

הנגשת משאבי מדינה (מכרזים ותמיכות ממשלתיות) לארגוני שטח ערבים חסמים מרכזיים של ארגוני השטח

מוגש ליוזמת מובדאראת

יולי 2020

מוגש על ידי:

חברת נאס לייעוץ ומחקר חברתי וכלכלי בע"מ

אימן סייף | ד"ר נסרין חדאד חאג' יחיא | אביבית חי

NAS Research & Consulting Ltd.

Aiman Saif | Dr. Nasreen Haddad Haj-Yahiya | Avivit Hai
Reg. No. 516162062

הנגשת משאבי מדינה (מכרזים ותמיכות ממשלתיות) לארגוני שטח ערבים

חסמים מרכזיים של ארגוני השטח¹

יולי 2020

מובאדראת, היוזמה הפילנתרופית של עדינה שפירא, מקדמת מהלך של חיזוק של ארגוני חברה אזרחית ערבים, בעיקר ארגונים העוסקים במתן שירותים לקהילה. זאת, אל מול הצרכים הרבים הקיימים בתחומים סוציו-אקונומיים רבים בחברה הערבית בישראל ואל מול החולשה היחסית של החברה האזרחית הערבית מחד, ואל מול התפתחותן של עמותות חדשות בשטח, שבאות באוריינטציה של שירות ובניית קהילה – מאידך. מובאדראת מזהה את העובדה שהמשאבים והתמיכות שמעמידה הממשלה לחברה האזרחית בישראל כמעט אינם מגיעים לארגונים הערבים, כאחד המרכיבים החשובים בחולשה היחסית שלהם. מעבר לכך, תהליך גיוס משאבי המדינה יכול להוות זרז לתהליכי בניית יכולות, בניית אסטרטגיה ארגונית והרחבת פעילותן של עמותות אלו.

במסגרת זו, נשכרה חברת נאס לייעוץ ומחקר חברתי וכלכלי בע"מ, אשר מובילה את פרוייקט הנגשת משאבי מדינה לעמותות שירותים בהובלה ערבית. בחודשים האחרונים ביצע צוות נאס מיפוי של כ-20 עמותות שטח ערביות, ולהלן סיכום של החסמים המרכזיים שעלו בו:

1. גודל, ותק ופריסה: רוב הארגונים לוקאליים וקטנים יחסית, כאשר חלקם צעירים מאוד (חמש שנות פעילות או פחות) וגם אלו הוותיקים מדווחים על עליות וירידות משמעותיות בתחומי הפעילות ובהיקפי הפעילות לאורך השנים.

2. חסמים פנים ארגוניים:

○ חוסר בכח אדם מיומן ו/או בכח אדם ייעודי לנושא זה. הניסיון לגייס כספי מדינה דורש מבחינת הארגונים גיוס והכשרת כוח אדם חדש שלא קיים.

○ כרטיס חכם לתוכנת מרכז"ה – מסתמן כחסם משמעותי בפני עצמו. תהליך מורכב שלא כל עמותה יכולה לצלוח לבד ומרתיע את חלקן מהגשות והתקשרויות עם משרדי הממשלה.

3. חסמים ביורוקרטיים: קבלת תמיכות ממשלתיות מפגישה את העמותות עם מספר גדול של דרישות ביורוקרטיות המהוות חסם משמעותי עבורן. אלו כוללות את היקף פעילות – היקף כספי, ערבויות, פריסה

¹ מסמך זה לקוח מתוך עבודת מחקר יישומי המתבצעת ע"י חברת נאס לייעוץ חברתי וכלכלי בע"מ עבור היוזמה הפילנתרופית מובאדראת ואין להשתמש בו לכל מטרה אחרת ללא הסכמה בכתב.

ארצית, מכרזים בהם קיימת דרישה למתן שירותים לכלל האוכלוסייה (ולא רק לאוכלוסייה הערבית), דרישות לפעילות בתחום בשנה האחרונה (כאשר עליה וירידה בפעילות בתחומים שונים אינה מאפשרת לעמוד בתנאי זה). הפקת כרטיס חכם למערכת מרכב"ה ודרישות לביטוח עלו גם כן כחסמים מרכזיים. המערכת "מחזקת את החזקים" והמדינה מעדיפה בדרך כלל לעבוד דרך הרשויות המקומיות, עמותות ארציות, מוסדות השכלה גבוהה או חברות פרטיות גדולות.

4. חסמי התאמה ותוכן: העמותות דיווחו על בעיות בהגשת מכרזים שאינם תואמים את צרכי קהלי היעד מבחינת התוכן או המיקוד. למשל, במקרים מסוימים דרישות המכרזים הינן לשירותים מתקדמים או חדשניים בעוד שהעמותות צריכות להתמודד עם מילוי צרכים בסיסיים, או שנדרשים תנאי סף מבניים שאינם מתאימים למציאות ביישובים הערבים. חסם ספציפי בהקשר זה הינו חסם התשלום על הסעות – בדרך כלל משרדי הממשלה לא מממנים הסעות, בעוד שחלק ניכר מהעמותות מנהלות מרכזים הנותנים שירותים אזוריים (למשל לנוער, לאנשים עם צרכים מיוחדים) או מנסות להנגיש מוסדות מרכזיים (למשל הסעת נוער לביקור במוסדות להשכלה גבוהה או למוסדות תרבות שאינם קיימים ביישובים הערבים) מה שדורש מהן לממן הסעות בעלויות גבוהות בין יישוב ליישוב.

5. חוסר היכרות אישית: העמותות מדווחות כי במקרים רבים לא מספיק למלא טפסים אלא צריך גם קשרים אישיים עם מקבלי ההחלטות. חוסר היכרות עם תהליכי הרכש והתמיכות בממשלה, ותפיסת משרדי המדינה כגופים מנוכרים – מובילים להנחה ש"אין סיכוי" לזכות בכספים, ומורידים את המוטיבציה של הארגונים להשקיע את משאבי הזמן וכוח האדם הנדרשים.

6. תקנות ייעודיות: בתרבות, תקנה ייעודית לתרבות הערבית מגבילה גיוס כספים נוספים. בתחומים אחרים, לעיתים קרובות הארגונים הראשונים שנכנסו לתקנה מייצרים "מועדון סגור" שלא מאפשר לארגונים חדשים להיכנס.

7. עבודה תחת ארגונים ארציים גדולים או רשויות מקומיות: בשל ההעדפה של המשרדים להעביר את השירותים דרך ארגונים גדולים, העמותות הערביות נאלצות לעבוד דרך מתווכים אשר "גוזרים קופון" בדרך, מה שמחליש אותן, מייצר בעיה בעלויות הפעילות ובתזרים ואינו מאפשר יצירת קשר עם- ובניית ניסיון מול- גורמי המדינה.

8. תקצוב מדינה רזה/חלקי: תקצוב מדינה עדיין דורש משאבי ארגונים כהשלמה לפרוייקטים "רזים" מבחינת התכנים, או כאשר מתקבלים כל שנה יותר ארגונים תחת אותה התקנה ולכן התקצוב לכל אחד מהם קטן. תקצוב המדינה דורש גם רמה גבוהה של גב פיננסי של הארגון המבצע בשל הצורך לקחת סיכונים (פרוייקט שמתחיל בספטמבר ומאושר רק בדצמבר), בשל העברה רטרואקטיבית של כספים לאחר שחלק ניכר מהפעילות כבר התבצע, וכן הלאה.

תובנות – יתרונות ארגוני השטח הערבים:

1. ייצוג יתר בקרב קהלי יעד מוחלשים: החברה הערבית נמצאת בייצוג יתר ברוב המוחלט של התחומים בהם עוסקים המשרדים שנותנים שירותים חברתיים. לדוגמה: 43% מהמשפחות הערביות מוגדרות מתחת לקו העוני, מעל 60% מהנשים הערביות מוגדרות כמובטלות, צעירים ערבים מיוצגים בקבוצת "צעירים בסיכון" פי שתיים מאלו היהודים, כ-70% מהגברים הערבים לא מגיעים לכל לימודי המשך, ואזרחים ערבים מעורבים באלימות ובפשעה פי כמה וכמה מחלקם באוכלוסייה – הן כפוגעים והן כקורבנות. מתוך כך, **יש אינטרס להרחיב את השירותים החברתיים המותאמים תרבותית הניתנים לחברה הערבית ע"י ארגוני שטח הבאים מתוכה ומייצגים אל-נכון את צרכיה.**
2. לוקאליזציה – העובדה שחלק ניכר מהארגונים פועלים ולעיתים אף מוגדרים בצורה לוקאלית כדי לתת שירותים שמותאמים לקהילה, ליישוב או לאזור מסוים, מהווה לעיתים קרובות חסם לתקציבי ממשלה. מצד שני, **האופי הלוקאלי מהווה נכס לגבי הנגשת השירותים הממשלתיים**, שמוגדרים לעיתים קרובות באופן גנרי לכלל האוכלוסייה ושהעמותות המקומיות יכולות להפוך אותם לנגישים ומותאמים הרבה יותר. צריך לחשוב איך לגשר על הפער הזה, איך לעזור לארגוני השטח להגדיר טוב יותר את הערך המוסף שלהם מול שירותי הממשלה ואיך להעביר מסר זה לנציגי המשרדים השונים.
3. "מתן שירותים" מול "הנגשת שירותים" – בנוסף לפיתוח ומתן שירותים ומותאמים, **חלק ניכר מהעמותות גם מנגישות שירותים בסיסיים** לאוכלוסייה מוחלשת ופריפריאלית (כגון שירותים לבעלי מוגבלויות, מיצוי זכויות סוציאליות בסיסיות, הנגשת שירותים לגיל הרך, הנגשת בגרויות והשכלה גבוהה), ולכן לעיתים קרובת ההנגשה של השירותים היא היא השירות של העמותה. יש כאן הגדרה חדשה של "עמותות שנותנות שירותים" שצריך לתת עליה את הדעת, ושיכולה לטייב את מתן השירותים הממשלתיים לחברה הערבית.