



המוסד לביטוח לאומי
מינהל המחקר והתכנון והאגף לפיתוח שירותים

חממה עסקית לנשים

ד"ר שוקי הנדלס

מפעלים מיוחדים 141

ירושלים, ניסן התש"ע, אפריל 2010

www.btl.gov.il

פתח דבר

אנו שמחים להגיש לעיונכם מחקר המסכם מפעל מיוחד – חממה עסקית לנשים – תוכנית שהיא פרי יוזמה של העמותה להעצמה כלכלית לנשים. העמותה הקימה חממה עסקית של נשים יזמיות בתחילת דרכן, יהודיות וערביות, המפעילות עסקים בכל רחבי הצפון, ונועדה לתמוך בהן ולפתח את יוזמותיהן. התכנית פעלה בשנים 2007-2009.

נשים יזמיות נתקלות בחסמים רבים כשהן רוצות להשקיע זמן בפיתוח העסק כתוצאה מאי השוויון בנטל גידול בילדים והעבודה במשק הבית. סיוע לעסקים קטנים בראשית דרכם הוא אינטרס של המדינה מאחר שהגידול בכוח האדם ובהכנסות של עסקים אלה תורמים רבות לפיתוח הכלכלה. המוסד לביטוח לאומי באמצעות הקרן למפעלים מיוחדים אישר את מימון התוכנית בהיותה חדשנית, מיועדת ליזמיות משני המגזרים ומשתלבת ביעדים של המוסד בפיתוח מודלים לשילוב נשים בכלכלת ישראל.

בתוכנית השתתפו נשים שיש להן קשיי פרנסה מתוך כוונה לסייע להן להגדיל את הסיכויים להצלחת העסק ושימורו ולהגדיל את שיעורי ההכנסה ממנו – 71 נשים יזמיות קבועות ועוד 100 יזמיות על בסיס מזדמן. החממה העסקית פעלה במתכונת ניידת וניידת לפי מאפייני העסק. החממה סיפקה מגוון שירותים, בהם ימי עיון וסדנאות בנושאים כלליים וספציפיים, אימון (קואוצינג) בקבוצות קטנות, ייעוץ עסקי קבוצתי ואישי, שירותים נלווים כגון שירותי ייעוץ משפטי/שיווקי, עזרה בגיוס שירותים משלימים וארגון ירידים ואירועי מכירות.

התוכנית הצליחה לבזר את שירותי החממה לכרמיאל ועכו נוסף על חיפה ואפשרה לקבל ייעוץ אישי במקום שבו ממוקם העסק. רוב היזמיות שנרשמו לחממה ונעזרו בה הן נשים שפנו ליזמות בגיל מבוגר למדי. בקרב היהודיות היה שיעור גבוה של חד הוריות, ובקרב הערביות היו רבות שבעליהן אינם עובדים והן דיווחו על מצב כלכלי קשה של המשפחה.

משתתפות החממה הקימו עסקים בתחומים מגוונים, כגון ענפי מסחר (מכולת, חנות כלי כתיבה), שירותיים עסקיים (עיצוב, צילום), שירותים אישיים (קוסמטיקה, עיסוי), אירוח ומזון, תכשיטנות וחינוך וחקלאות (גידול זעתר, גידול דבורים).

מהמחקר עלה כי מגוון השירותים שסופקו למשתתפות תרם מאוד לפיתוחן האישי והעסקי ותרם לשימור העסקים. שימור עסקים בתקופה של משבר כלכלי מהווה הצלחה. שיעור העסקים שנסגרו היה נמוך. את התוצאות העסקיות אפשר להגדיר כטובות עד בינוניות. בתום

הפרויקט 53% מהמשתתפות היהודיות דיווחו על התקדמות רבה של העסק ועל מצב עסקי טוב או בינוני במהלך השנה האחרונה, בהשוואה ל-16% בלבד מהמשתתפות הערביות. כשליש (34%) הרוויחו בממוצע יותר מ-4,000 ש"ח לחודש והצליחו לקדם את העסק שלהן. משתתפות אחדות הצליחו לקדם בצורה בולטת את עסקיהן ולהפוך אותם לעסקים מבוססים המספקים עבודה למועסקות נוספות. 42% מהמשתתפות האחרות עדיין הרוויחו מעט בסיום החממה ולא הצליחו לקדם את העסק.

בהתחשב באילוצי התוכנית (משך זמן הפעלה קצר למדי ואוכלוסייה חלשה למדי), אפשר להעריך שהחממה הצליחה במידה לא מבוטלת לעמוד במשימה של קידום העסקים של משתתפות בה. להשתתפות בפעילויות החממה היתה השפעה מצטברת על ההצלחה העסקית, היא היוותה קבוצת תמיכה רגשית ועסקית, והגבירה את הסיכויים להצלחה העסקית של העסק.

כתוכנית המשך לחממה העסקית, פיתחה העמותה תוכנית של מרכזים אזוריים, שבהם יוסיפו להינתן ליזמיות פעילויות ושירותים המתבססים על צורכי העסק. קרוב למחצית מהמשתתפות גילו עניין בהצטרפות לתוכנית המשך.

תודתנו נתונה לכל השותפים: לעובדי העמותה להעצמה כלכלית לנשים על הגשמת חזון, לעומדת בראשם איילת אילני, לחברי ועדת ההיגוי ולנשים הרבות שהשתתפו בחממה.

תודה גם לטניה ליף, שליוותה את התוכנית במקצועיות רבה מטעם הקרן למפעלים מיוחדים. תודה מיוחדת לד"ר שוקי הנדלס, אשר השכיל להעריך במקצועיות רבה את התוכנית במטרה לסייע בפיתוחה ולעמוד על כל מרכיביה והשפעותיה.

אנו מקווים שהתכנית תוטמע באזורים נוספים בארץ ותסייע לקהילות נשים נוספות.

שרית בייץ-מוראי

מנהלת הקרן למפעלים מיוחדים

חברי ועדת ההיגוי

איילת אילני – מנהלת העמותה להעצמה כלכלית לנשים

אלה אלקלעי – סגנית נשיא IBA

אלון פילץ – מנכ"ל דיזנגוף סנטר, תל אביב

חנה רמות – מנהלת החממה העסקית, העמותה להעצמה כלכלית לנשים

טניה ליף – מרכזת מפעלים מיוחדים, המוסד לביטוח לאומי

יעקב שטיינברג – מרכז מנדל למנהיגות בנגב

סימה חבר – האגף להבטחת הכנסה, המוסד לביטוח לאומי

פיירוז יאסין-בכריה – מנהלת החממה הניידת, העמותה להעצמה כלכלית לנשים

רות גור – מנהלת כספים, העמותה להעצמה כלכלית לנשים

ד"ר שוקי הנדלס – חוקר מלווה

תמצית

תכנית החממה העסקית פותחה על ידי העמותה להעצמה כלכלית לנשים. העמותה הוקמה בשנת 1997 בחיפה במטרה להביא לשינוי חברתי וכלכלי במעמד הנשים בארץ. האסטרטגיה שהעמותה בחרה בה הייתה סיוע לנשים בפתיחת עסקים זעירים. ההחלטה להתמקד בתחום היזמות נבעה מהשיעור הנמוך של יזמיות בישראל ומהרצון להסיר חסמים שאיתם מתמודדות נשים המנסות להקים עסקים חדשים. המטרה של תכנית החממה העסקית נועדה להבנות ולשכלל את השירותים המכוונים לנשים שפתחו עסקים והיו בקשר עם העמותה להעצמה כלכלית לנשים. התכנית הניסיונית יועדה ל-70 נשים שנבחרו מקרב יזמיות אלה.

החממה התמקדה בהצעת שירותים המתמחים בעסקים זעירים שבהם ניתן דגש על שיווק, כולל כניסה לשווקים חדשים, ניהול עסקי ופיננסי, תמיכה, רישות והעצמה. התכנית יועדה למגוון רחב של יזמיות המפעילות עסקים בכל רחבי הצפון, הן באזור חיפה והן בגליל, ויועדה ליזמיות במגזר היהודי ובמגזר הערבי. חשוב לציין כי פעילות העמותה, כולל פעילות החממה העסקית, מיועדת לכלל הנשים היזמיות: יהודיות וערביות. תכניות מעורבות המיועדות לאנשים משני המגזרים הן נדירות בישראל, ועובדה זו מייחדת את פעילות העמותה בכלל ואת פעילות החממה העסקית בפרט.

ייחוד נוסף בחממה הוא שילוב של שירותים: ימי עיון וסדנאות המיועדים לכלל המשתתפים; סדנאות בנושאים ספציפיים; קואצ'ינג בקבוצות קטנות; ייעוץ קבוצתי; וייעוץ אישי. סל השירותים שהורכב במסגרת החממה התבסס על הנחה של צרכים משולבים: הן צרכים של ייעוץ עסקי קונקרטי, הן צרכים של קביעת סדרי עדיפויות והפרדה בין העסק והמשפחה, והן צרכים של העצמה.

מחקר ההערכה של תכנית החממה העסקית תוכנן כמחקר הערכה משולב הכולל בחינה של תוצאות התכנית, כמו גם בחינת תהליכי העבודה. המחקר התבסס על מודל של "מחקר פעולה", כלומר, תוצאות ההערכה אינן מנותקות מהתכנית אלא מלוות אותה ואף משנות אותה בהתאם לצורך. הבחינה השוטפת של התכנית התבססה על דוחות ביניים שבהם ניתן היזון חוזר לפעילות השוטפת בתחומים השונים. במסגרת המחקר נבחנו נושאים שונים הקשורים לתהליכי המיון לתכנית, להיקף האוכלוסיות המשתתפות בתכנית, להרכבן, לתמהיל השירותים, להשגת היעדים הכמותיים והאיכותיים ולאיתור המשתתנים המשפיעים על הצלחתן של נשים יזמיות.

אוכלוסיית המחקר העיקרית כללה את משתתפות התכנית. בסך הכול השתתפו בתכנית בשלביה השונים 71 משתתפות – 43 משתתפות יהודיות ו-28 משתתפות ערביות – כולל משתתפות שנשרו מהתכנית בתחילתה או במהלכה. בנוסף, נבחנו במחקר ההערכה כ-100 יזמיות מאזור הצפון שקיבלו ייעוץ או הכשרה על בסיס מזדמן מצוות היועצים והמנחים של החממה בתקופת ההפעלה של התכנית הניסויית.

נתוני אוכלוסיית המחקר נבחנו מול שלוש קבוצות ביקורת: קבוצת ביקורת פנימית – 90 יזמיות שהיו בקשר עם העמותה להעצמה כלכלית לנשים ולא הצטרפו לחממה מסיבות שונות; קבוצת יזמיות חיצונית – 56 נשים יזמיות באזור הצפון שלא היו בקשר עם העמותה להעצמה כלכלית לנשים; וקבוצת יזמים חיצונית – 52 יזמים גברים באזור הצפון. בנוסף, נבדקו במחקר ההערכה גם צוות החממה, יועצות החממה ויועצים חיצוניים העוסקים בתחום היזמות.

כל האוכלוסיות שהשתתפו במחקר ההערכה רואיינו באמצעות ראיונות טלפוניים שנערכו על ידי חברה המתמחה בראיונות מסוג זה. כל השאלונים תורגמו לערבית. משתתפות החממה רואיינו שלוש פעמים במהלך פעילות החממה ולאחר סיומה. הקבוצות האחרות רואיינו פעמיים: במהלך הפעלת החממה, ולאחר סיומה. בנוסף, נערכו ראיונות עומק עם משתתפות בחממה, עם צוות החממה, עם יועצות החממה ועם יועצים חיצוניים, ונערכו תצפיות על מגוון פעילויות החממה.

תכנית החממה העסקית יועדה לאוכלוסייה שהוגדרה כאוכלוסייה "חלשה" – יזמיות שהקימו עסקים זה מקרוב ושהעסק שהקימו עדיין לא התבסס. לא התקבלו לחממה יזמיות בעלות עסקים מבוססים או יזמיות שעל פניו נראה היה שהן אינן זקוקות לשירותי החממה. הממצאים מצביעים על כך שלתכנית גויסה אוכלוסייה שהתאימה ברובה להגדרה זו של אוכלוסייה חלשה: גיל גבוה יחסית (שליש מהמשתתפות מעל גיל 50, ושליש בין 40 ל-50); שיעור גבוה (שליש) של משתתפות יהודיות חד-הוריות (שליש); שיעור גבוה מאוד (54%) של משתתפות ערביות שבעליהן אינם עובדים, שיעור גבוה של משתתפות ערביות (37%) שיש במשפחתן אנשים עם מוגבלויות; שיעור גבוה של משתתפות (60%) המדווחות על מצב כלכלי קשה של המשפחה; שיעור גבוה (מחצית) של משתתפות שאין להן מכונית; שיעור גבוה של משתתפות חסרות ניסיון מקצועי בתחום שבו פתחו עסקים; ושיעור גבוה של משתתפות (81%) שלהוריהן ולמשפחתן אין ניסיון ביזמות.

השילוב של משתתפות יהודיות וערביות במסגרת החממה זכה להצלחה חלקית בלבד. הקושי העיקרי נבע מקשיי שפה. התכניות המשותפות ליהודיות וערביות התנהלו בשפה העברית ועקב כך חלק מהמשתתפות הערביות התקשו להשתלב בפעילויות המשותפות. הקושי להשתלב בתכניות משותפות בא לידי ביטוי בולט בקורסי הקואצינג שהשתתפות בהם דורשת, בצד ידע בעברית, גם מוכנות לחשוף בפני חברות הקבוצה בעיות שונות שאיתן מתמודדות המשתתפות. קושי נוסף נבע ממגבלות של ניידות שהיקשו על הגעתן של משתתפות ערביות לחלק מהפעילויות. הקשיים נבעו הן מטיב העסקים - חלק מהמשתתפות הערביות הפעילו עסקים בתחומי המסחר וההארחה שלא ניתן לסגור אותם במועד שבו התקיימה הפעילות בחממה, והן מהפיזור הגיאוגרפי הרחב של המשתתפות הערביות, מהקושי בהגעה בשל היעדר רכב פרטי ומהמענה הלא-מספק של תחבורה ציבורית.

שילוב של משתתפות יהודיות וערביות בתכנית משותפת כדוגמת החממה מחייב תכנון מוקדם, הן של הפעילויות המשותפות לשני המגזרים והן של הפעולות הנפרדות. כמו-כן השילוב מחייב תכנון של היקף הפעילויות המשותפות והנפרדות, ובחירת המועדות לתכנית בהתאם לנטייתן להשתתף בפעילויות משותפות ונפרדות. תכנון כזה יאפשר להתאים בצורה אופטימאלית בין הביקוש לבין היצע השירותים.

שיעור סגירת עסקים בקרב משתתפות החממה היה נמוך יחסית. רק שמונה משתתפות סגרו את עסקיהן במהלך הפעלת החממה או בסיומה. כאשר מביאים בחשבון שמדובר בעסקים חדשים של אוכלוסייה חלשה יחסית, ניתן להצביע על תרומה של החממה לשימור העסקים של המשתתפות שהצטרפו אליה. לכך יש לצרף את האופטימיות הניכרת של רוב המשתתפות באשר לסיכויי השרידות של עסקיהן.

בבחינת מדדי ההצלחה העסקית של המשתתפות התוצאות היו מעורבות. נמצא כי כשליש הרוויחו בממוצע מעל 4,000 ש"ח, והצליחו לקדם העסק שלהן במהלך השתתפותן בחממה. כמה ממשתתפות אלה הצליחו להפוך את עסקיהן לעסקים מבוססים המספקים עבודה למועסקות נוספות. 42% מהמשתתפות האחרות עדיין הרוויחו מעט בסיום החממה ולא הצליחו לקדם את עסקיהן. השאר התפלגו בין משתתפות שקידמו את העסק במידה מסוימת אך הרווחים עדיין נותרו נמוכים, לבין משתתפות שמצבו הכלכלי של העסק שלהן הוגדר כטוב יחסית כבר בעת הכניסה לחממה, אך העסק לא התקדם כלכלית במהלך השתתפותן בחממה. על רקע אילוצי תכנית החממה העסקית, שהתבטאו בזמן הפעלה קצר יחסית ובאוכלוסייה

חלשה יחסית, ניתן להעריך שהחממה הצליחה במידה לא מבוטלת לעמוד במשימת הקידום העסקי של משתתפות החממה. בהערכת השרידות של העסקים ובהערכת הקידום העסקי שלהם, יש להביא בחשבון את המשבר הכלכלי בארץ בשנת 2008 שהקשה מאוד על הפיתוח העסקי.

נמצאו הבדלים ניכרים בהיקף השימוש והמיצוי של שירותי החממה. התפלגות ההשתתפות בפעילויות הקבוצתיות במסגרת החממה נעה בין שתיים ל-30 פגישות, והיקף הייעוץ האישי נע בין שתיים ל-21 שעות ייעוץ. בדיקת הגורמים המשפיעים על היקף ההשתתפות בחממה מלמדת כי רק משתנים ספורים השפיעו על היקף ההשתתפות. שני המשתנים העיקריים היו הוותק בחממה והשיוך המגזרי של המשתתפות. משתתפות שהשתתפו בחממה מראשיתה ומשתתפות יהודיות נטו יותר לנצל את שירותי החממה ולהשתתף בפעילויות שאורגנו על ידה.

מידת תרומה של ההשתתפות בחממה להצלחה העסקית של המשתתפות הייתה אחת משאלות המפתח במחקר ההערכה. הממצאים הצביעו על כך שהיקף ההשתתפות בפעילויות הקבוצתיות של החממה היה המשתנה העיקרי שהיה לו מתאם מובהק למצב הכלכלי של העסק ולהתקדמות הכלכלית שלו במהלך התכנית. נראה שלהשתתפות בפעילויות החממה יש השפעה מצטברת על ההצלחה העסקית ונדרשת כנראה רמה מסוימת של הכשרה וליווי שיביאו לפיתוח העסק ולקידומו.

בנוסף, נמצא כי ההצלחה הכלכלית של המשתתפות הערביות הייתה פחותה מזו של המשתתפות היהודיות.

משך התכנית הניסויית של החממה היה שנתיים. הצורך בהיערכות לקראת פתיחת החממה הביא לכך שמשך זמן ההשתתפות המקסימאלי בחממה הגיע בפועל ל-20 חודשים. חלק מהמשתתפות השתתפו בתכנית תקופה קצרה יותר מאחר שהן נרשמו לתכנית רק במהלך הפעלתה. הממצאים מצביעים על כך שהמשתתפות הוותיקות שהצטרפו לתכנית מראשיתה הצליחו לבסס את העסק שלהן ולקדם אותו יותר ממשתתפות שהצטרפו מאוחר יותר. בנוסף, נמצא כי עם סיום התכנית מרבית המשתתפות העריכו כי מצב העסק שלהן אינו מספיק טוב וכי הן עדיין לא הצליחו להשיג את היעדים שקבעו לעצמן ולבסס את העסק. ממצאים אלה ואחרים מצביעים על הצורך בהארכת משך זמן הפעלת החממה, אך מומלץ כי התנאי להמשך ההשתתפות בתכנית לכל אורכה יהיה שהמשתתפות יעמדו בהתחייבויותיהן לפעילות מינימאלית ולעמידה בדיווחים הנדרשים.

תכנית החממה הוגדרה כתכנית ניסויית. ככזו היא אופיינה בגמישות ניכרת, כאשר במהלך התכנית פותחו פעילויות חדשות בהתאם לצרכים ולביקוש של המשתתפות ונסגרו פעילויות שלא היה להן ביקוש. הגמישות באה לידי ביטוי גם בתהליכי המיון והקבלה. לא התקבלו לתכנית מועמדות בעלות עסקים מבוססים או מועמדות שעדיין לא הצליחו להקים עסק, ואם זאת, נעשה מאמץ לקלוט לחממה את רוב המועמדות שרצו להצטרף אליה. בתהליך מיון זה גויסו לתכנית גם מועמדות שהפוטנציאל העסקי שלהן, או שהמוטיבציה והיכולת שלהן לעמוד בדרישות של החממה, הוערכו כנמוכים יחסית.

המסקנה היא שיש צורך לשים דגש רב יותר על שני תהליכים. התהליך הראשון הוא הבניה רבה יותר של תהליכי הקבלה והפעילות. רצוי שההסכם בין החממה למשתתפות יכלול התחייבות של כל משתתפת לקחת חלק בפעילויות שייקבעו מראש והתחייבות לעמוד בדרישות שייקבעו כגון דיווח על תזרים המזומנים של העסק. התהליך השני הוא הגמשת הפעילות. החוזה עם המשתתפות אינו אמור להיות אחיד בהכרח. משתתפות שונות יכולות לבקש להצטרף לתכנית על בסיס שונה של היקפי פעילות. הגדרה מראש של היקפי הפעילות וסוגיה עבור כל אחת מהמשתתפות תאפשר לתכנן טוב יותר את סל השירותים של החממה.

הפעילות בחממה כללה פעילות קבוצתית מסוגים שונים, כולל קואצינג קבוצתי, וכללה ייעוץ אישי שהתבצע בעסק או מחוץ לעסק. הממצאים הראו שהמתאם בין היקף ההשתתפות בפעילות הקבוצתית להצלחה הכלכלית ולהתקדמות של העסק, היה חזק בהרבה מהמתאם בין היקף הייעוץ האישי שקיבלו המשתתפות לבין ממדי הצלחה הכלכלית. ממצאים אלה מחזקים את המסקנה בדבר חשיבותו של סל שירותים משולב לפיתוח אישי ועסקי של משתתפות החממה הכולל: פעילויות בקבוצות גדולות; פעילויות בקבוצות קטנות; ייעוץ קבוצתי וייעוץ אישי.

תוכן העניינים

1	מבוא
1	תיאור תכנית החממה העסקית
2	נשים ביזמות
4	תכניות לעידוד היזמות בישראל
5	מחקר ההערכה של תכנית "החממה העסקית"
7	אוכלוסיות המחקר
8	כלי המחקר
11	ממצאים
11	מאפייני האוכלוסייה
21	מאפייני העסק
28	השתתפות בפעילות החממה ושביעות הרצון מהפעילויות בה
39	היקף העבודה, הכנסות ומצב כלכלי של העסק
49	המשך הקשר עם העמותה
51	הקשר בין השתתפות בפעילות החממה לבין הצלחת העסק
54	דיון
63	רשימת מקורות
67	נספחים
69	נספח 1: שאלון פתיחה – משתתפות ופורשות מהתוכנית
81	נספח 2: שאלון סיום – משתתפות

English Abstract

מבוא

תכנית החממה העסקית פותחה על ידי העמותה להעצמה כלכלית לנשים. העמותה הוקמה בשנת 1997 בחיפה במטרה להביא לשינוי חברתי וכלכלי במעמד הנשים בארץ. האסטרטגיה שהעמותה בחרה בה הייתה סיוע לנשים, בעיקר לנשים המשתייכות לאוכלוסיות חלשות או נשים הנמצאות בסיכון חברתי, לפתוח עסקים זעירים (Micro enterprise). ההחלטה להתמקד בתחום היזמות נבעה מהשיעור הנמוך של יזמיות בישראל ומהרצון להסיר חסמים שאיתם מתמודדות נשים המנסות להקים עסקים חדשים (Lerner & Hendeles, 2002). העמותה פועלת במספר תחומים:

א. פיתוח וביצוע של התכנית "עסק משלך". התכנית כוללת הכשרה עסקית מעמיקה של 140 שעות לימוד הנפרסות לאורך שנה לנשים המתכננות לפתוח עסקים. עד לחודש מרץ 2006 השתתפו בתכנית 1,150 נשים¹ ומתוכן 360 החלו בפעילות עסקית. שיעור הנשים שפתחו עסקים עמד על 32% - שיעור גבוה יחסית של פתיחת עסקים בעקבות השתתפות בקורסים ליזמות (ראה לדוגמה: הנדלס, 2006). על התכנית "עסק משלך" נערך מחקר הערכה מקיף שבדק את מידת הצלחתה (סער, 2007).

ב. קרן הלוואות זעירות לנשים לשם הקמת עסק או פיתוחו. הקרן מתנהלת בשותפות עם קרן קורת ובנק הפועלים. עד מחצית שנת 2008 כ-650 נשים קיבלו הלוואה מהקרן. הלוואה ממוצעת מהקרן עמדה על 15,000 ש"ח והרוב הגדול של הנשים (96%) החזירו (או מחזירות) את ההלוואות. היתרון בקרן הוא שאין בה דרישה לביטחונות או לערבים. בקבלת הלוואות יש עדיפות לבוגרות התכנית "עסק משלך", אך ההשתתפות בה אינה תנאי הכרחי לקבלת הלוואה.

ג. פיתוח מגוון שירותים להעמקת הידע העסקי והשיווקי לבוגרות "עסק משלך" ולמקבלות הלוואות. מאז 2003 העמותה מציעה שירותי ייעוץ עסקי, שיווקי ומשפטי, וכן פיתוח מיומנויות ושיפור המוצר או השירות.

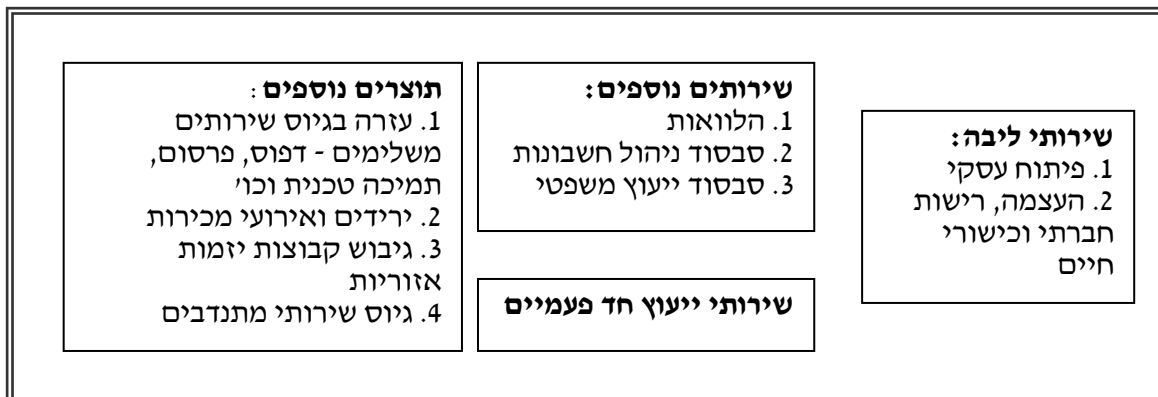
ד. בשנת 2008 החלה העמותה להעצמה כלכלית לנשים בפיתוח התכנית "חיסכון לעתיד ואוריינות פיננסית" שמטרתה לעזור לנשים באוכלוסיות חלשות לחסוך לקראת הקמת עסק או לסייע ליזמיות קטנות לחסוך לקראת הרחבת עסקיהן.

תיאור תכנית החממה העסקית

תכנית "החממה העסקית" נועדה להבנות ולשכלל את השירותים המכוונים לנשים שקיבלו בעבר שירותים מהעמותה להעצמה כלכלית לנשים. התכנית הניסיונית יועדה ל-70 נשים שנבחרו מקרב בוגרות "עסק משלך" שפתחו עסקים זעירים, או שנבחרו מקרב יזמיות שקיבלו הלוואה באמצעות העמותה. נוסף למשתתפות הקבועות בחממה כללה התכנית הניסיונית כ-100 יזמיות נוספות שקיבלו שירותים לא קבועים במסגרת התכנית (ראה תרשים 1).

¹ על פי נתוני העמותה להעצמה כלכלית לנשים, מאז מרץ 2006 ועד אפריל 2009 השתתפו בתכנית "עסק משלך" כ-1,300 נשים נוספות.

תרשים 1: השירותים שנכללו בחממה העסקית



הכוונה בתכנית הייתה להציע שירותים מתמחים לעסקים זעירים שבהם ניתן דגש על שיווק; פתיחת שווקים חדשים; ניהול עסקי ופיננסי; והמשך התמיכה, הרישות והעצמה שקיבלו חלק מהמשתתפות במסגרת תכנית "עסק משלך".

תכנית החממה העסקית יועדה למגוון רחב של יזמיות המפעילות עסקים בכל רחבי הצפון והיא יועדה ליזמיות יהודיות וערביות כאחד. חשוב לציין כי כל הפעילות של העמותה, כולל פעילות החממה העסקית, מיועדת לכלל הנשים היזמיות, יהודיות כערביות. תכניות מעורבות המיועדות ליזמים משני המגזרים הן נדירות בישראל, ועובדה זו מייחדת את פעילות העמותה בכלל ואת פעילות החממה העסקית בפרט.

הפיזור הרב של האוכלוסייה הפוטנציאלית הביא לרצון לבזר את מיקום השירותים הניתנים למשתתפות, כך שהן לא התמקדו רק במרכז בחיפה שבו ממוקמת העמותה להעצמה כלכלית לנשים, אלא גם ביישובים נוספים כמו כרמיאל או עכו. בנוסף, הייתה כוונה לאפשר מתן ייעוץ

אישי באתר שבו ממוקם העסק. הכוונה הייתה לכלול בתכנית נשים המתאפיינות בקשיי פרנסה על מנת לסייע להן להגדיל את סיכויי הצלחת העסק. יזמיות שהעסק שלהן עלה על "דרך המלך" והוא נחשב ליציב ורווחי לא צורפו לתכנית.

נשים ביזמות

אין עוררין על כך שבהשוואה לגברים יש לנשים קשיים וחסמים רבים בתעסוקה בכלל ובתחום היזמות בפרט. קשיים אלה באים לידי ביטוי: בשיעור גבוה יותר של נשים לעומת גברים שאינן משתתפות בכוח העבודה; בשיעור גבוה יותר של מובטלות; בשיעור גבוה יותר של מועסקות במשרות חלקיות; ובשכר הנמוך מזה של גברים (הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה, 2005).

נשים יזמיות עומדות בפני חסמים רבים מאלו הניצבים בפני גברים : חסמים בגיוס משאבים כספיים ממקורות שונים לפתיחת עסק ופיתוחו ; וחסמים הנובעים ממגבלות בהשקעת זמן בפיתוח העסק כתוצאה מאי-השוויון בחלוקת נטל הטיפול בילדים ובמשק הבית (Verheul, Kraus, 2003; Minniti, Arenius & Langowitz, 2005; Murry & Ferguson, 2001; Van-Stel & Thurik, 2004).

חסמים אלה בולטים יותר כאשר מדובר בקבוצות מיעוטים כמו נשים ערביות או נשים עולות (לוטן, 2005; ורצברגר, 2001; Lerner & Hendeles, 1996).

הקשיים של נשים בתחום היזמות באו לידי ביטוי גם בסקרי GEM (Global Entrepreneurship Monitor), סקרים רב שנתיים המתבצעים בכ-40 מדינות כולל בישראל. בכל הסקרים, ולאורך זמן, עלה כי שיעור היזמות בקרב גברים היה כמעט כפול משיעור היזמות בקרב נשים (Gem, 2008).

במחקר GEM נעשתה הבחנה בין יזמות "המתבצעת תוך ניצול הזדמנות", כלומר יזמות הנובעת מתוך בחירה, לבין יזמות המתבצעת מתוך כורח כלכלי-חברתי עקב היעדרן של אלטרנטיבות אחרות. הממצאים הראו כי כמעט בשליש מהמקרים הבחירה של נשים במסלול היזמות נבעה מכורח ולא רק מבחירה חופשית.

כצפוי נמצאה רמה גבוהה של יזמות מתוך כורח במדינות המתפתחות לעומת רמה נמוכה של יזמות כזו במדינות המפותחות. המדינות המתפתחות מתאפיינות: ברמה נמוכה יחסית של פיתוח כלכלי; בכלכלה התלויה פחות בסחר חוץ; בהיעדר מערכת תומכת ברווחה חברתית;

ובעוצמה כלכלית נמוכה של נשים. יזמות מתוך בחירה אפיינה יותר את המדינות שבהן נמצאו פחות מגבלות ממשלתיות המשפיעות על פעילות החברות, שקיים בהן שיעור גבוה יותר של פעילות משקיעים פרטיים ("מלאכים") וקיימת בהן הערכה גבוהה כלפי יזמים.

בין המשתנה הבודק את היחס בין נשים יזמיות לגברים יזמים לבין שיעור היזמות הכולל, נמצא מתאם חיובי מובהק של 0.51. כלומר, ככל שמדינה התאפיינה בשיעור גבוה יותר של יזמות כוללת כך שיעור הנשים היזמיות, מתוך כלל היזמים, היה גבוה יותר. ניתן ללמוד מכך כי מדינות מתקשות להגיע לשיעור גבוה של יזמות ללא השתתפות מוגברת של נשים.

חלק מהמדינות שבהן נרשם שיעור גבוה של נשים יזמיות התאפיינו ברמה גבוהה של יזמות מתוך כורח. ניתן להניח כי מגבלות תעסוקתיות הדוחפות אנשים לתחומי היזמות יופיעו בשכיחות גבוהה יותר בקרב נשים, לעומת גברים, עקב החסמים הרבים יותר של נשים בכניסה לשוק העבודה. הממצאים אימתו הנחה זו. שיעור היזמות, ביחס ליזמים, שהגיעו לתחום מתוך רצון לנצל הזדמנויות

עמד על 0.48. בקרב אוכלוסיית היזמים שהגיעו לתחום מתוך כורח הגיע שיעור היזמות, ביחס ליזמים, ל-0.67. מכאן ששיעור גבוה של נשים, גבוה במידה ניכרת מזה של גברים, הגיע ליזמות מתוך כורח ולא עקב רצון לנצל הזדמנויות. ממצא זה היה נכון גם בישראל (Lerner & Gem, 2008; Hendeles, 2002).

תכניות סיוע לעסקים בדרך של חונכות מקובלות ונפוצות בכל העולם. ההנחה היא שסיוע לעסקים קטנים בראשית דרכם הוא אינטרס של המדינה מאחר והגידול בכח האדם ובהכנסות של עסקים אלה תורמים לפיתוח הכלכלה (Wood, 1999). הערכה זו מקובלת גם על מדינות OECD שהגיעו למסקנה שהיזמות הזעירה מהווה מנוע צמיחה חשוב וחיוני (OECD, 1998).

תכניות לעידוד היזמות בישראל

העידוד הממשלתי והציבורי בישראל לפיתוח היזמות בא לידי ביטוי במספר מישורים:

עידוד מובטלים ומועסקים להיכנס לתחום היזמות: בשנים האחרונות שירות התעסוקה פועל להפניית מובטלים הרשומים בשירות לבחון אפשרות להקים עסק עצמאי משלהם כמסלול כניסה לשוק העבודה. לצורך זה פותחו תכניות משותפות לרשות לעסקים קטנים ובינוניים, לשירות התעסוקה ולתב"ת: "יזמים עסק" ו"יזמות בנגב", תכניות המשלבות קורסים ליזמות המיועדים למובטלים הרשומים בשירות התעסוקה עם חונכות למשתתפי הקורסים שהקימו עסקים. התכנית מופעלת על ידי מרכזי טיפוח יזמות ברחבי הארץ (מט"י). במחקרי הערכה שנערכו על תכניות אלו נמצא כי קרוב למחצית המופנים למרכזי טיפוח יזמות לבדיקת התאמה

ליזמות היו נשים, מחצית ממשותפי הקורסים ליזמות היו נשים, ולאחר סיום קורס היזמות דיווחו יותר נשים מגברים על הקמה של עסקים (הנדלס, 2006, 2009),

מסלול נוסף לעידוד הכניסה לתחום היזמות הם הקורסים והתכניות ליזמות המופעלים במסגרות שונות בכל רחבי הארץ. קורסים אלו אינם מיועדים בהכרח ליזמים שפתחו עסק, אלא גם למובטלים, לאנשים שאינם בכוח העבודה, או למועסקים העובדים כשכירים ומעוניינים לפתוח עסק עצמאי. תכניות אלו מהוות מכשיר חשוב להכשרת יזמים ויזמים בפותנציה (Nelson, 2002). בישראל הקורסים והתכניות ליזמות מועברים ברובם על ידי גורמים ממשלתיים או ציבוריים במסגרת מרכזי טיפוח יזמות (מט"י), במסגרת עמותות שונות ובמסגרות פרטיות. "עסק משלך", המופעל על ידי העמותה להעצמה כלכלית לנשים, הוא דוגמה לקורס יזמות המופעל על ידי עמותה. במסגרת הקורסים נלמדים נושאים שונים הקשורים לתכנון העסק, לניהול תקציב ולחשבונאות, לדיני מיסוי ועבודה, לכתובת תכנית עסקית ולנושאים נוספים.

הניסיון מלמד כי רק חלק מהמשתתפים בקורסים ליזמות פותחים עסקים בסיום הקורס, אך הבדיקות שנערכו (ראה לדוגמה: גורדון וטולידנו, 2000; הנדלס, 2006א; סער, 2007), התייחסו בעיקר לטווח הקצר לאחר סיום הקורס. ניתן להניח שמשתתפים נוספים שעברו קורסים ליזמות הקימו עסקים בשלבים מאוחרים יותר של הקריירה התעסוקתית שלהם.

קרנות להלוואות לעסקים קטנים: מגוון של קרנות – ממשלתיות, בנקאיות, פילנתרופיות ואחרות – נותנות הלוואות לעסקים קטנים (קרנות מימון לעסקים קטנים, 2002). בחלק מהקרנות הבנקאיות ההלוואות ניתנות בערבות חלקית או מלאה של המדינה. גם העמותה להעצמה כלכלית לנשים נותנת הלוואות ליזמות שייחודן בכך שמקבלות ההלוואות אינן נדרשות להציג ביטחונות או ערבים (סער, 2007).

תכניות חונכות: במסגרת משרד התעשייה המסחר והתעסוקה מופעלות שתי קרנות שמטרתן לעזור ליזמים בראשית דרכם באמצעות חונכות. קרן אחת, "חונכות זעירה", מיועדת לעסקים זעירים (המעסיקים עד ארבעה עובדים), והקרן השנייה, "חונכות רגילה", מיועדת לעסקים גדולים יותר. בין השנים 2000-2005 פנו לקרן החונכות הרגילה כ-4,300 עסקים בבקשות לקבלת חונכות, ולקרן לחונכות זעירה פנו כ-11,400 עסקים. היקף שעות הייעוץ הניתן לעסקים מגיע עד 150 שעות בחונכות הרגילה ול-20 שעות בחונכות הזעירה. בכל אחת משתי המסגרות העסק נדרש להשתתף בשליש מהעלויות.

נוסף על מסגרות החונכות המופעלות באמצעות הקרנות של משרד התעשייה, המסחר והתעסוקה, מופעלות תכניות חונכות נוספות במסגרת מרכזי טיפוח יזמות הפזורים ברחבי הארץ או במסגרות אחרות.

במחקר של סחייק ודביר (2007) נמצא כי למעורבות של תכניות סיוע ציבוריות יש השפעה חיובית על ביצועי העסק הקטן, הבאה לידי ביטוי בעיקר בתחום האוריינטציה השיווקית. בתהליך החונכות כיוון היועץ את היזם לתת תשומת לב רבה יותר לשירות הניתן לאחר מכירה, להבין טוב יותר שינויים בהעדפות הלקוח ובסביבת הפעילות של העסק הקטן, למדוד ולנתח את שביעות רצון הלקוחות ולהגיב לתלונות לקוחות על שביעות רצונם מהמוצרים והשירותים שהעסק מספק. כמו-כן הושם דגש על ניצול הזדמנויות עסקיות תוך ניצול חולשות של מתחרים ועל הבנת העסק הקטן כמכלול. למעשה, תהליך הייעוץ הביא את בעל העסק הקטן לנקוט בפעולות לשיפור האוריינטציה השיווקית וביצועי העסק הקטן.

מחקר ההערכה של תכנית "החממה העסקית"

מחקר ההערכה של תכנית "החממה העסקית" תוכנן כמחקר הערכה משולב הכולל הן בחינת התוצאות של התכנית והן בחינת תהליכי העבודה. תכנית ההערכה מתבססת על מודל של "מחקר פעולה", כלומר, תוצאות ההערכה אינן מנותקות מהתכנית, אלא מלוות אותה ואף יכולות להוות

בסיס לשינויים לפי הצורך. הבחינה השוטפת של התכנית התבססה על דוחות ביניים שבהם ניתן היזון חוזר לפעילות השוטפת בתחומים השונים.

שאלות המחקר העיקריות היו:

1. **תהליך המיון:** בחירת המשתתפות המתאימות לתכנית הייתה מרכיב חשוב בתהליך ההקמה והמיסוד של החממה. בדיקת ההיתכנות של התכנית שנערכה בשנת 2006, כללה גיבוש וניסוח של קריטריונים מפורטים לתנאי הסף להשתתפות בתכנית ולבחירת המועמדות המתאימות. המטרה הייתה לבחור במועמדות שתרומת החממה להן תהיה הרבה ביותר. הבדיקה בתהליך ההערכה התייחסה בעיקר לארבעה היבטים:

א. הערכת תנאי הסף להצטרפות לחממה.

ב. הערכת הקריטריונים שנקבעו לבחירת המועמדות.

ג. בחינת תהליך העברת המידע: האם כל המועמדות הפוטנציאליות קיבלו מידע מלא על התכנית?

ד. הערכת ההרכב הענפי. בתהליך המיון לא נקבעו קריטריונים ענפיים לבחירת המועמדות לתכנית, אף שמתכנני החממה התכוונו לכלול בתכנית יזמיות מכל ענפי המשק. עם זאת, אחת המטרות של התכנית הייתה לעודד הקמה של קבוצות תמיכה של יזמיות שפתחו עסקים בענפים דומים. שאלת המחקר הראשונה אם תהליך הקליטה והמיון ענה על הציפיות.

2. **ההיקף וההרכב של האוכלוסיות המשתתפות בתכנית:** על פי התכנית היו אמורות להשתתף בחממה כ-70 משתתפות קבועות במשך שנתיים, ועוד כ-100 יזמיות שהיו אמורות לקבל ייעוץ או הדרכה שלא על בסיס קבוע. שאלת המחקר השנייה הייתה באיזו מידה עמדה התכנית ביעדי ההיקף של אוכלוסיית המשתתפות.

3. **תמהיל השירותים:** השירותים שניתנו במסגרת החממה כללו פיתוח עסקי, העצמה, רישות חברתי וכישורי חיים, ושירותים נלווים כגון שירותי ייעוץ משפטי, עזרה בגיוס שירותים משלימים, ירידים ואירועי מכירות ועוד. שאלת המחקר השלישית הייתה אם תמהיל השירותים שהופעל בחממה: הפיתוח העסקי, שירותי העצמה והשירותים הנוספים, הוא התמהיל האופטימאלי.

4. **השגת היעדים הכמותיים:** כמו לתכניות חונכות אחרות גם לתכנית החממה העסקית היו שתי מטרות עיקריות. (א) שרידות בשלבים המוקדמים להקמת העסק; (ב) פיתוח עסקי. מרבית מחקרי ההערכה שנערכו על תכניות סיוע לעסקים זעירים במדינות OECD שמו דגש על השרידות ועל ההתפתחות העסקית של העסקים (OECD, 2007). בשאלת המחקר הרביעית ביקשנו לבחון את השגת היעדים הכמותיים של התכנית, בעיקר במושגים של שרידות והכנסות.

5. **השגת היעדים האיכותיים:** שאלת המחקר החמישית הייתה אם הושגו יעדי התכנית להגברת הידע ולהעצמה של משתתפות התכנית בתחומים השונים.

6. **איתור מאפייני הרקע האישיים והעסקיים המשפיעים על הצלחתן של נשים יזמיות:** מגוון משתנים יכולים להשפיע על הצלחת העסק, ובין היתר, לאום, מיקום גיאוגרפי, גיל, השכלה, ענף כלכלי או ניסיון אישי ומשפחתי ביזמות. בשאלת המחקר השישית ביקשנו לאפיין את הגורמים התורמים או חוסמים כניסה ליזמות ופתיחת עסק עצמאי, ואת הגורמים התורמים להצלחת העסק ושרידותו.

7. **השפעת היקף ההשתתפות בפעילויות החממה:** ניתן להניח כי משתתפות החממה נבדלות זו מזו בהיקף ההשתתפות שלהן בפעילויות במסגרת החממה, ובמגוון הפעילויות שבהן הן נוטלות חלק. בשאלת המחקר השביעית בדקנו אם השתתפות מוגברת בפעילויות החממה קשורה להצלחת העסק.

אוכלוסיות המחקר

במחקר נבדקו חמש קבוצות:

1. **משתתפות התכנית:** 71 משתתפות בחממה שהתקבלו לתכנית בשלביה השונים, לרבות משתתפות שנשרו מהתכנית בתחילתה או במהלכה, מהן 43 יזמיות יהודיות ו-28 יזמיות ערביות. בחלק מהניתוח חולקה הקבוצה הזאת למשתתפות "ותיקות" שהצטרפו לחממה בחמישה החודשים הראשונים להפעלתה, דהיינו אפריל עד אוגוסט 2007, לבין משתתפות "חדשות" שהצטרפו לחממה מאז אוקטובר 2007.

2. **משתתפות חד-פעמיות:** כ-100 יזמיות מאזור הצפון שקיבלו מצוות היועצים והמנחים של החממה ייעוץ או הכשרה על בסיס מזדמן בתקופת ההפעלה של התכנית הניסויית.

3. **קבוצת ביקורת פנימית:** כ-90 יזמיות שהיו בקשר עם העמותה להעצמה כלכלית לנשים: השתתפו בתכנית "עסק משלך" או קיבלו הלוואות באמצעות העמותה, אך לא הצטרפו לחממה מסיבות שונות.

4. **קבוצת ביקורת חיצונית – נשים:** 56 יזמיות באזור הצפון שלא היו בקשר עם העמותה להעצמה כלכלית לנשים, מהן 39 יהודיות ו-17 ערביות.

5. **קבוצת ביקורת חיצונית – גברים:** 52 יזמים גברים באזור הצפון, מהם 33 יהודים ו-19 ערבים.

בקבוצות 4 ו-5 נכללו רק יזמים שהעסק שלהם אינו חברה בעירבון מוגבל ושהקימו את העסק שלהם במהלך שבע השנים האחרונות (הוותק המירבי של משתתפות החממה). כמו-כן נבדקו במחקר צוות החממה, יועצות החממה ויועצים חיצוניים העוסקים בתחום היזמות.

כלי המחקר

כל הנבדקים רואיינו טלפונית על ידי מראיינות מטעם חברה המתמחה בראיונות כאלה. כל השאלונים תורגמו לשפה הערבית, והראיונות עם היזמיות הערביות מכל האוכלוסיות שנבדקו התבצעו בשפה הערבית.

1. **שאלון פתיחה למשתתפות (קבוצה 1)** הועבר לכל המשתתפות בינואר וביוני 2008 בהתאמה למועדי ההצטרפות של המשתתפות לחממה. הנושאים העיקריים שנבדקו בשאלון הפתיחה היו: מאפייני רקע של המשתתפות; משתני רקע תעסוקתיים; מאפייני העסק; קבלת הלוואות והסתייעות בגורמים נוספים; הסיבות לפתיחת העסק; הבעיות העיקריות שבהן נתקלו המשתתפות בתהליך פתיחת העסק; התמיכה של המשפחה; חלוקת הנטל המשפחתי; הציפיות של המשתתפות מהתכנית; הערכת המצב הכלכלי של העסק; הערכת הסיכויים להתפתחות העסק לטווח הקצר והארוך; חסמים להתפתחות העסק (ראה שאלון בנספח).

2. **שאלון ביניים למשתתפות** הועבר בנובמבר 2008 לכל משתתפות החממה ונכללו בו הנושאים הבאים: פירוט השירותים שהמשתתפת קיבלה במהלך התכנית; הערכה ושביעות רצון ממרכיבי התכנית; הערכת התרומה של התכנית; הצעות לשינויים ושיפורים בתכנית; הערכת המצב הכלכלי של העסק; הערכת הסיכויים להתפתחות לטווח הקצר והארוך; חסמים להתפתחות העסק; מידת הדבקות בהחלטה להקים עסק.

3. **שאלון סיום למשתתפות** הועבר ביולי 2009 לכל המשתתפות שסיימו את התכנית. הנושאים שנבדקו בו היו דומים ברובם לנושאים שנבדקו בשאלון הביניים (ראה שאלון בנספח).

4. **שאלון פתיחה למשתתפות חד-פעמיות (קבוצה 2)** הועבר בפברואר 2008 לכל המשתתפות שקיבלו במסגרת החממה ייעוץ או הדרכה חד פעמיים. הנושאים שנבדקו בשאלון היו דומים ברובם לנושאים שנבדקו בשאלון הפתיחה למשתתפות החממה, למעט השאלות הנוגעות לחממה ובתוספת שאלות הנוגעות לפעילות במסגרת העמותה להעצמה כלכלית.

5. **שאלון סיום למשתתפות חד-פעמיות** הועבר ביולי 2009 לכל המשתתפות שקיבלו במסגרת החממה ייעוץ או הדרכה חד פעמיים. הנושאים שנבדקו בשאלון הסיום היו דומים בעיקרם לנושאים שנבדקו בשאלון הסיום למשתתפות החממה, למעט השאלות הנוגעות לפעילות במסגרת החממה ובתוספת שאלות הנוגעות לפעילות במסגרת העמותה להעצמה כלכלית.

6. **שאלון פתיחה לקבוצת הביקורת הפנימית (קבוצה 3)** הועבר בפברואר 2008. הנושאים שנבדקו בו היו דומים ברובם לנושאים שנבדקו בשאלון הפתיחה למשתתפות החד-פעמיות, למעט השאלות הנוגעות לפעילות במסגרת העמותה להעצמה כלכלית לנשים.

7. **שאלון סיום לקבוצת הביקורת הפנימית** הועבר ביולי 2009 והנושאים שנבדקו בו היו דומים בעיקרם לנושאים שנבדקו בשאלון הסיום למשתתפות החד-פעמיות, למעט השאלות הנוגעות לפעילות החד- פעמית במסגרת חממה.

8. **שאלון פתיחה לקבוצת הביקורת החיצונית (קבוצות 4 ו-5)** הועבר בחודשים פברואר-מרס 2008 בשני נוסחים: האחד לנשים יזמיות והאחר לגברים יזמים. הנושאים שנבדקו בשאלון היו דומים לאלו שנבדקו בשאלון הפתיחה לקבוצת הביקורת הפנימית, למעט השאלות הנוגעות לעמותה להעצמה כלכלית לנשים. בנוסח השאלון שיועד לנשים היזמיות נכללו שאלות הנוגעות להכרתן את העמותה להעצמה כלכלית לנשים.

9. **שאלון סיום לקבוצת הביקורת החיצונית** הועבר בחודשים פברואר-מרס 2008 לכל היזמיות והיזמים שענו על שאלון הפתיחה לקבוצות אלו, והיה דומה לשאלון הסיום לקבוצת הביקורת הפנימית, למעט השאלות הנוגעות לעמותה להעצמה כלכלית לנשים.

10. **ראיונות עומק עם משתתפות:** שאלון פתוח שהועבר בראיונות פנים אל פנים עם שמונה משתתפות בתכנית, מהן ארבע מהמגזר היהודי וארבע מהמגזר הערבי. הראיון אפשר העמקה של הבנת הנושאים שנבדקו בשאלוני המחקר תוך מתן תשומת לב מיוחדת לנושאים הבאים: הסיבות לפתיחת העסק; התמיכה של המשפחה וחלוקת המטלות במשק הבית; הערכת המצב של העסק; ציפיותיהן של המשתתפות מהתכנית; חסמים להתפתחות העסק; הערכת מרכיבי התכנית; עוצמות וחולשות.

11. **שאלון פתוח לראיונות עם יועצים ויועצות לפיתוח עסקי:** נערכו ראיונות פנים אל פנים עם יועצות ויועצים לפיתוח עסקי שלא היו קשורים לעמותה להעצמה כלכלית לנשים. הראיונות נערכו בחודשים ינואר-פברואר 2008. הנושאים העיקריים שנכללו בראיון היו: הערכת החסמים המקשים על שרידות עסקים והתפתחותם; הערכות לגבי תנאי מינימום לפתיחת עסקים; החשיבות היחסית של הנושאים השונים הנכללים בחונכות ליזמים חדשים; הערכות לגבי הבדלים מיגדריים בין יזמים ליזמיות; הערכות לגבי הבדלים בין המגזר היהודי והערבי; תפיסת היועצים והיועצות לגבי הצורך בהרכב שירותים שונה בחונכות עסקית בהבחנה על פי מגדר ומגזר.

12. **טופס נתונים מינהליים:** במסגרת תכנית החממה אסף צוות החממה נתונים על ההשתתפות והפעילות של המשתתפות במסגרת החממה ועל ההכנסות וההוצאות של העסק. כל הנתונים שנאספו במסגרת החממה נרשמו בטופס לקליטת נתונים, הוקלדו למחשב ועובדו כחלק ממכלול הנתונים שנאספו במסגרת תכנית ההערכה. הבדיקה התבצעה במספר מועדים במהלך הפעלת החממה.

13. **ראיונות פתוחים עם צוות התכנית ועם יועצות הנותנות שירותים לחממה:** שיחות עם צוות התכנית ועם יועצות הקשורות לתכנית נערכו במהלך התכנית.

14. **תצפיות:** נערכו תצפיות על מגוון הפעילות שהתבצעה במסגרת החממה: ימי עיון; מפגשי נשות עסקים; מפגשי קואצינג; ומפגשי ייעוץ אישי.

ממצאים

מאפייני האוכלוסייה

גיל

כמעט כל משתתפות החממה היו בגילים 30-60 והגיל הממוצע של המשתתפות היה 45 שנים. (ראה לוח 1). הגיל הממוצע של המשתתפות היהודיות בחממה העסקית (44.7 שנים) היה נמוך במעט מהגיל הממוצע של המשתתפות הערביות (45.9 שנים). הייצוג הגבוה ביותר של המשתתפות היהודיות היה בקבוצת הגיל 40-50, בעוד שבקרב המשתתפות הערביות, הייצוג הגבוה ביותר היה בקבוצת הגיל +50. בסך הכול רוב היזמיות שנרשמו לחממה ונעזרו בה פנו ליזמות בגיל מבוגר יחסית. לגבי רובן הגדול אין מדובר בתפקיד התעסוקתי הראשון שבו הן מעורבות במהלך הקריירה התעסוקתית, והן החליטו לפתוח עסק לאחר התנסות קצרה או ארוכה בעבודה כשכירות.

בהתפלגות הגילים נמצאו הבדלים קטנים בלבד בין משתתפות החממה לבין היזמיות האחרות שהיו בקשר עם העמותה להעצמה כלכלית ושנבדקו במחקר ההערכה – הן המשתתפות החד-פעמיות והן היזמיות האחרות.

לוח 1. הגיל לפי סוגי אוכלוסייה ולפי מגזר, באחוזים וממוצעים

גיל	משתתפות בחממה	משתתפות חד-פעמיות	קבוצת ביקורת פנימית	קבוצת ביקורת חיצונית נשים	קבוצת ביקורת חיצונית גברים
30-18	3.3	4.7	0.0	9.4	13.6
40-31	30.0	25.0	31.7	50.9	42.7
50-41	33.3	42.2	34.9	22.6	24.3
60-51	33.3	25.0	30.2	17.0	18.4
+61	0.0	3.1	3.2	0.0	1.0
סך הכול	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
ממוצע גיל	45.1	45.1	46.2	41.0	41.2
ממוצע יהודיות	44.7	47.2	50.1	42.9	42.6
ממוצע ערביות	45.9	39.9	42.1	36.1	39.0

ממוצע הגילים של משתתפות החממה היה גבוה בהשוואה לשתי קבוצות הביקורת החיצונית (נשים וגברים). ניתן ללמוד מכך שיזמים צעירים יחסית המקימים עסקים נוטים פחות לפנות לעזרה ומנסים להסתדר לבד. הגיל הממוצע הגבוה של משתתפות החממה העסקית מבדיל בינה לבין חלק מתכניות היזמות האחרות שחלקן מיועדות בעיקר לצעירים. כך לדוגמה, הגיל הממוצע של משתתפי התכנית

"יזומים עסק", המיועדת למובטלים שנרשמו בשירות התעסוקה, גם נשים וגם גברים, היה 34 שנים בלבד (הנדלס, 2009).

השכלה

ממוצע שנות הלימוד של המשתתפות בחממה לפי דיווחן היה 13.5 שנים (ראה לוח 2). 33% מהמשתתפות דיווחו שיש להן תעודת בגרות ו-33% דיווחו שיש להן תואר אקדמאי. רק 11% דיווחו שאין להן תעודת בגרות. ברמת ההשכלה המדווחת נמצא פער ניכר בין משתתפות יהודיות (15 שנות לימוד) וערביות (11 שנות לימוד בלבד).

ממוצע שנות הלימוד של המשתתפות החד-פעמיות היה 13.3 שנים, בדומה לזה של משתתפות החממה. גם בקרב קבוצה זו נמצאו פערים בממוצע ההשכלה בין משתתפות יהודיות (14 שנות לימוד) וערביות (12 שנות לימוד), אך כפי שניתן לראות, הפערים קטנים מאלה שנמצאו בקרב משתתפות החממה.

המשתתפות שהיו בקשר עם העמותה בעבר (השתתפו ב"עסק משלך" או קיבלו הלוואות), ואינן קשורות לעמותה כיום, דיווחו על 12.6 שנות לימוד, כלומר, השכלה נמוכה יחסית למשתתפות החממה. ניתן ללמוד מכך כי יזמיות משכילות יחסית נוטות יותר להצטרף לתכניות ההמשך של העמותה.

לוח 2. רמת ההשכלה לפי סוגי אוכלוסייה ולפי מגזר, באחוזים וממוצעים

קבוצת ביקורת חיצונית * גברים	קבוצת ביקורת חיצונית * נשים	קבוצת ביקורת פנימית	משתתפות חד-פעמיות	משתתפות בחממה	השכלה
		33.3	25.0	11.3	אין בגרות
		38.1	21.9	34.0	בגרות
		9.5	25.0	20.8	על תיכוני
		14.3	25.0	17.0	ראשון
		4.8	3.1	17.0	שני ושלישי
		100.0	100.0	100.0	סך הכול
13.6	15.0	12.6	13.3	13.5	ממוצע שנות לימוד
13.6	14.7	13.8	14.0	14.9	ממוצע שנות לימוד במגזר יהודי
13.7	15.7	11.4	11.7	10.9	ממוצע שנות לימוד במגזר ערבי

* נאספו נתונים רק על מספר שנות לימוד.

רמת ההשכלה של היזמיות שלא היו בקשר עם העמותה (קבוצת ביקורת חיצונית) הייתה גבוהה במידה ניכרת (15 שנות לימוד) מזו של המשתתפות. הממצא נבע בעיקר מהשכלה גבוהה במיוחד

שעליה דיווחו יזמיות ערביות (15.7 שנות לימוד) שכמעט כולן דיווחו על השכלה אקדמית. לא נמצאו הבדלים ברמת ההשכלה בין משתתפות החממה היהודיות לבין היזמיות היהודיות שלא היו בקשר עם העמותה. ניתן להסיק כי יזמיות ערביות בעלות השכלה גבוהה אינן נוטות לפנות לעמותה ולהצטרף לחממה העסקית.

השכלתן של משתתפות החממה הייתה גבוהה מזו של היזמים הגברים, שדיווחו בממוצע על 13.7 שנות לימוד. בקבוצה זו לא נמצאו הבדלים בין יזמים יהודים וערבים. ייתכן שניתן ללמוד מכך שהחסמים שבהם נתקלות נשים יזמיות, הרבים מאלה המאפיינים יזמים גברים, מקשים יותר על נשים בעלות השכלה נמוכה יחסית להשתלב ביזמות ותורמים לפנייתן למסגרות סיוע שונות.

מצב משפחתי

60% מהנשים שהשתתפו בחממה העסקית היו נשואות. השאר התפלגו בין 25% גרושות ואלמנות ו-15% רווקות (ראה לוח 3). במשתנה זה נמצאו הבדלים ניכרים בין משתתפות יהודיות וערביות. בקרב הערביות, 68% היו נשואות, 21% רווקות ו-11% אלמנות. בחממה לא השתתפו גרושות ערביות. בקרב היהודיות, כשליש מהמשתתפות היו אימהות חד-הוריות. אף אחת מהמשתתפות הערביות לא הייתה אם חד-הורית.

שיעור האימהות החד-הוריות בקרב משתתפות החממה היה דומה לזה שנמצא בקרב המשתתפות החד-פעמיות ובקרב היזמיות שהיו בקשר עם העמותה בעבר. גם בקבוצות אלו כמעט לא נמצאו משתתפות ערביות חד-הוריות. בסך הכול בפעילות העמותה להעצמה כלכלית לנשים משתתפות שיעור גבוה יחסית של יהודיות חד-הוריות, והמשתתפות היהודיות בחממה העסקית מייצגות חתך זה.

לוח 3. מצב משפחתי לפי סוגי אוכלוסייה ולפי מגזר, באחוזים

מצב משפחתי	משתתפות בחממה	משתתפות חד-פעמיות	קבוצת ביקורת פנימית	קבוצת ביקורת חיצונית נשים	קבוצת ביקורת חיצונית גברים
נשואות	60.4	65.6	66.7	81.5	80.4
רווקות	15.1	7.8	6.3	9.3	15.7
גרושות ואלמנות	24.6	26.6	26.9	9.3	3.9
סך הכול	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
אחוז חד-הוריות	28%	27%	27%	11%	4%
אחוז חד-הוריות יהודיות	33%	39%	47%	13%	5%
אחוז חד-הוריות ערביות	0%	6%	6%	0%	0%

השיעור הגבוה של אימהות חד-הוריות בולט במיוחד על רקע העובדה שבקרב היזמיות בקבוצת הביקורת החיצונית, כמו בקרב היזמים הגברים בקבוצת הביקורת החיצונית, שיעור החד-הוריים היה שולי: 13% בקרב היזמיות היהודיות ו-5% בקרב היזמים היהודים.

מספר ילדים

מספר הילדים נבדק רק בקרב משתתפות החממה. ל-87% ממשתתפות החממה היו ילדים (ראה לוח 4). מספר הילדים הממוצע של המשתתפות שהיו להן ילדים היה 3.3. המספר הממוצע של ילדי המשתתפות הערביות (4.4) היה גבוה במידה ניכרת מזה של המשתתפות היהודיות (2.8). ל-43% מהמשתתפות הערביות היו חמישה או שישה ילדים.

לוח 4. מספר ילדים לפי מגזר, באחוזים וממוצעים

מספר ילדים	יהודיות	ערביות	כל המשתתפות
יש ילדים	94.1	73.7	86.8
מהן:			
1 עד 2	47.1	0.0	33.3
3	29.4	14.3	25.0
4	17.6	42.9	25.0
5 עד 6	5.9	42.9	16.7
סך הכול	100.0	100.0	100.0
ממוצע ילדים	2.8	4.4	3.3

וوتק בישראל

שיעור המשתתפות בחממה שלא נולדו בישראל והגיעו לישראל מאז 1990 היה 10% (ראה לוח 5). שיעור זה נמוך משיעור היזמיות העולות בקרב המשתתפות החד-פעמיות (26%), ונמוך מעט גם משיעור העולות בקרב היזמיות שהיו בקשר עם העמותה בעבר (קבוצת הביקורת הפנימית).

בסקר שנערך בקרב יזמיות ויזמים שלא היו בקשר עם העמותה לא נבדק נושא העלייה לישראל. אך מהשוואה עם כלל נתוני היזמיות בצפון, על פי נתוני סקר כח-אדם של הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה לשנת 2007, עולה כי שיעור היזמיות העולות בצפון, שהגיעו בעיקר ממדינות ברית המועצות לשעבר, עמד על 36% מכלל היזמיות. מכך ניתן ללמוד שיזמיות עולות נוטות פחות להיעזר בעמותה להעצמה כלכלית לנשים.

לוח 5. שיעור עולות יהודיות לישראל משנת 1990 ואילך לפי קבוצות אוכלוסייה, באחוזים

גברים עצמאים*	נשים עצמאיות*	היו בקשר עם העמותה	משתתפות חד-פעמיות	משתתפות בחממה	
17.6	35.8	16.1	26.1	10.0	שיעור עולות משנת 1990 ואילך – יהודיות מהן ממדינות ברית המועצות לשעבר
97%	86%	60%	100%	100%	* הנתון לא נבדק בסקר. הנתונים המוצגים הם נתוני סקר כח אדם של הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה לשנת 2007, יזמיות ויזמים במחוזות הצפון וחיפה, יהודים בלבד.

האם בן הזוג עובד

משתתפות החממה הנשואות והמשתתפות החד-פעמיות הנשואות נשאלו האם בן זוגן עובד. 28% מהמשתתפות הנשואות דיווחו שהבעל אינו עובד. בקרב הנשים הערביות הנתון היה 54%, לעומת 11% בלבד בקרב המשתתפות היהודיות (ראה לוח 6). הממצא ממחיש את החסמים המקשים על נשים ערביות נשואות לצאת לעבודה בכלל ולפתוח עסקים בפרט. יותר ממחצית מהנשים הערביות שפתחו עסקים והשתתפו בתכנית החממה דיווחו שבני זוגן לא עבדו, בחלק מהמקרים עקב מגבלות רפואיות. מכך ניתן ללמוד שחלק מהיזמיות הערביות פותחות עסקים מתוך אילוצים כלכליים (ראה להלן).

הממצאים בקרב המשתתפות החד-פעמיות היו דומים, כאשר בקרב המשתתפות החד-פעמיות הערביות, נתון הבעלים שאינם עובדים נמוך קצת יותר.

לוח 6. עבודת בן הזוג לפי סוגי אוכלוסייה ולפי מגזר, באחוזים

משתתפות חד-פעמיות			משתתפות בחממה			עבודת בן הזוג
כל המשתתפות	ערביות	יהודיות	כל המשתתפות	ערביות	יהודיות	
73.8	71.2	80.1	71.9	46.2	89.5	עובד
26.2	28.8	19.9	28.1	53.8	10.5	לא עובד
100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	סך הכול

המצב הכלכלי של המשפחה

60% מהמשתתפות בחממה העסקית דיווחו שהן מתקשות לכסות את ההוצאות השוטפות החודשיות של משק הבית (ראה לוח 7). נמצאו הבדלים בין משתתפות יהודיות וערביות. שיעור המשתתפות היהודיות שדיווחו שהן מתקשות לכסות את הוצאות המשפחה הגיע ל-66%, זאת בהשוואה ל-48% בקרב המשתתפות הערביות.

שיעור משתתפות החממה שדיווחו על קושי לכסות את הוצאות המשפחה היה גבוה במעט מזה שדיווחו המשתתפות חד-פעמיות והיזמיות שהיו בקשר עם העמותה בעבר, וגבוה בהרבה מזה שדיווחו יזמיות ויזמים שלא היו בקשר עם העמותה.

לוח 7. הערכת המצב הכלכלי של המשפחה לפי סוגי אוכלוסייה ולפי מגזר, באחוזים

הערכת המצב הכלכלי	משתתפות בחממה	משתתפות חד-פעמיות	היו בקשר עם העמותה	נשים עצמאיות	גברים עצמאים
מצליחות ללא קושי	1.8	1.6	6.3	42.6	29.4
מצליחות	38.6	47.6	41.3	48.1	62.7
לא כל כך מצליחות	45.6	46.0	50.8	9.3	5.9
בכלל לא מצליחות	14.0	4.8	1.6	0.0	2.0
סך הכול	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
לא מצליחות – יהודיות *	66.6	60.0	46.9	2.6	0.0
לא מצליחות – ערביות *	47.6	27.8	58.1	25.0	21.1

* לא כל כך מצליחות או בכלל לא מצליחות

בסך הכול עולה מהמצאים שאוכלוסיית היזמיות המקיימות קשר עם העמותה להעצמה כלכלית לנשים היא אוכלוסייה נזדקקת כלכלית, ומהן האוכלוסייה המשתתפת בחממה העסקית היא האוכלוסייה החלשה ביותר.

ברוב המקרים, להפעלה של עסק עצמאי נחוץ שלרשות היזם או היזמית תעמוד מכונית. משתתפות החממה, והיזמיות האחרות שנבדקו במחקר ההערכה, נשאלו אם עומדת לרשותן מכונית.

כמחצית ממשתתפות החממה דיווחו כי עומדת לרשותן מכונית (ראה לוח 8). השאר התפלגו בין 16% שיכולות לעשות שימוש חלקי במכונית משפחתית, ו-33% שאין להן מכונית כלל. לא נמצאו הבדלים בין משתתפות יהודיות וערביות בנגישות למכונית.

לוח 8. האם עומדת מכונית לרשות היזמיות לפי סוגי אוכלוסייה ולפי מגזר, באחוזים

	משתתפות בחממה	משתתפות חד-פעמיות	היו בקשר עם העמותה	נשים עצמאיות	גברים עצמאים
באופן מלא	50.8	42.1	41.6	76.5	80.0
באופן חלקי	15.9	21.1	15.4	11.8	16.7
אין מכונית	33.3	36.8	43.1	11.8	3.3
סך הכול	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
יש מכונית – יהודיות	48.1	47.4	42.4	79.2	73.7
יש מכונית – ערביות	52.8	31.6	40.6	70.0	90.9

נמצאו הבדלים קטנים בלבד בין משתתפות החממה, לבין המשתתפות החד-פעמיות והיזמיות שהיו בקשר עם העמותה בעבר בנגישות למכונית, אך בקרב משתתפות החממה נמצאה נטייה קלה לדווח יותר על נגישות לרכב פרטי. ייתכן שהיעדר מכונית מנע מחלק מהיזמיות שהיו בקשר עם החממה

להצטרף אליה. שיעור בעלי המכוניות בקרב היזמים שלא היו בקשר עם העמותה, נשים כגברים, היה גבוה במידה ניכרת מהשיעור בקרב משתתפות החממה. ממצא זה מחזק ממצאים קודמים שמהם עולה שהאוכלוסייה הפונה לעמותה להעצמה כלכלית היא אוכלוסייה חלשה יחסית.

אנשים עם צרכים במשפחות של המשתתפות

17% ממשתתפות החממה דיווחו שיש בביתן אנשים הזקוקים לטיפול אינטנסיבי, כגון חולים, מבוגרים תשושים הזקוקים לטיפול, או ילדים עם צרכים מיוחדים (ראה לוח 9). מקרים של בני משפחה עם צרכים מיוחדים היו נדירים יחסית (6%) בקרב המשתתפות היהודיות, ונפוצים מאוד (37%) בקרב המשתתפות הערביות. חלק מהמשתתפות הערביות פתחו את העסק בעקבות מחלה או נכות של הבעל והקושי שלו עקב כך להשתלב בשוק העבודה.

בקרב המשתתפות החד-פעמיות היה שיעור נמוך (6%) של מדווחות על בני משפחה עם צרכים מיוחדים, וגם בקבוצה זו הבעיות התרכזו בקרב היזמיות הערביות ש-22% מהן דיווחו על בני משפחה עם צרכים מיוחדים. שיעור דומה של יזמיות שהיו בקשר עם העמותה בעבר דיווחו על בני משפחה עם צרכים מיוחדים, ובקבוצה זו לא נמצאו הבדלים בין יזמיות יהודיות וערביות.

לוח 9. קיומם של אנשים עם צרכים מיוחדים במשפחה לפי סוגי אוכלוסייה ולפי מגזר, באחוזים

אנשים עם צרכים מיוחדים	משתתפות בחממה	משתתפות חד-פעמיות	היו בקשר עם העמותה	נשים עצמאיות	גברים עצמאים
יש בני משפחה עם צרכים מיוחדים	17.1	6.3	15.9	7.4	19.6
אין בני משפחה עם צרכים מיוחדים	83.9	93.8	84.1	92.6	80.4
סך הכול	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
יש צרכים מיוחדים – יהודיות	5.9	0.0	15.6	10.5	28.1
יש צרכים מיוחדים – ערביות	36.8	22.2	16.1	0.0	0.0

המטלות הביתיות

יש לייחס משקל ראוי למטלות המשפחתיות המוטלות על נשים יזמיות (ראה לדוגמה: Lewin-Epstein, Stier & Braun, 2006). מטלות אלו מגבילות את משך הזמן שנשים יזמיות יכולות להקצות לעבודה בעסק ומשפיעות על סדר העדיפויות שלהן, שהם גורמים המשפיעים במישורן על מידת הצלחת העסק.

במחקר הנוכחי הנושא נבדק באמצעות שאלה על חלוקת העבודה בבית. משתתפות החממה דיווחו כי בממוצע 75% ממטלות הבית, לרבות הטיפול בילדים, מתבצעות על ידן ולא על ידי בני משפחה אחרים או על ידי עזרה בשכר. 39% דיווחו שהן עושות את כל המטלות לבדן (ראה לוח 10). הממצאים היו דומים בקרב המשתתפות החד-פעמיות וגם בקרב המשתתפות שהיו בקשר עם העמותה בעבר, אף כי

בקרב קבוצה זו נמצא שיעור נמוך יותר של נשים שדיווחו שהן עושות את כל המטלות בעצמן. ההבדלים בין יזמיות יהודיות וערביות היו קטנים יחסית בשלוש הקבוצות (משתתפות החממה, משתתפות חד-פעמיות ומשתתפות שהיו בקשר עם העמותה בעבר).

לוח 10. שיעור מטלות הבית המתבצעות על ידי יזמיות לפי סוגי אוכלוסייה ולפי מגזר, באחוזים וממוצעים

שיעור עבודות הבית	משתתפות בחממה	משתתפות חד-פעמיות	היו בקשר עם העמותה
עד 50%	29.0	30.6	32.3
60% עד 90%	32.3	28.6	45.1
100%	38.7	40.8	22.6
סך הכול	100.0	100.0	100.0
ממוצע	75.2	75.7	74.5
ממוצע יהודיות	76.0	80.6	77.2
ממוצע ערביות	75.0	64.7	71.9

ניסיון קודם בתחום המקצועי של העסק

המשתתפות התבקשו לציין אם היה להן ניסיון מקצועי קודם בתחום הפעילות של העסק. 36% מהמשתתפות דיווחו שהן עבדו בעבר בתחום המקצועי של העסק, בדרך כלל כשכירות, ועוד 28% אמרו שהיה להן ניסיון בתחום כתחביב (ראה לוח 11). רק 36% דיווחו שהתחום היה חדש להן לחלוטין.

בתשובות לשאלה זו נמצאו הבדלים בין משתתפות יהודיות וערביות: 27% מהמשתתפות היהודיות ו-53% מהערביות דיווחו שלא היה להן ניסיון בתחום הפעילות של העסק לפני פתיחתו.

בקרב היהודיות רוב בעלות הניסיון עבדו בתחום בעבר. בקרב הערביות רוב בעלות הניסיון עסקו בתחום כתחביב.

לוח 11. ניסיון בעבר בתחום המקצועי של העסק לפי סוגי אוכלוסייה ולפי מגזר, אחוזים

ניסיון בעבר	משתתפות בחממה	משתתפות חד-פעמיות	היו בקשר עם העמותה	נשים עצמאיות	גברים עצמאים
עבדה בתחום	35.8	30.6	46.0	53.6	54.9
כתחביב	28.3	24.2	23.8	7.1	9.9
לא היה ניסיון	35.8	45.2	30.2	39.3	35.3
סך הכול	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
לא היה ניסיון בכלל – יהודיות	26.5	59.1	31.3	35.9	28.1
לא היה ניסיון בכלל – ערביות	52.6	11.1	29.0	47.1	47.4

שיעור המשתתפות החד-פעמיות שהחלו את העסק ללא ניסיון מקצועי בתחום (45%) היה גבוה מעט יותר, והוא נבע בעיקרו מחוסר ניסיון של היזמיות היהודיות בקבוצה זו: 59% מהן דיווחו שלא היה להן ניסיון בתחום. הרוב הגדול של המשתתפות החד-פעמיות הערביות (89%) דיווחו על ניסיון כזה. בקרב המשתתפות שהיו בקשר עם העמותה בעבר התפלגות הניסיון הקודם בתחום הייתה דומה לזו שנמצאה בקרב משתתפות החממה, אך בקבוצה זו לא נמצאו הבדלים בין יזמיות יהודיות וערביות.

שיעור גבוה יחסית (55% מהיזמים, נשים כגברים, שלא היו בקשר עם העמותה דיווחו על ניסיון קודם בעבודה בתחום, ושיעור היזמים והיזמיות שעסקו בתחום כתחביב היה נמוך יחסית. גם בקרב קבוצה זו שיעור חסרי הניסיון בקרב היזמיות והיזמים הערבים היה גבוה יחסית, בעיקר בקרב הגברים אך גם בקרב הנשים.

ניסיון משפחתי ביזמות

ממחקרים שונים עולה חשיבות השפעתו של הניסיון היזמי של המשפחה הן על כניסה לתחום היזמות והן על סיכויי ההצלחה (Levent, Masural & Nijkamp, 2003; Cooper & Dunkelberg, 1986).

לא פחות מ-81% ממשתתפות החממה דיווחו שלהוריהן לא היה ניסיון בתחומי היזמות (ראה לוח 12). הממצא היה נכון גם בקרב המשתתפות היהודיות וגם בקרב המשתתפות הערביות. גם בקרב המשתתפות החד-פעמיות היה שיעור נמוך (16% בלבד) של מדווחות על ניסיון של הורים

ביזמות, והנתונים היו דומים בקרב היהודיות ובקרב הערביות. בקרב היזמיות שהיו בקשר עם העמותה בעבר שיעור המדווחות על ניסיון של הורים ביזמות היה גבוה יותר והגיע ל-40%. בקבוצה זו לא נמצאו הבדלים בין יזמיות יהודיות וערביות.

לוח 12. ניסיון ההורים ביזמות לפי סוגי אוכלוסייה ולפי מגזר, באחוזים

ניסיון ההורים	משתתפות בחממה	משתתפות חד-פעמיות	היו בקשר עם העמותה	נשים עצמאיות	גברים עצמאים
יש ניסיון	18.9	15.6	40.3	63.0	57.7
אין ניסיון	81.1	84.4	59.7	37.0	42.3
סך הכול	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
יש ניסיון להורים – יהודיות	20.6	17.4	38.7	64.2	51.1
יש ניסיון להורים – ערביות	15.8	11.1	41.9	62.0	68.5

בקרב היזמיות והיזמים שלא היו בקשר עם העמותה שיעור המדווחים על ניסיון של הורים ביזמות היה גבוה במיוחד. בקרב הנשים דיווחו 63% שלהוריהן היה ניסיון ביזמות, ולא נמצאו בקרבן הבדלים על פי מגזר. בקרב הגברים דיווחו שיעור דומה (58%) על ניסיון של הורים ביזמות.

בסך הכול רוב משתתפות החממה דיווחו על היעדר מסורת משפחתית בתחום היזמות, בעיקר בהשוואה ליזמיות וליזמים שלא היו בקשר עם העמותה, אך גם בהשוואה ליזמיות שהיו בקשר עם העמותה בעבר. ניתן ללמוד מכך שכאשר יש במשפחה ניסיון בתחומי היזמות, יזמים שהקימו עסקים מרגישים פחות צורך להסתייע בתכניות תמיכה וחונכות.

השתתפות בתכנית "עסק משלך"

תכנית החממה העסקית יועדה בעיקר לבוגרות התכנית "עסק משלך", שהיא תכנית הכנה לעולם היזמות המותאמת לנשים ושנועדה לספק תמיכה וסיוע למועמדות המעוניינות לפתוח עסק או ליזמיות בראשית דרכן (סער, 2007). מלבד משתתפות "עסק משלך", תכנית החממה הייתה פתוחה גם בפני משתתפות שקיבלו הלוואות באמצעות העמותה להעצמת כלכלית לנשים. יש לציין שהייתה העדפה למשתתפות שהן בוגרות "עסק משלך": 58% ממשתתפות החממה השתתפו בתכנית "עסק משלך" (ראה לוח 13). האחרות הן יזמיות שקיבלו הלוואה באמצעות העמותה להעצמה כלכלית לנשים, וחלקן למדו בקורס מקוצר ליזמות שנערך במסגרת החממה. רוב משתתפות החממה שלא השתתפו בתכנית "עסק משלך", היו ערביות. בקרב המשתתפות היהודיות כ-75% השתתפו בתכנית "עסק משלך", זאת לעומת 27% בלבד מהמשתתפות הערביות.

לוח 13. "עסק משלך" או הלוואה לפי סוגי אוכלוסייה ולפי מגזר, באחוזים

היו בקשר עם העמותה בעבר	משתתפות חד-פעמיות	משתתפות בחממה	
52.7	71.4	58.1	"עסק משלך"
47.3	28.6	41.9	הלוואה
100.0	100.0	100.0	סך הכול
54.8	66.7	75.0	אחוז "עסק משלך" – יהודיות
51.0	83.3	27.3	אחוז "עסק משלך" – ערביות

בקרב המשתתפות החד-פעמיות 71% היו בוגרות של התכנית "עסק משלך". בניגוד לממצא בקרב משתתפות החממה, בקבוצה זו נמצא ש-83% מהמשתתפות החד-פעמיות הערביות היו בוגרות "עסק משלך", לעומת 63% בקרב המשתתפות החד-פעמיות היהודיות. ניתן ללמוד מכך שבוגרות ערביות של תכנית "עסק משלך" נטו פחות להצטרף לחממה העסקית מיהודיות בוגרות התכנית.

היזמיות שהיו בקשר בעבר עם העמותה התפלגו בין 53% שהן בוגרות "עסק משלך" ו-47% שקיבלו הלוואות באמצעות העמותה. בקבוצה זו לא נמצאו הבדלים בין יזמיות יהודיות וערביות בשיעור הבוגרות של תכנית "עסק משלך".

מאפייני העסק

סגירת עסקים

שרידות העסקים של משתתפות החממה, בעיקר בתקופה של משבר כלכלי, הוגדרה במחקר ההערכה כאחד מהקריטריונים להצלחת התכנית. נמצא כי נכון לחודש יולי 2009, כשלושה חודשים מסיום החממה העסקית, דיווחו שמונה ממשתתפות החממה על סגירת העסק שלהן, מהן חמש יהודיות ושלוש ערביות. בסך הכול נסגרו כ-13% מהעסקים של משתתפות החממה. השיעור היה דומה בקרב המשתתפות היהודיות והערביות (ראה לוח 14).

לוח 14. שיעור העסקים שנסגרו לפי קבוצות אוכלוסייה ולפי מגזר

קבוצות אוכלוסייה	משתתפות בחממה	משתתפות חד-פעמיות	היו בקשר עם העמותה	נשים עצמאיות	גברים עצמאים
יהודיות	12.2	25.6	28.6	20.0	10.5
ערביות ²	13.6	36.8	28.1	0.0	0.0
כל המשתתפות	12.7	29.3	28.4	14.3	6.5

שיעור העסקים שנסגרו בקרב משתתפות החממה היה נמוך מהשיעורים שנמצאו בקרב המשתתפות החד-פעמיות (29%), ובקרב המשתתפות שהיו בעבר בקשר עם החממה (28%). בקרב יזמיות שלא היו בקשר עם העמותה ("עצמאיות") השיעור היה נמוך יותר (14%). בקרב המשתתפות החד-פעמיות הערביות היה שיעור גבוה יותר (37%) של עסקים שנסגרו מאשר בקרב היהודיות (26%). בקרב היזמיות שהיו בעבר בקשר עם העמותה נמצא שיעור דומה (28%) של יהודיות וערביות שסגרו עסקים. בקרב היזמיות שלא היו בקשר עם העמותה השיעור הגיע ל-20%. אמנם לא נמצאו עסקים של יזמיות ערביות שלא היו בקשר עם העמותה שסגרו את עסקיהן, אך ייתכן שהממצא קשור למיעוט המשתתפות בסקר בקבוצה זו. בקרב היזמים הגברים היהודים 11% סגרו את עסקיהם. גם בקרב הגברים לא נמצאו בסקר יזמים ערבים שסגרו את עסקיהם.

הענף הכלכלי

משתתפות החממה העסקית הקימו עסקים במגוון רחב של ענפים ותחומי עיסוק (ראה לוח 15). הענפים העיקריים שבהם פעלו משתתפות החממה היו: מסחר 19% (לדוגמה: מכולת, חנות כלי כתיבה); שירותים עסקיים 21% (עיצוב, צילום); שירותים אישיים וקהילתיים 15% (לדוגמה קוסמטיקה, מסאז'י); אירוח ואוכל 15% (מסעדה, קונדיטוריה); תעשייה 11% (מזון, תכשיטנות); חינוך 8%; וחקלאות 9% (גידול זעתר, גידול דבורים).

² לנתונים על המרואיינות הערביות בקרב היזמיות שלא היו בקשר עם העמותה ("עצמאיות") יש להתייחס בזהירות לנוכח המספר הקטן יחסית של המרואיינות. ניתן להניח כי בקרב המרואיינות הערביות שלא נוצר איתן קשר, עקב טלפון שגוי או אי מענה, יש יזמיות שסגרו את עסקיהן.

בהשוואה למשתתפות היהודיות, המשתתפות הערביות התאפיינו בשיעור גבוה יחסית של עיסוק במסחר, בחקלאות ובאירוח ואוכל. לא הוקמו עסקים בחינוך ובשירותים עסקיים על ידי משתתפות ערביות.

הרכב העסקים של המשתתפות החד-פעמיות שונה מעט מזה של משתתפות החממה, שכן הוא כולל עסקים רבים יותר בענפי הבריאות והשירותים האישיים ופחות עסקים בחקלאות ובמסחר, אך בסך הכול, ההבדלים לא היו גדולים.

בקרב היזמיות שהיו בקשר עם העמותה בעבר בלט שיעור גבוה (40%) של עסקים שהוקמו בענפי השירותים האישיים.

לוח 15. הענף הכלכלי של העסק לפי סוגי אוכלוסייה ולפי מגזר, באחוזים

ענף כלכלי	משתתפות בחממה	משתתפות חד-פעמיות	היו בקשר עם העמותה	נשים עצמאיות	גברים עצמאיים
תעשייה ובנייה	11.3	14.3	9.5	10.7	21.2
שירותים עסקיים, פיננסיים					
ותחבורה ותקשורת	20.8	16.3	3.2	23.2	13.5
מסחר	18.9	12.0	20.6	10.7	46.2
חקלאות	9.4	0.0	4.8	3.6	3.8
חינוך	7.5	2.0	4.8	14.3	0.0
שירותים אישיים וקהילתיים	15.1	26.5	39.7	12.5	1.9
אירוח ואוכל	15.1	18.4	4.8	10.7	9.6
בריאות	1.9	10.2	12.7	14.3	3.8
סך הכול	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

בשונה מהממצאים בקרב נשים, קרוב למחצית מהיזמים הגברים פתחו עסקים בתחומי המסחר, ואילו בענפי השירותים האישיים, בחינוך, בבריאות ובחקלאות כמעט ולא היה להם ייצוג.

וותק העסקים

רוב העסקים של משתתפות החממה הם חדשים יחסית שהוותק שלהם הוא כארבע שנים בממוצע (ראה לוח 16). העסקים של המשתתפות היהודיות היו בממוצע ותיקים מאלה של המשתתפות הערביות (4.5 שנים ו-3.2 שנים בהתאמה). וותק העסקים של משתתפות החממה היה נמוך בממוצע מהוותק של המשתתפות החד-פעמיות וגם מהוותק של המשתתפות שהיו בעבר בקשר עם העמותה להעצמה כלכלית לנשים, וכן מהוותק של היזמים והיזמיות שלא היו בקשר עם העמותה. ותק העסקים הנמוך של משתתפות החממה מחזק את המסקנה על תרומת החממה לשרידות העסקים. הציפיות היו שעסקים חדשים ייסגרו בשיעור גבוה יותר מזה של עסקים ותיקים, כפי שאופייני לכלל העסקים בישראל. כאמור, ציפיות אלה לא התממשו.

לוח 16. וותק העסק בשנים לפי סוגי אוכלוסייה ולפי מגזר, באחוזים וממוצעים

גברים עצמאים	נשים עצמאיות	היו בקשר עם העמותה	משתתפות חד-פעמיות	משתתפות בחממה	ותק העסק
0.0	10.0	4.2	12.2	12.7	פחות משנתיים
3.3	5.0	14.6	9.8	12.7	2
23.3	10.0	12.5	14.6	14.5	3
20.0	10.0	12.5	7.3	25.5	4
16.7	20.0	10.4	26.8	18.2	5
36.7	45.0	45.8	29.3	16.4	+6
100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	סך הכול
5.9	6.3	7.0	5.2	4.0	ממוצע
4.9	6.4	6.9	5.8	4.5	ממוצע יהודיות
6.9	6.0	7.4	4.0	3.2	ממוצע ערביות

המיקום של העסק

55% מהעסקים של משתתפות החממה היו ממוקמים בבתים, ורק ל-36% מהעסקים היה מיקום באתר נפרד ממקום המגורים. ל-9% מהמשתתפות היו עסקים שהתנהלו במקום לא קבוע (ראה לוח 17). נמצאו הבדלים בין משתתפות יהודיות למשתתפות ערביות במיקום של העסק. 53% מהמשתתפות הערביות ניהלו את עסקיהן במקום נפרד, זאת בהשוואה ל-28% מהמשתתפות היהודיות. ההבדלים במיקום העסק בין משתתפות יהודיות וערביות נבעו בעיקר מחלוקה ענפית. משתתפות ערביות רבות יותר עסקו במסחר ובחקלאות. נמצאו רק הבדלים קטנים בשיעור העסקים הממוקמים באתר נפרד בין משתתפות החממה לבין המשתתפות החד-פעמיות, היזמיות שהיו בקשר עם העמותה להעצמה כלכלית לנשים והיזמיות שלא היו בקשר עם העמותה. בקרב כלל העסקים הקטנים המנוהלים על ידי נשים יזמיות, פחות ממחצית העסקים ממוקמים באתרים נפרדים.

הרוב הגדול (70%) של העסקים השייכים ליזמים גברים, הן יהודים והן ערבים, מוקמו בנפרד ממקום המגורים. המיקום של העסקים באתר נפרד הוא אחד המאפיינים המבחינים בין עסקים בבעלות נשים לעסקים בבעלות גברים.

לוח 17. המיקום של העסק לפי סוגי אוכלוסייה ולפי מגזר, באחוזים וממוצעים

המיקום	משתתפות בחממה	משתתפות חד-פעמיות	היו בקשר עם העמותה	נשים עצמאיות	גברים עצמאים
בבית	54.5	48.8	45.8	60.0	13.3
מיקום נפרד	36.4	39.0	45.8	43.3	70.0
בבתי לקוחות או משולב – בבית ומקומות אחרים	9.1	12.2	8.3	16.7	16.6
סך הכול	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
מיקום נפרד – יהודיות	27.8	41.4	52.0	42.9	61.1
מיקום נפרד – ערביות	52.6	33.3	39.1	44.4	83.3

המעמד של העסק

עוסק זעיר או עוסק פטור הוא מי שסך עסקאותיו אינו עולה על 70,000 ש"ח בשנה והוא פטור מגביית מס ערך מוסף. רוב מקרב משתתפות החממה (57%) הן עוסקות זעירות (ראה לוח 18). האחרות התפלגו בין 39% שהעסק שלהן התפתח והן הפכו לעוסקות מורשות, ו-4% שהעסק שלהן עדיין לא היה רשום. נתונים אלה מבטאים התקדמות רבה בתהליך הפורמליזציה והמיסוד של העסקים. בעת ההצטרפות לחממה כמחצית מהעסקים של משתתפות החממה לא היו רשומים.

לוח 18. מעמד העסק לפי סוגי אוכלוסייה ולפי מגזר, באחוזים

מעמד העסק	משתתפות בחממה	משתתפות חד-פעמיות	היו בקשר עם העמותה	נשים עצמאיות	גברים עצמאים
עוסקת זעירה	57.4	55.6	43.5	10.0	0.0
עוסקת מורשה	38.9	38.9	45.7	86.7	100.0
העסק לא רשום	3.7	5.6	10.9	3.3	0.0
סך הכול	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
עוסקות מורשות – יהודיות	34.3	37.5	52.2	85.0	100.0
עוסקות מורשות – ערביות	47.4	41.7	39.1	90.0	100.0

במעמד של העסק היו רק הבדלים קטנים בין משתתפות החממה לבין המשתתפות החד-פעמיות והיזמיות שהיו בעבר בקשר עם העמותה להעצמה כלכלית. נמצאו הבדלים בין היזמיות שהיו בקשר עם העמותה לבין יזמיות ויזמים שלא היו בקשר עם העמותה. כל היזמים הגברים שלא היו בקשר עם העמותה ללא יוצא מהכלל דיווחו שהם עוסקים מורשים. גם בקרב הנשים היזמיות שלא היו בקשר עם העמותה הרוב הגדול (87%) דיווחו שהן עוסקות מורשות.

עובדים נוספים בעסק

40% ממשותתפות החממה דיווחו שהן מעסיקות לפחות עובד אחד נוסף בעסק שלהן, שכיר או בן משפחה. 60% המשתתפות הנותרות עובדות בעסק לבדן (ראה לוח 19). שיעור העסקים שבהם מועסק עובד בנוסף לבעלת העסק היה גבוה במיוחד (63%) בקרב המשתתפות הערביות, בהשוואה ל-28% בקרב המשתתפות היהודיות. הסיבה לכך נבעה בעיקר מסוגי העיסוקים במגזר הערבי. בקרב המשתתפות הערביות גדול חלקם של עסקים בתחום המסחר – חנויות הפתוחות לאורך כל היום, לעתים שבעה ימים בשבוע, ובתחום החקלאות, ענפים שקשה לבסס בהם את העסקים על עבודתה של יזמית יחידה.

לוח 19. עובדים נוספים בעסק לפי סוגי אוכלוסייה ולפי מגזר, באחוזים

עובדים נוספים	משתתפות בחממה	משתתפות חד-פעמיות	היו בקשר עם העמותה	נשים עצמאיות	גברים עצמאים
יש עובדים	40.0	31.7	25.0	45.2	66.7
אין עובדים	60.0	58.3	75.0	54.8	33.3
סך הכול	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
יש עובדים – יהודיות	27.8	27.6	16.0	38.1	61.1
יש עובדים – ערביות	63.2	41.7	34.8	60.0	75.0

הממצא, שבמגזר הערבי רב חלקם של עסקים שעובד בהם יותר מאדם אחד היה נכון גם בקרב הקבוצות האחרות שנבדקו במחקר ההערכה, הן המשתתפות החד-פעמיות, הן המשתתפות שהיו בקשר עם העמותה בעבר, והן יזמיות ויזמים שלא היו בקשר עם העמותה.

עבודה נוספת

27% ממשותתפות החממה דיווחו כי מלבד עבודתן בעסק ובעבודות משק הבית והטיפול בילדים הן עובדות בעבודה נוספת כשכירות או בעסק משפחתי אחר (ראה לוח 20). שיעורים דומים למדי של עבודה מחוץ לעסק נמצאו גם בקרב המשתתפות החד-פעמיות, ובקרב היזמיות שהיו בקשר עם העמותה בעבר והיזמיות שלא היו בקשר עם העמותה. בקרב הגברים, שיעור היזמים שעבדו מחוץ לעסק היה נמוך יותר (13%).

לוח 20. עבודה נוספת לפי סוגי אוכלוסייה ולפי מגזר, באחוזים

עבודה נוספת	משתתפות בחממה	משתתפות חד-פעמיות	היו בקשר עם העמותה	נשים עצמאיות	גברים עצמאים
עובדות גם מחוץ לעסק	27.3	22.0	27.1	22.5	13.3
עובדות רק בעסק	72.7	78.0	72.9	77.4	86.7
סך הכול	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
עובדות גם מחוץ לעסק – יהודיות	30.6	24.1	32.0	19.0	16.7
עובדות גם מחוץ לעסק – ערביות	21.1	16.7	21.7	30.0	8.3

ההבדלים על פי מגזר בין יזמיות יהודיות ליזמיות ערביות היו קטנים, אך נמצאה נטייה של משתתפות החממה ושל היזמיות היהודיות האחרות שהיו בקשר עם העמותה, לדווח על עבודה בשכר מחוץ לעסק בשיעור גבוה יותר מזה שעליו דיווחו יזמיות ערביות.

חשבון בנק נפרד

רבע ממשותפות החממה דיווחו שיש לעסק שלהן חשבון בנק נפרד והעסק אינו מתנהל בחשבון המשפחתי. השאר דיווחו שאין לעסק חשבון בנק נפרד (ראה לוח 21). שיעור המשותפות שדיווחו על חשבון בנק נפרד היה דומה בקרב המשותפות היהודיות והמשתתפות הערביות. שיעור העסקים שנוהלו בחשבון נפרד בקרב משותפות החממה, היה דומה לזה שנמצא בקרב המשותפות החד-פעמיות ובקרב היזמיות שהיו בקשר עם העמותה בעבר.

היזמיות שלא היו בקשר עם העמותה דיווחו בשיעור גבוה יותר (48%) שהעסק מתנהל בחשבון בנק נפרד. השיעור היה גבוה הרבה יותר (72%) בקרב היזמים הגברים.

למעט בקרב משותפות החממה, שיעור המדווחים הערבים על חשבון בנק נפרד של העסק היה גבוה מזה של היהודים בכל הקבוצות: משותפות חד-פעמיות, יזמיות שהיו בקשר עם העמותה בעבר, יזמיות שלא היו בקשר עם העמותה בעבר ויזמים גברים.

לוח 21. חשבון בנק נפרד לעסק לפי סוגי אוכלוסייה ולפי מגזר, באחוזים

חשבון בנק	משתתפות בחממה	משתתפות חד-פעמיות	היו בקשר עם העמותה	נשים עצמאיות	גברים עצמאיים
יש לעסק חשבון נפרד	25.5	24.4	29.2	48.4	72.4
אין חשבון נפרד	74.5	73.2	70.8	51.6	27.6
סך הכול	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
חשבון נפרד – יהודיות	25.1	20.7	24.0	42.9	66.7
חשבון נפרד – ערביות	26.3	33.3	34.8	60.0	81.8

הלוואות לצורך הקמת העסק או ביסוסו

למעלה ממחצית ממשותפות החממה (56%) קיבלו הלוואה לצורך הקמת העסק או ביסוסו (ראה לוח 22). שיעור המשותפות שלקחו הלוואה היה גבוה יותר בקרב המשותפות הערביות, שכ-75% מהן לקחו הלוואה, זאת בהשוואה ל-47% מהמשתתפות היהודיות. ניתן להסביר מגמה זו בסוג העסקים של המשותפות הערביות שרבות מהן פתחו עסקים בענפי המסחר, ענפים שבהם נדרשת ברוב המקרים השקעה בסיסית גדולה יחסית.

לוח 22. קבלת הלוואות לפי סוגי אוכלוסייה ולפי מגזר, באחוזים

גברים עצמאים	נשים עצמאיות	היו בקשר עם העמותה בעבר	משתתפות חד-פעמיות	משתתפות בחממה	הלוואה
60.0	40.0	62.5	35.0	56.4	קיבלו
40.0	60.0	37.5	65.0	43.6	לא קיבלו
100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	סך הכול
55.6	45.0	68.0	28.6	47.2	קיבלו – יהודיות
66.7	30.0	56.5	50.5	73.7	קיבלו – ערביות

שיעור משתתפות החממה שלקחו הלוואות היה גבוה מהשיעור שנמדד בקרב המשתתפות החד-פעמיות וגבוה גם מזה של היזמיות שלא היו בקשר עם העמותה להעצמה כלכלית לנשים. שיעור מקבלות הלוואה היה דומה לזה של היזמיות שהיו בקשר עם העמותה בעבר ולזה של היזמים הגברים.

חובות עסקיים

60% ממשתתפות החממה דיווחו שיש לעסק שלהן חובות, מהן 33% דיווחו על חובות גבוהים ו-27% על חובות בינוניים או נמוכים (ראה לוח 23). ההבדלים בין המשתתפות היהודיות והערביות בהיקף החובות היו קטנים.

ההבדלים בהיקף החובות בין משתתפות החממה לבין הקבוצות הנוספות שנבדקו בסקר (משתתפות חד-פעמיות, יזמיות שהיו בקשר עם העמותה, יזמיות לא היו בקשר עם העמותה ויזמים גברים) היו קטנים. בהשוואה לנשים יזמיות, נמצאה בקרב היזמים הגברים נטייה לדווח פחות על חובות גבוהים ויותר על חובות נמוכים. קשה להעריך אם ההבדלים נובעים מהיקף החובות או מתפיסה שונה של המונח "חובות גבוהים".

לוח 23. חובות לפי סוגי אוכלוסייה ולפי מגזר, באחוזים

גברים עצמאים	נשים עצמאיות	היו בקשר עם העמותה בעבר	משתתפות חד-פעמיות	משתתפות בחממה	חובות
10.0	26.7	29.2	29.3	32.7	חוב גבוה
36.7	23.3	33.3	17.1	27.3	חוב נמוך
53.3	50.0	37.5	53.7	40.0	אין חובות
100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	סך הכול
5.6	35.0	20.0	31.0	30.6	חוב גבוה – יהודיות
16.7	10.0	39.1	25.0	36.8	חוב גבוה – ערביות

סיבות לפתיחת העסק : בחירה חופשית או אילוצים

כאמור, לא כל יזם הפותח עסק עושה זאת מתוך בחירה חופשית. חלקם מקימים עסקים גם מתוך כורח, לאחר שלא הצליחו להשתלב בשוק העבודה כשכירים בתנאי שכר הוגנים (Gem, 2008). 40% ממשתתפות החממה דיווחו שהן הקימו את העסק רק מבחירה אישית, ועוד 16% עשו זאת בעיקר מבחירה אישית (ראה לוח 24). המשתתפות האחרות התפלגו בין 33% שהקימו עסק גם מבחירה חופשית וגם מכורח, ו-11% בעיקר מכורח. בתשובות לשאלה זו לא נמצאו הבדלים בין משתתפות יהודיות וערביות.

לוח 24. הסיבות לפתיחת העסק – בחירה חופשית או כורח לפי סוגי אוכלוסייה ולפי מגזר, באחוזים

הסיבות לפתיחת העסק	משתתפות בחממה	משתתפות חד-פעמיות	היו בקשר עם העמותה בעבר	נשים עצמאיות	גברים עצמאים
רק מבחירה חופשית	40.0	48.8	55.3	54.8	64.3
בעיקר מבחירה חופשית	16.4	26.8	12.8	12.9	7.1
כורח ובחירה חופשית	32.7	14.6	21.3	19.4	14.3
בעיקר כורח	10.9	9.8	10.6	12.9	14.1
סך הכול	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
רק בחירה חופשית-יהודיות	38.9	58.6	62.5	61.9	61.9
רק בחירה חופשית-ערביות	42.1	25.0	47.8	40.0	70.0

שיעור המשתתפות בחממה שהקימו עסקים רק מבחירה חופשית היה מעט נמוך מהשיעור המקביל בקרב הקבוצות האחרות: משתתפות חד-פעמיות, יזמיות שהיו בקשר עם העמותה בעבר, ויזמיות שלא היו בקשר עם העמותה בעבר. כמו-כן, בניגוד לממצא בקרב משתתפות החממה, בקרב היזמיות האחרות, רב חלקן של היזמיות הערביות, בהשוואה ליזמיות היהודיות, שדיווחו על פתיחה של עסקים גם מתוך כורח, ולא רק מתוך בחירה חופשית.

ההשתתפות בפעילות החממה ושיעור הרצון מהפעילויות בה

משך ההשתתפות בחממה העסקית

56% ממשתתפות החממה החלו את התכנית בעת פתיחתה והתמידו בה במהלך 20 חודשים לאורך כל חודשי הפעלתה (ראה לוח 25). המשתתפות האחרות התפלגו בין 23% שהצטרפו לתכנית בשלב מאוחר יותר ופעלו במסגרתה בין 10 ל-16 חודשים, ו-21% שהשתתפו בתכנית רק לאורך תקופה קצרה של בין 2 ל-7 חודשים, ולא התמידו בפעילות בה מסיבות שונות.

לוח 25. משך הפעילות התכנית החממה לפי מגזר, באחוזים וממוצעים

משך הפעילות	יהודיות	ערביות	כל המשתתפות
2 עד 7 חודשים	18.8	27.3	20.9
10 עד 16 חודשים	21.9	27.3	23.3
18 עד 20 חודשים	59.4	45.5	55.8
סך הכול	100.0	100.0	100.0
ממוצע	15.5	13.2	14.9

הסיבות העיקריות לנשירה מהחממה שציינו המשתתפות שלא התמידו בה היו חוסר זמן או העדר סידור להפעלת העסק בשעות הפעילות של החממה. מדובר בעיקר בעסקים שלא ניתן לסגור אותם, כגון חנות, מסעדה או פעוטון. משתתפות נוספות דיווחו שהפסיקו את פעילותן בחממה מסיבות אישיות (כמו מחלה) או בגלל שהעסק נסגר. רק במקרה אחד דווח על עזיבת החממה עקב חוסר שביעות רצון מהפעילות במסגרתה.

השתתפות בפעילות הקבוצתית

הפעילות הקבוצתית בחממה כללה ימי עיון, סדנאות, מפגשי עמיתות, קורסי שיווק וסיורים. בניתוח הפעילות הקבוצתית לא נכללו מפגשי הקואצ'ינג שנתוניהם נותחו בנפרד (ראה להלן). בסך הכול נערכו במסגרת החממה יותר מ-50 מפגשים קבוצתיים מסוגים שונים. חלק מהמפגשים בכרמיאל ועכו היו מיועדים למשתתפות ערביות והן הועברו בערבית או בעברית. הממצאים המפורטים מתבססים על הנתונים שנאספו במסגרת החממה בדפי העדכון של המשתתפות. הנתונים אינם כוללים מספר משתתפות שהתקבלו לחממה, אך לא השתתפו בה בפועל. בפעילות הקבוצתית נכללו גם מפגשים על עקרונות הקואצ'ינג שהועברו בעכו למשתתפות ערביות.

27% מהמשתתפות השתתפו במפגשים קבוצתיים מעטים (עד שלושה מפגשים) ועוד 18% השתתפו בארבעה עד חמישה מפגשים (ראה לוח 26). המשתתפות האחרות התפלגו בין 21% שהשתתפו בשישה או שבעה מפגשים, 19% שהשתתפו בשמונה עד 14 מפגשים, ו-15% שהשתתפו ב-15 מפגשים ויותר. ממוצע ההשתתפות היה שבעה מפגשים קבוצתיים.

לוח 26. השתתפות בפעולות קבוצתיות בחממה (למעט קואצ'ינג) לפי מגזר, באחוזים וממוצעים

מספר מפגשים	יהודיות	ערביות	כל המשתתפות
0 עד 3	25.6	29.2	26.9
4 עד 5	16.3	20.8	17.9
6 עד 7	16.3	29.2	20.9
8 עד 14	25.6	8.3	19.4
+15	16.3	12.5	14.9
סך הכול	100.0	100.0	100.0
ממוצע	7.5	6.0	7.0

בהבחנה על פי מגזר נמצאו הבדלים בהיקף ההשתתפות בפעילות הקבוצתית. בקרב המשתתפות היהודיות 42% השתתפו במפגשים מעטים יחסית (עד חמישה מפגשים), 42% השתתפו בשמונה מפגשים ויותר, וממוצע ההשתתפות היה 7.5 מפגשים. בקרב המשתתפות הערביות 50% השתתפו במספר קטן של מפגשים (עד חמישה מפגשים), 21% השתתפו בשמונה מפגשים ויותר, וממוצע ההשתתפות היה שישה מפגשים.

בשנה הראשונה להפעלת התכנית ההבדלים בין המשתתפות היהודיות והערביות בהיקף ההשתתפות בפעילות הקבוצתיות היו גדולים יותר. בשנה השנייה הפערים הצטמצמו, בעיקר עקב הפעלת פעילות קבוצתית בעכו שיועדה למשתתפות ערביות.

היקף ההשתתפות בימי עיון וסדנאות נבדק גם בסקר שהועבר למשתתפות בסיום החממה. נמצאה נטייה של משתתפות לדווח בסקר על השתתפות גבוהה מעט יותר מזו שנרשמה ברשומות החממה. המשתתפות דיווחו בממוצע על השתתפות בשמונה מפגשים בממוצע, לעומת שבעה מפגשים בממוצע על פי רשומות החממה.

מאחר והיו הבדלים במשך פעילותן של המשתתפות בחממה, חושבה ההשתתפות בפעילות הקבוצתיות לפי ממוצע חודשי, בהתאם לחודשי ההשתתפות של כל משתתפת בתכנית.

נמצא כי 45% מהמשתתפות השתתפו בפחות מחצי פגישה בממוצע לחודש, ו-21% השתתפו ביותר מפגישה אחת כל חודש (ראה לוח 27). ממוצע ההשתתפות בקרב משתתפות החממה היה 0.6 מפגשים קבוצתיים בכל אחד מחודשי השתתפותן בתכנית. שיעור ההשתתפות בממוצע חודשי של המשתתפות הערביות היה דומה, ואף גבוה מעט מזה של המשתתפות היהודיות, זאת כזכור בשונה ממספר הפעילויות הכולל שמשתתפות החממה השתתפו בו. הממצא על המספר הכולל הקטן יותר של פעילויות שבהן נטלו חלק משתתפות ערביות, נבע מכך שבממוצע תקופת השתתפותן של הערביות הייתה קצרה מזו של היהודיות.

לוח 27. השתתפות בפעילות קבוצתיות בחממה בממוצע חודשי (למעט קואצינג) לפי מגזר, באחוזים וממוצעים

כל המשתתפות	ערביות	יהודיות	
22.4	25.0	20.9	0 עד 0.24
22.4	16.7	25.6	0.25 עד 0.49
19.4	16.7	20.9	0.50 עד 0.74
14.9	16.7	14.0	0.75 עד 0.99
20.9	25.0	18.6	1 ויותר
100.0	100.0	100.0	סך הכול
0.56	0.58	0.55	ממוצע חודשי

בבדיקת שביעות הרצון מהתרומה של ימי העיון והסדנאות נמצא כי 45% מהמשתתפות העריכו כי תרומת ימי העיון והסדנאות המיועדים לכלל המשתתפות, לפיתוח הידע, ההבנה והיכולות העסקיות שלהן, הייתה רבה מאד (ראה לוח 28). 28% נוספות העריכו גם הן את התרומה כרבה. בסך הכול 72% מהמשתתפות הביעו הערכה גבוהה לתרומת ימי העיון. האחרות (28%) העריכו את תרומת ימי העיון כבינונית או נמוכה.

לוח 28. הערכת התרומה של ימי העיון והסדנאות לפי מגזר, באחוזים

הערכת התרומה	יהודיות	ערביות	כל המשתתפות
במידה רבה מאד	50.0	41.2	44.8
במידה רבה	16.7	35.3	27.6
במידה בינונית	16.7	11.8	13.8
במידה מעטה או בכלל לא	16.6	11.8	13.7
סך הכול	100.0	100.0	100.0

ההבדלים בין המשתתפות היהודיות והערביות בהערכת תרומת ימי העיון והסדנאות היו קטנים יחסית, אך נמצאה נטייה של משתתפות ערביות לדווח על רמה גבוהה קצת יותר של שביעות רצון מתרומת ימי העיון והסדנאות. בקרב המשתתפות הערביות 77% היו מרוצות מתרומת ימי העיון והסדנאות, לעומת 67% בקרב המשתתפות היהודיות.

סדנאות הקואצינג

במסגרת החממה הופעלו סדנאות קואצינג על ידי מאמנת המתמחה בקואצינג עסקי. בכל אחת מהסדנאות השתתפו 5 יזמיות. הכוונה הייתה לאפשר לכל אחת מהמשתתפות להשתתף בסדרה של שש פגישות, אך בפועל אפשרו למעוניינות להשתתף במספר גדול יותר של פגישות.

במפגשים אלו השתתפו כמחצית מכלל משתתפות החממה. מספר המפגשים היה בין 2 ל-15, והממוצע היה 5.7 מפגשים. רוב המשתתפות בקואצינג (27 מתוך 33) היו יהודיות, ורק שש היו ערביות. ממוצע ההשתתפות של המשתתפות היהודיות במפגשי הקואצינג היה 6.4 מפגשים, לעומת 2.7 מפגשים בלבד של המשתתפות הערביות. ניתן ללמוד מכך שמשתתפות ערביות כמעט ולא השתתפו בסדנאות הקואצינג, וגם אלו שהשתתפו במפגשים, לא התמידו בהשתתפותן.

ההשתתפות הנמוכה של המשתתפות הערביות נבעה כנראה משתי סיבות: ראשית, מפגשי הקואצינג התנהלו בשפה העברית כי לא נמצאה מאמנת ערביה מתאימה שיכלה להעביר את המפגשים בשפה הערבית. שנית, למשתתפות הערביות הייתה פחות נכונות להיחשף לפני הקבוצה, תהליך אופייני לסוג זה של פעילות. מסיבה זו הופעלה בשנת 2009 תכנית ייחודית בעברית לנשים ערביות. התכנית כללה מפגשים על עקרונות הקואצינג שבהם לא נדרשה מהמשתתפות רמה גבוהה של חשיפה אישית.

רוב המשתתפות במפגשי הקואציינג העסקי היו מרוצות מהתרומה של המפגשים : 42% במידה רבה מאוד ו-29% במידה רבה. השאר התפלגו בין 16% ששביעות רצון הייתה בינונית ו-13% ששביעות רצון הייתה נמוכה. כפי שצוין, רק מעט משתתפות ערביות מעטות השתתפו במפגשי הקואציינג ורובן הגדול הפסיקו את ההשתתפות ולא התמידו במפגשים.

ייעוץ אישי

ברישומים המינהליים של החממה נמצא כי במוצע קיבלו משתתפות החממה 10.5 שעות ייעוץ אישי במהלך השתתפותן בחממה (ראה לוח 29). 40% קיבלו מספר קטן של עד 4 שעות ייעוץ, 37% קיבלו בין 5 ל-9 שעות ייעוץ, 25% קיבלו בין 10 ל-14 שעות ייעוץ, ו-22% קיבלו יותר מ-15 שעות ייעוץ. מספר שעות הייעוץ שניתנו היה בין 0 ל-46 שעות.

לוח 29. קבלת ייעוץ אישי בשעות לפי מגזר, באחוזים וממוצעים

שעות ייעוץ	יהודיות	ערביות	כל המשתתפות
0 עד 2	9.3	29.2	16.4
3 עד 4	20.9	29.2	23.9
5 עד 9	11.6	12.5	11.9
10 עד 14	32.6	12.5	25.4
15 עד 20	9.3	8.3	9.0
+21	16.3	8.3	13.4
סך הכול	100.0	100.0	100.0
ממוצע שעות ייעוץ	12.4	7.1	10.5
ממוצע שעות לחודש	0.95	0.57	0.82

בהיקף שעות הייעוץ האישי נמצאו הבדלים גדולים בין המשתתפות היהודיות והערביות. 30% מהמשתתפות היהודיות קיבלו עד ארבע שעות ייעוץ ו-26% קיבלו 15 שעות ויותר, זאת לעומת 58% מהערביות שקיבלו עד ארבע שעות ייעוץ, ו-17% שקיבלו 15 שעות ויותר. במוצע קיבלו המשתתפות היהודיות 12 שעות ייעוץ אישי, לעומת שבע שעות ייעוץ אישי במוצע שקיבלו המשתתפות הערביות.

הפער במספר שעות הייעוץ לא נבע ממשך זמן ההשתתפות בתכנית. ממוצע שעות הייעוץ לחודש שקיבלו כלל המשתתפות היה 0.82 שעות ייעוץ בכל חודש. המשתתפות היהודיות קיבלו 1.0 שעות והערביות-0.6 שעות, פער דומה לזה שנרשם בחישוב הכולל של שעות הייעוץ לכל התקופה שבה הופעלה החממה.

היקף שעות הייעוץ האישי שקיבלו המשתתפות נבדק גם בשאלון הסקר. לא נמצאו הבדלים בהיקף שעות הייעוץ בין הנתונים המינהליים לבין הדיווח של המשתתפות בסקר. בשתי המדידות דווח על 11 שעות ייעוץ בממוצע.

הרוב הגדול של משתתפות החממה שקיבלו ייעוץ אישי (81%) היו מרוצות מתרומת הייעוץ לפיתוח העסק: 42% מהן העריכו את תרומת הייעוץ לעסק כרבה מאד ו-39% העריכו את התרומה כרבה (ראה לוח 30). ההבדלים בין המשתתפות היהודיות והערביות היו קטנים.

לוח 30. הערכת התרומה של הייעוץ האישי לפי מגזר, באחוזים

הערכת התרומה	יהודיות	ערביות	כל המשתתפות
במידה רבה מאד	44.1	38.9	42.3
במידה רבה	32.4	50.0	38.5
במידה בינונית	14.7	5.6	11.5
במידה מעטה	8.8	5.6	7.7
סך הכול	100.0	100.0	100.0

על פי דיווח המשתתפות, רוב מפגשי הייעוץ האישי ניתנו במרכזים בחיפה ובכרמיאל. כמחצית מהמשתתפות דיווחו שקיבלו ייעוץ אישי הן במרכז והן במקום העסק שלהן, וכרבע קיבלו ייעוץ אישי, על פי דיווחהן, רק במקום העסק.

בבדיקת הביקורים של צוות החממה והיועצים בעסקים של המשתתפות נמצא כי 27% דיווחו שלא היו ביקורים של נציגי החממה בעסק (ראה לוח 31). בקרב משתתפות יהודיות (31%) השיעור היה גבוה יותר מאשר בקרב המשתתפות הערביות (20%). יש לקחת בחשבון שחלק מהעסקים, בעיקר בתחומי השירותים העסקיים, מתנהלים בבתי הלקוחות ואין לעסקים אלה מיקום קבוע שניתן לבקר בו.

המשתתפות שדיווחו על ביקורים של יועצות התפלגו בין 20% שדיווחו על ביקור אחד בעסק שלהן, שיעור דומה דיווחו על שני ביקורים ו-32% דיווחו על שלושה ביקורים ויותר. שיעור גבוה יחסית מהמשתתפות הערביות דיווחו על ארבע ביקורים ויותר של נציגי החממה בעסקיהן. ריבוי הביקורים במגזר הערבי משקף את הקשיים של המשתתפות במגזר זה להגיע לייעוץ במרכז בחיפה או בכרמיאל, והדבר תקף בייחוד למשתתפות הגרות בפריפריה. במקרים כאלה יועצות התכננו השתדלו לתת את שירותי הייעוץ במקום המגורים של אותן משתתפות.

לוח 31. ביקורים של צוות החממה ויועצות בעסק לפי מגזר, באחוזים

ביקורים	יהודיות	ערביות	כל המשתתפות
לא ביקרו	30.8	20.0	27.1
פעם אחת	25.6	10.0	20.3
פעמים שלוש	25.6	10.0	20.3
ארבע ויותר	15.4	20.0	16.9
	2.6	40.0	15.3
סך הכול	100.0	100.0	100.0

מפגשים קבוצתיים וייעוץ אישי

בניתוח כולל של הפעילויות במסגרת החממה, הן המפגשים הקבוצתיים והן הייעוץ האישי, הוגדרו ארבע קבוצות של משתתפות: (א) 27% הוגדרו כמשתתפות בהיקף השתתפות נמוך. משתתפות אלו השתתפו בלא יותר משבע פעילויות קבוצתיות מסוגים שונים, לרבות סדנאות הקואצינג, וקיבלו עד 7 שעות ייעוץ אישי (ראה לוח 32); (ב) 19% מהמשתתפות הוגדרו כמשתתפות שהדגש בפעילותן הוא דגש קבוצתי. בהגדרה זו נכללו מי שהשתתפו ביותר משבע מפגשים קבוצתיים, אך קיבלו פחות מ-7 שעות ייעוץ אישי; (ג) 22% מהמשתתפות הוגדרו כמשתתפות שהדגש בפעילותן היה על ייעוץ אישי. משתתפות אלו קיבלו במסגרת החממה יותר משבע שעות ייעוץ אישי והשתתפו בפחות משבע מפגשים קבוצתיים; (ד) 31% מהמשתתפות הן משתתפות שגם השתתפו במספר גבוה של פגישות קבוצתיות וגם קיבלו מספר גבוה יחסית של שעות ייעוץ אישי.

לוח 32. דפוסי ההשתתפות של משתתפות החממה לפי מגזר, באחוזים

השתתפות בפעילות קבוצתית	יהודיות	ערביות	כל המשתתפות
פעילות קבוצתית נמוכה וייעוץ אישי מועט	11.6	54.2	26.9
פעילות קבוצתית גבוהה וייעוץ אישי מועט	23.3	12.5	19.4
פעילות קבוצתית נמוכה וייעוץ אישי רחב	23.3	20.8	22.4
פעילות קבוצתית גבוהה וייעוץ אישי רחב	41.9	12.5	31.3
סך הכול	100.0	100.0	100.0

בהיקף ההשתתפות הכללית ובדפוסי נמצאו הבדלים ניכרים בין משתתפות יהודיות וערביות. יותר ממחצית מהמשתתפות הערביות (54%) הוגדרו כמשתתפות שהיקף פעילותן נמוך, זאת לעומת 12% בלבד מהמשתתפות היהודיות, רק 13% מהמשתתפות הערביות הוגדרו כגבוהות בשני המדדים, בהשוואה ל-42% בקרב המשתתפות היהודיות.

התרומה הכוללת של החממה

כפי שצוין, נמצאו הבדלים ניכרים בין משתתפות החממה בהיקף השימוש והמיצוי של השירותים המוצעים במסגרתה. בשאלה הכוללת הראשונה שהופנתה למשתתפות הן נשאלו באיזו מידה הן חשות שהן ניצלו את השירותים שהחממה העמידה לרשותן.

כשליש מהמשתתפות העריכו כי הן ניצלו את שירותי החממה במידה רבה מאד, ועוד רבע העריכו את מידת ניצול השירותים כרבה (ראה לוח 33). בסך הכול רוב המשתתפות (57%) העריכו שהן ניצלו במידה רבה את שירותי החממה. השאר התפלגו בין 29% שהעריכו שמידת ניצול השירותים הייתה בינונית ו-14% שהעריכו שלא ניצלו את שירותי החממה. ההבדלים בהבחנה על פי מגזר היו קטנים יחסית.

לוח 33. תפיסת ניצול שירותי החממה לפי מגזר, באחוזים

תפיסת ניצול שירות	יהודיות	ערביות	כל המשתתפות
במידה רבה מאד	29.9	36.4	31.7
במידה רבה	26.8	22.7	25.4
במידה בינונית	26.8	31.8	28.6
במידה מעטה או בכלל לא	17.1	9.1	14.3
סך הכול	100.0	100.0	100.0

לא נמצא מתאם בין תפיסת הניצול של שירותי החממה לבין משך זמן הפעילות בחממה. משתתפות ותיקות שהשתתפו בחממה לאורך 20 חודשים לא סברו שניצלו את שירותי החממה יותר ממשתתפות שמשך זמן השתתפותן בחממה היה קצר יותר.

כצפוי, נמצאו מתאמים בין ניצול בפועל של שירותים (היקף ההשתתפות בפעולות החממה וקבלת ייעוץ אישי) לבין תפיסת ניצול השירותים. משתתפות שהשתתפו במספר גדול יותר של מפגשים ומשתתפות שקיבלו שעות ייעוץ אישי רבות יותר, נטו יותר לדווח על ניצול יעיל של שירותי החממה.

משתתפות החממה התבקשו להעריך את תרומת החממה לפיתוח הכישורים שלהן ולפיתוח העסק בשתי שאלות נוספות. כ-68% ממשתתפות החממה העריכו כי החממה תרמה במידה רבה לפיתוח הכישורים שלהן: 43% מהן העריכו כי התרומה הייתה רבה מאד ו-25% העריכו את התרומה כרבה (ראה לוח 34). השאר התפלגו בין 22% שהעריכו את התרומה כבינונית ו-10% שהעריכו שהחממה לא תרמה לפיתוח הכישורים שלהן. ההבדלים בין משתתפות יהודיות וערביות היו קטנים.

הממצאים היו דומים גם בשאלה שבדקה את תרומת החממה לפיתוח העסק.

לוח 34. תרומת החממה לפיתוח כישורים ולפיתוח העסק לפי מגזר, באחוזים

תרומת החממה	תרומה לפיתוח כישורים אישיים		תרומה לפיתוח העסק	
	יהודיות	ערביות	כל המשתתפות	כל המשתתפות
במידה רבה מאד	43.9	40.9	42.9	40.0
במידה רבה	26.8	22.7	25.4	26.7
במידה בינונית	17.1	31.8	22.2	23.3
במידה מעטה או בכלל לא	12.2	4.5	9.5	10.0
סך הכול	100.0	100.0	100.0	100.0

בשאלה נוספת נשאלו המשתתפות על מידת הגשמת ציפיותיהן מהחממה. 69% ממשותתפות החממה הגשימו את הציפיות שלהן מהחממה (ראה לוח 35), מהן דיווחו 44% שציפיותיהן התגשמו במידה רבה מאד ועוד 26% דיווחו שציפיותיהן התגשמו במידה רבה. השאר התפלגו בין 24% שהציפיות שלהן מהחממה התגשמו במידה בינונית, ו-6% שציפיותיהן לא התגשמו כלל או במידה מעטה. ההבדלים בין המשתתפות היהודיות והערביות לא היו גדולים, אך נמצאה נטייה של משותתפות יהודיות לדווח מעט יותר על הגשמת ציפיותיהן מהחממה.

לוח 35. הגשמת הציפיות מהחממה לפי מגזר, באחוזים

הגשמת ציפיות	יהודיות	ערביות	כל המשותתפות
במידה רבה מאד	42.5	45.5	43.5
במידה רבה	30.0	18.2	25.8
במידה בינונית	25.0	22.7	24.2
במידה מעטה או בכלל לא	2.5	13.6	6.4
סך הכול	100.0	100.0	100.0

תרומת החממה לתחומים שונים של פעילות עסקית

הייעוץ והתמיכה במשתתפות החממה במסגרת המפגשים הקבוצתיים, הסדנאות והייעוץ האישי, התפרסו על מגוון רחב של נושאים הרלוונטיים לפעילות העסק הזעיר, בעיקר בשנים הראשונות להפעלתו. משותתפות החממה התבקשו להתייחס ל-13 תחומי פעילות ולציין באיזו מידה תרמה להן החממה בכל אחד מהנושאים הנזכרים. מאחר שחלק מהנושאים, כגון טיפול במלאי, הלוואות או שימוש באינטרנט, לא היו רלוונטיים לכל המשותתפות, ניתנה למשתתפות האפשרות להימנע מתשובות על שאלות בנושאים שעל פי הערכתן אינם רלוונטיים עבורן.

הרוב הגדול של המשותתפות, למעלה מ-80%, נעזרו בחממה בתחומי השיווק, התמחור, תכנון העסק, האסרטיביות, תקצוב הזמן, התמיכה החברתית, וההפרדה בין העסק לבית (ראה לוח 36). חלק מהנושאים הללו הם נושאים עסקיים כלליים, לדוגמה שיווק או תמחור, וחלקם נושאים הקשורים להעצמה ולפיכך הם רלוונטיים לרוב המשותתפות. התחומים שאליהם התייחסו פחות מ-60% מהמשתתפות, עקב חוסר רלוונטיות של נושאים אלה על פי הערכתן, היו טיפול במלאי, ייעוץ פיננסי, שימוש באינטרנט וקבלת הלוואות.

לוח 36. ההיעזרות והתרומה של החממה בתחומי הפעילות השונים, באחוזים וממוצעים

סך הכול	במידה מעטה	במידה בינונית	במידה רבה	שיעור הנעזרות	ההיעזרות והתרומה
100.0	5.7	22.6	71.7	89.8	אסרטיביות
100.0	9.8	29.4	60.8	86.4	תמחור המוצרים או השירותים
100.0	9.8	25.5	64.7	86.4	שיווק
100.0	8.0	42.0	50.0	84.7	תקצוב זמן
100.0	10.0	28.0	62.0	84.7	תכנון העסק
100.0	8.2	30.6	61.2	83.1	תמיכה חברתית
100.0	16.7	25.0	58.3	81.4	הפרדה בין העסק לבית
100.0	13.0	34.8	52.2	78.0	ניהול חשבונות ותזרים מזומנים
100.0	16.3	32.6	51.2	72.9	הכנסת מוצרים או שירותים חדשים או אוכלוסיות חדשות
100.0	38.2	32.4	29.4	57.6	שימוש באינטרנט
100.0	20.6	26.5	52.9	57.6	ייעוץ פיננסי
100.0	9.7	12.9	77.4	52.5	קבלת הלוואות
100.0	39.3	35.7	25.0	47.5	טיפול במלאי
100.0	15.8	29.1	55.1	74.0	ממוצע

בבדיקת הערכת תרומת החממה בנושאים השונים נמצא כי שיעור גבוה מהמשתתפות ציינו שהחממה תרמה להן במידה רבה בתחומים: קבלת הלוואות (77%); אסרטיביות (72%); שיווק (65%); תכנון העסק (62%); תמיכה חברתית (61%); ותמחור המוצרים או השירותים (61%) (ראה לוח 36). כמחצית מהמשתתפות ציינו שהתרומה הייתה רבה בתחומים נוספים והם: תקצוב זמן, הכנסת מוצרים או שירותים חדשים, ניהול חשבונות ותזרים מזומנים, וייעוץ פיננסי. הערכה נמוכה לתרומה של החממה הייתה בתחומים: טיפול במלאי (25%); ושימוש באינטרנט (29%).

בהבחנה בין משתתפות החממה על פי מגזר נמצא כי הנושאים השונים שנלמדו בחממה נתפסו כרלוונטיים למשתתפות הערביות יותר מאשר ליהודיות. כמעט כל המשתתפות הערביות (94% בממוצע בכל הנושאים שנבדקו) התייחסו לנושאים וענו על השאלות, זאת בהשוואה לממוצע של 62% בלבד בקרב המשתתפות היהודיות שעל פי דיווחן נעזרו פחות מהערביות ברוב הנושאים שנבדקו (ראה לוח 37).

לוח 37. העזרה של החממה בתחומי הפעילות השונים לפי מגזר, באחוזים וממוצעים

תחום העזרה	שיעור נעזרות		שיעור מרוצות מהתרומה	
	יהודיות	ערביות	יהודיות	ערביות
תמחור המוצרים או השירותים	78.4	100.0	58.6	63.6
תקצוב זמן	75.7	100.0	50.0	50.0
הפרדה בין העסק לבית	70.3	100.0	61.5	54.5
אסרטיביות	86.5	95.5	71.9	71.4
תמיכה חברתית	73.0	100.0	70.4	50.0
הכנסת מוצרים או שירותים חדשים או אוכלוסיות חדשות	56.8	100.0	61.9	40.9
תכנון העסק	78.4	95.5	72.4	47.6
ניהול חשבונות ותזרים מזומנים	64.9	100.0	54.2	50.0
קבלת הלוואות	35.1	81.8	92.3	66.7
שיווק	78.4	100.0	79.3	45.5
שימוש באינטרנט	40.5	86.4	40.0	21.1
ייעוץ פיננסי	45.9	77.3	58.8	47.1
טיפול במלאי	27.0	81.8	30.0	22.2
ממוצע	62.4	93.7	61.6	48.5

בניתוח שביעות הרצון מהתרומה של הנושאים השונים שטופלו במסגרת החממה נמצא שבהשוואה למשתתפות הערביות, המשתתפות היהודיות היו שבעות רצון יותר במרבית התחומים שנבדקו. פערים גדולים יחסית בהבחנה על פי מגזר, של יותר מ-20 נקודות אחוז, נמצאו בנושאים: שיווק, תמיכה חברתית, הכנסת מוצרים או שירותים חדשים, תכנון העסק וקבלת הלוואות.

בשאלה נוספת התבקשו משתתפות החממה להגדיר את ציפיותיהן מהחממה בהבחנה בין שתי קבוצות תוכן עיקריות. הקבוצה הראשונה כללה העצמה אישית, עידוד, תמיכה ואסרטיביות, והקבוצה השנייה כללה ייעוץ עסקי וכלכלי המכוונים ישירות לפיתוח העסק. רוב המשתתפות (63%) העריכו שהן ציפו לקבל מהחממה גם תמיכה והעצמה וגם ייעוץ ישיר לפיתוח העסק (ראה לוח 38). השאר התפלגו בין 21% שציפו בעיקר לקבל ייעוץ עסקי ישיר ו-16% שציפו בעיקר לתמיכה והעצמה.

לוח 38. ייעוץ עסקי והעצמה אישית לפי מגזר, באחוזים

כל המשתתפות	ערביות	יהודיות	
16.1	36.4	5.0	בעיקר העצמה, תמיכה ועידוד
21.1	27.3	17.5	בעיקר ייעוץ עסקי וכלכלי
62.9	36.4	77.5	ייעוץ עסקי וההעצמה אישית במידה שווה
100.0	100.0	100.0	סך הכול

בשאלה זו נמצאו הבדלים גדולים בין הציפיות של המשתתפות היהודיות ובין אלו של הערביות. הרוב הגדול של המשתתפות היהודיות, לא פחות מ-78%, ציפו לקבל בו זמנית גם תמיכה והעצמה וגם ייעוץ עסקי ישיר. המשתתפות הערביות התפלגו בין 36% שציפו לקבל בעיקר תמיכה והעצמה, 27% שציפו לקבל בעיקר ייעוץ עסקי ישיר, ורק 36% שציפו לקבל במידה שווה גם ייעוץ אישי וגם תמיכה והעצמה. ממצא זה תואם את הממצאים על היקף ההשתתפות של המשתתפות הערביות בחממה. חלק מהמשתתפות הערביות התקשו להגיע לפעילויות החממה והציפיות שלהן התמקדו בקבלת ייעוץ אישי בעסקיהן. משתתפות אחרות עשו כל מאמץ על מנת להגיע לפעילויות החממה, עקב ציפיותיהן לקבל מהחממה תמיכה והעצמה.

היקף עבודה, הכנסות ומצב כלכלי של העסק

במסגרת ההתקשרות עם החממה העסקית התבקשו המשתתפות להעביר לצוות החממה על בסיס חודשי נתונים על הכנסותיהן והוצאותיהן ועל שעות העבודה שאותן הן מקדישות לעסק. 43 משתתפות דיווחו באופן שוטף על שעות עבודה ועל הכנסות והוצאות חודשיות שוטפות בעסקים, מהן 32 יהודיות ו-11 ערביות. 19 משתתפות (כ-30% מכלל המשתתפות) לא העבירו דיווחים לצוות החממה. דיווחיהן של חלק מהמשתתפות שדיווחו לחממה היו חלקיים. לנוכח המספר הקטן יחסית של המשתתפות הערביות שדיווחו על שעות העבודה ועל הכנסות והוצאות יש להתייחס לנתונים אלו בזהירות.

שעות עבודה

קרוב לרבע מהמשתתפות (23%), שדיווחו לצוות החממה על שעות עבודתן, עבדו בעסק עד 49 שעות בחודש ועוד 35% דיווחו שעבדו בעסק בין 50 ל-100 שעות (ראה לוח 39). כלומר, רוב מקרב המשתתפות (58%) עבדו בעסק בהיקף חלקי של עד 60% משרה. האחרות התפלגו בין 28% שעבדו בין 100 ל-200 שעות בחודש ו-14% שעבדו יותר מ-200 שעות בחודש. בממוצע עבדו משתתפות החממה שדיווחו על שעות העבודה 103 שעות בחודש.

בהשוואה למשתתפות הערביות, המשתתפות היהודיות דיווחו על מספר גדול יותר של שעות שהן משקיעות בעסק. ממוצע השעות לחודש בקרב המשתתפות היהודיות עמד על 111 שעות, לעומת 80 שעות של המשתתפות הערביות, פער של 39%.

לוח 39. שעות העבודה לחודש לפי מגזר – דיווח לחממה, באחוזים וממוצעים

שעות עבודה	יהודיות	ערביות	כל המשתתפות
עד 49 שעות	18.8	36.4	23.3
50 עד 99	34.4	36.4	34.9
100 עד 179	28.1	27.3	27.9
+180	18.8	0.0	14.0
סך הכול	100.0	100.0	100.0
ממוצע בחודש	111	80	103

נמצאו הבדלים ניכרים בהיקף שעות העבודה בין משתתפות ותיקות בחממה ובין משתתפות חדשות יותר. 67% מהמשתתפות שדיווחו לחממה הוגדרו כוותיקות (הצטרפו לחממה בחודשים אפריל-אוגוסט 2007) ו-37% כחדשות (הצטרפו לחממה מאוקטובר 2007 ואילך). 53% מהמשתתפות הוותיקות ו-75% מהמשתתפות החדשות דיווחו לחממה שהן עובדות עד 99 שעות

לחודש (ראה לוח 40). ממוצע השעות לחודש של המשתתפות הוותיקות עמד על 122, זאת בהשוואה ל-72 שעות שעליהן דיווחו המשתתפות החדשות, פער של 69%. חלק מהפער מוסבר בהבדלים מגזריים. בקרב המשתתפות החדשות, חלקן של משתתפות ערביות גדול מאשר בקרב המשתתפות הוותיקות.

לוח 40. שעות העבודה לחודש לפי וותק בחממה - דיווח לחממה, באחוזים וממוצעים

שעות עבודה	ותיקות	חדשות	כל המשתתפות
עד 49 שעות	14.8	37.5	23.3
50 עד 99 שעות	33.3	37.5	34.9
100 עד 199 שעות	29.6	25.0	27.9
+200 שעות	22.2	0.0	14.0
סך הכול	100.0	100.0	100.0
ממוצע שעות בחודש	122	72	103

הכנסה נטו

ההכנסה החודשית נטו הממוצעת לכל החודשים שעליהם התקבלו דיווחים מהמשתתפות חושבה על ידי הפחתת ההוצאות מההכנסות. כרבע מהמשתתפות דיווחו על הכנסה נטו ממוצעת של פחות מ-1,000 ש"ח לחודש, 7% מהן דיווחו על הפסדים (ראה לוח 41). קבוצה נוספת של 42% דיווחו על הכנסה נטו בין 1,000 ש"ח עד קרוב ל-3,500 ש"ח לחודש. שאר המשתתפות שדיווחו על הכנסותיהן התפלגו בין 16% שהרוויחו בממוצע בין 3,500 ש"ח לחודש ל-5,000 ש"ח ו-16% שהרוויחו יותר מ-5,000 ש"ח לחודש. ההכנסה נטו הממוצעת לחודש עמדה על 2,900 ש"ח לחודש.

בהכנסה נטו הממוצעת לחודש נמצאו הבדלים מגזריים ניכרים. בקרב המשתתפות היהודיות הרוויחו 34% עד 2,000 ש"ח לחודש בממוצע לכל התקופה ו-22% הרוויחו יותר מ-5,000 ש"ח. 64% מהמשתתפות הערביות דיווחו על הכנסה נמוכה מ-2,000 ש"ח לחודש ואף אחת לא דיווחה על הכנסה גבוהה מ-5,000 ש"ח לחודש. ההכנסה החודשית הממוצעת של המשתתפות היהודיות עמדה על כ-3,300 ש"ח לחודש לעומת 1,680 ש"ח בלבד של המשתתפות הערביות.

לוח 41. הכנסה נקייה חודשית ממוצעת לכל חודשי השתתפות לפי מגזר, באחוזים וממוצעים

הכנסה	יהודיות	ערביות	כל המשתתפות
עד 1,000 ש"ח	18.8	45.5	25.6
1,001 עד 2,000 ש"ח	15.6	18.2	16.3
2,001 עד 3,500 ש"ח	31.3	9.1	25.6
3,501 עד 5,000 ש"ח	12.5	27.3	16.3
5,001+ ש"ח	21.9	0.0	16.3
סך הכול	100.0	100.0	100.0
ממוצע	3,310	1,680	2,900

נמצאו הבדלים ניכרים ברווח החודשי הממוצע בין משתתפות ותיקות (שהצטרפו לחממה בחמישה החודשים הראשונים להפעלתה) לבין משתתפות חדשות יותר. בקרב הוותיקות, 33% דיווחו על רווח ממוצע לחודש של פחות מ-2,000 ש"ח ו-26% דיווחו על רווח של יותר מ-5,000 ש"ח (ראה לוח 42). בקרב החדשות 56% הרוויחו פחות מ-2,000 ש"ח בממוצע לחודש ואף אחת לא הרוויחה בממוצע יותר מ-5,000 ש"ח לחודש.

לוח 42. הכנסה נטו חודשית ממוצעת לפי ותק בחממה, באחוזים

הכנסה	וותיקות	חדשות	כל המשתתפות
עד 1,000 ש"ח	18.5	37.5	25.6
1,001 עד 2,000 ש"ח	14.8	18.8	16.3
2,001 עד 3,500 ש"ח	25.9	25.0	25.6
3,501 עד 5,000 ש"ח	14.8	18.8	16.3
5,001+ ש"ח	25.9	0.0	16.3
סך הכול	100.0	100.0	100.0
ממוצע	3,600	1,760	2,900

מבחינה ההכנסה הממוצעת נטו לחודש לאורך השתתפות בתכנית מתקבלת רק תמונה חלקית של מצב העסקים. ברוב המקרים מצטרפות לתכנית יזמיות זעירות שהעסקים שבעלותן בראשית דרכם, ומטרת החממה היא לקדם את עסקיהן. לפיכך, מתבקשת השאלה באיזו מידה היזמיות שהשתתפו בתכנית הצליחו לקדם את העסק במהלך השתתפותן בתכנית.

לפי הנתונים שדווחו לצוות החממה, ניתן היה לבדוק את ההתקדמות לאורך זמן של 38 מהעסקים של משתתפות בתכנית, מהם 27 עסקים של משתתפות יהודיות ו-11 עסקים של משתתפות ערביות. מאחר שהנתונים חלקיים, יש להתייחס אליהם בזהירות.

ההתקדמות בהכנסה נטו לאורך זמן חושבה באמצעות השוואת ששת החודשים האחרונים³ שעליהם דווח לצוות החממה על ההכנסות וההוצאות, בהשוואה לששת החודשים הראשונים של הפעילות בתכנית החממה.

הכנסה נטו גבוהה הוגדרה כהכנסה של 4,000 ש"ח ויותר, וגידול בהכנסות הנקיות הוגדר כגידול של יותר מ-20%.

שליש מהמשתתפות דיווחו על הכנסה נטו גבוהה יחסית ועל עלייה ברווחיות לאורך זמן (ראה לוח 43). ב-18% נוספים מהעסקים ההכנסה החודשית נטו הייתה נמוכה יחסית (פחות מ-4,000 ש"ח לחודש), אך הנתונים הצביעו על התקדמות ניכרת ברווחים לאורך זמן. 5% מהמשתתפות דיווחו על הכנסות נטו גבוהות של העסק, אך ההכנסות לא גדלו לאורך ההשתתפות בתכנית. בשאר העסקים (42%) ההכנסות היו נמוכות יחסית ולא נמדדה התקדמות לאורך זמן.

לוח 43. סיכום המצב הכלכלי של העסקים לפי מגזר, באחוזים

המצב הכלכלי	יהודיות	ערביות	כל המשתתפות
התקדמו – הכנסה גבוהה	37.0	27.3	34.2
התקדמו – הכנסה נמוכה	22.2	9.1	18.4
לא התקדמו – הכנסה גבוהה	7.4	0.0	5.3
לא התקדמו – הכנסה נמוכה	33.3	63.6	42.1
סך הכול	100.0	100.0	100.0

בהבחנה על פי מגזר נמצאו הבדלים גדולים בהכנסה נטו ובהתקדמות העסקית. כאמור יש להתייחס לנתונים בזהירות מאחר ורק 11 משתתפות ערביות דיווחו באופן סדיר על הכנסותיהן. נמצא כי 27% מהמשתתפות הערביות התקדמו מבחינה עסקית והגיעו להכנסה גבוהה יחסית, ו-64% לא התקדמו והכנסתן נטו הייתה נמוכה יחסית. בקרב המשתתפות היהודיות, 37% דיווחו על הכנסה גבוהה יחסית ועל התקדמות עסקית לאורך זמן, ו-33% לא התקדמו והכנסתן נטו הייתה נמוכה.

נמצאו הבדלים ניכרים במצב הכלכלי של העסקים בין משתתפות ותיקות (שהצטרפו לחממה בחמישה החודשים הראשונים להפעלתה) לבין משתתפות חדשות יותר. 44% מהמשתתפות הוותיקות דיווחו על הכנסות נטו גבוהות ועל התקדמות ברווחים, ו-35% דיווחו שעסקיהן לא התקדמו והכנסותיהן היו נמוכות. לעומת זאת, רק 20% מהמשתתפות החדשות דיווחו על הכנסות נטו גבוהות ועל התקדמות לאורך זמן, ו-53% לא התקדמו מבחינה עסקית והכנסותיהן נטו היו נמוכות יחסית (ראה לוח 44).

³ במספר מקרים שבהם הדיווח על ההשתתפות היה חלקי, ההשוואה התייחסה למספר קטן יותר של חודשי דיווח.

לוח 44. סיכום המצב הכלכלי של העסקים לפי וותק בחממה, באחוזים

המצב הכלכלי	וותיקות	חדשות	כל המשתתפות
התקדמו – הכנסה גבוהה	43.5	20.0	34.2
התקדמו – הכנסה נמוכה	13.0	26.7	18.4
הכנסה גבוהה – לא התקדמו	8.7	0.0	5.3
לא התקדמו – הכנסה נמוכה	34.8	53.3	42.1
סך הכול	100.0	100.0	100.0

ההכנסה נטו לשעה

קרוב לרבע מהמשתתפות (23%) שדיווחו על ההכנסות וההוצאות, דיווחו על הכנסה נטו של עד 10 ש"ח לשעת עבודה, ועוד 9% דיווחו על הכנסה נטו של 10 ש"ח עד פחות מ-20 ש"ח לשעה (שכר המינימום לשעה). בסך הכול 32% מהמשתתפות דיווחו על הכנסה נטו לשעה של פחות משכר המינימום (ראה לוח 45).

המשתתפות האחרות התפלגו לשלוש קבוצות: (א) 28% שדיווחו על הכנסה נטו שבין 20 ש"ח ל-34 ש"ח לשעה; (ב) 19% דיווחו על הכנסה נטו שבין 35 ש"ח ל-49 ש"ח לשעה; (ג) 21% דיווחו על הכנסה נטו של יותר מ-50 ש"ח לשעה. בממוצע, ההכנסה נטו לשעה הייתה 31 ש"ח.

לוח 45. הכנסה נטו ממוצעת לשעת עבודה לפי מגזר, באחוזים וממוצעים

הכנסה נטו	יהודיות	ערביות	כל המשתתפות
פחות מ-10 ש"ח לשעה	18.8	36.4	23.3
10 עד 19.5 ש"ח לשעה	12.5	0.0	9.3
20 עד 34 ש"ח לשעה	21.9	45.5	27.9
35 עד 49 ש"ח לשעה	18.8	18.2	18.8
+50 ש"ח לשעה	28.1	0.0	20.9
סך הכול	100.0	100.0	100.0
ממוצע לשעה	34.2	20.5	30.7

בהבחנה על פי מגזר נמצאו הבדלים ניכרים גם בהכנסה נטו לשעה. על רווח של פחות מ-10 ש"ח לשעה דיווחו 19% מהמשתתפות היהודיות ו-36% מהערביות, ועל רווח של יותר מ-50 ש"ח לשעה דיווחו 28% מהמשתתפות היהודיות ואף לא אחת מהערביות. הרווח הממוצע לשעה היה 34 ש"ח בקרב היהודיות ו-21 ש"ח בקרב הערביות, דהיינו פער של 69%. הפער באחוזים ברווח הממוצע לשעה, בין המשתתפות היהודיות והערביות, היה קטן יותר מהפער באחוזים ברווח החודשי שעמד כאמור על 97%.

ההבדלים בין משתתפות ותיקות לחדשות בהכנסה נטו לשעה היו קטנים. ההכנסה נטו הממוצעת של המשתתפות הוותיקות הייתה 31.6 ש"ח לשעה לעומת 29 ש"ח של המשתתפות החדשות (ראה לוח 46).

ניתן ללמוד מכך שרוב הפער בהכנסה החודשית בין משתתפות ותיקות וחדשות נבע מפער בהיקף השעות שהמשתתפות משקיעות בעבודה, מרצון או שלא מרצון, ולא מהבדלים בתקבולים לשעת עבודה.

לוח 46. הכנסה נטו ממוצעת לשעת עבודה לפי וותק בחממה, בחוזים וממוצעים

הכנסה נטו	ותיקות	חדשות	כל המשתתפות
פחות מ- 10 ש"ח לשעה	22.2	25.0	23.3
1 עד 19.5 ש"ח לשעה	11.1	6.3	9.3
20 עד 34 ש"ח לשעה	25.9	31.3	27.9
35 עד 49 ש"ח לשעה	22.2	12.5	18.8
+50 ש"ח לשעה	18.5	25.0	20.9
סך הכול	100.0	100.0	100.0
ממוצע רווח לשעה	31.6	29.1	30.7

הערכת המצב העסקי וההתקדמות הכלכלית של העסק

המצב הכלכלי וההתקדמות העסקית נבדקו גם בשאלות שהופנו למשתתפות ולקבוצות הביקורת בסקר שנערך לאחר סיום החממה העסקית. הנושא נבדק בשתי שאלות: הראשונה בדקה את הערכת המשתתפות לגבי המצב הכלכלי של העסק בעת הראיון, והשנייה את הערכתה לגבי ההתקדמות הכלכלית של העסק בשנה האחרונה.

שיעור נמוך יחסית ממשתתפות החממה (16%) העריכו את מצב העסק שלהן כטוב מאוד או טוב. השאר התפלגו בין רבע שהעריכו את מצב העסק כבינוני, כ-30% שהעריכו את מצב העסק כלא כל כך טוב, ושיעור דומה שטענו שמצב העסק בכלל לא טוב (ראה לוח 47). נמצאו הבדלים ניכרים בהערכת מצב העסק בין משתתפות יהודיות וערביות. בקרב המשתתפות היהודיות, 56% העריכו את מצב העסק כטוב או בינוני, זאת בהשוואה ל-16% בלבד מהמשתתפות הערביות.

לוח 47. הערכת המצב הכלכלי של העסק לפי סוגי אוכלוסייה ולפי מגזר, באחוזים

המצב הכלכלי	משתתפות בחממה	משתתפות חד-פעמיות	היו בקשר עם העמותה	נשים עצמאיות	גברים עצמאים
טוב	16.4	17.9	15.2	40.0	17.8
בינוני	25.5	35.9	28.3	43.3	50.0
לא כל כך טוב	29.1	30.8	41.3	16.7	25.0
בכלל לא טוב	29.1	15.4	15.2	0.0	7.1
סך הכול	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
טוב או בינוני – יהודיות	55.5	59.2	56.5	90.0	11.8
טוב או בינוני – ערביות	15.8	41.7	30.4	70.0	27.3

המצב הכלכלי העסקי של משתתפות החממה, לפי הגדרתן, היה דומה בקרוב למצבם הכלכלי של עסקי המשתתפות החד-פעמיות ושל היזמיות שהיו בקשר עם העמותה בעבר. יזמיות שלא היו בקשר עם העמותה נטו הרבה יותר להגדיר את מצב העסק שלהן כטוב. היזמים הגברים נטו להגדיר את מצב העסק שלהם כבינוני.

29% ממשתתפות החממה דיווחו שהעסק שלהן התקדם במידה רבה במהלך השנה האחרונה, ועוד 22% דיווחו על התקדמות בינונית (ראה לוח 48). בסך הכול כמחצית מהמשתתפות דיווחו על התקדמות כלכלית של העסק. המחצית השנייה התפלגה בין 22% שדיווחו על התקדמות מעטה ו-27% שדיווחו שהעסק לא התקדם כלל. במשתנה שבדק את התקדמות העסק, נמצאו פערים מגזריים גדולים במיוחד. 47% מהמשתתפות היהודיות דיווחו על התקדמות רבה של העסק במהלך השנה האחרונה, בעוד שאף אחת מהמשתתפות הערביות לא דיווחה שהעסק התקדם במידה רבה.

לוח 48. הערכת ההתקדמות הכלכלית של העסק בשנה האחרונה לפי סוגי אוכלוסייה ולפי מגזר, באחוזים

התקדמות כלכלית	משתתפות בחממה	משתתפות חד-פעמיות	היו בקשר עם העמותה	נשים עצמאיות	גברים עצמאים
במידה רבה	29.4	22.2	8.5	40.0	11.1
במידה בינונית	21.6	16.7	31.9	30.0	40.7
במידה מעטה	21.6	27.8	27.7	16.7	7.4
בכלל לא	27.5	33.3	31.9	13.3	40.7
סך הכול	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
במידה רבה – יהודיות	46.9	28.0	12.5	35.0	6.7
במידה רבה – ערביות	0.0	9.1	4.3	50.0	16.7

משתתפות החממה נטו לדווח על התקדמות רבה יותר של העסק הן בהשוואה למשתתפות החד-פעמיות והן בהשוואה למשתתפות שהיו בקשר בעבר עם העמותה להעצמה כלכלית לנשים. גם בקרב המשתתפות החד-פעמיות והיזמיות שהיו בקשר עם העמותה בעבר, כמו בקרב משתתפות החממה, יזמיות יהודיות נטו יותר מיזמיות ערביות לדווח על התקדמות עסקית במהלך השנה האחרונה. התקדמות רבה יחסית בשנה האחרונה דווחה על ידי נשים יזמיות שלא היו בקשר עם העמותה להעצמה כלכלית לנשים. הממצא נבע משיעור גבוה במיוחד של יזמיות ערביות שדיווחו על התקדמות רבה של העסק, אך כאמור, יש להתייחס לממצא זה בזהירות לנוכח המספר הקטן של המשיבות.

מבדיקה משולבת, של הערכת המצב הכלכלי של העסק והערכת ההתקדמות העסקית בשנה האחרונה, עולה ש-39% ממשתתפות החממה דיווחו שמצב העסק שלהן טוב עד בינוני, וכי העסק התקדם בשנה האחרונה במידה רבה או בינונית (ראה לוח 49); 4% נוספות דיווחו שמצב העסק טוב או בינוני אך לא חלה התקדמות בשנה האחרונה; 12% דיווחו שמצב העסק לא טוב, אך חלה התקדמות בשנה האחרונה; ו-45% דיווחו שמצב העסק לא טוב ולא חלה התקדמות בשנה האחרונה.

ההבדלים שדווחו, בפערים בין יהודיות וערביות, בהערכת המצב העסקי וההתקדמות העסקית, השתקפו גם בבדיקה המשולבת. 53% מהמשתתפות היהודיות דיווחו הן על מצב עסקי טוב או בינוני והן על התקדמות עסקית, זאת בהשוואה ל-16% בלבד מהמשתתפות הערביות.

לוח 49. מצב העסק וההתקדמות הכלכלית לפי סוגי אוכלוסייה, באחוזים

התקדמות כלכלית	משתתפות בחממה	משתתפות חד-פעמיות	היו בקשר עם העמותה	נשים עצמאיות	גברים עצמאים
מצב העסק טוב או בינוני ויש התקדמות	39.2	30.6	26.7	58.6	46.2
מצב העסק טוב או בינוני ואין התקדמות	3.9	19.4	15.6	24.1	26.9
מצב העסק לא טוב ויש התקדמות	11.8	8.3	11.1	10.3	7.7
מצב העסק לא טוב ואין התקדמות	45.1	41.7	46.7	6.9	19.2
סך הכול	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

נמצאו רק הבדלים קטנים יחסית בהערכת המצב הכלכלי של העסק בין משתתפות החממה לבין המשתתפות החד-פעמיות והיזמיות שהיו בקשר בעבר עם העמותה. נמצאה נטייה קלה של משתתפות החממה לדווח יותר על מצב עסקי טוב ועל התקדמות עסקית, ושל המשתתפות החד-פעמיות והיזמיות שהיו בקשר עם העמותה בעבר, לדווח מעט יותר על מצב עסקי טוב, בד בבד עם דיווח על חוסר התקדמות עסקית. היזמים שלא היו בקשר עם העמותה, נשים כגברים, נטו לדווח יותר על מצב כלכלי טוב של העסק ועל התקדמות עסקית. בקבוצות אלו נמצא שיעור גבוה יחסית של יזמים ויזמיות המדווחים הן על מצב כלכלי טוב והן על אי-התקדמות במצב העסקי בשנה האחרונה.

הציפיות העסקיות

הציפיות של המשתתפות באשר למצב העסקי העתידי נבחנו באמצעות שתי שאלות: בראשונה נבדקה הערכת המשתתפות לגבי מצבו הצפוי של העסק בשנה הבאה, ובשנייה נבדקה הערכת המשתתפות לגבי סיכויי השרידות של העסק.

קרוב למחצית מהמשתתפות (47%) ציפו שהמצב הכלכלי של העסק ישתפר בשנה הבאה: 11% מהן ציפו שמצב העסק יהיה הרבה יותר טוב ו-36% ציפו שמצב העסק יהיה קצת יותר טוב (ראה לוח 50). רוב האחרות (47%) ציפו שהמצב הכלכלי של העסק יהיה דומה למצבו הנוכחי ו-6% ציפו להרעה במצב העסק. בתחום זה נמצאו הבדלים מגוריים בציפיות: 56% מהמשתתפות היהודיות ציפו לשיפור במצב הכלכלי של העסק, ואילו בקרב המשתתפות הערביות שיעור המצפות לשיפור עמד על 32%.

לוח 50. הציפיות לגבי המצב הכלכלי של העסק בשנה הבאה לפי סוגי אוכלוסייה ולפי מגזר, באחוזים

מצב כלכלי	משתתפות בחממה	משתתפות חד-פעמיות	היו בקשר עם העמותה	נשים עצמאיות	גברים עצמאים
הרבה יותר טוב	10.9	17.5	16.7	22.6	16.7
קצת יותר טוב	36.4	20.0	29.2	25.8	20.0
אותו דבר	47.3	52.5	52.1	51.6	53.3
פחות טוב	5.5	10.0	2.1	0.0	10.0
סך הכול	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
יותר טוב – יהודיות	55.6	42.9	56.0	42.9	38.9
יותר טוב – ערביות	31.6	25.0	34.7	60.0	33.3

ההבדלים בין משתתפות החממה לבין הקבוצות האחרות שנבדקו לא היו גדולים. בקרב המשתתפות החד-פעמיות המגמות על פי מגזר היו דומות לאלה שנמצאו בקרב משתתפות החממה והציפיות לשיפור המצב הכלכלי היו גבוהות יותר בקרב היהודיות מאשר בקרב הערביות, כפי שנמצא גם בקרב משתתפות החממה. לא זוהתה מגמה דומה בקרב היזמיות והיזמים שלא היו בקשר עם העמותה. היזמיות והיזמים הערבים בקבוצות אלה גילו רמה אופטימיות גבוהה יחסית באשר לסיכויי ההתקדמות הכלכלית העתידית של עסקיהם.

38% ממשתתפות החממה האמינו שאין סיכוי שהעסק שלהן לא יחזיק מעמד וייסגר (ראה לוח 51). המשתתפות האחרות התפלגו בין 30% שהעריכו שיש לעסק שלהן סיכויי הישרדות גבוהים של 80%-90%; 16% שהעריכו את סיכויי ההישרדות כנעים בין 50% ל-70%; ו-16% שהעריכו שסיכויי השרידות של העסק שלהן נמוכים מ-50%. גם בהערכת סיכויי השרידות נמצאו הבדלים בין משתתפות יהודיות וערביות. 46% מהמשתתפות היהודיות העריכו שיש לעסק שלהן סיכויי שרידות של 100%, זאת בהשוואה ל-24% מהמשתתפות הערביות.

לוח 51. סיכויי השרידות של העסק לפי סוגי אוכלוסייה ולפי מגזר, באחוזים

גברים עצמאים	נשים עצמאיות	היו בקשר עם העמותה	משתתפות חד-פעמיות	משתתפות בחממה	סיכויי השרידות
13.6	12.9	8.7	15.4	16.0	פחות מ- 50%
45.5	19.4	17.4	38.5	16.0	50% עד 70%
31.8	25.8	28.3	10.3	30.0	80% עד 90%
9.1	41.9	45.7	35.9	38.0	100%
100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	סך הכול
8.3	38.1	34.8	37.0	45.5	יותר טוב – יהודיות
10.0	50.0	56.5	33.3	23.5	יותר טוב – ערביות

הערכת סיכויי השרידות של העסקים בקרב משתתפות החממה הייתה אופטימית קצת יותר מזו של המשתתפות החד-פעמיות ואופטימית קצת פחות מזו של היזמיות שהיו בקשר בעבר עם העמותה להעצמה כלכלית לנשים. הנתון הגבוה של ציפיות גבוהות לשרידות העסקים, בקרב המשתתפות שהיו בקשר בעבר עם העמותה, נבע מציפיות גבוהות לשרידות עסקים בקרב יזמיות ערביות. 57% מהיזמיות הערביות שהיו בקשר עם העמותה בעבר העריכו את סיכויי השרידות של העסק שלהן ב-100%.

נמצאו הבדלים בין נשים יזמיות בכל הקבוצות שנבדקו לבין הגברים שנבדקו במסגרת הסקר. הגברים היזמים נטו הרבה פחות מהנשים היזמיות להעריך שלעסק שלהם יש סיכויי שרידות של 100%.

שאלה נוספת, הקשורה הן למצב העסקי והן לציפיות העתידיות, בדקה אם משתתפות החממה התחרטו בדיעבד על כך שפתחו עסק עצמאי. כ-75% מהמשתתפות דיווחו שאילו הייתה להן אפשרות להחליט מחדש הן היו פותחות שוב את אותו העסק (ראה לוח 52). האחרות התפלגו בין 12% שהיו פותחות עסק אחר ו-14% שלא היו פותחות עסק כלל. בשאלה זו נמצאו הבדלים גדולים בהבחנה על פי מגזר. רק 9% מהמשתתפות היהודיות לא היו פותחות שוב את אותו העסק, זאת בהשוואה למשתתפות הערביות שבקרבן 47%, קרוב למחצית, לא היו פותחות שוב את העסק אילו היה ניתן להן להחליט מחדש.

לוח 52. פתיחת העסק מחדש לפי סוגי אוכלוסייה ולפי מגזר, באחוזים

גברים עצמאים	נשים עצמאיות	היו בקשר עם העמותה	משתתפות חד-פעמיות	משתתפות בחממה	פתיחת עסק מחדש
70.8	90.3	76.6	78.0	73.5	פותחת אותו עסק
12.5	9.7	19.1	14.6	12.2	פותחת עסק אחר
16.7	0.0	4.3	7.3	14.3	לא פותחת עסק
100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	סך הכול
73.3	100.0	87.5	75.9	9.0	פותחת אותו עסק -יהודיות
66.7	70.0	65.2	83.3	47.4	פותחת אותו עסק - ערביות

ההבדלים בין משתתפות החממה, לבין המשתתפות החד-פעמיות והיזמיות שהיו בקשר עם העמותה בעבר, היו קטנים. אך בקרב קבוצות אלה, שלא כמו בקרב משתתפות החממה, היו רק הבדלים קטנים בין יהודיות וערביות.

המשך הקשר עם העמותה

תכנית ההמשך

כתכנית המשך לחממה העסקית, פיתחה העמותה להעצמה כלכלית לנשים תכנית המבוססת על פיתוח מרכזים אזוריים. במרכזים אלו יינתנו שירותים ויופעלו פעילויות שונות המיועדות ליזמיות שהיו בקשר עם העמותה: בוגרות החממה העסקית, משתתפות חד-פעמיות ויזמיות שהיו בקשר עם העמותה באמצעות קבלת הלוואות או השתתפות בתכנית "עסק משלך".

השאלה הראשונה שהופנתה לכל היזמיות שהיו בקשר עם העמותה בדקה אם הן שמעו על המרכזים שהוקמו.

כ-75% ממשתתפות החממה דיווחו שהן שמעו על המרכזים (ראה לוח 53). שיעור המשתתפות ששמעו על המרכזים היה גבוה מעט יותר בקרב המשתתפות הערביות מאשר בקרב המשתתפות היהודיות: 82% ו-71% בהתאמה.

שיעור הנשאלות ששמעו על המרכזים בקרב משתתפות חד-פעמיות ויזמיות שהיו בקשר עם העמותה בעבר היה נמוך יותר (40%). ההבדלים המגזריים היו קטנים יחסית, אך גם באוכלוסייה זו, כמו בקרב משתתפות החממה, היקף הידע בקרב היזמיות הערביות היה גבוה קצת יותר מהיקף הידע של היזמיות היהודיות.

לוח 53. שמעו על מרכזי השירותים של העמותה להעצמה כלכלית לנשים לפי מגזר ולפי סוגי אוכלוסייה, באחוזים

היו בקשר עם העמותה	משתתפות חד-פעמיות	משתתפות בחממה	
40.3	39.7	74.6	שמעה
59.7	60.6	25.4	לא שמעה
100.0	100.0	100.0	סך הכול
37.1	35.9	70.7	שמעו – יהודיות
43.8	47.4	81.8	שמעו – ערביות

היזמיות שדיווחו שהן שמעו על המרכזים נשאלו אם הן כבר נרשמו לפעילות באחד מהמרכזים. היזמיות שלא נרשמו למרכזים (הן נרשמות שדיווחו ששמעו על המרכזים והן נרשמות ששמעו על המרכזים לראשונה במסגרת הסקר) התבקשו לענות אם הן מתכוונות להירשם לאחד מהמרכזים במהלך השנה הקרובה.

31% ממשתתפות החממה בעלות העסקים (למעט יזמיות שעסקיהן נסגרו) דיווחו על הרשמה למרכזים (ראה לוח 54), ועוד 15% דיווחו על כוונה להירשם. בסך הכול בקרב משתתפות החממה יש פוטנציאל של 45% להירשמות לתכנית ההמשך של החממה העסקית. ההבדלים בפוטנציאל ההירשמות למרכזים בין משתתפות יהודיות וערביות היו קטנים, אך שיעור המשתתפות היהודיות שדיווחו על הרשמה בפועל למרכזים היה גבוה קצת יותר (36%) משיעור המשתתפות הערביות (21%).

לוח 54. שיעור הנרשמים והמתכוונים להירשם לפי מגזר

היו בקשר עם העמותה	משתתפות חד-פעמיות	משתתפות בחממה	הנרשמים
12.5	19.5	30.9	סך הכול נרשמו
16.0	17.2	36.1	נרשמו יהודים
8.7	25.0	21.1	נרשמו ערבים
18.8	14.6	14.5	סך הכול מתכוונים להירשם
12.0	17.2	11.1	מתכוונים להירשם יהודים
26.1	8.3	21.1	מתכוונים להירשם ערבים
			סך הכול נרשמו ומתכוונים להירשם
31.3	34.1	45.4	סך הכול – יהודים
28.0	34.5	47.2	סך הכול – ערבים
34.8	33.3	42.2	

בקרב משתתפות החממה פוטנציאל ההצטרפות לתכנית ההמשך היה גבוה יותר מבקרב המשתתפות החד-פעמיות והיזמיות שהיו בקשר עם העמותה בעבר. 20% מהמשתתפות החד-פעמיות נרשמו לתכנית ההמשך ועוד 15% מתכוונות להירשם. בקרב היזמיות שהיו בקשר עם העמותה בעבר, 13%

נרשמו ו-19% מתכוונות להירשם. ההבדלים בין יזמיות יהודיות וערביות באוכלוסיות אלה היו קטנים יחסית.

המשתתפות שלא נרשמו לתכנית (משתתפות החממה, המשתתפות החד-פעמיות והיזמיות שהיו בקשר עם העמותה) התבקשו לציין את הסיבה לכך. הסיבה השכיחה ביותר (37%) הייתה חוסר זמן; 25% מהמשתתפות לא נרשמו משום שסברו שהתכנית לא תתרום להן יותר, מעבר לייעוץ ולתמיכה שקיבלו עד כה; עוד 17% הסבירו את ההימנעות מהרישום במרחק של מקום פעילות ממקום מגוריהן. כמעט אף נשאלת לא נימקה את ההימנעות מהמשך הפעילות בעלות ההשתתפות.

ניתן להעריך שרוב משתתפות החממה שלא נרשמו לתכנית סבורות שההשתתפות בתכנית ההמשך אינה אטרקטיבית דייה. חלקן אמרו זאת במפורש וחלקן דיווחו על חוסר זמן כסיבה לאי-השתתפות בפעילות ההמשך, תשובה שבמקרים רבים משקפת הערכה שתרומת תכנית ההמשך אינה מצדיקה את השקעת המשאבים הנדרשים.

המשך הקשר בין המשתתפות בחממה

בסקר שנערך לאחר סיום החממה דיווחו כ-67% ממשתתפות החממה שהן ממשיכות לשמור על קשר עם משתתפות אחרות בחממה (ראה לוח 55). משתתפות אלו דיווחו שהן שומרות על קשר עם ארבע משתתפות אחרות בממוצע. שיעור המשתתפות שדיווחו על שמירת קשר היה גבוה יותר בקרב המשתתפות הערביות והגיע ל-82%, זאת בהשוואה ל-59% בקרב המשתתפות היהודיות.

לוח 55. שמירת קשר עם משתתפות אחרות בחממה לפי מגזר, באחוזים

כל המשתתפות	ערביות	יהודיות	שמירת קשר
66.7	81.8	58.5	שומרות על קשר
33.3	18.2	41.5	לא שומרות על קשר
100.0	100.0	100.0	סך הכול

לא נמצא מתאם בין הוותק בחממה לבין הנטייה לשמור על קשר עם משתתפות אחרות לאחר סיום החממה.

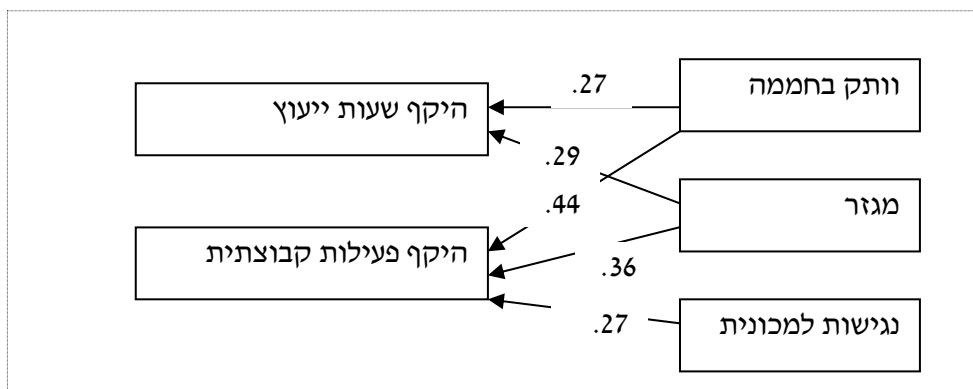
הקשר בין השתתפות בפעילות החממה לבין הצלחת העסק

היקף הפעילות של משתתפות החממה נבדק באמצעות שני מדדים מסכמים. המדד הראשון כלל את מכלול ההשתתפות בפעילויות הקבוצתיות השונות, והמדד השני בדק את היקף שעות הייעוץ האישי שניתנו לכל אחת מהמשתתפות במהלך השתתפותן בחממה.

בתרשים 2 מוצגים המתאמים החלקיים (מתאמי ביתא) שהתקבלו בנייתו רגרסיה מרובה. ממכלול משתני הרקע האישיים והעסקיים שנבדקו⁴ נמצאו רק שלושה משתנים שהשפיעו על היקף הפעילות הקבוצתית בחממה והם: הוותק בחממה, המגזר, וזמינות של מכונית פרטית. נמצא כי משתתפות שהצטרפו לחממה בראשיתה, משתתפות יהודיות, ומשתתפות שיש להן מכונית פרטית, השתתפו בפעילויות החממה יותר ממשתתפות שהצטרפו לחממה במהלכה, ממשתתפות ערביות וממשתתפות שאין בבעלותן מכונית. משתנה נוסף שהיה קשור להיקף הפעילות בחממה, אך לא נמצא משפיע במשוואת הרגרסיה, היה מיקום העסק. משתתפות שהעסק שלהן מוקם באתר נפרד ולא פעל בבית נטו פחות להשתתף בפעילות החממה. אין בכך כדי להפגיע, שכן בחלק מהמקרים מדובר בעסקים בענפי המסחר וההסעדה שיש קושי לסגור אותם במהלך היום.

על היקף שעות הייעוץ שקיבלו כל אחת מהמשתתפות השפיעו רק משתני המגזר והוותק בחממה. משתתפות יהודיות ומשתתפות ותיקות קיבלו יותר שעות ייעוץ. הנגישות למכונית פרטית לא השפיעה על היקף שעות הייעוץ מאחר וחלק משעות הייעוץ ניתנו בעסקיהן של המשתתפות.

תרשים 2. המשתנים המשפיעים על היקף ההשתתפות בחממה – רגרסיה רב-משתנית, מתאמי ביתא

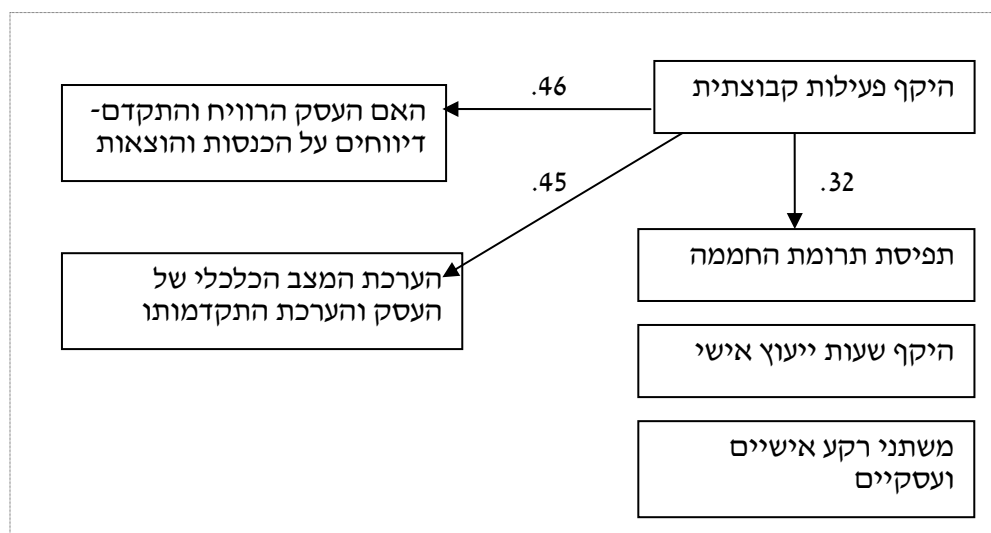


מידת תרומת ההשתתפות בחממה להצלחה העסקית של המשתתפות היא אחת משאלות המפתח של מחקר ההערכה. הצלחת העסק נמדדה בשני מדדים: המדד הראשון התבסס על הדיווחים של המשתתפות לצוות החממה והוא כלל שילוב של שני משתנים: ההכנסה הממוצעת נטו של העסק במחצית השנה האחרונה במסגרת החממה וההתקדמות של העסק, כלומר אם נרשם גידול ברווחים בחצי השנה האחרונה בהשוואה לתקופה קודמת. המדד השני התבסס על תשובות המשתתפות לשאלון שהועבר כשלושה חודשים מסיום החממה ואף הוא כלל שילוב של שני משתנים: אם המשתתפות דיווחו על מצב כלכלי טוב או סביר של העסק ואם העסק התקדם להערכתן מבחינה כלכלית בשנה האחרונה.

⁴ נבדקו בנייתו נתוני רקע אישיים שונים כגון: גיל, השכלה, מצב משפחתי, מגזר, ילדים, ניסיון ביזמות, מצב כלכלי, ועוד, ונתוני רקע עסקיים: מיקום העסק, תכנית עסקית, סטטוס העסק, וותק העסק, מיקום גיאוגרפי, מספר עובדים ועוד.

בתרשים 3 מוצגים המתאמים החלקיים (מתאמי ביתא) שהתקבלו בניתוח רגרסיה מרובה שבדקה את הקשרים שבין היקף הפעילות בחממה לבין ההצלחה העסקית.

תרשים 3. הקשר בין השתתפות בפעילות החממה והצלחת העסק – רגרסיה רב-משתנית, מתאמי ביתא



מהמצא העיקרי עולה שהיקף הפעילות הקבוצתית בחממה – מספר הפעילויות הקבוצתיות שבהן נטלה חלק כל אחת מהמשתתפות – היה המשתנה היחיד שהיה במתאם מובהק עם שני המדדים שנבדקו: המדד שבדק את הרווחים שדווחו והמדד שבדק את הערכת המשתתפות באשר למצב העסק והתקדמותו. כל המשתנים האחרים שנבדקו – הן משתני הרקע האישיים והעסקיים, הן היקף שעות הייעוץ האישי והן הערכת התרומה של החממה – לא השפיעו ישירות על מדדי ההצלחה של העסק.

חשוב לציין כי הקשר בין היקף ההשתתפות בפעילות הקבוצתית בחממה לבין ההצלחה הכלכלית של העסק אינו בהכרח חד-כיווני. ייתכן שמשתתפות בעלות עסקים "חזקים" יכלו להרשות לעצמן יותר ממשתתפות אחרות להגיע לפעילויות של החממה. עם זאת, לאור הקשר החזק שהתגלה ניתן להניח ברמה גבוהה של וודאות כי הייתה להשתתפות בחממה השפעה על ההצלחה העסקית של המשתתפות.

מדד היקף ההשתתפות בפעילות הקבוצתית היה קשור גם למדד שבדק את תרומת החממה. המדד הורכב משקלול שתי שאלות שבדקו את הערכת המשתתפות לגבי הצלחת החממה בפיתוח הכישורים העסקיים שלהן ובפיתוח העסק. ניתן ללמוד מכך שתפיסת תרומתה של החממה קשורה להתנסות האישית של כל אחת מהמשתתפות ולא למאפייני הרקע האישיים והעסקיים שלהן. כאמור, לא נמצא קשר בין תפיסת התרומה של החממה לבין המצב הכלכלי של העסק והתקדמותו העסקית. משתתפות שהעסק שלהן לא התקדם כלכלית, לא נטו לתפוס זאת בהכרח כאי-הצלחה של החממה.

דיון

ייחודה של התכנית

ייחודה של תכנית החממה העסקית שפותחה על ידי העמותה להעצמה כלכלית לנשים בחיפה ניכר בשני היבטים עיקריים:

ראשית, המגוון הגדול של השירותים המוצעים שמהם כל משתתפת מרכיבה בתיאום עם יועצות החממה את סל השירותים המתאים לה: ימי עיון וסדנאות המיועדים לכלל המשתתפים, סדנאות בנושאים ספציפיים, קואצינג בקבוצות קטנות, ייעוץ קבוצתי וייעוץ אישי. סל השירותים שהחממה הציעה תוכנן על בסיס ההנחה של צרכים משולבים: צורך בייעוץ עסקי קונקרטי, צורך במיקוד, כגון הפרדה בין העסק והמשפחה, וצרכים של ההעצמה. גישה זו שונה מרוב התכניות הפועלות בישראל, המיועדות לבעלי עסקים בראשית דרכם והמבוססות ברובן על ייעוץ פרטני במסגרת מרכזי טיפוח יזמות (מטי"י) או במסגרות פרטיות וציבוריות אחרות, על עזרה במתן הלוואות, או על תכניות להעצמה.

ייחוד נוסף של תכנית החממה העסקית הוא שהיא תכנית רב-מגזרית המיועדת הן ליזמיות יהודיות והן ערביות. ואכן במרבית הסדנאות והפגישות הקבוצתיות השתתפו יזמיות משני המגזרים, הגם שהתקיימו גם פעילויות (רובן בשפה הערבית) שיועדו למשתתפות ערביות.

מאפייני הרקע של המשתתפות

תכנית החממה העסקית יועדה לאוכלוסייה שהוגדרה "חלשה": יזמיות שהקימו עסקים זה מכבר ושהעסק עדיין לא התבסס. לא התקבלו לחממה יזמיות בעלות עסקים מבוססים או יזמיות שעל פניו נראה היה כי אינן זקוקות לשירותי החממה. הסינון מראש של יזמיות בעלות עסקים מבוססים נגזר מכך שהמועמדות לתכנית החממה גויסו מלכתחילה מקרב נשים שהיו קשורות לעמותה להעצמה כלכלית לנשים: בוגרות תכנית "עסק משלך" ויזמיות שקיבלו הלוואות באמצעות העמותה (הלוואות הניתנות בדרך כלל ליזמיות שבהיעדר ערבויות אינן יכולות לקבל הלוואות מבנקים). ייעוד החממה לאוכלוסייה חלשה היה כרוך בנטילת "סיכונים" כבר בתהליך המיון של המועמדות, כלומר, לחממה נקלטו גם מועמדות שהיו ספקות לגבי סיכויי ההצלחה של עסקיהן, אך ההערכה הייתה שההשתתפות בחממה עשויה לשפר את סיכויי השרידות של עסקים אלה.

ממצאי מחקר ההערכה הנוכחי עלה שהאוכלוסייה שגויסה לתכנית התאימה ברובה להגדרה של אוכלוסייה חלשה שיכולה להפיק תועלת משירותי החממה. כך לדוגמה, מאפייני המשתתפות כללו גיל גבוה יחסית (33% מעל גיל 50 ו-33% בין 40 ל-50); שיעור גבוה של משתתפות יהודיות חד הוריות (33%); שיעור גבוה מאוד של משתתפות ערביות שבעליהן אינם עובדים (54%); שיעור גבוה של משתתפות ערביות שיש במשפחתן אנשים עם מוגבלויות (37%); שיעור גבוה (60%) שדיווחו על מצב

כלכלי קשה של המשפחה; שיעור גבוה (50%) של משתתפות שאין להן מכונית; שיעור גבוה של משתתפות חסרות ניסיון מקצועי בתחום שבו פתחו עסקים; ושיעור גבוה של משתתפות שאין להוריהן ולמשפחתן ניסיון ביזמות (81%).

מהשוואת מאפייני הרקע של משתתפות החממה, למאפייני הרקע של היזמיות האחרות שהיו קשורות לעמותה להעצמה כלכלית לנשים, עולה שכמעט לא היו הבדלים בין שתי הקבוצות. משתתפות החממה מהוות חתך, פחות או יותר נאמן, של כלל היזמיות שהיו קשורות לחממה במאפיינים כגון גיל, השכלה, מצב משפחתי, מצב כלכלי ועוד. גם החתך העסקי של משתתפות החממה אינו שונה כמעט מהחתך של כלל היזמיות שהיו בקשר עם העמותה.

מכך ניתן ללמוד שבמרבית המקרים ההחלטה להצטרף לחממה לא נבעה כנראה מאילוצים הקשורים במאפייני רקע אישיים ועסקיים, אלא מהערכת היזמיות באשר לתרומה האפשרית של החממה ומכוננותן ומהמוטיבציה שלהן לגייס את המשאבים הנדרשים לפעילות במסגרת החממה.

אחד ההבדלים המעטים שנמצאו, בין משתתפות החממה לבין היזמיות האחרות שהיו קשורות לעמותה אך לא הצטרפו אליה, היה מספר השעות שהן השקיעו בעסק. אמנם נתון זה קשור למידת ההצלחה של העסק (בחלק מהעסקים היקף העבודה קשור להיקף המכירות ולמספר הלקוחות), אך הפער הגדול שנמצא במדד זה מצביע כנראה על המוטיבציה הגבוהה יותר של משתתפות החממה להשקיע בעסקיהן.

המאפיינים של נשים יזמיות

יש להתייחס בזירות לממצאי ההשוואה בין נשים יזמיות לגברים יזמים במחקר זה בגלל המדגם הקטן יחסית של גברים שנכללו במחקר. עם זאת, נמצאו כמה מאפיינים ייחודיים לכלל הנשים היזמיות בהשוואה ליזמים הגברים והם: שיעור גבוה יותר של עסקים שמוקמו בבית ולא באתרים נפרדים; שיעור גבוה יותר של עסקים בענפי השירותים; שיעור גבוה יותר של עסקים קטנים שלא הועסקו בהם עובדים נוספים; שיעור גבוה יותר של יזמיות שעבדו במקום עבודה נוסף; שיעור נמוך של עסקים שהתנהלו בחשבון בנק נפרד מחשבון משק הבית; נטייה להימנע מלהיעזר בהלוואות; ושיעור גבוה יחסית של מי שפתחו את העסק לא רק מבחירה, אלא גם בשל כורח כלכלי. כמו-כן נמצא כי גברים יזמים נטו פחות מנשים יזמיות לקבל ייעוץ עסקי במרכזי טיפוח יזמות או במסגרות אחרות.

בסך הכול נראה שבהקמת עסקים יזמים גברים מוכנים לקחת יותר סיכונים מנשים יזמיות. מצד אחד, עובדה זו מגבירה כנראה את סיכויי ההצלחה של העסקים. מצד שני, ניתן להניח (אף שבמחקר ההערכה הנוכחי הנושא לא נבדק לעומק) כי שיעור הסגירה של עסקים שנפתחו על ידי יזמים גברים גבוה משיעור הסגירה של עסקים שנפתחו על ידי נשים.

אינטגרציה בין משתתפות יהודיות וערביות בפעילויות החממה

כאמור, אחד המאפיינים הייחודיים של תכנית החממה הוא השילוב של נשים יהודיות וערביות. שילוב זה נתקל בלא מעט קשיים.

הקושי העיקרי נגע בשפה. התכניות המשותפות התנהלו בשפה העברית ולא כל משתתפות החממה הערביות שלטו בעברית. בשל כך, חלקן התקשו להשתלב בפעילויות המשותפות.

קושי אחר להשתלב בתכניות משותפות בלט בקורסי הקואצינג. מלבד הקושי בעברית נמצא שלמשתתפות ערביות היה קושי להיחשף בפני הקבוצה. טכניקת הקואצינג הקבוצתי דורשת מהמשתתפות לדבר בפתיחות על הבעיות שהן מתמודדות איתן, ובכלל זה בעיות משפחתיות העלולות להפריע לניהול העסק. נמצא שהמשתתפות הערביות התקשו יותר מהמשתתפות היהודיות להיחשף בפני משתתפות הקבוצה. בעכו נעשה ניסיון להתגבר על הבעיה בסדנה על עקרונות הקואצינג שיועדה רק למשתתפות ערביות (אף שבהיעדר מנחה מתאימה בערבית הסדנה נערכה בשפה העברית). בסדנה זו פותחה טכניקה שבה דנו בבעיות שהועלו ברמת מעורבות נמוכה יותר של המשתתפות המתאימה לאוכלוסיית המשתתפות הערביות.

קושי נוסף נבע ממגבלות של ניידות שהיקשו על הגעתן של משתתפות ערביות לחלק מהפעילויות. הקשיים נבעו ממספר סיבות. אחת הסיבות הייתה קשורה לטיב העסקים. חלק מהמשתתפות הערביות הפעילו עסקים בתחומי המסחר וההסעדה שלא ניתן לסגור אותם במועד שבו מתקיימת הפעילות בחממה ולא תמיד ניתן למצוא מחליף להפעלת העסק בעת היעדרותה של בעלת העסק.

כמו-כן אותר קושי בנגישות שנבע מהפיזור הגיאוגרפי הרחב של המשתתפות הערביות וממגבלות של ניידות, בעיקר בקרב משתתפות שלא היה ברשותן רכב פרטי ושלא עמד לרשותן שירות מתאים של תחבורה ציבורית.

לסיכום ייאמר שליצירת התאמה אופטימאלית בין הביקוש להיצע השירותים של תכנית משותפת ליזמיות יהודיות וערביות כדוגמת החממה נדרשים כמה תנאים, ובעיקר: תכנון מוקדם הן של הפעילויות המשותפות לשני המגזרים והן של הפעולות הנפרדות; תכנון היקף הפעילויות המשותפות והנפרדות; ובחירת המועמדות לתכנית בהתאמה לנטייתן להשתתף בפעילויות משותפות ונפרדות.

לעניין השפה יצוין שבתהליך הקבלה לחממה נחוץ לחלק את המועמדות ואת הפעילויות לפי מידת שליטת המועמדות בעברית: בפעילויות האמורות להתנהל בשפה העברית, לא ניתן לשלב מועמדות שאינן שולטות בשפה זו והן אמורות להשתלב רק בפעילויות שתתנהלנה בשפה הערבית.

שרידות עסקים והצלחה עסקית

שיעור סגירת עסקים בקרב משתתפות החממה היה נמוך. רק שמונה משתתפות (כשמינית מכלל משתתפות החממה) סגרו את עסקיהן במהלך הפעלת החממה ובמהלך חצי שנה מסיומה. זהו שיעור נמוך יחסית. על פי נתוני הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה נסגרים בכל שנה כ-10% מכלל העסקים בישראל (לשכה מרכזית לסטטיסטיקה, 2008). על רקע זה, ומאחר שבשתי שנות פעילות החממה נסגרו רק 12.5% מהעסקים, ויש להביא בחשבון שמדובר בעסקים חדשים של אוכלוסייה חלשה יחסית, ניתן להצביע על תרומת החממה לשימור עסקי המשתתפות שהצטרפו אליה. בהקשר זה יצוין שרוב המשתתפות הביעו אופטימיות ניכרת באשר לסיכויי השרידות של עסקיהן.

לגבי ההצלחה העסקית של המשתתפות, ניתן להגדיר את התוצאות כטובות עד בינוניות. 34% מהמשתתפות הרוויחו בממוצע יותר מ-4,000 ש"ח לחודש והצליחו לקדם את העסק שלהן במהלך השתתפותן בחממה. כמה מהן הצליחו לקדם במידה בולטת את עסקיהן ולהפוך אותם לעסקים מבוססים המספקים עבודה למועסקות נוספות. עם זאת, 42% מהמשתתפות האחרות הרוויחו מעט בסיום החממה ולא הצליחו לקדם את העסק. כל השאר התפלגו בין כאלה שקידמו את העסק במידה מסוימת, אך הרווחים היו עדיין נמוכים, לבין כאלה שהעסק שלהן לא התקדם כלכלית במהלך ההשתתפות בחממה, הגם שמצבו הכלכלי הוגדר כטוב יחסית.

על רקע אילוצי תכנית החממה העסקית (משך זמן הפעלה קצר יחסית ואוכלוסייה חלשה יחסית) ניתן להעריך שהחממה הצליחה במידה לא מבוטלת לעמוד במשימה של קידום העסקים של המשתתפות בה.

הן בהערכת השרידות של העסקים והן בהערכת הקידום העסקי של משתתפות החממה יש להביא בחשבון את המשבר הכלכלי של שנת 2008 בארץ כבעולם, שהיה עמוק במיוחד במחצית השנייה של אותה שנה. בנסיבות של משבר כזה לא ניתן לצפות לקידום עסקי של חלק גדול מהעסקים, שהרי בתקופת האטה כלכלית מטרתם העיקרית של עסקים רבים היא להצליח לשרוד ולצלוח את תקופת המשבר.

היקף ההשתתפות בחממה והגורמים המשפיעים עליה

נמצאו הבדלים ניכרים בהיקף השימוש והמיצוי של שירותי החממה. התפלגות ההשתתפות בפעילויות הקבוצתיות במסגרת החממה הייתה 2-30 פגישות והתפלגות הייעוץ העסקי הייתה 2-21 שעות ייעוץ.

בבדיקת הגורמים המשפיעים על היקף ההשתתפות בחממה זוהו רק משתנים מעטים, ושני המשתנים העיקריים שבהם היו וותק ההשתתפות בחממה והשיוך המגזרי של המשתתפות. לגבי הוותק, מטבע הדברים משך זמן ההשתתפות השפיע במידה רבה על מספר הפעילויות שהמשתתפות נטלו בהן חלק בחממה. באשר למגזר נמצא כי יזמיות יהודיות נטו להשתתף בפעילויות של החממה יותר מיזמיות

ערביות. ממצא זה נכון הן לגבי היקף ההשתתפות בפעילויות הקבוצתיות והן לגבי היקף הייעוץ האישי שקיבלו המשתתפות.

שני משתתנים נוספים השפיעו על היקף ההשתתפות בפעילויות הקבוצתיות והם בעלות על מכונית ומיקום העסק. משתתפות שיש להן מכונית נטו יותר להשתתף בפעילויות הקבוצתיות ויזמיות שהעסקים שלהן ממוקמים באתרים נפרדים נטו פחות להשתתף בפעילויות, מפאת הקושי לעזוב את העסק לצורך ההשתתפות בפעילויות החממה. משתתנים אלה לא השפיעו על היקף הקבלה של ייעוץ אישי, שבחלק מהמקרים ניתן באתרים שבהם ממוקמים העסקים.

ממצאים אלה משקפים את האילוצים המשפיעים על היקף ההשתתפות, כגון שפה או ניידות, אך הם מדגישים את משקלם של הגורמים האישיים הקשורים למוטיבציה של המשתתפות ולכוונותן להקדיש לפעילות במסגרת החממה את משאבי הזמן הנדרשים.

היקף ההשתתפות בחממה והצלחה עסקית

מידת תרומת ההשתתפות בחממה להצלחתן העסקית של המשתתפות הייתה אחת משאלות המפתח של מחקר ההערכה.

מהממצאים עולה שהיקף ההשתתפות בפעילויות הקבוצתיות של החממה היה המשתנה היחיד שהיה מתאם מובהק בינו ובין שני המדדים שנבדקו: המדד המשולב שבדק את גובה הרווחים בעסק ואת התפתחות הרווחיות של העסק במהלך ההשתתפות בחממה, והערכת המשתתפות באשר למצב העסק והתקדמותו. נראה שלהשתתפות בפעילויות החממה הייתה השפעה מצטברת על ההצלחה העסקית ובחלק מהמקרים נדרשת רמה מינימאלית של השתתפות על מנת להגיע לתוצאות.

חשוב לציין כי הקשר בין היקף הפעילות בחממה לבין ההצלחה הכלכלית של העסק אינו חד-כיווני בהכרח. ייתכן שמשתתפות בעלות עסקים "חזקים" יכלו להרשות לעצמן להקצות מזמנן ולהגיע לפעילויות של החממה יותר ממשתתפות אחרות. עם זאת ניתן להניח ברמה גבוהה של ודאות, כי מדובר בהשפעה הדדית וכי ההשתתפות בחממה תרמה לסיכויי ההצלחה העסקית.

מהמתאם החזק בין היקף ההשתתפות בחממה לבין הצלחה עסקית ניתן להסיק שבתהליך המיון רצוי להתנות את קבלת המועמדות לחממה במוטיבציה שלהן וביכולתן להשתתף בפעילויות החממה. יש לשקול אם לקבל לחממה משתתפות שצפוי שלא יוכלו להגיע לפעילויות מסיבה כלשהי, ובייחוד בעסקים שלא ניתן לסגור בעת הפעילות בחממה ולמועמדות אין סידורי החלפה סבירים.

פעילות קבוצתית וייעוץ אישי

כפי שצוין, הפעילות בחממה כללה הן פעילות קבוצתית מסוגים שונים, לרבות קואצינג קבוצתי, והן ייעוץ אישי שניתן בעסק או מחוצה לו. מהממצאים עולה שהמתאם בין היקף הפעילות הקבוצתית לבין ההצלחה הכלכלית וההתקדמות של העסק היה גבוה יותר מהמתאם בין היקף הייעוץ האישי שקיבלו המשתתפות לבין ההצלחה הכלכלית. בניתוח הממצאים יש להביא בחשבון שהיקף הייעוץ האישי שניתן למשתתפות יכול להיות פונקציה של מצב העסק. חלק מהעסקים, שמצבם הכלכלי היה פחות טוב, נטו יותר לבקש ולקבל ייעוץ אישי. לפיכך ניתן לצפות שעסקים שקיבלו מספר גדול יחסית של שעות ייעוץ אישי, לא יהיו בהכרח העסקים שידווחו על הצלחה כלכלית. מלבד זאת, חלק מהמשתתפות שקיבלו ייעוץ אישי היו משתתפות שלא יכלו או לא רצו להגיע לפעילויות הקבוצתיות, ונעשה מאמץ לתת להן ייעוץ אישי. עסקים אלה אינם מתאפיינים בהכרח בפוטנציאל של התקדמות כלכלית. למרות הסתייגות זו ניתן להניח שמתן ייעוץ אישי ללא פעילות קבוצתית יהיה פחות אפקטיבי מפעילות משולבת של פעילות קבוצתית וייעוץ אישי.

ממצאים אלה מחזקים את המסקנה בדבר חשיבותו של סל שירותים משולב הכולל פעילויות בקבוצות גדולות; פעילויות בקבוצות קטנות; ייעוץ קבוצתי; וייעוץ אישי לפיתוח האישי והעסקי של משתתפות החממה.

ייעוץ עסקי והעצמה יזמית

הפעילות במסגרת החממה העסקית באה לענות גם על הצורך בייעוץ ספציפי למשתתפות, הקשור לעסקים שאותם הן מפעילות, וגם על הצורך בהעצמת המשתתפות וטיפוח יכולותיהן להתמודד עם האתגרים שבפניהם עומד כל יזם מתחיל. מובן שהבחנה זו היא מתודית בלבד, שכן בפועל כל אחד מהשירותים הניתנים במסגרת החממה יכול לענות על צרכים שונים. ועם זאת, אכן ישנם שירותים המכוונים יותר למתן פתרונות עסקיים (לדוגמה ייעוץ אישי או סדנה להקמת אתרים באינטרנט), ואילו בפעילויות אחרות (למשל קואצינג קבוצתי) מושם דגש רב יותר על העצמת המשתתפות.

בממצאים שנאספו במחקר הנוכחי לא נמצא הבדל בהערכת החשיבות בין הייעוץ הישיר לעסק ובין פעילויות העצמה, ורוב המשתתפות ייחסו חשיבות דומה לשני התחומים.

הלוואות לעסקים

בדרך כלל נדרשת להקמת עסק חדש השקעה כספית גדולה או קטנה ולא תמיד עומדים לרשות היזם הסכומים הנחוצים. לכן חלק מהיזמים נאלצים לקחת הלוואה לצורך הקמת העסק. הדבר נכון בעיקר לגבי עסקים בתחומי המסחר והאירוח והאוכל שאינם יכולים להתנהל מבית היזם ומצריכים שכירת מקום מתאים ורכישת מלאי. לא כל היזמיות החדשות יכולות להשיג את הערבויות הנדרשות לקבלת הלוואה. העמותה להעצמה כלכלית לנשים עוזרת ליזמיות לקבל הלוואות כאשר הן מתקשות להשיג אותן בעצמן.

מרבית היזמיות שלקחו הלוואות עשו זאת לפני הצטרפותן לחממה, ומתן הלוואות ליזמיות הנזקקות אינו נכלל ישירות בהגדרת המטרות של החממה העסקית. עם זאת, במידת הצורך משתתפות החממה יכלו להיעזר בצוות החממה לקבלת הלוואה.

מממצאי המחקר הנוכחי עולה שלפעמים יכולה להיווצר דילמה בין הצורך לקחת הלוואה להקמת העסק או לקידומו לבין רמת הסיכונים הכרוכה בכך. המתאם השלילי שנמצא בקרב המשתתפות הערביות, בין לקיחת הלוואות ובין המצב העסקי כפי שהוערך על ידי המשתתפות בסיום החממה, מצביע על כך שיש סיכונים בלקיחת הלוואות. לפיכך, בדיקה יסודית של הפוטנציאל העסקי בתכניות המלוות את הקמתם של עסקים חדשים היא חיונית. חשוב לבדוק באיזו מידה לקיחת הלוואה אינה כרוכה בלקיחת סיכונים מוגזמים.

משך זמן הפעלת החממה

עקב מגבלות תקציביות נקבע משך ההפעלה של התכנית הניסויית של החממה לשנתיים. למעשה היה משך זמן ההשתתפות 20 חודש לכל היותר, שכן נדרשו כמה חודשים להיערכות לקראת פתיחת החממה. חלק מהמשתתפות שנרשמו לתכנית אחרי תחילת הפעילות השתתפו בתכנית במשך זמן קצר יותר.

מהממצאים שנאספו במהלך מחקר ההערכה עלה כי המשתתפות הוותיקות, דהיינו אלו שהצטרפו לתכנית מאז ראשיתה, הצליחו לבסס את העסק שלהן ולקדם אותו יותר מהמשתתפות שהצטרפו מאוחר יותר. כמו-כן נמצא כי לאחר סיום התכנית רוב המשתתפות העריכו שמצב העסק עדיין אינו טוב והן לא הצליחו להשיג את היעדים שקבעו לעצמן ולבסס את העסק. מממצאים אלה, התואמים את הציפיות של רוב המשתתפות להמשך פעילות במסגרת החממה, משתמע שנחוצה תכנית ארוכה יותר מזו שהופעלה במסגרת התכנית הניסויית.

עם זאת יודגש שמשך ההשתתפות בתכנית אינו חייב להיות בהכרח אחיד. כפי שצוין, בבדיקת ההשתתפות בפעילויות נמצאו הבדלים ניכרים בין משתתפות החממה ולא כל המשתתפות עמדו במחויבויות שהן נטלו על עצמן. לפיכך נראה שיש מקום לקיים במהלך הפעלת התכנית ועדת קבלה חוזרת, שבה ייבדק המשך ההשתתפות בתכנית החממה של כל אחת מהמשתתפות. מומלץ כי רק משתתפות שעמדו בהתחייבויותיהן לפעילות מינימאלית ומילאו כנדרש את חובת הדיווח ימשיכו את השתתפותן בתכנית, וזאת רק אם צוות החממה יעריך שהמשך השתתפותן בתכנית יקדם את פעילותן העסקית.

ההבניה של התכנית

תכנית החממה הוגדרה כתכנית ניסויית, ולכן היא אופיינית בגמישות ניכרת שבאה לידי ביטוי גם במהלך הפעלת התכנית וגם בתהליכי המיון והקבלה. במהלך התכנית פותחו פעילויות חדשות בהתאם לצרכים ולביקוש של המשתתפות, (לדוגמה קוצינג עסקי), ובוטלו פעילויות שלא היה להן מספיק

ביקוש ולא ענו על הציפיות (לדוגמה מפגשי עמיתות שבהם דנה קבוצה של משתתפות במגוון של נושאים ספציפיים שנקבעו מראש).

באשר למיון, אמנם לא התקבלו לתכנית מועמדות בעלות עסקים מבוססים ולא מועמדות שעדיין לא הצליחו להקים עסק, אך נעשה מאמץ לקלוט לתכנית את רוב המועמדות המעוניינות שעמדו בתנאים המוקדמים.

בדומה למצב בתכניות דומות רבות, לא נרשמו לתכנית מספיק מועמדות בחודשים הראשונים להפעלתה, בעת שהמודעות לקיומה בקרב האוכלוסייה הפוטנציאלית עדיין הייתה נמוכה. לכן התקבלו לתכנית רוב היזמיות שגילו התעניינות בהצטרפות לחממה, ללא סינון מספיק, בתהליכי מיון וקבלה מהירים יחסית. כל אלו גרמו שלחממה נקלטו גם מועמדות, אמנם לא רבות, שהחממה לא בהכרח התאימה להן.

במונח התאמה הכוונה היא בעיקר לשלושה ממדים:

1. הפוטנציאל של העסק: גם אם מדובר בבעלות עסקים שיש להן עסק פעיל, מחובתה של החממה לבדוק את טיב העסק ולצרף לחממה רק עסקים בעלי פוטנציאל מינימאלי לשרידות והתבססות. חלק מהעסקים שנסגרו במהלך החממה או לאחר סיומה היו עסקים שהיה ניתן לחשוף מלכתחילה את פוטנציאל השרידות הנמוך שלהם.

2. היכולת והמוטיבציה להגיע לפעולות החממה: כפי שצוין, החממה התבססה בעיקרה על פעילות קבוצתית. יש לבדוק במשנה זהירות את התאמתן של משתתפות שהעסק שלהן, מצבן הכלכלי או מיקומם הגיאוגרפי, אינם מאפשרים להן להתפנות ולהשתתף בפעילויות החממה.

3. המוטיבציה לעמוד בדרישות הבסיסיות של החממה ולנהל רישום של הוצאות, של הכנסות ושל שעות עבודה שהושקעו בעסק. לא מדובר בדרישה פורמאלית: אם יזמית אינה מוכנה להשקיע ברישום תזרים המזומנים, יש קושי אמיתי לעזור לה לקדם את העסק.

המסקנה מהאמור היא שנחוץ לשים דגש רב יותר על שני תהליכים, שלכאורה יכולים להיראות סותרים: מצד אחד הבניה קפדנית יותר של הקבלה והפעילות ומצד שני הגמשת הפעילות. אשר להבניה, רצוי שההסכם בין החממה למשתתפות יכלול התחייבות של כל משתתפת לקחת חלק בפעילויות שייקבעו מראש ולעמוד בדרישות שייקבעו, כגון דיווח על תזרים מזומנים. לעניין הגמשת הפעילות, רצוי שהחוויה עם המשתתפות לא יהיה אחיד. משתתפות שונות יכולות לבקש להצטרף לתכנית על בסיס שונה של היקפי פעילות. ההגדרה מראש של היקפי הפעילות וסוגיה של כל אחת מהמשתתפות תאפשר לתכנן טוב יותר את סל השירותים של החממה.

הצטרפות לתכנית ההמשך

כתכנית המשך לחממה העסקית פיתחה העמותה להעצמה כלכלית לנשים תכנית המתבססת על פיתוח מרכזים אזוריים, שבהם ניתנים שירותים ומופיעות פעילויות שונות המיועדות לזימיות שהיו בקשר עם העמותה: בוגרות החממה העסקית, משתתפות חד-פעמיות, וזימיות שהיו בקשר עם העמותה אם בקבלת הלוואות או בהשתתפות בתכנית "עסק משלך".

קרוב למחצית ממשותפות החממה (45%) גילו עניין בהצטרפות לתכנית ההמשך, מהן 31% נרשמו לתכנית ההמשך ועוד 15% גילו עניין.

מכלל המשתתפים שנבדקו, רק משתנה אחד השפיע על ההרשמה לתכנית ההמשך של החממה והוא המצב הכלכלי. משותפות שדיווחו שהן מתקשות לממן את כל הוצאות המשפחה ומשתתפות שדיווחו שמצב העסק שלהן אינו טוב, נטו יותר להירשם לתכנית ההמשך. למשתתפים האחרים, לרבות היקף הפעילות בחממה, לא הייתה השפעה על הנטייה להירשם לתכנית ההמשך.

אחד מיעדי החממה העסקית היה ליצור קבוצת תמיכה רגשית ועסקית. יעד זה הושג במידה ניכרת. החממה כללה קבוצה לא קטנה של משותפות שהגיעו לרוב המפגשים ויצרו קשרים גם מחוץ לפגישות הפורמליות של החממה. כ-66% ממשותפות החממה דיווחו לאחר סיום החממה שיש להן קשרים עם משותפות אחרות. לאור זאת, אילו הייתה התכנית החדשה נתפסת כהמשך של תכנית החממה היה ניתן לצפות שמשתתפות ותיקות שהגיעו לפעילויות הקבוצתיות בתכיפות גבוהה, ושהחממה היוותה עבורן קבוצת תמיכה, ייטו יותר להשתתף בתכנית ההמשך. ציפייה זו לא התממשה, ואולי ניתן ללמוד מכך שהמשתתפות לא תפסו את תכנית ההמשך במשמעותה זו, אלא כתכנית חדשה שההרשמה אליה תלויה בצורכי העסק.

רשימת מקורות

- גורדון, ד. וטולידנו, א. (2000) **עידוד מקבלי דמי אבטלה להקים עסקים קטנים**, המוסד לביטוח לאומי, מסי 74, מינהל מחקר ותכנון.
- הישרדות עסקים בישראל- בדיקה מיוחדת** (2006) הרשות לעסקים קטנים ובינוניים וחברת ביזנס דאטה ישראל.
- הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה** (2005) לקט נתונים לרגל יום האישה הבינלאומי, הודעה לעיתונות מס' 35.
- הנדלס, ש. (2006) **המושבים- משבר תעסוקתי לפרנסה**, המוסד לביטוח לאומי, מפעלים מיוחדים, פרסום מס' 101.
- הנדלס, ש. (2006) **התכנית לאיתור יזמים פוטנציאליים- מחקר הערכה**, הרשות לעסקים קטנים ובינוניים בישראל ושירות התעסוקה, תל אביב.
- הנדלס, ש. (2009) **יוזמים עסק – דוח הערכה ראשון**, הרשות לעסקים קטנים ובינוניים בישראל ושירות התעסוקה, תל אביב.
- ורצברגר, ר. (2001) **פערי שכר בין גברים ונשים במגזר הערבי ועידוד יזמות עסקית לנשים במגזר הערבי**, הכנסת, מרכז מחקר ומידע, ירושלים.
- לוטן, א. (2005) **קידום יזמות עסקית לנשים**, הכנסת, מרכז מחקר ומידע, ירושלים.
- לוטן, א. (2005) **תעסוקה ויזמות של נשים במגזר הערבי**, הכנסת, מרכז מחקר ומידע, ירושלים.
- מינהל מחקר וכלכלה** (יתפרסם בקרוב) הערכת תכניות החונכות של משרד התעשייה, המסחר והתעסוקה.
- סחייק, ר. ודביר, ד. (2007) **השפעה של תכניות סיוע ציבוריות על עסקים קטנים**, החוג לניהול, אוניברסיטת בן-גוריון (לא פורסם).
- סער, ע. (2007) **"עסק משלך"**, המוסד לביטוח לאומי, האגף לפיתוח שירותים ומינהל המחקר והתכנון, ירושלים.
- צמח, מ. (2000) **סקר מאפייני נשים בעסקים**. מכון דחף והרשות לעסקים קטנים ובינוניים, תל אביב.
- קרנות מימון לעסקים קטנים- סקירה מיוחדת** (2006) הרשות לעסקים קטנים ובינוניים וחברת ביזנס דאטה ישראל.
- Cooper, A. C. & Dunkelberg, W. C. (1986) Entrepreneurship and Paths to Business Ownership, **Strategic Management Journal**, 1, 53-68.
- Daley-Harris, S. (2004) **State of the Microcredit Summit Campaign Report 2004**, Microcredit Summit Campaign.
<http://www.microcreditsummit.org/pubs/reports/socr/2004/SOCR04.pdf>
- Gem- Global Entrepreneurship Monitor (2009) **2008 Executive Report**.
(www.gemconsortium.org).

- Goldwyn, M., Langowitz, N. & Shapre, N. (2005) *The Impact and Influence of Women's Business Centers in the United States*. The Center for Women's Leadership at Babson College, Babson Park, MA.
- Kraus, V. (2003) **On Self-Employed Women in Israel, 1970-2000**. Manuscript prepared for presentation at CR28 Meeting New York, August 22-25, 2003,
- Lerner, M. & Hendeles, S. (2002) **Global Entrepreneurship Monitor 2002: Israel Executive Report**. (www.gemconsortium.org).
- Lerner, M. & Hendeles, S. (1996) New Entrepreneurs and Entrepreneurial Aspirations among Immigrants from the Former USSR in Israel, *Journal of Business Research*, 36 (1) 59-65.
- Levent, T.B., Masurel, E.& Nijkamp, P. (2003) Diversity in Entrepreneurship: Ethnic and Female Roles in Urban Economics Life, *International Journal of Social Economics*, 30, 1131-1161.
- Lewin-Epstein, N., Stier, H. & Braun, M. (2006) The Division of Household Labor in Germany and Israel, *Journal of Marriage and Family*, 68(5) 1147-1164.
- Minniti, M., P. Arenius, P. & Langowitz, N. (2005) **2004 GEM Special Report on Women and Entrepreneurship**. Center for Women Leadership at Babson College.
- Murry, J. & Ferguson, m. (2001) **Women in Transition out of poverty**, Women and Economics Development Consortium , Canadian Women's Foundation.
- Nelson, C. (2002) **Basic Training for Microentrepreneurs- Building Skills for self-Employment**. Field, the Aspen Institute, Washington DC.
- OECD (2004) **Evaluation of SME Policies and Programmes**, Final Report prepared for the 2nd OECD, Ministerial Conference on SMEs on Promoting Entrepreneurship and Innovative SMEs in a Global Economy - Towards a More Responsible and Inclusive Globalisation, OECD, Paris.
- OECD (2007) **Framework for the evaluation of SMEs and Entrepreneurship Policies and Programme**, Final Draft, Center for Entrepreneurship, SMEs and Local Development.
- OECD (1998) **Fostering entrepreneurship**, OECD, Paris.
- Parker, S. C. & Robson M. T. (2004) Explaining international variations in entrepreneurship: evidence from a panel of OECD countries, *Southern Economics Journals*, 71, 287-305.
- Shapira, P., Youtie, J. & Roessner, J.D. (1996) Current practices in the evaluation of US industrial modernization programs. *Research Policy* 25(2): 185-214.

Wood, W.C. (1999) Benefit measurement for small business assistance: A further note on research and data collection. **Journal of Small Business Management** 37(1): 75-78.

Verheul, I., Vav Stel, T. & Thurik, R. (2004) **Explaining Female and Male Entrepreneurship Across 29 Countries**, Discussion papers on Entrepreneurship, Growth and Public Policy.

נספחים

נספח 1

שאלון פתיחה – משתתפות ופורשות מהתכנית

שם משתתפת _____
קוד משתתפת _____
מגזר: 1. יהודיה 2. ערביה
חודש ראיון _____
שנת ראיון _____
שם המראיינת _____

תכנית החממה העסקית לנשים היא תכנית ניסיונית שמטרתה לקדם עסקים של נשים בצפון. הגורמים המעורבים בתכנית מבצעים מחקר הערכה שילווה את התכנית לכל אורכה במטרה לבדוק האם היא עונה בצורה הטובה ביותר על הצרכים של משתתפות התכנית. המרכיב החשוב ביותר במחקר ההערכה היא ההתייחסות והציפיות של המשתתפות עצמן והשאלון הנוכחי מהווה את הבסיס לתכנית ההערכה.

עורכי המחקר מתחייבים לסודיות מלאה של הנתונים והשימוש בהם יהיה לצרכים סטטיסטיים בלבד.

1. האם נולדת בישראל?
 1. כן (לעבור לשאלה 4)
 2. לא
 3. לא ענתה (לעבור לשאלה 4)
2. באיזו שנה עלית לישראל? _____
3. באיזו מדינה נולדת? _____
4. האם יש לך ילדים?
 1. כן
 2. לא (לעבור לשאלה 7)
 3. לא ענתה (לעבור לשאלה 7)
5. כמה ילדים יש לך? _____
6. מהו גיל הילד/ה הצעיר/ה? _____
7. מהו הגיל שלך? _____
8. כמה שנים למדת בסה"כ _____
- 9-10. מהי התעודה אחרונה שקיבלת? (לקרוא קטגוריות)
 1. תעודת בגרות
 2. תעודה על תיכונית
 3. תואר ראשון
 4. תואר שני או שלישי
 5. תעודה אחרת, איזו? _____
 6. אין תעודה

11. האם היה לך ניסיון מקצועי קודם בתחום שבו פתחת את העסק? (לקרוא קטגוריות)
1. עבדתי בתחום
 2. כתחביב
 3. אין ניסיון
 4. לא ענתה

12-13. האם את? (לקרוא קטגוריות)

1. נשואה/חיה עם בן זוג
2. רווקה (לעבור לשאלה 18)
3. גרושה (לעבור לשאלה 18)
4. אלמנה (לעבור לשאלה 18)
5. אחר, מה? _____ (לעבור לשאלה 18)
6. לא ענתה (לעבור לשאלה 18)

14. האם הבעל/בן הזוג עובד?

1. כן
2. לא (לעבור לשאלה 17)
3. לא ענתה (לעבור לשאלה 17)

15. האם הוא עובד כעצמאי (כולל עבודה חלקית כעצמאי)?

1. כן
2. לא
3. לא ענתה

16. האם הבעל/בן הזוג מרוויח ברוטו לחודש (לקרוא קטגוריות)

1. עד 4,000
2. 4,001 עד 5,000
3. 5,001 עד 6,000
4. 6,001 עד 7,000
5. 7,001 עד 8,000
6. יותר מ- 8,000
7. לא ענתה

17. באיזו מידה הבעל/בן הזוג תמך או התנגד לפתיחת העסק? (לקרוא קטגוריות)

1. תמך מאד
2. די תמך
3. לא תמך ולא התנגד
4. די התנגד
5. התנגד מאד
6. לא ענתה

18. האם את והמשפחה מצליחים לכסות את כל ההוצאות החודשיות של משק הבית למזון, חשמל,

טלפון, חינוך וכדומה? (לקרוא קטגוריות)

1. מצליחים ללא כל קושי
2. מצליחים
3. לא כל כך מצליחים
4. בכלל לא מצליחים
5. לא ענתה

19. מהי הפעילות המתבצעת בעסק שלך? פרטי ככל שניתן מה עושים בעסק

כמה זמן העסק שלך כבר פועל?

20. שנים _____

21. חודשים _____

כמה זמן את כבר נמצאת בקשר עם העמותה להעצמה כלכלית לנשים?
22. שנים _____
23. חודשים _____

24. שאלה למראיין – לא להקריא!
האם ציינה שהיא נמצאת בקשר עם העמותה?
1. כן
2. לא (לעבור לשאלה 26)

25. (למי שנמצאת בקשר עם העמותה לפני פתיחת העסק) באיזו מידה הקשר עם העמותה השפיע על ההחלטה שלך לפתוח עסק? (לקרוא קטגוריות)
1. במידה רבה מאד
2. במידה רבה
3. במידה בינונית
4. במידה מעטה
5. בכלל לא
6. לא ענתה

26-27. היכן העסק שלך ממוקם? (לקרוא קטגוריות)
1. בבית
2. במקום נפרד משלו
3. מיקום אחר, היכן? _____
4. לא ענתה

28. האם היה לך ניסיון עבודה בעבר כעצמאית לפני שפתחת את העסק הנוכחי?
1. כן
2. לא
3. לא ענתה

29. האם אחד מההורים שלך עובד, או עבד, כעצמאי?
1. כן
2. לא
3. לא ענתה

30. האם בשנה שלפני פתיחת העסק היית מועסקת כשכירה?
1. כן
2. לא (לעבור לשאלה 32)
3. לא ענתה (לעבור לשאלה 32)

31. באיזה מקצוע או תפקיד עבדת כשכירה? _____

32. האם חיפשת עבודה כשכירה בתקופה שלפני פתיחת העסק?
1. כן
2. לא
3. לא ענתה

33. האם קיבלת בשנה שלפני פתיחת העסק דמי אבטלה או הבטחת הכנסה? (לקרוא קטגוריות)
1. קיבלתי הבטחת הכנסה
2. קיבלתי דמי אבטלה
3. לא קיבלתי
4. לא ענתה

34. האם כיום את מקבלת הבטחה או השלמת הכנסה?

1. כן
2. לא
3. לא ענתה

35. האם את רשומה כעוסקת מורשה או פטורה?

1. כן
2. לא
3. לא ענתה

36. האם לעסק שלך יש תכנית עסקית?

1. כן
2. לא (לעבור לשאלה 38)
3. לא ענתה (לעבור לשאלה 38)

37. מי עזר לך לבנות את התכנית העסקית (לא לרשום שם אלא תפקיד או השתייכות ארגונית)

38. האם קיבלת הלוואה מגורם כלשהו, שאינו קשור לעמותה להעצמה כלכלית של נשים, מאז תחילת התכנון של העסק ועד היום?

1. כן
2. לא (לעבור לשאלה 42)
3. לא ענתה (לעבור לשאלה 42)

39. ממי קבלת את ההלוואה?

40. מה היה ההיקף הכספי הכולל של ההלוואה?

41. מה הביטחונות שדרשו

42. האם פנית לבנקים או לקרנות כלשהן בבקשה לקבל הלוואה ולא נתנו לך?

1. כן
2. לא
3. לא ענתה

43. האם נעזרת (מחוץ להלוואות), בכסף או בצורה אחרת, בגורם כלשהו מחוץ לעמותה להעצמה כלכלית לנשים, מאז תחילת התכנון של העסק ועד היום?

1. כן
2. לא (לעבור לשאלה 48)
3. לא ענתה (לעבור לשאלה 48)

במי נעזרת?

44. _____

45. _____

במה התבטאה העזרה?

46. _____

47. _____

48. מה היה הסכום הכולל שהשקעת בהקמת העסק? _____

האם ובאיזו מידה נתקלת בבעיות הבאות בעת הקמת העסק? (לקרוא קטגוריות)

לא ענתה	במידה מעטה או בכלל לא	במידה בינונית	במידה רבה	במידה רבה מאד		
9	1	2	3	4	העדר הון התחלתי	49
9	1	2	3	4	קשיים בהשגת מימון לביסוס העסק או הרחבתו	50
9	1	2	3	4	העדר ידע עסקי (שיווק, עיצוב המוצר, שירות, ארגון הייצור וכו')	51
9	1	2	3	4	חוסר ביטחון	52
9	1	2	3	4	חוסר פרגון של המשפחה	53
9	1	2	3	4	הגבלות הקשורות למסורת	54
9	1	2	3	4	בעיה אחרת, איזו? _____	55-56

57. האם יש לך חובות?

1. כן
2. לא (לעבור לשאלה 59)
3. לא ענתה (לעבור לשאלה 59)

58. האם החובות שלך הם (לקרוא קטגוריות)

1. גבוהים מאד
2. די גבוהים
3. בינוניים
4. קטנים
5. לא ענתה

59. האם בנוסף לעבודה בעסק ולעבודות משק הבית והטיפול בילדים את עובדת בעבודה נוספת כשכירה או בעסק עצמאי משפחתי אחר?

1. כן
2. לא
3. לא ענתה

60. כמה שעות בחודש את משקיעה בדרך כלל בעסק שלך? (כולל זמן נסיעות והכנות) _____

61. האם העסק מנוהל בחשבון בנק נפרד?

1. כן
2. לא
3. לא ענתה

62. האם עובדים בעסק אנשים נוספים חוץ ממך?

1. כן
2. לא (לעבור לשאלה 64)
3. לא ענתה (לעבור לשאלה 64)

63. כמה אנשים עובדים בעסק כולל אותך? _____

64. ישנן נשים שפותחות עסק לאחר שהשתכנעו שזה מה שהן רוצות לעשות. נשים אחרות פותחות עסק בגלל שלא מצאו עבודה כשכירות או בגלל אילוצים אחרים. האם ההחלטה שלך לפתוח עסק הייתה מבחירה חופשית או מאילוצים? (לקרוא קטגוריות)

1. רק מבחירה חופשית
2. בעיקר מבחירה חופשית

3. גם מבחירה חופשית וגם מאילוץ
4. בעיקר מאילוץ
5. רק מאילוץ
6. לא ענתה

65. איזה אחוז בערך מעבודות הבית מתבצע להערכתך כיום על ידך ולא על ידי בני משפחה אחרים או עזרה בשכר? _____

66. ואיזה אחוז בערך מעבודות הבית התבצע על ידך בתקופה שלפני פתיחת העסק? _____

67. כאשר את לוקחת בחשבון את כל השעות שאת משקיעה בעבודה ובטיפול בבית ובילדים, האם כיום את עובדת בשה"כ יותר שעות, פחות או אותו דבר מכפי שעבדת לפני פתיחת העסק? **(לקרוא**

קטגוריות)

1. כיום הרבה יותר
2. כיום קצת יותר
3. אותו דבר
4. כיום קצת פחות
5. כיום הרבה פחות
6. לא ענתה

68. האם יש בבית אנשים הזקוקים לטיפול אינטנסיבי כמו: חולים, זקנים, ילדים עם צרכים מיוחדים וכו'?

1. כן
2. לא
3. לא ענתה

69. האם יש לך איזו מגבלה רפואית או פיסית שאינה מאפשרת לך לעבוד בכל עבודה? **(לקרוא**

קטגוריות)

1. כן, מגבלה רצינית
2. כן, מגבלה קלה
3. אין
4. לא ענתה

70. אם הייתה לך אפשרות להחליט מחדש, האם היית? **(לקרוא קטגוריות)**

1. פותחת את אותו עסק
2. פותחת עסק אחר
3. לא פותחת עסק בכלל
4. לא ענתה

71. כאשר את חושבת על כל הדברים שעשית ממועד ההחלטה על פתיחת העסק ועד היום, האם היו החלטות או דברים שהיית משנה? **(לקרוא קטגוריות)**

1. משנה הרבה דברים
2. משנה מעט דברים
3. לא משנה כלום **(לעבור לשאלה 75)**
4. לא ענתה **(לעבור לשאלה 75)**

מה היית משנה?

72. _____
73. _____
74. _____

75. איך את מעריכה את המצב הכלכלי של העסק שלך כיום? **(לקרוא קטגוריות)**

1. טוב מאד
2. טוב
3. בינוני
4. לא כל כך טוב

- 5. בכלל לא טוב
- 6. לא ענתה

76. באיזו מידה את חושבת שהעסק שלך התקדם מבחינה כלכלית מאז פתיחתו ועד היום? (לקרוא קטגוריות)

- 1. במידה רבה מאד
- 2. במידה רבה
- 3. במידה בינונית
- 4. במידה מעטה
- 5. בכלל לא
- 6. לא ענתה

77. ומה לפי דעתך יהיה המצב הכלכלי של העסק שלך בעוד שנה או שנתיים? (לקרוא קטגוריות)

- 1. הרבה יותר טוב
- 2. קצת יותר טוב
- 3. אותו דבר, לא יודעת
- 4. פחות טוב
- 5. לא ענתה

78. האם יש לך תכניות בשנה הקרובה לעשות שינויים בעסק (לייצר או למכור דברים חדשים, ללכת לשוקים חדשים, להחליף את המיקום של העסק וכו')?

- 1. כן
- 2. לא (לעבור לשאלה 82)
- 3. לא ענתה (לעבור לשאלה 82)

79-80. מה התכניות שלך לשינויים?

81. האם השינויים האלה ידרשו השקעות כספיות?

- 1. כן
- 2. לא
- 3. לא ענתה

כאשר את חושבת עליך ועל העסק שלך, מהן לפי תפיסתך נקודות החוזק שיעזרו לעסק להתפתח?

- 82. _____
- 83. _____
- 84. _____

ומהן נקודות החולשה?

- 85. _____
- 86. _____
- 87. _____

מה היו הציפיות שלך מהחממה בעת ההצטרפות אליה?

- 88. _____
- 89. _____
- 90. _____

91. באיזו מידה הציפיות התגשמו? (לקרוא קטגוריות)

- 1. במידה רבה מאד
- 2. במידה רבה
- 3. במידה בינונית
- 4. במידה מעטה
- 5. בכלל לא
- 6. לא ענתה

92. האם היו לך התלבטויות לפני שהחלטת להצטרף לחממה לנשים?

1. כן
2. לא (לעבור לשאלה 95)
3. לא ענתה (לעבור לשאלה 95)

מה היו ההתלבטויות?

93.

94.

95. במסגרת החממה התקיימו מפגשים לנשות עסקים (למידת עמיתות) בחיפה. האם השתתפת במפגשים (לקרוא קטגוריות)

1. לא
2. בכולם (עבור לשאלה 98)
3. בחלקם (עבור לשאלה 98)
4. לא ענתה (לעבור לשאלה 98)

מדוע לא השתתפת?

96.

97.

(לעבור לשאלה 99)

98. בסה"כ, באיזו מידה תרמו המפגשים לנשות עסקים (למידת עמיתות) לפיתוח הידע, ההבנה והיכולות שלך בתחום העסקי? (לקרוא קטגוריות)

1. במידה רבה מאד
2. במידה רבה
3. במידה בינונית
4. במידה מעטה
5. בכלל לא
6. לא ענתה

99. במסגרת תכנית החממה התקיימו עד כה כשמונה ימי עיון כלליים וייעודיים (לא כולל פגישות נשות עסקים). בכמה ימי עיון השתתפת? _____

100. שאלה למראיין- לא להקריא!

האם ציינה שהשתתפה בימי העיון?

1. כן (עבור לשאלה 103)
2. לא

(למי שלא השתתפה בכל ימי העיון) מדוע לא השתתפת בכל ימי העיון?

101.

102.

(מי שלא השתתפה באף יום עיון עוברת לשאלה 104)

103. בסה"כ, באיזו מידה תרמו ימי העיון לפיתוח הידע, ההבנה והיכולות שלך בתחום העסקי? (לקרוא קטגוריות)

1. במידה רבה מאד
2. במידה רבה
3. במידה בינונית
4. במידה מעטה
5. בכלל לא
6. לא ענתה

104. האם השתתפת בקורס המקוצר "עסק משלך" במסגרת החממה?

1. כן

2. לא (לעבור לשאלה 106)
3. לא ענתה (לעבור לשאלה 106)

105. בסה"כ, באיזו מידה תרם הקורס המקוצר "עסק משלך" לפיתוח הידע, ההבנה והיכולות שלך בתחום העסקי? (לקרוא קטגוריות)
1. במידה רבה מאד
 2. במידה רבה
 3. במידה בינונית
 4. במידה מעטה
 5. בכלל לא
 6. לא ענתה

106. האם השתתפת בתכנית הקאוצ'ינג במסגרת החממה?
1. כן
2. לא (לעבור לשאלה 108)
3. לא ענתה (לעבור לשאלה 108)

107. בסה"כ, באיזו מידה תרם קורס הקאוצ'ינג לפיתוח הידע, ההבנה והיכולות שלך בתחום העסקי? (לקרוא קטגוריות)
1. במידה רבה מאד
 2. במידה רבה
 3. במידה בינונית
 4. במידה מעטה
 5. בכלל לא
 6. לא ענתה

- האם יש לך הערות או הצעות לשיפור, כולל הוספת נושאים, המתייחסות לפעולות הכלליות של החממה (לא ייעוץ אישי) שבהן השתתפת: ימי עיון וסדנאות, מפגשי נשות עסקים, סדנת קאוצ'ינג והקורס המקוצר "עסק משלך"? אנה פרטי ככל שניתן
108. _____
109. _____
110. _____

111. בכמה מפגשי ייעוץ אישיים השתתפת מאז ההצטרפות שלך לחממה? _____

112. כמה שעות ייעוץ אישי קיבלת עד כה? _____

- 113-114. היכן התקיימו הפגישות האישיות?

1. במרכז בחיפה
2. בכרמיאל
3. בעסק שלך
4. במקום אחר, היכן? _____
5. ביותר במקום אחד, היכן? _____
6. לא ענתה

- ממי קיבלת את הייעוץ האישי?

115. _____
116. _____
117. _____

118. האם קיבלת ייעוץ אישי בטלפון?

1. כן
2. לא
3. לא ענתה

- מהם הנושאים העיקריים שנדונו במפגשי הייעוץ?

_____	.119
_____	.120
_____	.121
_____	.122

123. האם במסגרת הייעוץ האישי שאת מקבלת היית מעוניינת שהיועצת תלווה אותך לפגישות עם בנקים, ספקים או לקוחות?

1. כן
2. אולי
3. לא
4. לא ענתה

124. בסה"כ, באיזו מידה תרם הייעוץ האישי לפיתוח הידע, ההבנה והיכולות שלך בתחום העסקי? **(לקרוא קטגוריות)**

1. במידה רבה מאד
2. במידה רבה
3. במידה בינונית
4. במידה מעטה
5. בכלל לא
6. לא ענתה

125. החממה כוללת גם ייעוץ אישי, גם פגישות ייעוץ ועבודה בקבוצות קטנות וגם מפגשים של הפורום הרחב של המשתתפות. איזה מהמשפטים הבאים מבטא בצורה טובה יותר את ההעדפות שלך? **(ניתן לבחור רק קטגוריה אחת) (לקרוא קטגוריות)**

1. רצוי להרחיב את הייעוץ האישי
2. רצוי להרחיב את המפגשים בקבוצות קטנות
3. רצוי להרחיב את המפגשים של כלל המשתתפות
4. להשאיר את המתכונת הנוכחית

-
5. **(לא לקרוא)** להרחיב את הכול
 6. לא ענתה

126-127. מי עושה עבור העסק את הנהלת החשבונות **(לקרוא קטגוריות)**

1. את
2. מישהו מבני המשפחה או החברים
3. מנהל חשבונות או רואה חשבון שאינם קשורים לעמותה
4. מנהל חשבונות שקיבלתי דרך העמותה **(לעבור לשאלה 129)**
5. אחר, מי?
6. לא ענתה

128. האם את מעוניינת להסתייע בחממה לנשים לצורך ניהול החשבונות שלך?

1. כן
2. אולי
3. לא
4. לא ענתה

129. האם ביקשת מהחממה לקבל ייעוץ או שירותים מסוימים ולא קיבלת אותם?

1. כן
2. לא **(לעבור לשאלה 131)**
3. לא ענתה **(לעבור לשאלה 131)**

130. מה היה הייעוץ או השירות? _____

131. האם ישנם שירותים או תחומי ייעוץ שלא ניתנים היום בחממה ואת מעוניינת שישלבו אותם בחממה, כולל קבלת ייעוץ ממומחים ספציפיים?

1. כן

2. לא (לעבור לשאלה 134)

3. לא ענתה (לעבור לשאלה 134)

מהם השירותים או תחומי הייעוץ הללו?

132.

133.

134. האם את מתייעצת בעניינים עסקיים עם משתתפות אחרות בחממה? (לקרוא קטגוריות)

1. לעיתים קרובות מאד

2. לעיתים די קרובות

3. לפעמים

4. לעיתים רחוקות

5. כמעט אף פעם

6. לא ענתה

135. באיזו מידה נוצרו בחממה קשרים בין משתתפות יהודיות וערביות? (לקרוא קטגוריות)

1. במידה רבה מאד

2. במידה רבה

3. במידה בינונית

4. במידה מעטה

5. בכלל לא

6. לא ענתה

136. באיזו מידה את מרגישה שההשתתפות בחממה מחזקת אותך בהתמודדות עם קשיים? (לקרוא

קטגוריות)

1. במידה רבה מאד

2. במידה רבה

3. במידה בינונית

4. במידה מעטה

5. בכלל לא

6. לא ענתה

137. עד כמה התשלום לחממה - 70 ₪ לחודש, מקשה עליך? (לקרוא קטגוריות)

1. במידה רבה מאד

2. במידה רבה

3. במידה בינונית

4. במידה מעטה

5. בכלל לא

6. לא ענתה

138. האם את עדיין משתתפת בתכנית?

1. כן

2. לא (לעבור לשאלה 142)

3. לא ענתה (לעבור לשאלה 142)

139. האם את מתכוונת להמשיך ולהשתתף בחממה במהלך השנה הבאה?

1. כן (לעבור לשאלה 142)

2. אולי

3. לא

4. לא ענתה (לעבור לשאלה 142)

מדוע לא או מדוע את לא בטוחה?

140.

_____ .141

142. כאשר את מסכמת לעצמך את ההשתתפות שלך בחממה, מהו הדבר החשוב ביותר שקיבלת מהחממה? _____

143. איך את מעריכה את סיכויי ההישרדות של העסק שלך? צייני אחוז בין 0% ל- 100% _____

144. הערות _____

תודה רבה על שיתוף הפעולה!

נספח 2

שאלון סיום – משתתפות

שם משתתפת _____
מגזר: 1. יהודיה 2. ערביה

כפי שאת יודעת, נערך מחקר הערכה של תכנית החממה העסקית. המחקר ליווה את התכנית לכל אורכה במטרה לבדוק האם היא עונה בצורה הטובה ביותר על הצרכים של משתתפות התכנית. המרכיב החשוב ביותר במחקר ההערכה היא ההתייחסות והציפיות של המשתתפות עצמן, כולל משתתפות שעזבו את החממה. לשאלון הנוכחי, שהוא השאלון הסופי, חשיבות רבה במיוחד. עורך המחקר מתחייב לסודיות מלאה של הנתונים והשימוש בהם יהיה לצרכים סטטיסטיים בלבד.

1. האם העסק שלך עדיין פעיל?

1. כן

2. לא (עבור לשאלה 23)

3. לא ענתה (עבור לשאלה 23)

2. באיזה תחום פועל העסק שלך (חנות מכולת, עיצוב וכו') _____

3. כמה שנים העסק כבר פועל (פחות מ- 6 חודשים לעגל ל- 0) _____

4. היכן העסק שלך ממוקם? (להקריא קטגוריות)

1. בבית שלך

2. במקום נפרד משלו

3. בבתים או בעסקים של הלקוחות

4. גם בבית וגם במקום אחר

5. לא ענתה

5. האם את? (להקריא קטגוריות)

1. עוסקת זעירה

2. עוסקת מורשה

3. העסק עדיין לא רשום

4. לא ענתה

6. האם העסק מנוהל בחשבון בנק נפרד?

1. כן

2. לא

3. לא ענתה

7. האם לעסק שלך יש תכנית עסקית?

1. כן

2. לא

3. לא ענתה

8. האם בנוסף לעבודה בעסק ולעבודות משק הבית והטיפול בילדים, את עובדת בעבודה נוספת כשכירה או בעסק משפחתי אחר?

1. כן

2. לא

3. לא ענתה

9. כמה שעות השקעת במוצע לחודש בעסק שלך בשלושת החודשים האחרונים? _____

10. האם עובדים בעסק אנשים נוספים חוץ ממך, כולל בני משפחה?

1. כן
2. לא
3. לא ענתה

11. איך את מעריכה את המצב הכלכלי של העסק שלך כיום? (להקריא קטגוריות)

1. טוב מאד
2. טוב
3. בינוני
4. לא כל כך טוב
5. בכלל לא טוב
6. לא ענתה

12. באיזו מידה את חושבת שהעסק שלך התקדם מבחינה כלכלית בשנה האחרונה? (להקריא קטגוריות)

1. במידה רבה מאד
2. במידה רבה
3. במידה בינונית
4. במידה מעטה
5. בכלל לא
6. לא ענתה

13. ומה לפי דעתך יהיה המצב הכלכלי של העסק שלך בעוד שנה? (להקריא קטגוריות)

1. הרבה יותר טוב
2. קצת יותר טוב
3. אותו דבר
4. פחות טוב
5. לא יודעת
6. לא ענתה

14. האם לקחת הלוואה לצורך הקמת העסק או ביסוסו?

1. כן
2. לא
3. לא ענתה

15. האם יש לך חובות?

1. כן
2. לא (עבור לשאלה 17)
3. לא ענתה (עבור לשאלה 17)

16. האם החובות שלך הם: (להקריא קטגוריות)

1. גבוהים מאד
2. די גבוהים
3. בינוניים
4. קטנים
5. לא ענתה

17. איך את מעריכה את סיכויי ההישרדות של העסק שלך? צייני אחוז בין 0% ל-100% _____

18. ישנן נשים שפותחות עסק לאחר שהשתכנעו שזה מה שהן רוצות לעשות. נשים אחרות פותחות עסק בגלל שלא מצאו עבודה כשכירות או בגלל אילוצים אחרים. האם ההחלטה שלך לפתוח עסק הייתה: (להקריא קטגוריות)

1. רק מבחירה חופשית
2. בעיקר מבחירה חופשית
3. גם מבחירה חופשית וגם מאילוצים
4. בעיקר מאילוצים

5. רק מאילו ציגים
6. לא ענתה

19. אם הייתה לך אפשרות להחליט מחדש, האם היית? (להקריא קטגוריות)

1. פותחת את אותו עסק
2. פותחת עסק אחר
3. לא פותחת עסק בכלל
4. לא ענתה

20. האם יש לך תכניות בשנה הקרובה לעשות שינויים בעסק (לייצר או למכור דברים חדשים, ללכת לשווקים חדשים, להחליף את המיקום של העסק וכו')?

1. כן
2. לא
3. לא ענתה

21. מה היו בערך ההכנסות שלך בממוצע לחודש בשלושת החודשים האחרונים? _____

22. מה היו בערך הרווחים שלך בממוצע לחודש (הכנסות פחות הוצאות) בשלושת החודשים האחרונים? _____

(לעבור לשאלה 27)

23. לפני כמה חודשים סגרת את העסק? _____

24. מדוע סגרת את העסק?

25. מה את עושה היום (להקריא קטגוריות)

1. עובדת כשכירה במשרה מלאה
2. עובדת כשכירה במשרה חלקית
3. מחפשת עבודה כשכירה
4. מנסה להקים עסק
5. לא עובדת ולא מחפשת עבודה
6. לא ענתה

26. האם את מתכוונת בעתיד הקרוב? (להקריא קטגוריות)

1. לפתוח את העסק מחדש
2. לפתוח עסק אחר
3. לא מתכוונת לפתוח עסק
4. לא ענתה

27. יש משתתפות שציפו מהחממה בעיקר לתמיכה, עידוד והעצמה אישית. אחרות ציפו בעיקר לקבלת ייעוץ עסקי וכלכלי לפיתוח העסק. למה את ציפית מהחממה? (להקריא קטגוריות)

1. בעיקר העצמה אישית, תמיכה ועידוד
2. בעיקר ייעוץ עסקי וכלכלי
3. ייעוץ עסקי וההעצמה אישית במידה שווה
4. לא ענתה

28. באיזו מידה הציפיות שהיו לך מהחממה התגשמו? (להקריא קטגוריות)

1. במידה רבה מאד
2. במידה רבה
3. במידה בינונית
4. במידה מעטה
5. בכלל לא
6. לא ענתה

29. במסגרת תכנית החממה מתקיימים ימי עיון כלליים וסדנאות המיועדים לכלל המשתתפות. בכמה ימי עיון השתתפת מאז שהצטרפת לחממה? _____ (מי שענתה "0" עוברת לשאלה 31)

30. בסה"כ, באיזו מידה תרמו ימי העיון לפיתוח הידע, ההבנה והיכולות שלך בתחום העסקי? (להקריא קטגוריות)
1. במידה רבה מאד
 2. במידה רבה
 3. במידה בינונית
 4. במידה מעטה
 5. בכלל לא
 6. לא ענתה

31. האם השתתפת בקורס קאוצ'ינג במסגרת החממה?
1. כן
 2. לא (עבור לשאלה 33)
 3. לא ענתה (עבור לשאלה 33)

32. בסה"כ, באיזו מידה תרם קורס הקוצ'ינג לפיתוח הידע, ההבנה והיכולות שלך בתחום העסקי? (להקריא קטגוריות)
1. במידה רבה מאד
 2. במידה רבה
 3. במידה בינונית
 4. במידה מעטה
 5. בכלל לא
 6. לא ענתה

33. בכמה מפגשי ייעוץ אישיים השתתפת במהלך החממה? _____ (מי שענתה "0" עוברת לשאלה 36)

34. כמה שעות ייעוץ אישי קיבלת בסה"כ? _____

35. בסה"כ, באיזו מידה תרם הייעוץ האישי לפיתוח הידע, ההבנה והיכולות שלך בתחום העסקי? (להקריא קטגוריות)
1. במידה רבה מאד
 2. במידה רבה
 3. במידה בינונית
 4. במידה מעטה
 5. בכלל לא
 6. לא ענתה

36. האם צוות החממה או יועצות מטעם החממה ביקרו בעסק שלך במהלך השתתפותך בחממה?
1. כן
 2. לא (עבור לשאלה 38)
 3. לא ענתה (עבור לשאלה 38)

37. כמה פעמים ביקרו אצלך? _____

באיזו מידה ההשתתפות בחממה עזרה לך בתחומים הבאים? (להקריא קטגוריות)

לא ענתה	במידה מעטה	במידה בינונית	במידה רבה	במידה רבה מאד	
9	4	3	2	1	38. תמחור המוצרים או השירותים
9	4	3	2	1	39. תקצוב זמן
9	4	3	2	1	40. הפרדה בין העסק לבית
9	4	3	2	1	41. אסרטיביות

9	4	3	2	1	42. תמיכה חברתית
9	4	3	2	1	43. הכנסת מוצרים או שירותים חדשים או אוכלוסיות חדשות
9	4	3	2	1	44. תכנון העסק
9	4	3	2	1	45. ניהול חשבונות ותזרים מזומנים
9	4	3	2	1	46. קבלת הלוואות
9	4	3	2	1	47. שיווק
9	4	3	2	1	48. שימוש באינטרנט
9	4	3	2	1	49. הלוואות, ייעוץ פיננסי
9	4	3	2	1	50. טיפול במלאי

51. בסה"כ, באיזו מידה את מרגישה שהשתתפות בחממה עזרה לך לפתח את הכישורים שלך? (להקריא קטגוריות)

1. במידה רבה מאד
2. במידה רבה
3. במידה בינונית
4. במידה מעטה
5. בכלל לא
6. לא ענתה

52. בסה"כ, באיזו מידה את מרגישה שהשתתפות בחממה עזרה לך לפתח את העסק שלך? (להקריא קטגוריות)

1. במידה רבה מאד
2. במידה רבה
3. במידה בינונית
4. במידה מעטה
5. בכלל לא
6. לא ענתה

53. באיזו מידה את מעריכה שניצלת את השירותים שהחממה העמידה לרשותך? (להקריא קטגוריות)

1. במידה רבה מאד
2. במידה רבה
3. במידה בינונית
4. במידה מעטה או כמעט ולא
5. לא ענתה

54. האם יש לך קשר כיום עם משתתפות שהיו איתך בחממה?

1. כן
2. לא (עבור לשאלה 56)
3. לא ענתה (עבור לשאלה 56)

55. עם כמה משתתפות בערך יש לך קשר? _____

56. האם קיבלת ייעוץ או חונכות שלא באמצעות העמותה להעצמה כלכלית לנשים מאז הקמת העסק ועד היום?

1. כן
2. לא (עבור לשאלה 59)
3. לא ענתה (עבור לשאלה 59)
57. ממי קיבלת ייעוץ? (להקריא קטגוריות)
1. ממט"י
2. מעמותה כלשהי
3. מגורם פרטי
4. לא ענתה

58. באיזו מידה הייעוץ או החונכות שקיבלת תרמו לפיתוח העסק? (להקריא קטגוריות)

1. במידה רבה מאד
2. במידה רבה
3. במידה בינונית
4. במידה מעטה
5. בכלל לא
6. לא ענתה

59. העמותה להעצמה כלכלית פותחת בצפון מרכזי שירותים אזוריים שבהם יינתנו שירותים ויופעלו פעילויות שונות המיועדות ליזמיות שהיו בקשר עם העמותה. בשלב הראשון יוקמו מרכזים בחיפה, כרמיאל ועכו. האם שמעת על המרכזים?

1. כן
2. לא (עבור לשאלה 62)
3. לא ענתה (עבור לשאלה 62)

60. האם נרשמת לפעילות באחד מהמרכזים?

1. כן (עבור לשאלה 62)
2. לא
3. לא ענתה (עבור לשאלה 62)

61. מדוע לא נרשמת?

62. האם את מתכוונת להירשם לאחד מהמרכזים בשנה הקרובה?

1. כן
2. לא
3. לא ענתה

ומספר שאלות רקע לסיום :

63. מהו הגיל שלך? _____

64. כמה שנים למדת בסה"כ _____

65. האם את : (להקריא קטגוריות)

1. נשואה/חיה עם בן זוג
2. רווקה
3. גרושה/אלמנה
4. לא ענתה

66. כמה ילדים יש לך? _____

67. מה גיל הילד הצעיר? _____

68. האם יש לך מכונית שעומדת לרשותך? (להקריא קטגוריות)

1. באופן מלא
2. באופן חלקי
3. אין
4. לא ענתה

69. הערות : _____

תודה רבה על שיתוף הפעולה!

commitment by each participant to take part in activities determined in advance, and to meet the requirements to be determined, such as reporting on the business's cash flow. The second process is the activity flexibility. The agreement with the participants does not have to be homogenous. Different participants can request to join the program on the basis of different peripheral activity. The pre-definition of the peripheral activities types of each of the participants will allow better planning of the incubator program services.

The Business Incubator Program included various types of group activity, including a coaching team, and personal consulting conducted in the business or out of it. The findings indicate that the relationship between the extent of participation in a group activity and economic success and progress of the business was much stronger than the relationship between the extent of the personal consulting the participants received and economic success. These findings reinforce the conclusion regarding the importance of an integrated range of services for the program participants' personal and business development, including activities in large groups, activities in small groups, group consulting and personal consulting.

In addition, it was found that the economic success of the female Arab participants was inferior to that of the female Jewish participants.

The duration of the experimental Business Incubator Program was two years. Due to the need to prepare its opening , the maximum participation duration in it was actually 20 months. Some of the participants participated the program for a shorter period, since they enrolled in it after it had began operating. The findings indicated that the veteran participants, who joined the program when it first began, managed to establish their businesses and promote it more successfully than did the participants who joined later. In addition, it was found that most of the participants estimated, after the program ended, that their businesses situation is not good and that they still failed to achieve the goals which they had set for themselves and to establish the businesses. These and other findings indicate the need for extending the program duration. It is recommended that only participant, who succeeded in meeting her obligations for minimal activity and the required reports, and that the Business Incubator Program staff believes that continued participation in the program will promote their business activity.

The program was defined as an experimental one. As such, it was characterized by considerable flexibility, when during it new activities were developed in accordance with the participants' needs and requests, and activities with no demand were cancelled. The flexibility is also reflected in the selection and acceptance processes. No candidates who owned established businesses were accepted to the program, nor were candidates who had not yet managed to start a business. Beyond that, an effort was made to accept most of the candidates who wanted to join the program. Through this classification process, the program also recruited candidates with relatively low business potential, as well as their motivation and ability to meet the program's requirements.

We therefore conclude that putting more emphasis on both processes is needed. The first process is a more constructive process of the application process and activities' one. The agreement between the incubator program and the participants should include a

and failed to promote their businesses. The rest of them were divided between those who promoted the business to some extent, but still earned low incomes, and those whose business had already a relatively good economic condition at the entry to the program, but did not economically progress during the course of the program. Due to the constraints of the Business Incubator Program Duration – a relatively short operating duration and a relatively weak population – one can assume that, the program succeeded to achieve it's female participants' business promotion. Both in assessing the businesses' degree of survival and assessing their business promotion, one has to take into account the economic crisis in Israel in 2008, which made business development very difficult.

Significant differences were found in the use and take-up of program services. The participation distribution in group activities, inside the program, moves between participation in 2 meetings to participation in 30 meetings, and the extent of personal advice ranges from 2-21 hours of consulting. Examination of the factors influencing the participation in the program shows, that only a few variables actually affected the participation extent. The two main variables which influenced the extent of participation were the degree of seniority in the program and the participants' sector ascription. Participants who participated in the program from its outset and Jewish participants were more likely to take advantage of the incubator services and to participate in activities organized by it.

The contribution degree of participation in the incubator for the participants' business success was one of the key questions in this evaluation research. The findings indicated that the extent of participation in the incubator's group activities was the main variable significantly related to one's business economic situation and to its economic progress during the program. It seems that participating in the program's activities has a cumulative effect on business success, and it requires a certain training and support level in order to promote the business's development and advancement.

with which the participants deal and to share them with the rest of the group. Another difficulty originated from mobility limitations, which made it difficult for the Arab female participants to arrive at some of the activities. The difficulties originated both from the nature of the businesses – some of the Arab participants operated businesses in the commerce and entertainment fields which they must continue to operate when the incubator activity takes place – and from the wide geographic dispersal of the Arab participants, leading to the difficulties in arriving at the activities by private car and no satisfying public transportation.

A combination of Jewish and Arab female participants in a joint program such as the incubator one requires prior planning of both the joint activities for the two sectors and of the separated actions; it also requires extended planning of both joint and separated activities and lastly, it requires the candidates' selection for the program, in accordance with their tendency to participate in joint and separate activities. Such planning will enable an optimal fit between supply of and demand for services.

The shutting rate of businesses among the female participants in the incubator program was relatively low. Only 8 female participants shut their business during the program or at its end. When one considers that these are new businesses started by a relatively weak population, it can point to a contribution of the program to conserve the female participants' businesses which joined it. It must be accompanied by the apparent optimism of most participants regarding the survival chances of their business.

When the participants' business success indexes were examined, the results were heterogenic. It was found that slightly more than a third – 34% – earned an average of over 4,000 shekels and managed to promote their business during their participation in the incubator program. Some of these participants were able to prominently promote their businesses and turn them into established ones, which provide jobs for more female employees. 42% of the other participants still had low incomes at the end of the program

All the assessment study's populations who participated in the research were interviewed by telephone, by a company which specializes in this kind of interview. All questionnaires were translated into Arabic. The incubator female participations were interviewed three times during this activity and when it ended. The other groups were interviewed twice – during the activity and when it ended. In addition, depth interviews were conducted with the incubator participants in the incubator, the incubator staff, the incubator advisors and the external advisors; also observations took place about a variety of activities in the incubator.

The Business Incubator Program was intended for a population defined as a "weak" one: entrepreneurs who recently established businesses and those whose businesses have not yet become established. Female entrepreneurs with well-established businesses or ones who prima facie seemed as not in need of the incubator services were not accepted to the program. The findings indicate that the mobilized population mostly matched this definition of weak population: a relatively high age (one-third over the age of 50 and one-third between the ages of 40 and 50), a high rate of single-parent female Jewish participants (one third), a very high rate of Arab participants who have unemployed husbands (54%) and have relatives with disabilities (37%), high rate which indicates of families in severe economic status (60%), high rate of female participants who have no car (half), high rate of female participants with no experience in the kind of businesses they have started, and high rate of female participants with no family experience in entrepreneurship (81%).

The combination of Jewish and Arab female participants in the program has gained only partial success. The main difficulty was a result of languages difficulties. The joint Jewish and Arab programs were conducted in Hebrew and therefore, some of the Arab female participants found it difficult to integrate in these common activities. The difficulty to integrate into joint programs was well expressed at the coaching lessons, which require both Hebrew knowledge and willingness to disclose different problems

of integrated needs – both business and concrete advisement needs and focusing needs, such as the separation between business and family, and the needs of empowerment.

The evaluation research of the business Incubator Program was designed as an integrated assessment research, including both the program results examination and the examination of the work processes. The evaluation plan is based on the "action research" model; that is, the evaluation results are not disconnected from the program, but rather accompany it and even modify it as needed. An ongoing examination of the program was based on interim reports, in which feedback was given for fluent activity in different disciplines. Through this research, various issues were examined in relation to: the selection processes for the program, the extent and composition of the participating population in the program, the mixture of services, the achievement of quantitative and qualitative objectives and lastly, to identifying the variables which affect women entrepreneurs' success.

The main study population consisted of the program's female participants. Altogether, 71 female participants took part in the program through its different stages, including participants who quit the program at the beginning of it or during its course. The participants included 43 Jewish participants and 28 Arab participants. In addition, through the evaluation study, approximately 100 entrepreneurs from the North, who received advisement or training on casual basis from the advisory and guiding staff of the incubator during the operation of the experimental program, were examined.

The study population data were examined versus three control groups: an internal control group of 90 female entrepreneurs who were in contact with the Association for Women's Economic Empowerment (who, however, didn't join the incubation for various reasons), an external control group of 56 female entrepreneurs from the North (who weren't in contact with the association), and an external control group of 52 male entrepreneurs from the North. In addition, the assessment study examined the incubator staff, the incubator's counselors and external counselors in the entrepreneurship field.

Abstract

The Business Incubator Program (from here on, also the "incubator program" or the "program") was developed by the Association for Women's Economic Empowerment. The Association was founded in 1997 in Haifa, aiming to change the social and economic status of women in Israel. The chosen strategy was to help women start small businesses. This decision was taken due to the low rate of women entrepreneurship in Israel, and the will to remove the barriers that women face in trying to establish new businesses. The Business Incubator Program's purpose was designed to structure and elaborate the specific services directed to women who started businesses, and were in contact with the Association for Women's Economic Empowerment. The experimental program was designated for 70 women, who were selected out of all enterprise women.

The incubator focused in offering services specialize in small businesses, in which an emphasis on marketing can be put, including entering new markets, business and financial management, support, networking and empowerment. The program was designed for a wide range of entrepreneurs which operate businesses throughout the North of the country, both in Haifa and the Galilee, and amongst all sectors – both the Jewish sector and the Arab one. It is important to note that all the Association's activities, including the business incubator one, are designed for all women entrepreneurs, both Jewish and Arab. Integrated programs designed for people from both sectors are rare in Israel, and this fact distinguishes the Association's activity in general and its business incubator activity in particular.

Another unique character of the incubator is expressed in a combination of services – study days and seminars for all the female participants, seminars focusing on specific issues, coaching in small groups, group consulting and personal consulting. The services' cluster, which was assembled through the incubator frame, was based on the assumption

NATIONAL INSURANCE INSTITUTE

Research and Planning Administration

Division for Service Development

Business Incubator Program for Women

By

Shuky Hendeles PhD.

Jerusalem, April 2010