיווחו על שיפור במצב הכלכלי וכן שנשים דיווחו על שינוי קל לטובה בחייהן באופן כללי. על פי המידע המצטבר מכלי המחקר השונים יש יסוד לשער שחלק לא קטן מהן יצליחו לתרגם את ההתעצמות הכללית שחוו במסגרת הפרויקט (בעיקר עליה בהכרת ערך עצמן, עליה באסרטיביות ויציאה ממצבים ארוכי שנים של אלימות או השפלה) לעליה בכושר ההשתכרות.

הכשרה עסקית בקרב נשים החיות בעוני בישראל נראית כאסטרטגיה כדאית

הממצאים שהתקבלו בתום שנה וחצי מרגע הכניסה לתהליך מעלים שעסק זעיר הוא מטרה אסטרטגית ראויה לנשים מרקע של מוחלשות רב-ממדית.¹² בין 37%-39% מבוגרות הקורסים נכנסו לפעילות עסקית ו-26% אף מציגות את עצמן כבעלות עסק. למרות שמדובר בעסקים צעירים מאוד (רובם פעילים כשנה או פחות), 38% מתוכם כבר מייצרים רווח, 24% נוספים עדיין לא מרוויחים אך גם אינם מייצרים הפסדים ורק 4% נמצאים בהפסד. אחוז קטן מן העסקים הללו (12%) אף מייצר מקומות עבודה עבור אנשים נוספים, מעבר לבעלת העסק עצמה. השוואה בין גובה הרווח השכיח (3,000 ₪) בעסקים שיש בהם רווח ובין ההכנסה השכיחה למשקי הבית בכלל המדגם (מעל 6,000 ₪ בקרב היהודיות ו-3,001-4,000 ₪ בקרב הערביות) אף היא מחדדת עד כמה הרווח מן העסק הזעיר הינו משמעותי בהעלאת רמת החיים של המשפחות.

באופן כללי נמצא כי סיכוייהן של נשים להיכנס לפעילות עסקית ולהצליח בה עולים כאשר הסביבה שלהן תומכת ויציבה, גם אם אינה מבוססת כלכלית. בהשוואה בין שתי הקבוצות הלאומיות מסתבר כי האסטרטגיה של פתיחת עסק זעיר הצליחה יותר בקרב המשותפות היהודיות מאשר בקרב הערביות. יחד עם זאת, הנשים הערביות שכן פתחו עסק דיווחו על רווח ממוצע גבוה יותר מאשר היהודיות.

גם הקף רישום העסקים (66%) ראוי לציון. אמנם ישנם כ-34% שטרם נרשמו, אולם מספר זה אף נמוך מעט מן המצב בכלל האוכלוסייה. על פי מחקר של יעקב קונדור, אמדן העלמת ההכנסה של עצמאים בישראל בראשית שנות התשעים עמד על 37%.¹³ המגמה המסתמנת לגבי רישום

¹² לקבלת תוצאות מהימנות יותר רצוי לשוב ולדגום את האוכלוסייה כעבור חמש שנים, שהוא טווח זמן מקובל לבדיקת הצלחה במיזמים מסוג זה.

¹³ קונדור, יעקב. 1996. אמדן העלמות של עצמאים בסקר הוצאות המשפחה 1992/93. ירושלים: המוסד לביטוח לאומי.

העסקים היא, אם כן, אופטימית יחסית בהתחשב בכך שמדובר באוכלוסייה נתמכת קצבאות, אשר מטבע הגדרתה מיוצגת ייצוג יתר בכלכלה הבלתי פורמלית והן בשל ההנחה כי המעבר של העמותה בשנת 2005 להתניית מתן הלוואות ברישום העסק ישפיע בעתיד על עליה ברישום העסקים. אין ספק כי ההצלחה המרשימה בהקף פתיחת העסקים והכניסה לפעילות עסקית צריכה להרשם לזכות הליווי המסור והמקצועי של העמותה במהלך הקורס ולאחריו, כפי שמעידה שביעות הרצון הגבוהה של הבוגרות מן הקורס, מן החונכות האישית ומן הליווי הקבוצתי. הצלחה זו מדגישה ביתר שאת את החשיבות של המרת המשאבים המופנים למשטור ולפיקוח על אוכלוסייה זו למטרות של תמיכה ועידוד היזמות.

באשר לנושרות, קרי אותן 61% שלא נכנסו לפעילות עסקית, חלקן יכולות להצליח אולם עליהן לעבור מספר שלבים מקדימים של התעצמות, השלמת השכלה, או בניית חסכוניות. במקביל יש מקום לעבוד בתאום עם תכניות משלימות של השמה בעבודה שכירה, כגון "מרכז מהות" שעמו העמותה החלה לעמוד בקשר.

מתלותיות להיתמכות – קיים צורך בתמיכה ארוכת טווח בבוגרות שהצליחו לפתוח עסקים

למרות ההצלחה, חשוב לקחת בחשבון שהעסקים הזעירים שנפתחו נוטים להיות פגיעים. רבים מהם אינם פעילים באופן רציף ולכן גם אם הם מייצרים רווח הם לרוב אינם מספיקים כדי להעמיד את כלכלת משק הבית על מסלול יציב של יציאה מעוני. הענפים המרכזיים בהם מתרכזות הנשים מתאפיינים ברמות הכנסה נמוכות ביחס לעבודה המושקעת, בפגיעות גבוהה בשוק הגלובלי ובתחרות גבוהה על פלחי שוק מצומצמים ומעוטי משאבים. תכונות אלה מגבילות את פוטנציאל הרווח שלהם ולכן מצריכות פיתוח של מנגנוני תמיכה מתמחים.

בהתאם לדגם שפיתחה העמותה להעצמה כלכלית לנשים, הליווי לבוגרות הפעילות עסקית צריך להיות ארוך טווח והוליסטי ולכלול, בין היתר, יעוץ משפטי ואישי רחב, משום שהבעיות העסקיות שלהן נוטות להיות שלובות בבעיות אישיות, בבעיות בריאות וכד'. למרות המעורבות של העמותה בליווי הבוגרות, הרי שחשוב מאוד שלאחר סיום הקורס עיקר התמיכה תתבסס על מקורות משולבים של המדינה (דרך מוסדות כגון משרד התמ"ת והמוסד לביטוח לאומי) והקהילה המקומית. באופן מיוחד חשוב להפשיר את התקציב שהקצה משרד התמ"ת עבור החונכות המשולבת ואשר הוקפא מאז תחילת שנת 2005.

מומלץ לפתח מערכות שמעודדות חסכון והשקעה בתכניות פנסיה מגוונות ולבטל "עונשים" על חסכוניות קיימים. בניית נכסים וחסכוניות הוא מנגנון מוכר במדינות פוסט-תעשייתיות. בישראל לא רק שאין עד היום תכניות לבניית נכסים אלא שקימת סנקציה על חסכוניות קיימים אצל א/נשים שנתמכים בקצבאות המוסד לביטוח לאומי. כמו במקרה של מזונות לאמהות חד הוריות, חסכוניות צריכים להחשב כעתודה חיונית לצורך הקמת עסק זעיר.

על המוסד לביטוח לאומי לפתח מנגנוני תמיכה בנשים שעוברות מתלות ליזמות, כגון תקופת חסד שתאפשר שמירה על הזכאות לקצבאות למשך השלבים הראשונים של קיום העסק וכן

הכשרה של פקידה/ מיוחדת/ בסניפים האזוריים שתעמוד בקשר שוטף עם העמותה להעצמה כלכלית על מנת ללוות את פותחות העסקים בגישה חיובית ובונה. יש לזכור כי יזמות עסקית בקרב נתמכות הקצבאות היא רעיון חדשני שפקידות השטח של המוסד לא ערוכה להתמודד אתו. במקביל לפיתוח תקנות מתאימות ומדיניות הולמת בקרב הפקידות הבכירה של המוסד, יש לעבוד עם פקידות השטח על שינוי תודעתי שיאפשר ליווי בונה וחיובי של הנשים היזמיות, קיצור מרבי של תהליכים ביורוקרטיים ויצירה של ערוצי תקשורת שוטפים עם העמותה להעצמה כלכלית לנשים ועם מכלול הגופים התומכים באותן נשים

ברמת הקהילה, מומלץ לשקול מתן הקלות במסים והעדפה של בעלות עסקים זעירים כספקיות לרשות המקומית ולמוסדות גדולים. כמו כן מומלץ לבנות עבורן חממות עסקיות. במקביל לחיזוק המגמה של **עידוד סולידריות קהילתית**, שכבר מסתמנת בשטח, **יש לשאוף להפוך את המרחב העסקי לידידותי יותר לעסקים זעירים.**

לסיום סעיף זה יש להידרש לשאלת הקיימות, או הסיכויים של עסקים זעירים – ושל הפרויקט המפתח אותם – לצאת ממעגל התרומות ולקיים את עצמם. המחקר מראה בברור כי **יש מקום לנטוש את המושג המכניסטי הבוחן קיימות אך ורק במושגים פיננסיים ולהמירו במושג דינמי יותר שמכיר בחשיבות המרכזית של התעצמות הצלחה ארוכת טווח.** מאחר שמדובר באוכלוסיה שנמצאת מחוץ למעגל העבודה בשכר ואשר באופן מבני נתמכת לאורך זמן, השאיפה להוריד לאפס את התמיכה אינה ריאלית. הנחת העבודה צריכה להיות, שתידרש תמיכה פיננסית ארוכת טווח, אם כי שונה וחדשנית באופיה. חלק ממנה יומר, כאמור, בשווה ערך לכסף, אולם יש לקחת בחשבון שרמה מסוימת של השלמת הכנסה עשויה להמשיך ולהידרש למשך תקופה לא קצרה.

בשל הרקע של מוחלשות רב ממדית חשוב מאוד לתמוך בתהליכים של ההתעצמות

נקודה מכרעת להבנת התהליך של התעצמות כלכלית ועסקית היא שהנשים מגיעות מנקודת פתיחה של **מוחלשות רב-ממדית**. גם המצליחות ביותר מקרב הבוגרות הן לעתים קרובות נשים פגיעות קשה. חלק גדול מהן הן שורדות של אלימות מינית או מגדרית. לחילופין או בנוסף לכך, ההימצאות הארוכה במצב של מחסור מחלישה את כושר ההתאוששות שלהן ממשברי החיים המזדמנים. הנחת העבודה של כל מדיניות שנועדה לעודד יזמות עסקית ושילוב של נשים מרקע חברתי-כלכלי מוחלש בכוח העבודה צריכה להיות כי הסיכויים שמשאבים אנושיים בסיסיים אלה יפגעו או יהיו במצב מדולדל מאוד הם גבוהים, ויש להעריך על מנת לשקם אותם.

מרכיבי ההתעצמות הבולטים

- המעבר מכלכלה בלתי פורמלית לפורמלית כרוך בשבירת מסך השקיפות מעל הערך היצרני של העבודה הביתית של נשים.
- נשים מרקע חברתי-כלכלי מוחלש הנכנסות לספירה העסקית לעתים קרובות צריכות לעבוד על שימוש נכון ומתוחכם ב"אתיקה של האהבה" שנוטה לפעול לרעתן.

- תהליך של ריפוי פיזי ורגשי הוא חיוני במיוחד במקרה של נשים מרקע מוחלש, שהסיכוי שלהן להיות חשופות לטראומה ואף לטראומות מרובות גבוה במיוחד.
- נשים גרושות חד הוריות זקוקות להקלות מיוחדות ולתקופת חסד בכל הנוגע לתמיכות ממשלתיות.

לסיום, למרות הדמיון במאפיינים דמוגרפיים מסוימים, חשוב לזכור כי הנשים שאליהן פונה הפרוייקט מהוות קבוצה מאוד הטרוגנית מבחינת הרלוונטיות של משאבי ההון האנושי שלהן לתחום העסקי ו/או לכוח העבודה הרשמי. בין היתר סומן הצורך להגמיש את המודל, כך שיתאים גם למקרים של נשים מוחלשות במיוחד, כמו הבדוויות בנגב או נשים יוצאות אתיופיה. באשר למדגם המלא, הרי שיכלת ההשרדות של הנשים בתנאים הקשים והמשפילים המשתקפים במדדים הסטטיסטיים למעשה מלמדת שחלק גדול מאוד מהן הן נשים חזקות, יצירתיות ובעלות ידע שהשיח הרשמי לא מסוגל לאתר. מחקר זה ניסה ללמוד מעט מן החכמה של אותן נשים, על מנת לנסח את מרכיבי העצמה החבויים בהן לטובת פיתוח מודל שיפעל עם נשים נוספות ולטובת גיוס נכון של המערכות התומכות.

המלצות

דרושה מדיניות ממשלתית תומכת, רב-שנתית והוליסטית שתאפשר מעבר מתלותיות להיתמכות

בהתחשב במשקל המכריע של הכנסת הנשים ביחס לרווחת משפחותיהן ובהתחשב במאמץ האדיר שהן משקיעות בנסיון לחזור לכוח העבודה הרשמי ולעלות על פסים של עצמאות כלכלית, יש צורך לפתח מדיניות תומכת שתכלול שינוי תודעתי עמוק ביחס כלפיהן.

- התמיכה צריכה להתבסס על ההבנה כי מדובר באוכלוסייה פגועה ומוחלשת באופן רב-ממדי הזקוקה להתעצמות כללית, לריפוי ולעיבוד של טראומות ולתהליך של השבת האמון בתרומתן לחברה ובזכותן לחיים של כבוד.
- יש להתחיל לראות בנשים פוטנציאל יצרני שיש לטפחו ולא אוכלוסייה הזקוקה למשטור.
- יש להמיר את המושג המכני של קיימות במושג דינמי שמכיר בתפקיד המכריע של התעצמות.
- בהתחשב בהטרוגניות הרבה של אוכלוסיית הנשים נתמכות הקצבאות, יש להתאים את המודל לרמות שונות של מוחלשות ולמגזרי אוכלוסייה מובחנים, כגון נשים ערביות, עולות, או חד הוריות.

ברמת התמיכות הממשלתיות

- דרוש תקצוב של משרד התמי"ת עבור חונכות לנשים פעילות עסקית וכן מענקי עידוד לעסקים מצליחים.
- על המוסד לביטוח לאומי לאפשר תקופת חסד לפני הפסקת הקצבאות וההעמדה למבחן תעסוקה
- בשל חדשנות הרעיון של יזמות עסקית זעירה ביחס למערכת הקיימת, דרושה עבודה תהליכית עם פקידות השטח של המוסד לביטוח לאומי
- יש לנתק את התלות בין זכאות למזונות לבין פתיחה של עסק זעיר.
- אם חד הורית זכאית למזונות משום שנטל הפרנסה הבלעדי מוטל עליה. אין מקום להפסיק את התמיכה הזו כאשר האישה מתחילה להיכנס ליזמות עסקית. להפך, היכלת לשמר שולי בטחון מינימליים הם מרכיב מכריע ביכלת להצלחה עסקית.
- יש לעודד חסכוניות ולבטל את הסנקציות על חסכוניות קיימים.
- יש להגדיל את הסובסידיות לחונכות עסקית לנשים מכל קבוצות האוכלוסיה המוחלשת.

ברמת הקהילה

יש לשאוף לפיתוח סביבה תומכת ברמת הקהילה באמצעות מרכיבים כגון: העדפה של בעלות העסקים כספקיות של הרשות המקומית ומוסדות מקומיים גדולים ובינוניים, הקלות במסים עירוניים, סיוע אקטיבי ברישות, חונכות מטעם עסקים מבוססים יותר. בניית אשכול מקומי שילווה את הבוגרות לאורך זמן. הפיכת המרחב העסקי המקומי לידידותי לעסקים זעירים.

לגבי נשים ממגזרים מובחנים

- יש להערך להשקעה ארוכת טווח בנשים ערביות, שתכיר בהיסטוריה הארוכה שלהן בפעילות יצרנית ומניבת-רווח במסגרת הכלכלה הבלתי פורמלית.
- לגבי נשים שחיות בקהילות קטנות והומוגניות (כגון חרדיות, נשים בקהילות כפריות וכן חלק מן המקרים של עולות חדשות) יש לעבוד כנגד "מנגנוני השוואה" שמייצרים סביבה עוינת להצלחה עסקית. כמו כן יש להתמקד במקרים המועטים של הצלחות ולנסות למנף אותם ברמה הקהילתית, כך שישמשו כמודלים.
- נשים גרושות המגדלות ילדים זקוקות להקלות מיוחדות ולתקופת חסד בכל הנוגע לתמיכות ממשלתיות

לגבי נשים מוחלשות במיוחד

- יש מקום להשקיע בתהליך אינטנסיבי של התעצמות, כשלב מקדים להכשרה העסקית.
- את אלה שלא מתאימות לתחום העסקי יש לקשר עם תכניות משלימות של השמה בתעסוקה

קיימת כמיהה גבוהה מאוד להשכלה ויש להענות לה כחלק ממטרת ההתעצמות הכללית והכלכלית

- יש להשקיע בפיתוח ההשכלה של הנשים, בעיקר בכיוונים עדכניים מבחינה טכנולוגית, גם במקרה של נשים מקהילות מבודדות ומרקע השכלתי דל וזאת על מנת לענות על בעיות של שיווק והתרשתות עסקית בתנאים של פריפריאליות רב-ממדית.

מקורות

אילני, איילת. 2005. צמיחה מכיוון אחר; מיפוי אסטרטגיות לפיתוח כלכלי-קהילתי והתבוננות בתהליך הצמיחה של כלכלה חברתית בישראל. ירושלים: שתיל

ארנרייך, ברברה וארלי ראסל הוכשילד (עורכות). 2006. האישה הגלובלית: מטפלות, עוזרות ועובדות מין בכלכלה החדשה. תל אביב: בבל.

בנימין, אורלי. 2002. "הדואליות ביחסים בין המדינה לנשים בישראל: המקרה של נשים המועסקות דרך חברות כוח אדם במגזר הציבורי" *חברה ורווחה: רבעון לעבודה סוציאלית* 22 (4): 455-480.

ישראל, הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה. 2005. "האוכלוסיה הערבית בישראל" *סטטיסטיקל* 48 (מרץ). ירושלים: משרד ראש הממשלה, הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה, המרכז למידע סטטיסטי.

לוי, יאיר. 2004. *יש כלכלה אחרת, יש חברה אחרת: כלכלה חברתית ומגזר שלישי בעידן הגלובליזציה*. רמת אפעל: יד טבנקין.

סבירסקי, ברברה. 2002. "מה לנשים ולתקציב המדינה?" *מידע על שוויון וצדק חברתי בישראל* תל אביב: אדוה.

פנסטר, טובי. 1998. "מגדר ומרחב – היבטים של תכנון ופיתוח יישובי הבדווים בנגב" בתוך *מחקרים בגיאוגרפיה של ארץ ישראל* ט"ו: 229-250.

קרומר-נבו, מיכל. 2006. *נשים בעוני – סיפורי חיים: מגדר, כאב, התנגדות*. תל אביב: הקיבוץ המאוחד.

Abu-Rabia-Queder, Sarab. 2006. "Between tradition and modernization: understanding the problem of female Bedouin dropouts" *British Journal of Sociology of Education*. Vol. 27, No. 1, (February) pp. 3-17.

Al-Krenawi, Alean. 1999. "The story of Bedouin-Arab women in a polygamous marriage." *Women's Studies International Forum* 22(5):497-509.

Butler, Marie. 1998. "Women and home-based microenterprises" In Lobban, Richard A. (Ed.) *Middle Eastern Women and the Invisible Economy*. University Press of Florida. pp: 166-186.

Clark, Peggy and Amy Kays. 1999. *Microenterprise and the Poor; Findings from the Self-Employment Learning Project Five Year Study of Microentrepreneurs*. Washington DC,: The Aspen Institute.

Creevey, Lucy. 1996. *Changing Women's Lives and Work; An Analysis of the Impacts of Eight Microenterprise Projects*. London: UNIFEM.

Feder Kittay, Eva. 1999 *Love's labor: essays on women, equality, and dependency*. New York, Routledge.

Hijab, Nadia. 2001. "Women and work in the Middle East." Pp. 41-51 in *Women and power in the Middle East*, edited by Suad Joseph, and Susan Slymovics. University of Pennsylvania Press.

Hoodfar, Homa. 1996. "Survival strategies and the political economy of low-income households in Cairo." Pp. 1-26 in *Development, change and gender in Cairo; a view from the household*, edited by Diane Singerman, and Homa Hoodfar. Indiana University Press.

Lewando-Hundt, Gillian. 1984. "The Exercise of Power by Bedouin Women in the Negev." Pp. 83-123 in *The changing Bedouin*, edited by Emanuel Marx, and Avshalom Shmueli. Transaction Books.

Livingstone, Anne-marie and Lucie Chagnon. 2004 (March). *From Poverty to Empowerment: A Research Report on Women and Community Economic Development (CED) in Canada*. Canadian women's Foundation and Canadian Women's Community Economic Development Council.

Rubenberg, Cheryl A. 2001. *Palestinian women; patriarchy and resistance in the West Bank*. Lynne Rienner.

Raheim, Salome. 1996. "Micro-enterprise as an approach for promoting economic development in social work: lessons from the Self-Employment Investment Demonstration" *International Social Work*. 39: 69-82.

Sa'di, A. H., & Lewin-Epstein, N. (2001). Minority labour force participation in the post-fordist era: The case of the Arabs in Israel. *Work, Employment and Society*, 15(4), 781-802.

נספחים

נספח א. השאלון שהועבר בשלב הכניסה לתהליך (עברית וערבית)

שאלון הערכה למשתתפות פרוייקט "עסק משלך" בעמותה להעצמה כלכלית לנשים
שלב א (עם כניסה לתהליך)

כל ראיון נפתח בהצגת המחקר ובהתחייבות בעל פה לשמירת סודיות מלאה, לאחר שקודם לכן חולקו לכל המשתתפות התחייבויות בכתב לשמירת סודיות (ר' נספח ה)

I. נתונים אישיים (להדגיש שוב התחייבות לחסיון מוחלט)

1. גיל _____
2. מצב משפחתי
1. נשואה 2. גרושה 3. אלמנה 4. רווקה 5. מאורסת שנפרדה (מוסלמיות) 6. פרודה מזה _____ שנים 7. חיה עם בן זוג ללא נישואין
3. מספר ילדים 1. _____ גילאי 0-6 2. _____ גילאי 6-18 3. _____ גילאי +19
4. מספר בנות _____ 5. מספר בנים _____
4. מספר אחים ואחיות 1. _____ אחים 2. _____ אחיות
5. דת 1. יהודיה 2. מוסלמית 3. נוצרית 4. דרוזית 5. אחרת _____
6. שפת אם 1. עברית 2. ערבית 3. רוסית 4. אמהרית 5. אחרת _____
7. ארץ לידה 1. ישראל 2. הרשות הפלסטינית או ירדן 3. מדינה מזרח תיכונית אחרת/צפון אפריקה 4. אתיופיה 5. מדינה אחרת באפריקה 6. רוסיה 7. אחת ממדינות חבר העמים (לציין איזו) 8. מע' אירופה / אמריקה 9. אחרת _____
8. (עבור לא ערביות בלבד) איך את מגדירה את עצמך? 1. אשכנזיה 2. מזרחית 3. מעורבת 4. אחרת _____
9. מספר שנים בארץ (לילידות חו"ל בלבד) _____
10. השכלה והכשרה מקצועית מספר שנות לימוד _____ בגרות 1. כן 2. לא מקצועות (כולל תעודה) _____

II. תפיסה עצמית

11. איך היית מתארת את עצמך? איזה טיפוס את? ביחס להישרדות, לקיחת יוזמה
 12. איך היית מדרגת את עצמך ביחס לנקיטת יוזמה?
- | | | | | | | | | | | |
|------------------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| דרגת יזמות נמוכה | | | | | | | | | | |
| דרגת יזמות גבוהה | | | | | | | | | | |
13. איזה ציון היית נותנת לעצמך על סולם של הצלחה?
- | | | | | | | | | | | |
|----------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| אי הצלחה | | | | | | | | | | |
| הצלחה | | | | | | | | | | |
14. אילו דברים גרמו לך להצליח עד היום?
 15. אילו דברים הפריעו להצלחה שלך עד היום?

III. ציפיות מן התכנית

16. איך שמעת על הקורס

1. פרסום בעתון 2. עלון 3. מחברה 4. לשכת הרווחה 5. אחר

17. מדוע הצטרפת?
(אם מציינת כוונה להקים עסק, לשאול איזה ולדלג לשאלה 19)

18. האם את חושבת על הקמת עסק? (במידה שכן – האם יש לך כבר רעיון? ומהו?)

19. מה את מצפה לקבל בתכנית?

1. הלוואה 2. תמיכה כספית 3. מיומנות (ידע מקצועי) 4. קשרים
5. חברה 6. ייעוץ 7. מקום עבודה 8. התעצמות 9. אחר

(אפשר יותר מתשובה אחת)

20. איך את מעריכה את סיכויי ההצלחה שלך בתכנית?

1. טובים 2. בינוניים 3. חלשים

מדוע?

21. האם השתתפת בתכנית שונה מדברים שעשית עד כה?

22. האם יש לך ציפיות מן המשתתפות האחרות בקבוצה? ואם כן, מהן?

23. האם יש לך חששות או הסתייגויות?

IV. הכנסה ותעסוקה

תעסוקה

24. במה את עובדת?
25. היקף משרה? 1. אין שעות וימים קבועים 2. שעות ביום _____ ימים בשבוע
26. האם עבדת רצוף בחמש השנים האחרונות? 1. כן 2. לא
27. אם לא, כמה זמן בערך עבדת? _____ חודשים שנים
28. (אם מובטלת כרגע), כמה זמן את מובטלת? _____ חודשים שנים
29. האם את חותמת אבטלה? 1. כן 2. לא
30. אם לא, האם חתמת אבטלה בחמש השנים האחרונות? 1. כן 2. לא
31. האם יש או היה לך עסק בעבר? 1. יש לי עסק 2. היה וסגרתי 3. מעולם לא
כלומר: מרוויחה ישירות מן הלקוחות, קובעת מחיר, בעלת אמצעי יצור, מקום, יוזמה, וסיכון
אם יש, מהו?
32. אם היה לך עסק והפסקת, מתי ולמה סגרת את העסק?
33. אם מעולם לא, האם נסית בעבר לפתוח עסק משלך? 1. כן 2. לא
(אם כרגע יש לאישה עסק, לדלג לשאלה 35)
34. אם אכן נסית, איזה עסק? אילו פעולות נקטת ולמה לא פתחת בסוף?

הכנסות

35. איך את מסתדרת כלכלית? 1. סביר 2. קשה 3. לא מסתדרת
36. מה סך כל ההכנסות של משק הבית? (כאן כולל שכר, קצבאות, ואחר)
1. עד 1,000 ₪ 2. בין 1,001-2,000 ₪ 3. 2,001-3,000 ₪ 4. 3,001-4,000 ₪
5. 4,001-5,000 ₪ 6. 5,001-6,000 ₪ 7. מעל 6,000 ₪
37. מי חי מן ההכנסות האלה? _____ נפשות
1. אני 2. ילדי 3. בעלי 4. נכד/ים 5. הוריי 6. הורי בעלי 7. אחר
38. מי תורם להכנסות האלה? 1. אני 2. ילדי 3. בעלי 4. הגרוש שלי 5. הוריי
6. הורי בעלי 7. קצבה 8. סבא/סבתא 9. אחר

39. מה ההכנסות שלך מעבודה? (גובה בשקלים לחודש) (למראינת, להדגיש ברוטו ולציין אם עונה אחרת)

1. אין הכנסות מעבודה
2. עד 1,000 ₪
3. בין 1,001-2,000 ₪
4. 2,001-3,000 ₪
5. 3,001-4,000 ₪
6. מעל 4,000 ₪

40. כמה את מרוויחה לשעה?
1. פחות מ 15 ₪
2. 15-17
3. 18-20
4. 21-25
5. 26-30
6. 31+
41. ההכנסות הן...
1. עם תלוש
2. בלי תלוש
3. מעורב (רשמי ולא רשמי)
4. מעסק עצמאי
5. באחוזים מרווחי המכירה

(הכנסות נוספות במזומן)

42. האם את מקבלת קצבאות? למראינת: אפשר לסמן יותר מקטגוריה אחת
1. השלמת הכנסה
2. אבטחת הכנסה
3. ילדים
4. שאירים
5. נכות
6. מזונות

7. אבטלה
8. נפגעי פעולות איבה
9. אחר
10. מה סך כל גובה קצבאות (במשולב)

43. האם את מקבלת עזרה חודשית/חד פעמית חוץ מן הביטוח הלאומי?

44. כמה זמן את על הבטחת הכנסה?
1. עד חצי משנה
2. חצי שנה עד שנה
3. בין שנה לשנתיים
4. בין שנתיים לחמש שנים
5. מעל חמש שנים

45. האם קיבלת... (הכנסות נוספות שלא במזומן)

1. ירושה (כמה?)
2. הכנסה אחרת

46. האם בשנה החולפת... (הכנסות שלא במזומן)

א. נתת חפץ למשכון? 1. כן 2. לא. אם כן, מה?

ב. מכרת דבר שאת עשית? 1. כן 2. לא. אם כן, מה?

47. דירוג הכנסות: מכל ההכנסות שמנית, לאיזה שני מרכיבים יש הכי הרבה משקל בפרנסת המשפחה

למראינת: לסמן (במספרים עוקבים) את שני המקורות החשובים ביותר

1. המשכורת שלך

2. קצבאות

3. עבודה לא רשמית (עבודה "בשחור")

4. הכנסה שלך מעסק עצמאי

5. משכורת של הבעל

6. הכנסה של הבעל מעסק עצמאי

7. מזונות

8. אחר

48. האם בשנה החולפת התקשית בתשלום חשבונות? 1. כן 2. לא

49. אם כן, מה עשית?

50. בעלות על רכוש 1. דירה 2. רכב 3. אדמה

למראינת: כאן לשים לב לרגישות, להדגיש מחויבות לחסיון גמור של הנתונים

ניהול משק הבית

51. מי משלם על מה בבית? (חלוקת הכסף במשק הבית)

1. אני 2. בעלי 3. משותף (במקרה של קופה משותפת) 4. קצבאות

5. הורים/סבים 6. אחר

א. אוכל

ב. דיור

ג. חינוך

ד. תרופות

- ה. בגדים _____
 ז. רכב _____
 ח. בילויים _____
 ט. חשבונות (חשמל, טלפון, ארנונה, וכד') _____
 י. חוגים _____
 יא. אחר _____

52. חשבון בנק
 האם יש חשבון בנק משותף או חשבונות נפרדים? 1. משותף 2. נפרדים 3. אין
 חשבון בנק
 (ניתן לסמן יותר מקטגוריה)
 לאן מגיעה כל משכורת ומי יכולה להשתמש בה? _____
 53. לבעלות חשבון נפרד בלבד) למי עוד יש זכות חתימה בחשבון הבנק שלך?
 1. לאף אחד 2. לבעלי/לבן זוגי 3. לגרוש שלי 4. לבתי 5.
 לבני 6. להורי 7. אחר
 54. במה את משלמת בדרך כלל? (ניתן לסמן יותר מקטגוריה אחת)
 1. מזומן 2. צ'קים 3. כרטיס אשראי 4. כתב ערבות 5.
 בהקפה
 לפרט אם יש צורות תשלום שונות לדברים שונים
 55. האם יש לך כרטיס אשראי
 אם כן, מי משתמש בו חוץ ממך? 3. אף אחד 4. בעלי/בן זוגי 5. הגרוש שלי
 6. בתי 7. בני 8. הורי 9. אחר
 56. האם היו הוצאות מיוחדות בשנה האחרונה? (רכישת רכב, הלוואה חריגה, נפש, ניתוח...)
 1. כן 2. לא 3. כמה? _____
 פירוט

57. האם יש לך חסכונות?
 אם יש חסכונות, איפה? 3. בבנק 4. בבית 2. לא
 5. סכום כולל _____
 58. האם יש לך חובות?
 1. כן 2. לא

אם כן, לפרט היקף של כל מרכיב, לפי תשלומים חודשיים משכנתא _____ הלוואות אחרות _____ למי? _____

59. מה ההיקף הכולל של החובות? _____
 60. האם היו לך בעיות עם הבנקים? (אי החזר הלוואות, סירוב לבקשות...) 1. כן 2. לא
 אם תארי _____
 כן,

61. האם יש דברים שיוצרים עומס כלכלי יוצא דופן? כאן לתת לה להגדיר. אם לא, לכוון בעדינות
 1. חולים כרוניים
 2. תינוקות או ילדים עם צרכים מיוחדים
 3. טיפול שניים
 4. בעל בזבזן או מהמר
 5. בעל או ילדים אלימים שהורסים דברים או לא נותנים לך לצאת לעבודה
 6. לימודים שלך
 7. לימודים של הילדים
 8. חגים וחתונות
 9. אחזקת הרכב
 10. חובות
 11. אחר _____

12. נא צייני סכום א. _____ לחודש ב. _____ לשנה
 62. האם היה איזשהו אירוע קשה בשנים האחרונות שלא איפשר לך לעבוד? 1. כן 2. לא
 אם כן, מהו?
 1. מחלה 2. תאונה 3. הגירה 4. מות אדם קרוב 5.
 דיכאון 6. אלימות קשה 7. אובדן מקום עבודה 8.
 לידה
 9. אחר

- א. כמה זמן היית תחת השפעת האירוע הזה?
 ב. האם את מרגישה שיצאת מזה או שאת בדרך לצאת? ג. מה עזר לך להתאושש?
 ג. איך הסתדרת כלכלית באותה תקופה?

V. חלוקת עבודה בבית

63. מי עושה את עבודות הבית?
 1. אני 2. בעלי/בן זוגי 3. בתי 4. בני 5. אמא שלי 6. אבא שלי 7. עוזרת
 8. בעל מקצוע 9. קרוב אחר 10. אחר
 א. ניקיון _____ ב. בישול _____ ג. טיפול בילדים _____ ד. קניות _____
 ה. סידורים _____ ו. תיקוני בית _____ ז. כביסה _____ ח. אחר _____
 64. בתקופות שאת יוצאת לעבודה, האם מישהו מחליף אותך בבית? (ניקיון, בישול, טיפול
 בילדים...) 1. כן 2. לא
 אם כן, מי?
 7. אחותי 8. אמי 9. אחרת _____ 5. בנותי 6. בני
 65. כשאת עובדת ומרוויחה כסף, את עובדת בבית...
 1. יותר 2. פחות 3. אותו הדבר
 66. (לנשים שחיות או חיו עם בן זוג) כשאת מרוויחה כסף בעלך נותן להוצאות הבית...
 1. פחות 2. יותר 3. אותו הדבר 4. לא נותן כלל
 67. האם את מצליחה לנוח? דרגי מ 1-5
 1 מעט מדי 2 3 4 5 סביר מאוד
 68. (אם התשובה היא מ 3 ומטה) האם את מרגישה עייפה באופן קבוע? 1. כן 2. לא
 69. אם כן, איך זה משפיע עלייך?

VI. בריאות

70. מה מצבך הבריאותי?
 1. טוב 2. בינוני 3. רע
 71. האם יש לך הוצאות קבועות על תרופות ורופאים? 1. כן 2. לא
 72. אם כן, האם יש למישהו בבית צרכים מיוחדים?
 1. ניתוח 2. מכשירים 3. תרופות קבועות 4. ליקויי למידה
 5. אחר _____
 73. האם יש לך או למישהו במשפחתך מחלות כרוניות?
 אם כן, למי _____ אילו מחלות?
 למי _____ אילו מחלות?
 74. האם יש בבית אנשים הזקוקים לטיפול אינטנסיבי?
 1. לא 2. תינוקות 3. ילדים קטנים 4. חולים/נכים 5. זקנים
 6. ילדים בעלי צרכים מיוחדים 7. בני נוער בסיכון (סעיף 8. בוטל)
 75. אם כן, מי מטפלת בהם באופן שוטף?
 1. אני 2. בעלי/בן זוגי 3. עוזרת
 4. אחרת _____
 76. האם יש לך ביטוח בריאות משלים?
 1. כן 2. לא

VII. מגורים

77. מקום מגורים
 1. עיר 2. כפר 3. כפר לא מוכר 4. קיבוץ 5. מושב 6. ישוב קהילתי 7. עיירת פיתוח
 למראיינת: לרשום את שם השכונה לצורך קידוד אח"כ לפי הרמה הכלכלית של השכונות

שם השכונה _____

78. סוג הדירה _____
1. בעלות של מי? _____
2. שכירות _____
3. דמי מפתח _____
4. אחר _____
79. גודל הדירה _____
- מספר חדרים (לא כולל מטבח ומסדרון) _____ מטרים רבועים
- למראיית: לתאר מצב של צפיפות חריגה, כגון מטבח בסלון _____
80. איפה אתם ישנים? _____
1. בחדרי השינה _____
2. בסלון _____
3. במסדרון _____
4. במרפסת סגורה _____
5. במטבח _____
81. מספר נפשות בבית? _____
1. אני _____
2. בעל/בן זוגי _____
3. ילדי _____
4. הורי _____
5. הורי בעלי _____
6. אחים/אחיות שלי _____
7. אחים/אחיות של בעלי _____
8. אחיינים/אחיניות _____
9. אחר _____
82. האם יש מצב שבו חלק מבני המשפחה הגרעינית גרים במספר בתים? או שקרובים גרים אצלכם? _____
1. כן _____
2. לא _____
- למשל, הורים שגרים לפעמים אצלך ולפעמים אצל האחיות שלך? או ילדים שלך או של אחיותיך שגרים חלק מן הזמן אצל קרובים אחרים? _____
- פירוט: _____

VIII. קשרי משפחה

83. האם את יכולה לומר מי מבני משפחתך הכי קרוב אליך? ניתן לסמן יותר מקטגוריה אחת
1. בן זוג _____
2. בת _____
3. בן _____
4. אמא _____
5. אבא _____
6. אחות _____
7. אח _____
8. בת דודה/ דודה _____
9. אחר _____
- במה מתבטאת הקירבה? _____
- א. העברת זמן יחד _____
- ב. עזרה הדדית _____
- ג. שיתוף וייעוץ _____
- ד. פעילויות משותפות? _____
- ה. _____
- אחר? _____
84. האם הקשר הזה עוזר לך בדברים שקשורים לפרנסה? (למשל מדרבן אותך לעשות דברים) _____
85. האם ביחסים עם אותו אדם יש גם דברים שמפריעים לך? _____
86. עם מי קשה לך במשפחה? ניתן לסמן יותר מקטגוריה
1. בן זוג _____
2. בת _____
3. בן _____
4. אמא _____
5. אבא _____
6. אחות _____
7. אח _____
8. אחר _____
- למה? _____
- (תיאור קצר של היחסים) _____
87. האם הקשר עם אותו אדם מפריע לך בדברים שקשורים לפרנסה? _____
- שאלות השלמה לגבי קרובים שלא הוזכרו (בקצרה)
88. איך תתארי את היחסים שלך עם... _____
1. בעל (אם יש) _____
2. בנים (בעיקר מתבגרים ומעלה) _____
3. בנות (בעיקר מתבגרות ומעלה) _____
4. הורים _____
5. אחים/אחיות _____

89. (למרואיינות שהיה להן או שיש להן בן זוג) האם היחסים שלך עם בעלך דומים ליחסים בין אמא ואבא שלך? (פירוט קצר) האם היחסים שלך עם הבת שלך דומים ליחסים שלך עם אמא שלך?
90. האם יש דבר שאת שמחה או גאה עליו במיוחד בקשר שלך עם מי מבני משפחתך? עם הילדים, עם הבעל, עם ההורים...
91. האם יש דבר שמכאיב או מכעיס אותך במיוחד בקשר שלך עם מי מבני משפחתך?

IX. קשרים חברתיים אחרים

לסיים, מספר שאלות על קשרים שיש לך מחוץ לקרובי המשפחה

92. אילו קשרים (חברתיים או אחרים) יש לך מחוץ למשפחה הקרובה?
1. חברה _____ 2. שכנה/בוס/ית 3. חבר/ת 4. חברות/י מועדון _____ 5. אחרת/ת _____ 6. חבר/יות מפלגה _____ 7. _____
93. איך תגדירי את הקשר עם כל אחת מהן? שם התואר _____ דרגת הקירבה _____
- | | | | |
|-------|----------|------------|---------|
| _____ | א. גבוהה | ב. בינונית | ג. חלשה |
| _____ | א. גבוהה | ב. בינונית | ג. חלשה |
| _____ | א. גבוהה | ב. בינונית | ג. חלשה |
| _____ | א. גבוהה | ב. בינונית | ג. חלשה |
94. (אם יש לה חבר), כמה זמן אתם בקשר? _____
95. תארי את הקשר שלך אתו? _____

96. (אם צויינה קירבה גבוהה אחרת) הקשר שלך עם _____ על מה הוא מתבסס? 1. עזרה הדדית 2. חליפין (שומרות אחת לשניה על הילדים...) 3. בילוי חברתי

97. איך נוצר הקשר? היסטוריה קצרה – איפה הכרתן? דגש על מאפיינים דמוגרפיים: האם זה בגלל שאתן מאותו הכפר, מאותה העדה, מאותה השכונה...?

- במידה שלא צויינו קשרים מחוץ למשפחה
98. האם את מעוניינת בקשרים כאלה? האם את מרגישה שיש לכך סיכוי?

99. איזה סוג של קשרים חברתיים היית רוצה?

שעת סיום _____	משך הראיון _____	שפת הראיון _____
----------------	------------------	------------------

הובעה נכונות להשתתף בראיון עומק _____

כנגד שאלות ההערכה העצמית (11, 12), הערכה של המראיינת, בעיקר אם שונה מזו של האישה

100. איך היית מדרגת את עצמך ביחס לנקיטת יוזמה?
- | | | | | | | | | | |
|------------------|---|---|---|---|---|---|---|---|------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| דרגת יזמות נמוכה | | | | | | | | | דרגת יזמות גבוהה |

101. איזה ציון היית נותנת לעצמך על סולם של הצלחה?
- | | | | | | | | | | |
|----------|---|---|---|---|---|---|---|---|-------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| אי הצלחה | | | | | | | | | הצלחה |

102. הערות כלליות של המראיינת

استمارة تقدير للمشاركات بمشروع "مصلحة لك" في الجمعية للتنمية الاقتصادية للنساء - جزء أ (في بداية المشروع)

1. تفاصيل شخصية:

1. الجيل : _____
2. الوضع الاجتماعي :
1. متزوجه 2. مطلقه 3. أرمله 4. عزباء 5. مخطوبة وتركت 6.
- هجرة من _____ سنوات 7. شريك حياة
3. عدد الأولاد :
1. _____ 2. 6-0 سنوات 3. 7-18 سنة 4. عدد البنات _____ 5.
- عدد البنين _____
4. عدد الإخوة و الخوات 1. _____ الإخوة 2. _____ الخوات
5. الديانة :
1. يهودية 2. مسلمة 3. مسيحية 4. درزية 5. آخر
6. لغة الأم :
1. عبري 2. عربي 3. روسي 4. أمهاري 5. آخر
7. دوله الولادة :
1. إسرائيل 2. السلطة الفلسطينية أو الأردن 3. دولة شرق أوسطية/ شمال أفريقيا 4.
- إثيوبيا 5. دولة إفريقية أخرى 6. روسيا 7. دولة أخرى في الاتحاد السوفياتي
8. غرب أوروبا/ أمريكا 9. آخر
8. (التعريف الشخصي للانتماء العرقي لغير العربيات فقط) هل أنت من أصل :
1. عربي 2. شرقي 3. مختلط 4. آخر
9. عدد سنوات الإقامة في البلاد (لمن ولدت في الخارج فقط) :
10. الثقافة والتوجيه المهني :
- عدد سنوات التعليم : _____ بجزوت : 1. نعم 2. لا
- دورات (مع شهادة) : _____

2. رؤيا ذاتية:

11. كيف تصفين نفسك ؟ لأية نوعية شخصيات تنتسبين ؟ (بالنسبة للمهارات المعيشية , المبادرة...)
12. كيف تعرفين نفسك بالنسبة إلى اخذ مبادرات جديدة ؟
- 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
- درجة مبادرة عالية
- درجة مبادرة منخفضة
13. أية علامة تعطين لنفسك في سلم النجاح ؟
- 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
- نجاح
- عدم نجاح
14. ماذا ساعدك على النجاح ؟
15. ما الأسباب التي أضرت بإمكانيات نجاحك ؟

3. توقعات من البرنامج :

16. كيف سمعت/ عرفت عن الدورة :
1. إعلان في الجريدة 2. ورقة إعلان 3. من صديقه 4. الشؤون الإجتماعية 5. آخر _____
17. لماذا إنتسبت إليها :
- (في حال وجود نية لإقامة مصلحة, يجب السؤال ما هو والانتقال إلى سؤال رقم 19)
18. هل تفكرين بإقامة مصلحة مستقلة ؟ (إذا كانت الإجابة نعم, هل توجد لديك فكرة ؟ وما هي ؟

19. على ماذا تتوقعين الحصول من البرنامج :
1. قرض 2. مساعده مادية 3. مهارات (تقنية عمل) 4. علاقات عامة 5. علاقات اجتماعية 6. استشاره 7. مكان عمل 8. تدعيم 9. اخر _____ (يمكن اختيار اكثر من إجابة)
20. ما هو تقديرك لإمكانية نجاحك في البرنامج :
1. جيده 2. متوسطة 3. ضعيفة
لماذا؟
21. هل انضمامك إلى هذا البرنامج يختلف عن أشياء قمت بها في الماضي؟
22. هل توجد لديك توقعات معينة من المشاركات في الدورة؟ إذا كانت الإجابة نعم، فما هي؟
23. هل توجد لديك أية مخاوف أو تحفظات؟

3. الدخل والعمل :

العمل :

24. ماذا تعملين؟
25. حجم الوظيفة : 1. لا توجد ساعات/أيام ثابتة 2. ساعات يومية ____ أيام في الأسبوع
26. هل عملت بشكل متواصل خلال الخمس سنوات الأخيرة 1 نعم 2 لا
27. إذا لا، كم من الوقت عملت : _____ اشهر _____ سنوات
28. (إذا كنت عاطلة عن العمل حالياً)، كم من الوقت أنت عاطلة عن العمل : _____ اشهر
سنوات
29. هل توقعين على مستندات بطالة : 1. نعم 2. لا
30. إذا لا، هل وقعت على بطالة خلال الخمس سنوات الأخيرة : 1. نعم 2. لا
31. هل يوجد لديك مصلحة؟ أو كان عندك في السابق؟
(ربح مباشر من الزبائن، إمكانية تحديد أسعار، إمكانيات إنتاج، مكان، مبادرة ومخاطره...)
1. يوجد لدي مصلحة 2. كان في السابق وتم إغلاقه 3. لم يكن أبداً
إذا نعم، ما هو؟
32. إذا كانت لديك مصلحة في الماضي، لماذا تم إغلاقها؟
33. إذا لم يكن لديك مصلحة في السابق، هل حاولت إقامة مصلحة خاصة بك في الماضي :
1. نعم 2. لا (في حال وجود مصلحة، يجب الانتقال إلى سؤال رقم 35)
34. إذا نعم، أية مصلحة؟ أية إجراءات قمت بها في سبيل إقامة مصلحة؟ ولماذا لم تتم إقامتها؟

الدخل :

35. تدبير الوضع الإقتصادي لديك هو : 1. مقبول 2. صعب 3. لا تستطيعين التدبير
36. ما هو الدخل العام في الأسرة : (المعاش الشهري، مخصصات التأمين وغيره...)
1. حتى 1000 شاقل 2. 1001-2000 شاقل 3. 2001-3000 شاقل 4. 3001-4000 شاقل 5. 4001-5000 شاقل 6. 5001-6000 شاقل 7. أكثر من 6000 شاقل
37. من يعيش من هذا الدخل : _____ أشخاص
1. أنا 2. أولادي 3. زوجي 4. أحفادي 5. والدي 6. والدا زوجي 7. أ. _____
38. من يشترك في هذا الدخل؟
1. أنا 2. أولادي 3. زوجي 4. زوجي سابقا 5. والدي 6. والدا زوجي 7. مخصصات من التأمين الوطني 8. جدي/جدتي 9. آخر _____
39. ما هو دخلك من العمل : (الدخل الشهري، قبل تنزيل الضرائب)
1. لا يوجد لدي دخل من العمل 2. حتى 1000 شاقل 3. بين 1001-2000 شاقل 4. 2001-3000 شاقل 5. 3001-4000 شاقل 6. فوق 4000 شاقل 40. كم تكسبين في الساعة :

1. أقل من 15 شاقل
2. 16-17 شاقل
3. 18-20 شاقل
4. 21-25 شاقل
5. 26-30 شاقل
6. فوق 31 شاقل

41. دخلي :

1. مع تلوش
2. بدون تلوش
3. مختلط (رسمي وغير رسمي)
4. من مصلحتي المستقلة
5. نسبة من أرباح البيع

دخل نقدي آخر :

42. هل تتلقين مخصصات من التأمين الوطني : (يمكن الإشارة إلى أكثر من إمكانية واحدة)
1. إكمال دخل
2. ضمان دخل
3. مخصصات أولاد
4. مخصصات أرامل
5. مخصصات إعاقه
6. مخصصات طلاق
7. بطالة
8. ضحايا الأعمال العدوانية
9. آخر
10. قيمة مجموع الدخل :

43. هل تتلقين مساعدة مالية شهرية لمرة واحدة بالإضافة إلى التأمين الوطني ؟

44. كم من الوقت تتلقين ضمان دخل ؟ 1. 0-6 أشهر
2. بين نصف سنة وسنة

3. بين سنة وستين
4. بين سنتين وخمس سنين
5. فوق خمس سنين

45. هل تلقيت (دخل آخر ليس نقدياً) :

1. ميراث (كم)
2. دخل آخر

46. هل في السنة الماضية :

1. رهننت شي : 1. نعم
2. لا
3. إذا نعم ماذا :
2. بعث شي ما صنعته : 1. نعم
2. لا
3. إذا نعم ماذا :
47. (تدرج مصادر الدخل) لأي من مصادر الدخل المذكورة سابقا الأهمية الأكبر في تحديد معيشة العائلة : (يجب تحديد أهم مصدرين)

1. المعاش الشهري خاصتك

2. مخصصات التأمين

3. أعمال غير رسمية (بدون ضرائب)

4. دخلك من المصلحة

5. المعاش الشهري لزوجك

6. دخل زوجك من المصلحة

7. مخصصات طلاق

8. آخر

48. هل واجهت صعوبات خلال السنة الماضية في دفع الحسابات : 1. نعم
2. لا

49. إذا نعم ماذا فعلت ؟

50. الممتلكات : 1. بيت
2. سيارة
3. الارض

بعض الأسئلة عن إدارة البيت والمنزل :

51. من يدفع نفقات البيت : (تقسيم دفع نفقات البيت)

1. أنا
2. زوجي
3. نشترك في الدفع (في حالة وجود ميزانية مشتركة)
4. مخصصات التأمين
5. أوالدان/ الجدة
6. آخر

أ. الطعام

ب. السكن

ج. التعليم

د. الأدوية

هـ. الملابس

و. هدايا عائلية

ز. سياره

ح. ترفيه

ط. حسابات (تلفون, كهرباء, ماء, واخر...)

ي. دورات

ك. آخر

52. هل لديكم حساب مشترك أم حسابات منفردة : (يمكن الإشارة إلى أكثر من إجابة)

1. مشترك
2. حسابات منفردة
3. لا يوجد حساب بنك
أين يدخل كل معاش؟ ومن يستطيع استعماله؟
53. (لمن لديهن حساب منفرد) لمن يوجد توكيل أو إمكانية توقيع في حسابك :
1. لا أحد
2. زوجي/شريك حياتي
3. زوجي سابقا
4. بنتي
5. إبني
6. والداي
7. آخر
54. كيف تدفعين بشكل عام : (يمكن الإشارة إلى أكثر من إمكانية واحدة)
1. نقدي
2. شيك
3. بطاقة اعتماد
4. كميالة
5. على الدفتر
(في حالة وجود إمكانية دفع مختلفة يجب تفصيل ذلك)
55. هل لديك بطاقة اعتماد :
1. نعم
2. لا
إذا نعم، هل يوجد أشخاص آخرين يستخدمون هذه البطاقة :
1. لا أحد
2. زوجي/شريك حياتي
3. بنتي
4. والداي
5. آخر
6. بنتي
7. إبني
8. والداي
9. آخر
56. هل كانت لديك أية مصروفات خاصة في السنة الأخيرة : (شراء سيارة، قرض، عملية جراحية...)
1. نعم
2. لا
3. كم؟

التفصيل

57. هل لديك أية مدخرات :
1. نعم
2. لا
إذا نعم، أين وكم
3. في البنك
4. في البيت
5. المبلغ
6. ما يساوي النقد (مجوهرات...)

ديون :

58. هل لديك أية ديون :
1. نعم
2. لا
إذا نعم يجب تفصيل الدفعات الشهرية
مشكنتنا
قروض أخرى
لمن؟
59. ما هو مجموع الديون عامة؟
60. هل كانت لديك أية مشاكل مع البنوك :
1. نعم
2. لا
إذا نعم، يجب التفصيل :
61. هل هنالك أشياء تؤدي إلى ضغط مادي خاص :
1. مرض مزمن
2. أطفال أو أولاد ذوي احتياجات خاصة
3. علاج الأسنان
4. زوج مبذر أو مقامر
5. زوج أو أولاد يدمرون أعراض البيت أو يسببون عدم خروجك للعمل
6. تعليمك
7. تعليم أولادك
8. الأعياد والأعراس
9. حيازة سيارة
10. الديون
11. آخر
12. يرجى تحديد المبلغ
أ. في الشهر
ب. في السنة
62. هل تعرضت إلى حادث صعب مما منعك من مزاولة العمل :
1. نعم
2. لا
إذا نعم، ماذا؟
1. مرض مزمن
2. حادث
3. أنتقال
4. موت قريب
5. اكتئاب
6. عنف شديد
7. فقدان مكان العمل
8. ولادة
9. آخر
- أ. كم من الوقت كنت تحت تأثير هذا الحادث؟
ب. هل تشعرين بأنك تغلبت عليه أو تحاولين التغلب عليه؟
ج. ما الذي ساعدك في التغلب؟
د. كيف تدبرت أمورك المادية في هذه الفترة؟

4. تقسيم أعمال البيت :

63. من يقوم بأعمال البيت :
1. أنا 2. زوجي/. شريك حياتي 3. ابنتي 4. ابني 5. أمي 6. أبي 7. مساعدة 8. مهني 9. قريب 10. آخر
1. التنظيف 2. الطبخ 3. الاعتناء بالأولاد 4. المشتريات
5. ترتيبات خارجية 6. تصليح في البيت 7. غسيل 8. آخر
64. عند ما تعملين وتربحين, هل هنالك من يبذلك في البيت : 1. نعم 2. لا إذا نعم, من ؟ 3. مساعدة 4. زوجي/. شريك حياتي 5. بناتي 6. أولادي 7. أختي 8. أمي 9. آخر
65. في حالة انك تعملين, هل تقومين كذلك بأعمال البيت :
1. أكثر 2. أقل 3. بنفس الدرجة
66. (لمن تعيش مع شريك حياة) عندما تكسبين نقود, هل زوجك يشترك بمصاريف البيت :
1. أقل 2. أكثر 3. بنفس الدرجة 4. لا يعطي إطلاقاً
67. هل لديك إمكانية للراحة : (درجي من 1-5)
- 1 2 3 4 5
- قليل جدا" معقول جدا"
68. (إذا كانت الإجابة 3 واسفل) هل تشعرين بتعب دائم : 1. نعم 2. لا
69. إذا نعم, كيف يؤثر الأمر عليك ؟

5. الصحة :

70. ما هو وضعك الصحي : 1. جيد 2. متوسط 3. سيئ
71. هل لديك مصاريف دائمة لشراء الأدوية أو لزيارة الأطباء : 1. نعم 2. لا
72. إذا نعم, هل أحد أفراد العائلة يحتاج إلى احتياجات خاصة :
1. عمليه جراحية 2. أجهزه طبية 3. دواء دائم 4. العسر التعليمي 5. آخر
73. هل لديك أو لأحد أفراد عائلتك أمراض مزمنة : 1. نعم 2. لا
- إذا نعم, لمن ؟ أية أمراض
- لمن ؟ أية أمراض
74. هل هنالك أفراد في البيت يحتاجون إلى عناية مكثفة : 1. لا
2. أطفال 3. أولاد صغار 4. مريض/معاق 5. عجوز
6. أولاد ذوي احتياجات خاصة 7. مراهقون تحت الخطر
75. إذا نعم, من يقوم برعايتهم ؟ 1. أنا 2. زوجي/. شريك حياتي 3. مساعدة 4. آخر
76. هل لديك تأمين صحي مكمل : 1. نعم 2. لا

6. السكن :

77. مكان الإقامة :
1. مدينه 2. قرية 3. قرية غير معترف بها 4. قرية تعاونية 5.
6. سكن أهلي 7. مدينة تطوير
- يجب إضافة اسم الحارة :
78. البيت :
1. ملك خاص, لمن : 2. استئجار 3. مفتاحيه 4. آخر
79. مساحة البيت :
- عدد الغرف (بدون المطبخ والممر) _____ متر مربع

يجب وصف الاكتظاظ السكاني مثلاً في المطبخ والصالون...

80. أين تنامون؟ 1. في غرف المعيشة 2. في الصالون 3. في الممر
4. في قرندة مسكرة 5. في المطبخ
81. عدد الأفراد في البيت؟ 1. أنا 2. زوجي/شريكي 3.
أولادي/بناتي 4. والداي 5. والدا زوجي 6. إخوتي/خواتي 7. إخوة/خوات زوجي
8. أولاد لإخوة 9. آخر
82. هل هنالك أفراد من عائلتك المصغرة يسكنون في بيوت أخرى؟ أو أفراد من عائلتك الموسعة
يسكنون في بيتك؟ 1. نعم 2. لا
(مثلاً عند الوالدين, أولادك...) التفصيل

7. علاقات عائلية :

83. هل تستطيعين التحديد أي من أفراد عائلتك هو الأقرب إليك (يمكن الإشارة إلى أكثر من إجابة)
1. الزوج/الشريك 2. ألبنت 3. الأبن 4. الأم 5. الأب 6. الأخت
7. الأخ 8. (بنت) العمّة/أخالة 9. آخر
كيف تظهر القرابة؟
1. قضاء الوقت معاً 2. مساعده متبادلة 3. اشتراك واستشارة
4. أعمال مشتركة 7. آخر

84. هل هذه العلاقة تساعدك بتحسين ظروف المعيشة؟ (مثلاً يشجعك على العمل...)

85. هل من أشياء تزعجك بهذه العلاقة, ما هي؟

86. أي أفراد العائلة تستصعبين التعامل معه؟ (يمكن الإشارة إلى أكثر من إجابة)

1. الزوج/الشريك 2. ألبنت 3. الأبن 4. الأم 5. الأب 6. الأخت
7. الأخ 8. آخر

لماذا؟

87. هل هذه العلاقة تسبب مصدر إزعاج فيما يتعلق بالمعيشة؟

أسئلة مكملة عن باقي الأقرباء الذين لم يتم ذكرهم سابقاً :

88. كيف تصفين علاقتك مع ...

1. زوج (في حالة وجوده)
2. أبناء (خاصةً البالغين)
3. بنات (خاصةً البالغات)
4. والدين
5. إخوة / أخوات

89. (لمن تعيش مع زوج أو عاشت مع زوج) هل علاقتك بزوجك تشبه علاقتك بوالديك؟

90. هل علاقتك بابنتك تشبه علاقتك بأمك؟

91. هل هنالك شيء تفتخرين به ويفرحك بالنسبة لأحد أفراد العائلة؟ (الأولاد, الزوج, الوالدين...)

92. هل هنالك شيء يسبب لك الألم أو الغضب بعلاقتك مع أبناء عائلتك؟

7. علاقات اجتماعية أخرى :

93. أية علاقات اجتماعية أو أخرى لديك خارج نطاق العائلة :

1. صديقه 2. جاره 3. مسؤولة في العمل 4. صديق 5. أعضاء في نادي
6. أعضاء في حزب 7. آخر

94. كيف تعرفين علاقتك بكل من :

الشخص	درجة العلاقة		
	1. قويه	2. متوسطة	3. ضعيفة
	1. قويه	2. متوسطة	3. ضعيفة
	1. قويه	2. متوسطة	3. ضعيفة
	1. قويه	2. متوسطة	3. ضعيفة

في حالة وجود صاحب, متى بدأت العلاقة؟

95. كيف تصفين علاقتكم؟

96. (في حالة وجود علاقة قريبة أخرى), علاقتك ب_____ مبنية على :

1. مساعده متبادلة
2. تبادل (الواحدة تساعد الأخرى بالاعتناء بالأولاد)
3. ترفيه

(السؤال التالي في حالة وجود علاقات مهمة)

97. كيف تم التعارف وبداية العلاقة؟

(في حالة عدم وجود علاقات خارج نطاق العائلة)

98. هل أنت معنية بعلاقات كهذه ؟ هل تشعرين أن لديك الإمكانية لذلك ؟ _____

99. ما نوع العلاقة التي ترغبين بها ؟ _____

واخيراً « نشكرك على تعاونك معنا

(إذا أبدت المرأة شعور بالراحة أثناء المقابلة, يجب السؤال عن إمكانية إعادة المقابلة في المستقبل والإشارة إلى ذلك في المكان المناسب)

הערכה מקבילה לשאלות 11, 12

95. كيف تعرفين نفسك بالنسبة إلى اخذ مبادرات جديدة ؟

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
درجة مبادرة منخفضة					درجة مبادرة عالية				

96. 1 أية علامة تعطين لنفسك في سلم النجاح ؟

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

عدم نجاح

نجاح

בתוספת הסבר, במידה שיש חוסר התאמה בין ההערכה העצמית להערכת המראיינת

97. הערות כלליות של המראיינת

נספח ב. ראיון המעקב שהועבר לבוגרות התוכנית (עברית וערבית)

ראיון מעקב (שלב ב') לבוגרות התוכנית – בתום שנה וחצי מתחילת הקורס

המראיינת פותחת בהבהרת מטרת הראיון וחוזרת על ההתחייבות לשמירה על חסיון מידע

א. תעסוקה (למראיינת: ללא קשר לתלוש שכר)

1. האם את עובדת (הכוונה לשכירה בלבד)?
2. אם כן, במה _____
3. כמה את מרוויחה בחודש (ברוטו)
1. אין הכנסות מעבודה (שכירה, לא כולל העסק)
2. עד 1,000 ₪
3. בין 1,001-2,000 ₪
4. 2,001-3,000 ₪
5. 3,001-4,000 ₪
6. מעל 4,000 ₪
4. כמה את מרוויחה לשעה? (למקרה שעובדת רק לפי שעות)
1. פחות מ 15 ₪
2. 15-17 ₪
3. 18-20 ₪
4. 21-25 ₪
5. 26-30 ₪
6. 31+ ₪
5. היקף משרה:
1. מלאה
2. חצי (עד עשרים שעות לשבוע)
3. רבע (עד עשר שעות לשבוע)
4. לפי פרויקטים או שעות לא קבועות
6. תאריך תחילת העבודה
1. לפני הקורס
2. במהלך או אחרי הקורס

ב. עסק

7. האם יש לך עסק משלך?
 1. כן
 2. יש לה חלק בעסק משפחתי
 3. לא

(למראיינת: אם התשובה היא "לא" עדיין לעבור אתה על שאלות 9-13)
- אם כן:
8. מהות העסק _____
9. האם יש לך מוצר או שירות שאת מוכרת?
10. האם קבעת עבורו מחיר?
11. האם את גובה עבורו שכר?
12. האם יש לך מקום עבור הפעילות העסקית?
13. האם יש לך ציוד?
14. שם העסק _____
15. תאריך פתיחת העסק _____
16. כתובת וטלפון של העסק _____
17. האם העסק נפתח במשך התכנית "עסק משלך"?
 1. כן
 2. לא
18. האם העסק רשום?
 1. כן
 2. לא
19. אם כן, מהי צורת הרישום:
 1. זעיר
 2. עוסק מורשה
 3. חברה
20. מהו הקף הפעילות של העסק (האם פעילותך העסקית רצופה ועקבית או בגלים?)
21. הכנסה ממוצעת של העסק (לחודש)
 1. עד 500 ₪
 2. 501-1,000 ₪
 3. 1,001-1,500 ₪
 4. 1,501-2,000 ₪
 5. 2,001-2,500 ₪
 6. מעל 2,501-3,000 ₪
 7. 3,001-3,500 ₪
 8. 3,501-4,000 ₪
 9. מעל 4,000 ₪

(למראיינת, לשאול הכנסה נפרדת על ששת החודשים האחרונים (ואם יש שנה, על 12 החודשים) ולחשב ממוצע יחד עם המראיינת. שימי לב שבשאלות הבאות עלייך לסמן לפי איזה טווח זמן חישבתן)

22. הממוצע חושב לפי
 1. ששה חודשים אחרונים
 2. 12 חודשים
 3. פחות מששה חודשים
23. האם בשלב זה העסק
 1. מייצר הכנסה
 2. "אוכל" כסף
 3. לא מכניס ולא מפסיד

24) מה הרווח הממוצע לחודש מן העסק בשנה האחרונה (למראינת: לאחר ניכוי הוצאות) _____
 25) האם את מעסיקה עובדים בשכר? 1. כן 2. לא
 אם _____
 פרטי _____
 כן,

ג. קצבאות

27) האם חלה ירידה בסכום הקצבאות הכולל שאת מקבלת? 1. כן 2. לא
 28) מה הסיבה? 1. הקיצוץ בגובה הבטחת הכנסה 2. פתיחת עסק 3. עבודה שכירה 4. אחר _____
 29) מה היה הסכום לפני הקיצוצים? _____ מה הסכום כיום? _____
 30) לאלה שפתחו עסק רשמי: האם נתקלת בבעיות מיוחדות עם המוסד לביטוח לאומי בעקבות פתיחת העסק? 1. כן 2. לא
 תארי _____

ד. חונכות

31) האם לקחת חונכות משולבת בסוף הקורס? 1. כן 2. לא
 (כאן הכוונה לחונכות אישית, חמש שעות למשתתפת בצמוד לסיום הקורס, שהאישה למעשה לא משלמת עבורה)
 32) אם כן, שם החונכת/ת _____
 33) דרגי את מידת התועלת שהפקת מן המפגשים 1 מועטה 2 3 4 5 מרובה
 34) מה היו הדברים המוצלחים ביותר שקיבלת בחונכות האישית?
 35) מה היה חסר בחונכות האישית?
 36) האם לקחת או שבכוונתך לקחת חונכות נוספת אחרי פתיחת העסק? 1. כן 2. לא

ה. הלוואה

37) האם לקחת הלוואה? 1. כן 2. לא
 38) אם כן, על איזה סכום? 1. עד 5,000 ₪ 2. 5,001-10,000 ₪ 3. 10,001-15,000 ₪ 4. 15,001-20,000 ₪ 5. אחר _____
 39) למה היא משמשת? 1. ציוד וחומרים 2. הכשרה מקצועית שלי 3. שכירות 4. "נבלעה" בחובות כלליים 5. שימשה למישהו אחר במשפחה 6. אחר _____
 40) מי החליט/ה לאיזו מטרה ישמש הכסף? 1. אני 2. בעלי 3. אני ובעלי 4. אחר _____
 41) מי מנהלת את כספי הלוואה? 1. אני 2. בעלי 3. אני ובעלי 4. אחר _____
 42) תוך כמה זמן את מתכננת להחזיר את הלוואה? 1. שנה 2. שנתיים 3. שלוש
 43) אם התחלת להחזיר, האם נטל התשלומים סביר? 1. כן 2. לא
 44) מצבך כיום לאחר ניכוי התשלום החודשי הוא: 1. עלייה ברמת ההכנסות 2. חזרה לרמת הכנסות שלפני פתיחת העסק 3. העמקת החוב
 45) לאור התשובה הקודמת, האם נטילת הלוואה הייתה כדאית? 1. כן 2. לא

3. תארי במלים שלך את המשמעות של נטילת הלוואה _____

46) היית יכולה לפתוח את העסק ללא הלוואה? 1. כן 2. לא

47) האם בכוונתך לקחת הלוואה נוספת לאחר שתחזירי הלוואה זו? 1. כן 2. לא

48) אם לא לקחת הלוואה, האם את מתעתדת לקחת הלוואה בעתיד? 1. כן 2. לא
3. לא יודעת
(למראיית, אם התשובה בשאלה זו היא "כן", יש לחזור לשאלות 38-39)

49) אם התשובה היא לא למה לא לקחת הלוואה?
1. לא זקוקה 2. זקוקה אך פוחדת להיכנס לחוב 3. אחר

ו. צרכים לפיתוח העסק (רק לנשים שכן נמצאות בפעילות עסקית)

50) אנא דרגי את הפעילויות הבאות לפי חשיבותן ומידת רצונך ונכונותך לקחת בהן חלק פעיל, כאשר העמותה תיזום אותן
הדירוג מ 1-5. 5 מעוניינת מאוד בפעילות – 1 לא מעוניינת כלל.

דירוג	סוג הפעילות
	פעילות לפרסום העסק שלך (למשל, אתר, קטלוג ואחר)
	כתיבה לעיתון של בוגרות. בכתבות תשתפי אחרות בניסיון האישי שלך
	השתתפות בכנסים ואירועים של העמותה
	הצגת ומכירת מוצרים או שירותים של העסק שלך בירידים.
	השתתפות בסדנאות מקצועיות: שווק, פרסום, הנה"ח, מו"מ, סגירת הסכמים וחוזים ועוד
	מפגשים עם מומחים/ות בתחום עיסוקך.
	סיוע ביצירת קשרים עם שווקים מקומיים ובינלאומיים
	השתלבות בקבוצת בוגרות מתחום עיסוקך.

ז. הליווי הקבוצתי

51) האם השתתפת במפגשי הליווי הקבוצתי שניתנו בסיום הקורס? 1. כן 2. לא
אם כן,

52) דרגי את מידת התועלת שהפקת מן המפגשים

1 מועטת 2 3 4 5 מרובה

53) באיזה תחום במיוחד המפגשים תרמו לך? (ניתן לענות על יותר מאפשרות אחת)
1 התעצמות 2 שיווק 3 תמחור 4 הוצאה לפועל של רעיון 5 התמקדות
6 התמודדות עם הביורוקרטיה 7 מיסוי והנה"ח 8 התרשנות 9 פתרון בעיות נקודתיות
10. אחר _____

54) האם יש לך הערה כללית על הליווי הקבוצתי?

1. על המלווה (לציין שם מלווה) _____
2. הקבוצה _____

55) האם פנית אל המלווה גם באופן אישי, מעבר למפגשים הקבוצתיים? 1. כן 2. לא

56) אם כן, באיזה סוג של בעיות? _____

(שאלה זו תתורגם לקטגוריות סגורות לאחר מספר שאלונים ראשונים)

57) כמה שיחות אישיות קיימת עם המלווה?

1. עד שלוש 2. בין 4 ל 6 3. בין 7 ל 10 4. מעל 10

58) דרגי את מידת התועלת שהפקת מן השיחות האישיות עם המלווה

- 1 2 3 4 5

מועטה מרובה

59) אם לא הגעת למפגשי הלווי (כולל לא יותר משני מפגשים), מדוע לא?

60) מה היה דרוש על מנת שכן תגיעי למפגשים?

1. תכנים שונים 2. מיקום שונה 3. תדירות שונה 4. שעות שונות
5. מלווה שונה 6. אחר

ח. "נשירה"

61) אם אין כל פעילות עסקית (למראינת: לנשים שענו בשלילה בשאלות 8-12) סיבות לאי

פתיחת עסק:

62) האם את מתכוונת לפתוח עסק בעתיד? 1. כן 2. לא 3. לא יודעת

63) אם כן, איזה עסק?

צעדים לשנה הקרובה:

64) אם אין כוונה בעתיד הקרוב, מה דרוש לך על מנת להיכנס לפעילות עסקית?

(למראינת: כאן יש לתרגם את התשובה לקטגוריות המתאימות ביותר מבין אלה המופיעות למטה. אם אין כאלה, יש לרשום את התשובה כלשונה)

1) יציאה ממצב של חובות קשים

2) שיפור במצב הכלכלי במדינה

3) רוצה לחסוך סכום התחלתי מסוים לפני שנכנסת לעסק

4) ליווי מקצועי צמוד

5) תמיכה נפשית

6) חיזוק הבטחון העצמי

7) קורס עסקי נוסף (לרשום את סוג ההתמחות הנדרש)

8) סיום של סכסוך משפחתי (גירושין, וכד')

9) השתפרות של המצב הבריאותי שלי או של מטופלים במשפחה

10) לא מתאים לי ואין לי כל כוונות להכנס לפעילות עסקית

11) אחר

ט. הקורס של העמותה

65) במבט לאחור על הקורס של העמותה, מה הדברים החשובים ביותר שלמדת?

1. התעצמות כללית 2. הכשרה עסקית 3. ניהול עסקי 4. תכנון (כולל תמחור)

5. שיווק 6. חשיבה כלכלית 7. קשרים חדשים

8. אחר

66) האם לדעתך הידע הופנם ואת יכולה ליישם אותו? 1. כן 2. לא

67) מה חסר היה בקורס?

68) האם היה בקורס משהו שהרתיע אותך?

י. לימודים

69) האם את נמצאת בתוכנית לימודים כלשהי? 1. כן 2. לא

אם כן באיזה תחום

70 האם היציאה ללמודים היתה בעקבות השתתפותך בתוכנית "עסק משלך"? 1. כן 2. לא
נא לפרט _____

יא. הקבוצה

71 האם את בקשר עם הנשים מהקבוצה? 1. כן 2. לא
72 מהו סוג הקשר? 1. חברתיים 2. רישות עסקי 3. אחר _____
73 דרגי את חשיבות הקבוצה בחוויה מסך כל הדברים שקיבלת מן העמותה להעצמה
כלכלית
1 2 3 4 5
נמוכה גבוהה

יב. כללי

74 איך את מסתדרת כלכלית? 1. סביר 2. קשה 3. לא מסתדרת
75 מה סך כל ההכנסות של משק הבית? (כאן כולל שכר, קצבאות, ואחר)
1. עד 1,000 ₪ 2. בין 1,001-2,000 ₪ 3. 2,001-3,000 ₪ 4. 3,001-4,000 ₪
5. 4,001-5,000 ₪ 6. 5,001-6,000 ₪ 7. מעל 6,000 ₪
76 האם חל שינוי לטובה או לרעה ברווחה הכלכלית של משק הבית?
נא לדרג -3 -2 -1 0 1 2 3
77 הקשר של השינוי לתוכנית: 1. פתיחת עסק
2. התעצמות כלכלית
3. נטילת הלוואה
4. יציאה ללימודים
5. אין קשר
6. אחר _____

78 האם חל שינוי לטובה או לרעה בחיך באופן כללי?
נא לדרג -3 -2 -1 0 1 2 3

פרטי: _____

79 איך היית מדרגת את עצמך ביחס לנקיטת יוזמה?
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
דרגת יזמות גבוהה
דרגת יזמות נמוכה
80 איזה ציון היית נותנת לעצמך על סולם של הצלחה?
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
אי הצלחה הצלחה

81 האם יש לך ציפיות מן העמותה שלא שאלתי עליהן בשאלון זה, או תוספות אחרות?

תודה על שיתוף הפעולה...
הערות של המראיינת

مقابله متابعه لخريجات البرنامج – بعد انتهاء سنه ونصف من بدايه الدورة

كليمات إفتتاحية : المتابعه بنطاق بحث يجرى بالتعاون مع الجمعيه. نحن نضمن لك السرية التامة, فالتفاصيل تحفظ مع الباحثه الرئيسية (د. عماليا ساعر للتي مررت المقابله الاولى) ولن تنقل لأي واحد سواها, (يسمح باعطاء رقم الهاتف الخاص بعماليا اذا ارادوا ذلك) .

I. العمل : (لمجرية المقابلة : بلا علاقه لا يصال المعاش لشهري 7000 ₪)

- 1) هل تعملين ؟ (المقصود الاجيرات فقط) 1. نعم 2. لا
- 2) اذا تعملين فيماذا ؟
- 3) كم تتقاضين شهريا (قبل تنزيل الضرائب) ؟
1. لا اتقاضى شيئا من العمل (بغض النظر عن اي ارباح من المصلحة)
2. حتى 1000 ش.ج. 3. 1,001 - 2000 ش.ج. 4. 2,001-3000 ش.ج.
5. 3,001-4000 ش.ج. 6. اكثر من 4,000 ش.ج.
- 4) كم تربحين بالساعة ؟ (بحالة انك تعملين بحسب الساعات)
1. اقل من 15 ش.ج. 2. 15-17 3. 18-20 4. 21-25 5. 26-30 6. 31+
- 5) حجم الوظيفة ؟ 1. كامله 2. نصف وظيفه (حتى 20 ساعه اسبوعيه)
3. ربع وظيفه (حتى 10 ساعات اسبوعيات) 4. حسب مشاريع او ساعات غير محدد
- 6) تاريخ ابتدائك العمل؟ 1. قبل الدورة 2. خلال او بعد الدورة

II. المصلحة

- 7) هل لديك مصلحة؟ 1 نعم 2 اشترك بالمصلحة العائلية 3 لا
- (لمجرية المقابلة : حتى اذا كان الجواب "لا" اعبرى على الاسئله 9-13)
- 8) ماهية المصلحة؟
- 9) هل لديك منتجات او خدمات معينه تبيعيها ؟ 1 نعم 2 لا
- 10) هل سعرت المنتج ؟ 1 نعم 2 لا
- 11) هل تتقاضين عليه اجرا ؟ 1 نعم 2 لا
- 12) هل يوجد لديك مكان للنشاط الإقتصادي ؟ 1 نعم 2 لا
- 13) هل تملكين أجهزة؟ 1 نعم 2 لا
- 14) اسم المصلحة؟
- 15) تاريخ افتتاح المصلحة؟
- 16) عنوان وهاتف المصلحة؟
- 17) هل المصلحة افتتحت خلال اشتراكك ببرنامج "עסק משלך"؟ 1 نعم 2 لا
- 18) هل المصلحة مسجلة ؟ 1 نعم 2 لا
- 19) اذا نعم, كيف سُجلت؟ 1. كمصلحة صغيرة (לסק זעיר) 2. عامل موكل (לסק מורשה) 3. شركه
- 20) ما هو حجم نشاط المصلحة؟ (هل نشاطك في المصلحة متتابع ومنظم ام لا) ؟
- 21) كم المدخول الشهري تقريبا ؟
- (لمجرية المقابلة : يجب ان تسألني عن الست اشهر الاخيره- وإذا في الامكان على 12 شهر, وتحسين مع المراه)
1. حتى 500 ش.ج. 2. 501-1,000 3. 1,001-1,500 4. 1,501-2,000
5. 2,001-2,500 6. 2,501-3,000 7. 3,001-3,500
8. 3501-4000 9. اكثر من 4000
- 22) المعدل قدر حسب : 1. 6 اشهر 2. 12 شهر 3. اقل من ست اشهر
- 23) هل بهذه المرحله المصلحة 1. تنجب مدخول 2. تخسر 3. بدون خساره او ربح
- 24) ما هو الربح المعدل في الشهر من المصلحة في السنه الاخيره (بعد الخصومات)؟ _____ شاقل
- 25) هل تشغلين أجيرين ؟ 1. نعم 2. لا

إذا نعم الرجاء اعطاء تفاصيل

III. المخصصات

- 27 هل خفض المجموع الكلي للمخصصات التي كنت تقبضينها؟ 1. نعم 2. لا
- 28 ما هو السبب؟ 1. التقليلات بضمنان الدخل 2. افتتاح المصلحة 3. عمل باجار
4. اخر
- 29 كم كان المبلغ قبل التقليلات؟ ما هو المبلغ الحالي؟
- 30 لمن لديها مصلحة مسجلة: هل واجهتك صعوبات مع مؤسسة التأمين الوطني بعد افتتاح المصلحة؟
1. نعم 2. لا
- الرجاء اعطاء تفاصيل

IV. المرافقة

- 31 هل تلقيت مرافقة "חונכות משולבת" في نهاية الدورة؟ 1. نعم 2. لا
- (المقصود: 5 ساعات مرافقة شخصية لمشاركه في نهاية الدورة, تعطى مجاناً من قبل "מט"מ") .
- 32 اذا نعم, اسم المرافقة: _____
- 33 قدرتي الفائده التي اكتسبتيها من اللقاءات؟
- | | | | | |
|--------|--------|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| قليلاً | كثيراً | | | |
- 34 ما هي احسن الامور التي تلقيتيها من المرافقة الشخصية؟ _____
- 35 ماذا كان ناقصاً في المرافقة؟ _____
- 36 هل تلقيت او تتلقي مرافقة شخصية اضافية بعد فتح المصلحة؟ 1. نعم 2. لا

V. القرض

- 37 هل تلقيت قرض؟ 1. نعم 2. لا
- 38 إذا نعم, بأي مبلغ؟
- | | |
|----|----------------|
| 1. | حتى 5,000 شاقل |
| 2. | 5,001-10,000 |
| 3. | 10,001-15,000 |
| 4. | 15,001-20,000 |
| 5. | اخر |
- 39 لأي غرض تستعملين لقرض؟
1. إحتياجات ومواد 2. تاهيل مهني 3. أجار
4. تسديد ديون 5. تُستعمل لاحد افراد العائله 6. اخر
- 40 من الذي يقرر لأي غرض يصرف القرض؟ 1. انا 2. زوجي 3. كلانا 4. اخر
- 41 من الذي يدير اموال القرض؟ 1. انا 2. زوجي 3. كلانا 4. اخر
- 42 خلال اي مدة تنوين ارجاع القرض؟ 1. سنة 2. سنتان 3. ثلاث سنوات
- 43 اذا بدأت بإرجاع القرض, هل ترين ان العبء معقولاً؟ 1. نعم 2. لا
- 44 حالك اليوم بعد خصم الدفعة الشهرية هو: 1. إرتفاع مستوى المدخولات 2. الرجوع لمستوى المدخولات ما قبل افتتاح المصلحة 3. تعميق الدين
- 45 نظراً لجوابك على السؤال السابق, هل ترين أنه أخذك القرض كان من اللاءق؟ 1. نعم 2. لا
- اشرح بكلماتك؟
- 46 هل كنت قادره على افتتاح المصلحة من دون القرض؟ 1. نعم 2. لا
- 47 هل تفكرين أن تأخذي قرضاً إضافياً بعد أن تسددي الأول؟ 1. نعم 2. لا
- 48 إذا لم تأخذي قرضاً, هل تنوين ان تأخذي قرضاً بالمستقبل؟ 1. نعم 2. لا 3. لا أعرف
- (لمجربة المقابلة: إذا كان الجواب نعم, أعيدي الأسئلة 38-39)
- 49 إذا كان الجواب لا, لماذا لم تأخذي قرضاً؟ 1. لا أحتاج 2. أحتاجها لكن أخاف الدخول بديون 3. اخر

VI. إحتياجات لتطوير المصلحة (فقط للنساء اللواتي لديهن مصلحة)

50 درجي النشاطات التاليه حسب اهميتها بالنسبة لك ومدى رغبتك بالمشاركه بها إذا قامت الجمعيه بإنجازها

التدريج من 1 الى 5 حيث ان 5 تهمني جدا, 1 لا اهتم

التدريج	نوع النشاط
	1. نشاط للاعلان ونشر المصلحة (مثلا موقع إنترنت, كتلوج)
	2. الكتابه لجريدة الخريجات عن تجربتك الشخصيه
	3. الاشتراك باجتماعات ومناسبات للجمعيه
	4. عرض وبيع منتوجاتك او خدماتك في معارض
	5. الاشتراك بورشات مهنيه : حول تسويق, نشر, ادارة حسابات, اجراء مفاوضات, عقد اتفاقيات, الخ
	6. لقاءات مع مختصون في مجال عملك
	7.المساعده باقامة اتصالات مع اسواق محلية ودولية
	8. الانضمام الى مجموعة من الخريجات في مجالك

VII. المرافقه الجماعيه

51) هل اشتركت باللقاءات الجماعيه التي تابعت دوره ؟ 1. نعم 2. لا

اذا نعم

52) درجي الفائده التي اكتسبتها من اللقاءات ؟

1 2 3 4 5

قليلًا كثيرًا

53) باي مجال خاصة افادتك هذه اللقاءات ؟ 1. تدعيم 2. تسويق 3. تسعير 4. تنفيذ الفكره

5. تمركز 6. مواجهة البيروقراطية 7. ضرائب وادارة حسابات 8. تشبيك 9. حل مشاكل

محددة

10. اخر

54) هل لديك ملاحظات عامه عن المرافقه الجماعيه ؟

1. عن المرافقة (مع ذكر الاسم)

2. عن المجموعه

55) هل توجهتي الى المرافقة بشكل شخصي غير اللقاءات الجماعيه ؟ 1. نعم 2. لا

56) اذا نعم, باي نوع من المشاكل؟

57) ما عدد المحادثات التي كانت بينكما ؟ 1. 1-3 2. 4-6 3. 7-10

4. فوق ال 10

58) درجي مدى الفائده التي اكتسبتها من هذه المحادثات

1 2 3 4 5

قليلًا كثيرًا

59) اذا لم تشتركي في اللقاءات الجماعيه (بما في ذلك من اشتركت بلقائنين فقط)

ما السبب ؟

60) ماذا كان لازم من شانك توصلي الى اللقاءات ؟ 1. مضمون مختلف 2. مكان اخر

3. دوام (تدريجيا) اخر 4. ساعات اخرى 5. مرافقة اخرى 6. اخر

VIII. ترك المشروع

61) اذا لا يوجد نشاط إقتصادي (للنساء اللواتي اجابن لا على الاسئله 8-12) الاسباب لعدم فتح المصلحه :

62) هل تنوين فتح مصلحه في المستقبل ؟ 1. نعم 2. لا 3. لا أعرف

63) اذا نعم, اي نوع مصلحه؟

الخطوات للسنة القادمه:

64) اذا لا توجد نية لفتح مصلحه في المستقبل القريب, ماذا يتطلب لكي تدخل الى نشاط إقتصادي؟ (يجب ترجمه الاجابات الى الاقسام الملائمه, وبحالة عدم تمكين ذلك يجب كتابة الجواب كما هو)

1. الخروج من التطور بديون
2. تحسين الوضع الاقتصادي في الدوله
3. توفير المبالغ الابتدائية
4. مرافقه مهنيه
5. مساعده نفسيه
6. تقويه الثقه بالذات
7. دوره تاهيل إقتصادي اخرى (ما نوعها _____)
8. حل صراع عائلي (طلاق وغيرها)
9. تحسن الوضع الصحي لي او لاحد افراد العائله
10. لا يناسبني ولا انوي الدخول الى نشاط إقتصادي
11. اخر _____

IX. الدور

- 65) بالنظر الى الورا, ما هي اهم اشياء تعلمتها في هذه دوره ؟
1. تدعيم عام 2. تاهيل
 مهني 3. ادارة اعمال 4. التخطيط (بما في ذلك التسعير) 5. تسويق 6. التفكير
 الاقتصادي 7. علاقات جديده 8. اخر _____
- 66) هل تشعرين بأنك تذكرين المادة التي تعلمتها وتستطيعين أن تطبقها؟ 1. نعم 2. لا
- 67) ما هي الامور التي كانت تنقص في دوره ؟

68) هل كان في هذه دوره شي ما خلاك تبتعدى عنها؟

X. التعليم

- 69) هل انت موجوده حاليا في نطاق تعليمي ما؟ 1. نعم 2. لا
 اذا نعم باي مجال؟
- 70) هل بدأت هذا التعليم في اعقاب مشاركتك بالدوره ؟ 1. نعم 2. لا
 ارجو التوضيح _____

XI. المجموعه

- 71) هل انت موجوده بعلاقه مع مشتركات في دوره ؟ 1. نعم 2. لا
- 72) ما هو نوع العلاقه ؟ 1. اجتماعيه 2. تشبيك إقتصادي 3. اخر _____
- 73) درجي اهمية المجموعه من بين كل ما مررت في دوره ؟
- | | | | | |
|------|---|---|---|-------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| قليل | | | | كثيرا |

XII. عام

- 74) كيف تتدبرين اقتصاديا؟ 1. جيد 2. صعب 3. لا اتستطيع التدبر
- 75) ما هو الدخل العام في الاسره (معاش شهري مخصصات تامين وغيره)
1. حتى 1000 شافل 2. 1001-2000 شافل 3. 2001-3000 شافل 4. 3001-
 4000 شافل 5. 4001-5000 شافل 6. 5001-6000 شافل 7. أكثر من 6000 شافل
- 76) هل حدث تغيير ايجابي او سلبي في الرفاه الاقتصادي للبيت
- 3 -2 -1 0 1 2 3
- 77) علاقه التغيير بالبرنامج :
1. فتح المصلحه
 2. التدعيم الاقتصادي
 3. اخذ القرض
 4. بدء التعليم

5. لا علاقه

6. اخر

78) هل حدث تغيير للافضل او للاسوء في حياتك بشكل عام

3 -2 -1 0 1 2 3

الرجاء اشرحي

79) كيف تدرجين نفسك بالنسبه لآخذ المبادرات ؟

10 9 8 7 6 5 4 3 2 1
عاليه منخفضه

80) اي علامه تعطين نفسك على سلم النجاح

10 9 8 7 6 5 4 3 2 1
نجاح عدم نجاح

81) هل لديك توقعات من الجمعيه لم اسال عنها في الاستماره او اي اضافات اخرى ؟

واخيرا اشكرك على التعاون

أي ملاحظات لمجربة المقابلة

נספח ג. התחייבות לשמירת סודיות (עברית וערבית)

התחייבות זו חולקה לנשים במהלך הקורס, יחד עם הצגת דבר קיומו של המחקר וכהכנה להתקשרויות האישיות אתן*



University of Haifa	אוניברסיטת חיפה
Amalia Sa'ar, Ph.D.	ד"ר עמליה סער
Department of Sociology & Anthropology	החוג לסוציולוגיה ואנתרופולוגיה
Mount Carmel, Haifa 31905, Israel	הר הכרמל, חיפה 31905
Tel: 972-4-8288176	טלפון: 04-8288176
Fax: 972-4-8240819	פקס: 04-8240819
saaram@soc.haifa.ac.il	דוא"ל: saaram@soc.haifa.ac.il

אני מודה לך שהסכמת להתראיין למחקר. הקורס שאת משתתפת בו הוא חדש למדי. למעשה, בארץ זהו הניסיון הראשון לעזור לנשים שסובלות ממצוקה כלכלית להרוויח כסף באופן עצמאי. בגלל שזהו פרויקט חדשני חשוב מאוד ללוות אותו במחקר, כדי להעריך עד כמה הוא מתאים ואיפה צריך לשנות. המחקר נעשה על ידי מרצה באוניברסיטת חיפה, ד"ר עמליה סער, בשיתוף פעולה עם העמותה שעורכת את הקורס, אך לא מטעם העמותה.

אני יודעת שחלק מן השאלות האלה הן מאוד אישיות ולא פשוט לדבר עליהן. **לכן אני מתחייבת שכל הפרטים שתמסרי יישארו חסויים לגמרי.** כלומר, מלבדי ומלבד האישה שעורכת את הראיון איש לא יראה את הפרטים האישיים.

כוונת המחקר היא להשפיע על קובעי המדיניות בארץ, ולכן הדוח הסופי יופץ לגורמים רשמיים, בהם לדוגמה המוסד לביטוח לאומי. כמו כן, הממצאים יפורסמו בכתבי עת מקצועיים בארץ ובעולם. עם זאת, הדוחות הללו **לא יכללו כל נתונים אישיים על המשתתפות** אלא רק **מסקנות כלליות**, שלא תהיה שום אפשרות לקבל דרכן מידע אישי על המרואיינות.

מאחר שזהו מחקר הערכה הרי ששאלון זה הוא ראשון בסידרה. הוא מוגש לך בתחילת התהליך ובעוד שנה וחצי נרצה לחזור אלייך, בין אם תפתחי עסק עצמאי ובין אם לא, כדי לראות איזו תועלת הפקת בראייה לאחור.

על החתום

ד"ר עמליה סער
החוג לסוציולוגיה ואנתרופולוגיה
אוניברסיטת חיפה

* ההתחייבות לשמירה של חסיון מלא של הנתונים גובתה בהסכמה בעל פה של נציגות הקרן למפעלים מיוחדים. הסכמה זו ניתנה במהלך הישיבה הראשונה של וועדת ההיגוי ואושררה כשנה לאחר מכן, לבקשת החוקרת, שוב במהלך ישיבה של וועדת ההיגוי.



جامعة حيفا
د. عماليا سعر
فرع علم الاجتماع وعلم تطور الانسان
جبل الكرمل, حيفا 31905
تلفون : 04-8288176
فاكس : 04-8240819
بريد الكتروني : saaram@soc.haifa.ac.il

ضمان / كفالة للمحافظة على السرية التامة

استمارة تقدير للمشاركات بمشروع "مصلحة لك" في الجمعية للتدعيم الاقتصادي للنساء
جزء أ (في بداية المشروع)

اشكرك على موافقتك الاشتراك في البحث. الدورة التي تشتركون بها تعتبر جديدة. في الواقع انها التجربة الاولى في البلاد لمساعدة النساء في وضع مادي سيء ليعتاشون معاشاتهن بشكل مستقل. كون هذا المشروع جديد من المحبذ مرافقته ببحث علمي, من اجل تقدير نجاعته ومحاولة تطويره اذا احتاج الامر. يدار البحث على يد محاضرة من جامعة حيفا , د. عماليا سعر, بالاشتراك مع الجمعية المسؤولة عن دوره ولكن ليس بادارتها.

اعرف ان البعض من الاسئلة تعتبر شخصية وليس من السهل اجابتها لهذا انا اضمن لك ان المعلومات المطروحة ستبقى سرية للغاية. وهذا يعني انه فقط انا والتي تنفذ الاستمارة سنرى المعلومات هذه وغيرنا لا احد لديه الشرعيه بذلك.

هدف البحث هو محاولة التأثير على صاحبي الشرعية في اتخاذ القرارات السياسية والفعلية في البلاد, ولهذا التقرير النهائي سيقدم الى اماكن رسمية, من بينهم مثلاً المؤسسة للتأمين الوطني. وكذلك التقارير ستنتشر في مجلات ادبية وعلمية في البلاد والخارج. مع ذلك, التقارير هذه لن تشمل اية معلومات شخصية عن المشاركات انما فقط نتائج عامة, والتي سيكون من غير الممكن الحصول على اية معلومة شخصية عن اية مشاركة.

لان هذا البحث هو بحث تقديري فستكون هذه الاستمارة هي الاولى في البرنامج. يقدم لك في بداية البرنامج وبعد سنة ونصف نود الرجوع اليك, حتى اذا اقامت مصلحة ام لا, حتى نرى اية فائدة كانت مع نظرة الى الخلف.

د. عماليا سعر
فرع علم الاجتماع وعلم تطور الانسان
جامعة حيفا