

תמיכת האקוסיסטם הישראלי ביזמות חברתית חדשנית הסרת חסמים וקידום הזדמנויות

רקע
כללי

היזמות החברתית בישראל נמצאת בצמיחה, אך בה בעת רבים מהיזמים מתקשים לפרוץ את גבולות שלב הפיילוט, להרחיב את פעילותם, לבסס מודל בר-קיימא ולהטמיע את שירותיהם בתוך מערכות ציבוריות. על אף התרומה החברתית שלהם, יזמים נתקלים בחסמים רגולטוריים, מימוניים ותשתיתיים שמקשים על צמיחה ויישום רחב

מתודולוגיה

- מסגרת המחקר כללה שלושה ערוצים לאיסוף מידע רלוונטי:
- סקירת ספרות ומסמכי מדיניות בינלאומיים
- ראיונות עומק עם נציגי ממשלה, נציגי פילנתרופיה, ונציגי ארגונים חברתיים מהמגזר השלישי.
- סקר שהועבר ל-60 יזמים חברתיים בישראל

המחקר, שהוזמן על ידי 'הכנוורת' ונעשה בליווי חברת DNAidea, בחן את התנאים הסביבתיים בהם פועלים יזמים חברתיים בישראל. מטרתו למפות חסמים מערכתיים לצד הזדמנויות לקידום חדשנות חברתית ברמה לאומית

אודות
המחקר

61%

מדווחים על היעדר גישה מספקת לפקידות ממשלתית

10%

מדווחים על גישה משמעותית למשקיעים

80%

מציינים כי איתור מקורות מימון הינו אתגר משמעותי

15%

חשים שיש להם גישה רבה לפקידות ברשויות המקומיות

מעל לשליש מהיזמים

מסתמכים על תרומות פרטיות, אך העדר מקור מימון יציב מקשה על בניית תחזיות וצמיחה

עיקרי
הממצאים
עיקרי ממצאים
מסקר היזמים
החברתיים



מימון

קיים מחסור חמור במעני פיתוח והון סבלני (השקעות לטווח ארוך שאינן דורשות תשואה מיידית, בדומה לקרנות אימפקט או מימון ציבורי מותנה הצלחה). המימון נשען בעיקר על פילנתרופיה, ללא מנגנונים ייעודיים ממסדיים או בנקאיים. מיזמים מתקשים לגדול מעבר לשלב ההקמה



מדיניות ורגולוציה

יזמים פועלים ב"מרחב אפור", ללא הגדרה חוקית או מדיניות רכש מותאמת לדוגמא אין הכרה רשמית ב'עסק חברתי'. היעדר הגדרה משפטית מונע תמריצים למשקיעים ומקשה על היזמים להתאגד בצורה מתאימה אף שמדיניות ורגולציה אינן מופיעות כחסם מובהק בדברי היזמים עצמם, מדובר בתשתית מערכתית שבתוכה מתקיימים מרבית החסמים שזכרו: החל מאתגרים בגיוס מימון, דרך מגבלות בגישה למידע ועד לחסמים בכניסה לשוק הציבורי. אין מדיניות רכש חברתית, ויזמים נתקלים בחסמי כניסה טכנולוגיים ופרוצדורליים

שבעת
החסמים
המרכזיים
שעלו במחקר



גישה לשוק

קיימים אתגרים בגישה לשווקים שונים: הציבורי (רשויות וממשלה), העסקי (ארגונים פרטיים) וקהל היעד של המיזם בין אם מדובר במוטבים ישירים ובין אם בגורמים מתווכים (כגון בני משפחה, ארגונים קהילתיים או מוסדות חינוך)



גישה למידע

יזמים מתקשים לגשת לנתונים ציבוריים, למפות צרכים חברתיים ולהבין סדרי עדיפויות ממשלתיים. ריבוי הגורמים בממשלה מגביר את המורכבות ומקשה על תכנון יעיל



שפה וטרמינולוגיה

היעדר שפה מקצועית אחידה בתחום. הפערים בין המונחים והתכנסות של יזמים, ממשלה וקרנות מונעים מפגש בין הבנות, יצירת שיתוף פעולה ותיאום ציפיות



מיומנויות יזמיות והכשרה נדרשת

רבים מהיזמים אינם מחזיקים ביכולות אופרציה, ניהול, רגולציה או פיתוח עסקי



תרבות, מודעות ותמריץ ציבורי

התחום סובל ממיעוט תשומת לב ציבורית, השוואה בלתי הוגנת ליזמות טכנולוגית, ומחסור במודלים של תמרוץ ארגונים חברתיים קולטנים

בניית מסלול מימון מותאם ("מסלול ירוק") בשיתוף גופים קולטנים

הטמעת קריטריונים חברתיים במכרזים ממשלתיים

פתיחת מאגרי מידע ציבוריים והקמת פורטלים ייעודיים

עיגון סטטוטורי לעסק חברתי, בהשראת מודלים בינלאומיים (כמו CIC בבריטניה)

הזדמנויות מרכזיות למינוף

יצירת שפה מקצועית ומדדי הצלחה מוסכמים לשדה

יצירת קרן השקעות משולבת ליזמות חברתית

חיזוק שותפויות עם מגזר שלישי כמנוף כניסה

עוצמות המחקר

היקף המחקר מצומצם יחסית; המחקר נשען על תפיסות קיימות ואינו כולל ניתוח כמותי של מידת האפקטיביות של מיזמים שהוטעו או כשלו בפועל בישראל

חולשות המחקר

המחקר מתבסס על עבודת שדה ומחבר לתהליך יישומי, ונערך על ידי גוף פעיל בזירה היזמית החברתית. הוא נשען על מגוון נקודות מבט מתוך האקוסיסטם, מה שמעצים את עוצמתו ומספק תמונה רחבה ומעמיקה

פערים שיש לגשר עליהם

המחקר הנוכחי מספק מיפוי איכותני, אך חסר בו ניתוח כמותי של היקף המיזמים, שלבי ההתפתחות והיקף ההטמעה בפועל. חסרה הערכה שיטתית של אפקטיביות מנגנוני התמיכה הקיימים, כמו גם השוואה בין זירות קליטה שונות (ממשלתית, יישובית, אזרחית). מחקר המשך יידרש לשלב כלים כמותיים והערכה מבוססת מדדים