

תקציר:

גמ"ח הלוואות ללא ריבית הוא מוסד שכיח בקרב הציבור החרדי וניתן לקבל בו בתנאים שונים, הלוואות של עד עשרות אלפי שקלים, ובפריסה של מספר שנים, הלוואות ללא ריבית. מחקר זה מבקש לעמוד על מאפייניו של מוסד ייחודי זה ולבחון במה הוא דומה ובמה הוא נבדל מארגונים חברתיים אחרים.

ראשית, מכיוון שמוסדות אלו אינם מוכרים בדרך כלל, ואינם מפרסמים את פעילותם באופן מפורט, נערכה עבודת הסק מקדימה אודות הגמ"חים. עבודה זו התבססה על ראיונות מובנים-למחצה עם דמויות מפתח בתחום והתובנות המרכזיות מעבודה ממנה היו שניתן לסווג את הגמ"חים לגדלים שונים: גדול, בינוני וקטן. והתקבלה תמונה מפורטת של אופן הפעילות בגמ"חים הללו.

בשלב השני הוחלט לבסס את המחקר על עמדתם של "המפקידים הממוצעים", שאינם פילנתרופים ובכל זאת מפקידים סכומים גדולים. המחקר נערך באמצעות שאלונים שנשלחו למפקידים מקהילות שונות באזור ירושלים והמרכז. תשובותיהם העלו שלושה קווי יסוד עיקריים שבהם הפעילות הפילנתרופית של הגמ"ח ייחודית לחברה זו ולמוסד זה: הלכידות והמעטפת האידיאולוגית של הציבור החרדי מביאים את המפקידים להרגיש "שותפים" בגמ"ח יותר מאשר תורמים לו. האמון הפרסונלי כלפי מנהל הגמ"ח, שקשור לאופן שבו מתייצר מעמד בחברה זו. ולבסוף, היחס לרכוש פרטי ולכספי חיסכון, שמביא את המפקיד לחוש שהנחתם בגמ"ח היא לא "תרומה" אלא "ניהול נכון של הכסף" ממניעים של חסד.

Abstract:

Gemach for interest-free loans is a frequent institute in the ultra-orthodox society in Israel (below: Charedim). And one can get, in some conditions, loans of tens of thousands shekels, which he has the option to repay due some years, and without any interest. This research asks to reveal the unique features of the Gemach and examine the analogous and differences to other social organizations.

Firstly, those institutes are unknown to non-charedi persons, and they never advertise it in detail. So the research requires a groundwork about the Gemach's. This work is based on half-structured interviews with different types of key persons in this area. The main insight is the possibility to classify the Gemach to three sizes: big, medium and small. In addition, the groundwork contributed a comprehensive picture about the activity nature of these Gemachs.

In the second stage I decided to base the research on the view of the "average depositors", which are not affluent or philanthropic, and even though deposit big amounts in the Gemach. The research has been done via questionnaires that were sent to the depositors in different communities. The answers reveal three main basic lines of the unique Gemach-activity: Firstly, the tight community, and the ideological envelope leads the depositors to feel like a partner more than like a donor. Secondly, the personal-trust in the Gemach-manager, something that connects to the general type of status in this society, also helps them to rely on this system and participate in it. Finally, the conception about private-property and savings is more gentle and collaborative than in the modern and liberal conception, and this difference makes it possible for them to treat their deposit as a "right way to manage the money with a good-will motivation" even more as a donation.