

## עסקים חברתיים כמכשיר לצמצום פערים וליצירת חברה צודקת

מוגש מאת: הפורום לקידום עסקים חברתיים בישראל\*

### מבוא:

מגוון האתגרים הכלכליים והחברתיים עימן מתמודדת מדינת ישראל מחד והשחיקה במקורות מימון ציבוריים מאידך חייבו את התגייסותו של המגזר השלישי (עמותות, ארגונים ללא מטרת רווח, וחל"צ) למתן מענים המשלימים את פעולתו של המגזר הראשון (ממשלה ורשויות מקומיות).

התמודדות עם סוגיות כמו - שיעורי עוני גבוהים בקרב משפחות עובדות, חסמים בשוק התעסוקה לאנשים עם צרכים מיוחדים, הגירה שלילית מערי פריפריה ויצירת כסי עוני חדשים - דורשת ידע, הון אנושי ומקורות מימון. אולם, אלה מוגבלים במהותם ואינם עונים לצרכים המתרחבים: התקציב הציבורי, וגם הכספים הפילנתרופיים אינם גדלים ביחס זהה לגידול "בביקושים" לשירותים חברתיים ולפתרון הבעיות החברתיות הרבות.

בתוך הוואקום הזה צמח והתפתח בישראל בשנים האחרונות מודל העסק חברתי כמכשיר לצמצום פערים, תוך יצירת חברה צודקת יותר. המודל מתבסס על ידע וניסיון שנצבר בעולם ובעיקר באנגליה ובארה"ב. כיום נוהגים לכנות את מגזר העסקים החברתיים: המגזר הרביעי.

הפורום לקידום עסקים חברתיים בישראל\* הוקם בשנת 2011 על ידי כל העוסקים במלאכה בתחום המיזמים החברתיים העסקיים בישראל. הפורום מייצג יזמים חברתיים עסקיים, משקיעים חברתיים, אנשי אקדמיה, מומחי תוכן, מנהלי קרנות ומנהלי עסקים חברתיים. חברי הפורום פועלים יחד להגברת המודעות לפוטנציאל של מודל העסק החברתי לקידום מטרות ויעדים חברתיים בישראל וליצירת התשתית החקיקתית והפיננסית אשר תאפשר למיזמים החברתיים-עסקיים בישראל לשגשג.

### עקרונות מודל העסק החברתי:

מיזמים עסקיים-חברתיים (social enterprise) - הם ארגונים בעלי מטרות חברתיות (וסביבתיות) העושים שימוש באסטרטגיות עסקיות כדי להשיג את מטרותיהן. מיזם עסקי-חברתי הינו ארגון שהוא תולדה של יוזמה אזרחית או קהילתית, שיש בה משום חדשנות. הוא מוקם על מנת להשיג מטרה חברתית או סביבתית, ועושה זאת תוך שימוש באסטרטגיה עסקית ובאוריינטציה תחרותית, תוך שאיפה להשיא רווחים ולבסס את קיימותו על פעילותו המסחרית. מיזם עסקי-חברתי מנהל איפה שורת רווח כפולה פיננסית וחברתית, כאשר המטרה החברתית קודמת לעסקית.

כמו כל מיזם עסקי גם מיזם-עסקי חברתי זקוק להון המאפשר את הקמתו ומקורות מימון ואשראי המאפשרים את התפתחותו. גורמים שמשקיעים במיזם עסקי-חברתי, מקיימים סוגים שונים של מודלי רווחיות - מכאלו המזכים את המשקיע בהחזר של השקעתם, ולעיתים גם מודלים המאפשרים חלוקת רווחים מוגבלת כאשר רוב רווחי המיזם או כולם מושקעים בקידום המטרות שלשמן הוקם.

בדומה לעסק כלכלי "רגיל" גם העסק החברתי מוכר מוצרים ושירותים והינו ממוקד רווח. בשעה שעסק כלכלי עושה שימוש ברווחים שלו לטובת בעלי מניות פרטיים, העסק החברתי עושה שימוש ברווחים לקידום ולפיתוח המטרות החברתיות של הארגון תוך יצירת בסיס לעצמאות ולהבטחת קיימותו של הארגון לאורך זמן.

סוגי המטרות שמיזם חברתי- עסקי יכול לקדם הם רבות ושונות ורובן ככולן מוגדרות בחוק לרבות איכות סביבה, בריאות, חינוך, רווחת הקהל ופעילות קהילתית והקמת קרנות לעידוד ותמיכה בגופים כאמור.

מאפיין מרכזי של מיזם עסקי-חברתי מוצלח יהיה גידול ברווחים במקביל לגידול בקידום המטרה החברתית. המשימה החברתית תחדור לתרבות הארגונית ולמבנה הארגון מתוך תפיסה שקיומן של שתי המטרות יחדיו, חברתית וכלכלית, מובטח לאורך זמן. דוגמאות למיזמים חברתיים עסקיים בעולם קיימות בשפע, בעיקר בארה"ב ובאנגליה בתחומים של שיקום והשמת אסירים, microfinance, פיתוח משאבי קהילה, העסקת אוכלוסיות מודרות ועוד.

### **ההזדמנויות הטמונות במודל העסק החברתי:**

ביל גייטס אמר: " אנחנו חיים בתקופה פנומנאלית. אם נוכל להשקיע משאבים בתחילת המאה ה-21 בפיתוח דרכים לצמצום פערים חברתיים תוך יצירת הכנסות משמע נצליח למצוא דרך ברת קיימא להקטין את העוני והפערים בעולם". (World Economic Forum 2008).

בעולם שבו הממשלה היא לא השחקן היחיד בצמצום פערים חברתיים ובטיפול בנושאים חברתיים ולמעשה הנטל מבוזר בין המדינה, החברה האזרחית והמגזר העסקי, מיזמים חברתיים נדרשים לשחק תפקיד מרכזי גדל והולך במתן שירותים חברתיים חיוניים. עסקים חברתיים מסייעים לצמצום פערים ולחברה צודקת והופכים את ההפרטה של השירותים החברתיים, היכן שהיא נכונה, לברת קיימא:

**מיזמים חברתיים-עסקיים משקמים ומכשירים אוכלוסיות בעלות צרכים מיוחדים ובכך הופכים אוכלוסיות אלו מנתרמות לתורמות.**

**מיזמים חברתיים-עסקיים, בהיותם עסקים יצרניים ואפקטיביים לכל דבר, מגדילים את הפעילות הכלכלית בישראל, קרי הגדלת התל"ג.**

**מיזמים חברתיים-עסקיים מייצרים פתרונות לכשלי שוק** בדמות מוצרים ושירותים שאינם קיימים בשל היותם מוגבלים בפוטנציאל ההחזר על ההשקעה בהם. על פי רוב, בוחרות יוזמות אלו לוותר במודע על מקסום רווחים לטובת קידום המטרה החברתית שלשמה קמו, אך הם מגיעים לרווחיות ולקיימות תוך כדי העשייה החברתית.

**מיזמים חברתיים-עסקיים מחזקים את הכלכלה המקומית של קהילות באמצעות מינוף משאבים מקומיים ומקסום הרווח שטמון בהם לטובת הקהילה.** במקום להפריט משאבים ונכסים ציבוריים לטובת יזמים פרטיים, מיזמים חברתיים-עסקיים פועלים מתוך הקהילה ומבטיחים להשאיר בתוך הקהילה את מלוא פירות הרווחים.

**מיזמים חברתיים-עסקיים מאפשרים לעמותות וארגוני החברה האזרחית מכשיר כלכלי רב עוצמה לייצור הכנסה עצמית לשם מימוש המטרות שלהם תוך כדי הקטנת התלות שלהן בגופים פילנתרופיים ומשרדי ממשלה.** בכך מבססים אותם ארגונים את יכולת השרידות והקיימות שלהם לאורך זמן. השימוש בכלים עסקיים מפחית את התלות וחוסר הודאות שבהסתמכות בתרומות ומענקים ומגדיל את מקורות המימון לפעילות חברתית שלא מהקופה הציבורית.

### **החסמים לשגשוג מודל העסק החברתי בישראל:**

מודל היזמות העסקית חברתית החל כבר בשנות השבעים בארה"ב. בשלב מאוחר יותר הופיעו יוזמות דומות גם במדינות מערב אירופה ובמדינות מתפתחות. כיום היזמות העסקית חברתית, מהווה מרכיב מרכזי בפעילות המגזר השלישי בארה"ב ובאירופה. יתרה מכך, וזאת כפי שיובא בהמשך, היזמות הכלכלית חברתית בארה"ב ואירופה עטופה במעטפת מוסדית נורמטיבית אשר מתמצת ומעצימה אותה, ומביאה לידי ביטוי את ההכרה בחשיבותה.

בעשור האחרון, אל תוך הוואקום שנוצר ולאור ריבוי ומגוון האתגרים החברתיים, החלו להתפתח גם בישראל מיזמים חברתיים-עסקיים. אין ספק כי אנו נמצאים עדיין בשלבי התפתחות ראשוניים ועלינו לפעול על מנת ליצור את התשתית החוקית והפיננסית הנדרשת לתמיכה ועידוד מיזמים אלה ולהתפתחותו של מגזר רביעי אפקטיבי ומשגשג. בפורום לעסקים חברתיים, אנו פועלים להסרת חסמים עיקריים שזיהינו המעכבים את התפתחות המגזר, ולחיזוק התשתית בתחומי המשפט, המיסוי והמימון. שינויים אלה יביאו לפיתוח תחום העסקים החברתיים ולרפורמה חברתית הנגזרת ממנו.

חשוב לציין, ויוזמות הקיימות בשטח מוכיחות זאת, כי גם במסגרת החוקית הקיימת כיום בישראל מיזמים עסקיים-חברתיים יכולים לפעול ולהפיק תשואה כלכלית לצד תשואה חברתית. הסרת החסמים שזיהינו תסייע כאמור לצמיחה של מיזמים רבים נוספים ולחיזוק התפתחות המגזר הרביעי.

ברוח זו, אנו רוצים להדגיש כי קיים חסם נוסף והוא חוסר הכרות והבנה של מודל העסקים החברתיים. חסם זה גורם למערכות השונות לעכב ואף לטרפד יוזמות חדשניות ופורצות דרך אשר יכולות לחולל שינוי משמעותי בחיי קהילות. אנו פועלים להגברת המודעות והפתיחות לעשייה עסקית-חברתית וזיהוי הפוטנציאל החבוי בה בקרב המערכות השונות: מדינה, רשויות מקומיות, המערכת הבנקאית והפיננסית, ופילנתרופיה.

### **המיזם הסולארי כעסק חברתי בטירת כרמל**

המיזם הסולארי כעסק חברתי בטירת כרמל הוא דוגמה מקומית כזו. קרן קהילתית טירת כרמל, עמותה אשר הוקמה ע"י תושבים ואנשי עסקים מקומיים במטרה לחולל שינוי משמעותי וארוך טווח בחיי הקהילה, זיהתה את הפוטנציאל הגלום במודל העסק החברתי כמנוע לתהליכי שינוי חברתי-כלכלי-סביבתי.

הקרן הקהילתית פועלת למיפוי משאבים מקומיים ומינופם לטובת הקהילה מתוך מטרה להגדיל ולחזק את היכולת והמסוגלות של טירת כרמל לפעול למען עצמה. החלטת הממשלה לעודד יזמים פרטיים לייצר חשמל ירוק וההסדרה הסולארית, פתחו חלון הזדמנויות ייחודי ליוזמה מקומית פורצת דרך. הקרן הקהילתית, באמצעות חברת בת אשר בבעלותה, בנתה מודל של עסק חברתי אשר יניב הכנסה של כ-1 מיליון ₪ לשנה לתקופה של 20 שנה. כל רווחי המיזם יושקעו בפרויקטים חברתיים בקהילה. לצד פעילות עסקית עם תשואה כספית משמעותית, המיזם מקדם עקרונות של אנרגיה מתחדשת ואיכות סביבה, פעילות חינוכית וקהילתית ומייצר מקומות תעסוקה לתושבי העיר.

**מיזם חברתי-עסקי זה מדגיש את התפקיד החשוב של מודל העסקים החברתיים כמשלים לפעילות המגזר הראשון.** המיזם נשען על הנחת היסוד ועל העובדה כי אין באפשרותה של עיריית טירת כרמל להוציא לפועל מיזם סולארי ולמנף את גגות מבני הציבור אשר ברשותה בכוחות עצמה. לעיריית טירת כרמל אין את האיתנות הפיננסית אשר הייתה מאפשרת לה להשיג את המימון הנדרש לצרכי המיזם. כמו כן, אין בטירת כרמל חברה כלכלית אשר הייתה יכולה להציע יכולות ומשאבי ניהול למיזם. על בסיס נקודת מוצא זו התפתח וצמח המיזם הסולארי כעסק חברתי.

**מיזם חברתי-עסקי זה מציע לעירייה ולקהילת טירת כרמל מודל למינוף משאב גגות מבני הציבור ואור השמש,** לטובת ייצור אנרגיה סולארית מחד, ומבטיח כי כל הרווחים יושקעו חזרה לטובת הקהילה מאידך.

**מיזם חברתי-עסקי זה מציע אלטרנטיבה אל מול מתן השימוש במשאב הציבורי ליזמים פרטיים ובעלי הון.** האפשרות האחרת אשר עמדה בפני הרשות המקומית היא לתת מתן הרשאה לשימוש בגגות ליזם פרטי חיצוני תמורת כ-20% מהרווחים בלבד, כאשר היתרה עוברת לכיסו של היזם הפרטי.

עיריית טירת כרמל הכריעה כי מודל העסק החברתי הוא זה אשר מקדם את טובת הקהילה ומשרת את האינטרס הציבורי.

**מיזם חברתי-עסקי זה מייצר מקור הכנסה חדש לקהילה.** על מנת להבטיח כי הכנסה זו תושקע באופן ראוי, על פי אמות מידה ציבוריות, ולטובת הקהילה, ניתן להחיל מספר מנגנוני בקרה. לצד הפיקוח והביקורת של רשם העמותות על פעילות עמותת הקרן הקהילתית (חברת האם), ניתן להחיל מנגנונים נוספים כגון "נוהל תמיכות" על הקצאת הכספים של חברת הבת ואופן השקעתם בקהילה. מנגנוני בקרה הינם אלמנט מנהלי אשר ניתן לבנות אותו על מנת להבטיח המשכיות, שקיפות ומינהל תקין לאורך זמן.

## לסיכום:

באנגליה ובארה"ב התפתחה גישה הרואה בבעיות חברתיות, סוג של "הזדמנויות עסקיות". שם פותחו מגוון דרכי מימון וכלים פיננסיים משולבים במערכת תמריצים מותאמת, מיוחדת וחדשנית. כך למשל קמו קרנות מימון מקצועיות המתמחות בהשקעות חברתיות, בנק לעמותות, אג"ח חברתי, ובאנגליה אף נשקלת הקמת בנק השקעות חברתי. במקביל, השתנתה מן היסוד הגישה של מנגנוני השלטון לארגוני החברה האזרחית. הוסרו חסמים וננקטו יוזמות חקיקתיות שנועדו לאפשר למגזר השלישי לפתח מקורות הכנסה עצמאיים, ודרכי מימון ייעודיים.

אנו סבורים שמודלים שונים אשר התפתחו בעולם, וניצנים שלהם שהחלו לצמוח בישראל, יכולים לשמש את הממשלה ככלי שיסייע בפתרון כשלי השוק החברתיים גם בטווח הקצר והבינוני ויאפשרו יצירת מקור מימון נוסף למגוון האתגרים שלפנינו.

המחאה החברתית של קיץ 2011, קראה והדגישה את הצורך בשבירת הפרדיגמות הקיימות ובגישה חברתית כלכלית חדשה. אנו סבורים שלצד פעולות לחיזוק מעמד הביניים יש צורך לפעול לחיזוק החוליות החלשות בחברה האזרחית.

אנו מאמינים שהדרך העיקרית צריכה להיות פיתוח מקורות השקעה ומימון חדשים, הוספת שחקנים חדשים בדמות של תאגידים מיוחדים ויצירת כלים פיננסיים מותאמים ותמריצים מיוחדים. בנוסף, אנו קוראים לשינוי משמעותי של התפיסה כלפי ארגוני החברה האזרחית ולהכיר במודל העסק החברתי ככלי אפקטיבי אשר ישחרר "כסף עומד" וייצור "כסף חדש". מציאות חדשה כזו עשויה להיות למנוף כלכלי, ובמקביל תאפשר מענים מגוונים לפתרון הבעיות החברתיות הרבות.

המיזם הסולארי של קרן קהילתית טירת כרמל הינו דוגמא חיה למיזם חברתי-עסקי אשר ייצור מקור מימון חדש לטובת מתן מענים לצרכים של קהילה בפריפריה. אנו מאמינים כי במסגרת החוקית הקיימת ניתן ליצור את התשתית המנהלית ואת מנגנוני הבקרה הנדרשים אשר יאפשרו למיזם זה לצאת אל הפועל ובכך לסלול את הדרך עבור מיזמים חברתיים-עסקיים נוספים אשר חורטים על דיגלם קידום מטרות חברתיות ופיתוח כלכלי-קהילתי.

בברכה,



נציגת הפורום, עו"ד דפנה מורביץ, מנכ"לית IVN בשם חברי פורום הפעולה