



דוח תוצאות סקר  
סקר עסקים קטנים ובינוניים

סקר תקופתי של הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים 2022

מרץ 2023

לשאלות והערות על מחקר הערכה זה ניתן לפנות לעורך המחקר, ד"ר ניר בן אהרון, מנהל תחום מחקר, מדיניות וקשרים בין לאומיים בסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים [nir.benaharon@economy.gov.il](mailto:nir.benaharon@economy.gov.il)

## תקציר מנהלים

דוח זה מבוסס על סקר שביצעה הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים בשנת 2022 בקרב 900 עסקים במטרה לבחון מאפיינים שונים של מצב העסקים בשנה זו. 17% מהעסקים דיווחו ב-2022 על ירידה במספר העובדים, וזאת לעומת 27% מהעסקים שדיווחו בסקר הקודם מ-2021 על ירידה במספר העובדים. כך שפחות עסקים דיווחו ב-2022 על ירידה במספר העובדים בהם. בבדיקה לפי קבוצות גודל, נמצא שככל שהעסק גדול יותר, יש סיכוי גבוה יותר שהוא הגדיל את המועסקים בו, מ-11% בקרב עסקים בגודל עד 4 עובדים, ל-34% בקרב עסקים בגודל 20 – 99 עובדים. עסקים בענפי התעשייה דיווחו בשיעור המשמעותי ביותר על ירידה במספר העובדים (33%) ואילו במסחר הקמעונאי דיווחו הרי פחות עסקים על ירידה בעובדים (14%). בתחום זה נראה שיש התאוששות בשנת 2022, ושיעור העסקים שדיווחו על ירידה במספר העובדים נמוך יותר בכל קבוצות הגודל של העסקים.

בכל קבוצות הגודל של העסקים, יותר עסקים דיווחו באמצע 2022 על עלייה ברווחיות ופחות עסקים דיווחו על ירידה ברווחיות (ביחס לדיווח מקביל מאמצע 2021). אולם לעומת המצב לפני הקורונה, פחות עסקים דיווחו ב-2022 על עלייה ברווחיות (24% ביחס ל-32% ב-2019) ויותר דיווחו על ירידה ברווחיות (37% ביחס ל-31% ב-2019). ענף המסחר הוא הענף בו שיעור העסקים שדיווחו על ירידה ברווחיות העסק היה הגבוה ביותר: 49% בענף המסחר הקמעונאי, ו-47% בענף המסחר הסיטוני.

החסם השכיח ביותר בדיווחים של העסקים הוא "עלויות הייצור, חומרי הגלם או הסחורות" ו-24% מהעסקים ציינו ב-2022 שזה החסם העיקרי של העסק. אולם העסקים הבינוניים חווים את החסמים באופן שונה מזה של העסקים הקטנים יותר. בשעה שהדיווח השכיח ביותר בקרב העסקים הבינוניים הוא על החסם של זמינות כוח עבודה או ניהול מיומן (42%), הרי שהעסקים הזעירים ציינו שהחסם העיקרי שלהם הוא מציאת לקוחות (32%) ורק אחריו "עלויות הייצור, חומרי הגלם או הסחורות" (25%). גם בפילוח החסמים העיקריים לפי הענף הכלכלי של העסק בולט החסם של "זמינות כח עבודה או ניהול מיומן" וחסם זה בולט בעיקר בענפי השירותים. בענף הבינוני יש משקל גבוה הן לחסם של עלויות הייצור והן לחסם של זמינות כח עבודה או ניהול מיומן. בענפי המסחר הסיטונאי ובתעשייה יש משקל גבוה לחסם של עלויות הייצור.

33% מהבעלים או המנהלים של העסקים העידו כי שקלו לסגור את העסק לצמיתות בשנה האחרונה. החסם בעל השפעה הגדולה ביותר על הכוונה לסגור את העסק הוא עלות הייצור או העבודה. חסם זה מגדיל את הכוונה לסגור את העסק פי 16.7 ביחס לעסקים שדיווחו שאין להם חסמים. החסם השני בחשיבותו הוא הגישה למימון, כאשר עסקים שדיווחו שיש להם חסם עיקרי כזה נטו פי-15.4 יותר לסגור את העסק. עסקים שדיווחו שיש להם חסם במציאת

לקוחות דיווחו פי 12.3% יותר על סיכוי לסגירת העסק ואילו עסקים שדיווחו שהחסם העיקרי שלהם הוא עומס בירוקרטי, דיווחו פי 10.3 יותר על כוונת סגירה, ועסקים שדיווחו על החסם של זמינות כוח עבודה או ניהול מיומן דיווחו פי 8.4 יותר על כך שהם שוקלים לסגור את העסק.

בנושא דיגיטציה נשאלו העסקים האם הם משתמשים בחשבונית דיגיטלית. מניתוח הממצאים עולה כי 45% מהעסקים משתמשים בחשבונית דיגיטלית. שיעור השימוש הנמוך ביותר בחשבונית דיגיטלית הוא בקרב העצמאים שאינם מעסיקים עובדים (39%) והשיעור הגבוה ביותר הוא בקרב עסקים עם 20 - 99 מועסקים (56%).

62% מהעסקים אינם משתמשים באף פלטפורמה דיגיטלית לשיווק או מכירה, ואילו 14% מהעסקים הם בעלי פלטפורמת מכירה או חנות מקוונת שמאפשרות קבלת הזמנות ותשלום באופן מקוון. ל-24% הנותרים של העסקים יש פתרונות דיגיטליים שאינם כוללים חנות מקוונת מלאה, פתרונות כגון דירוג חיצוני ופעילות שיווקית באינטרנט. בהשוואה לשנת 2021 חלה ירידה בשיעור העסקים בהם המסחר המקוון מהווה מעל ל-50% מסך המחזור, ירידה זו הפוכה למגמה שהייתה בין 2019 ל-2021 (תקופת הקורונה). הסבר אפשרי הוא שבשנת 2021 בעת משבר הקורונה, המסחר המקוון תפס נתח גדול יותר מסך המסחר, ועם הירידה בהגבלות וחזרה לסוגי מסחר מסורתיים ירד שיעור המסחר המקוון ביחס למחזור העסק.

## תוכן העניינים

5	.....	רקע על הסקר
5	.....	שינויים בהעסקה, רווחיות, חסמים וכוונות סגירה
5	.....	שינוי בכמות המועסקים
7	.....	שינוי ברווחיות העסקים
9	.....	חסמים עיקריים להצלחת העסק
12	.....	חסמים עיקריים וכוונה לסגור את העסק
13	.....	שימוש של עסקים בטכנולוגיות דיגיטליות
13	.....	שימוש בחשבונית דיגיטלית
15	.....	שיעור שימוש בטכנולוגיות דיגיטליות לצורך שיווק ומכירה
15	.....	שיעור המסחר המקוון במחזור העסק
16	.....	שיעור שינוי במסחר המקוון
17	.....	נספחים
17	.....	נספח 1
20	.....	נספח 2 – שאלון הסקר

## רקע על הסקר

הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים, במשרד הכלכלה, מבצעת מדי שנה סקר כללי על מצבם של עסקים קטנים ובינוניים במטרה לדייק את המדיניות בנוגע למגזר העסקים הקטנים והבינוניים בישראל. בסקר הנוכחי (2022) הוספנו שאלות שמתייחסות לפיצויים בעקבות משבר הקורונה ושאלות לבחינת המערכות הדיגיטליות השונות שעסקים משתמשים בהן. הסקר הנו סקר טלפוני שנערך בחודשים יוני-יולי 2022 בקרב 900 עסקים.

## שינויים בהעסקה, רווחיות, חסמים וכוונות סגירה

### שינוי בכמות המועסקים<sup>1</sup>

בכל שנה נפתחים במשק מעל ל-50 אלף עסקים, ועסקים אלו מגדילים את התעסוקה של מגזר העסקים הקטנים והבינוניים. עסקים שגילם מעל שנתיים, חלקם מוסיף וחלקם מוריד מועסקים, וברוב השנים יש יותר עסקים כאלו שמקטינים את כמות המועסקים, ופחות עסקים פעילים שמגדילים את כמות המועסקים. 2. בסקרי העסקים נבדקים רק עסקים שקיימים לפחות שנתיים, ולכן עסקים רבים יותר מדווחים על ירידה במספר המועסקים בהם. 3. כדי לקבל תמונת מצב שנתית, אנחנו מבצעים השוואה בין תשובות העסקים בסקר הנוכחי לתשובות באותו סקר שנערך בשנה הקודמת (כאן השוואה של התשובות מ-2022 לתשובות העסקים לאותו סקר שנערך ב-2021). 17% מהעסקים דיווחו ב-2022 על ירידה במספר העובדים, וזאת לעומת 27% מהעסקים שדיווחו ב-2021 על ירידה במספר העובדים. כך שפחות עסקים דיווחו ב-2022 על ירידה במספר המועסקים. בדיקה לפי גודל עסקים מראה שבכל קבוצות הגודל של העסקים פחות עסקים מדווחים על ירידה במספר המועסקים בהם בהשוואה לשנה הקודמת. כמו כן, 8% מהעסקים דווח השנה שמספר העובדים בהם גדל, שיפור קל ביחס לדיווח שלהם בשנת 2021 אז רק 7% דווחו על גידול במספר המועסקים. על גידול במספר המועסקים דיווחו השנה בעיקר עסקים שגודלם 5 מועסקים ומעלה.<sup>4</sup>

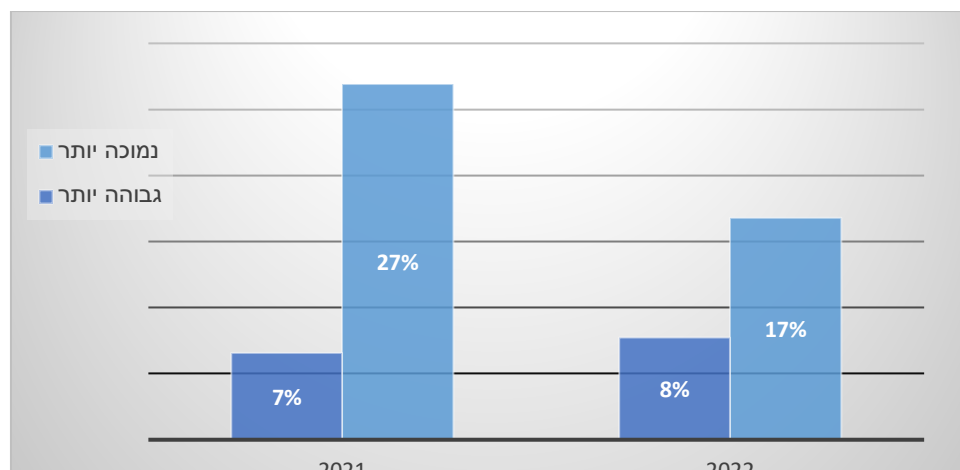
### תרשים 1 – שינויים במצבת העובדים בהשוואה לשנה קודמת\*

<sup>1</sup> שאלה 3

<sup>2</sup> תוספת המועסקים בעסקים חדשים מפצה על הירידה בתעסוקה בעסקים הוותיקים יותר, ואף מוסיפה כמות משמעותית נוספת של מועסקים במשק.

<sup>3</sup> הנשאלים בסקר נשאלו לגבי מצבת העובדים היום בהשוואה לשנה שעברה.

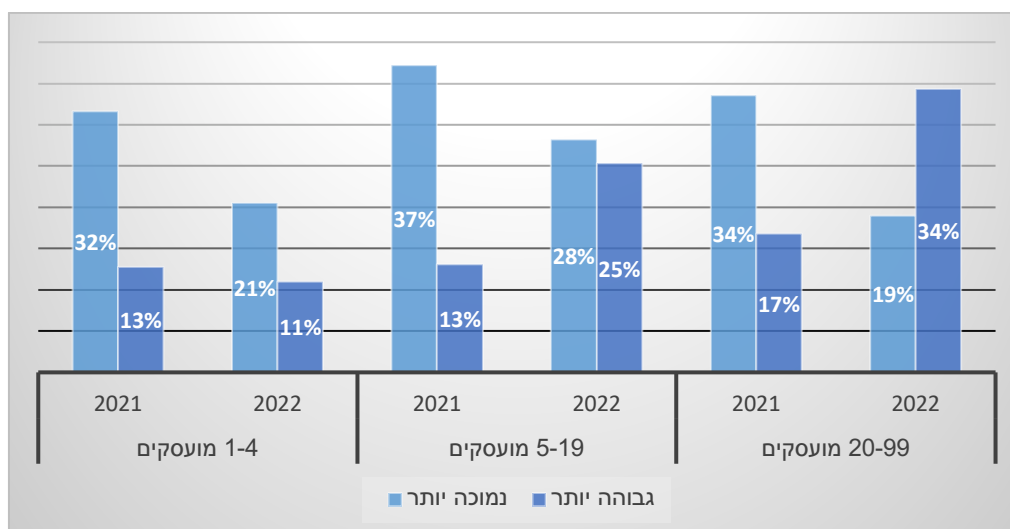
<sup>4</sup> העסקים הזעירים (1 – 4 מועסקים) גם נסגרים יותר מהעסקים הגדולים יותר, ובמקביל רוב העסקים החדשים שנפתחים הם עסקים זעירים, כך שבדיקה של כלל הקבוצה נמצא גידול בכמות המועסקים בקבוצה זו.



\* עסקים מעל גיל שנתיים

בתרשים 2 ניתן לראות מגמה של גידול במצבת העובדים ככל שגודל העסק עולה מ- 11% בעסקים קטנים עם 1-4 מועסקים, 25% בעסקים עם 5-19 מועסקים ועד 34% בעסקים עם 20-99 מועסקים.

### תרשים 2 – מצבת העובדים היום בהשוואה לשנה שעברה (לפי קבוצות גודל)<sup>5</sup>

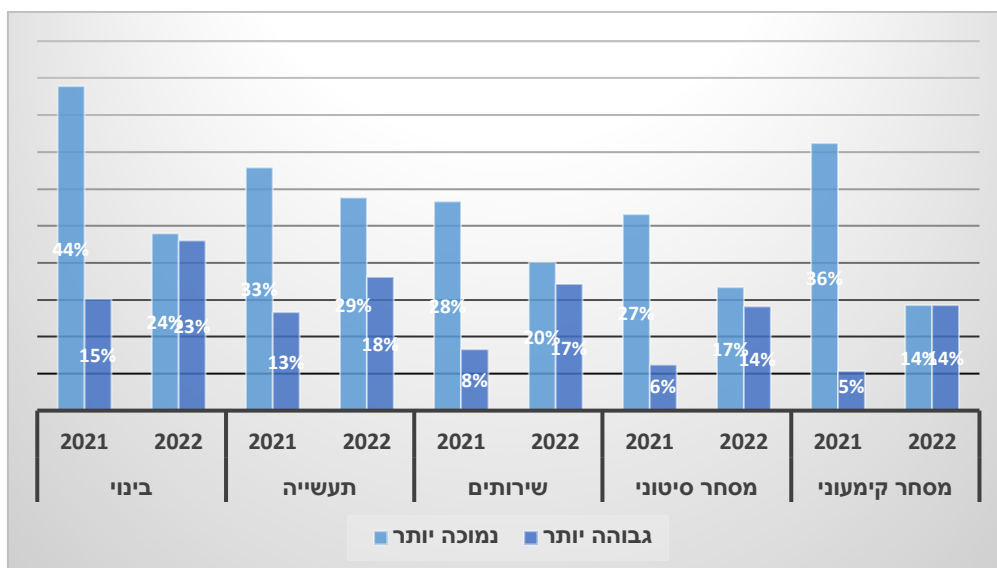


גם בחלוקה לענפי פעילות ניתן לראות כי בכל הענפים פחות עסקים מדווחים השנה על ירידה במועסקים ויותר מדווחים על עלייה במועסקים. לדוגמה, בענף הבינוי דיווחו בשנה שעברה 44% מהעסקים על ירידה במספר המועסקים, ואילו השנה רק 24% דיווחו על ירידה כזו. מהצד החיובי, בענף זה דיווחו בשנה שעברה רק 15% מהעסקים על עלייה במועסקים, ואילו השנה דיווחו 23% על עלייה במועסקים. בענף המסחר הקמעוני מגמה דומה, כאשר בשנה

<sup>5</sup> קבוצות הגודל הן לפי גודל העסקים בשנת 2022, כך שיכול להיות שעסק שנמצא בקבוצה 0 – 4 מועסקים, היה בקבוצה של 5 – 19 מועסקים בשנת 2021.

שעברה 36% מהעסקים דיווחו על ירידה במועסקים ואילו השנה רק 14% דיווחו על ירידה כזו, ומנגד, שיעור העסקים בענף שדיווחו על גידול במועסקים עלה מ-5% בשנה שעברה ל-14% השנה.

### תרשים 3 – מצבת העובדים היום בהשוואה לשנה שעברה (לפי ענף)

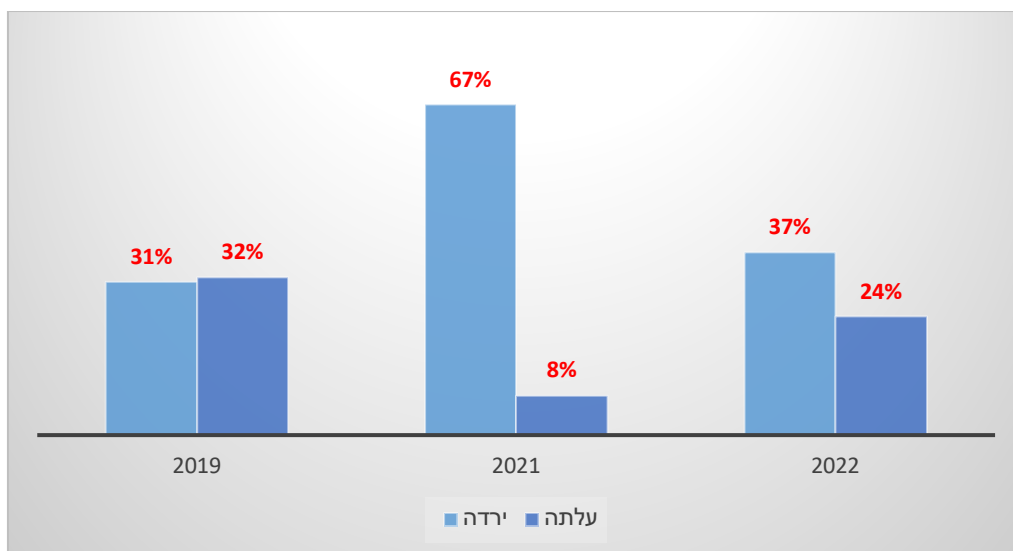


### שינוי ברווחיות העסקים<sup>6</sup>

השוואה דומה להשוואה של מספר המועסקים נעשית גם לדיווחים של העסקים על שינוי ברווחיות שלהם, וזו מושוות לדיווחים של הסקר של שנה קודמת. גם כאן, יותר עסקים מדווחים ב-2022 על עלייה ברווחיות ופחות עסקים מדווחים על ירידה ברווחיות. מכיוון שלוקח יותר זמן לעסקים עד שיש להם תמונת מצב על הרווחיות, הרי שהדיווחים של העסקים השנה (2022) מתייחסים לרוב לרווחיות של העסקים בשנת 2021, והדיווחים שלהם בשנה שעברה, מתייחסים לרוב לרווחיות בשנת 2020. בתרשים 4 אנחנו משווים את הדיווחים הללו גם לדיווחים של העסקים בסקר שנערך לפני פרוץ מגפת הקורונה, סקר משנת 2019. בסקר משנת 2019 31% מהעסקים דיווחו על ירידה ברווחיות העסק ביחס לשנה קודמת, ואילו בסקר של 2021 (שנת קורונה) שיעור העסקים שדיווחו על ירידה ברווחיות עלה משמעותית ל-67%. בסקר השנה (2022) נראה שיש התאוששות, ושיעור העסקים שדיווחו על ירידה ברווחיות ירד ל-37%.

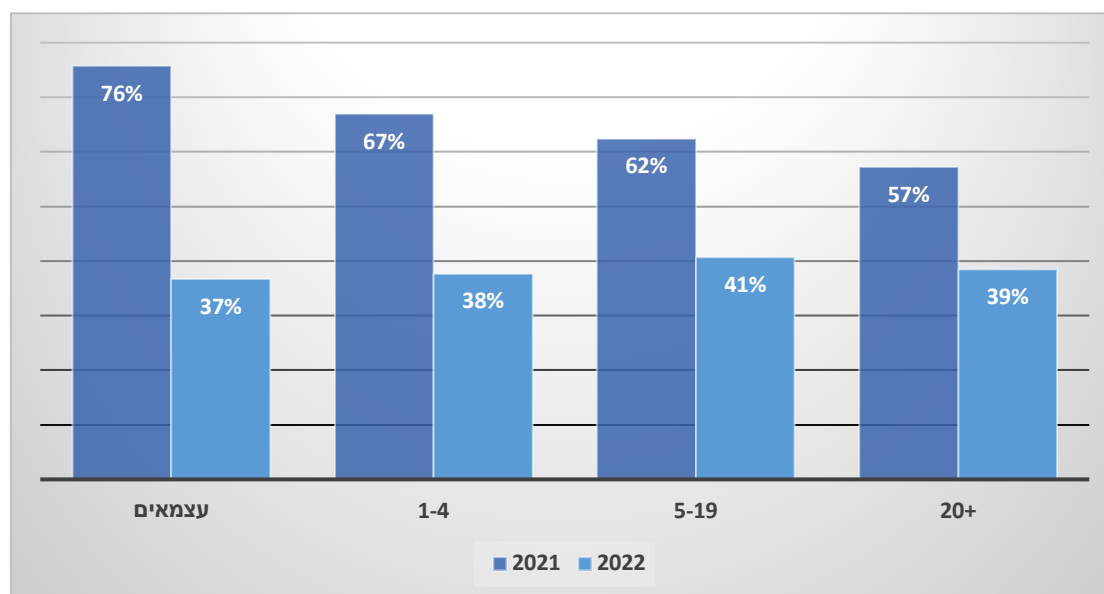
### תרשים 4 – רווחיות העסק, השוואה לפי שנים 2019-2022

<sup>6</sup> שאלה 4



בניתוח הדיווחים על הירידה ברווחיות, לפי גודל העסק, בסקר משנת 2021 קיים מתאם הפוך בין גודל העסקים לבין ירידה ברווחיות, וככל שהעסקים קטנים יותר, שיעור הדיווח שלהם על ירידה ברווחיות גדול יותר. 76% מבין העצמאים דיווחו על ירידה ברווחיות, בעוד 57% מבין העסקים הבינוניים בעלי יותר מ-20 מועסקים דיווחו על ירידה ברווחיות. לעומת זאת, בסקר השנה (2022) לא נמצאו הבדלים מובהקים של ירידה ברווחיות בין קבוצות הגודל.

#### תרשים 5 – שיעור העסקים שדיווחו על ירידה ברווחיות העסק לפי קבוצות גודל ושנת סקר

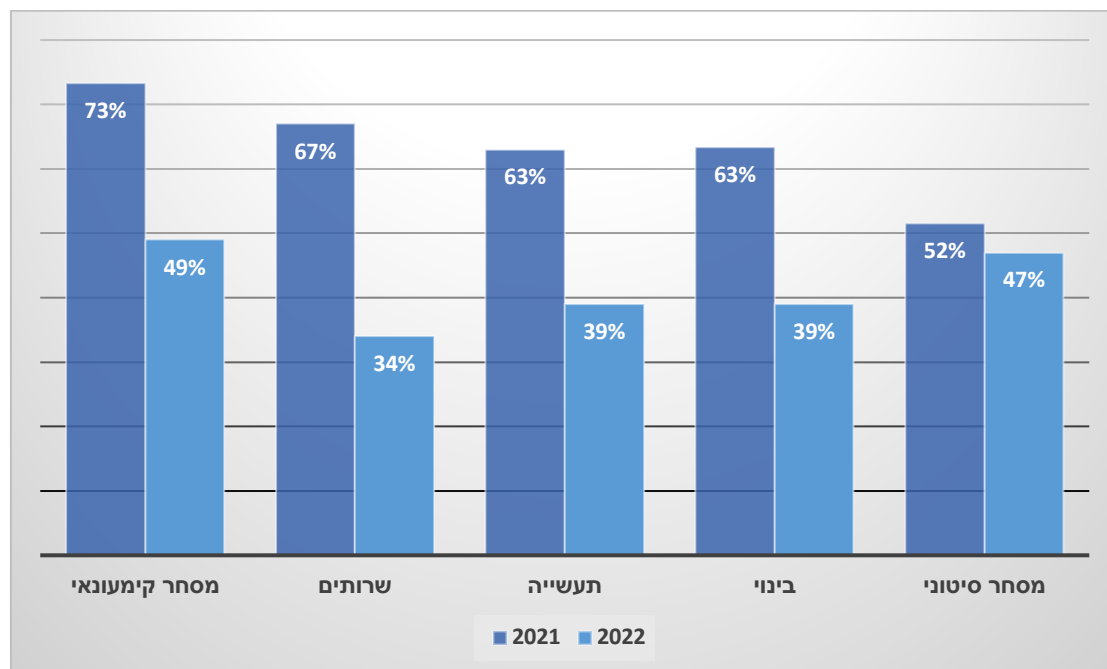


בבדיקה לפי ענף כלכלי, גם השנה בדומה לשנת 2021, בענפי המסחר הקמעוני והסיטוני נמצא השיעור הגבוה ביותר של עסקים שדיווחו על ירידה ברווחיות, אם כי שיעור זה נמוך משמעותית



מהשיעור שנמצא ב-2021. הסבר אפשרי לממצא זה השנה הינו עליית המחירים של מוצרי הגלם ובעקבות כך שחיקה ברווחיות של הקמעונאים.

### תרשים 6 – שיעור העסקים שדיווחו על ירידה ברווחיות העסק (לפי ענף)

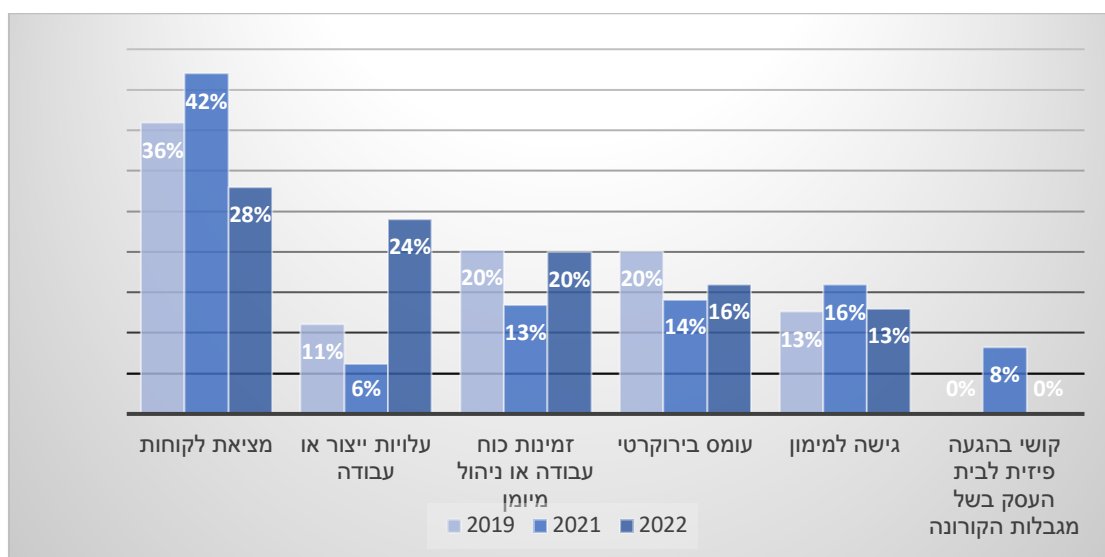


### חסמים עיקריים להצלחת העסק<sup>7</sup>

העסקים נשאלו מה החסם העיקרי שלהם להצלחת העסק, וחלקם ציינו מספר חסמים. בסקרים שנעשו בשנים קודמות עלה כי החסם השכיח ביותר הוא מציאת לקוחות. אולם בסקר השנה (2022) היו פחות עסקים שצינו חסם זה לעומת שנים קודמות (28% השנה לעומת 42% ב-2021 ו-36% ב-2019). אולם ב-2022 הרבה יותר עסקים מצינים חסם אחר שמקשה על פעילות העסק, ושחשיבותו עלתה השנה באופן משמעותי. 24% מהעסקים ציינו שעלויות הייצור והעבודה הפכו לחסם משמעותי מאוד.

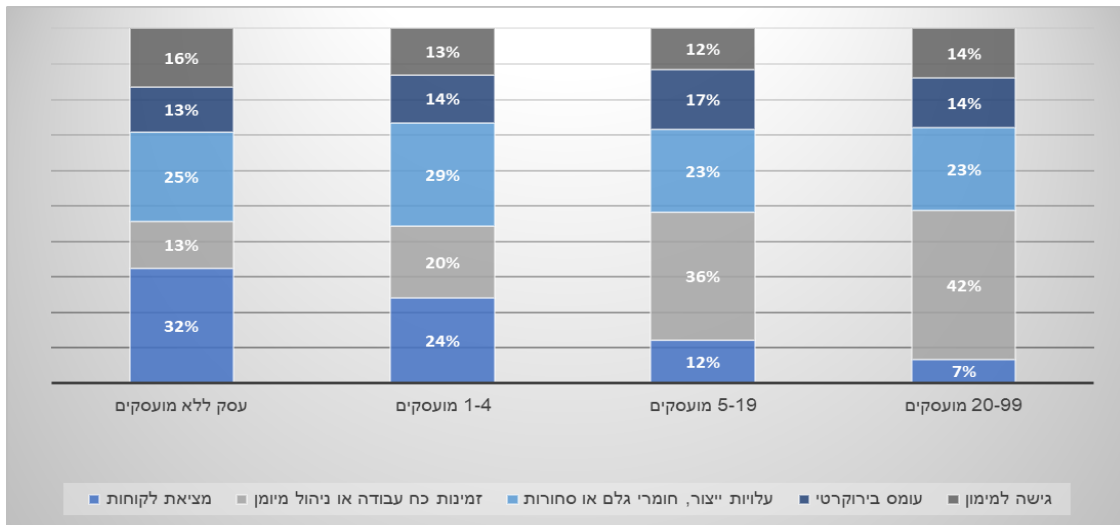
<sup>7</sup> שאלה 9

## תרשים 7 – השוואת החסם העיקרי להצלחת העסק לפי שנים



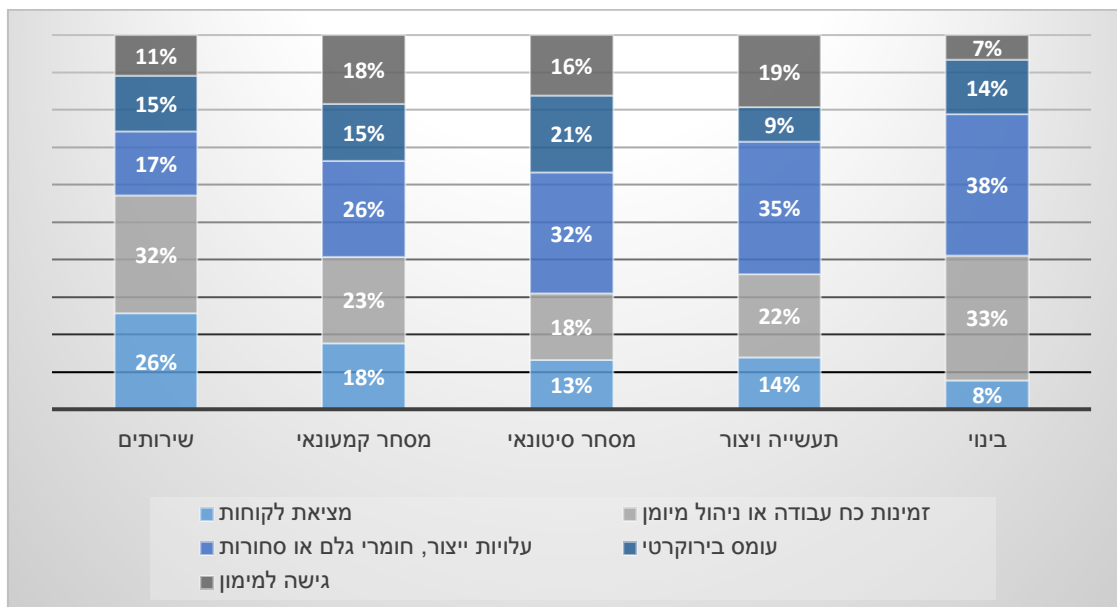
בפילוח החסמים לפי קבוצות גודל של עסקים נמצאו הבדלים בחסמים העיקריים בין עסקים זעירים לעסקים הקצת יותר גדולים (תרשים 10). מצד אחד, החסם של מציאת לקוחות הוא משמעותי יותר ככל שהעסק קטן יותר, ובקרב 32% מהעצמאיים הוא מהווה חסם עיקרי. שיעור העסקים שמדווחים שמציאת לקוחות הוא החסם העיקרי שלכם הולך ויורד עם העלייה בגודל העסקים, עד ל-7% בקרב עסקים בהם מעל 20 עובדים. מהצד השני, החסם של זמינות כח עבודה או ניהול מיומן מוזכר השנה בשכיחות גבוהה יותר מאשר בשנים קודמות, והוא מהווה חסם עיקרי בעיקר בקרב עסקים בינוניים. 42% מהעסקים שבהם מעל 20 מועסקים, דווחו על חסם זה כחסם העיקרי לעסק, בהשוואה ל-20% בלבד בקרב עסקים עם 1-4 עובדים ו-13% בקרב עצמאים. מגמה דומה עלתה גם בשנה שעברה, אולם השנה יש שיעור גבוה יותר של עסקים שמציינים שחסמים אלו הם החסמים העיקריים כיום להצלחתם.

## תרשים 8 – פילוח חסם עיקרי לפי גודל העסקים



גם בפילוח החסמים העיקריים לפי הענף הכלכלי של העסק בולט החסם של זמינות כח עבודה או ניהול מימון (תרשים 11). חסם זה בולט בעיקר בענפי השירותים. זאת בשעה שב-2021 הקושי העיקרי בענף היה מציאת לקוחות. בענף הבינוי יש משקל גבוה הן לחסם של עלויות הייצור והן לחסם של זמינות כח עבודה או ניהול מימון. בענפי המסחר הסיטונאי ובתעשייה יש משקל גבוה לחסם של עלויות הייצור.

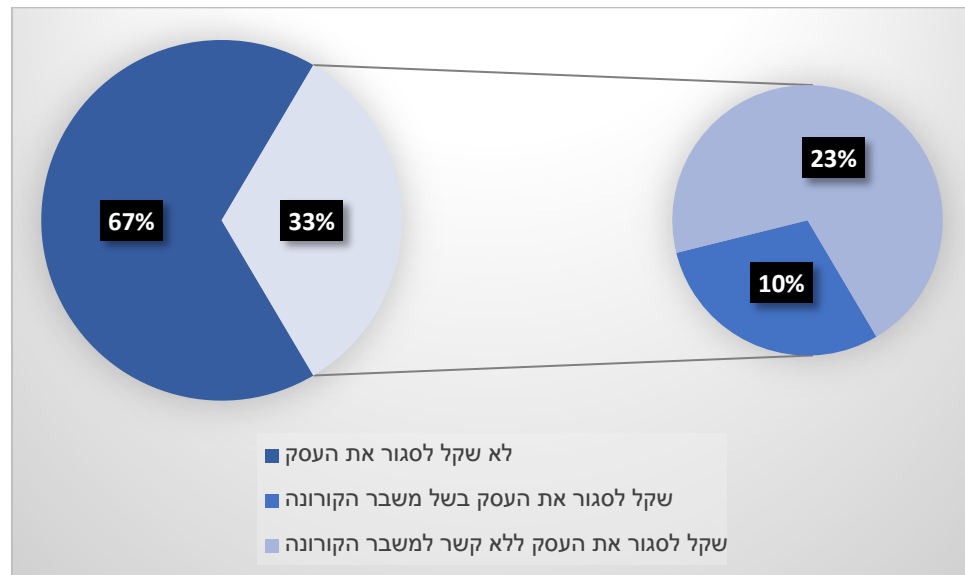
## תרשים 9 – פילוח חסם עיקרי לפי ענף כלכלי



## חסמים עיקריים וכוונה לסגור את העסק<sup>8</sup>

33% מהבעלים או המנהלים של העסקים העידו כי שקלו לסגור את העסק לצמיתות בשנה האחרונה, ובקרב מעל לשני שלישי מהם השיקול לסגור את העסק לא קשור למשבר הקורונה.

### תרשים 10 – עסקים ששקלו לסגור את העסק לצמיתות בשנה האחרונה



כדי לבחון את הסיבות המשפיעות ביותר על הכוונה של בעל העסק לסגור אותו לצמיתות, בנינו מודל סטטיסטי לבחינת ההשפעות של הגורמים השונים שנבדקו בסקר. בין היתר נבדקו במודל זה החסמים להצלחת עסק (טבלה 1).

מהתוצאות עולה כי החסם בעל ההשפעה הגדולה ביותר על הכוונה לסגור את העסק הוא עלות הייצור או העבודה. חסם זה מגדיל את הכוונה לסגור את העסק פי 16.7 ביחס לעסקים שדיווחו שאין להם חסמים. החסם השני בחשיבותו הוא הגישה למימון, כאשר עסקים שדיווחו שיש להם חסם עיקרי כזה נטו פי-15.4 יותר לסגור את העסק. עסקים שדיווחו שיש להם חסם במציאת לקוחות דיווחו פי 12.3% יותר על סיכוי לסגירת העסק ואילו עסקים שדיווחו שהחסם העיקרי שלהם הוא עומס בירוקרטי דיווחו פי 10.3 יותר על כוונת סגירה ועסקים שדיווחו על החסם של זמינות כוח עבודה או ניהול מיומן דיווחו פי 8.4 יותר על כך שהם שוקלים לסגור את העסק.<sup>9</sup>

<sup>8</sup> שאלה 7

<sup>9</sup> במטרה לנכות מהמודל השפעות של גורמים אחרים, ולהשאיר את ההשפעות נטו של החסמים, נותחו במודל גם גורמים נוספים כגון גודל העסק, שינוי במספר המועסקים, שינוי ברווחיות העסק, מגדר בעל/ת העסק, וענף כלכלי.

## טבלה 1 בחינת החסם העיקרי של העסק והשפעתו על השיקול לסגור את העסק לצמיתות

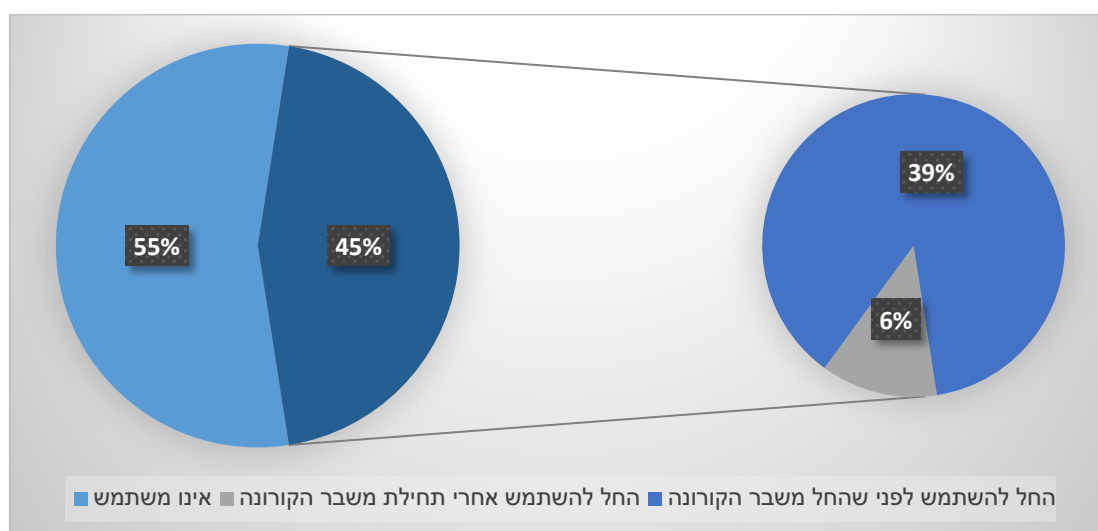
הסיכוי שישקול לסגור את העסק	חסם עיקרי	
**16.71	עלויות ייצור או עבודה	חסמים להצלחת העסק
**15.37	גישה למימון	
**12.27	מציאת לקוחות	
**10.25	עומס ביורוקרטי	
**8.43	זמינות כוח עבודה או ניהול מיומן	

## שימוש של עסקים בטכנולוגיות דיגיטליות

### שימוש בחשבונית דיגיטלית<sup>10</sup>

בנושא דיגיטציה נשאלו העסקים האם הם משתמשים בחשבונית דיגיטלית, ואם כן האם החלו להשתמש בה בעקבות משבר הקורונה. מניתוח הממצאים עולה כי 45% מהעסקים משתמשים בחשבונית דיגיטלית. עוד עולה כי מבין המשיבים 6% החלו להשתמש בחשבונית דיגיטלית עקב משבר הקורונה ו-39% החלו להשתמש בהם לפני המשבר.

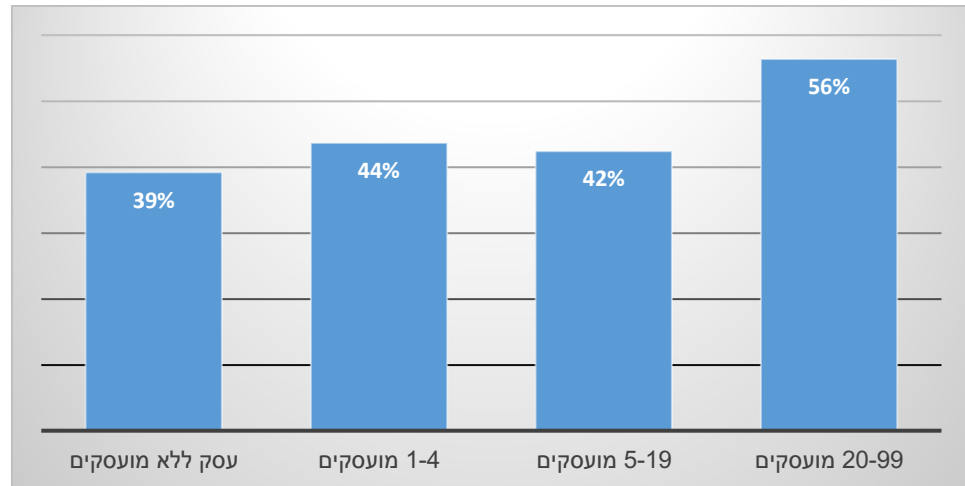
### תרשים 11 – שימוש בחשבונית דיגיטלית



<sup>10</sup> שאלות 10-11

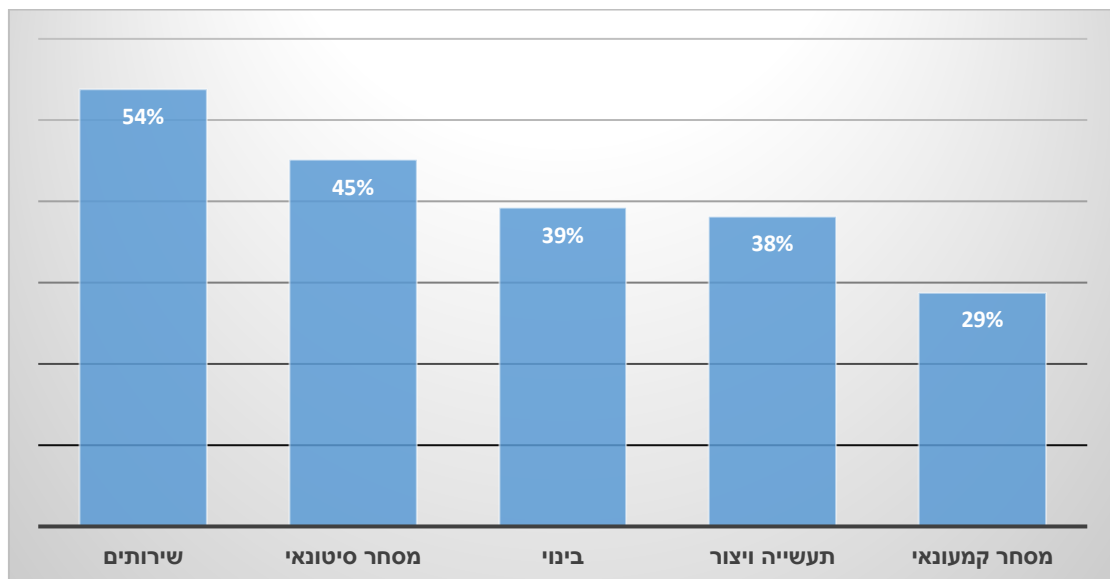
בבדיקה לפי גודל עסק, שיעור השימוש הנמוך ביותר בחשבונית דיגיטלית הוא בקרב העצמאים שאינם מעסיקים עובדים (39%) והשיעור הגבוה ביותר הוא בקרב עסקים עם 20 - 99 מועסקים (56%).

### תרשים 12 – שיעור העסקים המשתמשים בחשבונית דיגיטלית לפי קבוצות גודל



בניתוח לפי ענפים כלכליים, ענף השרותים הוא הענף בו משתמשים בחשבונית דיגיטלית בשיעורים הגבוהים ביותר (54%). ענף המסחר הקמעונאי הוא הענף בו השימוש נפוץ פחות בחשבוניות דיגיטליות, וכחות משליש מהעסקים משתמשים בחשבונית כזו.

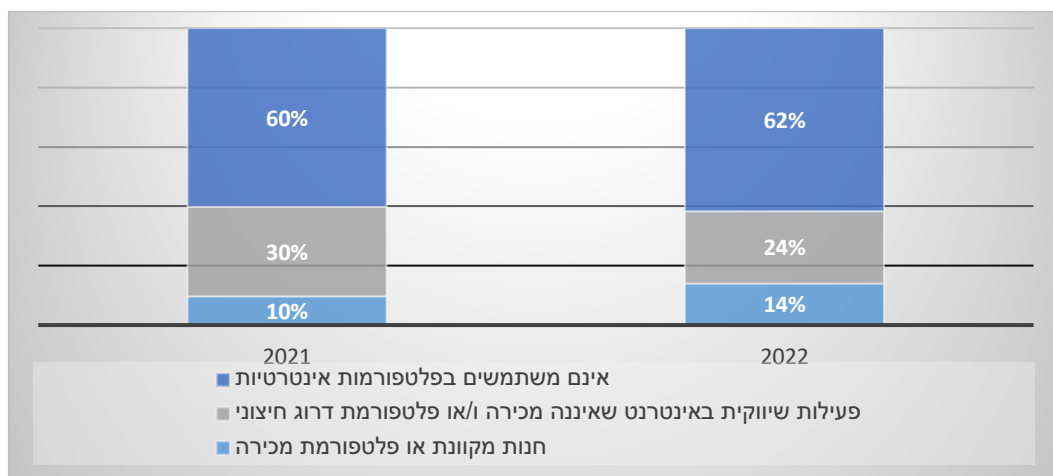
### תרשים 13 – שיעור העסקים המשתמשים בחשבונית דיגיטלית (לפי ענף)



## שיעור שימוש בטכנולוגיות דיגיטליות לצורך שיווק ומכירה<sup>11</sup>

באשר לפעילות העסקים בפלטפורמות אינטרנטיות, עסקים שדיווחו על השימוש בפלטפורמות שונות יכלו לדווח על שימוש ביותר מפלטפורמה אחת. כפי שניתן לראות בתרשים 18 נמצא ש-62% מהעסקים אינם משתמשים באף פלטפורמה דיגיטלית לשיווק או מכירה, ואילו 14% מהעסקים הם בעלי פלטפורמת מכירה או חנות מקוונת שמאפשרות קבלת הזמנות ותשלום באופן מקוון. ל-24% הנותרים של העסקים יש פתרונות דיגיטליים שאינם כוללים חנות מקוונת מלאה, פתרונות כגון דירוג חיצוני ופעילות שיווקית באינטרנט. ניתן לראות שבהשוואה לדיווחים משנת 2021 יש השנה עלייה מסוימת בעסקים שהם בעלי פלטפורמת מכירה או חנות מקוונת.

### תרשים 14 – פעילות העסקים באמצעות פלטפורמות אינטרנטיות



## שיעור המסחר המקוון במחזור העסק<sup>12</sup>

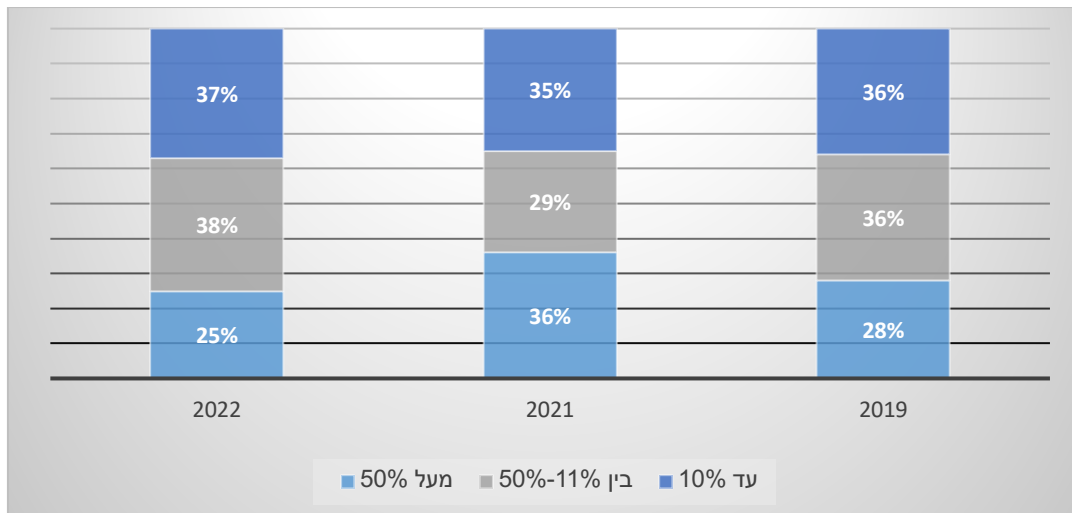
כאמור, 14% מהעסקים מפעילים חנות מקוונת או פלטפורמת מכירה ובקרב עסקים אלו בדקנו את היחס בין מסחר מקוון למסחר לא מקוון, ואת השינוי ביחס זה לאורך השנים. בתרשים 19 ניתן לראות שבהשוואה לשנת 2021 חלה ירידה בשיעור העסקים בהם המסחר המקוון מהווה מעל ל-50% מסך המחזור, ירידה זו הפוכה למגמה שהייתה בין 2019 ל-2021, הסבר אפשרי הוא שבשנת 2021 בעת משבר הקורונה, המסחר המקוון תפס נתח גדול יותר מסך המסחר, ועם הירידה בהגבלות וחזרה לסוגי מסחר מסורתיים, גם שיעור המסחר המקוון, ביחס למחזור העסק, ירד.<sup>13</sup>

### תרשים 15 – שיעור המסחר המקוון בעסק מסך המחזור, 2019-2022

<sup>11</sup> שאלה מספר 12

<sup>12</sup> שאלה 13

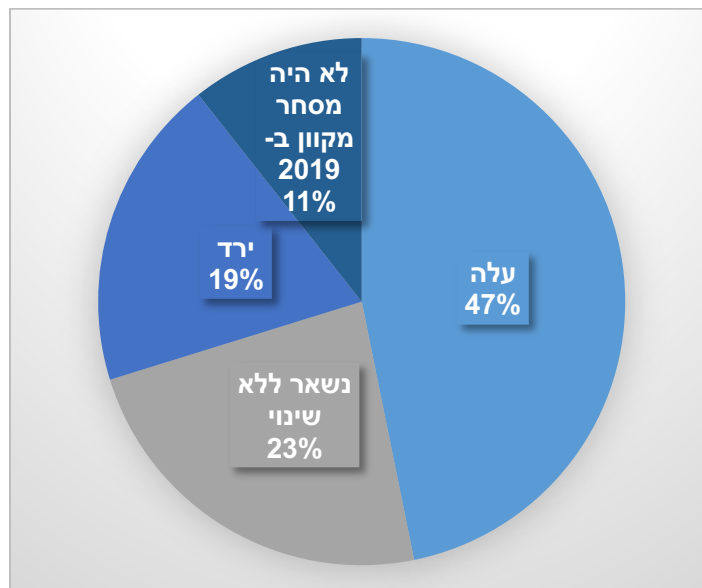
<sup>13</sup> יכול להיות שכמות המסחר המקוון ב-2022 עלתה, אולם המחזור של העסק עלה יותר משיעור העלייה של המסחר המקוון ולכן, ביחס לכלל המחזור, נמצא שיעור נמוך יותר של מסחר מקוון.



### שיעור שינוי במסחר המקוון<sup>14</sup>

עסקים בסקר נשאלו האם היה אצלם שינוי במחזור המסחר המקוון בהשוואה למצב לפני משבר הקורונה (2019). ניתן לצפות לעלייה בשיעור המסחר המקוון בהשוואה למצב שלפני המשבר. בתחום זה 11% מהעסקים ציינו שהם החלו מסחר מקוון רק אחרי תחילת 2020, 47% דיווחו על עלייה במסחר המקוון (בהשוואה ל-29% ב-2021). 19% מהעסקים ציינו שהמסחר המקוון שלהם כיום נמוך מזה שהיה ב-2019 (בהשוואה ל-35% בסקר של 2021).

### תרשים 16 – שינוי במסחר המקוון בהשוואה ל-2019



<sup>14</sup> שאלה 14



## נספחים

### נספח 1

#### מתודולוגיה

בכדי שאפשר יהיה לבחון הבדלים בין עסקים בגדלים שונים, ובין ענפי כלכלה שונים, ניתן ייצוג יתר לענפי מסחר, ייצור ובנייה, וזאת על חשבון ענף השרותים. כמו כן בסקר ניתן ייצוג יתר לעסקים הקטנים (5-19) ולעסקים הבינוניים (20 – 100 מועסקים) על חשבון העסקים הזעירים (0 – 4). כך שהמדגם בסקר לא היה מייצג וכדי שאפשר יהיה להסיק ממנו בוצע תיקון לייצוגיות העסקים (בחישובים משוקללים בלבד) לפי קבוצות גודל העסק (מספר מועסקים כפי שמדווח ע"י בעלי העסקים עצמם) באופן הבא:<sup>15</sup>

---

<sup>15</sup> במקרים בהם הנסקר לא השיב על מספר מועסקים, המידע הושלם ממאגר הנתונים של הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים.

### התפלגות המדגם ותיקון לקבלת תשובות מייצגות

סה"כ	בינוי	מסחר	מסחר	שירותים	תעשייה	
		קמעונאי	סיטונאי		ויצור	
						<b>מספר</b>
						<b>משיבים</b>
						<b>במדגם</b>
194	18	14	26	112	24	עצמאים
298	31	35	49	139	44	1-4
243	31	20	46	106	40	5-19
165	22	13	25	61	44	20+
900	102	82	146	418	152	סך הכול
						<b>התפלגות במדגם</b>
						עצמאים
21.6%	2.0%	1.6%	2.9%	12.4%	2.7%	
33.1%	3.4%	3.9%	5.4%	15.4%	4.9%	1-4
27.0%	3.4%	2.2%	5.1%	11.8%	4.4%	5-19
18.3%	2.4%	1.4%	2.8%	6.8%	4.9%	20+
100.0%	11.3%	9.1%	16.2%	46.4%	16.9%	סך הכול
						<b>התפלגות</b>
						<b>באוכלוסייה</b>
						עצמאים
58%	5%	5%	2%	44%	2%	
31%	5%	4%	3%	17%	2%	1-4
9%	2%	1%	1%	5%	1%	5-19
2%	0%	0%	0%	1%	0%	20-99
100%	12%	10%	6%	67%	4%	סך הכול
						<b>מקדם תיקון</b>
						עצמאים
2.67	2.67	2.89	0.75	3.52	0.64	
0.93	1.50	1.05	0.49	1.11	0.34	1-4
0.35	0.49	0.60	0.22	0.39	0.18	5-19
0.12	0.09	0.16	0.09	0.19	0.06	20-99
1.00	1.10	1.12	0.38	1.44	0.26	סך הכול

הסקר היה סקר טלפוני, שנערך בחודשים יוני-יולי 2022 בקרב 900 עסקים, ושיעורי ההשבה על הסקר עמדו על 13% ראיונות שהסתיימו בהצלחה. התפלגות הסטטוסים העיקריים לאי השבה: ב- 55% מהמקרים לא הייתה תשובה או היה תפוס, 19% סרבו להשיב על הסקר, 11% היו מספרים שגויים/נתב שיחות או לא רלוונטי ו-2% ביקשו שיחזרו אליהם במועד מאוחר יותר.

#### סיכום ההשבה לסקר

רשומות	%	
3003	100%	סך הכול
900	13%	השלים סקר
3,919	55%	תפוס/אין מענה
167	2%	ביקש שיתקשרו אליו במועד מאוחר יותר
1356	19%	סירב
747	11%	מספר שגוי/ נתב שיחות. עסק נסגר וכדומה

## שאלון – סקר עסקים מקיף 2022

פתיח:

שלום, שמי \$ [202] ואני מתקשר/ת מטעם הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים במשרד הכלכלה, האחראית על סיוע לעסקים בישראל.

אפשר לדבר בבקשה עם אחד המנהלים בעסק או בעליו?

- אם העסק ולא אחד מהמנהלים או בעל העסק, יש לבקש אותו ולהקריא מחדש את הפתיח.

- אם זה לא העסק או שלא ניתן להשיג את בעל העסק או המנהל שלו >יש לסיים את השיחה ולציין זאת בנסגר/ אחר.

אנו עורכים מדי פעם סקר קצר ללמידת מצב העסקים על מנת לעזור ולשפר את מצב העסקים. חשוב לציין כי השאלון חסוי ולא יעשה שום שימוש בכל פרט מזהה שלך או של העסק. תודה על שיתוף הפעולה.

כללי

1. כמה שנים העסק קיים? \_\_\_\_\_ (לסוקר: לענות בשנים).

א. אם העסק קיים עד שנה (סינון – יוצא מהסקר)

2. כמה מועסקים עובדים היום בעסק, **כולל בעלים ומנהלים**? (לסוקר - יש להדגיש

שהמספר כולל בעלים / מנהלים, יש לקבל תשובה מספרית בלבד) (ניתן להסתפק באומדן) \_\_\_\_\_.

א. לא יודע (סינון – יוצא מהסקר).

ב. מסרב להשיב (סינון – יוצא מהסקר).

אם מעל 100 עובדים, יש להודות ולסיים את הסקר.

3. האם מצבת העובדים היום בהשוואה למצבת העובדים בשנת 2021?

א. נמוכה יותר

ב. דומה

ג. גבוהה יותר

4. בהשוואה לאותה התקופה בשנה שעברה האם רווחיות העסק:

א. עלתה.

ב. ירדה

ג. נשארה דומה

ד. לא ניתן לדעת

ה. מסרב

7. האם קיבלת פיצויים מהמדינה בשנת 2020?

א. כן

ב. לא (עובר לשאלה 7)

8. עד כמה הפיצויים שקיבלת ב-2020 סייעו לך להמשיך להחזיק את העסק שלך פעיל?

א. במידה מעטה מאוד

ב. במידה מעטה

ג. במידה בינונית

ד. במידה רבה

ה. במידה רבה מאוד

9. האם שקלת לסגור את העסק לצמיתות בשנה האחרונה?

א. כן

ב. לא (עובר לשאלה 9)

10. האם סגירת העסק קשורה למשבר הקורונה?

א. כן

ב. לא

11. מהו החסם העיקרי לדעתך להצלחת העסק שלך? (לסוקר -יש להדגיש שמדובר בחסם העיקרי - תשובה אחת. יש להקריא תשובות א-ו). **תכנות: סדר התשובות משתנה רנדומלי.**

- א. גישה למימון
- ב. מציאת לקוחות
- ג. זמינות כוח עבודה או ניהול מימון
- ד. עומס בירוקרטי (דוגמה לסוקרים: מילוי טפסים, בקשת אישורים)
- ה. עלויות ייצור, חומרי גלם או סחורות
- ו. אין חסם להצלחת העסק <לא להקריא>
- ז. אחר <לא להקריא> \_\_\_\_\_.
- ח. מסרב (לא להקריא).

דיגיטציה

12. האם אתה משתמש בחשבונית דיגיטלית המועברת ישירות לפורטל, למייל או טלפון הלקוח?

- א. כן
- ב. לא (עובר לשאלה 11)

13. מתי התחלת להשתמש בחשבונית דיגיטלית:

- א. לפני שהחל משבר הקורונה
- ב. אחרי תחילת משבר הקורונה

מסחר מקוון

14. האם העסק שלך פועל כיום בפלטפורמות הבאות? (להקריא תשובות 1-4. ניתן לענות יותר מתשובה אחת) חשוב להקריא את כל התשובות גם אם עונה לא על הראשונה וחושב שלא רלוונטי עבורו:

- א. חנות מקוונת או פלטפורמת מכירה (למשל, אמזון).
- ב. פעילות שיווקית באינטרנט שאינה מכירה (אתר לצורך מיתוג, דף עסקי, אינסטגרם וכו') (דלג לשאלה 15).
- ג. פלטפורמת דרוג חיצונית שמפנה אלייך (דוגמת: איזי, זאפ, אתר מדרג) (דלג לשאלה 15).
- ד. אחר \_\_\_\_\_ (דלג לשאלה 15).
- ה. לא (דלג לשאלה 15).

15. מהו שיעור המסחר המקוון בעסק כיום, מסך המחזור הכללי? (לסוקר: שיעור הכוונה לאחוז, המחזור הכללי הכוונה להכנסה הכוללת) לסוקר ללא הקראת תשובות

- א. עד 10%
- ב. בין 11%-25%
- ג. בין 26%-50%
- ד. 51%-75%
- ה. מעל ל 75%
- ו. לא יודע (לא להקריא)

16. שיעור המסחר המקוון של העסק כיום בהשוואה לשנת 2019 (לפני המשבר).

- א. עלה במידה רבה.
- ב. עלה במידה מועטה.
- ג. נשאר ללא שינוי.
- ד. ירד במידה מועטה.
- ה. ירד במידה רבה.
- ו. לא היה מסחר מקוון בשנת 2019
- ז. לא יודע (לא להקריא)

ועכשיו מספר שאלות בנושא משבר הקורונה

17. האם העסק ביצע שינויים משמעותיים מאז פרוץ משבר הקורונה? (לדוגמא: מעבר למכירות באינטרנט, מעבר למשלוחים, שינויים מהותיים בהעסקת העובדים)

א. כן.

ב. לא (עבור לשאלה 21).

18. מהם השינויים העיקריים שבוצעו בעסק מאז פרוץ משבר הקורונה? (ניתן להשיב יותר מתשובה אחת):

א. עברנו לעבודה בקפסולות.

ב. עברנו לעבודה מהבית.

ג. עברנו לעבוד במשמרות.

ד. אין שינוי. (עובד לשאלה 18)

ה. עסק עצמאי עם עובד אחד בלבד (עובד לשאלה 18)

ו. אחר: \_\_\_\_\_ (עובר לשאלה 18)

19. האם בעקבות ההקלה בהגבלות בחודשים האחרונים חזרתם לעבודה במתכונת מלאה כפי שהיה לפני הקורונה?

i. לא, עדיין עובדים במתכונת חלקית

ii. כן חזרנו לעבוד במתכונת מלאה

20. האם מאז פרץ משבר הקורונה ביצעת שינוי באופן המכירה והשיווק? (ניתן להשיב יותר מתשובה אחת):

א. עברנו למסחר מקוון, כולל הזמנות ותשלומים דיגיטלים (לדוגמא: חנות דיגיטלית)

ב. עברנו ל take away או שליחויות בהזמנה טלפונית (תשלום יכול להיות מזומן, טלפוני, או כרטיס אשראי)

ג. עברנו למתן שירותים מקוונים ( למשל: הרצאות מקוונות, תיקון מחשב על ידי השתלטות מרחוק, שיעורים פרטיים)

ד. אחר \_\_\_\_\_

ה. לא.

21. האם מאז פרץ משבר הקורונה העסק עבר לשימוש באחת או יותר מהמערכות הדיגיטליות הבאות?



- א. מערכת לניהול כספים
- ב. מערכת לניהול לקוחות
- ג. מערכת לניהול הייצור
- ד. מערכת לניהול לוגיסטי
- ה. מערכת אחרת
- ו. לא

22. האם בעקבות משבר הקורונה ביצעת שינוי בתשתיות?

- א. העתקנו את העסק למקום אחר
- ב. אנחנו משתמשים בתשתיות של עסק אחר
- ג. שידרגנו את תשתיות העסק
- ד. אחר \_\_\_\_\_
- ה. לא.

לצורך ניתוח סטטיסטי בלבד:

23. מהו תחום עיסוקו העיקרי של העסק? (להקריא תשובות- אם מציין יותר מסוג אחד

(לכתוב באחר)

- א. תעשייה ויצור.
- ב. שירותים .
- ג. מסחר קמעונאי.
- ד. מסחר סיטונאי
- ה. בינוי.
- ו. אחר \_\_\_\_\_

תודה רבה על שיתוף הפעולה!

לסוקר: למלא את מין המשיב \_\_\_\_\_