



משרד הכלכלה והתעשייה
הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים



דו"ח תקופתי מצב העסקים הקטנים והבינוניים בישראל 2018



www.sba.org.il

עורך: ד"ר ניר בן אהרון, מנהל תחום מדיניות, מחקר וקשרים בין-לאומיים, הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים.
דוא"ל: nir.benaharon@economy.gov.il, טלפון 02-6662363

תודה לאביגיל לוי, לליאור זיסמן, לרונית ניסנבוים מהלשכה המרכזית לסטטיסטיקה שסיפקו לנו את הנתונים הסטטיסטיים וסייעו לנו בעיבודיהם. אנו מודים גם לאיחוד האירופי ולארגון ה-OECD על המחקר ועל הסקירות שביצעו על עסקים קטנים ובינוניים בישראל וכן על הסיוע שהגישו לנו בהבהרת נתונים סטטיסטיים משווים.

דבר שר הכלכלה והתעשייה

העסקים הקטנים והבינוניים הם אחד ממנועי הצמיחה העיקריים של המשק הישראלי. הם אחראים ליותר ממחצית מהתוצר העסקי ומעסיקים כ-60% מכלל המועסקים מהמגזר העסקי והיו בין הגורמים העיקריים לצמיחה הכלכלית הגבוהה בשנים האחרונות. תפקיד הממשלה הוא לספק לעסקים הקטנים והחדשים סביבה עסקית פשוטה וברורה שבה יוכלו היזמים לפעול, לא להתיש אותם בדרך בבירוקרטיה מיותרת ולא להקשות עליהם בחקיקה לא יעילה.

לאור זאת, משרד הכלכלה והתעשייה קידם את ההעברה של חוק מוסר התשלומים לספקים שקובע ימי אשראי במשק כך שעסקים יקבלו את התשלום המגיע להם במהירות וביעילות. המשרד גם פועל להנגיש את הרכש הממשלתי לעסקים קטנים, ומוודא שמכרזים ממשלתיים מותאמים לעסקים קטנים. המשרד שותף לרפורמה ברישוי עסקים הכוללת מעבר להצהרה וזירוז תהליך הרישוי. ביחד עם משרד האוצר, המשרד קידם הקלות בתחום התכנון והבניה במסגרת קבלת רישיון העסק. ביחד עם משרד המשפטים, המשרד מקדם הקלות בעיצומים כספיים כך שעסק יקבל בפעם הראשונה התראה במקום עיצום. יחד עם רשות המסים, המשרד פועל להרחבה מתמדת של הזכות לדווח מע"מ רק לאחר קבלת התשלום. המשרד מעורב בקידום פלטפורמות לגיוס המונים כך שעסקים קטנים יוכלו לגייס הון בפלטפורמות אלו באופן פשוט יעיל וזול. המשרד קידם בממשלה הוספה של 25% לתגמולי מילואים לעצמאים, כך שהתגמולים ישקפו באופן מדויק יותר את ההפסדים שסופגים עצמאים שיוצאים לשירות מילואים. כמו כן, המשרד קידם בממשלה את ההקמה של מנגנון הפנסיה לעצמאים, ובכך אפשר רשת ביטחון סוציאלי לגיל פרישה. בנוסף המשרד קידם את ההפחתה של תשלומי ביטוח לאומי לעצמאים והשוואתם לשיעור הפרשה אצל שכירים וכן את עדכון חישוב ההכנסה לעצמאית לצורך דמי לידה, כך שישקף הכנסה שנתית.

השנה הדוח כולל גם פרק נפרד המציג מחקר שביצעה הסוכנות על הקשיים והחסמים שיש לנשים שמקימות ומנהלות עסקים וממליץ על כיוונים כיצד ניתן לסייע לנשים ולהקטין את החסמים. בעקבות המחקר הסוכנות בנתה תכניות סיוע שמאפשרות ליזמים, ובעיקר ליזמיות, להתגבר על קשיים וחסמים שנמצאו. לדוגמה סיוע להקים קהילות עסקים, סיוע לקדם נטוורקינג של יזמים ויזמיות, הקלות בייעוץ לקבלת מימון. כמו כן, משרד הכלכלה והתעשייה ערך השנה כנס גדול במטרה לעודד נשים יזמיות להקים עסקים או לקדם את העסקים הקיימים שלהן.

פעולות אלה הן בין הגורמים לממצא החשוב שמוצג בדו"ח זה - שיא במספר העסקים הקטנים והבינוניים שנוספו ב-2017 למשק 13.8 אלף עסקים שמביאים את מספר העסקים בישראל לשיא של - 540 אלף. משרד הכלכלה והתעשייה, באמצעות הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים, הוא כיום הבית לעסקים הקטנים והבינוניים בישראל. גם בשנה הבאה המשרד ימשיך לפתח את מערך המרכזים של מעוף, ימשיך לתמוך בקרנות ותכניות המימון השונות שהסוכנות יוזמת ומנהלת, ימשיך לדאוג לשיפור הרגולציה כדי שלא תכביד באופן לא פרופורציונלי על עסקים קטנים. המשרד מוביל שורה של צעדים חדשים להקלת הנטל הבירוקרטי ולשיפור הסביבה העסקית במסגרת צוות בינמשרדי שפועל בימים אלו. אני בטוח שבאמצעות פעילויות אלו עסקים קטנים ובינוניים ימשיכו להוביל את הצמיחה של המשק הישראלי גם בשנים הקרובות.

אלי כהן



דבר מנכ"ל משרד הכלכלה והתעשייה

משרד הכלכלה והתעשייה פועל לקידום הצמיחה דרך צמצום הריכוזיות, הגדלת התחרותיות ושיפור הפריור של עסקים בישראל.

עסקים קטנים ובינוניים חזקים הם תנאי למשק יציב וצומח, ולכן משרד הכלכלה והתעשייה מציב את חיזוק העסקים הקטנים והבינוניים כאחת מחמש מטרותיו המרכזיות לשנים הקרובות.

דו"ח זה של הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים מציג נתונים על העסקים בישראל ביחס לשנים קודמות וכן בהשוואה בין-לאומית. מגזר העסקים הקטנים והבינוניים בישראל הוא מגזר תוסס מאוד, מגזר שצמח ותרם באופן משמעותי מאוד לכלכלת המדינה בשנים האחרונות. מגזר זה מתבסס על פעילות ענפה של יזמים המאפיינים את המשק הישראלי. בשנים האחרונות אנו גם עושים מאמצים רבים לשלב אוכלוסיות מגוונות ולסייע להן לפתוח עסקים ולנהל אותם. לדוגמה, עידוד יזמים מהמגזר החרדי והערבי ועידוד יזמות של נשים.

דו"ח זה משקף את מצב העסקים הקטנים והבינוניים בישראל ואת האתגרים והמחסומים המרכזיים העומדים בפניהם. הדו"ח מציג, בין השאר, את הפעולות המרכזיות שהסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים נוקטת על מנת לשפר, לייעל ולתקן את הטעון תיקון ולקדם את האינטרסים של מגזר העסקים הקטנים הבינוניים בפני גורמי הממשל והכנסת.

זו השנה השלישית שהסוכנות מציגה את מדד הידידותיות של הרשויות המקומיות לעסקים הפועלים בהן, והשנה הסוכנות גם פיתחה ומציגה את מדד הידידותיות של הבנקים לעסקים הקטנים והבינוניים. מדדים אלו מעודדים תחרות של הרשויות המקומיות ושל הבנקים על הסיוע והשירות לעסקים קטנים ובינוניים, מגבירים את המודעות של העסקים ליכולתם לדרוש שיספקו להם שירותים טובים ומאפשרים לעסקים לכלכל טוב יותר את מעשיהם.

אני מברך את הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים על פרסום הדו"ח השנתי בפעם החמישית ועל עבודתה לקידום מגזר העסקים הקטנים והבינוניים.

שי רינסקי

דבר מנהל הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים

הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים מסייעת לעסקים קטנים ובינוניים באמצעות מרכזי מעוף שהקימה ובאמצעות התוכניות והקרנות השונות שהיא מפעילה. כמו כן הסוכנות פועלת לשיפור האווירה העסקית במדינה ולהקלה בנטל הביורוקרטיה והרגולציה המוטל על העסקים. גם השנה המשכנו להרחיב את ההיקף והמגוון של כלי הסיוע שאנחנו מפעילים לטובת העסקים. הסוכנות מפעילה תוכניות להגדלת הפריון והחדשנות של העסקים וכן מעודדת אותם להטמיע טכנולוגיות חדשות ולשפר את יכולותיהם הדיגיטליות. הסוכנות גם פועלת להקמת מאיצים עסקיים ברשויות מקומיות רבות וכן מסייעת לרשויות המקומיות להיות ידידותיות יותר לעסקים הפועלים בהן. השנה אנו מגדילים את מאמצינו להטמיע מערכי למידה ממוחשבת כדי לאפשר למנהלים ולבעלי עסקים ללמוד כיצד לנהל טוב יותר את העסק שלהם בקצב הנוח להם, ללא צורך לעזוב פיזית את העסק וגם לנהל אותו מהבית.

בשנה החולפת ביצענו פעולות רבות למען העסקים הקטנים והבינוניים, בהן קידום התחרות בתחום הבנקאות במיוחד בנוגע לעסקים הקטנים והבינוניים ועבודה עם השלטון המקומי כדי לאפשר לרשויות מקומיות להוציא מכרזים מתאימים יותר לעסקים קטנים ובינוניים. כמו כן משרד הכלכלה והתעשייה מסייע השנה לעסקים קטנים ובינוניים שמעוניינים לשפר פריון וחדשנות וכן לעסקים שמעוניינים להטמיע טכנולוגיות דיגיטליות. לדוגמה, השנה השקנו תוכנית להגדלת הפריון והחדשנות בעסקי מסחר ושירותים בצפון הארץ, וכיום אנחנו מפעילים תוכנית שתסייע לעסקים תעשייתיים קטנים ובינוניים בכל הארץ להטמיע ציוד ומכשור דיגיטליים. פעולות אלו מסייעות לעסקים לגדול ולכלכלה הישראלית לצמוח.

דו"ח זה מוגש לעסקים בישראל, לקובעי מדיניות ולגורמי מחקר ככלי מסייע לקבלת החלטות ולקביעת מדיניות. אני מקווה שהמידע הרב ישמש אתכם בעבודתכם ויתרום לצמיחתו של מגזר העסקים הקטנים והבינוניים בישראל.

רן קייתי

תקציר מנהלים

פרסום זה מכיל שלושה חלקים. החלק הראשון כולל סקירה על המדיניות של הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים, הפעילויות שלה בשנת 2017 ויעדי הפעילות לשנת 2019. החלק השני כולל נתונים וניתוחים על עסקים קטנים ובינוניים בישראל ובהשוואות בין-לאומיות מההיבטים של מספר העסקים, תעסוקה, תוצר, מחזור פעילות, רווחיות, פרוץ העבודה, מאפייני היזמות ורמת הדינמיות במגזר העסקי. חלק זה כולל גם פרק ובו תיאור חסמים והזדמנויות עתידיות למגזר העסקים הקטנים והבינוניים. החלק השני מסתיים בפרק ובו נתונים על מימון ואשראי לעסקים קטנים ובינוניים. בחלק השלישי מוצגים שני מדדים שבנתה הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים: מדד המדרג את מידת הידידותיות של רשויות מקומיות לעסקים ומדד המדרג את מידת הידידותיות של הבנקים לעסקים קטנים ובינוניים. נוסף על כך, חלק זה כולל גם פרקים על שלושה מחקרים שערכה הסוכנות: (א) אשראי זעיר חוץ-בנקאי לנשים ערביות, (ב) יזמות נשים בישראל, (ג) תשלום מע"מ על בסיס מזומן.

נתונים על פעילות הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים

הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים (להלן: הסוכנות) מבצעת מגוון פעולות שמטרתן לסייע באופן ישיר לעסקים ולשפר את הסביבה העסקית שבה העסקים פועלים. במהלך שנת 2017 הסוכנות הקימה חמישה מרכזי פיתוח עסקים חדשים של מעוף, ובסך הכול היא מפעילה כיום 44 מרכזים של **מעוף** הפזורים ברחבי הארץ. מרכזים אלה נתנו ב-2017 ייעוץ לכ-23,890 עסקים, מהם כ-20,460 עסקים זעירים ויזמים, 1,500 עסקים קטנים וכ-1,930 עסקים בינוניים. כמו כן הסוכנות העבירה כ-15,470 שעות הדרכה במגוון נושאים.

הקן להלוואות בערבות מדינה, שהסוכנות מפעילה יחד עם החשב הכללי במשרד האוצר, אישרה בשנת 2017 4,166 הלוואות לעסקים קטנים ובינוניים בסכום כולל של 1.786 מיליארד ש"ח. **תוכנית SAWA** למיקרו-מימון של יזמיות מהמגזר הערבי, שהסוכנות מפעילה יחד עם קרן קורת, נתנה 1,245 הלוואות בסכום כולל של כ-9.5 מיליון ש"ח. נוסף על כך, שתי קרנות **הפרייבט אקוויטי** לעסקים בצמיחה, אשר הוקמו בשיתוף אגף התקציבים באוצר, ביצעו השקעות בהיקף של 140 מיליון ש"ח במגזר העסקים הבינוניים. **קרן הסיוע לעסקים במצוקה** אישרה בשנת 2017 סיוע בהיקף של כ-40 מיליון ש"ח לשישה מפעלים במצוקה אשר מעסיקים כ-700 עובדים באזורי עדיפות לאומית.

לצורך **שיפור הסביבה העסקית** בישראל העבירה הסוכנות בשנה החולפת חוות דעת על כ-70 הצעות חוק, שעלו לדיון בוועדת שרים לענייני חקיקה, התריעה על תחומים שיכולים לפגוע פגיעה לא מידתית בעסקים קטנים ונתנה המלצות לשיפור. הסוכנות השתתפה גם בעשרות דיונים יזומים עם משרדי ממשלה ובוועדות הכנסת כדי לשפר את הרגולציה הציבורית ולהקטין את פגיעתה בעסקים קטנים. כמו כן הסוכנות יזמה וקידמה את העברת חוק מוסר תשלומים לספקים, שאמור להקל על עסקים באמצעות שיפור מוסר התשלומים במשק. בעקבות פעילות הסוכנות אושרה חקיקה המאפשרת לעסקים לגייס הלוואות דרך פלטפורמות למימון המונים בהיקף של עד 1 מיליון ש"ח. כדי לשפר את שירותי הסוכנות ולהנגיש את המידע הסוכנות פיתחה מערכת מחשוב אינטגרטיבית לטובת כלל פעילויותיה לעסקים קטנים ובינוניים. המטרה היא לאפשר לסוכנות לפתח מערך הדרכה מקוון, להעביר ידע ולהנגיש את המידע גם לקוראי השפה הערבית.

תרומת העסקים הקטנים והבינוניים לכלכלה

על פי נתוני 2017 מספר העסקים הכולל במגזר העסקי בישראל עומד על 542 אלף עסקים; 99.5% מהם עסקים קטנים ובינוניים עד גודל של 100 שכירים לעסק. העסקים הקטנים והבינוניים מעסיקים 1.83 מיליון משרות, לרבות העסקה עצמית של עצמאים, המהוות 60% מהמשרות במגזר העסקי. כמו כן הם מייצרים כ-52% מהתוצר במגזר העסקי.

בחלוקה על פי קבוצות גודל מספר העסקים הזעירים, המעסיקים 1-4 שכירים, עומד על כ-166 אלף עסקים, והם מעסיקים כ-11% מהמשרות במגזר העסקי ותורמים 11% מהתוצר העסקי. נוסף על העסקים הזעירים יש גם 276 אלף עצמאים ללא שכירים, התורמים 10% מהתוצר העסקי. מספר העסקים הקטנים, המעסיקים 5-19 שכירים, עומד על 57 אלף עסקים. הם מעסיקים 18% מהשכירים במגזר העסקי, וחלקם בתוצר עומד על 15% מהתוצר העסקי. מספר העסקים הבינוניים, המעסיקים 20-99 שכירים, עומד על 14 אלף עסקים. הם מעסיקים 19% מהשכירים במגזר העסקי, ותורמתם לתוצר עומדת על 18% מהתוצר העסקי.

מגמות בהתפתחות מגזר העסקים הקטנים והבינוניים

בשנים האחרונות חלה צמיחה במספר העסקים והמועסקים בכל קבוצות הגודל של העסקים, אך בקרב מגזר העסקים הקטנים והבינוניים הצמיחה גדולה יותר. משנת 2011 ועד 2016 גדל המגזר העסקי ב-70 אלף עסקים. בקרב העסקים הקטנים והבינוניים הגידול הממוצע השנתי עומד על 2.8%, בעוד בקרב העסקים הגדולים הוא עומד על 2.4%. צמיחה זו באה לידי ביטוי גם במספר המועסקים אשר גדל בשנים אלו ב-380 אלף מועסקים, צמיחה שנתי ממוצעת של 3% בקרב העסקים הקטנים והבינוניים ו-2.3% בעסקים הגדולים.

בסקר התקופתי של הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים מ-2017 66% מבעלי העסקים דיווחו על יציבות או שיפור ברווחיות העסק. מהסקר עולה כי עסקים בינוניים דיווחו בשיעור הגבוה ביותר על עלייה ברווחיות לעומת 2016 - 46%. שיעור הדיווח הנמוך ביותר על עלייה ברווחיות נמדד בקרב עסקים ללא מועסקים - 21%.

מאפייני התוצר והפריון של עסקים

בשעה שמרבית התוצר העסקי בענפים הכלכליים מוטי ההון מיוצרת בעסקים גדולים, הרי רוב התוצר העסקי בענפים הכלכליים מוטי כוח אדם מיוצר בעסקים קטנים ובינוניים. התרומה לתוצר של עסקים גדולים מוטי הון (מעל 100 משרות) הוא 147,808 מיליוני ש"ח, והיא מהווה 61% מהתוצר של כלל העסקים מוטי ההון. בענפים מוטי כוח אדם עסקים קטנים ובינוניים תורמים 174,228 מיליוני ש"ח לתוצר, שהם 62% מסך התוצר של העסקים בענפים אלו.

פריון העבודה הגבוה ביותר הוא בעסקים שבהם מעל 100 משרות, והוא עומד על 233,018 ש"ח בשנה. פריון העבודה הנמוך ביותר נרשם בקרב עסקים קטנים (5-19 משרות), והוא עומד על 161,962 ש"ח בשנה. חלוקת העסקים לפי ענפים, המבוססים על הון פיזי לעומת כוח אדם, מעלה כי בענפים מוטי הון יש יתרון לגודל של עסקים גדולים, ולכן שיעור הפריון בעסקים גדולים (מעל 100 משרות) גבוה בהרבה מיתר קבוצות הגודל ועומד

על כ-380 אלף ש"ח למשרה. בענפים מוטי כוח אדם אין הבדלים משמעותיים. הפיריון הגבוה ביותר הוא בעסקים הזעירים בגודל 1-4 מועסקים, והוא עומד על 198,201 ש"ח למשרה.

דמוגרפיה של עסקים

בישראל יש 64 עסקים בממוצע לכל אלף איש. בשנים האחרונות כמות העסקים שנפתחו גדולה מכמות העסקים שנסגרו, ותהליך זה מגדיל את כמות העסקים במשק. בשנת 2017 נפתחו 57,050 עסקים ונסגרו 43,238 עסקים, ולפיכך בשנה זו נוספו למשק 13.8 אלף עסקים נטו, שהם 2.4% מהעסקים במשק. הענף עם אחוזי השרידות הגבוהים ביותר הוא התעשייה, בעוד הענף עם אחוזי השרידות הנמוכים ביותר הוא המסחר.

שיעור היזמות בישראל גבוה ביחס לעולם, וישראל מדורגת בנושא זה במקום החמישי מבין 24 המדינות המפותחות. משנת 2010 יש עלייה משמעותית בשיעורי היזמות בישראל, וב-2017 30% מהאוכלוסייה הבוגרת דיווחו כי בכוונתם להקים עסק בתוך שלוש שנים.

הפחד **מכישלון עסקי** גבוה בקרב האוכלוסייה בישראל יחסית לעולם. ישראל מדורגת בנושא זה במקום השלישי מבין המדינות המפותחות אשר נכללו בסקר, ו-54.7% מהנשאלים בישראל דיווחו שפחד מכישלון מונע מהם להקים עסק.

דינמיות של עסקים

בשנת 2017 פיתחה הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים **מדד לדינמיות של עסקים שמעסיקים בין 10 ל-100 מועסקים**. מדד זה מציג עסקים אשר הרחיבו או צמצמו מועסקים בהיקף של מעל 10% ומעל 20%. המדד מראה שקיימת תנועתיות גבוהה יותר, ככל שהעסק קטן יותר, והקבוצה שחוה את התנועתיות הגבוהה ביותר הינה עסקים המעסיקים 10-19 שכירים. בקבוצה זו 50% מהעסקים חוו שינויים של יותר מ-10% בכמות המועסקים, 25% מהעסקים הגדילו מועסקים ו-25% מהם הקטינו מועסקים. בחלוקה של העסקים לפי ענפים עולה כי ענף הבינוי חווה את התנועתיות הגדולה ביותר; 17% מהעסקים בענף חוו הצטמצמות של למעלה מ-20% בהשוואה ל-11.5% ו-8% בענפי השירותים והתעשייה, בהתאמה. גם בהשוואה של התרחבות גבוהה מעל 20% ענף הבינוי הוא בעל התנועתיות הגדולה ביותר; 15% מהעסקים חוו התרחבות גבוהה לעומת 13.5% ו-8% בענפי השירותים והתעשייה, בהתאמה.

חסמים והזדמנויות

מבחינת **קשיים ומחסומים** בפני הצלחה של עסקים, מציאת לקוחות ותחרות הן המחסומים הנפוצים ביותר בפני פיתוח עסק שעליהם דיווחו עסקים קטנים ובינוניים (22% ו-19%, בהתאמה). מחסומים אלו הם ליבת הפעילות העסקית ומרכז התחרות בין העסקים, ולכן הם מהווים מחסום טבעי בסביבה עסקית בריאה. המחסומים הנפוצים ביותר הבאים בתור הם עומס ביורוקרטי ומיסים (16%), זמינות כוח עבודה וניהול מיומן (12%), גישה למימון (10%) ועלויות ייצור (7%). ארבעת הגורמים האחרונים מהווים מגבלות שפוגעות ביעילות העסקית, וטיפול טוב יותר של המדינה בהם יכול לשפר את ביצועי המגזר העסקי ולתרום לקידום הכלכלה בישראל.

בדיקת הכוונות של בעלי עסקים **לסגור את העסק** שלהם היא דרך נוספת להעריך את מצב העסקים. ב-2017 32% מבעלי העסקים דיווחו כי שקלו לסגור את העסק שלהם בשנה האחרונה. שיעור זה גבוה בהשוואה לדיווחים של 2016, שהעלו כי רק 23% אמרו כי שקלו לסגור את העסק.

פלטפורמת **מסחר מקוון** היא הזדמנות של העסקים הקטנים והבינוניים להגדיל את היקף המכירות שלהם ולפעול בשווקים חדשים. בשנת 2017 14% מהעסקים דיווחו שיש להם פלטפורמה למסחר מקוון בעסק. שיעור זה מהווה גידול משמעותי לעומת 2016 שבה רק 4% דיווחו על קיום פלטפורמה כזו.

מימון ואשראי לעסקים

אשראי בנקאי הוא אמצעי המימון העיקרי שמשמש עסקים קטנים ובינוניים למטרות הקמה, צמיחה ולמימון הפעילות השוטפת שלהם. בשנים האחרונות היקף האשראי הבנקאי לעסקים קטנים ובינוניים גדל מדי שנה באופן קבוע, ובשנת 2017 הוא עמד על 51.6% מסך האשראי הבנקאי לעסקים. ואולם עסקים גדולים נהנים גם מאשראי חוץ-בנקאי רב, וסך האשראי של העסקים הקטנים והבינוניים ביחס לתוצר שהם מייצרים נמוך משמעותית בהשוואה לעסקים הגדולים.

הפערים בעלויות המימון בין עסקים קטנים לבינוניים הצטמצמו באופן רציף החל משנת 2012, אך עדיין נותרו משמעותיים. בשנת 2017 שיעור ההכנסות של הבנקים מריבית ממגזר העסקים הקטנים היה גבוה פי 1.3 לעומת ההכנסות מהעסקים הגדולים, ובמגזר העסקים הזעירים עמד שיעור זה על פי 1.5. כמו כן עסקים קטנים משלמים כ-40% יותר מעסקים בינוניים וכ-50% יותר מעסקים גדולים על עמלות ואגרות לביצוע פעולות שונות, ומגמה זו נשמרת לאורך השנים.

הפיגור בתשלומים במשק החמיר בשנת 2017 לעומת השנה הקודמת. לקוחות מהמגזר העסקי נוטים יותר לפגור בתשלומים לספקים שלהם מלקוחות מהמגזר הציבורי. ואולם כשיש איחור בתשלומים מהמגזר הציבורי, הוא ארוך יותר בהשוואה למגזר הפרטי (74 ימי אשראי במוצע לעומת 53). חוק מוסר התשלומים, המחייב משרדי ממשלה לשלם לספקים תוך 45 יום ממועד קבלת החשבונית או תוך 30 יום מתום החודש שבו התקבלה החשבונית ("שוטף פלוס 30") שחוקק בתחילת 2017, אמור להקטין את האיחורים בתשלומים, וניתן לצפות שבשנים הבאות יקטן הפיגור הממוצע בתשלומים לעסקים.

מדד ידידותיות של הרשויות המקומיות לעסקים קטנים ובינוניים

הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים בנתה מדד שמשקלל ומשקף את **רמת "הידידותיות" של הרשויות המקומיות** לעסקים במטרה לעודד את הרשויות לשפר את האטרקטיביות שלהן ולמשוך אליהן עסקים קטנים ובינוניים. המדד מבוצע זו השנה השלישית וכולל שלושה מרכיבים: (1) שביעות רצון של בעלי העסקים מהתנהלות הרשות (הנבחנת על ידי סקר שהסוכנות מבצעת בקרב עסקים בכל רשות); (2) נגישות מקוונת למידע על אודות השירותים של הרשות ואפשרויות לבצע פעולות באינטרנט; (3) מדד ארנונה עסקית המחשב כמה העסקים מסבסדים את תעריף הארנונה של התושבים. הדירוג לרשויות נעשה לפי גודל הרשות ומחולק לשלוש קטגוריות:

רשויות מקומיות גדולות שבהן מעל 150 אלף תושבים, רשויות בינוניות שבהן 50-150 אלף תושבים ורשויות קטנות שבהן עד 50 אלף תושבים.

בקרב הרשויות הגדולות הרשות המקומית שנמצאה הידידותית ביותר לעסקים היא אשדוד ואחריה נתניה. במקום האחרון ברשימה נמצאת ירושלים ולפניה באר שבע. בדירוג של הרשויות המקומיות הבינוניות מטה יהודה מדורגת במקום הראשון ואחריה מודיעין-מכבים רעות. את הרשימה סוגרת לוד ולפניה בית שמש. בקרב הרשויות המקומיות הקטנות עמק יזרעאל נמצאת במקום הראשון ואחריה חבל מודיעין ובסוף הרשימה נמצאת אור יהודה ולפניה טבריה.

מדד הידידותיות של הבנקים

הסוכנות לעסקים קטנים פועלת רבות על מנת לעודד ולשפר את מצב האשראי הבנקאי לעסקים. כחלק מפעולות אלו וכדי לעודד את המודעות והתחרותיות בין הבנקים הסוכנות הכינה מדד המגדיר את **רמת "הידידותיות" של הבנקים לעסקים קטנים ובינוניים**. מדד זה מורכב מארבעה פרמטרים: (1) היקף האשראי לעסקים קטנים ובינוניים מסך האשראי העסקי של הבנק; (2) שיעור הכנסות מריבית ביחס לשיעור האשראי בסיכון של מגזר העסקים הקטנים והבינוניים; (3) שיעור ההכנסות של הבנק הנוספות לריבית (עמלות שונות) ביחס להיקף הפעילות של המגזר (פיקדונות ואשראי); (4) נגישות שירותי הבנק לעסקים קטנים ובינוניים. בשנת 2018 תוצאות המדד הראו כי בנק אוצר החייל הוא הידידותי ביותר לעסקים קטנים ובינוניים ואחריו בנק מרכנתיל. במקום האחרון ברשימה נמצא הבנק הבינלאומי ולפניו בנק איגוד.

אשראי זעיר חוץ-בנקאי לנשים ערביות

תוכנית **SAWA**, מיקרו-מימון ליזמות נשים במגזר הערבי, היא מיזם משותף של הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים וקרנות קורת ישראל, בשיתוף הרשות לפיתוח כלכלי של מגזר המיעוטים. התוכנית שהחלה בשנת 2011, מיועדת לפתח עסקים זעירים על ידי מתן הלוואות חוץ-בנקאיות לנשים מהמגזר הערבי והבדואי במטרה לשפר את מצבה הכלכלי והתעסוקתי של אוכלוסיית הנשים הערביות בישראל.

בשנת 2017 בוצע מחקר הערכה על התוכנית. המחקר בדק את מאפייני הנשים המשתתפות בתוכנית ומאפייני העסקים שלהן, את מספר ההלוואות וכמות האשראי שקיבלו וכן אמד את התרומה הכלכלית של התוכנית לעסקים ולמדינה. מן המחקר עולה כי מתחילת התוכנית בפברואר 2011 עד מאי 2017 השתתפו בתוכנית 3,551 נשים. לנשים אלו אושרו 6,080 הלוואות בסכום של 48.5 מיליון ש"ח, ושיעור החוב האבוד עמד על 1.78% מההלוואות. במצטבר התוכנית תמכה ב-10,657 שנות פעילות של עסקים, וסך תוספת ההכנסה לתוצר הלאומי שייצרה התוכנית עומד על כ-172.5 מיליון ש"ח על פני שש שנים.

המחקר מראה כי הנשים שיפרו באופן מובהק את הכנסותיהן מהעסק. ההכנסה החודשית הממוצעת לעסק בכניסה לתוכנית עמדה על כ-1,541 ש"ח, ובזמן שבוצע מחקר ההערכה ההכנסה עמדה על 2,890 ש"ח - גידול של 1,349 ש"ח (88%). מראיונות עם הנשים שהשתתפו בתוכנית עולה כי רובן חשות שלמפגש עם התוכנית, הן

בהיבט הייעוץ והן בהיבט הכספי, הייתה משמעות ותרומה גדולה ליכולת שלהן להקים עסק, לטפחו או לממשו, והוא היווה מנוף לשרשרת הצלחות בעתיד.

יזמות נשים

הסוכנות לעסקים קטנים ערכה מחקר שנועד לאפיין את יזמות הנשים, להצביע על חסמים סובייקטיביים ואובייקטיביים העומדים בפני נשים יזמיות ולבחון דרכים אפשריות לשיפור מצבן של יזמיות חדשות וותיקות. המחקר מצביע על פערים ניכרים בממוצע השכר, בשעות העבודה ובענפי הפעילות המאפיינים יזמות של נשים לעומת גברים. פערים אלו אף גדולים יותר מבשאר המדינות ב-OECD. לפי ממצאי המחקר, עצמאיות בישראל עובדות בממוצע 31.6 שעות שבועיות לעומת עצמאים העובדים בממוצע 45.1 שעות שבועיות - 43% יותר. כאשר בוחנים את ההכנסה השעתית של עצמאים מול ההכנסה של עצמאיות, ניתן לראות כי עצמאיות מרוויחות בממוצע 56 ש"ח לשעה, בעוד עצמאים מרוויחים 68 ש"ח לשעה - פער של 21%.

המחקר חושף כי פערים אלו נובעים, בין היתר, מקושי להקים ולנהל בו-זמנית עסק ומשפחה, מחשש בנוגע לכישורים לנהל עסק ומפחד מכישלון, וכן מכדאיות נמוכה לפעול בענפים הדורשים השקעת הון. בעשור האחרון אומנם חל גידול בשיעורי יזמות הנשים בישראל מ-6.7% ב-2007 ל-8.4% ב-2016 - גידול שמשמעותו תוספת של כ-65 אלף עצמאיות במשק, אך למרות הגידול שיעורי יזמות הנשים בישראל נמוכים מממוצע ה-OECD בכ-2 נקודות האחוז.

מע"מ על בסיס מזומן

בשנת 2011 נערך תיקון בחוק המע"מ כדי לאפשר לעסקים, שהוא חל עליהם, לתת בזמן המכירה חשבונית עסקה במקום חשבונית מס. רק לאחר שהעסקים מקבלים את התשלום עבור המכירה, הם שולחים חשבונית מס ואז משלמים את המע"מ. הסוכנות ביצעה סקר ובדקה עד כמה העסקים נעזרים בחוק. ממצאי הסקר מעלים שכמחצית מהעסקים כלל לא שמעו על אפשרות זו. בקרב העסקים אשר רשאים לדווח על בסיס מזומן, הרוב המוחלט דיווחו כי הם עושים זאת באופן חלקי בלבד. שתי הסיבות המרכזיות הן: (א) לחלק משמעותי מהעסקים אין צורך דחוף לעבוד עם חשבוניות עסקה; (ב) נראה שיש מקרים של הפעלת לחץ מצד לקוחות להנפיק חשבונית מס בעת ביצוע עסקה. כמו כן מניתוח תשובות הסקר עולה תמונה בעייתית, ולפיה משרדי ממשלה ורשויות מקומיות מפירים בעצמם את החוק. בהיבט של קלות השימוש החוק קל ונוח לשימוש, ועסקים אשר כן מודעים לחוק, מציינים כי השימוש בו קל ונוח יחסית. הציון הכללי שניתן לקלות ויעילות השימוש בחוק הינו 7.3 בסולם של 1-10.



תוכן העניינים

19	הקדמה לדו"ח
21	חלק א' - המדיניות ועיקרי פעילות הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים
22	1. מדיניות
22	חזון
22	הצהרת כוונות
22	מטרות-על
24	2. פעילויות שנעשו בשנה האחרונה
24	2.1 פעילויות בתחום הייצוג, החקיקה והרגולציה
25	2.2 פעילויות בתחום המחקר, המדיניות והקשרים הבין-לאומיים
27	2.3 פעילויות השטח של הסוכנות בסיוע לעסקים
32	2.4 פעילויות בתחום המימון
34	2.5 פעילויות בתחום המטה והנגשת המידע
35	חלק ב' - מצב העסקים הקטנים והבינוניים בישראל ותרומתם לכלכלה
36	הקדמה
37	3. תרומת העסקים הקטנים והבינוניים לכלכלה
37	3.1 מספר העסקים לפי קבוצות גודל
39	3.2 מספר משרות במגזר העסקי
40	3.3 התוצר של המגזר העסקי
41	3.4 המחזור הכספי של העסקים
43	4. מגמות בהתפתחות מגזר העסקים הקטנים והבינוניים
43	4.1 התפתחות מספר העסקים
44	4.2 התפתחות מספר המועסקים

44	4.3. תוספת מועסקים ועסקים
46	4.4. התפתחות התוצר העסקי
47	4.5. שינוי ברווחיות של העסקים
49	5. מאפייני התוצר והפריון של עסקים.
49	5.1. התפלגות התוצר בין עסקים מוטי כוח אדם לעסקים מוטי הון פיזי
50	5.2. פרייון בעסקים קטנים ובינוניים
52	6. דמוגרפיה של עסקים.
52	6.1. חלוקה גיאוגרפית של לידות עסקים
53	6.2. הקמה וסגירה של עסקים
56	6.3. שרידות של עסקים
56	6.4. רמת יזמות במשק
58	6.5. פחד של יזמים מכישלון
60	7. דינמיות של עסקים.
64	8. חסמים והזדמנויות לעסקים קטנים ובינוניים.
64	8.1. חסמים המקשים על התפתחות ועל הקמת עסקים
64	8.2. כוונת בעל עסק לסגור את העסק
66	8.3. מסחר מקוון
68	9. מימון עסקים קטנים ובינוניים בישראל
68	9.1. הקדמה
69	9.2. סוג האשראי, כמות ותנאי האשראי של עסקים קטנים ובינוניים
73	9.3. צרכים ונגישות של עסקים לאשראי
79	9.4. אשראי לעסקים קטנים ובינוניים בערבות מדינה
80	9.5. מקורות אשראי נוספים לעסקים
81	נספח - מקורות נתונים לחלק זה



83	חלק ג' - נושאים שונים הנוגעים לעסקים קטנים ובינוניים
84	10. מדד ידידותיות של הרשויות המקומיות לעסקים קטנים ובינוניים בישראל
84	10.1. מתודולוגיה
85	10.2. דירוג משוקלל סופי
88	10.3. דירוג שביעות רצון משירותי הרשות על פי מרכיבי הסקר
91	10.4. ממצאים נוספים מתהליך בניית המדד
92	11. מדד הידידותיות של הבנקים לעסקים קטנים ובינוניים
92	11.1. תוצאות המדד
94	11.2. מדד שיעור האשראי לעסקים קטנים
95	11.3. מדד עלויות נלוות לעסקים קטנים
95	11.4. מדד נגישות טכנולוגית לעסקים
97	נספח - נתונים חישוביים
98	12. מחקר הערכה: אשראי זעיר חוץ-בנקאי לנשים ערביות
98	12.1. רקע
98	12.2. ממצאים מתוך ניתוח הנתונים ממאגר המידע
104	12.3. עיקרי הממצאים מתוך ניתוח התרומה הכלכלית
107	12.4. ממצאי ראיונות עם נשים שהשתתפו בתוכנית והמלצות בעקבות הראיונות
109	13. יזמות נשים
109	13.1. הקדמה
109	13.2. רקע תיאורטי
111	13.3. תמונת מצב - יזמות בישראל
119	13.4. צורכי נשים יזמיות וכיווני פתרון
122	14. סקר תשלום מע"מ על בסיס מזומן
122	14.1. רקע
122	14.2. השינוי באפשרות הדיווח של מע"מ על בסיס מזומן
123	14.3. המתודולוגיה של הסקר
125	14.4. תוצאות הסקר
130	14.5. מסקנות והמלצות

מפתח טבלאות

38	טבלה 3.1: התפלגות מספר העסקים לפי קבוצות גודל, ישראל לעומת ממוצע ה-OECD
39	טבלה 3.2: התפלגות מספר העסקים במגזר העסקי לפי סוג עסק וקבוצות גודל, 2016
40	טבלה 3.3: התפלגות מספר המשרות במגזר העסקי, לפי סוג עסק וקבוצות גודל, 2016
	טבלה 3.4: מחזור שנתי ממוצע לעסק לפי קבוצות גודל וענף כלכלי
42	(במיליוני ש"ח), 2015
53	טבלה 6.1: לידות עסקים בחלוקה לאזורים גיאוגרפיים, 2016
64	טבלה 8.1: חסמים עיקריים בפני התפתחות העסק, אחוז מסך העסקים, 2017
78	טבלה 9.1: פיגור במועד קבלת תשלומים, 2016-2017
84	טבלה 9.2: מספר העסקים והמשרות בישראל בשותפויות מע"מ מעסיקות, 2016
85	טבלה 10.1: דירוג מדד רשויות מקומיות המונות מעל 150 אלף תושבים
86	טבלה 10.2: דירוג מדד רשויות מקומיות המונות בין 50 ל-150 אלף תושבים
87	טבלה 10.3: דירוג מדד רשויות מקומיות המונות עד 50 אלף תושבים
88	טבלה 10.4: דירוג מדד רשויות מקומיות המונות מעל 150 אלף תושבים
89	טבלה 10.5: דירוג שביעות רצון ברשויות מקומיות המונות בין 50 ל-150 אלף תושבים
90	טבלה 10.6: דירוג שביעות רצון ברשויות מקומיות המונות עד 50 אלף תושבים
92	טבלה 11.1: תוצאות מדד ידידותיות הבנקים, מאי 2018
93	טבלה 11.2: ציונים (בין 0 ל-100) לפי מרכיבי הממד
96	טבלה 11.3: השוואת פעולות דיגיטליות נבחרות לחשבון המוגדר עסקי
129	טבלה 14.1: קלות ויעילות בעבודה עם חשבונית עסקה

מפתח התרשימים

37	תרשים 3.1: התפלגות מספר העסקים במגזר העסקי לפי קבוצות גודל, 2016
39	תרשים 3.2: התפלגות מספר המשרות במגזר העסקי לפי קבוצות גודל, 2016
41	תרשים 3.3: התפלגות תוצר במגזר העסקי (במיליוני ש"ח) לפי קבוצות גודל, 2014
42	תרשים 3.4: התפלגות מחזור הדו"ח לפי קבוצות גודל (במיליוני ש"ח), 2015
43	תרשים 4.1: מספר העסקים (באלפים) במגזר העסקי לפי קבוצות גודל, 2011-2016
44	תרשים 4.2: מספר המשרות (באלפים) במגזר העסקי לפי קבוצות גודל, 2011-2016

45	תרשים 4.3: התפלגות תוספת משרות חדשות במשק לפי קבוצות גודל, 2012-2016
	תרשים 4.4: שיעור גידול במספר העסקים (עמודות) והמועסקים (קו מגמה)
46	לפי קבוצות גודל, 2012-2016
46	תרשים 4.5: התוצר הריאלי של העסקים (במיליוני ש"ח, במחירי 2014) 2011-2014
47	תרשים 4.6: שינוי ברווחיות העסקים, 2014-2017
48	תרשים 4.7: שינוי ברווחיות לפי גודל עסק, 2017
	תרשים 5.1: התרומה לתוצר לפי ערך מוסף, חלוקה לפי מידת התבססות
49	על הון פיזי (במיליוני ש"ח), 2014
	תרשים 5.2: פריון העבודה לפי קבוצת גודל 2014, ערך מוסף שנתי למשרת שכיר
50	(במיליוני ש"ח לשנה)
51	תרשים 5.3: פריון העבודה, חלוקה לענפים לפי מידת ההתבססות על הון פיזי, 2014
54	תרשים 6.1: פתיחה וסגירה של עסקים 2013-2017
	תרשים 6.2: ילודה ותמותה של מעסיקים - השוואה בין-לאומית,
55	אחוז מסך המעסיקים במשק, 2014
	תרשים 6.3: שיעורי ילודה ותמותה של עסקים במגזר העסקי,
56	אחוז מסך העסקים בקבוצת הגודל, 2014
57	תרשים 6.4: שרידות של מעסיקים בחלוקה ענפית, 2011-2016
	תרשים 6.5: השוואה בין-לאומית של אחוז העסקה בעסקים חדשים
57	במגזר העסקי, 2014
58	תרשים 6.6: רמת יזמות וכוונה להקים עסק בשלוש השנים הקרובות, 2007-2017
	תרשים 6.7: פחד מכישלון כגורם המעכב יזמות בפילוח לפי מגזר,
59	ממוצע 2013-2017
59	תרשים 6.8: חשש מכישלון, השוואה אל מול מדינות מפותחות, 2017
60	תרשים 7.1: שיעור עסקים שהתרחבו או הצטמצמו לפי קבוצות גודל, 2016
62	תרשים 7.2: שיעור עסקים שהתרחבו או הצטמצמו בחלוקה למגזרי פעילות, 2016
	תרשים 7.3: שיעור העסקים מהירי הצמיחה, השוואה בין ישראל ובין ה-OECD,
63	אחוז מסך העסקים, 2014
65	תרשים 8.1: רגולציה בשוק המוצרים ברחבי מדינות ה-OECD, 2003 ו-2013
	תרשים 8.2: בעלי עסק אשר שקלו לסגור את עסקיהם לצמיתות
65	לפי קבוצת גודל, 2017

66	תרשים 8.3: שיעור המסחר המקוון מכלל המסחר בעסק
67	תרשים 8.4: שיעור ההכנסות ממסחר מקוון בעסקים מתחום המסחר
68	תרשים 9.1: התפלגות האשראי למגזר העסקי, 31.12.2017
69	תרשים 9.2: אשראי בנקאי לפי חלוקה לגודל עסקים, 2016-2017
	תרשים 9.3: עלות האשראי הבנקאי לפי חלוקה לגודל עסקים,
70	חמשת הבנקים הגדולים, 2016-2017
	תרשים 9.4: מרווח אשראי ושיעור הסיכון, חמשת הבנקים הגדולים,
71	ממוצע 2015-2017
	תרשים 9.5: שיעור הכנסות שאינן מריבית (עמלות ואחרות) מסך האשראי והפיקדונות,
72	חמשת הבנקים הגדולים, 2015-2017
	תרשים 9.6: שיעור הפסדי אשראי, אשראי בפיגור (מעל 90 יום) ואשראי פגום,
73	חמשת הבנקים הגדולים, ממוצע 2016-2017
74	תרשים 9.7: שיעור העסקים שהעידו על צורך להגדיל אשראי, 2017
	תרשים 9.8: היקף האשראי הנדרש בקרב בעלי עסקים שהעידו
74	על צורך להגדיל אשראי, 2017
	תרשים 9.9: היקף האשראי הנדרש בקרב בעלי עסקים שהעידו
75	על צורך להגדיל אשראי לפי מין, 2017
75	תרשים 9.10: מקורות המימון של עסקים לפי גודל עסק, 2017
76	תרשים 9.11: שינויים בעלויות האשראי, 2017
77	תרשים 9.12: ימי אשראי ספקים ואשראי לקוחות, 2018 מול 2016
78	תרשים 9.13: שינוי ביכולת לגייס אשראי של העסק לפי גודל עסק, 2017
	תרשים 9.14: הלוואות בערבות מדינה שניתנו לעסקים קטנים ובינוניים
79	בשנים 2007-2017 (במיליוני ש"ח)
93	תרשים 11.1: שיעור האשראי לעסקים קטנים ובינוניים לשנת 2017
	תרשים 11.2: שיעור הכנסות מריבית מול שיעור הסיכון
94	במגזר העסקים הקטנים, 2017
	תרשים 11.3: שיעור ההכנסות שאינן מריבית (עמלות וכדומה),
95	2017 מתוך היקף תיק האשראי + פיקדונות
99	תרשים 12.1: התפלגות המשתתפות לפי מצב משפחתי
99	תרשים 12.2: התפלגות המשתתפות לפי השכלה



100	תרשים 12.3: מקורות ההכנסה המשפחתיים
101	תרשים 12.4: התפלגות העסקים לפי תחום העסק
101	תרשים 12.5: התפלגות העסקים לפי פעילות העסק כיום
	תרשים 12.6: התפלגות העסקים לפי הכנסה חודשית מהעסק
102	במועד קבלת ההלוואה וכיום
103	תרשים 12.7: שיעור העסקים שנסגרו מכלל העסקים לפי אזור גיאוגרפי
	תרשים 12.8: התפלגות העסקים לפי שביעות רצון מן השירות שניתן
103	על ידי התוכנית ולפי פעילות העסק כיום
104	תרשים 12.9: התפלגות ממוצע הכנסות לעסק במועד קבלת ההלוואה וכיום
105	תרשים 12.10: מגמות בעסקים ובמועסקים - תוכנית SAWA, 2011-2016
106	תרשים 12.11: עלות התפעול הכוללת של תוכנית SAWA (באלפי ש"ח), 2011-2016
110	תרשים 13.1: שיעור יזמות לפי הכנסה לנפש במדינה, 2017
112	תרשים 13.2: התפלגות עסקים לפי גודל העסק ומין בעל העסק, 2015
113	תרשים 13.3: עסקים בבעלות נשים בהתפלגות ענפית, 2015
114	תרשים 13.4: ממוצע שעות עבודה שבועיות, 2015-2016
115	תרשים 13.5: שיעור מימוש יזמות לפי מגדר, ממוצע 2014-2016
116	תרשים 13.6: מאפייני מימוש יזמות לפי גיל ומגדר, ממוצע 2014-2016
117	תרשים 13.7: התפלגות בעלי עסקים לפי מגדר
124	תרשים 14.1: מודעות לתיקון חוק מס ערך מוסף לפי סוג לקוחות עיקרי
124	תרשים 14.2: היקף השימוש בחוק
125	תרשים 14.3: שינוי בהיקף השימוש בחוק
	תרשים 14.4: סיבות לשימוש חלקי בחשבונית עסקה בקרב בעלי עסקים שמכירים
126	ורשאים להשתמש בה
	תרשים 14.5: מדוע בעלי עסקים משתמשים רק חלקית בחשבוניות עסקה
127	לפי גודל הלקוחות שלהם
	תרשים 14.6: מדוע בעלי עסקים אינם משתמשים בחשבוניות עסקה -
128	בקרב בעלי עסקים שאינם משתמשים בה
	תרשים 14.7: עד כמה דיווח על בסיס מזומן תרם לשיפור
129	בתזרים המזומנים של העסק?
130	תרשים 14.8: בעל העסק מודע לתופעה של הפעלת לחץ
130	תרשים 14.9: בעל העסק יודע שהפעלת לחץ על ידי הלקוח היא בלתי חוקית

הקדמה לדו"ח

כמו בשנים קודמות, גם השנה פרסום זה מחולק לשלושה חלקים: חלק א' מתמקד בסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים ומציג את מדיניות הסוכנות ואת עיקרי פעילותה. חלק ב' מציג תמונת מצב עדכנית על העסקים הקטנים והבינוניים בישראל על פי נתונים סטטיסטיים מישראל ומחו"ל ומתאר את תרומת העסקים הקטנים והבינוניים לכלכלה המקומית. החלק האחרון, חלק ג', מציג נושאים שונים שיכולים לתרום לבניית סביבה עסקית ידידותית יותר לעסקים בישראל.

הממצאים בחלק ב' מצביעים על החשיבות המכרעת של העסקים הקטנים והבינוניים למשק: הם מייצרים את רוב התוצר במגזר העסקי, והחדשים שבהם תורמים את רוב התעסוקה ומסייעים משמעותית לצמיחה במשק. כמו כן מגזר העסקים הקטנים והבינוניים הוביל את צמיחת הכלכלה בישראל בשנים האחרונות, ונראה שגם שנת 2017 הייתה שנה טובה לעסקים הקטנים והבינוניים, ומספר רב יותר של עסקים דיווחו על שיפור ברווחיות ופחות דיווחו על ירידה ברווחיות. למרות זאת עדיין קיימים פערים גדולים בפריון בין עסקים גדולים לקטנים, בעיקר בענפים מוטי הון, ויש רמה נמוכה יותר של יזמות בקרב נשים ובקרב אוכלוסיות מיוחדות. בתחומים אלו יש אפוא פוטנציאל לא מנוצל שאפשר לנצל הן לצמיחה כלכלית של המשק והן למתן מענה לצרכים של יזמים פוטנציאליים.

השנה הוספנו לפרסום כמה מדדים, כגון מדד ידידותיות הבנקים לעסקים קטנים ובינוניים שמוצג בחלק ג' של הפרסום או מדד הדינמיות של עסקים קיימים בחלוקה לפי גודל ולפי תחומי פעולה, המוצג בחלק ב' של הפרסום. כמו כן בשנת 2017 פיתחה יחידת המחקר בסוכנות תחום חדש של מחקרים על צרכים של יזמים ועסקים בקרב אוכלוסיות מיוחדות. את מחקר הצרכים הראשון עשינו על צרכים של נשים בעסקים. ממצאי המחקר מאפשרים לסוכנות לגבש מדיניות וכלים שיאפשרו שילוב טוב יותר של נשים בהקמה, בבעלות ובניהול של עסקים. בשנת 2019 אנחנו מתכננים להרחיב צורת מחקר זו גם לבדיקת צרכים של אוכלוסיות נוספות, כגון האוכלוסייה החרדית.

עורך הפרסום

ד"ר ניר בן אהרון

מנהל תחום מדיניות, מחקר וקשרים בין-לאומיים

חלק א'

המדיניות ועיקרי פעילות
הסוכנות לעסקים קטנים
ובינוניים בשנת 2017



1. מדיניות

במסגרת הגדרת מדיניותה ניסחה הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים (להלן: הסוכנות) במשרד הכלכלה והתעשייה את החזון, את הצהרת הכוונות ואת מטרות-העל של פעילותה.

חזון

הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים במשרד הכלכלה והתעשייה תפעל למימוש היכולות הכלכליות והחברתיות הטמונות במגזר העסקים הקטנים והבינוניים במטרה להגדיל את תרומת העסקים הקטנים והבינוניים לתוצר בישראל וכן לסייע להקטנת הריכוזיות במשק. לשם כך הסוכנות תסייע להקמה של עסקים חדשים וכן תסייע לעסקים קיימים לשפר את הפרייון, את היעילות ואת כושר התחרות שלהם.

הצהרת כוונות

הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים מבקשת ליצור סביבה עסקית שתצמצם מחסומים המקשים באופן לא פרופורציונלי על פעילות העסקים הקטנים והבינוניים ותאפשר להם לשפר את יכולותיהם. לשם כך הסוכנות תפעל להבטיח כי האינטרסים של העסקים הקטנים והבינוניים יובאו בחשבון בהתוויית המדיניות הכלכלית של ממשלת ישראל ובקביעת מדיניות וכללים רגולטוריים. בד בבד תפעל הסוכנות לפתח כלי תמיכה חדשים ויעילים לחיזוק היכולות של העסקים הקטנים והבינוניים לנהל, לחדש ולהתייעל בפעולתם. על בסיס הצהרת כוונות זו הסוכנות ממקדת את פעילותה בשני קהלי מטרה - המגזר הציבורי והשפעתו על הסביבה העסקית מחד גיסא ומגזר העסקים הקטנים והבינוניים, לרבות יזמים, מאידך גיסא.

מטרות-על

הסוכנות תשאף להגדיל את הביצועים של מגזר העסקים הקטנים והבינוניים בישראל לרמה העולה על הממוצע הקיים במדינות ה-OECD מהבחינות האלה:

- ◀ שיעור התרומה לתוצר
- ◀ שיעור התרומה לתעסוקה

למימוש מטרות-על אלו התוותה הסוכנות תשעה עקרונות פעילות, ואלו הם:

- ◀ **מקצועיות** - ריכוז הידע המקצועי הרלוונטי ליצירת מוניטין של גוף מקצועי מוביל בתחום העסקים הקטנים והבינוניים (SME);
- ◀ **"להקשיב לעסקים"** - מיסוד גופים ופורומים שבהם נציגי העסקים יכולים להשמיע את עמדתם ואת תלונותיהם ולוודא כי יובאו בחשבון בהכנת חוקים, תקנות וצעדי מדיניות;
- ◀ **"יד על הדופק"** - ביצוע סקרים ומחקרים לקבלת תמונת מצב של העסקים הקטנים והבינוניים ומעקב אחר הצרכים שלהם ומגמות שינוי החלות בהם;
- ◀ **קידום רפורמות** - קידום רפורמות ממשלתיות שנועדו להתגבר על הכשלים המרכזיים שעיימם העסקים

הקטנים והבינוניים מתמודדים, לרבות מיסוי ישיר ועקיף, מדיניות הפיקוח על הבנקים ושיפור הנגישות לרכש ממשלתי;

◀ **עומס ביורוקרטי** - הקטנת העומס הביורוקרטי על העסקים הן באמצעות ריכוז והנגשה לרמת השטח של כלל המידע הרגולטיבי הנדרש להקמה ולתפעול עסק והן באמצעות מעורבות ברפורמות לשיפור היכולת של העסקים לקבל את כלל הרישיונות הנדרשים;

◀ **כלי סיוע ממשלתי** - תכנון והפעלה של כלי סיוע ממשלתי המיועדים להתגבר על כשלי השוק של העסקים, כפי שתוארו לעיל, תוך הדגשה של שיפור הנגישות לאשראי שוטף ואף לאשראי להשקעה ושיפור הנגישות לידע ניהולי מקצועי ופיננסי באמצעות ייעוץ והדרכה;

◀ **הערכה ושיפור** - פיתוח מתודולוגיות להערכת עלות / תועלת של כלי הסיוע שהסוכנות מפעילה ושיפור מתמיד של הכלים;

◀ **שיתוף פעולה** - עידוד שיתוף פעולה (מובנה או לא-פורמלי) בין עסקים ליצירת מסה קריטית של משאבים;

◀ **יזמות עסקית** - עידוד יזמות עסקית בקרב אוכלוסיות מיוחדות או מוחלשות, כגון חרדים, מיעוטים, עולים חדשים, אוכלוסיית הפריפריה, מובטלים וכדומה.

דגשים לפעילות לשנת 2019

נוסף על המשך פיתוח ושיפור הפעילויות של הסוכנות והקמת מערך מחשוב חדש, הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים מתכוונת להתמקד בכמה תחומים בשנת 2019:

- ◀ מתן שירותים דיגיטליים לעסקים, לרבות פיתוח מערך למידה מקוון
- ◀ הנגשת הפעילות של הסוכנות באופן טוב יותר לקוראי השפה הערבית
- ◀ הקמת שני גופים חוץ-בנקאיים למתן אשראי לעסקים קטנים ובינוניים
- ◀ עידוד פריון וחדשנות בעסקים באמצעות מקצים תחרותיים
- ◀ עידוד רשויות מקומיות להגדיל את הרכש מעסקים קטנים ובינוניים באמצעות הקטנת חסמים, כגון דמי השתתפות וערבויות במכרזים

הגדרה של קבוצות גודל של עסקים קטנים ובינוניים בישראל

במדיניות בנוגע לעסקים קטנים ובינוניים מעורבים גורמים רבים במשק: משרדי ממשלה שונים, רשויות וגופים ציבוריים, השלטון המקומי ועוד. כיום אין הגדרות אחידות של קבוצות גודל, כגון עסקים זעירים, קטנים ובינוניים, וכל גוף במשק מגדיר אותם כראות עיניו. מחסור בהגדרות קבועות מקשה על איסוף מידע על עסקים קטנים ובינוניים, על ניתוח הבעיות שלהם והמחסומים המקשים עליהם, על ביצוע השוואות או בנייה של שיתופי פעולה בין תוכניות סיוע ועוד.

הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים מציעה להחיל הגדרות קבועות על קבוצות הגודל של עסקים באופן הבא: עסקים קטנים ובינוניים הם עסקים שגודלם עד 100 שכירים לעסק או שמחזור מכירותיהם קטן מ-100 מיליון ש"ח בשנה. יש גם חלוקת משנה בתוך קבוצה זו, ולפיה עסק בינוני מוגדר כעסק שגודלו נע בין 20 ל-100 שכירים לעסק או שמחזור מכירותיו עומד על 20 עד 100 מיליון ש"ח בשנה. עסק קטן מוגדר כעסק שגודלו עד 20 שכירים לעסק או

שמחזור מכירותיו מגיע עד 20 מיליון ש"ח בשנה. עסק זעיר מוגדר כעסק שגודלו עד חמישה שכירים או שמחזור מכירותיו מגיע עד שני מיליון ש"ח בשנה. עצמאי הינו עסק הרשום על שם הבעלים שלו ואינו מעסיק עובדים בשכר.

2. פעילויות שנעשו בשנה האחרונה

הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים מקיימת פעילות נרחבת לקידום מגזר העסקים הקטנים והבינוניים הן על ידי קידום חקיקה ייעודית וייצוג קולם של העסקים הקטנים והבינוניים מול הממשלה והן על ידי הפעלת מערך של כלי סיוע מגוונים שנועדו להתמודד עם החסמים המקשים עליהם.

להלן ריכוז עיקרי הפעילויות של הסוכנות ב-2017 בחלוקה על פי תחומי העשייה.

2.1 פעילויות בתחום הייצוג, החקיקה והרגולציה

במטרה לייצר סביבה רגולטורית שמתאימה לעסקים קטנים ובינוניים ומקדמת צמיחה, הסוכנות פועלת באופן שוטף לניטור חקיקה ורגולציה בעלות השפעה על מגזר העסקים הקטנים והבינוניים. הסוכנות מכינה חוות דעת להצעות חקיקה, להחלטות ממשלה ולתוצרי מדיניות אחרים ומתייחסת להשפעות המדיניות על עסקים קטנים ובינוניים, ובכלל זה מתן המלצות לחלופות מתאימות. כמו כן הסוכנות יוזמת ולוקחת חלק בדיונים בממשלה ובכנסת בנושאי מדיניות בעלי השפעה על עסקים קטנים ובינוניים.

במסגרת זו הפיקה הסוכנות עשרות ניירות עמדה, ונציגיה השתתפו בוועדות הכנסת, בוועדות בין-משרדיות וכן במפגשים עם גופים רגולטוריים בממשלה.

◀ **ניטור חקיקה ורגולציה בעלות השפעה על עסקים קטנים ובינוניים** - מתן חוות דעת על החלטות ממשלה, הצעות חוק, תקנות ורפורמות והשפעתם על מגזר העסקים הקטנים והבינוניים; ייצוג העסקים הקטנים והבינוניים בוועדות הכנסת ובפורומים בין-משרדיים וכן בפני גורמים ממשלתיים בנושאים הנוגעים לרגולציה על עסקים קטנים ובינוניים. במסגרת זאת הכינה הסוכנות בשנה החולפת חוות דעת לכ-70 הצעות חוק שעלו לדיון בוועדת שרים לענייני חקיקה או בוועדות הכנסת.

◀ **פרסום מדד עשיית עסקים ברשויות מקומיות** - במטרה לעודד את שיפור הרגולציה המקומית כלפי עסקים קטנים ובינוניים בנתה הסוכנות מדד המשקלל ומשקף את רמת ה"ידידותיות" לעסקים של הרשויות המקומיות בישראל. המדד משקלל שביעות רצון של העסקים מהתנהלות הרשות על פי סקר שהסוכנות עורכת, רמת נגישות המידע של הרשות לעסקים באתר האינטרנט של הרשות ומדד סבסוד ארנונה עסקית מול ארנונה למגורים ברשות. הסוכנות מפרסמת את המדד באתר האינטרנט שלה ומעדכנת אותו מדי שנה.

◀ **בקרה על רכש ממשלתי** - בקרה על מכרזים ממשלתיים על מנת להגביר את נגישותם לעסקים קטנים בהתאם להוראות התכ"ם (תקנון כספים ומשק) של מדינת ישראל.

◀ **חוק מוסר תשלומים לספקים** - חוק ביוזמת הסוכנות שעבר ונכנס לתוקף ואשר מסדיר את מועדי התשלום לספקים במשק.

- ◀ **חקיקת רגולציה על פלטפורמות למימון המונים** - בעקבות פעילות הסוכנות אושרה במסגרת החוק האפשרות של עסקים לגייס כספים על ידי פלטפורמות של מימון המונים. עסקים יוכלו לפנות לקבלת הלוואות דרך פלטפורמות של מימון המונים בהיקף של עד 1 מיליון ש"ח לעסק ללא הלוואות, שייחשבו כ"הצעה לציבור".
- ◀ **רישוי עסקים** - שיתוף פעולה עם משרד הפנים ועם משרד ראש הממשלה לקידום הקלות ברישוי עסקים ומעבר לתצהירים.
- ◀ **קידום אכיפה מחנכת** - בשיתוף משרד המשפטים מקדמים שינויים במדיניות אכיפה מנהלית, ולפיהם על הפרה ראשונה יקבל בעל העסק התראה בלבד.

2.2. פעילויות בתחום המחקר, המדיניות והקשרים הבין-לאומיים

במסגרת פעילות המחקר הסוכנות אוספת נתונים על מצב העסקים הקטנים והבינוניים בישראל, מבצעת מחקרים וסקרים על עסקים וכן מבצעת מחקרי הערכה על הפעילויות השונות שלה במטרה לבחון את נחיצותן ולשפרן. נוסף על כך, הכינה הסוכנות ניירות עמדה ומדיניות בנושאים הנוגעים לעסקים קטנים ובינוניים והייתה מעורבת בעיצוב המדיניות של משרד הכלכלה בנושאים אלו.

במסגרת קשריה הבין-לאומיים הסוכנות נמצאת בקשרי עבודה עם ארגונים בין-לאומיים, כגון האיחוד האירופי וה-OECD, והיא קיימה יחד איתם פעילות השוואתית על מצב העסקים הקטנים והבינוניים בישראל לעומת מדינות אחרות בעולם.

בשנת 2017 הסוכנות עסקה, בין היתר, בנושאים האלה:

2.2.1. מחקרים

- ◀ **הערכת תוכנית SAWA למתן הלוואות מיקרו ליזמיות ערביות** - תוכנית SAWA נותנת אשראי זעיר חוץ-בנקאי לנשים ערביות. מתחילת התוכנית ב-2011 ועד ביצוע ההערכה במאי 2017 השתתפו בתוכנית 3,551 נשים ואושרו 6,080 הלוואות בסכום של 48.5 מיליון ש"ח. המחקר בדק את שיעור הפתיחה של העסקים בתוכנית, שיעור הגידול בעסקים שנפתחו והעלות למדינה עקב הוספת מועסקים בעסקים שנפתחו.
- ◀ **מימון וליווי מחקר על יזמות ויזמים** - מימון וליווי מחקר GEM על יזמות ועסקים קטנים בישראל והכנת מערך משולב של נתוני הסקרים שנעשים במחקר זה במטרה לקבל מידע על צרכים של יזמים באוכלוסיות מיוחדות.
- ◀ **ביצוע מחקר למיפוי צרכים של יזמיות נשים** - פילוח מאפיינים של אוכלוסיית הנשים היזמיות ובדיקת צרכים ייחודיים של נשים בכל פלח.
- ◀ **הידוק שיתוף פעולה עם הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה** - ייעול והגברת שיתוף הפעולה השוטף בפרסום נתונים תומכי מחקר לגבי עסקים קטנים ובינוניים; הגברת הנגישות לנתונים הרלוונטיים ביותר כדי לקבל תמונה מדויקת על העסקים הקטנים והבינוניים שתאפשר קבלת החלטות מיטבית בסוכנות ומחוצה לה.
- ◀ **מדד "ידידותיות הרשויות המקומיות לעסקים"** - סיוע ליחידת הרגולציה בסוכנות בהכנת המדד ובביצוע בפעם השנייה של סקר עסקים ופרמטרים נוספים המודדים את מדד הידידותיות.

2.2.2. ביצוע סקרים

- ◀ **סקר עסקים כללי:** סקר תקופתי שבחן את מצב העסקים הקטנים והבינוניים בישראל. סקר זה נערך זו השנה החמישית ברציפות. נתונים נבחרים מהסקר מפורסמים בהשוואה לממצאי סקרים משנים קודמות במטרה לאתר מגמות ולאסוף מידע באופן בלתי אמצעי מבעלי העסקים בשטח.
- ◀ **סקר על מצב האשראי וצורכי האשראי של עסקים:** סקר עסקים לבחינת מאפיינים שונים של אשראי ומימון בעסקים. סקר דומה בוצע ב-2015.
- ◀ **סקרי שביעות רצון מהמערך של המעוף:** סקר רבעוני של שביעות רצון של לקוחות מערך המעוף.
- ◀ **סקר שביעות רצון ממרכזי העסקים:** סקר שביעות רצון ממרכזי עסקים שהסוכנות מפעילה.
- ◀ **סקר שביעות רצון בקרב עסקים שפנו לקרן להלוואות בערבות מדינה בבקשה לקבל ערבות מדינה להלוואה:** סקר שביעות רצון בקרב עסקים שפנו לקרן להלוואות בערבות מדינה בבקשה לקבל ערבות מדינה להלוואה המבוצע זו שנה שלישית. הקרן להלוואות בערבות מדינה מופעלת במשותף על ידי הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים ואגף החשב הכללי במשרד האוצר.
- ◀ **סקר שביעות רצון מתוכנית מסחר מקוון:** סקר שביעות רצון מתוכנית מסחר מקוון שמסייע לעסקים להקים חנויות אינטרנטיות.
- ◀ **סקרים מיוחדים:** סקר על השימוש של עסקים בחשבונות עסקה וניצול החוק שמאפשר להם לעבוד עם מע"מ במזומן ולשלם את המע"מ רק לאחר קבלת התשלום.

2.2.3. שיתופי פעולה ופרויקטים בין-לאומיים

- ◀ **שיתופי פעולה עם ה-OECD -** הסוכנות משתתפת בקבוצת העבודה של ה-OECD לעסקים קטנים ובינוניים. קבוצת עבודה זו עוסקת בהחלפת מידע על מדיניות ועל תוכניות סיוע לעסקים קטנים ובינוניים במדינות ה-OECD. כמו כן קבוצת העבודה מקדמת פרויקטים משותפים לפיתוח מדדים, לביצוע השוואות בין המדינות השונות, לשיפור האחידות של נתונים סטטיסטיים ועוד. בשנת 2017 השתתפה ישראל בפעילות הקבוצה שעסקה באיסוף מידע ובניתוח משווה של מדדי מימון לעסקים קטנים ובינוניים, בפרויקט לפיתוח מדד משווה של ביצועי מגזר העסקים הקטנים והבינוניים ועוד.
- ◀ **הכנת נתונים לפרויקטים בין-לאומיים -** הכנת דו"ח על מצב המימון של עסקים בישראל עבור ה-OECD (סקורבורד).
- ◀ **הערכה של המדיניות ומצב העסקים הקטנים בישראל -** זו השנה השלישית שהסוכנות משתפת פעולה עם צוות המומחים המיוחד של ה-OECD, שביצע הערכה של המדיניות ומצב העסקים הקטנים בישראל. היחידה סייעה השנה בהכנת הדו"ח של ה-OECD ובהפצתו בישראל.
- ◀ **שיתופי פעולה עם האיחוד האירופי -** הסוכנות משתפת פעולה עם האיחוד האירופי במסגרת פעילויות של קבוצת עבודה משותפת לעסקים קטנים ובינוניים באיחוד האירופי ובמדינות דרום-מזרח הים התיכון (EuroMed). במסגרת פרויקט זה האיחוד האירופי תומך בפעילויות שונות לקידום עסקים קטנים ובינוניים בישראל ובמדינות האזור. הפעילות העיקרית בשנת 2017 נעשתה בתחום הנגישות למימון של עסקים קטנים וסיוע ליזמות ולפתיחת עסקים על ידי נשים.

- ◀ **סיוע במחקר על מימון לעסקים** - מסגרת שיתוף הפעולה של "יורומד" סייעה להכין דו"ח על פלטפורמות בעולם לסחר באקוויטי ובחוב של עסקים בינוניים.
- ◀ **הערכת מגזר העסקים הקטנים והבינוניים** - במסגרת "יורומד" האיחוד האירופי וארגון ה-OECD ביצעו הערכה של המדיניות בישראל כלפי עסקים קטנים ובינוניים בהתאם לעקרונות חוק העסקים הקטנים של האיחוד האירופי.
- ◀ **תיאום עם האיחוד האירופי** - הכנה וביצוע דיאלוג עם האיחוד האירופי לגבי שיתופי פעולה ולימוד הדדי על מגזר העסקים הקטנים והבינוניים.

2.2.4. פרסום מסמכי מידע ומדיניות

- ◀ עריכה ופרסום של דו"ח מצב תקופתי בנוגע לעסקים קטנים ובינוניים בישראל.
- ◀ **תרגום, עריכה ופרסום של דו"ח ה-OECD על עסקים קטנים ובינוניים בישראל** - תרגום דו"ח ה-OECD "מדיניות בנוגע לעסקים קטנים ובינוניים בישראל ויזמות 2016" מאנגלית לעברית ופרסומו.

2.3. פעילויות השטח של הסוכנות בסיוע לעסקים

עיקר פעילויות השטח מבוצעות באמצעות מערך מעוף - מערך ארצי לסיוע לעסקים וליזמים הכולל 44 מרכזי פיתוח עסקים הפזורים ברחבי הארץ, שהחל פעולתו במחצית שנת 2014.

באמצעות מרכזי מעוף הסוכנות מעניקה לעסקים וליזמים את מכלול הכלים והשירותים הנדרשים להתאמה לצורכי העסק והפיתוח האזורי, לרבות ליווי העסק לאורך זמן.

מרכזי מעוף מספקים לעסקים שירותים שונים, בהם מתן מידע על כלל כלי הסיוע הקיימים בשוק, אבחון ומיפוי צרכים (להלן: מיפוי), הפניה לשירותי ייעוץ מקצועי מסובסדים, ליווי בתהליכים ביורוקרטיים, ארגון הדרכות וכנסים מקצועיים והפניה למקורות מימון.

2.3.1. השירותים העיקריים הניתנים על ידי מרכזי מעוף

ייעוץ וליווי עסקי - ניתן להיעזר ביועצים עסקיים מקצועיים במגוון תחומים במטרה לשפר את תהליכי העבודה והניהול, לסייע למנהלים להחדיר שיטות ניהול חדשניות ולעודד את השימוש בטכנולוגיות מתקדמות. כמו כן ניתנים ייעוץ ראשוני לקראת קבלת החלטה על פתיחת עסק; ייעוץ עסקי וייעוץ להכנת תוכנית עסקית; ייעוץ בתחום השיווק והמכירות; ייעוץ פיננסי; ייעוץ בתחום הארגוני; ייעוץ בנושא איכות הסביבה; ייעוץ בתחום התקינה ועוד. אופי ומשך הייעוץ מותאמים אישית לכל פונה בהתאם לצורכי העסק.

כמו כן במטרה להטמיע את התכנון העסקי ככלי ניהולי לפיתוח עסקים מרכזי מעוף מסייעים ליזמים ולעסקים קיימים להכין תוכנית עסקית אשר תשמש תוכנית פעולה של העסק לשנים הבאות.

במהלך 2016 בוצעו כ-21,470 מיפויים: כ-18,400 מיפויים ליזמים ועסקים זעירים, 1,420 מיפויים לעסקים קטנים ו-1,650 מיפויים לעסקים בינוניים.

במהלך 2017 בוצעו כ-23,890 מיפויים: כ-20,460 מיפויים לזימים ועסקים זעירים, 1,500 מיפויים לעסקים קטנים ו-1,930 מיפויים לעסקים בינוניים.

פעילויות הדרכה - סניפי מעוף מציעים קורסים וסדנאות במגוון רחב של נושאים המותאמים ספציפית לעסקים קטנים ובינוניים וליזמים. בין הנושאים הנלמדים: שיווק דיגיטלי, הקמת עסק וניהולו, ניהול משאבי אנוש, ניהול פיננסי, סחר אלקטרוני, נטוורקינג ועוד.
בשנת 2016 הועברו כ-13,800 שעות הדרכה.
בשנת 2017 הועברו כ-15,470 שעות הדרכה.

תוכנית "יזמים עסק" - תוכנית זו מיועדת ליזמים המעוניינים להקים עסק באמצעות לימוד עקרונות תיאורטיים ומעשיים כיצד להקים עסק וכיצד לנהלו בדרך אפקטיבית. למשתתפי התוכנית מוצע מסלול הכשרה ייחודי ומקיף הכולל קורס מתוגבר ליזמות עסקית, ייעוץ עסקי, סיוע בקבלת מימון מקרנות, השתתפות בפורום וכמובן ליווי ומעקב.

במהלך הפעילות של מערך המעוף הופעלו קבוצות רבות של "יזמים עסק" - כ-400 קבוצות. במסגרת סקר שבוצע נמצא כי מעל 45% ממסיימי מסלול "יזמים עסק" פותחים עסקים.

ליווי לקבלת מימון והכנת תוכניות עסקיות - סיוע ליזמים ולעסקים קיימים בהגשת בקשות לקבלת מימון מקרנות ומגופים פיננסיים משלב מילוי הטפסים ועד שלב של ניהול הכספים שהתקבלו במטרה לסייע לעסק לממש את חלופות המימון המתאימות ביותר עבורו ולהוציא לפועל את הפעילות העסקית המתוכננת. מרכז מעוף מהווה פונקציה מלווה, מנהלת ומבקרת את התוצרים כדי לוודא שטובת הלקוח הינה במרכז העשייה, שנשמרת אי-תלות בין גוף מממן ליועץ וכי נשמרת רמה איכותית גבוהה של היועצים והתוצרים.

מרכזי עסקים - הסוכנות פעלה השנה רבות בפיתוח מרכזי עסקים בישראל. מרכזי העסקים מספקים מקום פיזי לפעילות של עסקים זעירים וקטנים בתחילת דרכם בשילוב ליווי עסקי, הדרכה ותמיכה מקצועית ותשלום שכר דירה סמלי ללא מחויבות ארוכת טווח.

במסגרת זו תוקצבה הפעילות של מרכזי עסקים בערים האלה: באר שבע, ראש פינה, ירכא, שפרעם, נצרת, סחנין, שדרות, מגידל שמס, באקה אל גרביה ובני ברק בתקציב של כ-6.3 מיליון ש"ח. נוסף על כך, הסוכנות מתעתדת בשנה הקרובה להקים מרכזים נוספים ברהט ובדימונה.

הסוכנות מציעה לדיירי המרכז מכלול רב של שירותים, לרבות בנייה של תוכנית עסקית, חשיפה להדרכות רלוונטיות המתקיימות לפחות אחת לחודש במרכז העסקים וסיוע בשיווק.

מסחר מקוון - הסוכנות בשיתוף עם מטה "ישראל דיגיטלית" המשיכה להפעיל זו השנה השלישית תוכנית סיוע בפריסה ארצית לקידום המסחר המקוון בקרב עסקים קטנים ובינוניים. במסגרת התוכנית מתבצע בשלב הראשון מיפוי צרכים לעסק. אחריו מוקצית לו מכסת שעות של ייעוץ אישי בתחומי השיווק והקמת חנויות באינטרנט, הדרכות בקבוצות קטנות והומוגניות בנושאי הדיגיטל השונים. לבסוף ניתנים לעסק החזרים כספיים בגין עלויות

להקמת הפלטפורמה למסחר מקוון ובגין עלויות שיווק ברשת האינטרנט. מאז השקת התוכנית נקלטו כ-1,860 בעלי עסקים המיועדים לקבל סיוע בהיקף כולל של כ-25 מיליון ש"ח. כ-700 פלטפורמות / חנויות מקוונות של בעלי עסקים שנקלטו עד כה לתוכנית, עלו אוויר ומשמשות את בעליהן כערוץ מכירות דיגיטלי.

פרויקט להגברת הפריין והחדשנות לחברות מעל עשרה מועסקים - בשנת 2016 הפעילה הסוכנות את פרויקט פריין וחדשנות. הפרויקט יועד לחברות שלהן מעל עשרה עובדים, שאינן משתייכות לתעשיית העילית והשירותים הפיננסיים. במסגרת הפרויקט הוצעו לעסקים בינוניים שירותי ייעוץ נוספים בנושאים הנוגעים לפריין וחדשנות: תקינה, חדשנות, מערכות מידע, עיצוב תעשייתי ותפעול. במהלך 2016 השתתפו 650 עסקים ברחבי הארץ בפרויקט פריין וחדשנות.

במהלך 2017 השתתפו כ-1,250 עסקים ברחבי הארץ בפרויקט פריין וחדשנות.

המאיץ העסקי - המאיץ העסקי הינה תוכנית ליזמים במגזר הערבי המציעה מעטפת ייעוצית כוללת ליזמים בכל הרבדים הרלוונטיים לפיתוח יוזמה לחברת הזנק פעילה - סטארט אפ. במהלך 2016 לקחו חלק בתוכנית זו יותר מעשרה משתתפים, שסיימו את מסלול ההאצה, ובשלב זה הם נתמכים על ידי הסוכנות בהמשך ליווי הפרויקט שלהם.

מאיץ עסקי במתחם האב (Hub) מקומי - פרויקט בשיתוף רשויות מקומיות שעניינו הקמת מתחמי עבודה משותפים (Hubs) המהווים סביבת עבודה ייחודית ומעודדת הפריה הדדית ושיתופי פעולה דרך היכרות, שיתוף ותמיכה בין חברי ה-hub ובין הקהילה. בהאבים יופעל מאיץ, שהינו פלטפורמה מובנת למתן מעטפת כוללת ליזמים בכל הרבדים הרלוונטיים לכמה מטרות: פיתוח יוזמה לחברת הזנק פעילה (סטארט אפ), סיוע ליזמים להביא להבשלת רעיון למיזם, סיוע בגיוס מימון והשקעות למיזמים שנבחרו להשתתף בתוכנית וסיוע ביצירת נטוורקינג (Networking). הרשויות שנבחרו להפעלת הפרויקט: ירושלים, אשדוד, אשקלון, בית שמש, רמלה, אילת, נהריה, כרמיאל, נצרת עילית, טבריה, מטה בנימין וחצור.

סיוע לעסקים בתוואי הרכבת הקלה בתל אביב - במסגרת פעילותה הממוקדת של הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים הסוכנות מסייעת לעסקים הפעילים בתוואי שבו מתבצעות עבודות הבנייה של מסלולים ותחנות הרכבת הקלה באמצעות מתן אפשרות לקבלת שירותי סיוע ממוקדים וייעודיים לשיפור מצבם של העסקים אשר ניזוקו וניזוקים. במסגרת התוכנית כ-60 עסקים בתוואי הרכבת הקלה בתל אביב קיבלו סיוע.

פיתוח אזורי בדרום (מוסדות עוגן) - תוכנית מוסדות העוגן נועדה למנף את הרכש של המוסדות המרכזיים בנגב, כמו לדוגמה בית חולים סורוקה, אוניברסיטת בן-גוריון, מפעלי כ"ל, רשויות מקומיות ועוד, לטובת פיתוח הכלכלה המקומית וטיפול מוצינות בקרב עסקים קטנים ובינוניים בדרום. בשנים 2016 ו-2017 נעשתה פעילות שטח נרחבת לקידום ויצירה של שיתופי פעולה בין מוסדות עוגן לספקים בדרום.

שירותי סיוע לחברה הבדואית בנגב - במהלך 2017 בוצעו 580 מיפויים ליזמים ועסקים: 270 יזמים (מתוכם 140 נשים) ו-260 עסקים בעלות של 3.7 מיליון ש"ח. נפתחו 50 עסקים, ו-25 נוספים נמצאים בתהליך הקמה. כ-6,500 שעות ייעוץ ניתנו במהלך 2017 ליזמים ובעלי עסקים בחברה הבדואית בנגב.

פורום החברה הבדואית בנגב - הפורום הוקם על רקע הצורך לייצר השפעה מערכתית על קובעי מדיניות ולקדם פעולות למען הרחבה והעמקה של הקהילה העסקית בחברה הבדואית. הפורום כולל אנשי עסקים מהחברה הבדואית שהמחזור הכספי בעסק שלהם הוא מעל 10 מיליון ש"ח. החברים הינם בעלי עסקים ממגוון של תחומים וענפים, בהם כוח אדם, נדל"ן, פיתוח ובנייה, הובלות, תעשייה ועוד. תפקיד הפורום הינו קידום עסקים, הובלת שינוי עסקי ותרבותי בחברה הבדואית, הסרת חסמים ומתן פתרונות לבעלי עסקים בדואים, פיתוח מנהיגות ומינוף השותפויות והמשאבים תוך קבלת אחריות, יוזמה והובלה בחברה. חברי הפורום הקימו במהלך 2017 את עמותת אפאק בנגב, שמאגדת את הפורום באופן פורמלי ומייצרת עוגן לפיתוח כלכלי, לקידום עסקים קטנים ובינוניים בקהילה הבדואית ולאיתור צרכים ומתן מענה מותאם עבורם.

קורס יזמות לעסקים חברתיים - הסוכנות בשיתוף עם ארגון הג'וינט מפתחת תוכנית ליזמות של עסקים חברתיים. עד כה נערכו שני קורסים ליזמות חברתית בסניפי המעוף בהשתתפות כ-15 יזמים. במהלך 2017 הוטמעה התוכנית.

יזמות ירוקה - יזמות ירוקה היא פרויקט של האיחוד האירופי שמטרתו לקדם עסקים ויזמות בתחום הירוק באגן הים התיכון בשיתוף מערך המעוף. במהלך 2016 ו-2017 התקיימו ארבעה קורסים ביזמות ירוקה ברחבי הארץ.

שבוע היזמות - שבוע היזמות הינו חלק מפרויקט עולמי שמטרתו לעודד יזמים צעירים לבחור במסלול היזמי כדרך להתפתחות אישית וחברתית. המעוף לוקח חלק נרחב בפעילות הארצית ומציע מגוון רחב של הדרכות יזמות ופיתוח עסקי ברחבי הארץ. בשבוע היזמות השנה, שצוין ב-12-19 לנובמבר 2017, התקיימו מעל 250 שעות הדרכה, ובהן השתתפו מעל 3,300 יזמים ועסקים.

פרויקט "בקרוב אצלנו" - המעוף בשיתוף המחלקה לקידום עסקים בעיריית ירושלים, קרן בלומברג ומטה "ישראל דיגיטלית" במשרד לשוויון חברתי מפעילים פרויקט לקידום כלכלה מקומית מקיימת בעיר. הפרויקט כולל מערך סיקור ומיפוי דיגיטלי של הצרכים של תושבי ירושלים בתחום העסקי בשכונת מגוריהם והנגשת המידע ליזמים ובעלי עסקים על ידי מעטפת של שירותי הסיוע השונים. הסקר הופץ למיפוי הצרכים של תושבי העיר בשלוש שפות: עברית, ערבית ואנגלית. בשלב הראשון ענו על הסקר כ-15,000 תושבים מכלל השכונות בעיר. עד כה למעלה מ-100 יזמים ובעלי עסקים הגיעו למרכז מעוף לקבלת נתוני הסקר. עלות הפרויקט 1.4 מיליון ש"ח.

פרויקט "קונים ירושלמי" - פרויקט של הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים בשיתוף המחלקה לקידום עסקים בעיריית ירושלים, קרן בלומברג ומטה "ישראל דיגיטלית" במשרד לשוויון חברתי. מטרת הפרויקט הינה עידוד רכישה וצריכה מקומית בין עסקים מקומיים למוסדות עוגן בעיר על ידי הקמת פלטפורמה דיגיטלית, שתאפשר חשיפת מאגר מידע על אודות ספקים ועסקים וחיבור בין מוסדות העוגן ובין העסקים הירושלמים בעיר להגברת הפעילות הכלכלית בעיר. נוסף על פיתוח הפלטפורמה, במסגרת הפרויקט יינתנו שירותי סיוע ל-100 עסקים בשנה. שירותי הסיוע יכללו מיפוי וליווי עסקי - ייעוץ פרטני לעסקים בנושא רכש ציבורי, תקינה, פיננסים ונושאים נוספים במטרה לסייע להם בגישה למכרזים. כמו כן יינתנו ארבעה קורסים בנושא מכרזים, הגברת התחרותיות בענף, התקשרויות עם מוסדות וחברות, הוצאת תקנים (ISO) ועוד. כמו כן יועברו סדנאות יומיות בנושא רכש. עלות הפרויקט 2.2 מיליון ש"ח.

פעילות במזרח ירושלים - כחלק מהחלטת ממשלה 1775 הסוכנות פעלה בשנת 2017 במזרח ירושלים לעידוד וקידום פיתוח של עסקים קטנים ובינוניים באזור. על מנת להגדיל את התפוצה של שירותי הסיוע בקרב אוכלוסיית מזרח ירושלים הסוכנות נותנת החל משנת 2017 הנחות בדמי ההשתתפות ליזמים ובעלי עסקים ממזרח ירושלים ומסבסדת 80% מעלות הפעילות. 100 יזמים ו-50 בעלי עסקים ממזרח ירושלים קיבלו שירותי סיוע בעלות של כ-970,000 ש"ח. ארבעה קורסים התקיימו במהלך 2017: קורס פייסבוק, קורס ניהול פיננסי ועוד שני קורסים של "יזמים עסק". כמו כן 17 משתתפים בפרויקט מסחר מקוון הצטרפו השנה, ועשרה בעלי עסקים ממזרח ירושלים הוגשו לבדיקת היתכנות להלוואה.

תור הצפון - פרויקט זה נועד להגדיל את הנגישות של עסקים קטנים ובינוניים להזדמנויות רכש של חברות ומוסדות באזור הצפון. לשם כך הופץ סקר ל-100 עסקים במרחב הצפון במטרה לבחון את צורכיהם. הסקרים הניבו ממצאים ראשוניים שיוכלו לתת אינדיקציה לגבי מאפיינים וצורכי העסקים כבסיס לגיבוש פתרונות לשיפור הממשק בין עסקים קטנים ובינוניים במרחב הצפון לבין ארגוני העוגן. בד בבד נקבעו שלושה כנסי ספקים עם ארגונים שיהוו מוסדות עוגן בעלי צורך גבוה ברכש (חברת חשמל, מנה"ר של משרד הביטחון והטכניון). תקציב הפרויקט עומד עד כ-500 אלף ש"ח.

קורס נטוורקינג - מערך המעוף בונה תוכנית ארצית ואחידה של מעגלי נטוורקינג אשר תכלול חומר תיאורטי ומעשי לרכישת קשרים עסקיים, הגדלה של מעגלי ההשפעה והלקוחות ובניית שפות תקשורת מגוונות. הקורס מיועד לאפשר לבעלי עסקים להגדיל את מעגל לקוחותיהם על ידי רכישת כלים תיאורטיים ומעשיים ייחודיים. בשלב זה הסוכנות מפתחת מצגות וחומרי הדרכה. עלות הפרויקט 300 אלף ש"ח.

קורס יזמות עסקית - בשנת 2017 החלה הסוכנות במהלך האחדה של תוכני הקורס המועברים על ידי כלל המרצים של הסוכנות תוך הדגשת נושא העברת הקורס באופן יישומי וחוויתי. בשלב זה הסוכנות מפתחת את יחידות הלימוד של הקורס. עלות הפרויקט 280 אלף ש"ח.

קורס יזמות טכנולוגית - פיתוח קורס אשר יסייע לסטארט אפ המתחיל להיכנס לעולם יזמות העילית להתנסות בהקמת סטארט אפ טכנולוגי בתנאים המדמים את המציאות. בשלב זה הסוכנות מפתחת מצגות ומערכים ייעודיים. עלות הפרויקט 300 אלף ש"ח.

למידה ממוחשבת - בנושא פיתוח הלמידה אחד מיעדי העיקריים של הסוכנות הוא הגברת הנגישות לעולמות ההדרכה בקרב יזמים ובעלי עסקים במטרה להקנות להם ידע מקצועי הנוגע להיבטים השונים של הקמה וניהול עסק. כחלק מהמאמץ לקידום יעד זה החליטה הסוכנות לחבר בין עולמות ההדרכה לבין המרחב האינטרנטי על ידי פיתוח קורסים מקוונים (E-Learning). מטרת הפרויקט הינה הנגשת ידע מקצועי ערוך בעברית, נגיש ורלוונטי לבעלי עסקים ויזמים בישראל באמצעות רשת האינטרנט. הקורס הראשון שצפוי לעלות למערכת הלמידה המקוונת של הסוכנות בסוף שנת 2018, יעסוק במסחר מקוון ובשיווק דיגיטלי. הקורס הספציפי מפותח על פי מודל של למידה עצמית, והוא יהיה זמין לכל דורש במערכת לניהול למידה מרחוק (LMS), שפותחה באופן ייעודי עבור הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים. עלות הפרויקט 1.1 מיליון ש"ח. כאמור, הסוכנות שוקדת על פיתוח קורסים מקוונים נוספים. הקורס הבא שצפוי לעלות למערכת לניהול הלמידה של הסוכנות הינו קורס יזמים עסק.

הדרכה פנים-ארגונית - כלי חדש שיצרה הסוכנות בשנת 2017, שמטרתו פיתוח המשאב האנושי וכישוריו העסקיים והניהוליים. הדרכה פנים-ארגונית מיועדת לקבוצות ארגוניות; כלומר, כל המשתתפים בקבוצות ההדרכה הפנים-ארגונית יהיו חלק מאותו עסק, והיא עוסקת בהתייעלות, בחדשנות ובפריורן בהתאמה לצורכי הלקוח.

שיתופי פעולה - הסוכנות פועלת לייצר שיתופי פעולה אסטרטגיים בינה לבין גורמים ארציים בתוך משרד הכלכלה והתעשייה ומחוצה לו. הפעילות המשותפת מגדילה את החשיפה של שירותי המעוף כמעריך ארצי מקצועי, וכן מגוונת ומעשירה את יעילות הסוכנות במאמציה לקדם עסקים במגוון תחומים. עד כה נוצרו שיתופי פעולה רבים, והסוכנות נמצאת במגעים עם ארגונים נוספים, כמו התאחדות משרדי הנסיעות ויועצי התיירות, התאחדות בעלי האולמות וגני האירועים, לשכת שמאי המקרקעין ועוד לקידום הנושא.

2.4. פעילויות בתחום המימון

השקעות באמצעות שתי קרנות פרייבט אקוויטי (PE) לתמיכה בעסקים בינוניים - מגזר העסקים הבינוניים, אשר תורם רבות לתוצר הישראלי ומעסיק עובדים רבים, אינו נגיש להון צמיחה (הון המיועד להרחבה או לבנייה מחדש של פעילות, לכניסה לשווקים חדשים או למימון רכישה משמעותי). כיום פועלות שתי קרנות לטיפול בכשל זה אשר גייסו 900 מיליון ש"ח (מתוכם 25% מתקציב המדינה). במהלך שנת 2017 ביצעו הקרנות השקעות בהיקף של כ-140 מיליון ש"ח.

מתן הלוואות בערבות מדינה דרך המערכת הבנקאית - מתן הלוואות להון חוזר לעסקים קטנים ובינוניים בצמיחה אשר סובלים מקשיי תזרים והלוואות סיוע להקמת עסקים קטנים ובינוניים חדשים או להרחבת עסקים קיימים. הסוכנות אחראית לכינוס ועדות ההיגוי של הקרן ולעבודת יושבי הראש של ועדות האשראי של הקרן. בשנת 2017 אושרו הלוואות ל-4,166 עסקים בסכום כולל של 1.786 מיליארד ש"ח.

תוכנית SAWA - מיזם משותף של מיקרו-מימון של הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים וקרנות קורת ישראל, בשיתוף הרשות לפיתוח כלכלי של מגזר המיעוטים, הפועל מאז שנת 2011 (התוכנית של קרנות קורת פועלת מאז 2006). מטרת התוכנית היא פיתוח עסקים זעירים על ידי מתן הלוואות חוץ-בנקאיות לנשים מהחברה הערבית והבדואית במטרה לשפר את מצבה הכלכלי והתעסוקתי של אוכלוסיית הנשים הערביות בישראל. תקציב התוכנית ממומן בחלוקה שווה בין הממשלה ובין קרנות קורת. המיזם פועל בשני מסלולים:

- ◀ מסלול א - מתן אשראי עד 10,000 ש"ח וליווי עסקי לפיתוח פעילויות עסקיות שונות על בסיס של שיטת ה"ערבות ההדדית" שפותחה בחו"ל. ההלוואות ניתנות דרך בנק הדואר לתקופה של עד שנה. קהל היעד - עסקים חדשים או עסקים המצויים בשלבי פיתוח ראשוניים.
- ◀ מסלול ב - מתן הלוואות חוץ-בנקאיות אישיות בהיקף של עד 30,000 ש"ח. קהל היעד - נשים שקיבלו הלוואה במסגרת מסלול א או נשים שמעוניינות להקים עסק חדש וקיבלו הכשרה מתאימה.

בשנת 2017 ניתנו סך הכול 1,245 הלוואות בסכום כולל של כ-9.5 מיליון ש"ח.

תוכנית סיוע לעסקים חברתיים - הסוכנות הפעילה תוכנית עידוד לעסקים להם יש מטרה חברתית - קידום העסקה של אוכלוסיות שהממשלה מעוניינת לתת להם עדיפות. הסיוע ניתן על מנת להגביר את שרידות עסקים

אלו ולסייע להם להתפתח ולממש את המטרה החברתית שלהם. במסגרת תוכנית זו הסוכנות משתתפת באופן חלקי לתקופה קצובה בהוצאות (עלויות) שהעסק נדרש להן להעסקת עובדים מאוכלוסיות מועדפות. העסקים שמקבלים סיוע בתוכנית, נבחרים מתוך מקצים שנעשים בתאריכים קבועים (עד ארבעה מקצים בשנה) על בסיס קול קורא שהסוכנות מפרסמת. התוכנית החלה בסוף שנת 2015.

בשנת 2017 אושר במסגרת התוכנית סיוע ל-12 עסקים חברתיים בסך כולל של 2.2 מיליון ש"ח שנועד להעסיק 130 עובדים מאוכלוסיות מועדפות.

תוכנית עיצוב תעשייתי - הסוכנות קידמה ויישמה תוכנית לפיתוח מוצרים עתירי עיצוב על מנת לעודד שימוש בעיצוב תעשייתי בתעשייה המסורתית ובתעשייה המעורבת ולהגביר את כושר התחרותיות של עסקים אלו בשוק המקומי והבין-לאומי.

בשנת 2017 יצאה הסוכנות במקצה נוסף עם מסגרת תקציבית של 5 מיליון ש"ח. למקצה זה הוגשו כ-90 בקשות, ומתוכן אושרו 34 בקשות.

קרן הלוואות ליוצאי אתיופיה - הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים במשרד הכלכלה והתעשייה בשיתוף עם קרנות קורת והאגודה להלוואות ללא ריבית הקימו קרן הלוואות חוץ-בנקאית למתן הלוואות לעסקים קטנים וליזמים יוצאי אתיופיה.

הקרן הוקמה בעקבות החלטת הממשלה מיום 4 בפברואר 2016 לקידום שילובם של יוצאי אתיופיה. התוכנית הממשלתית לקידום שילובם של יוצאי אתיופיה במשרד הכלכלה והתעשייה גובשה לאחר תהליך למידה ובחינה ארוך ומקיף, שכלל תהליכים לשיתוף הציבור ושולחנות עגולים בהשתתפות נציגי ציבור ופעילים מקרב אוכלוסיית יוצאי אתיופיה.

הקרן הוקמה בשנת 2017 והחלה לתת הלוואות ראשונות בתחילת שנת 2018.

קרן סיוע לעסקים במצוקה - מטרת הקרן היא לסייע לעסקים הממוקמים בפריפריה והמעסיקים עובדים בהיקף מינימלי מסוים, אשר נקלעו להפסדים, ויש חשש ממשי לפיטורי עובדים. בעזרת הסיוע יוכלו עסקים אלה לשוב לפעילות עצמאית עם כדאיות כלכלית. הקרן פועלת במטרה לייצר השקעה איכותית תוך מינוף הידע והיכולות של גורמים פרטיים לשם גיבוש תוכנית הבראה איכותית בעלת פוטנציאל צמיחה. מקורות הקרן יועמדו לרשות משקיע חיצוני או בהיעדרו - לבעל העסק (במועד בקשת הלוואה).

בשנת 2017 אושרו הלוואות סיוע בהיקף של כ-40 מיליון ש"ח לשישה מפעלים במצוקה המעסיקים כ-700 עובדים באזורי עדיפות לאומית.

תוכנית סיוע למפעלים בתחום ייצור בשר ודגים ומזון ללא גלוקן - הסוכנות מסייעת למפעלי בשר ודגים ולמפעלים המייצרים מזון ללא גלוקן בגין הוצאות הנדרשות לעמידה בתקני בטיחות המזון. במסגרת התוכנית עסקים העומדים בתנאי הסף יקבלו סיוע בהיקף של עד 250 אלף ש"ח (בשיעור של 50% מההוצאות המוכרות) עבור הוצאות הנדרשות לעמידתם בתקני הבטיחות.

בשנת 2017 אושר סיוע בהיקף של למעלה משני מיליון ש"ח לעשרה מפעלים.

2.5. פעילויות בתחום המטה והנגשת המידע

נעשו פעולות לפיתוח ולביסוס תשתיות לניהול ידע בנוגע לעסקים קטנים ובינוניים, בין היתר, באמצעות פיתוח של מערכת מחשוב אינטגרטיבית לטובת כלל פעילויות הסוכנות ליצירת מאגר של חברות לניהול מחקרים וסקרים, לפיתוח מערך הדרכה מקוון להעברת ידע לעסקים וליזמים שיכלול קורסים סינכרוניים וא-סינכרוניים, להנגשת מידע לקוראי השפה הערבית (פיתוח אתר אינטרנט מקביל מונגש בשפה הערבית בשיתוף עם הרשות לפיתוח כלכלי של מגזר המיעוטים) ועוד. להלן פירוט הפעולות:

- ◀ **פיתוח מערך מחשוב אינטגרטיבי לסוכנות ולמערך המעוף.**
- ◀ **הפעלת נוהל "הנגשת שירותים ומוצרים לעסקים קטנים ובינוניים" - הגברת הנגישות לשירותים ולמוצרים עבור מגזר העסקים הקטנים והבינוניים באמצעות פרסום בלוח ההטבות באתר האינטרנט של הסוכנות והפצה ליועצי המעוף. זהו כשלי שוק בנוגע להגברת הנגישות, והוזמנו גופים עסקיים להציע פתרונות המהווים הטבה לעסקים במגזר זה.**
- ◀ **פרסום פעילות הסוכנות - פרסום פעילות הסוכנות בתקשורת הכתובה והאלקטרונית**
- ◀ **ליווי ותכנון התפתחות ארגונית של הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים**
- ◀ **טיפול שוטף בפניות הציבור - לרבות הפעלת צוות ייעודי לשיפור השירות**
- ◀ **הפעלת חברת בקרה - על פעילות הסוכנות ועל הפעלת כלי הסיוע השונים**
- ◀ **הפעלת מאגר חברות לביצוע סקרי עסקים**
- ◀ **הפעלת מאגר חברות לביצוע ייעוץ כלכלי וארגוני.**

חלק ב'

מצב העסקים הקטנים
והבינוניים בישראל
ותרומתם לכלכלה



הקדמה

חלק זה כולל סקירה של נתונים נבחרים על אודות מצב העסקים הקטנים והבינוניים בישראל וחלקם בכלכלה הישראלית תוך שימוש בהשוואות בין-לאומיות, ככל שהן מתאפשרות. עסקים קטנים ובינוניים מהווים רוב מכריע של המגזר העסקי בישראל. כדי לאפשר התפתחות של כלכלה בריאה מגזר עסקים זה צריך להיות דינמי, יעיל ותחרותי, והוא צריך לאפשר בפעילות העסקית שלו שילוב של כל האזרחים במדינה. לשם כך עסקים צריכים להרוויח ולפעול ברמה מסוימת של ביטחון תוך שימור תחרות בריאה בינם לבין עצמם ובינם לבין העסקים הגדולים.

כחלק מהשגשוג הכולל בכלכלת ישראל וכפי שניתן לראות להלן בחלק זה, מגזר העסקים הקטנים והבינוניים נהנה מהתרחבות וצמיחה בשנים האחרונות, המתבטאות בגידול בפרמטרים כלכליים, כגון ערך מוסף (=תוצר), מספר מועסקים, מספר העסקים ופרייון. מגזר העסקים הקטנים והבינוניים בישראל מתאפיין גם בדינמיות גבוהה ביחס למגזרים דומים בארצות אחרות, והדבר בא לידי ביטוי גם ברמת תחלופה גבוהה של עסקים וגם בשינויים בגודל של העסקים. נראה שדינמיות גבוהה זו נובעת הן מרמת יזמות גבוהה שיש בישראל והן מכמות משמעותית של חסמים ביוקרטיים ורגולטוריים המקשים על עסקים שנאלצים להתמודד איתם.

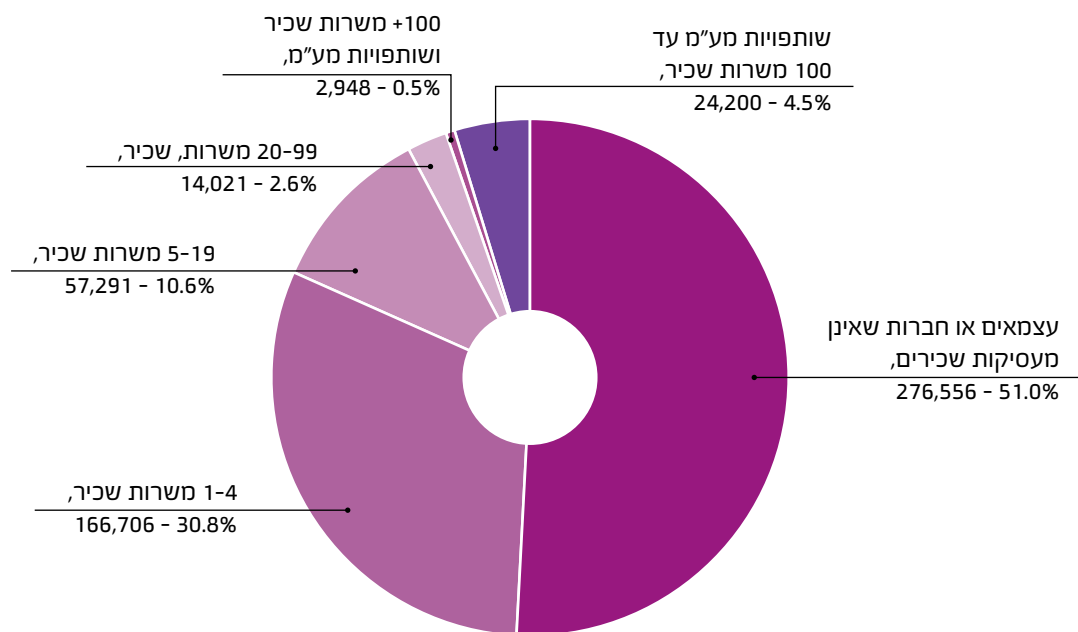
בחלק זה מוצגים: (1) **התרומה של העסקים הקטנים ובינוניים לכלכלה** בניתוח המשתנים האלה: התפלגות העסקים והמועסקים במשק לפי קבוצות גודל, התרומה לתוצר והמחזור הכספי של העסקים; (2) **מגמות בהתפתחות** מגזר העסקים הקטנים והבינוניים אשר מציגות את התוספת של העסקים והמועסקים ואת המגמות בתוצר וברווחיות העסקים; (3) **מאפיינים של התוצר והפרייון** של העסקים המתארים את התפלגות התוצר והפרייון לפי חלוקה לעסקים מוטי כוח אדם ועסקים מוטי הון פיזי; (4) **הדמוגרפיה** של העסקים לפי ריכוזיות גיאוגרפית של העסקים, ניתוח שיעורי פתיחה וסגירה, שרידות העסקים ורמת היזמות במשק; (5) **דינמיות** של עסקים, לרבות ניתוח של התרחבות והצטמצמות של עסקים; (6) **חסמים והזדמנויות** לעסקים קטנים ובינוניים, לרבות הסתכלות על חסמים העומדים בפני התפתחות והקמת עסקים, כוונות סגירה של בעלי עסקים וכן שיעורי מסחר מקוון; (7) **מימון** לעסקים קטנים ובינוניים הכולל הסתכלות על סוג האשראי, כמות ותנאי האשראי הניתנים להם וכן על הצרכים ומקורות המימון שלהם.

3. תרומת העסקים הקטנים והבינוניים לכלכלה

3.1 מספר העסקים לפי קבוצות גודל

בתחילת שנת 2017 היו בישראל 542 אלף עסקים; 99.5% מהם עסקים קטנים ובינוניים שמעסיקים פחות מ-100 מועסקים.

תרשים 3.1: התפלגות מספר העסקים במגזר העסקי לפי קבוצות גודל, 2016



מקור: עיבודים של הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים לנתוני הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה

תרשים 3.1 למעלה מראה שהתפלגות של קבוצות הגודל בישראל דומה להתפלגות הממוצעת בקרב העסקים במדינות ה-OECD. עם זאת, בישראל החלק היחסי של העסקים הקטנים (מעל לעשרה מועסקים) קטן מעט בהשוואה למדינות מפותחות אחרות, ואילו החלק היחסי של העסקים הזעירים (עד עשרה מועסקים) גדול יותר מהחלק היחסי במדינות המפותחות.

טבלה 3.1: התפלגות מספר העסקים לפי קבוצות גודל, ישראל לעומת ממוצע ה-OECD

קבוצת גודל (מספר מועסקים)	9-0 ¹	19-10	49-20	249-50	250+
ישראל 2016	91.75%	4.31%	2.57%	1.17%	0.20%
OECD 2015	90.61%	4.93%	2.86%	1.35%	0.25%

* מקור: עיבודים של הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים לנתוני ה-OECD. הנתונים אינם כוללים את צ'ילה, יפן, קוריאה ומקסיקו. כמו כן הנתונים על מדינות בלגיה, שוודיה ובריטניה הם משנת 2014.

המגזר העסקי בישראל מורכב מגופים עסקיים המוגדרים כחייבי מע"מ: עצמאים (עוסק מורשה), חברות, שותפויות ואגודות שיתופיות ושותפויות מע"מ². נוסף על כך, ישנם כ-144 אלף עוסקים זעירים (מחזור שנתי של עד 99,003 ש"ח בשנה³) הפטורים ממע"מ, רובם בענפי השירותים, אשר לרוב אינם נכללים בנייתוחים על אודות המגזר העסקי.

ישנם שיקולים רבים שהעסק מביא בחשבון בהחלטתו על אופן הרישום ברשויות המע"מ. השיקול העיקרי הוא שיקול מיסויי. בעוד חברה משלמת מס חברות קבוע (כיום 23%), מס נוסף אם היא מחלקת דיבידנד (30%), ואם נותרים רווחים הם יכולים להישאר בחברה ללא מיסוי, עוסק מורשה ישלם מס על כל הכנסתו החייבת בשיעור זהה למס של שכירים (עד מס שולי של 50%). שיקולים רווחים נוספים בהחלטה על אופן הרישום הם שיקולים ביורוקרטיים (רישום ודיווח של חברה מורכבים יותר), שיקולים משפטיים (חברה היא ישות משפטית נפרדת בניגוד לעוסק) ושיקולים תדמיתיים.

בפועל, ככל שעסק גדול יותר, כך הוא נוטה יותר להירשם כחברה. בטבלה להלן ניתן לראות כי 90% מהעצמאים ו-59% מהעסקים הזעירים מעדיפים להירשם כעוסקים מורשים. לעומת זאת, 61% מהעסקים הקטנים ו-77% מהעסקים הבינוניים מעדיפים להירשם כחברות. בסך הכול 69% מהעסקים הקטנים והבינוניים הם עוסקים מורשים, 26% חברות ו-5% הם שותפויות מע"מ, שותפויות או אגודות שיתופיות.

1 הקבוצה כוללת גם עסקים שאינם מעסיקים שכירים, אלא רק את עצמם - דהיינו, נחשבים עובד יחיד.
2 קבוצת עסקים שאינה שותפות רשומה המדווחת לרשויות המע"מ כ"שותפות מע"מ" (או "איחוד עוסקים"). שותפות מע"מ נספרת כעסק בודד רק אם לכל אחד מהעסקים השותפים לא נמדדת פעילות כלכלית נפרדת (נתוני פדיון ותשומות ממע"מ ו/או העסקה מהמוסד לביטוח לאומי). שותפות מע"מ יכולה להיות מורכבת גם מעוסקים וגם מחברות. שותפות מע"מ אינה ישות משפטית נפרדת. הישות המשפטית שייכת לכל עסק בשותפות בנפרד.
3 סעיף 13 לתקנות מס ערך מוסף (רישום) מפרט רשימה של בעלי מקצועות ועיסוקים, בעיקר מקצועות חופשיים, אשר אינם יכולים להירשם כעוסק פטור (גם אם מחזור עסקאותיהם נמוך מ-99,003 ש"ח בשנה).

טבלה 3.2: התפלגות מספר העסקים במגזר העסקי לפי סוג עסק וקבוצות גודל, 2016

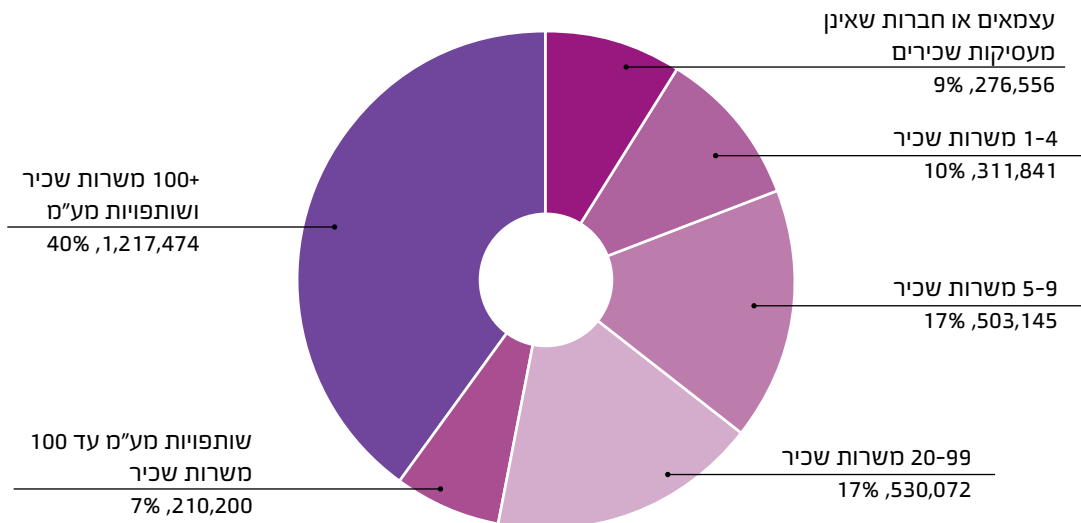
שותפויות מע"מ*	שותפויות ואגודות שיתופיות	חברה	עוסק מורשה	
-	618	27,434	248,504	עצמאים
14,900	397	59,888	106,421	1-4 משרות שכיר
6,500	362	39,195	17,734	5-19 משרות שכיר
2,800	229	12,939	853	20-99 משרות שכיר
1,000	51	1,882	15	+100 משרות שכיר
25,200	1,657	141,338	373,527	סה"כ

* ההתפלגות של שותפויות המע"מ לפי קבוצות גודל מבוססת על אומדנים של הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה. קיימות גם שותפויות מע"מ שלא נרשם שהן מעסיקות שכירים. שותפויות אלו לא נכללות בחישובים המוצגים כאן.
מקור: עיבודים של הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים לנתוני הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה

3.2 מספר משרות במגזר העסקי

מבחינת התעסוקה ניתן לראות כי עסקים קטנים ובינוניים תורמים 60% מ-3.05 מיליון המשרות במגזר העסקי⁴.

תרשים 3.2: התפלגות מספר המשרות במגזר העסקי לפי קבוצות גודל, 2016



מקור: עיבודים של הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים לנתוני הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה

4 משרות אלו כוללות 2.77 מיליון משרות שכיר וכן 276 אלף עצמאים שמעסיקים את עצמם.

55% מהמועסקים במגזר העסקי מועסקים בחברות, מתוכם 40% בחברות גדולות, כ-30% בחברות בינוניות ו-22% בחברות קטנות. 20% מועסקים בעסק הרשום כעוסק מורשה, מתוכם 42% עצמאים, 32% בעסק זעיר ו-22% בעסק קטן. שותפויות המע"מ מעסיקות 24% מהמועסקים במגזר העסקי, מתוכם 72% בשותפויות מע"מ גדולות ו-28% בשותפויות מע"מ קטנות ובינוניות.

טבלה 3.3: התפלגות מספר המשרות במגזר העסקי לפי סוג עסק וקבוצות גודל, 2016

שותפויות מע"מ*	שותפויות ואגודות שיתופיות	חברה	עוסק מורשה	
-	618	27,434	248,504	עצמאים
28,200	847	123,220	187,774	1-4 משרות שכיר
59,200	3,721	365,586	133,838	5-19 משרות שכיר
122,800	9,907	494,800	25,365	20-99 משרות שכיר
533,400	9,639	672,255	2,180	+100 משרות שכיר
743,600	24,732	1,683,295	597,661	סה"כ

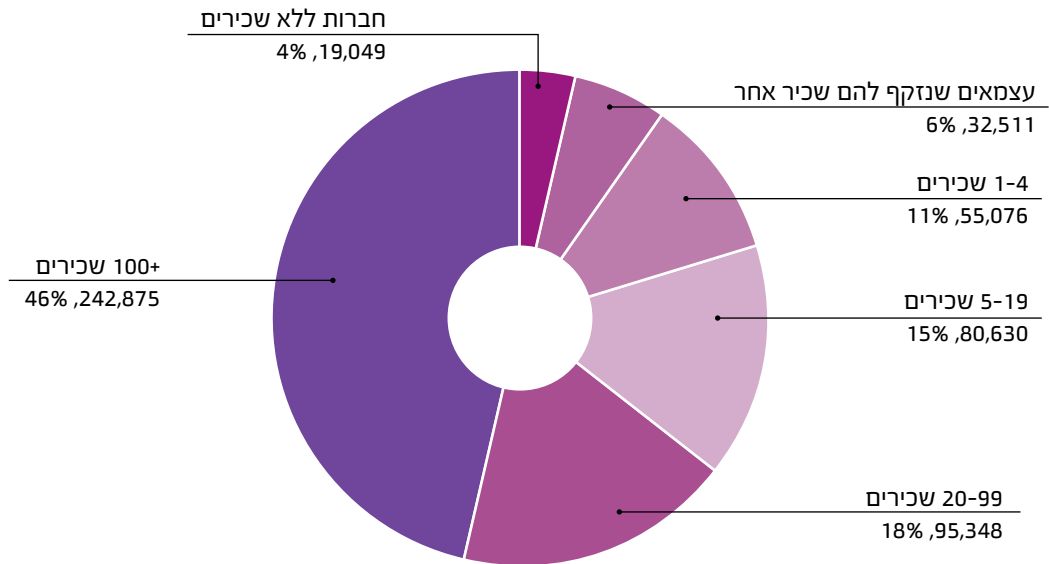
* ההתפלגות של מועסקים בשותפויות המע"מ לפי קבוצות גודל מבוססת על אומדנים של הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה.

מקור: עיבודים של הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים לנתוני הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה

3.3. התוצר של המגזר העסקי

תרומתם של העסקים הקטנים והבינוניים לתוצר העסקי עומדת על 50% ועוד 4% של תוצר בחברות ללא שכירים לעומת 46% של העסקים הגדולים. ואולם מכיוון שחסר מידע באשר לאופי הפעילות הכלכלית של חברות אלו (למשל, ישנן חברות שהן חברות בת של חברות גדולות המוקמות משיקולי מיסוי או שיקולים משפטיים), הוחלט שלא להכליל אותן הן בקטגוריה של עסקים קטנים ובינוניים והן בקטגוריה של עסקים גדולים. בניכוי החברות ללא שכירים, התוצר העסקי של עסקים קטנים ובינוניים עומד על 52%, ואילו התוצר של העסקים הגדולים עומד על 48%.

תרשים 3.3: התפלגות תוצר במגזר העסקי (במיליוני ש"ח) לפי קבוצות גודל, 2014



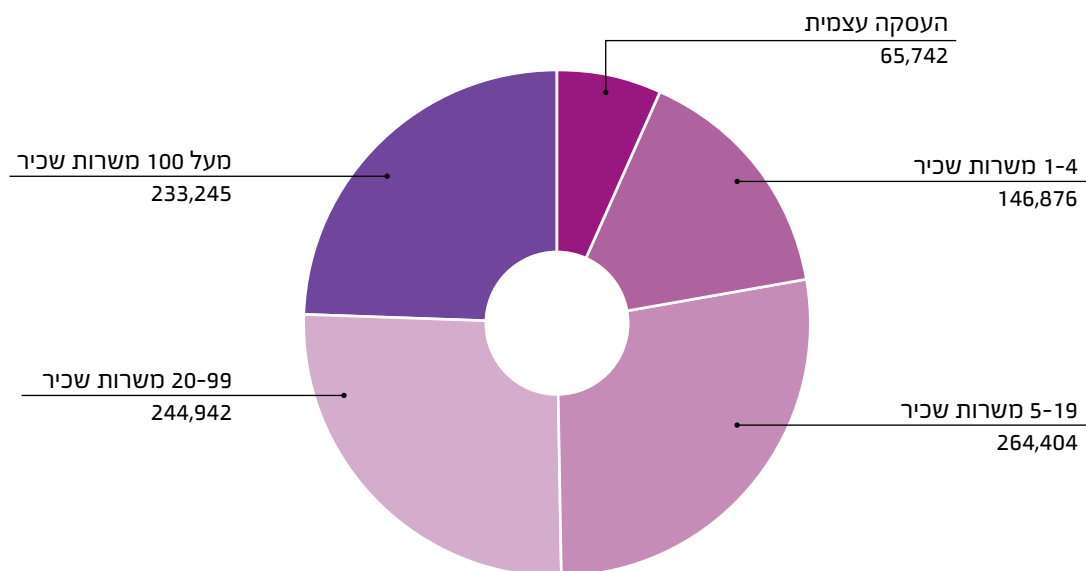
מקור: עיבודים של הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים לנתוני הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה

3.4. המחזור הכספי של העסקים

ההתפלגות של מחזור העסקים במשק הישראלי מראה כי בעוד עסקים גדולים (מעל 100 משרות) מהווים 0.5% בלבד מכלל העסקים בישראל, היקף המחזור שלהם מהווה 26% מהמחזור העסקי בכלל המשק המסתכם ב-955,208 מיליוני ש"ח⁵. מכיוון שפרסומי ה-OECD אינם כוללים נתונים על התפלגות המחזור או הפדיון, לא ניתן לבצע השוואה בין-לאומית.

5 הנתונים מבוססים על עיבוד שנעשה בסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים לנתונים שנמסרו על ידי הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה. מקורם בנתוני מס הכנסה וכן בבסיס הנתונים הפומביים בפרסום שעוסקים בפדיון בענפי המשק על פי מס ערך מוסף 2015. הניתוח אינו כולל פדיון של שותפויות מע"מ מכיוון שלא ניתן היה לחלקו לפי קבוצות גודל. הניתוח אינו מתייחס אפוא לשותפויות מע"מ, אלא לעסקים "רגילים" בלבד.

תרשים 3.4: התפלגות מחזור הדו"ח לפי קבוצות גודל (במיליוני ש"ח), 2015



מקור: עיבודים של הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים לנתוני הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה

לעסקים בענפי המסחר המחזור השנתי הממוצע הוא הגבוה ביותר בכל קבוצות הגודל. ואולם בשקלול של כלל המגזר העסקי דווקא לעסקים בענפי התעשייה המחזור השנתי הממוצע הוא הגבוה ביותר בשל שיעור גבוה יותר של עסקים בינוניים וגדולים בענפים אלו.

טבלה 3.4: מחזור שנתי ממוצע לעסק לפי קבוצות גודל וענף כלכלי (במיליוני ש"ח), 2015

שירותים	מסחר	בינוי	תעשייה	סך הכול	
0.20	0.46	0.45	0.33	0.25	עצמאים
0.65	1.56	0.93	1.03	0.90	1-4 משרות שכיר
2.69	7.56	4.26	4.97	4.86	5-19 משרות שכיר
11.80	33.88	25.33	23.39	18.58	20-99 משרות שכיר
84.34	219.55	87.73	187.97	131.55	100+ משרות שכיר
1.22	3.59	1.95	5.70	1.94	סך המגזר העסקי

מקור: עיבודים של הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים לנתוני הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה

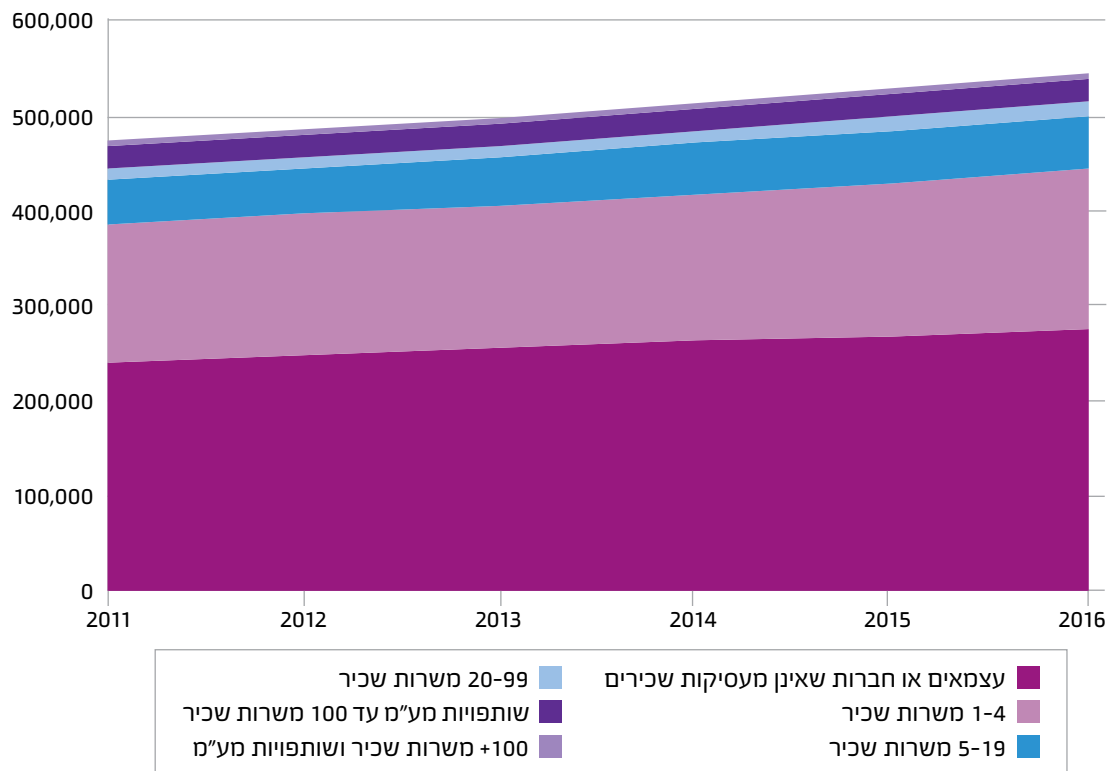
4. מגמות בהתפתחות מגזר העסקים הקטנים והבינוניים

בעשור האחרון חלה צמיחה רצופה בכלל המגזר העסקי בישראל. בתחילת העשור הצמיחה של העסקים הקטנים והבינוניים הייתה גבוהה יותר מהצמיחה של העסקים הגדולים. בשנים האחרונות ניכרת צמיחה בתוצר בו-זמנית בשני המגזרים, בשעה שיש צמיחה גבוהה יותר בתעסוקה במגזר העסקים הקטנים והבינוניים. הצמיחה של מגזר העסקים הקטנים והבינוניים מתבטאת בכמה היבטים: גידול במספר העסקים, גידול במספר המועסקים בעסקים אלו, גידול בתוצר של העסקים וגידול במחזור שלהם. להלן יוצגו השינויים בפרמטרים אלו לאורך השנים האחרונות.

4.1. התפתחות מספר העסקים

בשנים האחרונות חלה צמיחה במספר העסקים בכל קבוצות הגודל של העסקים במגזר העסקי. מתרשים 4.1 עולה כי משנת 2011 ועד 2016 גדל המגזר העסקי בכ-70 אלף עסקים, מ-472 אלף ל-542 אלף, גידול ממוצע של כ-14 אלף עסקים בשנה.

תרשים 4.1: מספר העסקים במגזר העסקי לפי קבוצות גודל, 2011-2016

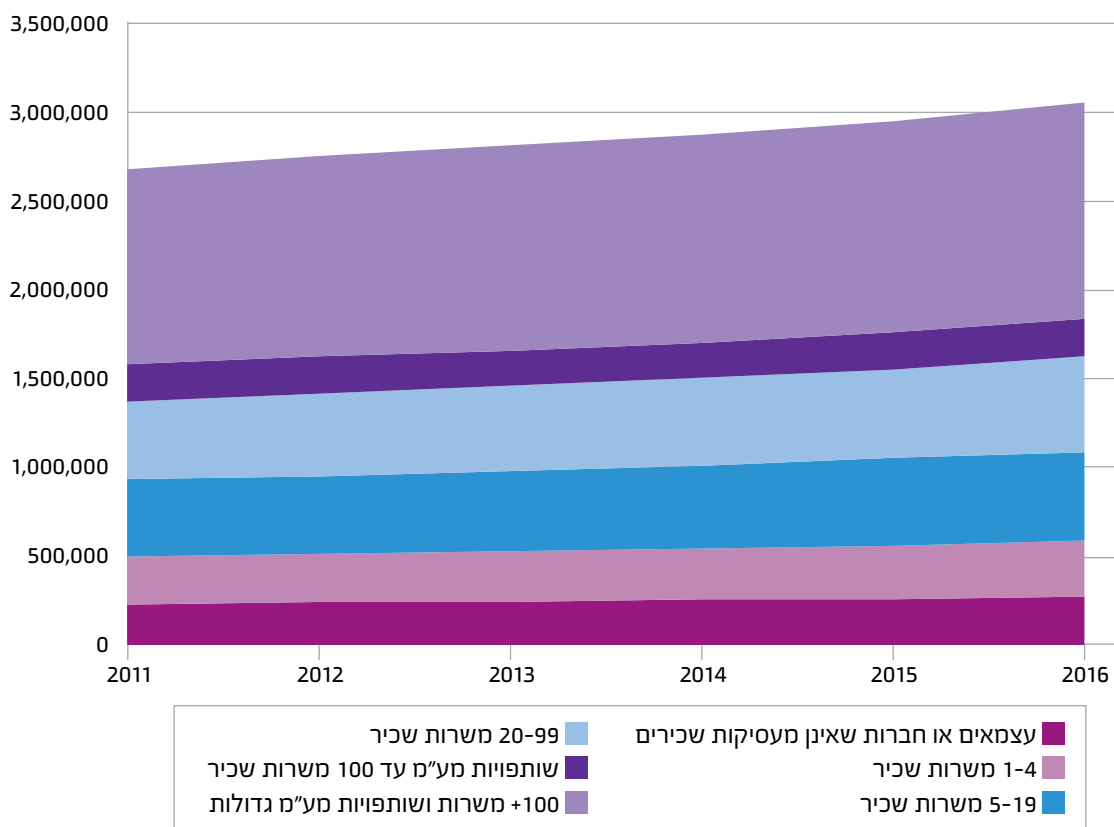


מקור: עיבודים של הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים לנתוני הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה

4.2. התפתחות מספר המועסקים

כפי שניתן לראות בתרשים 4.2, מספר המשרות במגזר העסקי צמח בחמש השנים האחרונות ב-380 אלף, מ-2.67 מיליון משרות ל-3.05 מיליון, גידול ממוצע של 76 אלף משרות בשנה.

תרשים 4.2: מספר המשרות במגזר העסקי לפי קבוצות גודל, 2011-2016

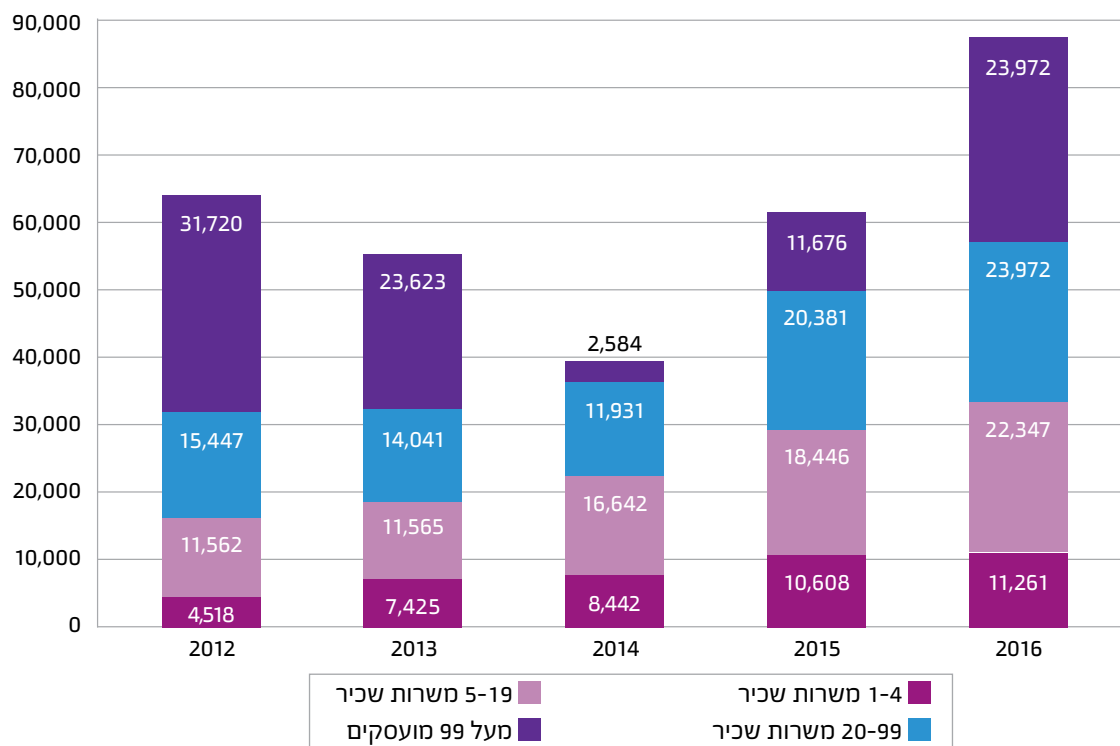


מקור: עיבודים של הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים לנתוני הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה

4.3. תוספת מועסקים ועסקים

כאשר מתבוננים בהתפלגות תרומתן של קבוצות העסקים השונות לתוספת המשרות החדשות במשק, בתרשים 4.3, ניתן לראות כי עסקים קטנים ובינוניים תורמים את מרב המשרות החדשות במשק. לדוגמה, בשנת 2016 תרמו עסקים קטנים ובינוניים 65% מסך תוספת המשרות החדשות, ובחמש השנים האחרונות הם תרמו 69% מסך תוספת המשרות החדשות במגזר העסקי.

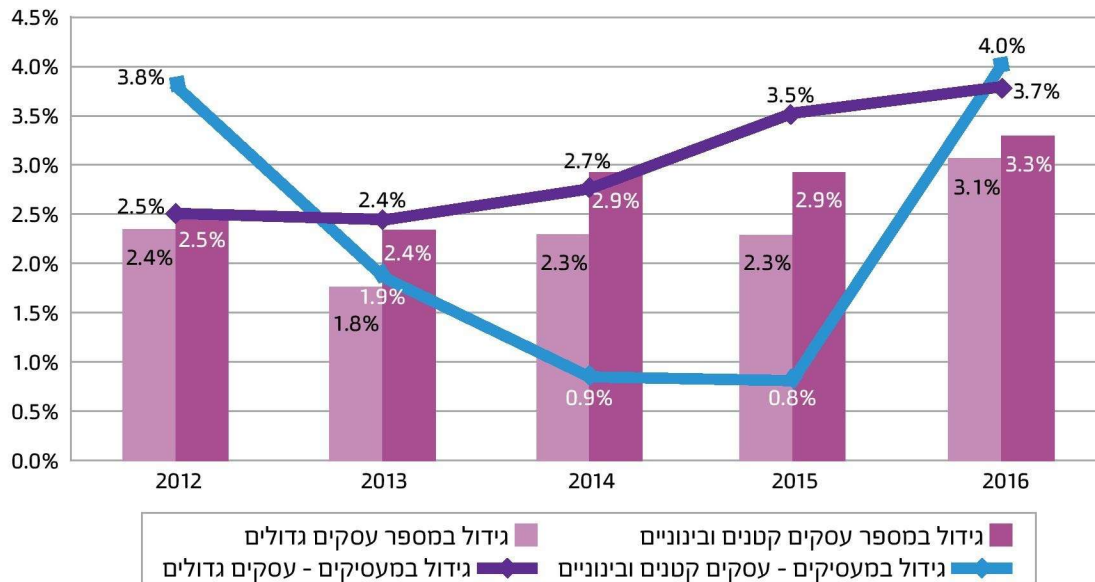
תרשים 4.3: התפלגות תוספת משרות חדשות במשק לפי קבוצות גודל, 2012-2016



מקור: עיבודים של הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים לנתוני הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה

תרשים 4.4 מסכם את הצמיחה במגזר העסקי לאורך השנים 2012-2016 ואת החלוקה שלה בין עסקים קטנים ובינוניים ובין עסקים גדולים. שנת 2016 בלטה בשיעורי הגידול הגבוהים ביותר בחמש השנים המדוברות, הן במספר העסקים והן במספר המועסקים בהם. בחמש השנים אלו מספר העסקים הקטנים והבינוניים גדל בממוצע שנתי של 2.8% לעומת גידול שנתי ממוצע של 2.4% במספר העסקים הגדולים. הגידול המצטבר במספר העסקים הקטנים והבינוניים בשנים אלו עומד על 14.8%, בעוד הגידול המצטבר של העסקים הגדולים היה 12.4%. מספר המועסקים בעסקים קטנים ובינוניים גדל גם הוא בקצב מהיר יותר של 3% בממוצע לעומת 2.3% בעסקים גדולים. הגידול המצטבר של מספר המשרות בקרב העסקים הקטנים והבינוניים עומד על 15.8% ובעסקים הגדולים - על 11.9%.

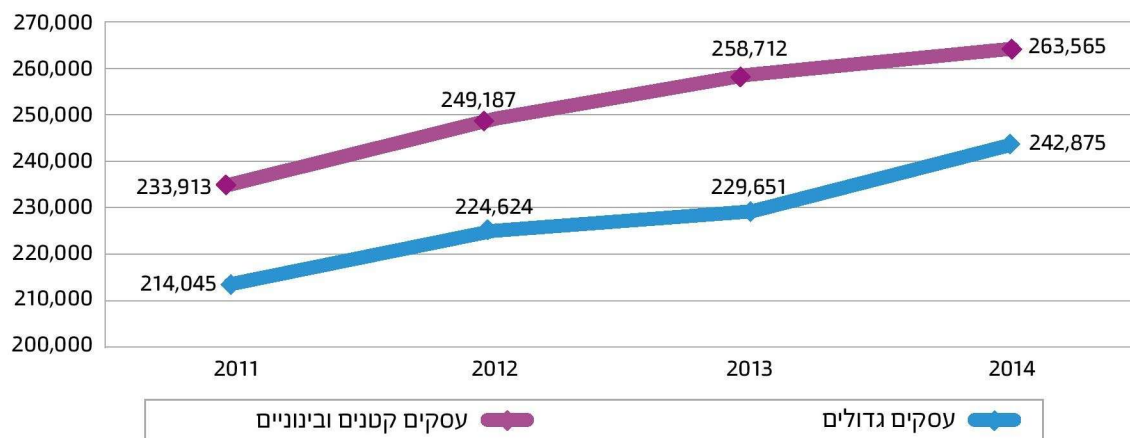
תרשים 4.4: הצמיחה במגזר העסקי לאורך השנים 2012-2016



4.4. התפתחות התוצר העסקי

החל משנת 2009 עבר התוצר של העסקים הקטנים והבינוניים את התוצר של העסקים הגדולים, ומשנת 2011 ממשיכים שני המגזרים הללו לצמוח בקצב דומה למדי, כפי שניתן לראות בתרשים 4.5.

תרשים 4.5: התוצר הריאלי של העסקים (במיליוני ש"ח, במחירי 2014), 2011-2014



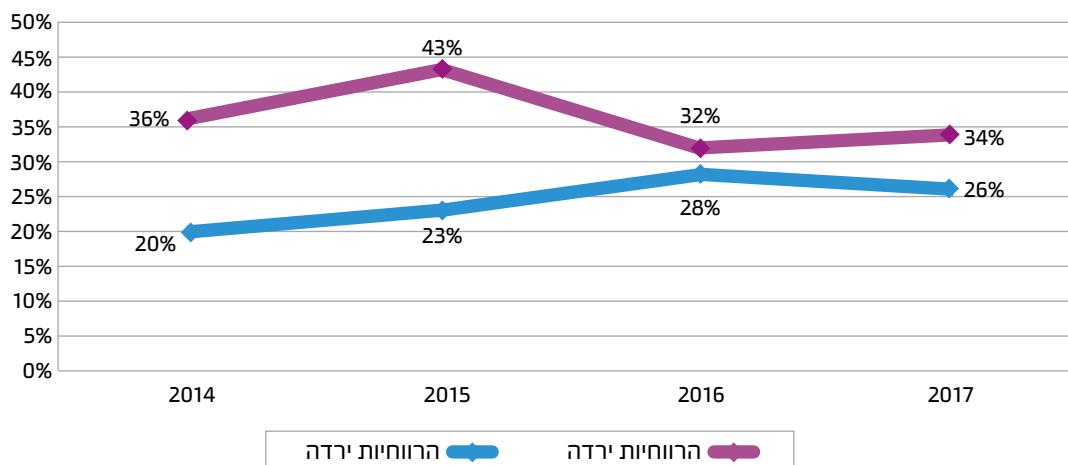
מקור: עיבודים של הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים לנתוני סקרי עסקים של הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה

4.5. שינוי ברווחיות של העסקים

השגת רווחיות היא המטרה העיקרית של העסקים במגזר העסקי ופרמטר מרכזי ביכולת שלהם לשרוד ולגדול. בסקר התקופתי של הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים נשאלו בעלי העסקים על רווחיות עסקיהם ב-2017 לעומת השנה שקדמה לה. 66% מהמשיבים דיווחו על יציבות או שיפור ברווחיות העסק.

בהשוואה לשנים קודמות לא נרשם שיפור בדיווחי הרווחיות של עסקים, כפי שניתן לראות בתרשים 4.6. הפער בין עסקים שדיווחו על ירידה לעומת עלייה ברווחיות עמד על 8% ב-2017, לאחר שבשנת 2016 הפער עמד על 4% ובשנת 2015 עמד הפער על 20%.

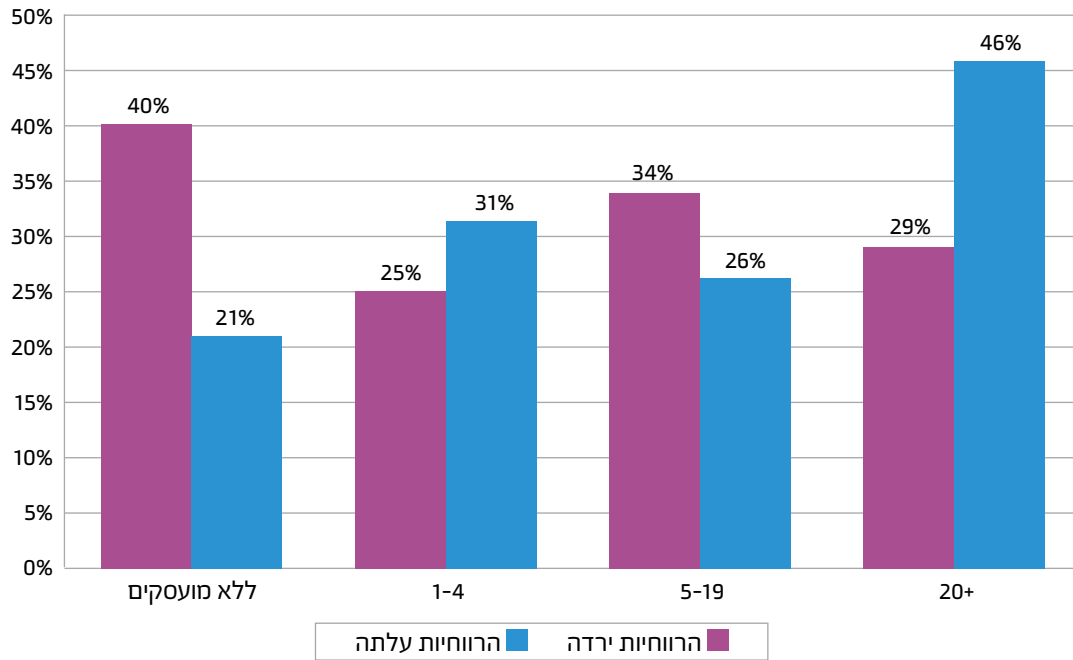
תרשים 4.6: שינוי ברווחיות העסקים, 2014-2017



מקור: סקרים תקופתיים של הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים, 2014-2017

מדיווח של בעלי העסקים עולה כי עסקים בינוניים דיווחו על העלייה הגדולה ביותר ברווחיות לעומת 2016 - 46%. בתרשים 4.7 ניתן גם לראות כי שיעור העלייה הנמוך ביותר דווח על ידי עסקים ללא מועסקים - 21%. כמו כן לא ניתן להצביע על יתרון לגודל, שכן קבוצת העסקים הזעירים מדווחת על שיפור ברווחיות בשיעור גבוה יותר בהשוואה לעסקים הקטנים.

תרשים 4.7: שינוי ברווחיות לפי גודל עסק, 2017



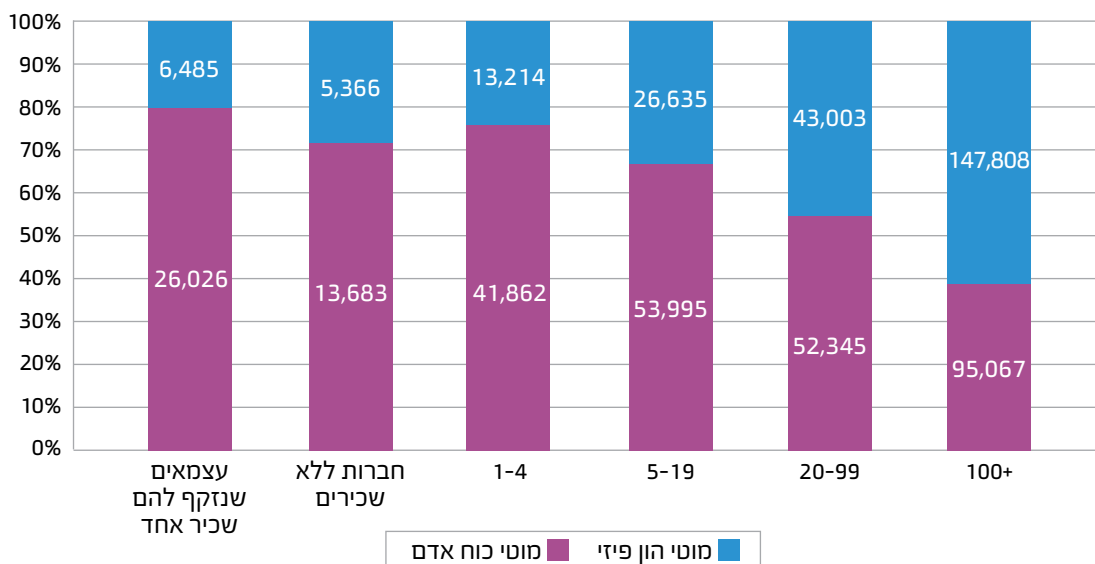
מקור: סקרים תקופתיים של הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים, 2017

5. מאפייני התוצר והפרייון של עסקים

5.1 התפלגות התוצר בין עסקים מוטי כוח אדם לעסקים מוטי הון פיזי

הון פיזי, כגון מכונות וציוד ייצור, משפיע באופן משמעותי על כמות התוצר שכל מועסק יכול לייצר. ענפים שונים במשק מתאפיינים ברמות שונות של שימוש בטכנולוגיה ובעלויות ייצור שונות⁶. בענפים מוטי הון (ענפי התעשייה, התחבורה, התקשורת והבינוי) ההשקעה הראשונית הנדרשת לרכישת טכנולוגיה ומכשור גדולה יותר, והשקעה זו תורמת לפרייון עבודה ותוצר גבוהים. בתרשים 5.1 ניתן לראות שעסקים גדולים נוטים להיות יותר מוטי הון פיזי לעומת עסקים קטנים ובינוניים הנוטים להיות מוטי כוח אדם (בעיקר שירותים ומסחר). רוב התוצר העסקי בענפים מוטי הון מגיע מעסקים גדולים, ואילו רוב התוצר העסקי בענפים מוטי כוח אדם מגיע מעסקים קטנים ובינוניים. התרומה לתוצר של עסקים גדולים מוטי הון (מעל 100 משרות) היא 147,808 מיליוני ש"ח, והיא מהווה 61% מהתוצר של כלל העסקים מוטי הון. לעומת זאת, עסקים קטנים ובינוניים (למעט חברות ללא שכירים) מוטי כוח אדם תורמים 174,228 מיליוני ש"ח לתוצר, שהם 62% מסך התוצר של עסקים בענפים אלו. עצמאים ועסקים זעירים הפועלים בענפים מוטי כוח אדם (עד 4 משרות) תורמים יחד 67,888 מיליוני ש"ח לתוצר, יותר מפי שלושה ממקביליהם בענפים מוטי הון.

תרשים 5.1: התרומה לתוצר לפי ערך מוסף, חלוקה לפי מידת התבססות על הון פיזי, 2014



מקור: עיבודים של הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים לנתוני סקרי עסקים של הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה

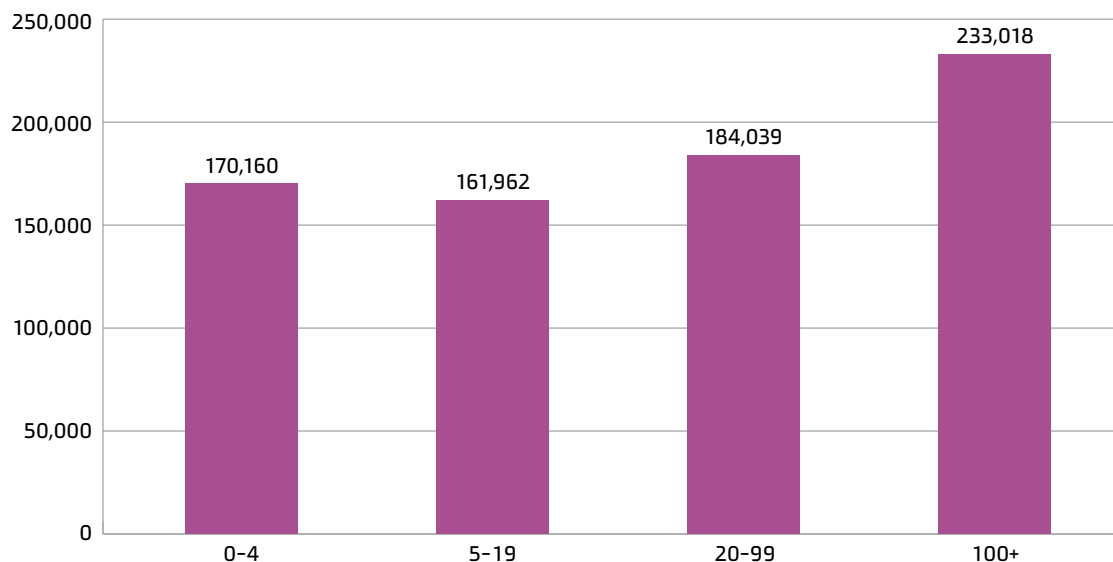
6 הנתונים מבוססים על סקר התעשייה של הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה ועל סקר מסחר, שירותים, תחבורה, תקשורת ובינוי. לפיכך הניתוח בסעיף זה עוסק במגזר העסקי, מוגבל לאוכלוסיות שנדגמו בסקר ואינו כולל את ענפי החקלאות, יהלומים, חשמל ומים וקנהל ציבורי.

5.2. פריון בעסקים קטנים ובינוניים

פריון העבודה בניתוח זה מוגדר כתרומת העסק לתוצר לפי חלוקה למספר המשרות בו; קרי, הערך המוסף⁷ של העסק לכל משרה. כפי שעולה מתרשים 5.2 להלן, פריון העבודה הגבוה ביותר נרשם בעסקים שבהם מעל 100 משרות, והוא עומד על 233,018 ש"ח בשנה. פריון העבודה הנמוך ביותר נרשם בקרב עסקים קטנים (5-19 משרות), והוא עומד על 161,962 ש"ח בשנה.

בחינה של פריון העבודה לפי חלוקה לעסקים הפועלים בענפים המבוססים על הון פיזי לעומת כוח אדם⁸ מעלה כי קבוצות הגודל של העסקים נבדלות זו מזו בפריון שלהן. בתרשים 5.3 ניתן לראות כי הפער ברמות הפריון גדול יותר בענפים הכלכליים המתבססים על הון פיזי, והפריון של עסקים קטנים בקבוצות אלו קטן באופן משמעותי מהפריון של עסקים גדולים יותר. לעומת זאת, בענפים הכלכליים המתבססים על הון אנושי אין הבדל כזה, והפריון הגבוה ביותר נרשם דווקא בעסקים הזעירים, בגודל 1-4 מועסקים. נראה שבענפים מוטי הון ישנו יתרון לגודל של עסקים גדולים, ולכן שיעור הפריון בעסקים גדולים (מעל 100 משרות) גבוה בהרבה מיתר קבוצות הגודל ועומד על כ-380 אלף ש"ח למשרה.

תרשים 5.2: פריון העבודה לפי קבוצת גודל 2014, ערך מוסף שנתי למשרת שכיר (ש"ח לשנה)

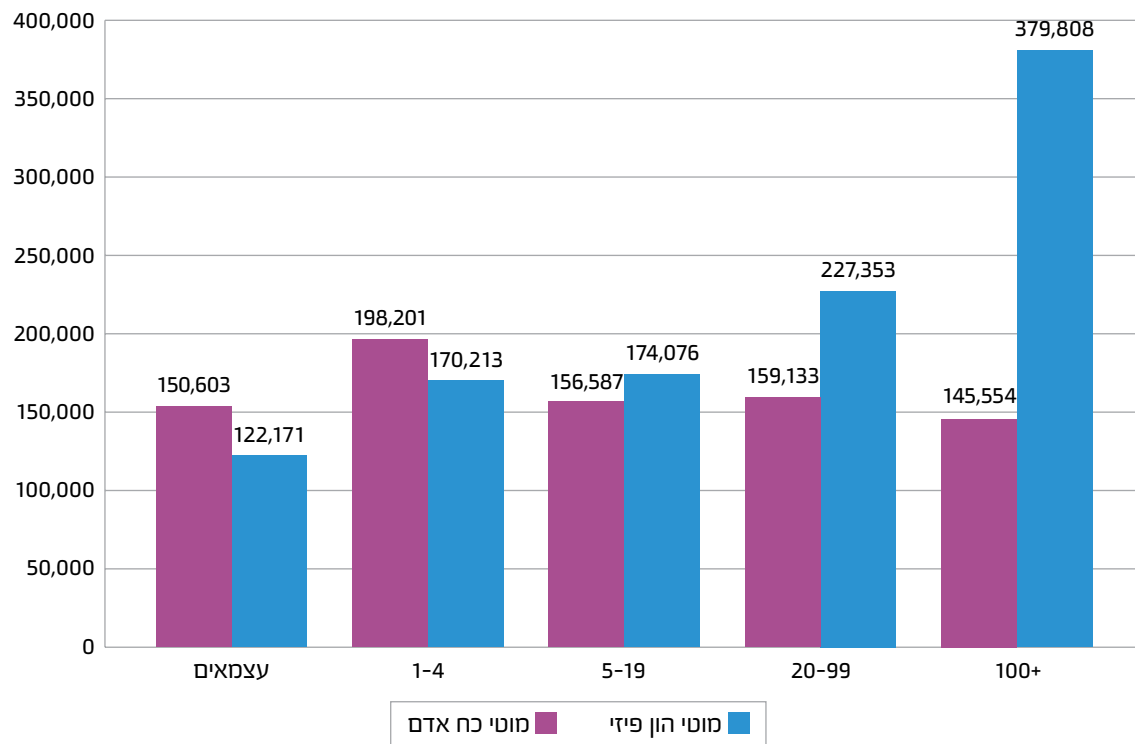


מקור: עיבודים של הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים לנתוני סקרי עסקים של הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה

7 ערך מוסף של עסקים מוגדר כרווחים של העסק בתוספת עלות ההעסקה של העסק ובתוספת השקעות ההון.

8 ענפים מוטי הון - ענפי התעשייה, התחבורה, התקשורת והבינוי; ענפים מוטי כוח אדם - בעיקר שירותים ומסחר.

תרשים 5.3: פרוץ העבודה, חלוקה לענפים לפי מידת ההתבססות על הון פיזי, 2014



מקור: עיבודים של הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים לנתוני סקרי עסקים של הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה



6. דמוגרפיה של עסקים

כאמור, בשנים האחרונות חלה צמיחה משמעותית בתוצר העסקי של העסקים הקטנים והבינוניים. צמיחה זו מורכבת, בין היתר, מגידול במספר העסקים הפעילים וכן מגידול בגודל העסקים. עם זאת, חשוב להתבונן על תמהיל התנועות בעסקים המרכיב צמיחה זו. תמהיל זה כולל התרחבות והצטמצמות של עסקים קיימים, ילודה של עסקים חדשים ותמותה של עסקים קיימים. שינויים אלו הם ליבה של הדינמיות העסקית; כלומר, שיעור העסקים הנולדים, המתפתחים והגדלים וכן שיעור העסקים המצטמצמים ומפסיקים לפעול. לדינמיות יש תפקיד חשוב במשק בריא, צומח וחדשני מכיוון שהיא מעידה על הצטמצמות וסגירה של עסקים שאינם מתאימים לסביבתם העסקית ומאפשרת לעסקים יעילים וחדשניים יותר לצמוח במקומם. למרות זאת התהליך הדינמי מלווה בקשיים שעימם היזמים, המהווים את לב המגזר העסקי, מתמודדים. כמו כן בעוד דינמיות היא מאפיין חיובי במשק, תיתכן גם דינמיות יתר אשר יכולה להעיד על ליקויים בתרבות הניהולית ובקבלת החלטות הפוגעת ביעילות המשקית.

פרק 6 יעסוק בפתיחה, בשרידות ובסגירת עסקים וכן ברמת היזמות במשק. פרק 7 יעסוק בהתרחבות ובצמצום של עסקים קיימים.

6.1. חלוקה גיאוגרפית של לידות עסקים

הפיזור הגיאוגרפי של העסקים בישראל אינו אחיד על פני כל האזורים במדינה⁹. עם זאת, בחינה של פיזור העסקים דורשת התחשבות גם בפיזור האוכלוסייה בישראל, שאף היא אינה מחולקת באופן אחיד מבחינה גיאוגרפית. לפיכך המדד שנבחר הוא מספר העסקים לכל אלף נפשות באזור. המדד מחולק לשבעה מחוזות בדומה לחלוקה שנוהגת הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה בפרסומים שלה.

כפי שניתן לראות בטבלה 6.1 להלן, בישראל יש 64 עסקים לכל אלף נפשות. אפשר להבחין כי מחוז תל אביב חריג מבחינת היחס בין כמות המעסיקים למספר התושבים בו, ויחס זה גבוה באופן משמעותי בהשוואה ליתר המחוזות.

נוסף על כמות העסקים חשוב גם לבחון את מספר העסקים שנולדים בכל אזור. בחינה של מספר הלידות של עסקים לכל אלף נפשות בכל מחוז מעלה תמונה דומה. במוצע נולדו בישראל 5.5 עסקים חדשים לכל אלף תושבים, אך גם במדד זה, בדומה להתפלגות של כמות העסקים הכוללת, קיימים פערים משמעותיים בין המחוזות.

9 מיקומו הגיאוגרפי של עסק נקבע על סמך כתובת העסק המדווחת לרשויות המס ולמוסד לביטוח לאומי. לרוב היא מייצגת את כתובת ההנהלה ולכן יכולה להיות שונה ממיקום הפעילות של העסק. הדבר נכון במיוחד לעסקים שיש להם כמה סניפים או מוקדים של פעילות.

טבלה 6.1: לידות עסקים בחלוקה לאזורים גיאוגרפיים, 2016

מחוז ונפה	לידות עסקים	מספר לידות עסקים לכל 1,000 נפשות	מספר עסקים ל-1,000 נפשות	אוכלוסייה (באלפים) בדצמבר 2016	סך עסקים
מחוז תל אביב	11,584	8.0	105.3	1,388.4	146,204
מחוז המרכז	13,873	6.1	72.0	2,115.8	152,286
מחוז חיפה	5,848	5.6	62.2	996.3	61,956
מחוז הצפון	8,034	5.4	56.7	1,401.3	79,453
מחוז ירושלים	4,158	3.7	41.9	1,083.3	45,349
מחוז הדרום	5,736	4.3	43.7	1,244.2	54,392
אזור יהודה ושומרון	1,489	3.4	36.1	399.3	14,396
סך כולל	50,722	5.5	64.2	8,628.6	554,036

מקור: עיבודים של הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים לנתוני הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה

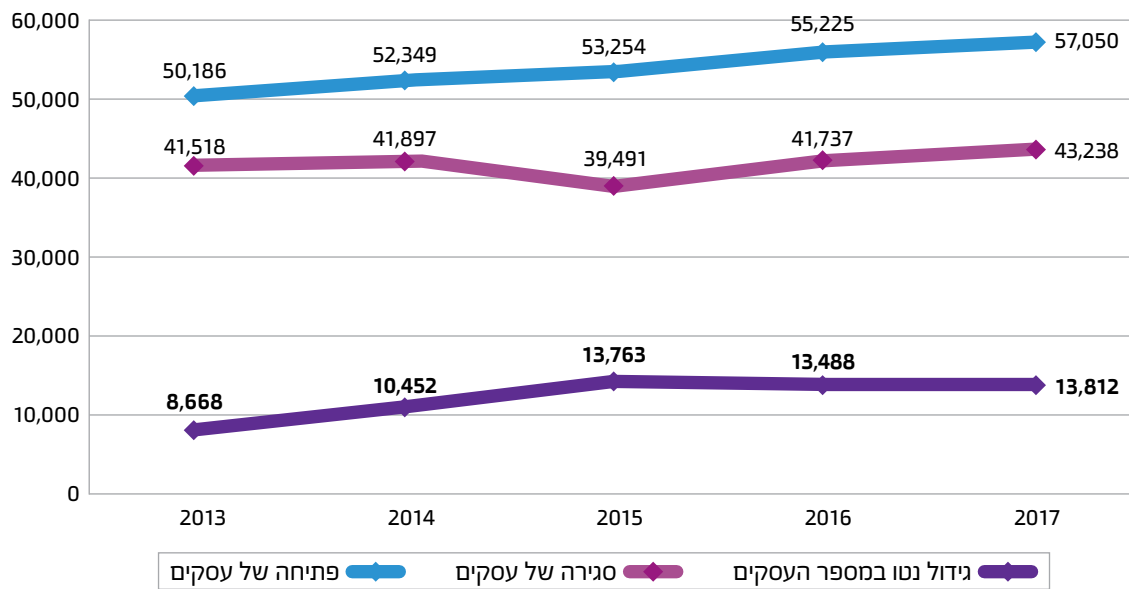
* הנתונים מתייחסים לכלל המגזרים - עסקי ולא עסקי וכוללים מלכ"רים ושותפויות מע"מ, ולכן הם אינם זהים למספרי העסקים שהוצגו בתרשים 3.1. יש לציין כי מספרי העסקים בטבלה זו כוללים גם עסקים גדולים. מאחר שמספרם היה נמוך מ-3,000 בשנה זו; כלומר, הם מהווים פחות מאחוז מכלל העסקים במשק, ויש להניח כי הוצאתם לא תשפיע באופן משמעותי על ההתפלגות.

6.2. הקמה וסגירה של עסקים

ישראל מתאפיינת בשנים האחרונות בכמות גדולה יותר של עסקים נפתחים ביחס לעסקים הנסגרים, מצב המגדיל את כמות העסקים במשק (כפי שבא לידי ביטוי בתרשים 4.1). תרשים 6.1 מציג את כמות העסקים שנפתחו, כמות העסקים שנסגרו וכמות העסקים שנוספה למשק (פתיחות פחות סגירות). בשנת 2017, לדוגמה, נפתחו 57,050 עסקים ונסגרו 43,238 עסקים, ולפיכך בשנה זו נוספו למשק 13.8 אלף עסקים נטו, שהם 2.4% מכלל העסקים במשק¹⁰.

¹⁰ סעיף זה מתייחס להגדרה של הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה בנוגע לפתיחה וסגירה של עסקים בעוד סעיף 4.1 מתייחס להגדרה של עסקים פעילים, ועל כן יש שוני במספרי העסקים. לפי הגדרות אלו נתוני פתיחה וסגירה של עסקים מתייחסים למספר הפתיחות והסגירות המנהליות ברשויות המע"מ, בעוד עסקים פעילים מוגדרים כעסקים שנרשמה לגבם פעילות כלכלית בחודש אחד לפחות באותה שנה (פדיון חיובי, תשומות חיוביות ו/או מספר חיובי של מספר משרות שכיר).

תרשים 6.1: פתיחה וסגירה של עסקים 2013-2017



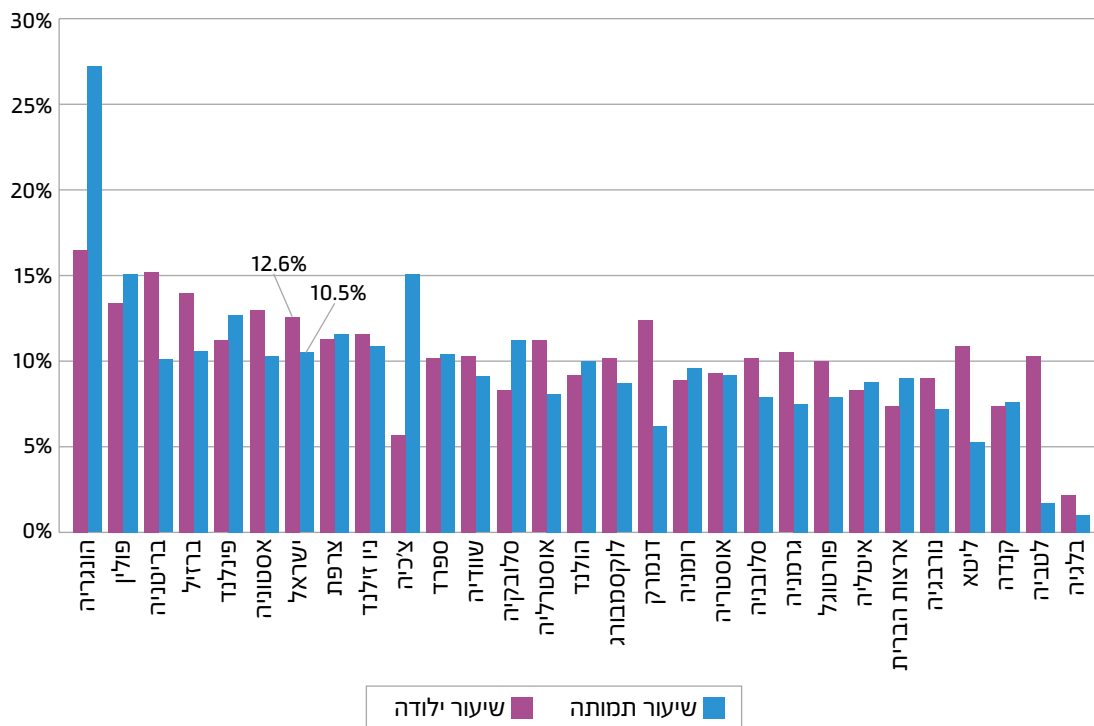
מקור: הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה, מרשם העסקים

מכיוון שלא בכל הארצות יש סטטיסטיקה אמינה על שיעורי פתיחה וסגירה של עסקים, נהוג לעשות השוואות בין-לאומיות עם שיעורי ילודה ותמותה של עסקים¹¹. בתרשים 6.2 ניתן לראות שיעורי ילודה ותמותה של מעסקים בהשוואה בין-לאומית¹². ניתן לראות ששיעור הילודה של עסקים בישראל (התחלה של העסקת עובדים) גבוה ביחס למדינות מפותחות אחרות, ושיעור התמותה של עסקים בישראל (הפסקה של העסקת עובדים) נמוך יותר מהילודה ודומה לשיעורים במדינות אחרות בעולם. גם כאן ניתן לראות שאחוז המעסקים הנוולדים בישראל גבוה משיעור המעסקים שמפסיקים להעסיק עובדים, ולפיכך למשק הישראלי נוספים כל הזמן עסקים חדשים שמעסיקים עובדים.

11 נתוני ילודה ותמותה הם נתונים על פעילות כלכלית אמיתית של עסקים (המבוססים על העסקת עובדים או מחזור). כל זאת בשעה ששיעורי פתיחה וסגירה של עסקים הם נתוני רישום של עסקים, ולעיתים עסקים נרשמים אף שאין בהם פעילות כלכלית, או שהם מפסיקים לפעול, אולם לא נמחקים מהרישומים.

12 נתוני הילודה והתמותה בתרשים 6.2. מציגים התחלה או הפסקה של העסקת עובדים בעסק (ילודה ותמותה של מעסקים), והנתונים על ישראל מבוססים על מרשם המעסקים של הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה.

תרשים 6.2: ילודה ותמותה של מעסיקים - השוואה בין-לאומית, אחוז מסך המעסיקים במשק, 2014



מקור: פרסום של ה-OECD: Entrepreneurship at a Glance 2017

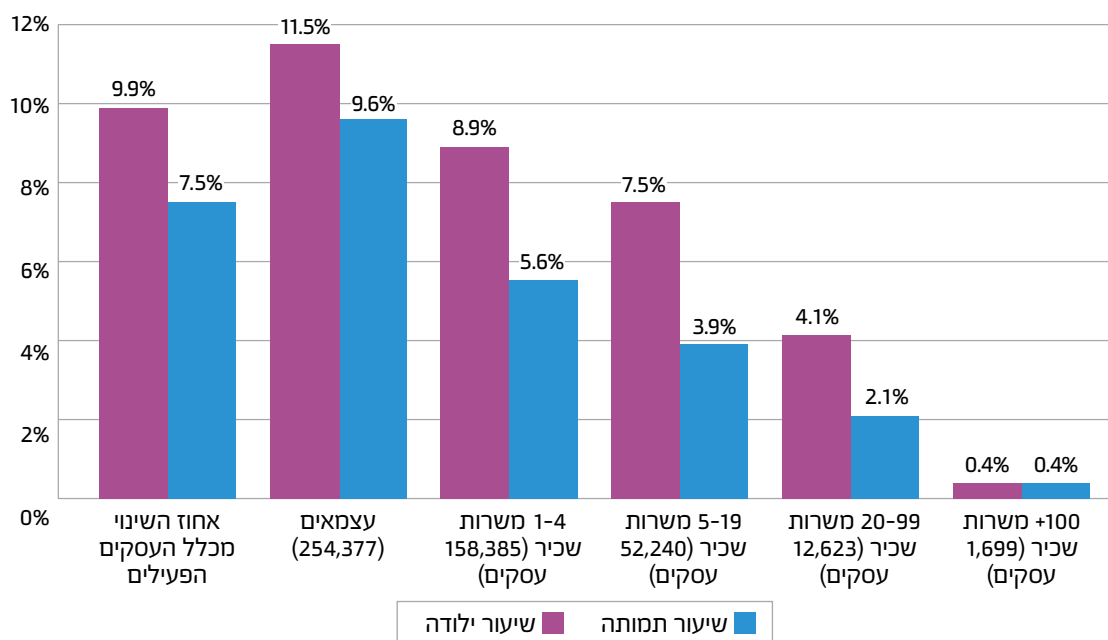
בשנת 2014, לדוגמה, נולדו במגזר העסקי בישראל 47,665 עסקים ומתו 35,775 עסקים¹³, שיעור של 10% ו-7.5%, בהתאמה, מתוך 479,324 העסקים שפעלו במשק בשנה זו בשנה זו (תרשים 6.3). עסקים קטנים רגישים יותר לתנודות שוק ונוטים יותר למות עקב גילם הצעיר והיעדר עתודות המאפשרות להם להתמודד עם תקופות שפל. לכן עסקים קטנים ובינוניים יציבים פחות מעסקים גדולים ונוטים יותר להתחלף.

13 שיעורי ילודה ותמותה בחישוב זה מתבססים על בדיקת פעילות עסקית ממשית של העסק. עסק שנולד מוגדר כעסק שמתחיל בפעילות עסקית (העסקת עובדים או מחזור). עסק שמת מוגדר כעסק שעברו לפחות שנתיים מאז הפסיק פעילות עסקית (הפסיק להעסיק עובדים או שאין לו מחזור). כל זאת לעומת הנתונים בתרשים הקודם של ההשוואה הבין-לאומית, שבו נתוני ההקמה והסגירה של עסקים מתבססים רק על תעסוקה (התחלה והפסקה של העסקת עובדים) ולא על מחזור.

6.3. שרידות של עסקים

שיעור התחלופה של עסקים משתנה בין הענפים הכלכליים השונים, והוא תלוי בדרך כלל בשיעור השרידות של העסקים. לחישוב השרידות נלקחים כל העסקים שהוקמו בשנתון מסוים, ונבדק כמה מהם שורדים בכל שנה. בתרשים 6.4 מוצגים העסקים שהוקמו בשנת 2011 וכמה מהם שרדו בכל שנה (באחוזים) עד שנת 2016, בחלוקה לפי ענפים: מסחר, שירותים, תעשייה ובינוי. ניתן לראות שהענף עם אחוזי השרידות הנמוכים ביותר הוא המסחר, והענף עם אחוזי השרידות הגבוהים ביותר הוא התעשייה.

תרשים 6.3: שיעורי ילודה ותמותה של עסקים במגזר העסקי, אחוז מסך העסקים בקבוצת הגודל, 2014

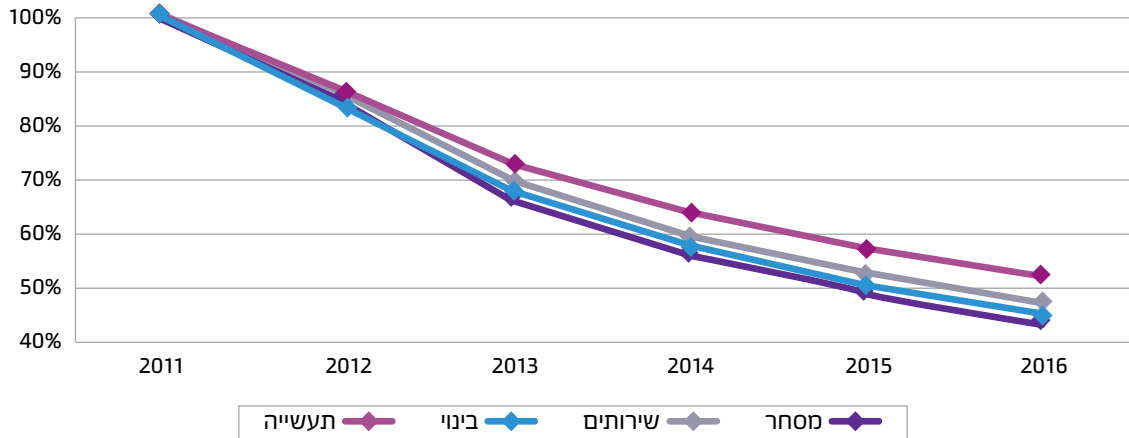


מקור: עיבודים של הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה עבור הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים

6.4. רמת יזמות במשק

רמת היזמות במשק משמעותית ביותר, אם בוחנים את כמות העסקים החדשים ואת תוספת התעסוקה הנוצרת עקב כך. מחקרים רבים שנערכו בשנים האחרונות מצביעים על תרומה גבוהה של עסקים חדשים לתעסוקה. עסקים אלו רובם ככולם הם עסקים קטנים ובינוניים. מהשוואה בין-לאומית של אחוז המשרות במגזר העסקי בקרב עסקים חדשים¹⁴ (תרשים 6.5) ניתן לראות כי ישראל היא בין המדינות המובילות, ועסקים חדשים בה מעסיקים כ-12% מכלל המשרות במגזר העסקי.

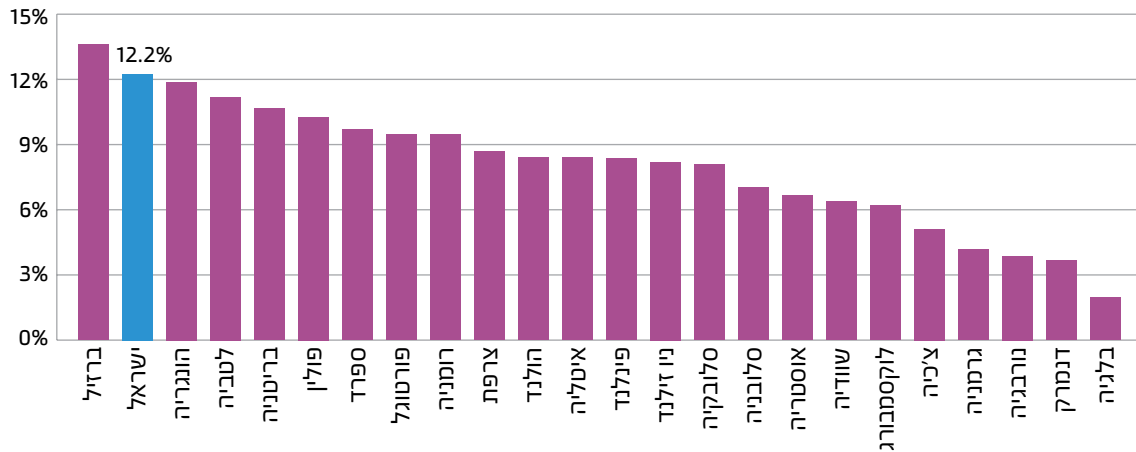
תרשים 6.4: שרידות של מעסיקים בחלוקה ענפית, 2011-2016



מקור: עיבודים של הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים לנתוני הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה

עסקים חדשים מוקמים על ידי יזמים, ולכן לרמת היזמות של האוכלוסייה בישראל ולמספר היזמים המקימים עסקים יש השפעה משמעותית על התעסוקה. תרשים 6.6 מציג את שיעור האוכלוסייה הבוגרת בישראל שבכוונתה להקים עסק בתוך שלוש שנים ואת שיעור היזמים שהקימו עסקים צעירים (TEA = עסקים עד 3.5 שנים מהקמת העסק). בחינה רב-שנתית של שיעורי היזמות מראה כי משנת 2010 יש עלייה משמעותית בשיעורי היזמות בישראל, וב-2017 30% מהאוכלוסייה הבוגרת דיווחו שבכוונתם להקים עסק בתוך שלוש שנים. בהשוואה בין-לאומית למדינות המפותחות ישראל ממוקמת במקום החמישי מבין 24 המדינות המפותחות.

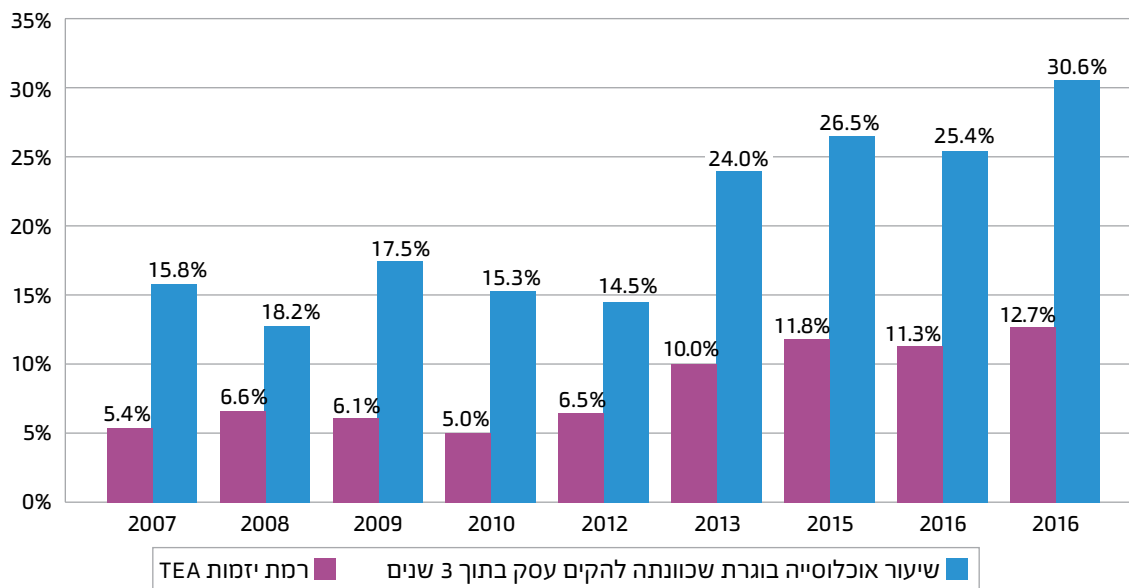
תרשים 6.5: השוואה בין-לאומית של אחוז העסקה בעסקים חדשים במגזר העסקי, 2014



מקור: פרסום של ה-OECD: Entrepreneurship at a Glance 2017

שיעור היזמות של עסקים צעירים (TEA) בישראל ב-2017 הוא 12.7% מקרב האוכלוסייה הנבדקת. בחלוקה מגדרית שיעור זה עומד על 14.7% בקרב הגברים ו-10.8% בקרב הנשים. השיעור הגבוה של המתכננים להקים עסק וכן השיעור הגבוה של יזמים שהקימו עסקים צעירים מצביעים על פוטנציאל צמיחה נוסף למשק, אם שיעורים משמעותיים ממי שמתכוונים להקים עסקים אכן יקימו אותם בפועל ואם שיעור גבוה מהעסקים הצעירים שמוקמים יצליחו לשרוד לאורך זמן.

תרשים 6.6: רמת יזמות וכוונה להקים עסק בשלוש השנים הקרובות, 2017-2007



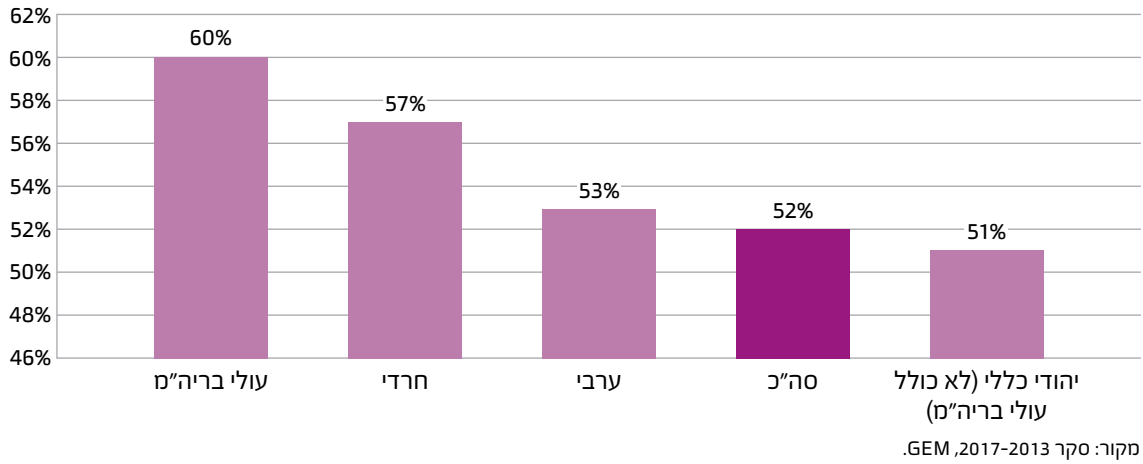
מקור: דו"ח מחקר היזמות GEM, ישראל 2017

6.6. פחד של יזמים מכישלון

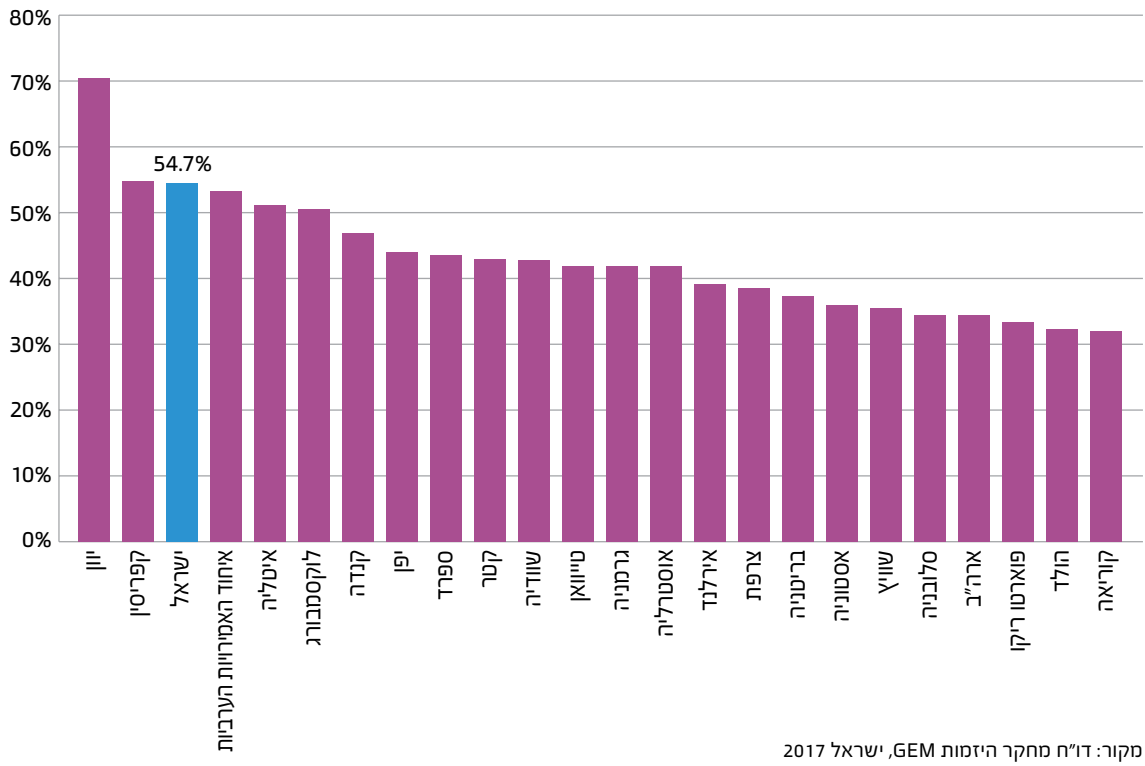
פחד מכישלון הוא אחד הגורמים אשר יש בכוחם לעכב יזמות. תרשים 6.7 מבוסס על תשובות של משתתפי סקר GEM אשר אין ברשותם עסק, הבודק את שיעור הפחד מכישלון כסיבה שמונעת מיזמים להקים עסק. כפי שניתן לראות, שיעור הפחד מכישלון הוא הגבוה ביותר בקרב עולים חדשים וחרדים, 60% ו-57%, בהתאמה. שיעור הפחד מכישלון הוא הנמוך ביותר בקרב האוכלוסייה הכללית - 51%. (ניתוח על פחד מכישלון בהשוואה מגדרית מוצגת בפרק 13 על יזמות נשים.)

בהשוואה בין-לאומית עולה כי בשנת 2017 שיעור המדווחים על פחד מכישלון כגורם המונע יזמות בישראל הוא בין הגבוהים במדינות שבהן נערך סקר GEM. ישראל מדורגת במקום השלישי בין המדינות המפותחות אשר נכללו בסקר. 54.7% מהנשאלים בישראל דיווחו שפחד מכישלון מונע מהם להקים עסק. שיעור גבוה זה מצביע על פחד מכישלון כגורם חשוב, ויכול להיות שבאמצעות הפחתתו ניתן יהיה להעלות את כמות העסקים החדשים.

תרשים 6.7: פחד מכישלון כגורם המעכב יזמות בפילוח לפי מגזר, ממוצע 2013-2017



תרשים 6.8: חשש מכישלון, השוואה מול מדינות מפותחות, 2017

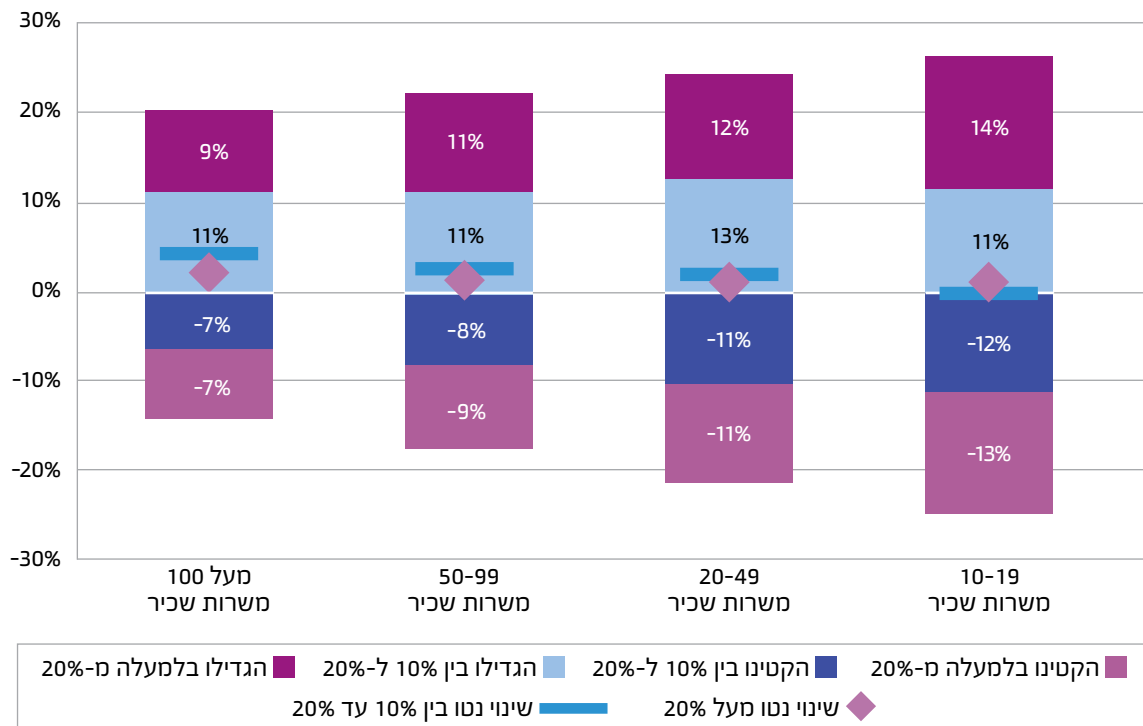


7. דינמיות של עסקים

השינויים במגזר העסקים אינם מסתכמים רק בילודה ותמותה של עסקים, אלא גם בהתרחבות והצטמצמות שלהם. כדי לבדוק היבט זה של שינוי פיתחה הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים מדד לדינמיות עסקית אשר הוצג לראשונה בשנת 2017. מדד זה מציג עסקים שמעסיקים מעל ל-10 מועסקים¹⁵, אשר הרחיבו או צמצמו מועסקים בהיקף של מעל 10% ובהיקף של מעל 20%.

תרשים 7.1 מציג את התוצאות של מדד הדינמיות המחולקות לפי קבוצות של עסקים בגדלים שונים. כל קבוצת גודל מתוארת בעמודה נפרדת. החלק העליון בכל עמודה (בצבע סגול כהה) מייצג עסקים שהרחיבו מספר מועסקים בשיעור שמעל 20%, ואילו הצבע הכחול בהיר שמתחתיו מייצג עסקים שהרחיבו מספר מועסקים בשיעור נמוך יותר שבין 10% ל-20%. החלק התחתון ביותר בכל עמודה (בצבע סגול בהיר) מייצג עסקים שצמצמו מספר מועסקים ביותר מ-20%, ואילו הצבע הכחול בהיר שמעליו מייצג עסקים שצמצמו מספר מועסקים בשיעור נמוך יותר שבין 10% ל-20%.

תרשים 7.1: שיעור עסקים שהתרחבו או הצטמצמו לפי קבוצות גודל, 2016



מקור: עיבודים של הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים לנתוני הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה

15 העסקה נמדדת לפי מספר משרות שכיר (עובדים קבועים וארעיים) ללא קשר להיקף המשרה.

תוצאות הבחינה מראות שקיימת תנודתיות גדולה יותר, ככל שהעסק קטן יותר, והקבוצה שחוה את התנודתיות הגדולה ביותר הינה עסקים המעסיקים 10-19 שכירים. בקבוצה זו 50% מהעסקים חוו שינויים בשיעור של מעל 10% בכמות המועסקים, 25% מהעסקים הגדילו את מספר המועסקים ו-25% צמצמו מספר מועסקים. בתוך חלוקה זו 14% מהעסקים שהגדילו מספר מועסקים, הגדילו בשיעור שמעל 20%, ו-11% מהם הגדילו מספר מועסקים בשיעור שבין 10% ל-20%. בצד העסקים שצמצמו מועסקים, 13% צמצמו מועסקים בשיעור שמעל 20% ו-12% צמצמו מספר מועסקים בשיעור שבין 10% ל-20%. תנודתיות גדולה יותר צפויה בקרב עסקים קטנים מכיוון שלכל שינוי מינורי במספר המועסקים בקרב קבוצה זו יש יכולת גבוהה להשפיע על אחוז השינוי במועסקים, שהוא נמוך מלכתחילה.

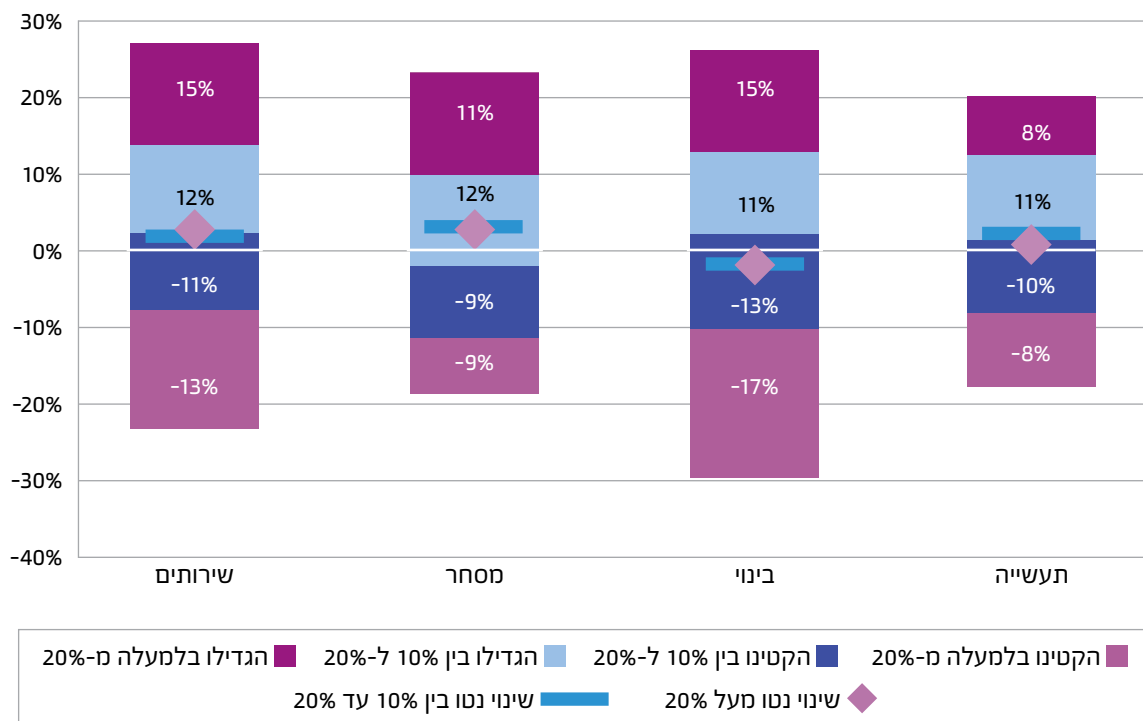
בתרשים 7.1 ניתן גם לראות, במרכז העמודות, מעוין ורוד וקו אופקי כחול. המעוין הורוד מייצג את שיעור העסקים נטו שהגדילו או צמצמו מספר מועסקים מעל ל-20%, והקו הכחול מייצג את שיעור העסקים נטו שהגדילו או צמצמו מספר מועסקים בשיעור שבין 10% ל-20%.

ניתן לראות שהן המעוין הורוד והן הקו הכחול גבוהים יותר, ככל שעולים בקבוצות הגודל של העסקים, ופירוש הדבר שבקרב העסקים הגדולים יותר היו ב-2015 יותר עסקים שגדלו מעסקים שהצטמצמו (גידול או הצטמצמות בשיעור שמעל 10% לפחות). בעסקים הקטנים יותר אמנם לא ניתן לראות גידול בכמות המועסקים נטו, אולם יש לזכור שמדד זה מחושב רק לעסקים קיימים. כפי שהוצג בתרשים 6.2, יש יותר עסקים קטנים שנולדים ומתחילים להעסיק עובדים מעסקים קטנים שמפסיקים לפעול ומפסיקים להעסיק, ועסקים אלו אינם נמצאים בחישובים המוצגים בתרשים 7.1. חיבור השינוי בתעסוקה הן בקרב עסקים קיימים והן בקרב עסקים שנפתחו או נסגרו מעלה שבסך הכול גם התרומה של העסקים הקטנים לתעסוקה נטו היא חיובית וגבוהה.

בחינה דומה של דינמיות עסקים בחלוקה לפי ענפי פעילות מעלה כי ענף הבינוני חווה את התנודתיות הגדולה ביותר; 17% מהעסקים בענף חוו הצטמצמות של למעלה מ-20% בהשוואה ל-11.5% ו-8% בענפי השירותים והתעשייה, בהתאמה. גם בהשוואה של התרחבות גבוהה בשיעור של מעל 20%, ענף הבינוני הוא בעל התנודתיות הגדולה ביותר, ו-15% מהעסקים חוו התרחבות גבוהה לעומת 13.5% ו-8% בענפי השירותים והתעשייה, בהתאמה (תרשים 7.2).

כפי שניתן לראות מתרשימים 7.1 ו-7.2, ניכרת שונות רבה ברמת הדינמיות של העסקים. חלקם משתנים באיטיות וחלקם במהירות רבה. קבוצת העסקים הצומחת במהירות רבה לאורך כמה שנים מעניינת במיוחד מכיוון שבדרך כלל מדובר בעסקים חדשניים בעלי השפעה משמעותית על הכלכלה. ל-OECD יש שתי הגדרות נפרדות לעסקים אלו: "עסקים מהירי צמיחה" (High-growth Enterprises) ו"צבאים" (Gazelles).

תרשים 7.2: שיעור עסקים שהתרחבו או הצטמצמו בחלוקה למגזרי פעילות, 2016

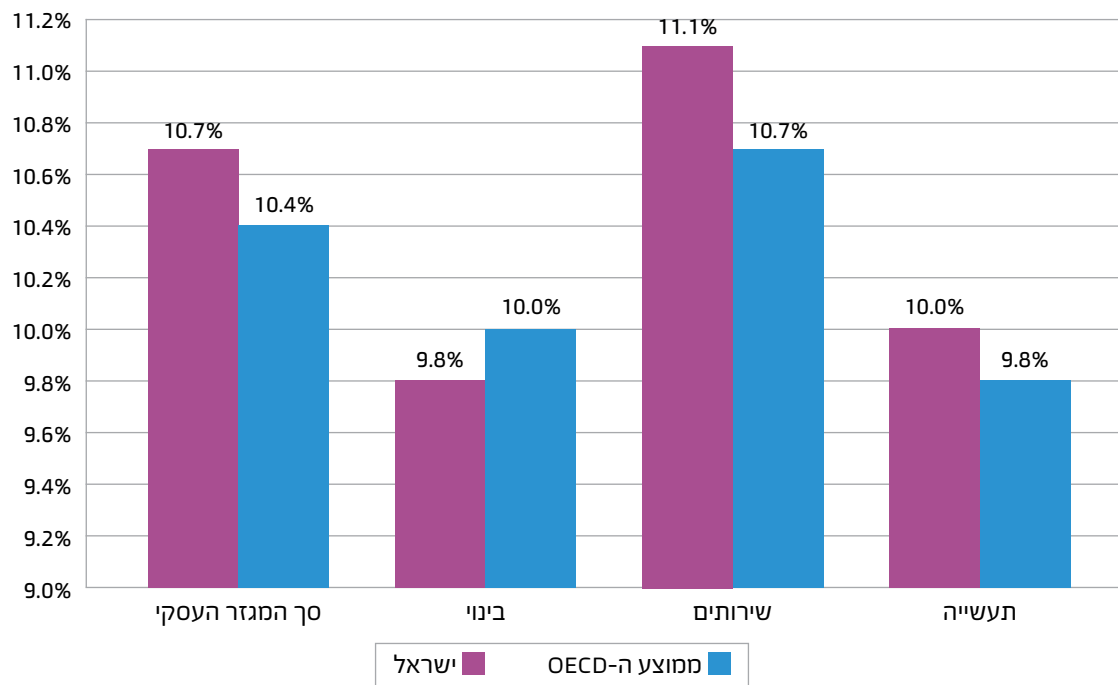


מקור: עיבודים של הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים לנתוני הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה

עסקים מהירי צמיחה הם עסקים אשר חוו צמיחה ממוצעת שנתית של לפחות 10% על פני תקופה של לפחות שלוש שנים רצופות, ואשר להם עשרה או יותר מועסקים בתחילת פרק הזמן הנבדק. בתרשים 7.3 ניתן לראות השוואה בין ישראל לבין מדינות ה-OECD¹⁶ בנושא שיעור העסקים מהירי צמיחה מתוך כלל העסקים בשלושה תחומי פעילות. מלבד בענף הבינוי שיעור העסקים מהירי הצמיחה מעט גבוה יותר בישראל.

16 נתוני ה-OECD אינם כוללים נתונים על אוסטרליה, ארצות הברית, טורקיה, יפן, מקסיקו, צ'ילה וקנדה. הנתונים על אירלנד (תעשייה ושירותים), דנמרק ושווייץ הינם לשנת 2014. ענף התעשייה אינו כולל חברות לעיבוד יהלומים, ולגבי יוון - ללא ענפי כרייה וחציבה. ענף השירותים אינו כולל חברות אחזקה וכן אינו כולל נתונים על יוון וקוריאה. נתוני סך המגזר העסקי אינם כוללים חברות אחזקה (מלבד קוריאה).

תרשים 7.3: שיעור העסקים מהירי הצמיחה, השוואה בין ישראל ובין ה-OECD, אחוז מסך העסקים, 2014



מקור: עיבודים של הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים לנתוני ה-OECD

8 חסמים והזדמנויות לעסקים קטנים ובינוניים

8.1 חסמים המקשים על התפתחות והקמת עסקים

בסקר העסקים שערכה הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים בשנת 2017, נשאלו העסקים על אודות המחסום העיקרי המקשה על התפתחות העסק שלהם. הממצאים של הסקר מצביעים על החסמים העיקריים האלה:

טבלה 8.1: חסמים עיקריים בפני התפתחות העסק, אחוז מסך העסקים, 2017

סכום כולל	20+	5-19	1-4	ללא מועסקים	חסם עיקרי
22%	6%	9%	16%	29%	מציאת לקוחות
19%	18%	20%	13%	23%	תחרות
16%	18%	19%	20%	12%	עומס ביורוקרטי ומיסים
12%	25%	22%	18%	6%	זמינות כוח עבודה או ניהול מיומן
10%	6%	10%	14%	8%	גישה למימון
8%	8%	6%	5%	11%	אין חסם
7%	16%	10%	9%	5%	עלויות ייצור או עבודה
6%	4%	4%	6%	6%	אחר
100%	100%	100%	100%	100%	

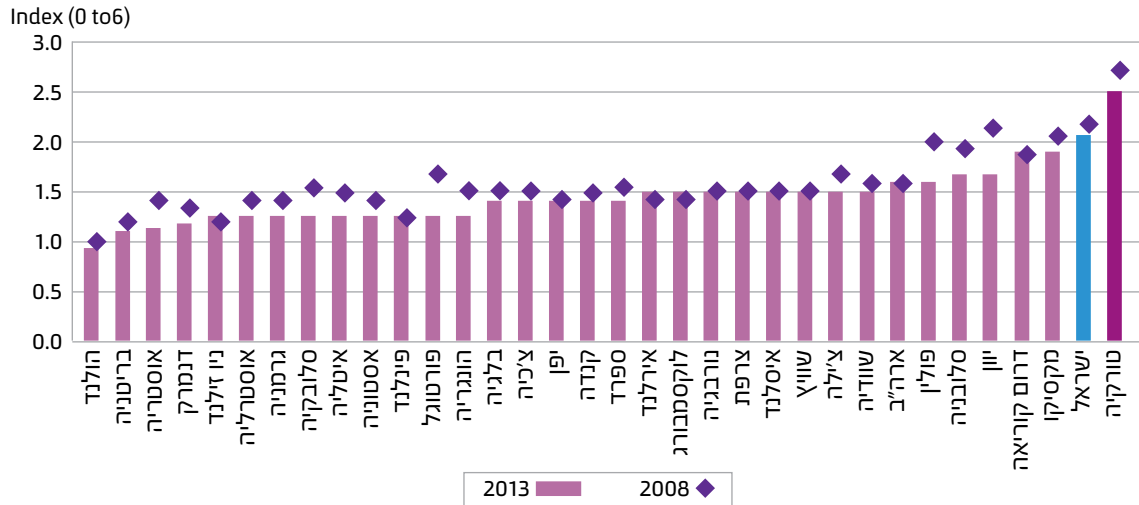
מקור: סקר תקופתי של הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים, 2017

ראוי לציין כי ביחס לרמת העומס הרגולטורי, תחושות בעלי העסקים על חסמים ביורוקרטיים מתיישבות עם השוואה בין-לאומית בתחום הרגולציה על עסקים. על פי השוואה בתרשים 8.1 ניתן לראות שבישראל יש רמת רגולציה מכבידה בשוק המוצרים, המקשה בצורה משמעותית על עסקים בהשוואה למדינות ה-OECD.

8.2 כוונת בעל עסק לסגור את העסק

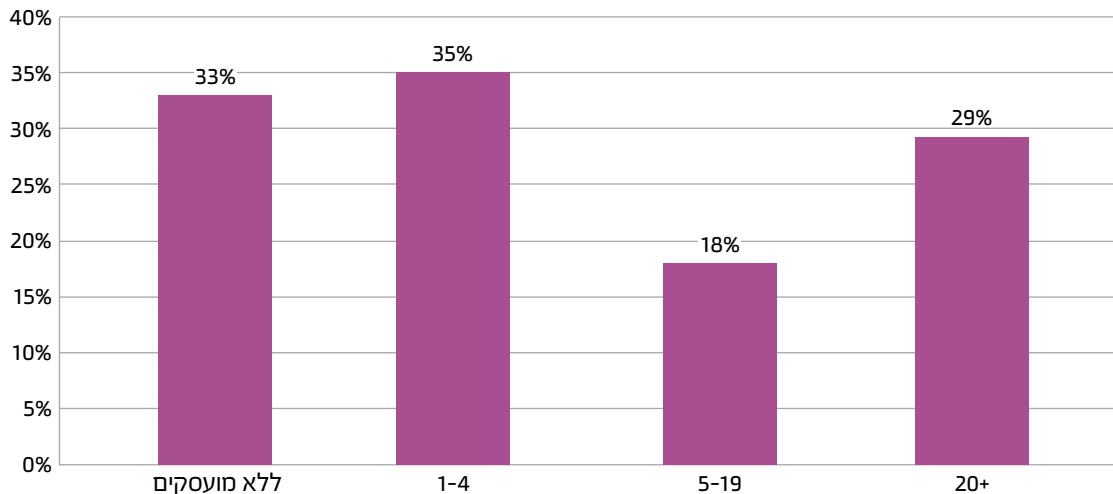
דרך נוספת להעריך את מצב העסקים היא בדיקה של תחושת בעל העסק לגבי המצב הכללי של העסק שלו והסיכוי להמשיך קיום העסק בעתיד. בסקר שערכה הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים בשנת 2017, 32% טענו כי שקלו בשנה האחרונה לסגור את עסקיהם. שיעור זה גבוה מנתוני 2016, שהצביעו על 23% ששקלו לסגור את עסקיהם. כפי שניתן לראות בתרשים 8.2, באופן טבעי השיעורים הגבוהים ביותר של בעלי עסקים אשר שקלו לסגור את עסקיהם דווחו בקבוצות העסקים ללא מועסקים והעסקים שבהם 1-4 מועסקים, 33% ו-35%, בהתאמה.

תרשים 8.1: רגולציה בשוק המוצרים ברחבי מדינות ה-OECD, 2008 ו-2013



מקור: OECD

תרשים 8.2: בעלי עסק אשר שקלו לסגור את עסקיהם לצמיתות לפי קבוצת גודל, 2017



מקור: סקר תקופתי של הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים, 2017

שיעורים אלו גבוהים באופן מובהק מדיווחי עסקים עם 5-19 מועסקים ומהווים עלייה משמעותית מדיווחי עסקים בשנה הקודמת. בשנת 2016 רק 28% ו-25% מהעסקים ללא מועסקים והעסקים שבהם 1-4 מועסקים, בהתאמה, שקלו לסגור את העסק.

8.3 מסחר מקוון

מסחר מקוון מאפשר גם לעסקים קטנים לפעול בשווקים הבין-לאומיים ונותן להם יכולות שהיו עד לאחרונה בעיקר נחלת העסקים הגדולים. בשנים האחרונות פלטפורמות המסחר המקוון מתפתחות ומאפשרות לעוד ועוד עסקים לשפר את השירות שלהם ולהגיע לקהלי יעד חדשים. בשנת 2017 14% מהעסקים דיווחו על קיום פלטפורמה למסחר מקוון בעסק, שיעור המהווה גידול משמעותי לעומת 2016, שבה רק 4% דיווחו על קיום פלטפורמה זו. בניכוי העסקים המוגדרים כנותני שירותים, שהיכולת שלהם לתת מענה מקוון פחות רלוונטית, השיעור אף מטפס ל-22%.

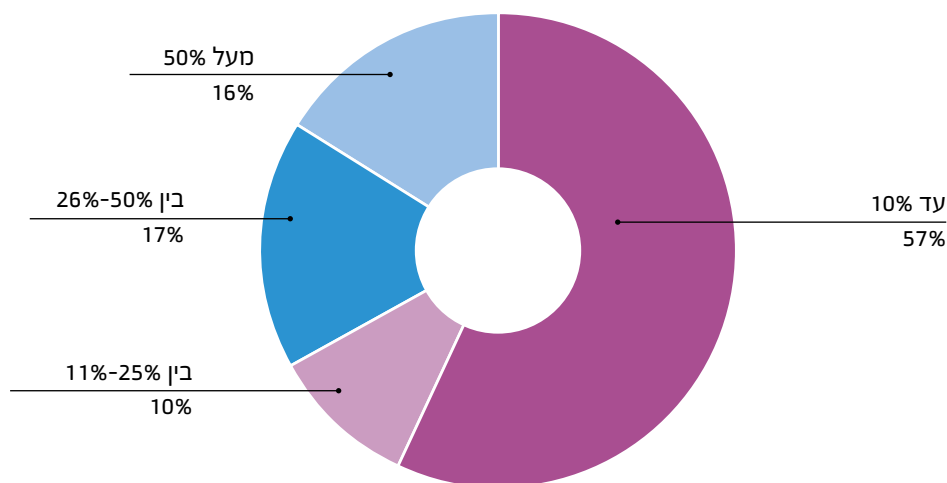
מניתוח הסיבות לאי-הקמת פלטפורמה מקוונת (בניכוי נותני השירותים) עולה כי עסקים רבים אינם מוצאים את הפלטפורמה כתורמת למסחר העסק משלוש סיבות עיקריות:

- ◀ היכרות אישית עם לקוחות אשר מייתרת את הפלטפורמה המקוונת
- ◀ פחד מטכנולוגיה או חוסר עניין בטכנולוגיה
- ◀ חוסר במשאבים (זמן / אמצעים פיננסיים) להקמת הפלטפורמה

כאשר נשאלו בעלי עסקים אשר בבעלותם יש פלטפורמה מקוונת על אודות התרומה של המסחר המקוון להכנסות העסק, כ-40% מהעסקים אינם יודעים מהו שיעור המסחר המקוון מהמסחר הכללי ואינם יודעים להעריכו.

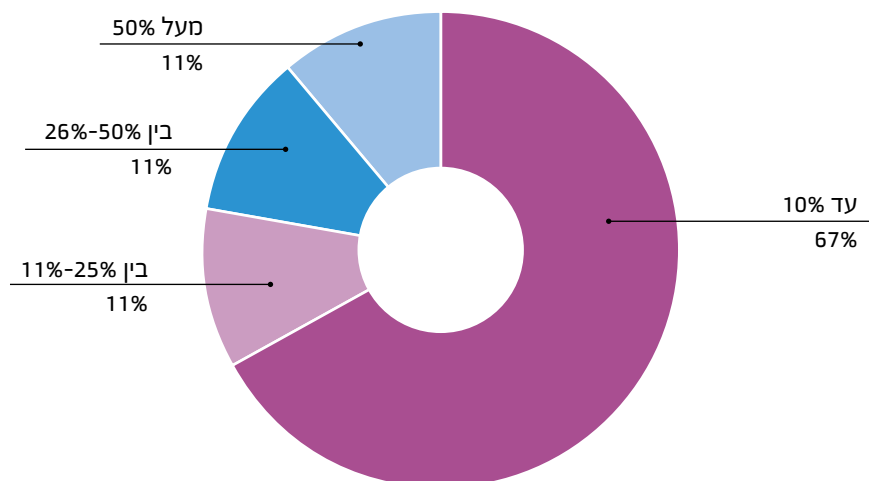
מתוך המשיבים אשר יודעים לדווח על שיעור המסחר המקוון מכלל מסחר העסק, ניתן לראות בתרשים 8.3 כי 57% מהמשיבים מדווחים על שיעור מסחר מקוון שאינו עולה על 10%, ורק 16% מדווחים על שיעור מסחר מקוון העולה על 50%.

תרשים 8.3: שיעור המסחר המקוון מכלל המסחר בעסק



מקור: סקר תקופתי של הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים, 2017

תרשים 8.4: שיעור ההכנסות ממסחר מקוון בעסקים מתחום המסחר



מקור: סקר תקופתי של הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים, 2017

מתוך המשיבים העוסקים בתחומי מסחר אשר יודעים לדווח על שיעור ההכנסות מהמסחר המקוון מכלל הכנסות העסק, המצב אף קיצוני יותר; 67% מהמשיבים מדווחים על הכנסות ממסחר מקוון שאינן עולות על 10%, בעוד רק 11% מדווחים על שיעור הכנסות ממסחר מקוון העולות על 50%.

ניתן להעריך כי פלטפורמת המסחר המקוון תתפוס נתח משמעותי גדול יותר בהכנסות העסקים, ככל שתתפתח הטכנולוגיה ותהפוך זמינה ונגישה יותר לציבור הרחב.

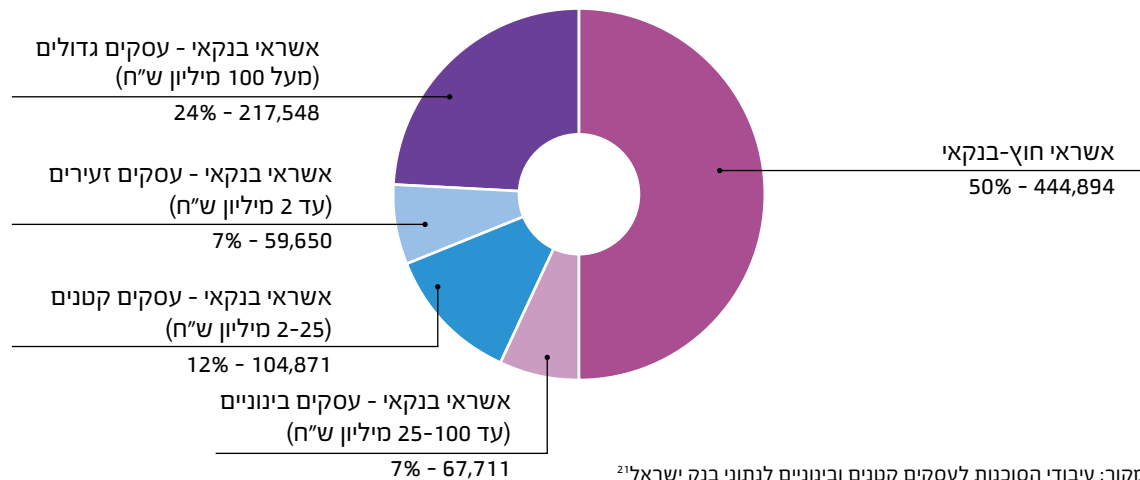
9. מימון עסקים קטנים ובינוניים בישראל

9.1. הקדמה

מרבית העסקים בעולם זקוקים למימון לצורך הקמה, צמיחה, השקעה והון חוזר. מימון זה מבוסס בעיקר על אשראי. סך האשראי שעמד לטובת העסקים בישראל בשנת 2017 היה כ-895 מיליארד ש"ח. כמחצית ממנו מגיעה מהמערכת הבנקאית¹⁷ וכמחצית ממקורות חוץ-בנקאיים (בעיקר אג"ח)¹⁸. עסקים קטנים ובינוניים מקבלים את האשראי שלהם כמעט באופן בלעדי מהבנקים המסחריים¹⁹. שוק האשראי הבנקאי בישראל לעסקים קטנים ובינוניים מאופיין בריכוזיות גבוהה, ועקב כך היקף האשראי לעסקים קטנים ובינוניים נמוך יותר, ומחירי האשראי גבוהים יותר מלעסקים גדולים²⁰. בשנים האחרונות היקף האשראי הבנקאי לעסקים קטנים ובינוניים גדל מדי שנה באופן קבוע. עדיין מחישוב שעשתה הסוכנות עולה שהיקף האשראי של העסקים הקטנים והבינוניים ביחס לתוצר שהם מייצרים, נמוך משמעותית בהשוואה לעסקים הגדולים.

הנתונים המוצגים בפרק זה נלקחו ממקורות שונים: הן מסקרי עסקים שביצעה הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים, הן מניתוח דו"חות של המערכת הבנקאית והן מנתונים של הקרן להלוואות בערבות מדינה.

תרשים 9.1: התפלגות האשראי למגזר העסקי, 31.12.2017



17 מנתוני הפיקוח על הבנקים לגבי אשראי בנקאי בחלוקה לגודל עסקים עולה שהאשראי לעסקים עומד על 450 מיליארד ש"ח, אולם נתונים אלו כוללים גם את האשראי לרשויות המקומיות, למלכ"רים ציבוריים ופרטיים, לחברות כרטיסי אשראי ולקבוצות רכישה. בפרסום "מבט סטטיסטי 2017" בנק ישראל ניכה קבוצות אלו, שאינן שייכות למגזר העסקי, מנתוני האשראי הבנקאי ומצא שהאשראי הבנקאי לעסקים ב-2017 היה נמוך יותר ועמד על 413 מיליארד ש"ח.

18 יצוין כי אף שמקור אשראי נוסף לעסקים הוא מערכת כרטיסי האשראי, בישראל מערכת זו נמצאת בבעלות הבנקים ולכן אינה מהווה תחרות אמיתית למערכת הבנקאית.

19 זאת בניגוד לעסקים גדולים שמגייסים כמחצית מהאשראי שלהם בשוק ההון באמצעות אגרות חוב.

20 סקירה של החסמים בשוק האשראי הבנקאי לעסקים קטנים ניתן למצוא בדו"ח ועדת שטרומ 2015, הוועדה להגברת התחרות בשירותים בנקאיים ופיננסיים נפוצים.

21 המדידה מבוססת על הנתונים של בנק ישראל החל משנת 2016 בנק ישראל הנהיג הגדרה אחידה לגודל עסקים: עסקים זעירים - מחזור שנתי של עד 10 מיליון ש"ח, עסקים קטנים - 10-50 מיליון ש"ח, עסקים בינוניים - 50-250 מיליון ש"ח ועסקים גדולים - מעל 250 מיליון ש"ח. הגדרה זו אינה תואמת את הגדרת הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים כפי שמופיעה בחלק א של פרסום זה. לפיכך לאורך פרק זה היכן שהיו נתונים זמינים, יוצגו נתונים הקרובים יותר להגדרת הסוכנות תוך ציון מפורש של קבוצות הגודל. היכן שלא מוצג ציון מפורש של קבוצות הגודל, ההגדרה תהיה לפי בנק ישראל.

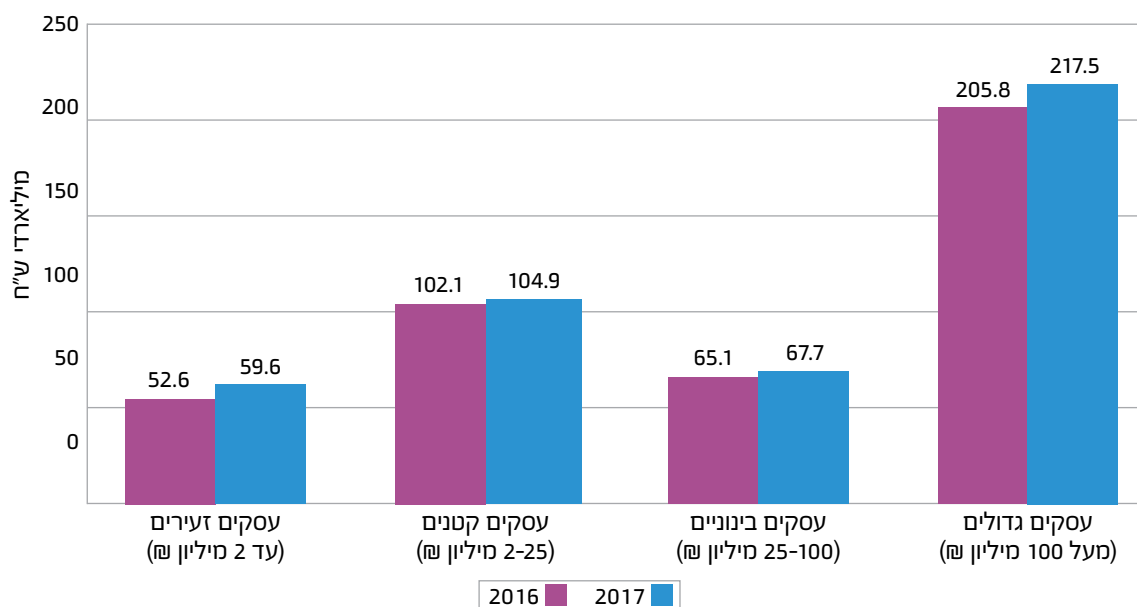
9.2. סוג האשראי, כמות ותנאי האשראי של עסקים קטנים ובינוניים

9.2.1 היקף האשראי הבנקאי לעסקים

מנתוני הפיקוח על הבנקים בבנק ישראל עולה כי מגמת השיפור בהיקף האשראי הבנקאי לעסקים קטנים ובינוניים נמשכת. סך האשראי הבנקאי למגזר העסקי עלה ב-5.7% בשנה האחרונה מכ-426 מיליארד ש"ח לכ-450 מיליארד ש"ח²². היקף האשראי לעסקים זעירים עלה בשיעור הגבוה ביותר (13.3%), אולם מלכתחילה מדובר בהיקף נמוך ביחס לקבוצות הגודל האחרות. לעומת זאת, היקף האשראי לעסקים קטנים עלה בשיעור נמוך של 2.7%.

היקף האשראי למגזר העסקים הגדולים ולמגזר העסקים הקטנים והבינוניים עלה בשיעור דומה, וכך שיעור האשראי הבנקאי לעסקים קטנים ובינוניים מכלל האשראי למגזר העסקי נותר כמעט זהה ועומד על 51.6% בשנת 2017. עם זאת, ניכרת שונות בתוך מגזר העסקים הקטנים והבינוניים.

תרשים 9.2: אשראי בנקאי לפי חלוקה לגודל עסקים, 2016-2017



מקור: עיבודי הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים לנתוני הפיקוח על הבנקים בנק ישראל

22 כאמור, מנתוני הפיקוח על הבנקים לגבי אשראי בנקאי בחלוקה לגודל עסקים עולה שהאשראי לעסקים עומד על 450 מיליארד ש"ח, אולם נתונים אלו כוללים גם את האשראי לרשויות המקומיות, למלכ"רים ציבוריים ופרטיים, לחברות כרטיסי אשראי ולקבוצות רכישה. בפרסום "מבט סטטיסטי 2017" בנק ישראל ניכה קבוצות אלו, שאינן שייכות למגזר העסקי, מנתוני האשראי הבנקאי ומצא שהאשראי הבנקאי לעסקים ב-2017 היה נמוך יותר ועמד על 413 מיליארד ש"ח.

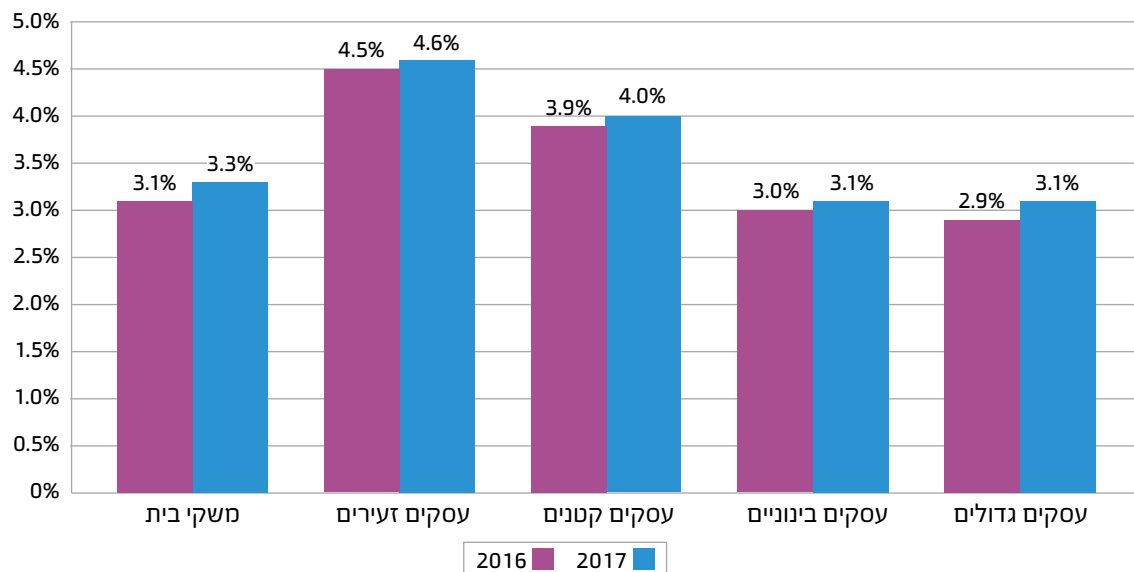
העלייה בהיקף האשראי לעסקים קטנים ובינוניים ממשיכה את מגמת העלייה של השנים האחרונות. יש מגמה עקבית של עלייה בשיעור האשראי הניתן לעסקים קטנים מ-2010 ועד 2015 לעומת מגמת ירידה כללית בהיקף האשראי לעסקים גדולים מ-2011 ועד 2015. הנתונים על היקף האשראי הבנקאי לעסקים קטנים ובינוניים בין 2010 ל-2015 מצביעים על שיעור עלייה של כ-22% לעסקים בינוניים וכ-45% לעסקים קטנים²³.

9.2.2 עלות האשראי הבנקאי לעסקים

לתנאי האשראי שהבנקים נותנים לעסקים יש השפעה גדולה על ביצועיהם העסקיים. נוסף על היצע האשראי הנמוך העסקים הקטנים והבינוניים משלמים מחיר גבוה ביחס לכל יתר המגזרים הן במחירי האשראי והן בעמלות תפעוליות.

מניתוח נתוני הבנקים בשנים 2016-2017 ניתן לראות כי שיעור ההכנסות של הבנקים מריבית על האשראי²⁴ שניתן לעסקים זעירים וקטנים הינו הגבוה ביותר לעומת שאר המגזרים. בשנת 2017 שיעור ההכנסות מריבית במגזר העסקים הקטנים היה גבוה פי 1.3 לעומת העסקים הגדולים, ובמגזר העסקים הזעירים עמד שיעור זה על פי 1.5.

תרשים 9.3: עלות האשראי הבנקאי לפי חלוקה לגודל עסקים, חמשת הבנקים הגדולים, 2016-2017



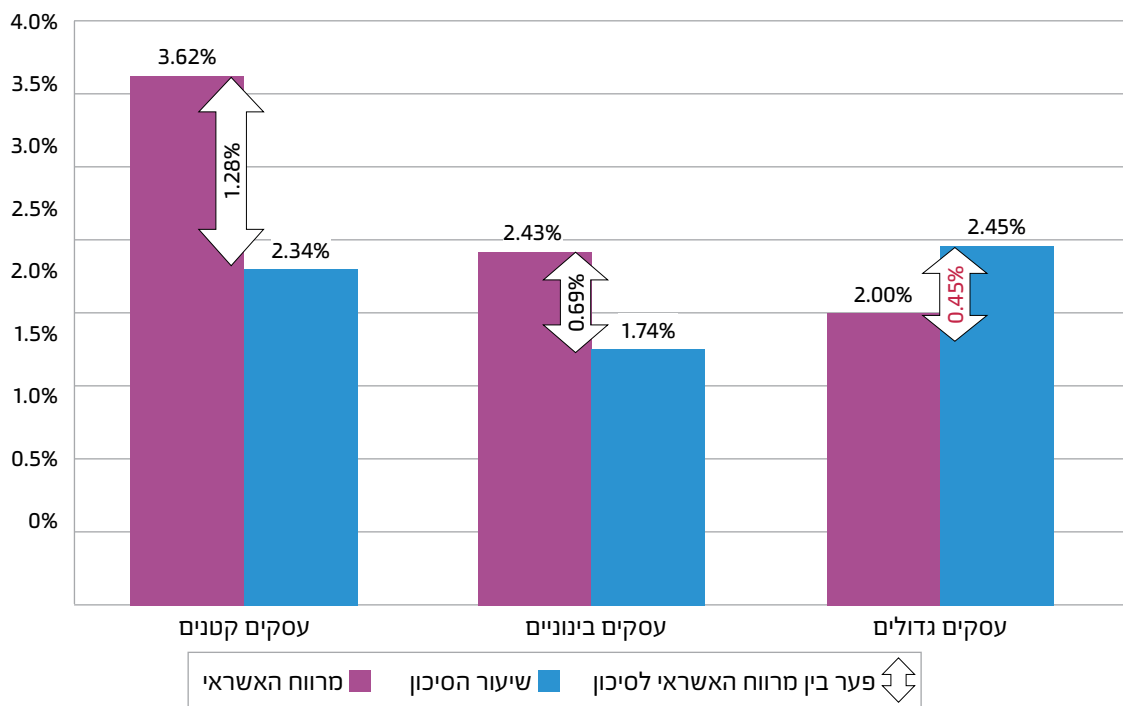
מקור: עיבודי הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים לנתוני הפיקוח על הבנקים בבנק ישראל.

23 לא ניתן להשוות נתונים החל משנת 2016 לנתונים משנים קודמות, משום שבעבר לא היו הגדרות אחידות בין הבנקים לגודל עסקים כפי שקיימים החל משנת 2016.

24 היות שהבנקים אינם מפרסמים מידע על אודות שיעורי הריביות שגבו מעסקים, מדד זה מייצג את גובה הריבית הממוצעת שעסקים משלמים על האשראי שניתן להם. המדד מחושב כיחס בין סך ההכנסות מריבית ליתרה הממוצעת של האשראי.

יתרה מזאת, הטענה לפיה המחיר הגבוה במגזר העסקים הזעירים והקטנים משקף את רמת הסיכון של תיק האשראי ממגזר זה יכולה להסביר רק חלק מפערי המחירים. הנתונים המצרפיים של שלוש השנים האחרונות מראים כי מרווח האשראי - סך ההפרש בין המחיר שהבנק גובה על הלוואות שהוא מעמיד לבין המחיר שהוא משלם על מקורותיו (למשל, ריבית על פיקדונות וחסכונות) - למגזר זה היה גבוה משמעותית ביחס לשיעור הסיכון (האשראי הפגום, האשראי בפיגור וההוצאות על הפסדי אשראי) לעומת שאר המגזרים (תרשים 9.4).

תרשים 9.4: מרווח אשראי ושיעור הסיכון, חמשת הבנקים הגדולים, ממוצע 2015-2017

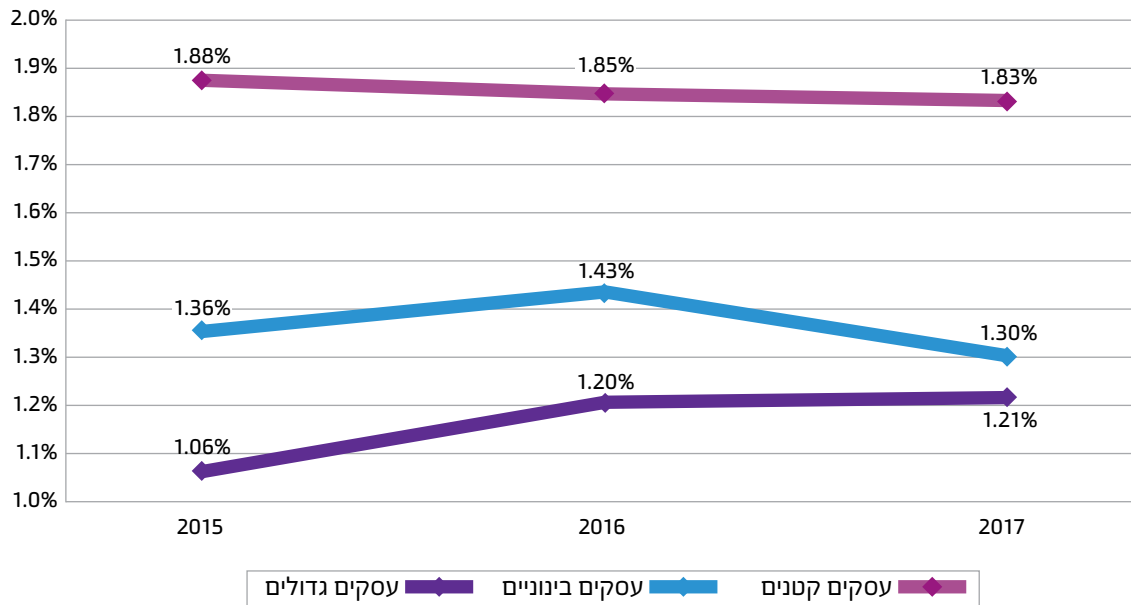


מקור: עיבודי הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים לנתוני הפיקוח על הבנקים בבנק ישראל.

9.2.3 עמלות הבנקים להלוואות לעסקים קטנים ובינוניים

מרכיב הוצאות נוסף בניהול אשראי הוא העמלות שהבנקים גובים מהעסקים ואשר אף הן גבוהות יותר לעסקים קטנים ביחס להיקפי הפעילות שלהם (אשראי ופיקדונות). כפי שניתן לראות בתרשים 9.5, עסקים קטנים משלמים כ-40% יותר מעסקים בינוניים וכ-50% יותר מעסקים גדולים על עמלות ואגרות לביצוע פעולות שונות, מגמה הנשמרת לאורך השנים.

תרשים 9.5: שיעור הכנסות שאינן מריבית (עמלות ואחרות) מסך האשראי והפיקדונות, חמשת הבנקים הגדולים, 2015-2017



מקור: עיבודי הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים לנתוני הפיקוח על הבנקים בבנק ישראל.

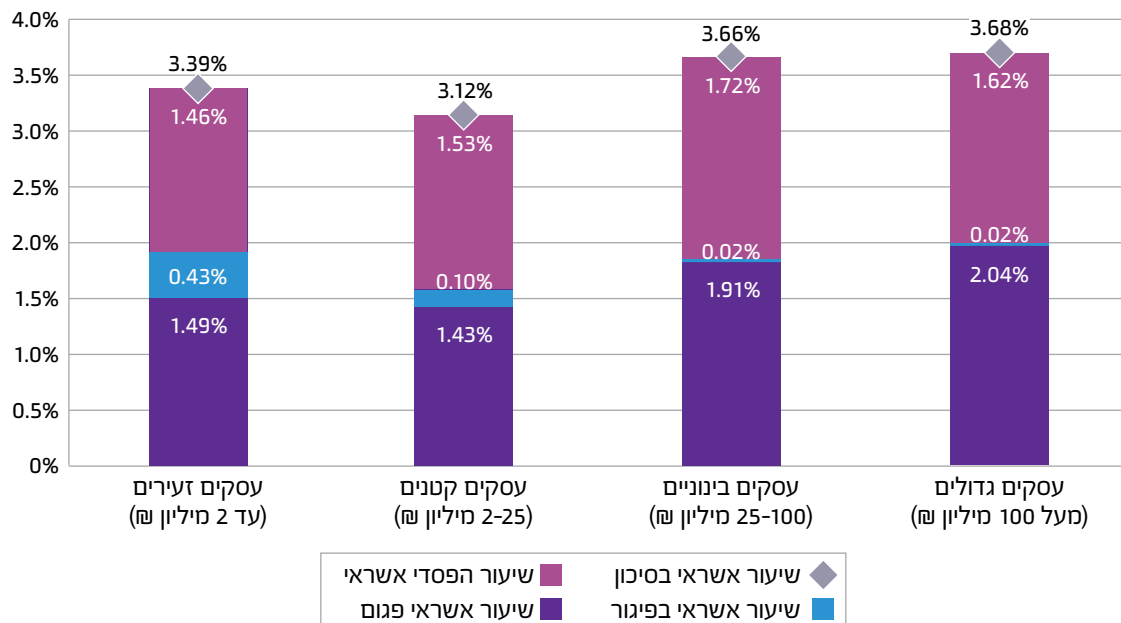
9.2.4 איכות האשראי

הפרמטרים העיקריים העולים מדו"חות הבנקים בנוגע לאיכות האשראי מצביעים על כך שבשנתיים האחרונות דווקא האשראי שניתן לעסקים זעירים וקטנים מסוכן פחות מהאשראי שניתן לעסקים בינוניים וגדולים. האשראי בסיכון מורכב משלושת הפרמטרים שנבדקו:

- ◀ שיעור הפסדי האשראי - מחושב כיחס בין יתרת ההפרשה להפסדי אשראי לבין סך האשראי שניתן.
- ◀ שיעור אשראי בפיגור - מחושב כיחס בין יתרת חובות בפיגור של 90 ימים או יותר לבין סך האשראי שניתן.
- ◀ שיעור אשראי פגום - מחושב כיחס בין סך האשראי הפגום לבין סך האשראי שניתן. חוב פגום הוא חוב שהבנק צופה כי לא יוכל לגבות את הסכומים המגיעים לו לפי הסכם החוב.

מתרשים 9.6 להלן ניתן ללמוד כי על אף הטענה הרווחת כי אשראי לעסקים קטנים "מסוכן" יותר, נראה כי סך האשראי שהבנקים מעמידים לעסקים קטנים מסוכן פחות. ייתכן כי הסיבה היא שמלכתחילה הבנקים אינם מעמידים אשראי לעסקים קטנים הנחשבים "מסוכנים". על כן שיעורי האשראי הפגום ושיעורי הפסדי האשראי של עסקים זעירים וקטנים נמוכים יותר בהשוואה לעסקים הבינוניים והגדולים. לעומת זאת, שיעור האשראי בפיגור של 90 יום ומעלה גבוה משמעותית בקרב עסקים זעירים לעומת יתר העסקים.

תרשים 9.6: שיעור הפסדי אשראי, אשראי בפיגור (מעל 90 יום) ואשראי פגום, חמשת הבנקים הגדולים, ממוצע 2016-2017



מקור: עיבודי הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים לנתוני הפיקוח על הבנקים בבנק ישראל.

9.3 ביקוש ונגישות של עסקים לאשראי

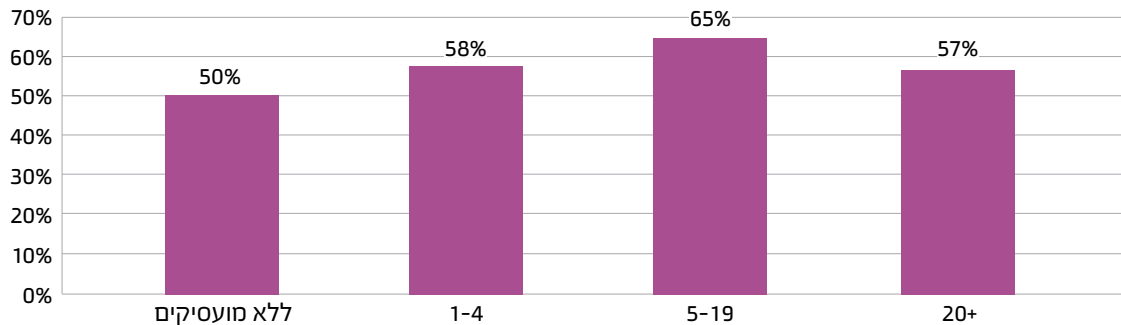
9.3.1 הביקוש של עסקים לאשראי נוסף

מנתוני סקר אשראי שערכה הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים בתחילת שנת 2018 בקרב 500 עסקים עולה כי כמחצית מהעסקים העצמאיים העידו שהיו מגדילים את היקף האשראי שלהם, אילו הייתה להם אפשרות. בתרשים 9.7 ניתן לראות ששיעור זה עולה ל-65% בעסקים הקטנים המעסיקים 5-19 מועסקים.

בקרב העסקים שהיו מגדילים אשראי, 50-150 אלף ש"ח הוא הסכום השכיח הנדרש, למעט העסקים הבינוניים (20-100 מועסקים) שזקוקים על פי רוב ל-300-1,000 אלף ש"ח.

נשים בעלות עסקים העידו על רצון נמוך יותר להגדיל את היקף האשראי שלהן. 53% מהנשים טענו כי אין להן צורך בהגדלה של היקף האשראי לעומת 41% בקרב הגברים. בקרב מי שהביעו צורך להגדיל את האשראי, נשים רצו להגדיל את האשראי בסכומים נמוכים יותר.

תרשים 9.7: שיעור העסקים שהעידו על צורך להגדיל אשראי, 2017



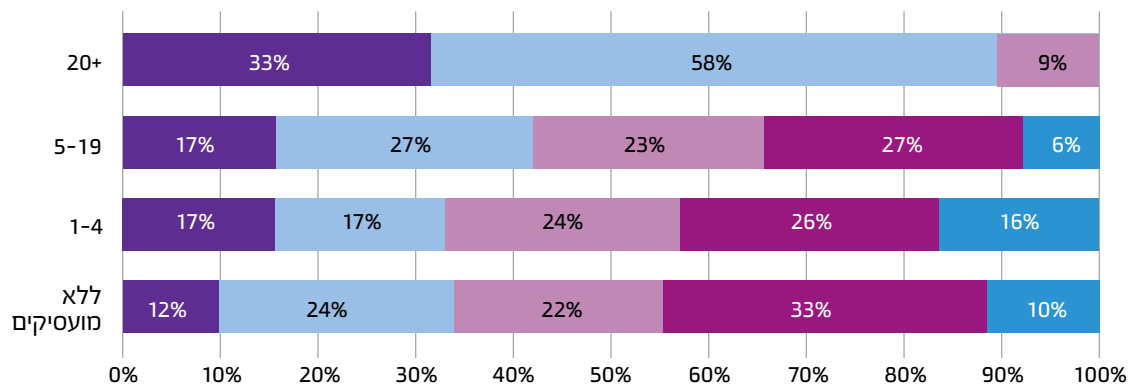
מקור: סקר אשראי של הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים 2018

השיפור בהיקף וביכולת הגיוס של האשראי מתבטא גם בשיפור בשיעור העסקים שהעידו שאין להם חסם מימוני. כ-34% מהעסקים טענו שאין להם חסם מימוני - שיפור משמעותי ביחס ל-25% בשנת 2014. בסקר 2018 גם נמצא שרק 10% העידו כי גישה למימון היא חסם עיקרי המקשה על פיתוח העסק שלהם.

זאת ועוד, רק 25% מהעסקים מעידים על היעדר מקורות מימון להשקעה והרחבת הפעילות העסקית כחסם עיקרי (עם זאת, כשבדקים ממצא זה בקרב מי שפנו לקבלת הלוואה לטווח ארוך בשנתיים האחרונות, ממצא זה מטפס ל-38%). 33% העידו על מחסור בהון חוזר או בעיות בתזרים המזומנים כחסם העיקרי של העסק.

בבחינה לפי מין בעל העסק נמצא כי כ-33% מבעלי העסקים בבעלות גברים טענו שאין להם חסם מימוני, ובקרב הנשים 42% העידו שאין להן חסם מימוני.

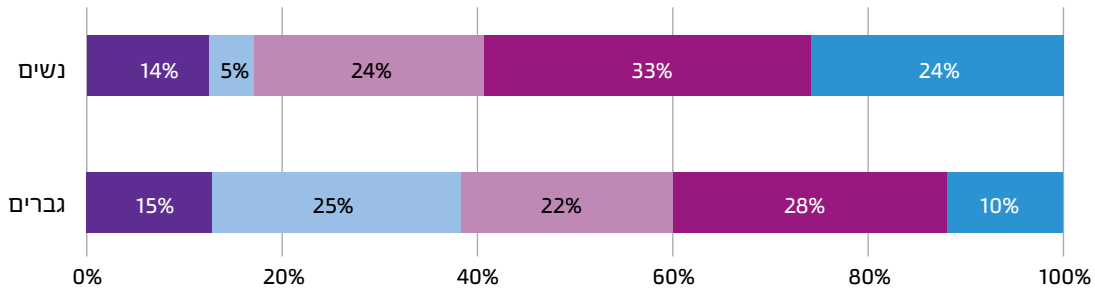
תרשים 9.8: היקף האשראי הנדרש בקרב בעלי עסקים שהעידו על צורך להגדיל אשראי, 2017



אשראי 50 אלף ₪ עד 150 אלף ₪
אשראי 150-50 אלף ₪
אשראי 300-1,000 אלף ₪
אשראי 150-300 אלף ₪

מקור: סקר אשראי של הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים 2018 במקרא התרשים מיליון

תרשים 9.9: היקף האשראי הנדרש בקרב בעלי עסקים שהעידו על צורך להגדיל אשראי לפי מין, 2017

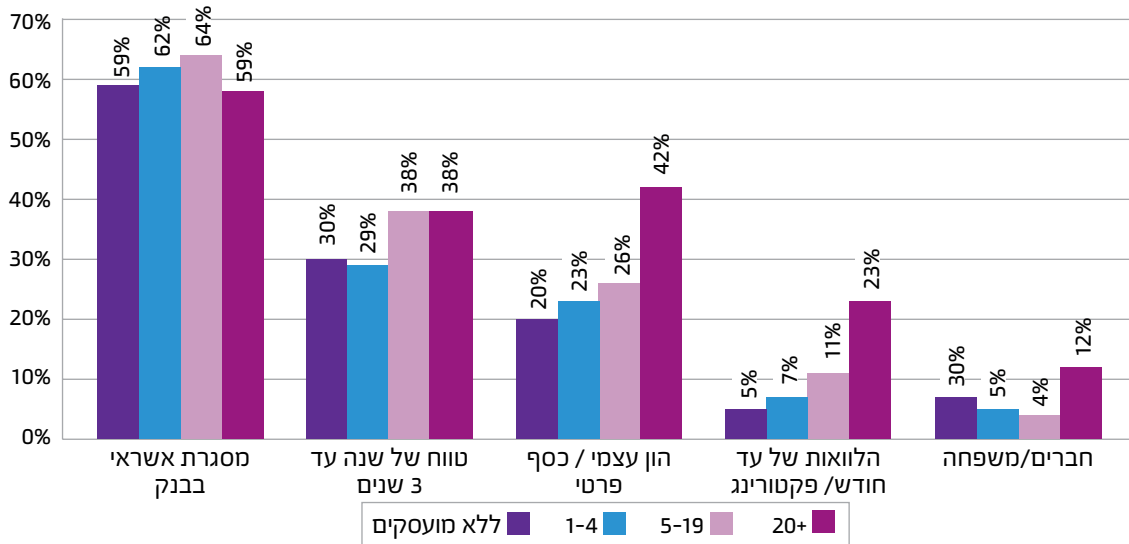


מקור: סקר אשראי של הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים 2018

9.3.2 מקורות האשראי העיקריים של עסקים קטנים ובינוניים

שימוש שוטף במסגרת אשראי בנקאי (המשמש בעיקר להון חוזר) הוא שיטת המימון שמוצללת בשכיחות הגבוהה ביותר בקרב כל סוגי העסקים (תרשים 9.10). מגוון מקורות המימון של העסק גדל ככל שהעסק גדול יותר (קבוצת העסקים עם 20+ עובדים מובילה בכל הקטגוריות של האשראי למעט מסגרת אשראי רגילה בבנק). השימוש בהון עצמי או בכסף פרטי רווח הרבה יותר בקבוצת העסקים הבינוניים מבעסקים הזעירים והקטנים (כמעט פי שניים).

תרשים 9.10: מקורות המימון של עסקים לפי גודל עסק, 2017

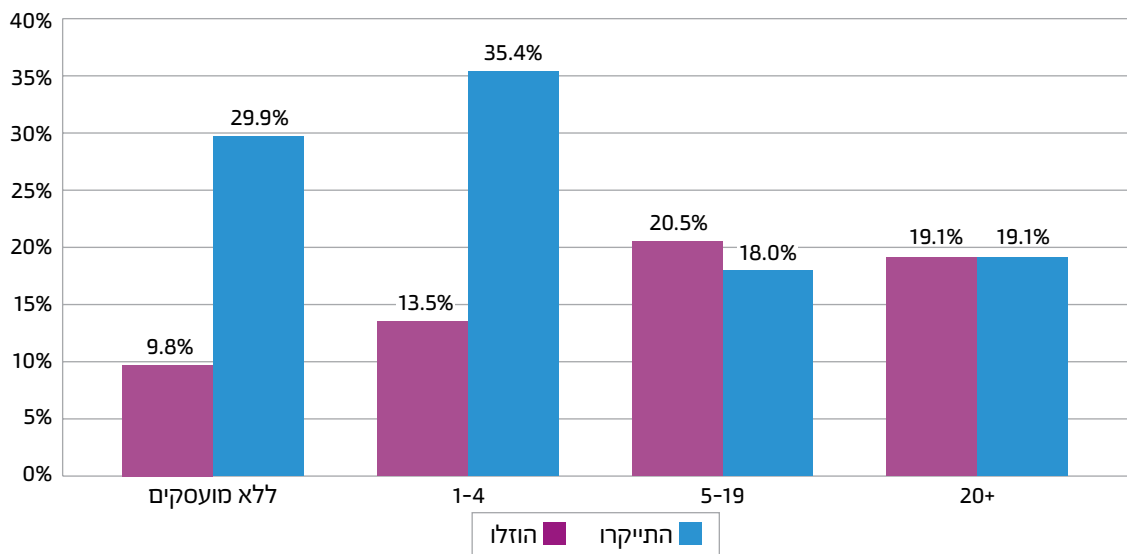


מקור: סקר אשראי של הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים 2018

9.3.3 תנאי האשראי

כאשר בוחנים את תנאי האשראי של עסקים, מצטיירת תמונה מעט שונה (תרשים 9.11). בעוד העסקים הקטנים והבינוניים דיווחו בסקר בשיעורים דומים על התייקרות והוזלה בתנאי האשראי (כ-20%), העצמאים והעסקים הזעירים העידו בשכיחות גבוהה שסך עלויות האשראי שלהם התייקרו. 30%-35% העידו על התייקרות לעומת 10%-14% שהעידו על הוזלה.

תרשים 9.11: שינויים בעלויות האשראי, 2017



מקור: סקר אשראי של הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים 2018

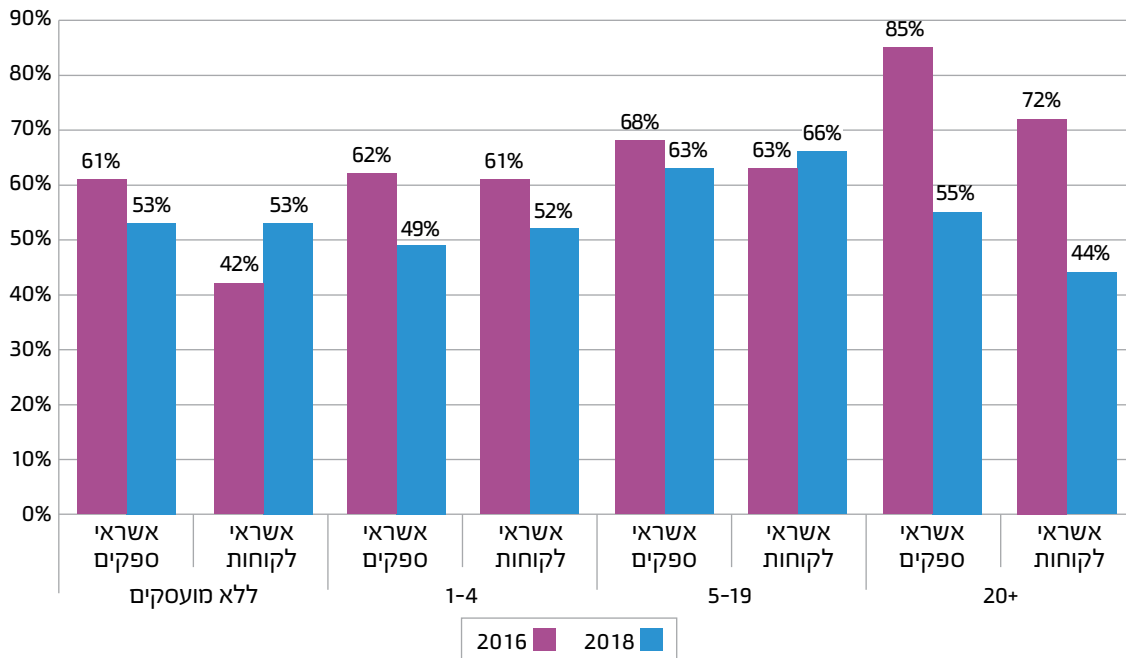
סוג נוסף של אשראי לעסק הוא האשראי שהספקים מעניקים לו לעומת האשראי שהעסק מעניק ללקוחותיו. בתחום זה נראה שחוק מוסר תשלומים לספקים, שנכנס לתוקפו באמצע שנת 2017, הביא לשיפור במוסר התשלומים במשק, ואנו צופים שבשנה הבאה שיפור זה יקבל ביטוי רב יותר.

9.3.4 ימי אשראי לקוחות וספקים ופעילות עסקית

נראה כי בהשוואה לשנת 2016 מספר ימי האשראי הממוצעים שהעסקים נותנים לספקים ירד באופן ניכר, ירידה של 13%, 21%, 7% ו-35% בקרב עסקים עצמאיים, זעירים, קטנים ובינוניים, בהתאמה (תרשים 9.12). יש לציין שמרבית הספקים הם בעצמם עסקים קטנים ובינוניים, ולפיכך מצבם השתפר. באשר לאשראי לקוחות²⁵ נראה שעסקים עצמאיים נוטים לתת יותר ימי אשראי ביחס ל-2016 (53 לעומת 42), ולעומתם העסקים הבינוניים "קיצצו" משמעותית את ימי האשראי ללקוחות (44 לעומת 77).

25 לא הובא בחשבון אשראי הנובע מתשלום בכרטיס אשראי.

תרשים 9.12: ימי אשראי וספקים וקוחות, מול 2018 מול 2016



מקור: סקר אשראי של הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים, 2018

9.3.5 פיגור בתשלומים של לקוחות

לעיתים עסקים רווחיים יכולים להיקלע לקשיים בשל עיכוב בתשלומים נכנסים. בסקר העסקים התקופתי שערכה הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים ב-2017, נבדק מוסר תשלומי לקוחות של עסקים קטנים ובינוניים - שיעור התשלומים במועד המוסכם ושיעור הפיגור בתשלומים.

כפי שניתן לראות בטבלה 9.1, הפיגור בתשלומים החמיר מצד כל הלקוחות במשק. 56% מהנשאלים דיווחו על פיגור בקבלת תשלומים מלקוחות עסקיים. ניתן גם לראות כי 53% מבעלי העסקים מדווחים על פיגורים שמקורם בחובות ציבוריים. חשוב לציין כי לאחר שעבר חוק מוסר התשלומים המחייב משרדי ממסלה לשלם לספקים תוך 45 יום ממועד קבלת החשבונית או תוך 30 יום מתום החודש שבו התקבלה החשבונית ("שוטף פלוס 30"), הפיגורים הציבוריים צפויים לפחות באופן משמעותי.

טבלה 9.1: פיגור במועד קבלת תשלומים, 2016-2017

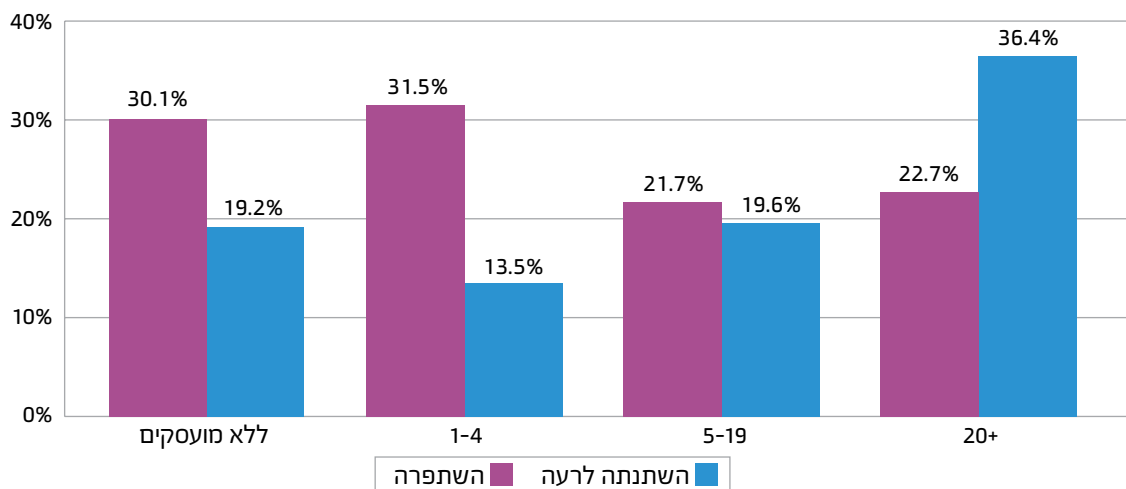
2016	2017	סוג הלקוח המפגר בתשלום ²⁶
שיעור עסקים שמדווחים על פיגור	שיעור עסקים שמדווחים על פיגור	
32%	43%	פרטי
27%	53%	ציבורי
41%	56%	עסקי

מקור: סקר תקופתי של הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים, 2017

9.3.6 שינוי ביכולת לגייס אשראי

יותר עצמאים ועסקים זעירים (עד 4 מועסקים) מדווחים על שיפור ביכולתם לגייס אשראי בהשוואה לעסקים קטנים ובינוניים (תרשים 9.13). 31.5% מהעסקים הזעירים מדווחים על שיפור ביכולת לגייס אשראי ורק 13.5% מדווחים על הרעה. לעומת זאת, בקרב העסקים הבינוניים בגודל מעל 20 מועסקים, רק 22.7% מהעסקים מדווחים על שיפור, ואילו 36.4% מהעסקים דיווחו על הרעה ביכולת לגייס אשראי.

תרשים 9.13: שינוי ביכולת לגייס אשראי של העסק לפי גודל עסק, 2017

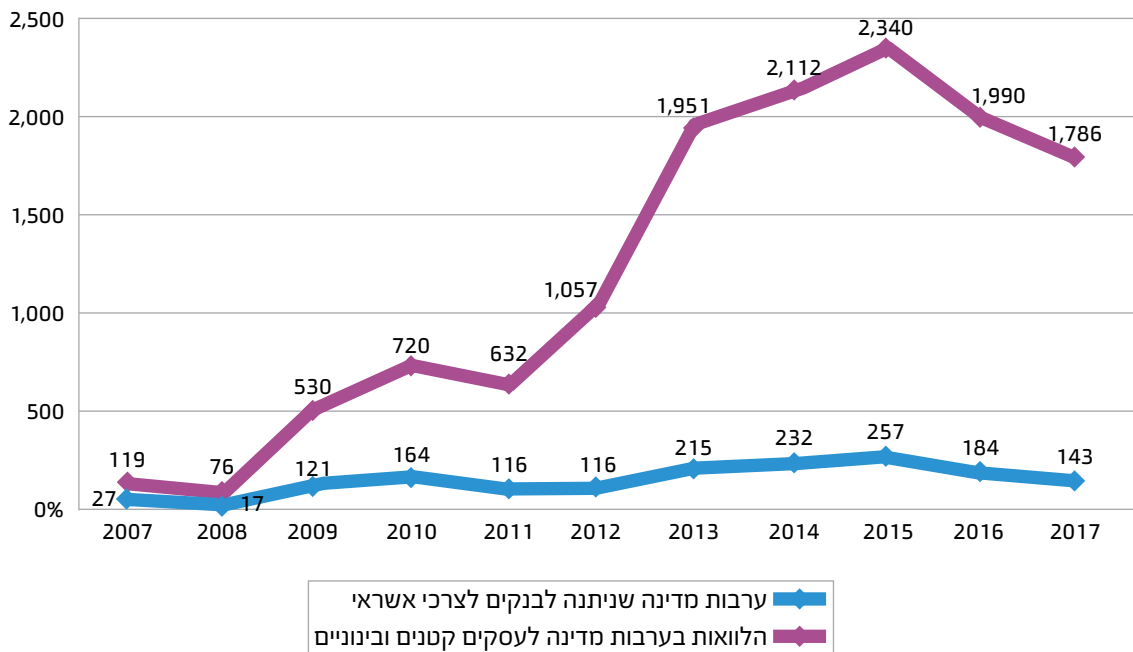


מקור: סקר אשראי של הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים, 2018

9.4 אשראי לעסקים קטנים ובינוניים בערבות מדינה

הקרן להלוואות בערבות מדינה היא קרן ממשלתית שבאמצעותה המדינה משתתפת בחלק משמעותי מהסיכון, הניהול והעלות של אשראי לעסקים קטנים ובינוניים. האשראי בקרן ניתן על ידי ארבע שותפויות של בנקים וגופים ומוסדיים. הקרן מיועדת לעסקים בעלי יכולת החזר ופוטנציאל רווחיות, שמתקשים להעמיד לבנקים ערבויות קלות למימוש כדרישת הבנקים, ובמיוחד עסקים חדשים שאין להם היסטוריה של פעילות עסקית. יתרון נוסף של ההלוואות הניתנות באמצעות מנגנון זה הוא טווח הזמן. מדובר בהלוואות לטווח בינוני או ארוך של כחמש שנים ויותר. הלוואות אלו יכולות לתמוך בהשקעות לצמיחה וכן להקטין את התלות של העסקים בקבלת מסגרת אשראי בבנקים. הקרן מעמידה ערבות ממשלתית לבנק כדי לאפשר לו מתן אשראי לעסק. מכיוון שסך ההלוואות לעסקים (הפורטפוליו) מסוכן פחות מכל הלוואה בודדת, הקרן ממנפת תקציב שהועמד לה על ידי המדינה לצורך הערבויות ומביאה לכך שהבנקים נותנים הלוואות בסכום הגבוה פי עשרה מהסכום שהקצתה המדינה לקרן. בשנת 2017 אושרו ל-4,166 עסקים הלוואות בסכום כולל של כ-1.8 מיליארד ש"ח.

תרשים 9.14: הלוואות בערבות מדינה שניתנו לעסקים קטנים ובינוניים בשנים 2007-2017 (במיליוני ש"ח)



מקור: החשב הכללי, משרד האוצר

9.5 מקורות אשראי נוספים לעסקים

9.5.1 קרן הלוואות "סאווא" (SAWA)

קרן סאווא היא מיזם מיקרו-מימון המתמקד בסיוע לנשים בחברה הערבית בכל רחבי הארץ המעוניינות לפתח פעילות עסקית עצמאית, הן בפיתוח עסק קיים זעיר והן בהקמת עסק חדש במטרה לשפר את מצבה הכלכלי והתעסוקתי של אוכלוסיית הנשים הערביות בישראל. לקרן יש צוות של נשים מלוות, אשר מעניקות ייעוץ וליווי עסקי עד קבלת הלוואה. הקרן ממומנת במשותף על ידי קרנות קורת והסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים.

משנת 2006 ועד יולי 2013 העמידה קרן סאווא 5,939 הלוואות (בסכומים שנעים בין 2,000 ש"ח עד 20,000 ש"ח) בהיקף של יותר מ-70 מיליון ש"ח (עם הפסדי אשראי של 2% בלבד) ותמכה ביצירה ובהתפתחות של 4,500 מיקרו-עסקים.

משנת 2014 ועד מארס 2018 העמידה הקרן 4,876 הלוואות בסך של 39.04 מיליון ש"ח בסכומים של עד 30,000 ש"ח. במשך שנים אלו עלה ממוצע הלוואות לשנה וכן עלה היקף הלוואה המרבי. בשנת 2017 בלבד הועמדו 1,245 בהיקף של 9.5 מיליון ש"ח.

בשנת 2017 בוצע מחקר הערכה על פעולת הקרן שכלל את הביצועים העסקיים של הנשים המשתתפות ואת תרומתה של הקרן לרווחתן של נשים אלה ולכלכלה בכלל. פירוט על מחקר זה ותוצאותיו מוצג בחלק ג של פרסום זה.

9.5.2 קרנות הון צמיחה להשקעה בעסקים

בשנת 2016 סייעה הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים להקמה של שתי קרנות הון צמיחה לעסקים קטנים ובינוניים. הסיוע נועד להקטין את הסיכון של הקרנות והמשקיעים ולאפשר לקרנות להזרים כספי הון לפיתוח וצמיחת עסקים תוך הגדלת כושר הייצור, חשיפה לשווקים חדשים, מיתוג מוצרים ואפשרות לעמוד בתחרות בארץ ובשווקים מחוצה לה במטרה לתרום להעלאת הפריור והצמיחה במשק.

הקרנות מיועדות לעסקים שמחזורם השנתי נע בין 10 ל-130 מיליון, והן משקיעות לפחות 3 מיליון ש"ח בעסק בודד.

הקרנות גייסו 900 מיליוני ש"ח ממשקיעים פרטיים ומוסדיים. הממשלה התחייבה להשקיע עד 25% מסכום ההשקעה הכולל. במקרה של הפסד בקרנות, הממשלה תשתתף בהפסדי הקרן מעל חלקה היחסי מכלל הנכסים ותעניק עדיפות וקדימות בעת חלוקת הרווחים לשותפים המוסדיים והפרטיים של הקרן.

במהלך שנת 2017 השקיעו הקרנות בהיקף של כ-140 מיליון ש"ח.

9.5.3 קרן ליוצאי אתיופיה

הקרן הוקמה בשנת 2017 בעקבות החלטת הממשלה מיום 4 בפברואר 2016 בנושא קידום שילובם של יוצאי אתיופיה. הקרן הינה מיזם משותף של הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים יחד עם קרן קורת והאגודה להלוואות ללא ריבית. מטרת הקרן הינה העמדת אשראי וליווי עסקי לטובת עסקים של יוצאי אתיופיה בהיעדר מענה הולם לצורכי האשראי בקרב אוכלוסייה זו. תקציב הקרן עומד על 10 מיליון ש"ח, והיא מעניקה הלוואות חוץ-בנקאיות בהיקף של עד 150 אלף ש"ח לעסק לתקופה של עד חמש שנים. עד כה ניתנו במסגרת זו שמונה הלוואות.

נספח - מקורות נתונים לחלק זה

מקור מרכזי לניתוחים בחלק זה הוא הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה (למ"ס), אשר הכינה לבקשת הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים עיבודים מיוחדים מתוך קובצי הנתונים שברשותה על העסקים בישראל. מקור נוסף של נתונים שאפשר לסוכנות לבצע השוואות בינלאומיות הוא נתונים השוואתיים של ה-OECD, שחלקם נלקחו מתוך פרסומים של ה-OECD וחלקם עיבודים שעשתה הסוכנות תוך שימוש במאגר הנתונים של ה-OECD.²⁷

חשוב לשים לב לשתי הבחנות בנתונים שמקורם בלמ"ס: (1) הבחנה בין עסקים לבין מעסיקים. מעסיקים הינם עסקים שמעסיקים שכירים, ושיעורם הוא כמחצית מהעסקים במשק. המחצית האחרת הינה עסקים שאינם מעסיקים שכירים. (2) הבחנה בין נתוני המגזר העסקי לבין נתוני כלל המשק. בעוד נתוני המגזר העסקי כוללים רק עסקים (כגון חברות בע"מ, עוסקים מורשים, שותפויות מע"מ), הרי נתוני כלל המשק כוללים גם גופים ציבוריים, עמותות, ועדים ועוד.

אך-על-פי שמרבית העסקים הקטנים והבינוניים הינם עסקים נפרדים, קיימת עדיין קבוצה גדולה של עסקים הרשומים כשותפויות מע"מ. מכיוון ששותפויות מע"מ מדווחות במשותף, הנתונים עליהן מבוססים על הערכות לגבי כמות וגודל העסקים הפעילים בכל שותפות.

מקור נוסף לנתונים של חלק זה הוא מחקר GEM הבין-לאומי, המבוסס על סקר שנעשה ב-2017 בקרב 2,012 נבדקים בישראל ועל סקרים שנעשו בשנים קודמות.

חלק זה גם מתבסס על נתונים מסקרי העסקים התקופתיים שהסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים מבצעת. הסוכנות ביצעה את הסקר האחרון בסוף שנת 2017, וזו השנה הרביעית ברציפות שהיא מבצעת סקר זה בקרב עסקים קטנים ובינוניים בישראל. במסגרת הסקר רואיינו מנהלי 500 עסקים המעסיקים עד 100 עובדים, המהווים מדגם מייצג לכלל העסקים הקטנים והבינוניים בישראל. העסקים שמנהליהם רואיינו, נבחרו מתוך מאגר המכיל עשרות אלפי עסקים. המדגם נבנה בשיטת שכבות לפי תחום פעילות וגודל עסק. בסקר התקופתי נבחן מצבם של עסקים אלו בהתייחסות לשנת ביצוע הסקר ובהשוואה לשנים קודמות.

27 בדומה לדו"ח אשר פורסם ב-2017 הנתונים על אודות ישראל בהשוואות הבין-לאומיות נלקחו ישירות מהנתונים של ה-OECD ולא מעיבודי הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים לנתוני הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה (כפי שנעשה בפרסום בשנת 2014). הדבר מוביל להבדלים שנובעים משינויים בסיווגים, ועל כן אין להשוותם לנתוני הדו"ח של 2014.

חלק ג'

נושאים שונים הנוגעים
לעסקים קטנים ובינוניים



10. מדד עשיית עסקים ברשויות המקומיות בישראל

רשויות מקומיות הן בין הגופים המשפיעים ביותר על עסקים קטנים ובינוניים הפועלים בשטחן. הן מרכזות את רישוי העסקים הדרוש לעסקים רבים כדי לפעול, גובות מיסים מקומיים, נותנות שירותים לעסקים, אחראיות לתכנון ועוד. רשויות מקומיות גם תלויות בעסקים מבחינה כלכלית, מכיוון שעסקים הם מקור המימון הרווחי ביותר שלהן. במטרה לעודד רשויות מקומיות לשפר את האטרקטיביות שלהן ולמשוך אליהן עסקים קטנים ובינוניים הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים בנתה מדד שמשקלל ומשקף את רמת ה"דידויות" לעסקים של הרשויות המקומיות בישראל. המדד מתבסס על שלושה פרמטרים:

1. **שביעות רצון** - של העסקים מהתנהלות הרשות
2. **נגישות המידע** - וקלות השימוש באתר האינטרנט של הרשות
3. **מדד סבסוד ארנונה** - מורכב מ-(1) יחס של תעריף הארנונה העסקית למ"ר מול תעריף ארנונה למגורים ו-(2) יחס של תעריף הארנונה העסקית למ"ר של כל רשות מול הממוצע הארצי

הסוכנות מפרסמת את מדד עשיית העסקים ברשויות המקומיות באתר האינטרנט שלה זו הפעם השלישית ומעדכנת אותו מדי שנה.

10.1 מתודולוגיה

המדד כולל את 50 הרשויות המקומיות בעלות המספר הגבוה ביותר של עסקים טעוני רישוי עסק בתחומן.

המדד מחולק לשלוש קבוצות על פי גודל הרשות (מספר התושבים) על מנת לשמור על השוואה מדויקת והוגנת, שכן קיימת שונות בסוגי האתגרים שעומדים בפני רשויות בכל קבוצת גודל. רשות מקומית המונה עד 50 אלף תושבים אינה דומה לרשות מקומית המונה למעלה מ-150 אלף תושבים.

בנושא מדידה של **שביעות הרצון** משירותי הרשות בוצע סקר שביעות רצון טלפוני בקרב עסקים. מספר העסקים שנמדדו בסקר עומד על כ-3,000. בכל רשות נדגמו כ-60 עסקים על מנת לכלול בכל רשות מספר שווה של עסקים, שלא עברו תהליך רישוי עסק ועסקים אשר נזקקו לתהליך. הסיבה להבדל היא הרצון לבדוק את השינוי ביחס העסקים לרשויות תוך הכללת תהליך הרישוי בבדיקה. בניית התוצאות של סקר שביעות הרצון נעשה פילוח של השאלות לחמישה תחומים: תהליך רישוי עסק, שירותים, הסדרה ואכיפה, תשלומים וקידום עסקים על ידי הרשות (דירוג התחומים מפורט בסעיף 10.3).

בנושא בחינה של **נגישות המידע** מופה המידע הנדרש לבעלי עסקים, ועל בסיסו נקבעו הפרמטרים הנדרשים להצגה באתר האינטרנט²⁸. הציון ניתן על ידי בדיקה של האתרים באמצעות שלושה בוחנים בלתי תלויים ומתן ציון לרמת הצגת המידע ולרמת הפירוט.

בנושא מדד סבסוד ארנונה נאספו נתוני ארנונה בכל הארץ ונבנתה נוסחה המשקללת הן את היחס בין תעריף הארנונה העסקית לבין תעריף הארנונה למגורים והן את היחס בין תעריף הארנונה העסקית של הרשות

28 פרמטרים שנבדקו כללו פירוט התהליך של רישוי עסק, אפשרויות תשלום ומעקב אחר סטטוס בקשות באינטרנט, מידע על מכרזים, טבלאות תעריפים ואגרות ועוד.

לתעריף הארנונה העסקית הממוצעת בארץ. באופן זה הנוסחה מאפשרת למדוד הן נתון עצמי של הרשות על סבסוד ארנונה למגורים על ידי ארנונה עסקית והן השוואה חיצונית - גובה הארנונה העסקית בהשוואה לממוצע ברשויות האחרות.

כל אחד מהפרמטרים שהוצגו לעיל דורג בנפרד, וכך לכל רשות קיימים שלושה דירוגים נפרדים בנושא שביעות הרצון, נגישות המידע וסבסוד הארנונה. על סמך שלושת הדירוגים נבנה דירוג סופי, וכל אחד משלושת הדירוגים קיבל משקל לפי חשיבותו ואיכות הנתונים שנאספו בגינו כמפורט להלן: שביעות רצון - 63%; סבסוד ארנונה - 30%; נגישות המידע באתרי האינטרנט - 7%.

10.2 דירוג משוקלל סופי

בחינה של תוצאות הדירוג הסופי הכולל של כלל הרשויות המשקלל את שלושת המדדים מראה כי בתוך קבוצת הגודל:

▲ אין יתרון לגודל הרשות לא במדד הסופי ולא בשלושת מרכיביו; כלומר, רשות עם מספר תושבים גדול יותר לא תקבל בהכרח דירוג טוב יותר.

▲ ניתן לראות שאין מתאם בין הפרמטרים. רשות שמתחזקת אתר אינטרנט מוצלח, לא בהכרח קיבלה דירוג טוב יותר ב"סבסוד הארנונה" או בסקר. לדוגמה, באר שבע קיבלה דירוג יחסית גבוה בסבסוד ארנונה (4), דירוג נמוך יחסית בסקר שביעות הרצון (12) ודירוג בינוני בנגישות מידע (אתר האינטרנט) (7). במילים אחרות, למרבית הרשויות אין דירוג גבוה או נמוך באופן עקבי בכל הפרמטרים. בחינה של הנתונים מראה שלכל רשות נקודות חוזק שלה ונושאים שדורשים שיפור בעתיד.

טבלה 10.1: דירוג מדד הרשויות מקומיות המונות מעל 150 אלף תושבים

רשות מקומית	דירוג סופי 2018	דירוג נגישות מידע 2018	דירוג ארנונה 2018	דירוג שביעות רצון 2018	מס' תושבים (אלפים)
אשדוד	1	4	2	1	249.0
נתניה	2	7	3	2	239.5
חיפה	3	2	1	5	318.0
תל אביב - יפו	4	1	7	4	525.6
רמת גן	5	10	8	3	161.1
חולון	6	5	6	6	208.9
בת ים	7	7	12	7	158.9
בני ברק	8	12	5	10	195.8
ראשון לציון	9	6	11	8	264.0
פתח תקווה	10	11	9	9	257.9
באר שבע	11	7	4	12	217.0
ירושלים	12	3	10	11	950.5

טבלה 10.2: דירוג מדד הרשויות מקומיות המונות בין 50 ל-150 אלף תושבים

רשות מקומית	דירוג סופי 2018	דירוג נגישות מידע 2018	דירוג ארנונה 2018	דירוג שביעות רצון 2018	מס' תושבים (אלפים)
מטה יהודה	1	10	2	2	52.3
מודיעין-מכבים-רעות	2	1	9	1	91.6
כרמיאל	3	12	6	4	53.1
רעננה	4	1	15	3	85.6
רמלה	5	12	14	5	79.7
אילת	6	4	7	11	65.2
הרצליה	7	1	20	6	104.2
נצרת	8	14	3	13	80.9
עפולה	9	5	8	12	50.3
כפר סבא	10	4	16	9	107.1
נהריה	11	14	12	10	63.8
גבעתיים	12	11	21	7	61.0
חדרה	13	5	5	16	98.4
הוד השרון	14	20	18	8	60.6
קרית גת	15	16	10	14	57.7
קרית אתא	16	17	13	15	61.4
אום אל-פחם	17	18	1	21	53.9
עכו	18	19	4	20	55.2
אשקלון	19	9	11	19	146.4
בית שמש	20	8	17	17	116.7
לוד	21	21	19	18	79.7

טבלה 10.3: דירוג מדד הרשויות מקומיות המונות עד 50 אלף תושבים

רשות מקומית	דירוג סופי 2018	דירוג נגישות מידע 2018	דירוג ארנונה 2018	דירוג שביעות רצון 2018	מס' תושבים (אלפים)
עמק יזרעאל	1	13	1	2	39.9
חבל מודיעין	2	1	2	4	22.3
יבנה	3	9	9	1	45.7
חוף השרון	4	2	6	7	12.2
קרית מוצקין	5	5	14	3	46.7
עמק חפר	6	13	7	6	41.7
דרום השרון	7	3	4	10	31.6
נס ציונה	8	9	15	5	47.2
חוף הכרמל	9	15	3	11	30.3
נשר	10	16	12	8	24.7
רמת השרון	11	12	16	9	49.4
ראש העין	12	3	13	12	46.0
באר טוביה	13	9	8	14	22.2
קרית ביאליק	14	5	11	13	43.9
באקה אל גרביה	15	16	5	16	28.6
טבריה	16	5	10	17	47.5
אור יהודה	17	5	17	15	37.3

10.3 דירוג שביעות רצון משירותי הרשות על פי מרכיבי הסקר

סקר שביעות רצון מורכב מתחומים שונים של שירותי הרשות: רישוי עסק, שירותים, גבייה תשלומים ושילוט, פיקוח ואכיפה וקידום עסקים. על מנת להבין לעומק את החוזקות והחולשות של כל רשות מפורסמים גם הדירוגים של כל תחום. חשוב לציין שציון הסקר ובהמשך גם דירוגו עלול להיות שונה מממוצע חמשת התחומים מאחר שלכל תחום יש מספר שאלות שונה. נוסף על כך, ציון הסקר מבטא בונס של עד 5 נקודות (חיוביות או שליליות) בהתאם לתשובות לשאלות הפתוחות הכלליות.

טבלה 10.4: דירוג שביעות רצון ברשויות מקומיות המונות מעל 150 אלף תושבים

רשות מקומית	דירוג רישוי עסק	דירוג שירותים	דירוג גבייה ושילוט תשלומים	דירוג פיקוח ואכיפה	דירוג קידום עסקים
אשדוד	2	1	7	6	4
נתניה	5	2	2	2	5
חיפה	10	11	9	4	9
תל אביב - יפו	1	3	1	3	2
רמת גן	7	5	4	1	1
חולון	6	4	10	8	6
בת ים	3	7	8	9	7
בני ברק	12	9	3	10	12
ראשון לציון	4	6	6	7	11
פתח תקווה	11	12	5	5	3
באר שבע	8	10	11	12	10
ירושלים	9	8	12	11	8

טבלה 10.5: דירוג שביעות רצון ברשויות מקומיות המונות בין 50 ל-150 אלף תושבים

רשות מקומית	דירוג רישוי עסק	דירוג שירותים	דירוג גבייה ושלומים ושילוט	דירוג פיקוח ואכיפה	דירוג קידום עסקים
מטה יהודה	1	1	5	7	4
מודיעין-מכבים-רעות	3	2	1	4	2
כרמיאל	8	4	12	2	5
רעננה	9	7	9	1	3
רמלה	2	8	10	3	1
אילת	6	6	8	11	8
הרצליה	11	3	2	17	15
נצרת	12	15	13	15	6
עפולה	18	13	19	9	11
כפר סבא	4	9	6	14	10
נהריה	5	12	11	5	7
גבעתיים	20	11	4	8	9
חדרה	21	18	7	13	16
הוד השרון	7	5	3	18	14
קרית גת	19	16	14	6	12
קרית אתא	14	10	16	20	19
אום אל-פחם	15	21	21	21	20
עכו	16	17	20	10	21
אשקלון	10	19	17	12	17
בית שמש	17	14	18	19	18
לוד	13	20	15	16	13

טבלה 10.6: דירוג שביעות רצון ברשויות מקומיות המונות עד 50 אלף תושבים

רשות מקומית	דירוג רישוי עסק	דירוג שירותים	דירוג גבייה ושילוט תשלומים	דירוג פיקוח ואכיפה	דירוג קידום עסקים
עמק יזרעאל	15	6	1	2	4
חבל מודיעין	16	1	2	12	8
יבנה	9	3	4	10	3
חוף השרון	11	8	10	6	5
קרית מוצקין	3	9	8	1	1
עמק חפר	8	4	5	16	2
דרום השרון	13	2	13	11	12
נס ציונה	4	5	9	4	6
חוף הכרמל	7	10	7	9	9
נשר	1	11	3	3	7
רמת השרון	2	7	6	13	10
ראש העין	6	15	11	8	11
באר טוביה	5	13	14	5	13
קרית ביאליק	17	12	12	7	14
באקה אל גרביה	12	14	16	15	16
טבריה	14	17	17	17	17
אור יהודה	10	16	15	14	15

10.4 ממצאים נוספים מתהליך בניית המדד

10.4.1 נגישות המידע

בבחינה של אתרי האינטרנט בפעם השלישית ניכר שרשויות מקומיות רבות מכירות בחשיבותו של תפעול אתר אינטרנט ראוי ומותאם לעסקים (לא רק לתושבים), ולכן הן שיפרו את נראות ואת איכות האתר שברשותן. שיפור זה בא לידי ביטוי הן מבחינת הנוחות והקלות של מציאת המידע המבוקש והן מבחינת פירוט המידע שקיים הנגשתו לעסק (לדוגמה, מידע מקיף על אודות תהליך רישוי עסק והקמת אזור אישי לעסקים שבו הם יכולים לעקוב אחר מצב בקשתם).

בחלק מהאתרים ניתן לראות יוזמות ופעילויות שנועדו לקדם את העסקים הנמצאים בתחומה של הרשות.

10.4.2 ארנונה

ממוצע הארנונה העסקית²⁹ ב-50 הרשויות שנסקרו ירד מ-121 ש"ח למ"ר בשנת 2014 ל-116 ש"ח למ"ר לשנת 2016.

המועצות האזוריות ממשיכות להוביל בארנונה נמוכה יחסית לעסקים הן בהשוואה לארנונה למגורים והן בהשוואה לממוצע הארנונה העסקית של כלל 50 הרשויות. אף-על-פי-כן נראה כי שונות המדד הצטמצמה בכמחצית ביחס לשנה שעברה; כלומר, לרשויות המקומיות יש נטייה "להתכנס" למחירים דומים של ארנונה.

10.4.3 שביעות רצון

ממוצע הציונים הכללי בסקר שביעות רצון עלה השנה ל-59.7 לעומת 52.2 בשנה שעברה.

על אף האמור לעיל, בבדיקה איכותנית של התשובות הפתוחות בסקר עולים הממצאים האלה:

- ◀ בקרב בעלי העסקים גדלו השנה באופן משמעותי שיעורי הטענות לשינויים במדידה וחיוב יתר של ארנונה הנובעים הן ממדידות חדשות שבוצעו ברשויות והן משינויים בסיווגים של העסקים.
- ◀ כ-25% מהנשאלים העידו שהייתה להם בעיה כלשהי בנוגע לארנונה לעומת כ-15% בשנה שעברה.
- ◀ ביחס לשנה שעברה נראה כי יש עלייה בחוסר שביעות הרצון בנושא של פינוי אשפה וניקיון העיר.
- ◀ בערים הגדולות קיימת מצוקת חנייה חריפה והתמודדות של עסקים קטנים עם קניונים ומרכזי קניות אשר מספקים חנייה ומעודדים יציאה מקנייה מקומית ברחוב לשוליים של שטחי הרשות או לאזורי תעשייה.
- ◀ קיימת תחושת אי-אמון ברשות המקומית הבאה לידי ביטוי בתשובות הפתוחות ובהסתכלות על תת-תחום בסקר "שביעות רצון כללית" (שבוחן את הטיפול הכללי של הרשות בעסקים בנושא הגינות וקידום עסקים), אשר קיבל את הציונים הנמוכים ביותר.

29 חיוב באלפי ₪ / חיוב באלפי מ"ר.

11. מדד הידידותיות של הבנקים לעסקים קטנים ובינוניים

11.1 תוצאות המדד

מקור האשראי העיקרי לעסקים קטנים ובינוניים הוא הבנקים. עבור עסקים אלו לא קיימות חלופות משמעותיות למימון חוץ-בנקאי. זאת בשונה מהעסקים הגדולים שיכולים להנפיק אגרות חוב ולקבל אשראי מהציבור באמצעות הגופים המוסדיים, ובשונה גם מלקוחות פרטיים הנהנים מאשראי של חברות כרטיסי האשראי. כחלק מפעולותיה לעידוד ושיפור מצב האשראי הבנקאי לעסקים ועל מנת לעודד את המודעות והתחרותיות בתחום האשראי לעסקים קטנים ובינוניים הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים מפרסמת מדד המגדיר את רמת הידידותיות של הבנקים לעסקים קטנים ובינוניים. עסקים קטנים ובינוניים במדד זה מוגדרים כעסקים שמחזור פעילותם השנתי שלהם קטן מ-50 מיליוני ש"ח³⁰. לצורך בניית המדד ניתנה הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים את הנתונים הפיננסיים שהבנקים מפרסמים וכן ערכה בדיקה בנוגע לנגישות של שירותים שונים של הבנקים. המדד המשוקלל של ידידותיות הבנקים מתבסס על הפרמטרים המפורטים להלן, המחושבים לכל בנק בנפרד:

1. היקף האשראי לעסקים קטנים ובינוניים מסך האשראי העסקי של הבנק
2. שיעור הכנסות מריבית ביחס לשיעור האשראי בסיכון של מגזר העסקים הקטנים והבינוניים
3. שיעור הכנסות של הבנק הנוספות לריבית (עמלות שונות) ביחס להיקף הפעילות של המגזר (פיקדונות ואשראי)
4. נגישות של שירותי הבנק לעסקים קטנים ובינוניים.

טבלה 11.1: תוצאות מדד ידידותיות הבנקים, מאי 2018

בנק	דירוג	ציון משוקלל (בין 0 ל-100)
אוצר החייל	1	77.98
מרכנתיל	2	76.14
לאומי	3	75.62
פועלים	4	75.60
מזרחי	5	72.48
דיסקונט	6	71.14
אגוד	7	66.24
בינלאומי	8	59.72

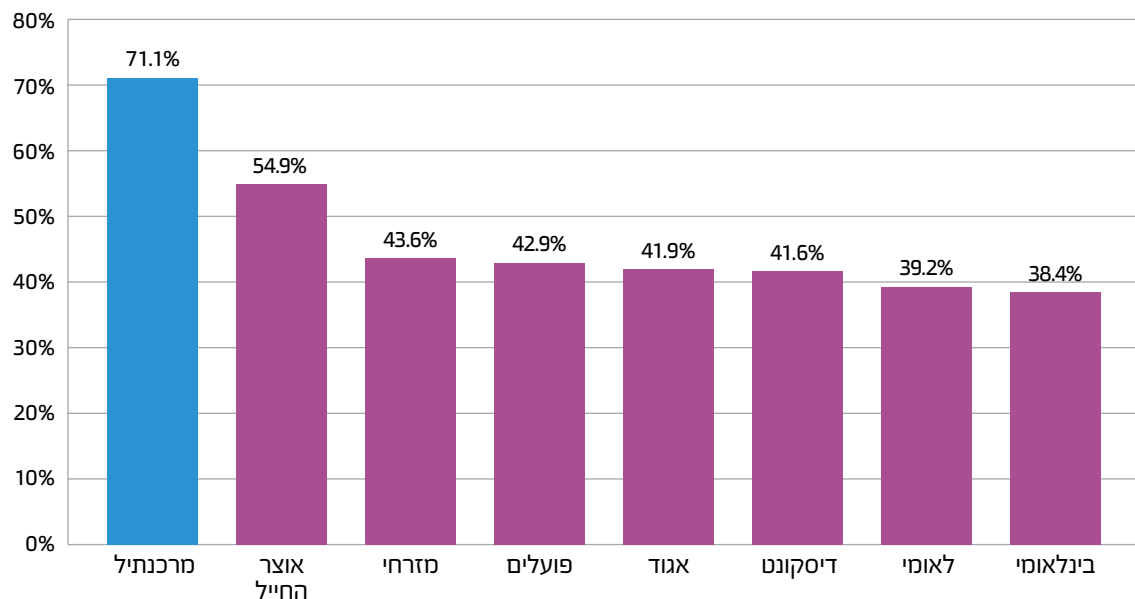
כאמור, המדד מורכב מארבעה פרמטרים שונים. בטבלה 11.2 להלן מתוארים הציונים שחושבו לכל בנק בכל אחד מן הפרמטרים. בכל אחד מהפרמטרים הבנק שקיבל את הציון הגבוה ביותר, נורמל לציון 100 נקודות, והבנקים שקיבלו ציונים נמוכים יותר נורמלו בהתאם לציון זה (הסבר מפורט על אודות אופן החישוב מופיע בנספח בסוף פרק זה). בהמשך ניתן תיאור מפורט יותר לגבי כל אחד מן הפרמטרים.

30 הגדרת הבנקים לעסקים קטנים ובינוניים אינה תואמת את הגדרת הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים. בעוד הסוכנות מגדירה עסקים קטנים ובינוניים כעסקים שבהם עד 100 מועסקים או שמחזור פעילותם השנתי קטן מ-100 מיליוני ש"ח, הבנקים מגדירים אותם רק לפי מחזור פעילות הקטן מ-250 מיליון ש"ח. לפיכך ההתייחסות במדד היא רק להגדרת הבנקים ל"עסקים זעירים וקטנים", עסקים שמחזור פעילותם השנתי קטן מ-50 מיליוני ש"ח.

טבלה 11.2: ציונים (בין 0 ל-100) לפי מרכיבי המדד

בנק	שיעור האשראי לעסקים קטנים ובינוניים	שיעור הכנסות מריבית ביחס להפסדי אשראי	הכנסות שאינן מריבית ביחס לאשראי ופיקדונות	מדד נגישות	ציון משוקלל
אוצר החייל	77	100	91	51	77.98
מרכנתיל	100	43	94	64	76.14
לאומי	55	36	100	91	75.62
פועלים	60	61	71	100	75.60
מזרחי	61	60	83	78	72.48
דיסקונט	59	62	77	80	71.14
אגוד	59	27	86	78	66.24
בינלאומי	54	27	76	69	59.72

תרשים 11.1: שיעור האשראי לעסקים קטנים ובינוניים לשנת 2017 מתוך סך האשראי של הבנק לעסקים ללא משקי בית



מקור: הנתונים מבוססים על דו"חות הבנקים לשנת 2017

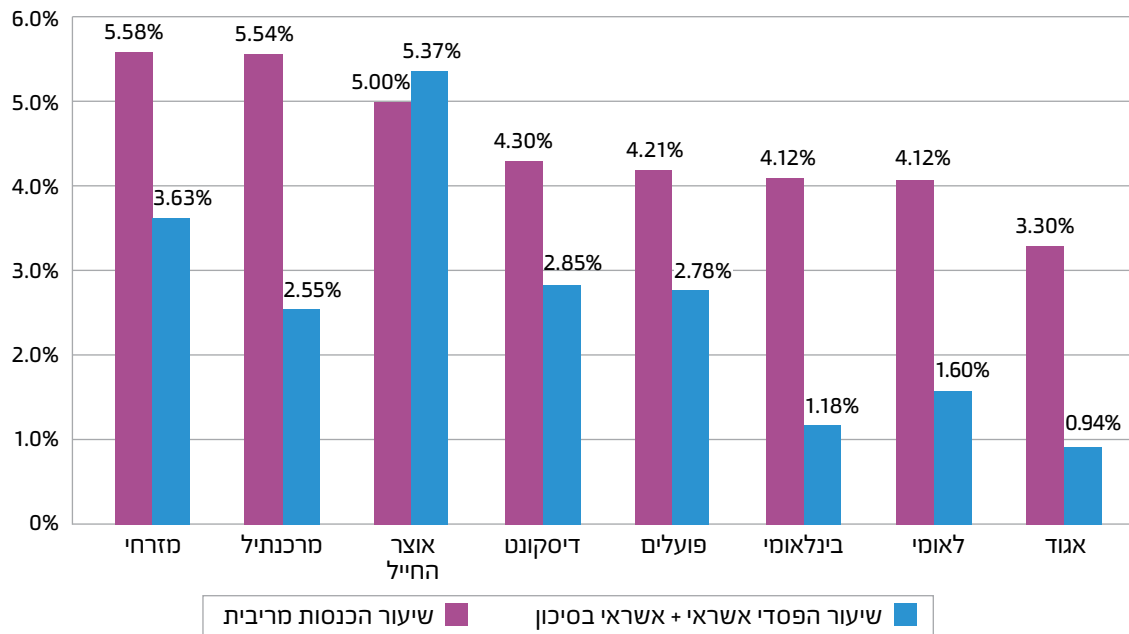
11.2 מדד שיעור האשראי לעסקים קטנים (משקלו 40% מהמדד הכללי)

מדד זה מורכב משני פרמטרים:

א. שיעור האשראי שהבנק נותן לעסקים קטנים ובינוניים מתוך כלל האשראי שהבנק נותן לעסקים (תרשים 11.1). שיעור גדול יותר משמעותו ציון גבוה יותר לפרמטר זה של המדד (משקלו במדד 20%).

ב. שיעור הכנסות הבנק מריבית לעסקים קטנים ובינוניים ביחס לשיעור האשראי בסיכון במגזר זה³¹. שיעור האשראי בסיכון מתייחס ליחס בין גובה האשראי הבעייתי (יתרת החובות הפגומים, חובות בפיגור מעל 90 יום והפסדי אשראי) לבין סך האשראי מהמגזר (יתרת האשראי הממוצעת). פרמטר זה נועד לבחון את המחיר שהבנקים גובים על האשראי ביחס לסיכון בפועל של אשראי זה (משקלו במדד 20%). שיעור גבוה יותר משמעותו שהבנק לוקח ריבית גבוהה ביחס לסיכון, ולפיכך נותן אשראי "יקר" יותר לעסקים, ולכן מוענק לו ציון נמוך יותר במדד זה.

תרשים 11.2: שיעור הכנסות מריבית מול שיעור הסיכון במגזר העסקים הקטנים, 2017



מדד עליות נלוות לעסקים קטנים (משקלו 30% מהמדד הכללי)

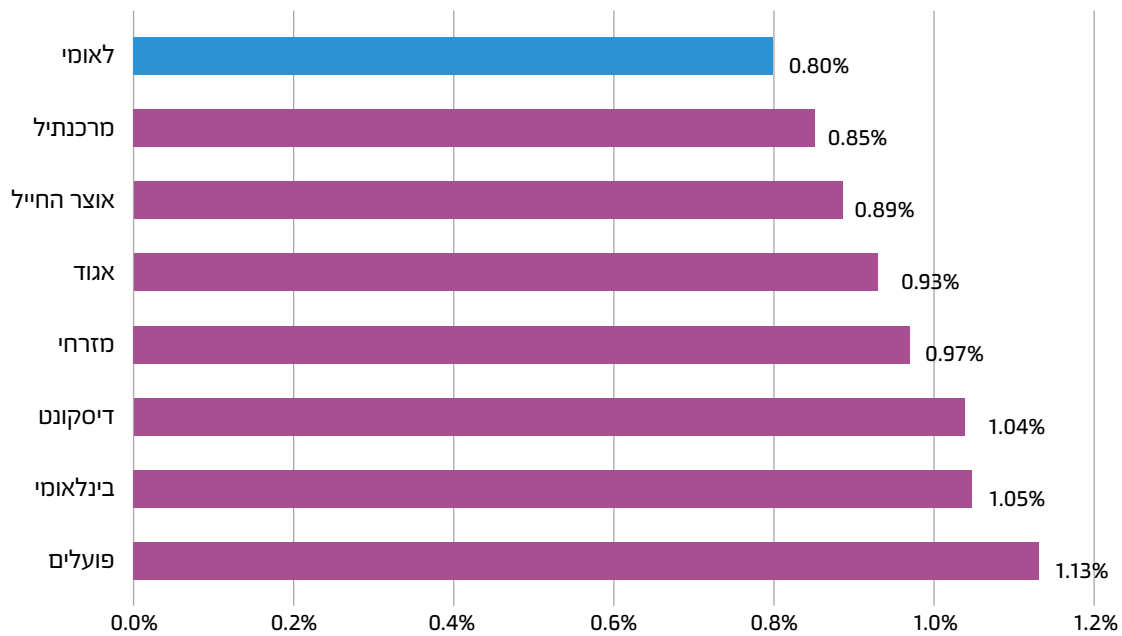
31 שיעור הכנסות מריבית מתייחס ליחס בין סך הכנסות מריבית לבין יתרת האשראי הממוצעת.

11.3 מדד עלויות נלוות לעסקים קטנים (משקלו 30% מהמדד הכללי)

מדד זה מתייחס להכנסות שאינן מריבית ביחס לסך הנכסים של הבנקים (יתרה ממוצעת של אשראי ופיקדונות). המדד נועד לבחון את העלויות הנוספות (בעיקר עמלות) שהבנקים גובים ביחס להיקף הפעילות שלהם במגזר. שיעור נמוך יותר משמעותו שהעלויות הנוספות שהבנק גובה "זולות" יותר לעסקים, ולכן מוענק לו ציון גבוה יותר במדד זה.

תרשים 11.3: שיעור ההכנסות שאינן מריבית (עמלות וכדומה), 2017

מתוך היקף תיק האשראי + פיקדונות



11.4 מדד נגישות טכנולוגית לעסקים (משקלו 30% מהמדד הכללי)

מדד זה כולל את האפשרות שיש לעסקים לבצע פעולות דיגיטליות בתחומים האלה: העברת כספים, שירותי מט"ח, הפקדת שיקים בסלולר, הזמנת פנקסי שיקים, חיבור למערכת ניהול חשבונות³². מעת לעת תיבחן הוספת שירותים לציון ושקלול מחדש.

32 הנתונים מבוססים על בחינה של ממשקי הדיגיטל הקיימים ועל שיחות עם מוקדי השירות של הבנקים.

טבלה 11.3: השוואת פעולות דיגיטליות נבחרות לחשבון המוגדר עסקי

יבוא דפי בנק	משלוח פנקסי שיקים חדשים לבית העסק וימי משלוח		תקרות הפקדת שיקים באפליקציה			העברה לחשבון מט"ח	תקרת סכום להעברה בודדת באתר	בנק
			לחודש	ליום	לשיק			
✓	7	✓	60,000	24,000	10,000	×	750,000	פועלים
✓	10	✓	64,000	20,000	10,000	×	200,000	לאומי
דרך חברה חיצונית	3	×	אין הפקדת שיקים לחשבון עסקי			✓	500,000	אוצר החייל
דרך חברה חיצונית	10	×	60,000	24,000	10,000	✓	450,000	הבינלאומי
✓	7	×	אין הפקדת שיקים לחשבון עסקי			✓	200,000	מרכנתיל
✓	7	×	60,000	30,000	10,000	✓	100,000	דיסקונט
✓	7	✓	100,000	אין תקרה	10,000	×	10,000	מזרחי
✓	10	×	60,000	24,000	10,000	×	אין תקרה	אגוד

נספח - נתונים חישוביים

בנספח זה מוצגים הנתונים אשר שימשו לחישוב הציון המשוקלל של מדד הידידותיות של הבנקים לעסקים קטנים ובינוניים על בסיס כל אחד מרכיבי המדד. לצורך חישוב המדד בוצע נרמול לכל אחד מהמדדים: במדד שיעור האשראי לעסקים קטנים ובמדד הנגישות הציון הגבוה ביותר הוא הטוב ביותר, ולכן הוא חושב כציון 100, ובהתאם לכך נורמלו שאר הציונים. במדדים של שיעור הריבית והכנסות שאינן מריבית ככל שהציון נמוך יותר, הוא טוב יותר, ולכן הוא חושב כציון 100, והשאר נורמלו בהתאם. לדוגמה, במדד שיעור האשראי הציון של מרכנתיל הוא הגבוה ביותר ועומד על 71.1%, ולכן הוא נלקח כציון 100, ובהתאם לכך נקבע מקדם 1.4 (100/71.1) למדד זה. הציונים של שאר הבנקים הוכפלו במקדם זה.

ממד נגישות	הכנסות שאינן מריבית ביחס לנכסים (אשראי ופיקדונות)	שיעור הריבית מתוך שיעור אשראי בסיכון (חובות מעל 90 יום + פגומים)	שיעור האשראי לעסקים קטנים מתוך כלל האשראי לעסקים	בנק
45	1.13%	152%	42.9%	פועלים
41	0.80%	256%	39.2%	לאומי
23	0.89%	93%	54.9%	אוצר החייל
31	1.05%	350%	38.4%	בינלאומי
29	0.85%	218%	71.1%	מרכנתיל
36	1.04%	151%	41.6%	דיסקונט
35	0.97%	154%	43.6%	מזרחי
35	0.93%	350%	41.9%	אגוד



12. מחקר הערכה: אשראי זעיר חוץ-בנקאי לנשים ערביות

12.1 רקע

תוכנית SAWA - מיקרו-מימון ליזמות נשים במגזר הערבי היא מיזם משותף של הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים וקרנות קורת ישראל בשיתוף הרשות לפיתוח כלכלי של מגזר המיעוטים. המיזם פועל מאז פברואר 2011 בדרום וצפון הארץ ובהדרגה התרחב לכל המדינה. מטרת התוכנית היא לפתח עסקים זעירים על ידי מתן הלוואות חוץ-בנקאיות לנשים מהמגזר הערבי והבדואי כדי לשפר את מצבה הכלכלי והתעסוקתי של אוכלוסיית הנשים הערביות בישראל. תקציב התוכנית ממומן בחלוקה שווה בין הסוכנות ובין קרנות קורת.

מחקר הערכה זה מיועד להציג את מאפייני הנשים המשתתפות בתוכנית ומאפייני העסק שלהן, את מספר ההלוואות וכמות האשראי שקיבלו וכן לאמוד את התרומה הכלכלית של התוכנית לעסקים עצמם בפרט ולתוצר המקומי הגולמי בכלל. המחקר מתבסס על מאגר המידע של התוכנית הכולל נתוני מאפיינים על 3,866 נשים שהצטרפו לתוכנית. נוסף על כך, המחקר מתבסס על תשובות של כ-500 משתתפות שהשיבו על שאלוני הערכה לאחר סיום החזר ההלוואה. כמו כן בוצעו ראיונות עומק עם שתי קבוצות נשים: (1) נשים מצליחות - נשים שעל פי הדיווח של צוות SAWA יש להן עסק שהתפתח יפה מתחילת התוכנית; (2) נשים שסגרו את העסק שלהן. מחקר ההערכה בוצע, בפקוח הסוכנות, על ידי מכון מחקר חיצוני לתוכנית.

מן המחקר עולה כי מתחילת התוכנית בפברואר 2011 עד מאי 2017 השתתפו בה 3,551 נשים. לנשים אלו אושרו 6,080 הלוואות בסכום של 48.5 מיליון ש"ח, בעוד שיעור החוב האבוד עמד על 1.78% מההלוואות. בממוצע התוכנית העניקה לכל משתתפת 1.7 הלוואות בסכום של כ-8,000 ש"ח להלוואה.

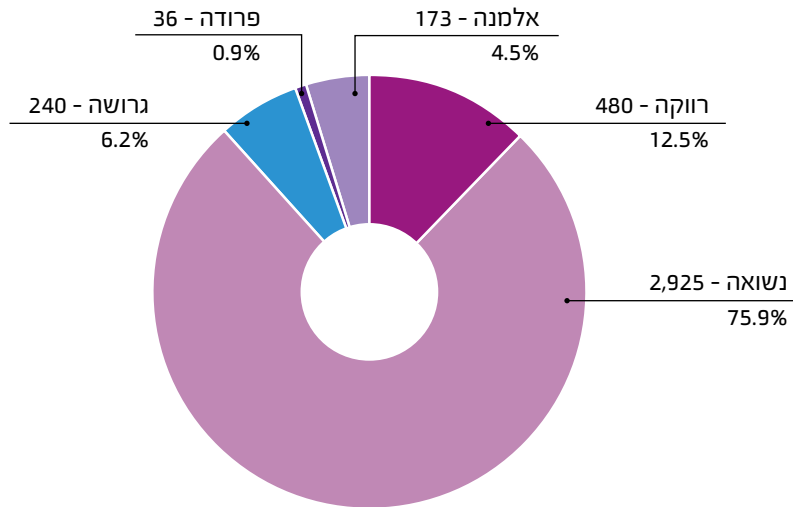
12.2 ממצאים מתוך ניתוח הנתונים ממאגר המידע

לתוכנית SAWA נבנה מאגר מידע מפורט הכולל נתונים על הנשים החל מהפנייה שלהן לתוכנית ועד לאחר החזר ההלוואות. המאגר כולל שאלונים וראיונות עם הנשים, פרטים על החזר ההלוואות ושאלוני שביעות רצון ומעקב. מחקר ההערכה התבסס ברובו על ניתוח מאגר המידע של התוכנית.

12.2.1 כלל המשתתפות - נתוני כניסה לתוכנית

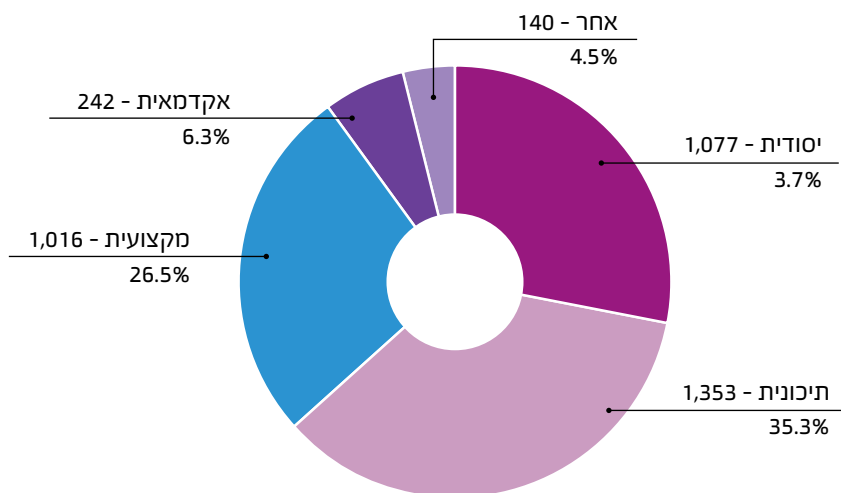
מאפייני הנשים בכניסתן לתוכנית

תרשים 12.1: התפלגות המשתתפות לפי מצב משפחתי



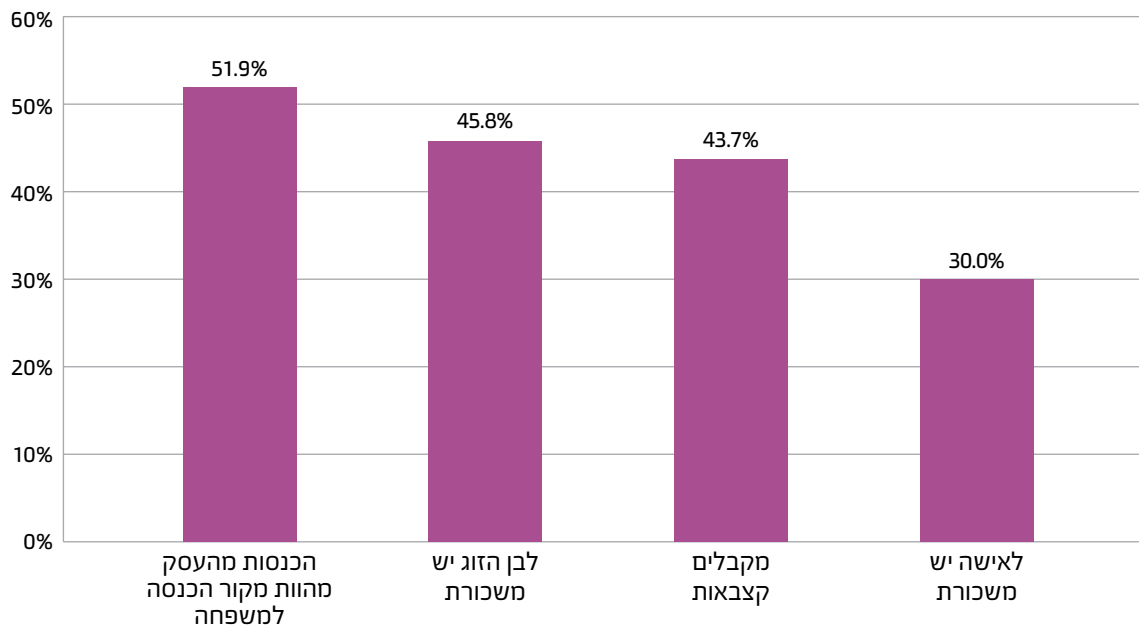
ניתן לראות כי כ-76% מהנשים המשתתפות בתוכנית נשואות, כ-12% רווקות והיתר פרודות, גרושות או אלמנות. למשתתפות התוכנית יש בממוצע 2.3 ילדים בטווח הגילאים בין 0 ל-15 ילדים לכל אישה.

תרשים 12.2: התפלגות המשתתפות לפי השכלה



לכ-63% מן הנשים יש השכלה יסודית או תיכונית ורק כ-6% אקדמאיות. לנשים בתוכנית יש בממוצע 9.6 שנות לימוד בטווח שבין 0 ל-20 שנות לימוד לאישה. הנשים באזור הדרום משכילות פחות מבשאר חלקי הארץ, ומספר שנות הלימוד שלהן נמוך בכ-22% ממספר שנות הלימוד הממוצע בתוכנית.

תרשים 12.3: מקורות ההכנסה המשפחתיים



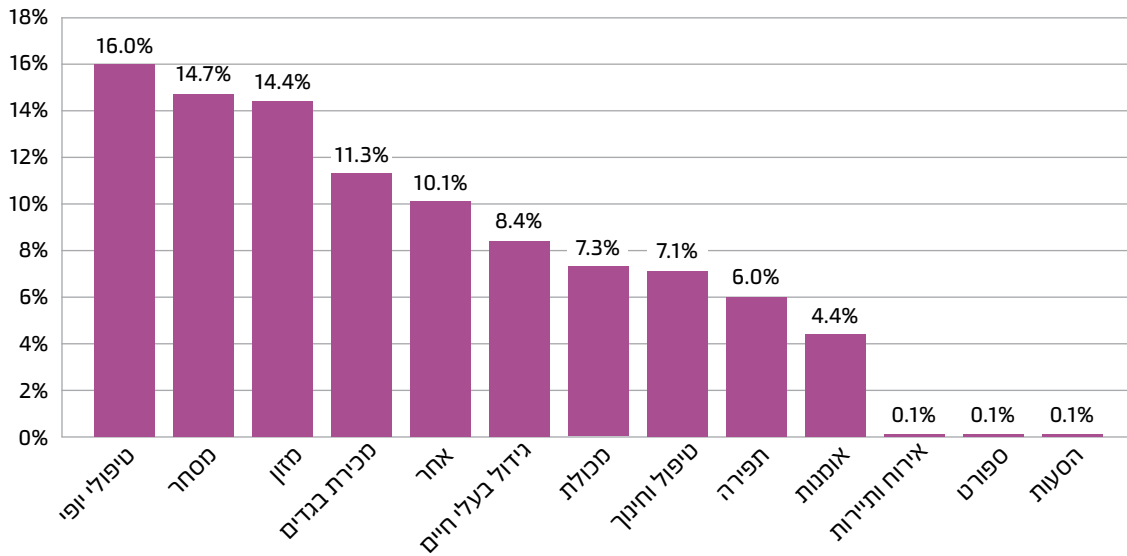
אצל מרבית הנשים ההכנסות מהעסק מהוות מקור הכנסה למשפחה. שיעור גבוה של הנשים מסתמכות גם על משכורת של בן הזוג ועל קצבאות המוסד לביטוח לאומי. מעט פחות משליש מרוויחות משכורת כשכירות. לשליש מהנשים יש הכנסה משפחתית של 12,000 ש"ח ומעלה, לשליש הכנסה בין 8,000 ל-12,000 ש"ח ולשאר הכנסה של פחות מ-8,000 ש"ח. יש קתאם בין השכלת הנשים לגובה ההכנסה המשפחתית; כלומר, לנשים בעלות השכלה גבוהה יותר יש הכנסה משפחתית גדולה יותר.

באשר למצב התעסוקתי של הנשים עולה כי מעל מחצית מן הנשים היו עצמאיות בעלות עסק קיים בכניסתן לתוכנית ומעל רבע מהן לא עבדו כלל. היתר (כ-18%) היו שכירות, ומקצתן (1.5%) שילבו עבודה שכירה ועבודה עצמאית.

מאפייני העסקים בכניסה לתוכנית

בכניסה לתוכנית שני שלישים מן הנשים היו בעלות עסקים קיימים, ואילו שלישי הקימו עסק חדש. כ-90% מן העסקים לא היו רשומים ברשויות הרלוונטיות, וכ-80% מהם פעלו מתוך הבתים של הנשים. נוסף על כך, מתרשים 12.4 עולה כי העסקים מתפרסים על פני מגוון רחב של תחומים, והבולטים בהם טיפולי יופי, מסחר ומזון.

תרשים 12.4: התפלגות העסקים לפי תחום העסק

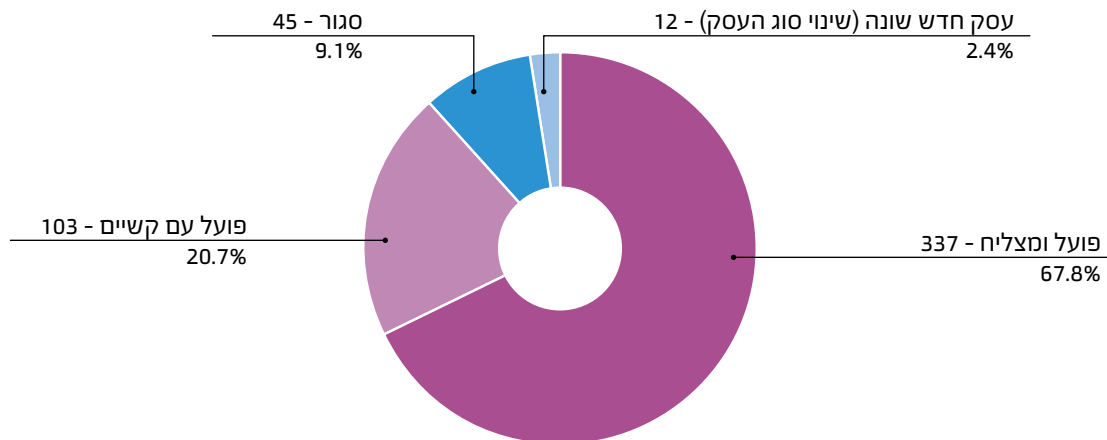


12.2.2 ממצאים מניתוח שאלוני ההערכה

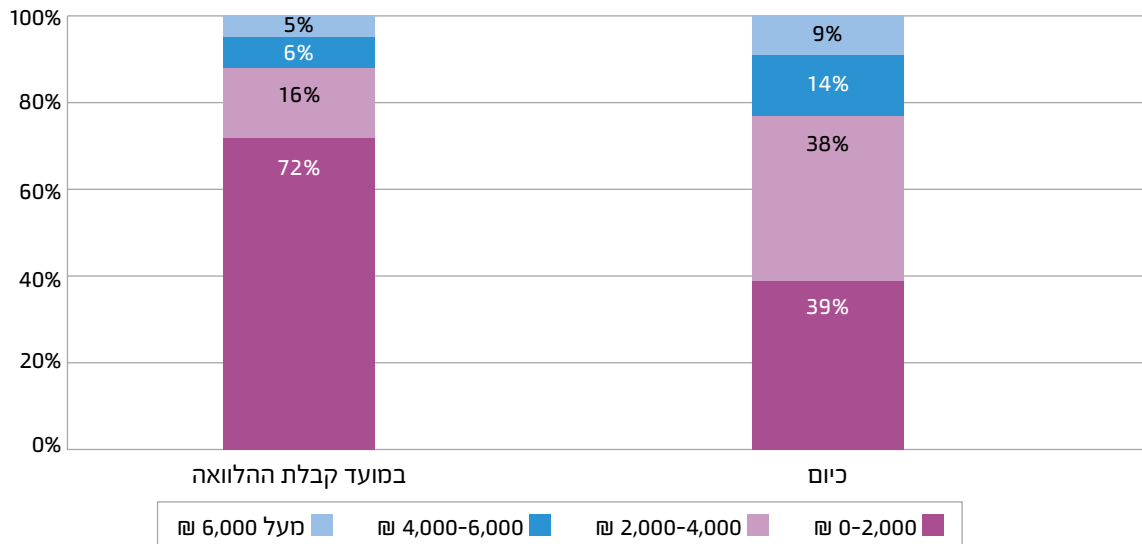
פעילות ומצב העסק

88% מהעסקים היו פעילים במועד מילוי טופס ההערכה. 68% מהנשים דיווחו שהעסק שלהן פועל ומצליח, 20% ציינו שהוא פועל עם קשיים ו-9% דיווחו שהוא סגור. במהלך ההשתתפות בתוכנית 19% מהנשים שהעסק שלהן לא היה רשום, רשמו את העסק או מתכוונות לרשום אותו. 15% מתוך העסקים שפעלו בבית האישה בעת קבלת ההלוואה שינו מקום. כמו כן בתחילת התקופה רק 1.5% דיווחו על עובדים נוספים בעסק לעומת 14% בתום התקופה.

תרשים 12.5: התפלגות העסקים לפי פעילות העסק כיום



תרשים 12.6: התפלגות העסקים לפי הכנסה חודשית מהעסק במועד קבלת ההלוואה וכיום



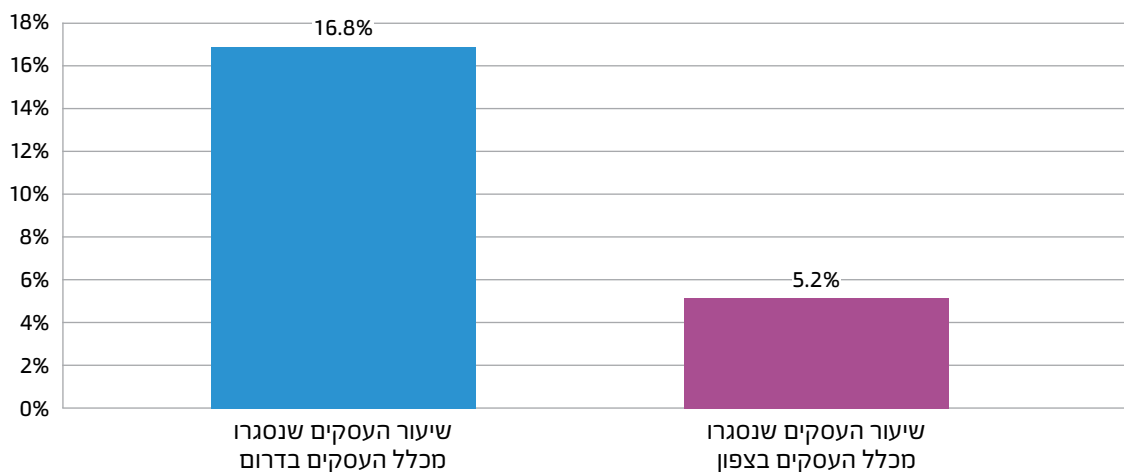
הנשים שיפרו באופן מובהק את הכנסותיהן מהעסק. אם בתחילת התקופה 72% מהן הרוויחו עד 2,000 ₪ לחודש, הרי בסוף התקופה רק 30% מרוויחות עד 2,000 ש"ח ועוד 9% מהעסקים נסגרו. השיפור התרחש גם בצפון וגם בדרום, אם כי המצב ההתחלתי בדרום היה טוב הרבה פחות. נוסף על כך, 68% מהנשים מציינות שמקור ההכנסה העיקרי של משפחתן הוא העסק שלהן. המשתנה היחיד שנמצא משפיע על ההכנסה מהעסק הוא השכלה. משתנים אחרים, כגון גיל, מצב משפחתי ומספר ילדים, אינם מהווים משתנה מכריע.

עסקים שנסגרו

שיעור גבוה יותר של עסקים נסגרו באזור הדרום (17% מהעסקים לעומת 9% בכל הארץ). מעט יותר עסקים שפעלו בבית נסגרו בהשוואה לעסקים שפעלו מחוץ לבית (10% מהעסקים שפעלו בבית לעומת 7% מהעסקים שפעלו בחוץ). באופן טבעי עסקים עם רמת הכנסה נמוכה יותר נטו יותר להיסגר - 11% מהעסקים ברמות ההכנסה הנמוכות נסגרו לעומת 6%-1% ברמות ההכנסה האחרות.

עסקים במשפחות שבהן ההכנסה העיקרית היא קצבאות המוסד לביטוח לאומי או הכנסת הבעל נטו יותר להיסגר (40% מן העסקים שנסגרו). עסקים במשפחות המתבססות על רווחי האישה מהעסק נטו פחות להיסגר (רק 7% מהעסקים שנסגרו). ייתכן שהסיבה להבדל היא שהראשונים אינם מהווים מקור הכנסה עיקרי עבור המשפחה, ולכן הנשים ראו חשיבות פחותה בהחזקת העסק בכל מחיר, וייתכן כי מדובר על מוקד שליטה פנימי של האישה, וכשהיא מקבלת אחריות לעסק ולפרנסה, היא מצליחה לשמר אותם יותר. כמו כן עסקי מזון נטו פחות להיסגר (7% מן העסקים שנסגרו) לעומת עסקי מסחר, יופי ובגדים (20%, 18% ו-20% בהתאמה) שנטו להיסגר מעט יותר.

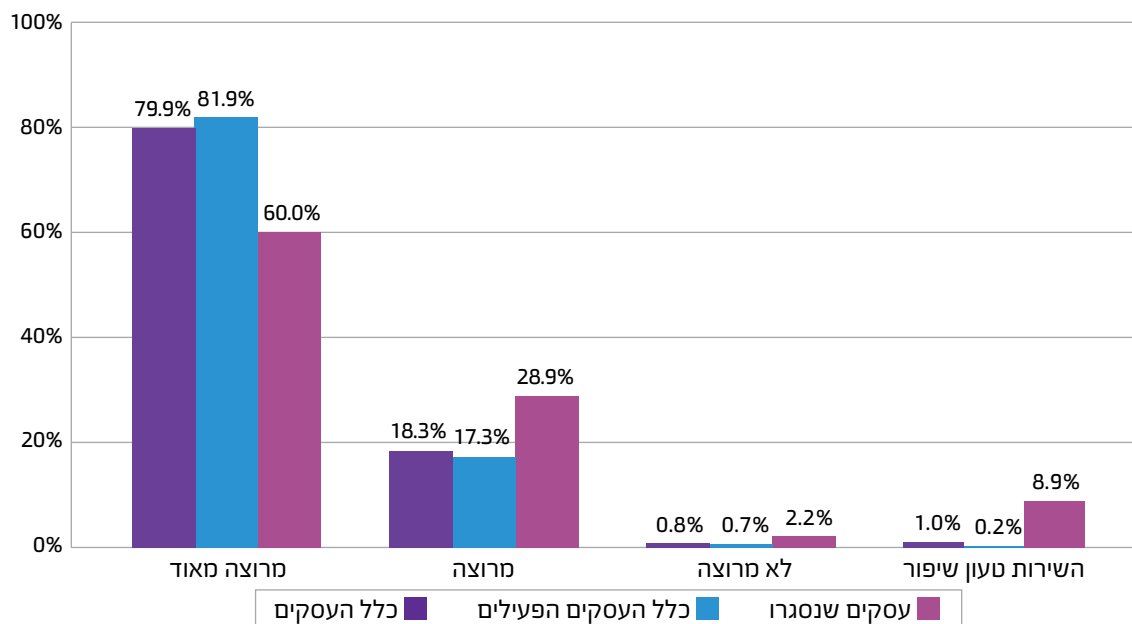
תרשים 12.7: שיעור העסקים שנסגרו מכלל העסקים לפי אזור גיאוגרפי



שביעות רצון מהתוכנית

98% מכלל הנשים (נשים שהעסק שלהן המשיך לפעול ונשים שהעסק שלהן נסגר) מרוצות או מרוצות מאוד מהשירות שקיבלו בתוכנית. נשים שהעסק שלהן המשיך לעבוד כמובן מרוצות יותר (תרשים 12.8).

תרשים 12.8: התפלגות העסקים לפי שביעות רצון מן השירות שניתן על ידי התוכנית ולפי פעילות העסק כיום



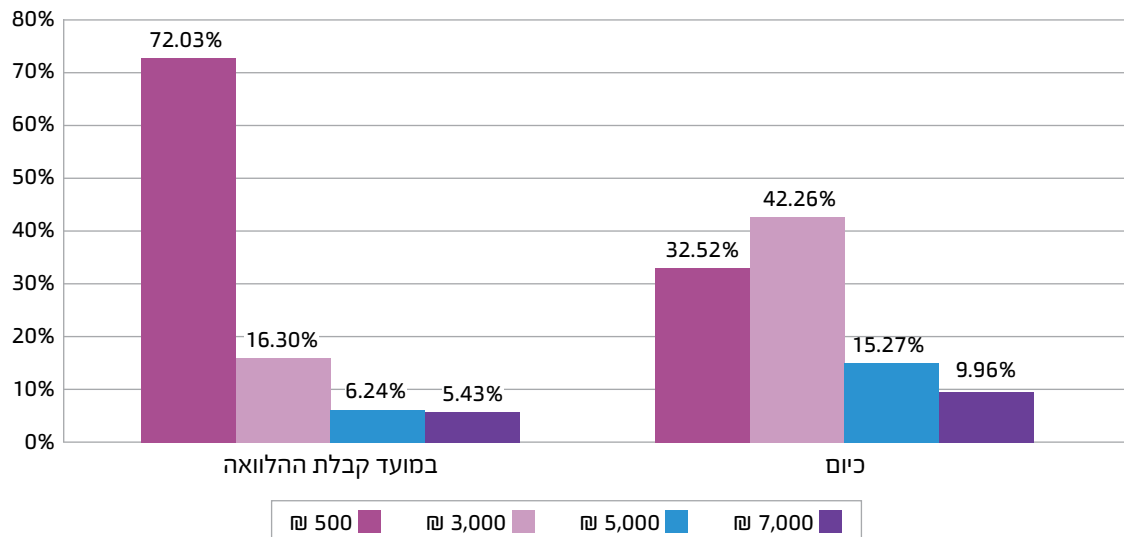
12.3 עיקרי הממצאים מתוך ניתוח התרומה הכלכלית

12.3.1 תוספת הכנסה

מחקר ההערכה של תוכנית SAWA שנערך באפריל-יוני 2017 בחן את התפלגות ההכנסות החודשיות של העסקים בנקודת הכניסה לתוכנית לעומת המצב במועד ההערכה. מכיוון שהמידע על ההכנסות נרשם במאגר המידע לפי קבוצות גודל של הכנסות (ולא בערך מדויק לכל נבדקת), היה צריך לתרגם את המידע כדי לקבל את נתון שינוי ההכנסה לכל משתתפת. על מנת לבחון את תוספת ההכנסה הממוצעת לעסק בעקבות התוכנית הנחנו שכל קבוצה תיוצג על ידי אמצע מרווח ההכנסה בקבוצת הגודל, למעט הקבוצה הנמוכה (0-1,999 ₪) שבה נלקח הנתון 500 ש"ח כמייצג את ההכנסה מכיוון שהרוב בקבוצה זו בפתיחת התוכנית עמד על "0", והקבוצה העליונה (6,000 ₪+) שבה נלקח הנתון 7,000 ש"ח כמייצג של ההכנסה בקבוצה.

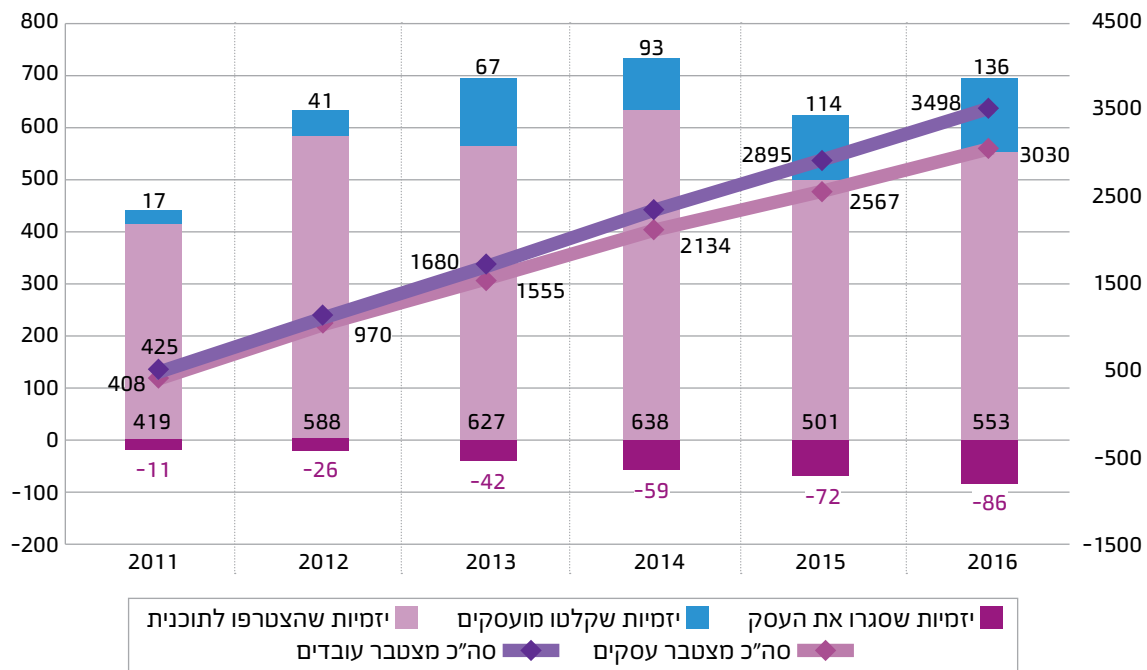
אם במועד הכניסה לתוכנית כ-12% בלבד מהעסקים הכניסו מעל 5,000 ש"ח לחודש, כיום למעלה מרבע מהעסקים מכניסים מעל סכום זה. זאת ועוד, במועד קבלת ההלוואה רק 28% מהעסקים הכניסו מעל 3,000 ש"ח, ואילו כיום כ-68% מכניסים מעל סכום זה.

תרשים 12.9: התפלגות ממוצע הכנסות לעסק במועד קבלת ההלוואה וכיום



מן התרשים לעיל ניתן להסיק כי ההכנסה החודשית הממוצעת לעסק במועד קבלת ההלוואה עמדה על כ-1,541 ש"ח, וכיום היא עומדת על כ-2,890 ש"ח - גידול של כ-1,349 ש"ח (88%). תוספת ההכנסה השנתית לעסק עומדת על כ-16,190 ש"ח.

תרשים 12.10: מגמות בעסקים ובמועסקים - תוכנית SAWA, 2011-2016



12.3.2 תרומה לתוצר

כדי לבחון את התרומה לתוצר נרצה לבחון תחילה כמה שנות פעילות של עסקים נוספו בעקבות התוכנית על ידי סכום מצטבר של עסקים חדשים בניכוי העסקים שנסגרו. בשנים 2011-2016 ניתנו הלוואות ל-3,326 עסקים, מתוכם 296 עסקים נסגרו.

בתרשים 12.10 ניתן לראות את מספר העסקים בתוכנית (עמודות) לאורך השנים 2011-2016 בחלוקה לשלושה סוגים: יזמיות שהצטרפו לתוכנית, יזמיות שקלטו עובדים לעסק ויזמיות שסגרו את העסק. הנתון לגבי יזמיות שסגרו את העסק אינו בהכרח מתייחס ליזמיות שהצטרפו לתוכנית באותה השנה. יש לציין כי לאורך השנים מצטברים יותר עסקים בתוכנית, ולכן גם ניתן לראות שמספר רב יותר של עסקים נסגרים. בקווי המגמה (המשוייכים לציר האנכי הימני) ניתן לראות את השיעור המצטבר של העסקים ואת השיעור המצטבר של כמות המועסקים.

בהנחה שתוספת ההכנסה השנתית של עסק נוצרת בשנה הראשונה (שנת ההתערבות), הרי סך תוספת ההכנסה לתוצר הלאומי שייצרה התוכנית עומד על 172.6 מיליון ש"ח על פני שש השנים, בחישוב מספר העסקים כפול תוספת ההכנסה לעסק.

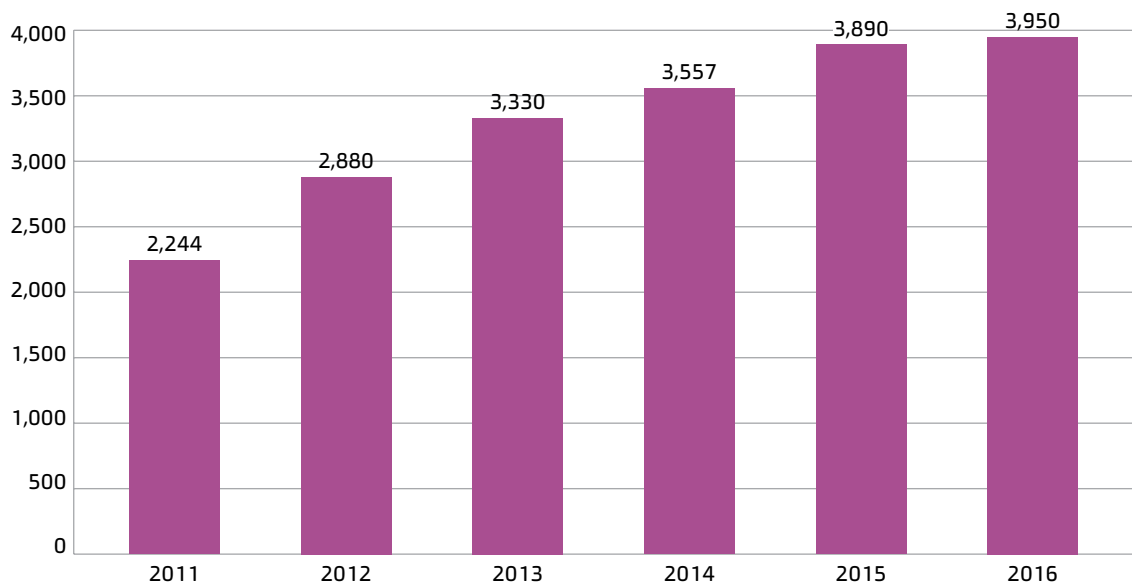
סך ההוצאות על התוכנית בשש השנים הללו עמד על כ-20 מיליון ש"ח, מתוכן העלות הממשלתית הייתה 9.3 מיליון ש"ח. המשמעות היא שהמכפיל של תוספת ההכנסה למדינה מול העלות של התוכנית היה כ-1:9. מכיוון שהעלות לממשלה הייתה מחצית מעלות התוכנית, הרי המכפיל של תוספת ההכנסה למדינה לעומת הוצאות הממשלה על התוכנית עומד על כ-1:19. כל שקל שהממשלה משקיעה בתוכנית, מייצר תוספת הכנסה של 19 ש"ח.

12.3.3 עלות תמיכה בשנת עבודה

העסקים מספקים עבודה לזמיות אשר מנהלות את העסק, אך נוסף על כך מתרשים 12.10 עולה כי לאורך השנים 2011-2016 468 עסקים קלטו לפחות עובד נוסף אחד (14% מהעסקים). בחישוב של סך כל השנים שבהן תמך הפרויקט בעסקים בניכוי העסקים שנסגרו עולה כי הפרויקט תמך בלפחות כ-12,000 שנות עבודה במהלך שש השנים הללו (2011-2016).

עלות התפעול הכוללת של התוכנית³³ בשנים אלה עמדה על כ-20 מיליון ש"ח. העלות השנתית הממוצעת לתמיכה בשנת עבודה עומדת אפוא על כ-1,671 ש"ח. עלות התוכנית לממשלה בשנים אלה עמדה על כ-50% מהעלות הכוללת, כ-9 מיליון ש"ח. העלות לממשלה על תמיכה בשנת עבודה שנוצרה במסגרת תוכנית זו עומדת אפוא על כ-781 ש"ח.

תרשים 12.11: עלות התפעול הכוללת של תוכנית SAWA (באלפי ש"ח), 2011-2016



33 למעט עלויות הפסדים - כ-1.8% מסך הלוואות של כ-45 מיליון ש"ח בשנים אלה. הנתון הסופי של ההפסדים יחושב בסיום הפרויקט, ואז ניתן יהיה לעשות חישוב מעודכן לתרומה הכלכלית של הפרויקט.

12.4 ממצאי ראיונות עם נשים שהשתתפו בתוכנית והמלצות בעקבות הראיונות

מבצעי ההערכה בחרו באופן אקראי מתוך שתי קבוצות של נשים שקיבלו הלוואות, קבוצה של נשים שהצליחו בתוכנית וקבוצה של נשים שלא הצליחו. צוות המחקר ערך ראיונות עם הנשים שנבחרו כדי לקבל ממד איכותני יותר של ביצועי התוכנית. להלן סיכומים מתוך הראיונות שנעשו עם הנשים שהשתתפו בתוכנית.

12.4.1 עיקרי הממצאים מתוך ראיונות עומק עם נשים מצליחות

רוב הנשים חשות שלמפגש עם התוכנית הן בהיבט הייעוץ והן בהיבט הכספי הייתה משמעות ותרומה גדולה ליכולת שלהן להקים עסק, לטפחו או לממשו. הן חשות שמצבן היום טוב יותר מבעבר, שההלוואה תרמה כלכלית לעסק (מבחינת היקף לקוחות, מחזור חודשי ועוד), אך גם תרמה לחיים הפרטים ולמשפחה (ביטחון עצמי, תרומה לילדים). רובן המכריע רוצות להמשיך לגדול ולהתפתח. המפגש עם התוכנית היווה מנוף לשרשרת הצלחות בעתיד. ניכר שרוב הנשים מבינות את חשיבות ההיבטים הניהוליים והארגוניים, אך היבט זה דורש עדיין שיפור.

12.4.2 עיקרי הממצאים מתוך ראיונות העומק עם נשים שסגרו את העסק

רוב העסקים שהקימו נשים אלו לא היו מבוססים כלכלית, אך בעקבות ההלוואה שקיבלו חל גידול בקהלת הלקוחות שלהן. לנשים אלו לא היו עובדים נוספים בעסק, ומספר הלקוחות היה זעום (לרוב, 4-10 לקוחות בשבוע). נראה כי להלוואה בהחלט הייתה תרומה לעסק. רוב הנשים ציינו שקבלת ההלוואה תרמה לעסק ובמיוחד להקמתו או לפיתוחו. בחלק מהמקרים צוין שלא הייתה להלוואה תרומה או תרומה ממשית בגלל הסכום הנמוך של ההלוואה.

אף שסגרו את העסק, רוב הנשים מכירות בהשפעה החיובית של ההתנסות. מחצית מהנשים ציינו שיפור במישור האישי - ביטחון עצמי, יחסים אישיים, עצמאות ומיקוד בדברים חשובים. כמו כן צוינו יכולת, מודעות ורצון להשקיע יותר בילדים. רבות מהן רוצות לפתוח שוב עסק ומבינות שעליהן ללמוד טוב יותר לשם כך. נראה שהסיבה המרכזית לסגירת העסק היא חוסר יצירת תשתית שתוכל לשאת את העסק.

12.4.3 המלצות בעקבות הראיונות

מיון הנשים לקבוצות - טרם תחילת התוכנית יש למיין את הנשים לקבוצות סיוע בהתאם ליכולתן המקצועית ולתפיסות שלהן לגבי הקמת עסק. לרוב הנשים המצליחות הסיוע שניתן היום מתאים, אך הוא מתאים פחות לנשים הלא-מצליחות.

ליווי וייעוץ - מן הראיונות עולה כי הנשים שלא הצליחו לשמור על העסק, מרגישות שחסרים להן כלים לניהול עסק. ניתן לטפל בנושא בשתי דרכים:

◀ לפי בקשת הנשים: יש לספק יותר ייעוץ ממוקד והכוונה עסקית, יותר ליווי גם אחרי קבלת ההלוואה ועוד. נראה שרוב הנשים לא השכילו לצרוך היטב את הליווי הקבוצתי, הגם שעמד לרשותן. בראיונות עם נשים שהצליחו בתוכנית, דיווחו כמה מהנשים הללו על חשיבות הנושאים הללו.

יש לנתח מראש מי מהנשים יכולה ליהנות מסוג זה או אחר של שירות, מי מהנשים פחות מתאימה להפעיל עסק (חלקן הצהירו על התאמתן להיות שכירות, אך רובן כן רואות עצמן פותחות עסקים מחדש), ובהתאם לכך יש למיין את סוג השירות והיקפו ולשקול אם בכלל יש מקום לתת הלוואה.

פיתוח עניין והתמקצעות בתחום העסק - יש לפתח בקרב הנשים את ההיבט של תשוקה ועניין לתחום התעסוקה מעבר להצלחת העסק בהיבט של יעילות (רק בקרב נשים שהנושא לוקה בחסר אצלן, כמובן). היבטים אלה חשובים בנוגע ליכולת של האישה להמשיך, להחזיק ולפתח עסק, והם לוקים בחסר אצל חלק מהנשים, ובכלל זה גם המשך התפתחות מקצועית בתחום עצמו.

פיתוח תוכניות לעתיד - יש ללמד את הנשים לפתח תוכניות לעתיד שמבוססות לא רק על היבטים כספיים אלא גם על הגדרות מובנות של חזון ומטרות מבוססות לימוד. היבט זה קיים אצל חלק מהנשים, אך לא אצל כולן.

גובה הלוואה - יש לשקול התאמה של גובה הלוואה לצרכים ו/או לסוג העסק. אם גובה הלוואה שאפשר להעניק לעסק אינו מתאים, אין לתת כלל הלוואה.

ציוות הנשים לעסק משותף - כדאי לבחון את הישימות של רעיון שהציעה אחת הנשים: "ציוות כמה נשים יחד להקמת עסק משותף בעזרת הלוואה גדולה יותר".

13. יזמות נשים

13.1 הקדמה

מחקרים רבים מצביעים על פערים מגדריים ביזמות בישראל. ממצא זה עולה, בין היתר, מסקירת ה-OECD על עסקים קטנים ובינוניים בישראל³⁴ ומנתונים על יזמות נשים מתוך מחקר היזמות הגלובלי GEM (Global Entrepreneurship Monitor).

מחקר זה מתמקד בבחינה של מאפייני היזמות בישראל ובמיוחד בהבדלים המגדריים המהותיים, בניתוח הסיבות לפערים מגדריים ובניתוח הצרכים הייחודיים של נשים יזמיות. המחקר הוא חלק מפרויקט נרחב בסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים, שמטרתו להציע צעדים וכלי סיוע נדרשים אשר יסייעו לקידום אפקטיבי של יזמות נשים בישראל.

הממצאים בפרק זה מתבססים על כמה מקורות עיקריים:

- ◀ סקירת ספרות - אשר כללה מאמרים ומחקרים שעסקו במיוחד במאפיינים ובצרכים המיוחדים של נשים יזמיות;
- ◀ ראיונות עומק ראשוניים עם מומחיות בתחום יזמות נשים;
- ◀ ניתוח מגדרי של ממצאי סקרים שבוצעו בידי הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים בעזרת נתוני הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה.

מטרת פרק זה היא לתת תמונת מצב בנוגע למאפיינים של יזמות הנשים בישראל וביחס לעולם, להציג כיוונים ראשוניים בנוגע לחסמים ייחודיים הגורמים למיעוט יזמות זו ובנוגע לצרכים ייחודיים של נשים, אשר מענה להם יסייע להתמודד עם החסמים ויאפשר גיבוש החלטה על אופן הביצוע של מחקר המשך בנושא.

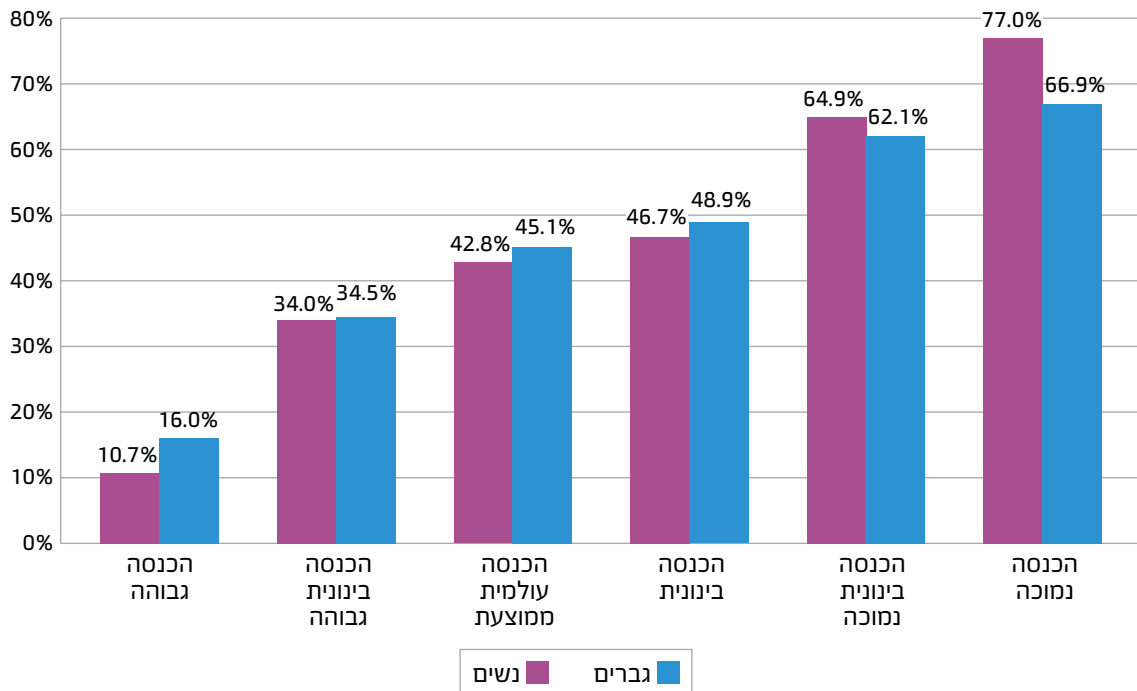
13.2 רקע תיאורטי

13.2.1 יזמות נשים בעולם

מסקירת ספרות בין-לאומית עולה כי מבחינה של יזמות נשים קיים קשר הפוך בין מצבה הכלכלי של המדינה לבין היקף יזמות הנשים בה. במדינות שבהן ההכנסה לנפש נמוכה, יש שיעור גבוה של נשים יזמיות. לעומת זאת, במדינות שבהן ההכנסה לנפש גבוהה, השיעורים של נשים יזמיות קטנים בהרבה.

ניתן לראות המחשה לקשר ההפוך, כאמור, בשיעור ממוצע של יזמים מכלל המועסקים בקרב נשים וגברים בהתאם לשיעור המדינה בדירוג ההכנסה לנפש של הבנק העולמי בתרשים 13.1.

תרשים 13.1: שיעור יזמות לפי הכנסה לנפש במדינה, 2017



מקור: הבנק העולמי, 2017

כפי שניתן לראות מתרשים 13.1, פער מגדרי בשיעור היזמות מאפיין בעיקר מדינות מפותחות³⁵. פרדוקס זה מוסבר בהבדל שבין שני סוגי יזמות:

“יזמות מאילוץ” - יזמות הנובעת מהיעדר חלופות טובות יותר בשוק העבודה.

“יזמות מבחירה” - יזמות הנובעת מתחושה שיזמות עדיפה על חלופות אחרות בשוק העבודה.

הטענה הרווחת היא כי במדינות “עניות” שבהן האפשרויות בשוק העבודה מצומצמות (ואין מערכת רווחה תומכת), נשים נאלצות לפנות ליזמות כדי לכלכל את עצמן ו/או לתמוך בכלכלת משפחתן. לעומת זאת, במדינות “שבעות” שבהן יש מגוון אפשרויות בשוק העבודה (וגם מערכת רווחה משופרת), רק נשים שסבורות שמצבן ישתפר עקב בחירה ביזמות (מסיבה כלכלית / רגשית / משפחתית או מכל סיבה אחרת), יבחרו בדרך זו על פני עבודה שכירה.

35 ישראל לפי דירוג הבנק העולמי שייכת לקבוצת המדינות בעלות הכנסה גבוהה לנפש. לקבוצה זו משויכות מדינות שבהן ההכנסה השנתית לנפש גבוהה מ-12,476 דולר.

13.2.2 יזמות כחלופה תעסוקתית

בין שמדובר ביזמות מבחירה ובין מאילוץ, ניתן לראות ביזמות בראש ובראשונה חלופה לתעסוקה בשכירות. באשר לתעסוקת נשים ההחלטה אם לעבוד כשכירה או יזמית מושפעת לא רק מכישורים תעסוקתיים (כמו השכלה, ידע וניסיון) ו/או ממוטיבציה יזמית, אלא גם מתפיסות סוציו-תרבותיות של התעסוקה (אפילו במדינות המערב):

◀ **הגבר כ"מפרנס עיקרי"** - התרבות הרווחת עדיין רואה בגברים "מפרנס עיקרי" ובנשים "מפרנס משלים". מערך תרבותי זה משפיע באופן משמעותי הן על תהליכים של בחירת מסלול קריירה בקרב נשים (בחירה במקצועות "נשיים" על פני מקצועות "גבריים" שהם בדרך כלל גם מתגמלים יותר) והן על התפתחות הקריירה לאורך החיים.

◀ **Work-life Balance** - המערך התרבותי הרווח רואה בנשים גורם אחראי עיקרי לתא המשפחתי ולגידול הילדים. עקב כך בדרך כלל הנשים הן שנדרשות למצוא את האיזון בין עבודה וקריירה לבין צורכי התא המשפחתי על כל המשמעויות הנובעות מכך.

◀ **Networking** - העובדה שהסביבה העסקית הינה עדיין "גברית" באופייה יוצרת חסמים "רכים" המקשים על נשים להתקדם לתפקידים ניהוליים ומתגמלים. בעולם התאגידי "החסמים הרכים" באים לידי ביטוי ב"תקרת הזכוכית", ואילו בעולם היזמות הם באים לידי ביטוי בחוסר רישות עסקי, בתחושת חוסר ביטחון ביכולת להקים ולנהל עסק ובתחושת חסר בידע ניהולי ופיננסי מספק.

גם במדינות המערביות חלק ניכר מיזמות הנשים אינו נובע מ"יזמות מבחירה".

כמו כן גם בשוק העבודה במדינות המערביות קיימים "פערי הזדמנויות" מסיבות שונות (מרכז מול פריפריה, מהגרים מול ותיקים, מודרניות מול מסורת וכדומה), ולכן גם במדינות אלו קיימת יזמות נשים מתוך אילוץ בשיעורים ניכרים.

יתרה מזאת, במדינות המערביות התפתח סוג שלישי של יזמות - freelancing - יזמות כתחליף לשכירות המתקיימת בדרך כלל בענפים המאופיינים בתנודתיות גבוהה. במסגרתה עובדים (לרוב במקצועות חופשיים) נאלצים לעבוד במקום עבודה כנגד חשבונית המחושבת לפי שעות העבודה בפועל או לפי תפוקה (ולא על בסיס משכורת). דפוס העסקה מעין זה נפוץ מאוד בקרב נשים.

13.3 תמונת מצב - יזמות בישראל

13.3.1 מאפייני היזמות - פערים מגדריים

בשנת 2015 היו בישראל כ-99,000 עוסקות מורשות, כ-26.5% מסך העוסקים המורשים בישראל³⁶ (להלן: "עצמאיות" ו"עצמאים"). שיעור העצמאיות מכלל הנשים המועסקות בישראל עמד בשנת 2016 על 8.4%, ואילו שיעור העצמאים מסך הגברים המועסקים עמד על 15.2%.

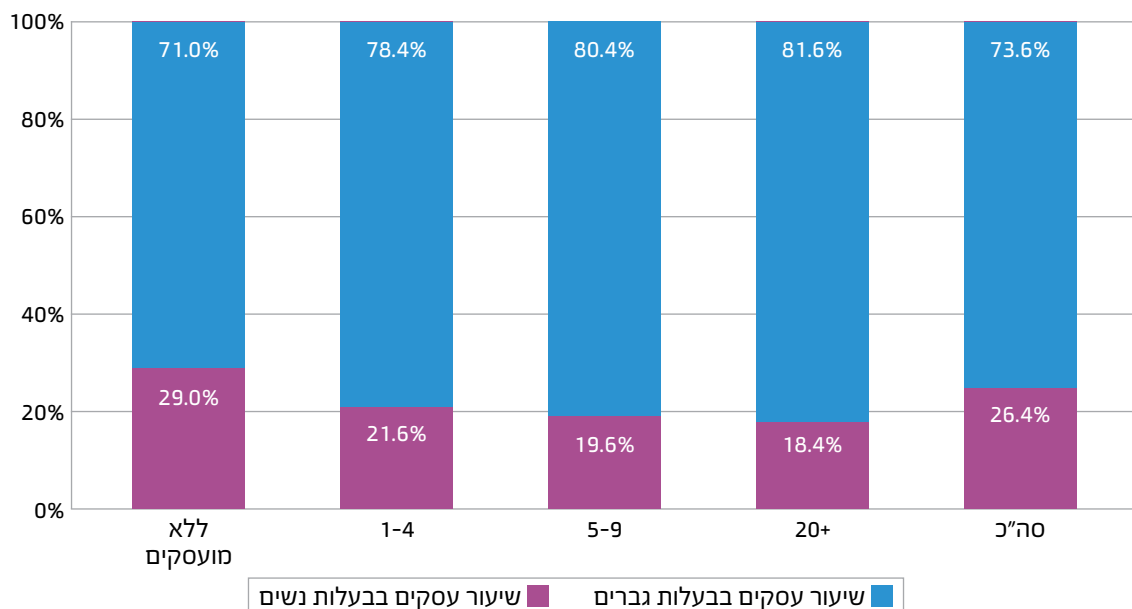
36 הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה, דמוגרפיה של עסקים על פי מאפיינים של בעלי העסקים, 2012-2015

בעשור האחרון חל גידול בשיעורי יזמות הנשים בישראל, ושיעור הנשים העצמאיות מסך המועסקות עלה מ-6.7% ב-2007 ל-8.4% ב-2016. זהו גידול שמשמעותו תוספת של כ-65 אלף עצמאיות במשק בעשור האחרון³⁷. עם זאת, למרות הגידול בעצמאיות שיעורי יזמות הנשים בישראל נמוכים מממוצע ה-OECD. שיעור העצמאיות מכלל המועסקות במדינות ה-OECD עומד בממוצע על 10.3% - דהיינו, הוא גבוה בכ-2 נקודות אחוז משיעור העצמאיות בישראל. מנתונים אלו עולה כי אף שחל שיפור בשיעור יזמות הנשים בישראל, שיעורו עדיין נמוך הן בהשוואה לגברים והן בהשוואה בין-לאומית. בחינה של מאפייני היזמות בישראל מעלה ממצאים רבים על פערים מגדריים המתבטאים במגוון פרמטרים.

גודל עסק

מעל 70% מהעסקים בבעלות נשים אינם מעסיקים עובדים (לעומת 63% מהעסקים בבעלות גברים)³⁸. בממוצע העסקים בבעלות נשים קטנים יותר (מבחינת כמות המועסקים) מעסקים שבבעלות גברים. ניתן לראות בתרשים 13.2 שככל שהעסק גדול יותר, כך שיעור העסקים בבעלות נשים קטן יותר.

תרשים 13.2: התפלגות עסקים לפי גודל העסק ומין בעל העסק, 2015



מקור: עיבוד לנתוני דמוגרפיה של עסקים על פי מאפיינים של בעלי העסקים, 2012-2015

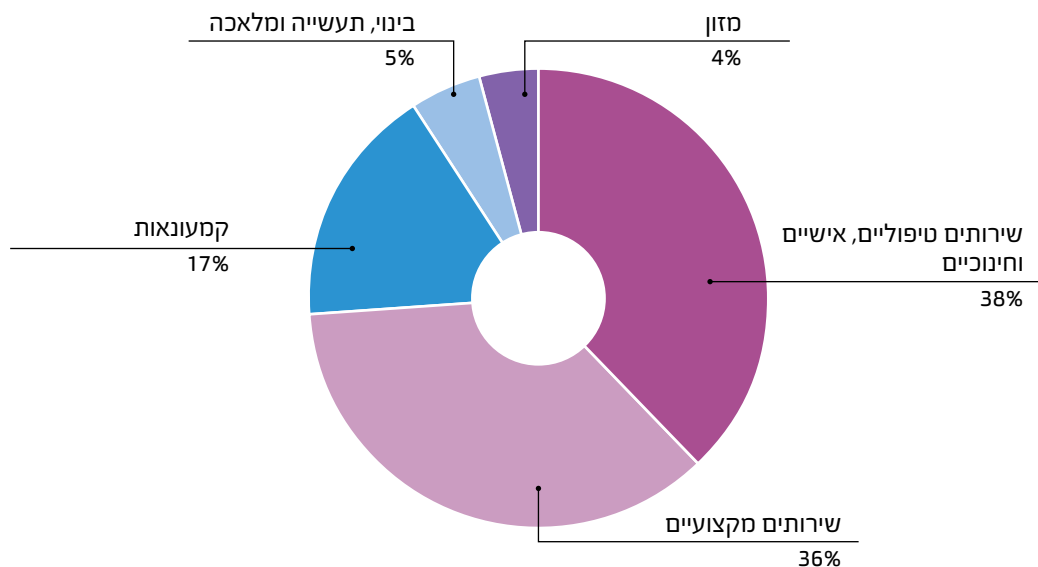
37 הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה, שנתון סטטיסטי לישראל.

38 עיבוד לנתוני דמוגרפיה של עסקים על פי מאפיינים של בעלי העסקים בשנים 2012-2015 של הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה.

התפלגות ענפית

בדומה להתפלגות הענפית הנהוגה בעולם, גם בישראל כ-74% מהעסקים בבעלות נשים עוסקים בתחומי השירותים האישיים (כ-38%) והשירותים המקצועיים (כ-36%) - דהיינו, בעיקר ענפים / תחומים נשיים "קלאסיים". חשוב לציין כי בשני תחומים אלו עסקים בבעלות נשים מהווים נתח משמעותי מסך העסקים בענף, במיוחד בענף הכולל שירותים טיפוליים, אישיים וחינוכיים³⁹ שבו עסקים בבעלות נשים מהווים קרוב למחצית מהעסקים בענף.

תרשים 13.3: עסקים בבעלות נשים בהתפלגות ענפית, 2015



מקור: עיבוד לנתוני דמוגרפיה של עסקים על פי מאפיינים של בעלי העסקים בשנים 2012-2015

שעות עבודה והכנסות

בחינה של מאפייני פעילות של נשים עצמאיות בישראל מעלה פערים מהותיים הן בהשוואה מגדרית והן מול הממוצע ב-OECD. פערים אלה מקבלים ביטוי בכמה היבטים.

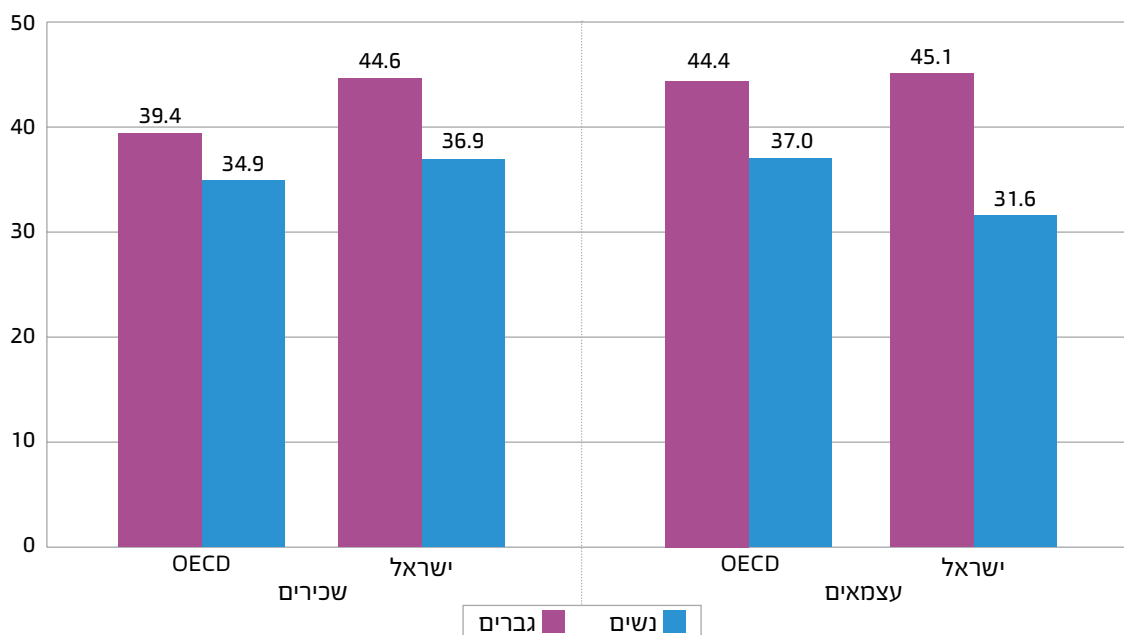
היקף שעות עבודה

עצמאיות בישראל עובדות בממוצע כ-31.6 שעות שבועיות לעומת עצמאים העובדים בממוצע 43% יותר, כ-45.1 שעות שבועיות. בעוד היחס בין שעות העבודה השבועיות של עצמאים ועצמאיות בישראל עומד על 1.4, במדינות ה-OECD יחס זה נמוך יותר ועומד על 1.2 שעות שבועיות בלבד. כאשר משווים את המצב של

39 שירותים טיפוליים, אישיים וחינוכיים הם שירותים בתחומי החינוך, הרווחה, הבריאות, הטיפוח, האמנות, הפנאי ושירותים אישיים אחרים. שירותים מקצועיים הם שירותים פיננסיים, שירותי ביטוח, שירותי נדל"ן, שירותי מידע ותקשורת, שירותי ניהול ותמיכה ושירותים מדעיים, מקצועיים וטכניים אחרים.

העצמאים והעצמאיות מול השכירים והשכירות בישראל ובמדינות ה-OECD, ניתן לראות כי בעוד בעולם הן הנשים העצמאיות והן גברים העצמאים עובדים יותר משכירים, בישראל גברים עצמאים עובדים יותר משכירים, ואילו נשים עצמאיות עובדות פחות משכירות. לפיכך בעוד הפער בנושא שעות העבודה בעסק בין גברים לנשים בישראל הוא 13.5 שעות, הרי במדינות ה-OECD פער זה הוא 7.4 שעות בלבד.

תרשים 13.4: ממוצע שעות עבודה שבועיות, 2015-2016



מקור: 2015, OECD והלשכה המרכזית לסטטיסטיקה, 2016

רמת הכנסה

כאשר בוחנים את ההכנסה השעתית בישראל, עולה כי עצמאיות מרוויחות בממוצע 56.0 ש"ח לשעה, בעוד עצמאים מרוויחים 67.9 ש"ח לשעה - פער של כ-21%⁴⁰. הסיבה המהותית האפשרית להכנסה הנמוכה יותר של עצמאיות בהשוואה לעצמאים הינה ההתפלגות הענפית השונה. חלקם הגדול של עסקים בבעלות נשים מרוכז בענפי השירותים האישיים והטיפולים, המאופיינים בהשקעה נמוכה ובפריון נמוך. הסבר אפשרי נוסף לפערים הוא הגודל הממוצע של העסקים בבעלות נשים, שהוא נמוך יותר מהגודל הממוצע של עסקים בבעלות גברים.

הנגזרת של ממצאים אלו, הכנסה שעתית נמוכה עם היקף שעות עבודה נמוך, מתבטאת בפער מגדרי משמעותי ביותר בהכנסה החודשית. לכן ההכנסה החודשית הממוצעת של אישה עצמאית הינה 7,675 ש"ח ושל גבר עצמאי 13,272 ש"ח, דהיינו, פער של כ-42%.⁴¹ פערי ההכנסות הממוצעים בין עצמאיות לעצמאים במדינות ה-OECD עומדים בממוצע על 26.4%. במילים אחרות, פערי ההכנסות בין עצמאיות לעצמאים בישראל גבוהים ביחס למדינות אלו.

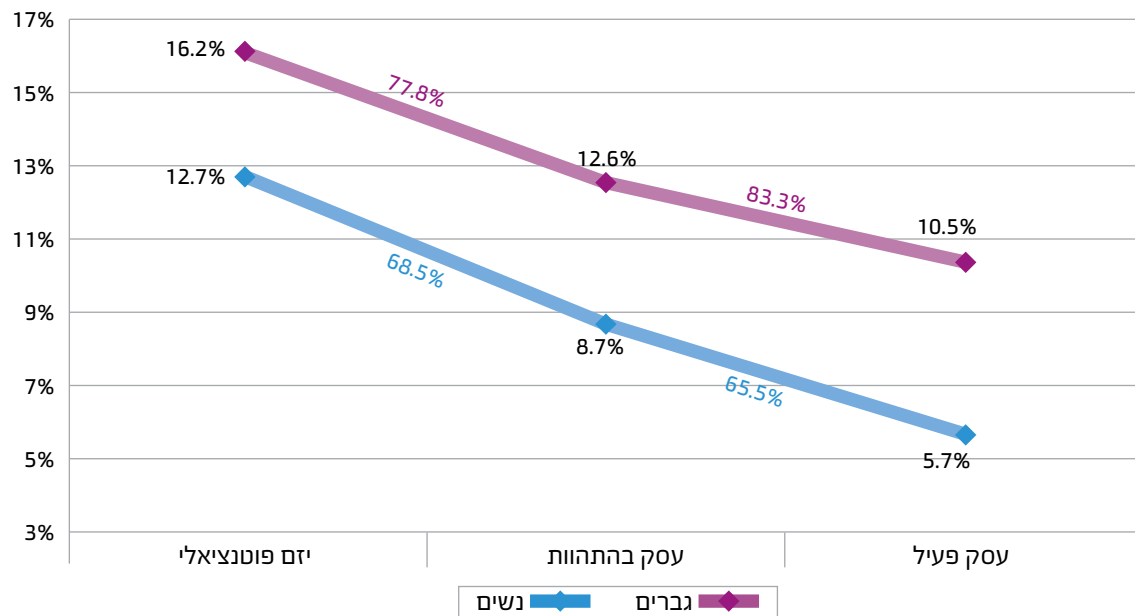
מימוש יזמות

אחד המאפיינים המרכזיים של הפערים המגדריים בשיעורי היזמות בישראל הינו הפער בין גברים לנשים בתהליך המימוש של הקמת עסק. במסגרת זו חשוב להבחין בין שלושה שלבים בתהליך של הקמת עסק:

- ◀ **יזמים פוטנציאליים** - אנשים ש"חולמים" על הקמת עסק, אך טרם נקטו פעולה כלשהי להקמתו.
- ◀ **עסקים בהתהוות** - יזמים שהחליטו על הקמת עסק ונמצאים כיום בתהליך של מימוש הרעיון העסקי (גיבוש המודל העסקי, גיוס מימון, הכנת אסטרטגיה שיווקית ועוד).
- ◀ **עסקים פעילים** - עסקים שכבר הוקמו ופועלים.

בהתאם לממצאי סקר ה-GEM ניתן לאתר הבדלים בולטים בין גברים ובין נשים בתהליך של מימוש הקמת העסק.

תרשים 13.5: שיעור מימוש יזמות לפי מגדר, ממוצע 2014-2016



מקור: סקרי GEM 2014-2016 בעיבוד של הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים

כפי שניתן לראות מתרשים 13.5, שיעור הגברים היזמים מסך אוכלוסיית הגברים גבוה יותר משיעור הנשים היזמיות בכל השלבים של שרשרת המימוש. יתר על כן, גם שיעור המימוש, דהיינו שיעור היזמים שעוברים משלב לשלב בתהליך, גבוה יותר בקרב גברים מבקרב נשים.

13.3.2 הסיבות לפערים מגדריים

לפערים המגדריים ביזמות בישראל סיבות מגוונות, אך עיקרן קשורות בחסמים פסיכולוגיים ובאתגרי איזון בין עבודה למשפחה (Work-Life balance). חסמים אלה עלו בראיונות שנערכו במסגרת המחקר, והם מקבלים תימוכין גם מניתוח של מגמות יזמות בסקרי GEM.

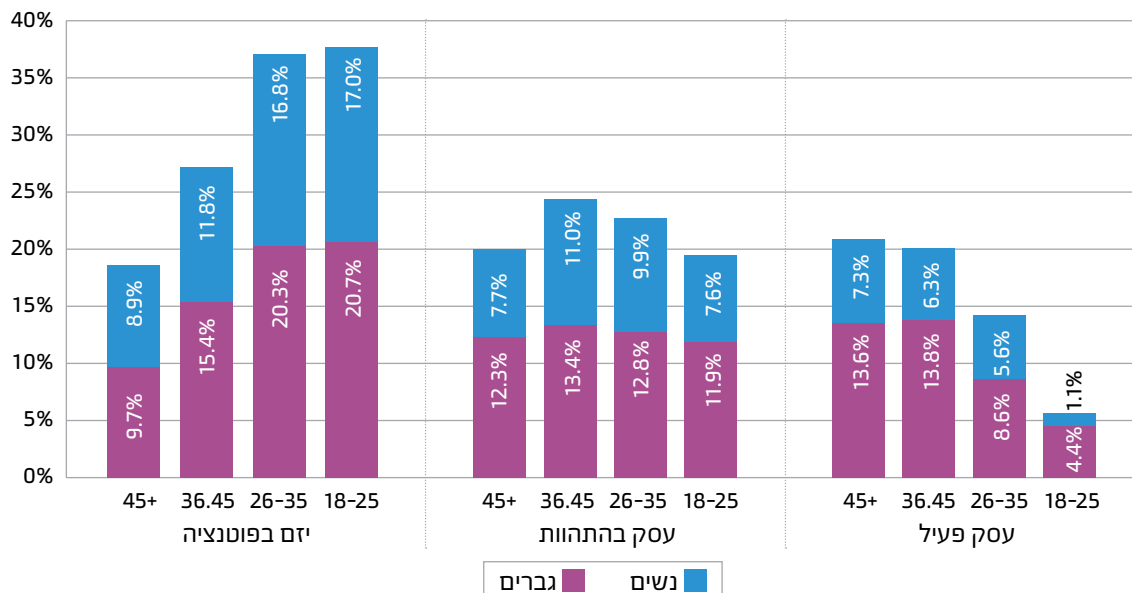
להלן ניתוח החסמים העיקריים:

קושי באיזון ובהפעלה בעת ובעונה אחת של עסק ומשפחה

במסגרת המחקר בוצע ניתוח מאפיינים של בעלי עסקים ובעלות עסקים לפי קבוצות גיל כמשנתנה האומד את מצבי החיים של אנשים בגיל העבודה בישראל. ניתוח זה מעלה שונות רבה בפוטנציאל היזמות ומימושו במהלך שלבי החיים.

הפוטנציאל היזמי ומאפייני מימושו משתנים בהתאם לגיל (שכאמור מבטא במתאם גבוה את הסטטוס המשפחתי, ההורות וגיל הילדים) הן לגבי גברים והן לגבי נשים. עם זאת, ניתן לראות כי היקף הפוטנציאל היזמי והיקף מימושו משפיעים יותר על נשים מעל גברים.

תרשים 13.6: מאפייני מימוש יזמות לפי גיל ומגדר, ממוצע 2014-2016



מקור: סקרי GEM 2016-2014 בעיבוד של הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים

ניתן לראות כי אף שפוטנציאל היזמות יורד עם הגיל, דווקא מימוש הפוטנציאל עולה משמעותית עם הגיל, במיוחד בקרב נשים.

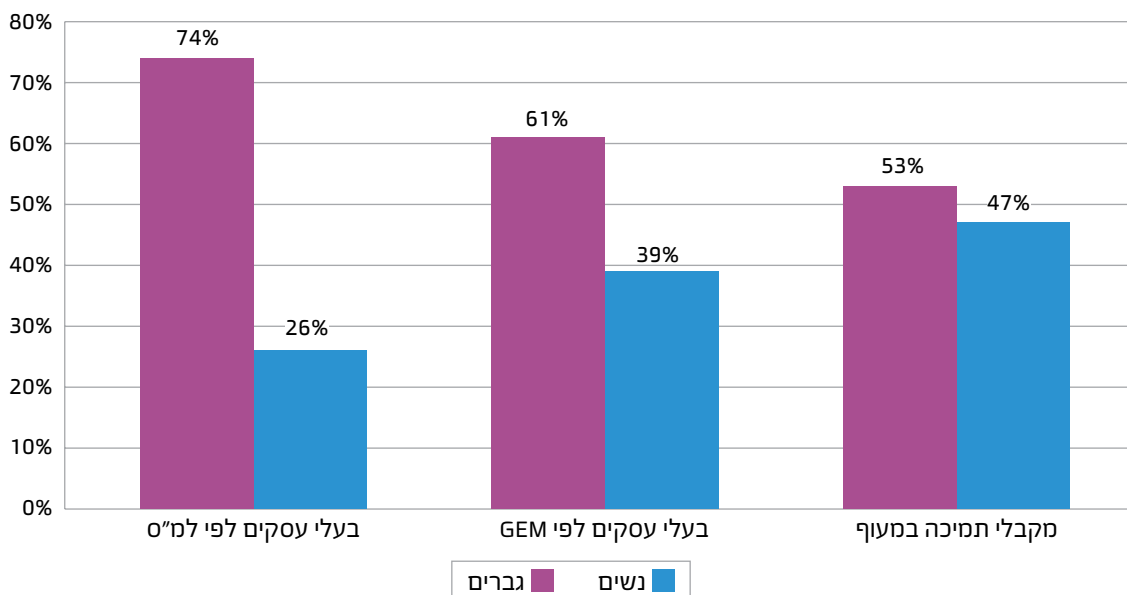
ממצאים אלה מתעצמים בהסתכלות על התפלגות הבעלות על עסקים לפי גיל. כ-46% מהעסקים בבעלות נשים הינם בבעלות נשים מעל גיל 46. ממצא זה עולה בקנה אחד עם נתוני הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה, לפיהם הגיל הממוצע של בעלות עסקים הינו 48.2. מתוך ממצאים אלה ניתן להסיק כי לנשים יש קושי לעסוק בעת ובעונה אחת בהקמת המשפחה ובהקמת עסק.

חשש בנוגע לכישורים לניהול עסק

בבואנו לבחון את ההבדלים המגדריים בתפיסה העצמית של קיום כישורים לניהול עסק, ניכר פער משמעותי ביותר בין גברים לנשים, 47.2% ו-27%, בהתאמה. נוסף על כך, גם בנושא זה יש שונות מהותית בקרב נשים בהתאם לגיל. בקרב נשים צעירות (18-25) 18% בלבד מעריכות שיש להן כישורים לניהול עסק.

על פי ממצאי ראיונות עומק שקוימו במסגרת המחקר, המוקד של הערכת הכישורים הנמוכה מתמקד בתחום הפיננסי. לחלק ניכר של הנשים (במיוחד הצעירות) יש תחושה כי "אינן מבינות בכסף". חוסר הביטחון של נשים יזמיות בכישורי ניהול עסק מתבטא בביקוש גבוה שלהן לשירותי סיוע ממערך מעוף לעומת הביקוש של גברים⁴².

תרשים 13.7: התפלגות בעלי עסקים לפי מגדר



מקור: נתוני סוכנות לעסקים קטנים ובינוניים והלשכה המרכזית לסטטיסטיקה

43 מעוף הוא מערך של מרכזים לפיתוח עסקים מטעם הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים במשרד הכלכלה והתעשייה. המערך מפעיל מגוון של שירותים מסובסדים ליזמים ועסקים, בהם ייעוץ והדרכה.

פחד מכישלון

נשים לא רק מעריכות שיש להן כישורים פחותים לניהול עסק, אלא שהן גם חוששות יותר מכישלון, אם יפתחו עסק. הפער בנושא זה משמעותי בגילים הצעירים יותר של האוכלוסייה. החשש לכישלון הגבוה ביותר הינו בקרב נשים בגילים 26-35 (שהן לעיתים קרובות אימהות צעירות לאחר סיום תואר ראשון), ככל הנראה בשל דילמות הנוגעות להקמת עסק בצד ניהול משפחה ואי-הוודאות הכרוכה ביזמות לעומת אופציה של הכנסה בטוחה כשכירה. בגילים המבוגרים יותר הפערים בין הנשים לגברים מצטמצמים.

נראה שממצאים אלו מסבירים את הירידה ברצון להקים עסק בקרב נשים צעירות יותר (אף שהיא גבוהה יחסית לנשים בגילאים שמעל 35) וגם את השיעור הנמוך של נשים בקבוצת גיל זו המתרגמות את החלום היזמי לפעולות קונקרטיות להקמת עסק.

חוסר כדאיות בכניסה לענפים עתירי הון ו/או כוח אדם

כפי שהוצג לעיל, נשים נכנסות פחות לענפים הדורשים השקעות הון, וניכרת נטייה ענפית ברורה. נשים יזמיות מקימות בדרך כלל עסקים בענפים נשיים "קלאסיים" - שירותים אישיים, מקצועיים, חינוך וקמעונאות. לעומת זאת, שיעור הנשים המקימות עסקים בענפי השירותים העסקיים, התעשייה והטכנולוגיה נמוך באופן משמעותי.

הסבר נוסף לתופעה קשור לכדאיות כלכלית. נוסף על החסמים הפסיכולוגיים והחברתיים העומדים בפני נשים, הכדאיות של יזמיות להיכנס לענפים הדורשים השקעות הון פחותה בהשוואה לגברים. נראה שהסיבה הכלכלית העיקרית לכך קשורה להיקף שעות העבודה הממוצע הנמוך משמעותית של נשים לעומת הגברים. ככל שזמן ניצול ההון המהווה הוצאה קבועה נמוך יותר, כך יורדת הרווחיות של העסק.

13.3.3 מאפייני יזמות - דגשים מגזריים

בניתוח תמונת המצב לגבי יזמות נשים בישראל חשובה מאוד הסתכלות מגזרית, שכן החסמים והצרכים של מגזרים מוחלשים, המהווים חלק משמעותי באוכלוסיית ישראל⁴³, שונים מאוד בהשוואה לאוכלוסייה הכללית. מגזרים אלו מאופיינים בחסמים סוציו-תרבותיים ואחרים המקשים על השתלבותם בשוק העבודה, ולכן הינם בעלי הזדמנות תעסוקתית פחותה.

כ-7.4% בלבד מן העסקים בבעלות נשים נמצאים בבעלות נשים מהמגזר הערבי מוסלמי⁴⁴. שיעור זה מעיד על ריבוי של חסמי יזמות בנוגע לנשים במגזר זה. במגזר הלא-יהודי קיימת נטייה גבוהה יותר של נשים להקים עסקים בתחומי הקמעונאות, המזון והמלאכה, אם כי מדובר בדרך כלל בעסקים זעירים.

במגזרים מוחלשים מדובר בעיקר בנשים נשואות, בגילאים 26-35, לרוב ללא השכלה אקדמית, אשר נדרשות לסייע בכלכלת המשפחה בשל הכנסה לא מספקת של בן הזוג ומתקשות למצוא תעסוקה כשכירות בגין חסמים חברתיים ותרבותיים, חסמי השכלה ושפה, אי-התאמת מקומות העבודה (לדוגמה, לנשים ערביות), קשיים בניידות ועוד. המאפיין העיקרי של קבוצה זו הוא הקמת עסק בתוך בית או בסמוך לו.

43 לרבות חרדים (כ-11% מסך האוכלוסייה), ערבים (כ-24.5% מהאוכלוסייה) ועולים חדשים (כ-1.5% מהאוכלוסייה).
44 עיבוד לנתוני דמוגרפיה של עסקים על פי מאפיינים של בעלי העסקים, 2012-2015.

13.4 צורכי נשים יזמיות וכיווני פתרון

לפי ממצאי המחקר הנזכר לעיל, מציאת האיזון בין הבית ובין העסק היא פרמטר מרכזי בהשפעה על יזמות נשים ומשמשת בסיס להבנת הצרכים המגדריים הייחודיים של נשים יזמות, אשר להבנתנו כוללת כמה מרכיבים:

- א. העצמה של נשים לגבי בחירה ביזמות כדרך משמעותית לשיפור מצבן הכלכלי בכל מצבי החיים. מדובר בצורך שתקף לכל מצבי החיים, אך הוא חשוב במיוחד לנשים מעל גיל 35.
- ב. חיזוק והעצמה של נשים להכיר בקיומם של כישורים להקמת עסק - הן במישור של תפיסת הכישורים והן במישור של חיזוק הכישורים באמצעות סדנאות והכשרות. מדובר בצורך המתמקד בעיקר בנשים צעירות מתחת לגיל 35.
- ג. השפעה על שיקולים של נשים על ידי הפחתת אי-הוודאות הנובעת מדילמות עסק / משפחה - הן במישור התפיסתי (הכרה והבנת הפתרונות לדילמות אלו) והן במישור של הפחתת אי-הוודאות הכלכלית הכרוכה בהקמת העסק בהשוואה לתעסוקה כשכירה. במישור זה מדובר בעיקר בנשים בגילאים 25-45 ובמיוחד אימהות לילדים צעירים / בגילאי הביניים.

מערך צרכים זה מושפע גם משני היבטים נוספים:

- ד. היבטים מגזריים - היבטים ייחודיים לאוכלוסיות מוחלשות הנוגעים בעיקר לצרכים הנובעים ממאפיינים סוציו-תרבותיים.
- ה. היבטים ענפיים - היבטים כלכליים המתייחסים לניצול ההון בענפים שבהם קיים שיעור גבוה של הוצאות קבועות, ויש צורך בהשקעת הון משמעותית. במקרים אלו יחס כיסוי ההוצאות הקבועות או תקופת החזר ההשקעה עלולים להיפגע מהיקף נמוך של שעות העבודה.

להלן ניתוח הצרכים וכיווני הפתרון בנוגע לכל אחד מהחסמים המובאים לעיל בדו"ח.

13.4.1 יצירת איזון בין המשפחה ובין ניהול העסק

הצורך בגיבוש "מודל פעולה" שיאפשר איזון בין הפעלת העסק לבין אחריות לתא המשפחתי מהווה חסם מרכזי הן לנשים בשלבי ההחלטה על הקמת העסק והן ליזמות בתחילת דרכן. כיווני הפתרון העיקריים של חסם זה הינם סיוע ביצירת רשת תמיכה ליזמית ברמת המשפחה והקהילה מחד גיסא והדרכה פרטנית של היזמית כיצד להתמודד עם דילמות בנושא זה מאידך גיסא.

- ◀ במסגרת זו ניתן להציע מגוון פתרונות אפשריים:
- ◀ סדנאות ופעילויות לקידום יזמות נשים ברמה זוגית או משפחתית - פעילות שמשלבת את בני הזוג והמשפחה באופן שייצור תמיכה משפחתית ברעיון היזמות ויאפשר יצירת רשת תמיכה משפחתית לרעיון.
- ◀ פעילות "עסקים בקהילה" של יזמות נשים שתיצור רשת תמיכה קהילתית ליזמות.
- ◀ סדנאות וייעוץ אישי זוגי בהתמודדות ובהיערכות של היזמית למצבי חיים שונים (חופשת לידה, חופשות ומחלות ילדים).
- ◀ סדנאות להקמה וניהול של עסק מהבית - במיוחד בנוגע להתמודדות עם דילמות מרחב עסקי ומרחב משפחתי.

13.4.2 הפחתת החשש מהיעדר כישורים לניהול העסק

החשש מהיעדר כישורים לניהול עסק מהווה אף הוא חסם מרכזי במימוש הרעיון העסקי. כיווני הפתרון העיקריים להפחתת חששות אלו הם הענקת הבנה והכרה בסיסית של תהליכי ניהול העסק, ובמיוחד אוריינות פיננסית, בשלב ההחלטה על הקמת עסק ובשלב הקמת העסק.

ניתן לשלב סיוע להקטנת החשש של נשים מהיעדר כישורים בפעולות שפורטו בסעיף 13.4.3 להלן (לרבות מפגשים קבוצתיים עם מנטוריות והשתתפות בפורומים מקוונים קהילתיים). כמו כן אפשר לשלב פתרונות נוספים:

- ◀ השתלמויות קצרות ומרוכזות בניהול עסק ובאוריינות פיננסית המיועדות לנשים בשלבי ההחלטה על הקמת העסק.
- ◀ פעילות נטוורקינג ייעודי לנשים בשלבי ההחלטה על הקמת העסק (או ליזמיות בתחילת דרכן) שתאפשר להן נגישות למידע וידע ותציע רשת תמיכה בפתרון בעיות הנוגעות לניהול עסק.
- ◀ חבילות ייעוץ מותאמות ליזמיות בתחילת דרכן וסיוע ביצירת תשתית מידע וידע בניהול העסק תוך הדגשת ההיבט של ניהול פיננסי.

13.4.3 התמודדות עם פחד מכישלון

הפחד מכישלון מהווה אחד מהחסמים המרכזיים המקשים על נשים לממש את הרעיון העסקי, והוא בולט במיוחד בקרב נשים צעירות. כיוון הפתרון העיקרי להפחתת הפחד מכישלון הינו חשיפת הנשים ליתרונות של יזמות על פני תעסוקה כשכירות מחד גיסא והצגת סיפורי הצלחה של נשים יזמיות מאידך גיסא. מרכיב תשתית מרכזי בתהליך זה הינו הקמה והפעלה של מאגר מנטוריות - נשים יזמיות במגוון תחומים וענפים שישמשו מודל חיקוי ומדריכות לנשים בתהליכי ההחלטה על הקמת עסק ומלוות עסקיות של היזמיות עד למימוש הרעיון העסקי.

במסגרת זו ניתן להציע מגוון פתרונות אפשריים:

- ◀ שיתוף פעולה עם משרד החינוך לשילוב חינוך ליזמות במסגרות לימוד שונות כבסיס להכרת היזמות כחלופה תעסוקתית.
- ◀ כנסי "חשיפה" פתוחים לקהל הרחב בנושא יזמות נשים שבהם ייחשפו נשים ליזמות באופן כללי, יכירו את שלבי מימוש הרעיון העסקי וישמעו מניסיוןן של נשים בעלות עסקים.
- ◀ מפגשים בפורום קבוצתי מצומצם (לפי חתך ענפי ו/או גיאוגרפי) עם "מודל חיקוי" (מנטורית) שיאפשרו דיון מעמיק יותר על אפשרויות של מימוש הרעיון העסקי.
- ◀ פורומים מקוונים במסגרות קהילתיות (לפי חתך ענפי ו/או גיאוגרפי) שיאפשרו באמצעות דיון נגישות למידע ספציפי בתהליך של הקמת העסק.

13.4.4 הגברת כדאיות בכניסה לענפים הדורשים השקעה ושיעור גבוה של הוצאות קבועות

אחד החששות העיקריים של נשים מכניסה לענפים שבהם קיים שיעור גבוה של הוצאות קבועות והשקעות הנובע ממאפיינים של יזמות נשים (מגבלות על היקף שעות העבודה עקב הצורך לאזן בין העסק ובין המשפחה) ולעיתים גם הכנסה לשעה נמוכה יותר, הוא קושי בכיסוי ההוצאות הקבועות והחזר השקעה. כיוון הפתרון בתחום זה הינו סיוע ליזמות בגיבוש מודל עסקי שיאפשר להן להפחית את ההשקעות הפרטניות ולהגדיל את ההכנסות בענפים אלו.

במסגרת זו ניתן להציע מגוון סוגי פעילויות אפשריות:

- ◀ גיבוש מודלים של שיתופי פעולה של יזמות בשימוש בהון או בתקורות (למשל, האפשרות לחלוק במשרדים, בשירותי מזכירות ואפילו מודלים לחלוק זמן שימוש בציוד).
- ◀ מנטורינג ונטוורקינג ענפיים ממוקדים שיסייעו בפתרון בעיות, בקידום השיווק, ביצירת מעגל לקוחות ועוד, במיוחד בענפים שאינם "נשיים קלאסיים" אשר בהם האתגרים גדולים יותר.
- ◀ ליווי מקצועי בחדירה לשווקים בתחומים "לא-קונבנציונליים", כמו למשל ענפי חקלאות, יין, אופנה עילית, צורפות ותכשיטים ועוד.

יש להניח שלצורך קידום יזמות הנשים בישראל יש להתמודד במשולב עם כל החסמים הנזכרים לעיל. מתן מענה לחסמים הייחודיים המקשים על עסקים בבעלות נשים לאורך שרשרת התהליך של פתיחת עסק יפחית את אי-הוודאות והחששות שלהן, במיוחד בנוגע לדילמות הניצבות בפני נשים שמתלבטות בין בחירה בעבודה "בטוחה" כשכירה ובין הקמה או כניסה למיזם עסקי.

14. סקר תשלום מע"מ על בסיס מזומן

14.1 רקע

אחת מהבעיות שאיתן עסקים קטנים ובינוניים מתמודדים היא הפער בין המועד שבו הם משלמים ומשקיעים ביצירת המוצר או השירות לבין המועד שבו הם מקבלים את התשלום בעבורו. פער זה מחייב אותם להשיג מימון ביניים ואף להתמודד עם מצבים שבהם לקוחות אינם משלמים, הופכים לחדלי פירעון או משלמים באיחור גדול מאוד. בשנת 2018, לדוגמה, האשראי שנתנו עסקים ללקוחות שלהם היה במוצע 53 ימי אשראי עד קבלת התשלום⁴⁵. ימי אשראי אלו הם דחיית תשלום ומוכרים לרוב כ"שוטף +...". לפער זה בקבלת התשלום נוסף בישראל הקושי של תשלום המע"מ. רשות המיסים דורשת מעסק שמכר מוצר או שירות והוציא חשבונית מס, להעביר את תשלום המע"מ תוך זמן קצר אחרי הוצאת החשבונית. עקב כך על פי רוב עסק נדרש להעביר למדינה תשלומי מע"מ לפני שקיבל את התשלום מהלקוחות שלו. העסק נאלץ להגדיל את מימון הביניים שהוא צריך להשיג כדי לממן פער זמנים זה.

עם זאת, קבלת חשבונית מס מאפשרת ללקוחות עסקיים, שרוכשים שירותים או סחורה מעסקים אחרים, לקזז את המע"מ מהתשלום לרשות המיסים. במקרה כזה הלקוחות העסקיים מרוויחים את סכום המע"מ למשך התקופה מהמועד שבו קיבלו את חשבונית המס והזדכו עליה ועד המועד שבו הם משלמים לספקים שלהם בפועל. מצב זה מגביר את האינטרס של הלקוחות העסקיים לעכב את התשלומים לספקים שלהם, וכך הוא תורם להגדלת פער הזמן בין מועדי קבלת הסחורות והשירותים במגזר העסקי למועדי התשלום עליהם⁴⁶.

בשנת 2011 נערכו שינויים בחוק מע"מ כדי לאפשר לעסקים לשלם את המע"מ על בסיס מזומן וכך לפתור את המצב לפיו העסק נדרש לשלם מע"מ לפני שקיבל את התשלום מהלקוח. התיקון בחוק המע"מ נועד לאפשר לעסקים, שהוא חל עליהם, לתת בזמן המכירה חשבונית עסקה במקום חשבונית מס. חשבונית העסקה אינה מחייבת אותם להעביר את חלק המע"מ לרשות המיסים. רק לאחר שהעסקים מקבלים את הכסף מהמכירה, הם שולחים חשבונית מס ואז משלמים את המע"מ. בסוף שנת 2017 ביצעה הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים סקר בקרב עסקים קטנים ובינוניים במטרה לבדוק עד כמה העסקים נעזרים בחוק ומשתמשים בחשבוניות עסקה בפעילות העסקית שלהם.

14.2 השינוי באפשרות הדיווח של מע"מ על בסיס מזומן

מס ערך מוסף (מע"מ) הוא מס המוטל בישראל באופן אחיד על רכישת מוצרים או שירותים. אף כי המס מוטל על הצרכן הסופי של המוצר או השירות, הרי מנגנון המס בנוי כך שהמס נאסף ומועבר לרשות המע"מ על ידי העסקים המעורבים בשרשרת יצירת הערך של המוצרים או השירותים.

45 מתוך סקר אשראי שערכה הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים ב-2018.

46 בשנת 2017 אושר חוק מוסר תשלומים לספקים שנועד להסדיר את פרק הזמן המרבי שלקוח יכול לעכב תשלום לספק שלו. חוק זה אמור לצמצם את פער הזמן בין מתן הסחורה או השירות לבין המועד שבו העסק מקבל את התשלום מהלקוח שלו. חוק זה מהווה נדבך נוסף בשאיפה לצמצם את הפער בין מועדי מתן הסחורות והשירותים לבין מועדי התשלום עליהם.

קיימות שתי שיטות לקבוע את מועד החיוב במס:

- ◀ בסיס מצטבר - העסק חייב בדיווח ובתשלום מע"מ עם ביצוע העסקה בלי תלות במועד שבו יקבל את התמורה בעד העסקה.
- ◀ בסיס מזומן - העסק חייב בדיווח ובתשלום מע"מ רק לאחר שקיבל את התמורה בעד ביצוע העסקה ועל הסכום שהתקבל. לדוגמה, בעסקה שבה התשלום התקבל במועד מאוחר יותר, והתקבל בתשלומים, ידווח בעל העסק לאחר קבלת כל תשלום ובכל פעם על החלק היחסי שקיבל בפועל.

הכלל הבסיסי במע"מ קובע כי בעסקאות של מכר טובין משתמשים בבסיס מצטבר לדיווח, ולפיכך מועד החיוב במס ערך מוסף חל עם מסירת הטובין לקונה ללא תלות בקבלת התמורה עבור העסקה. במקרים שבהם הלקוח משלם מאוחר יותר, וכך למעשה הוא מקבל מהעסק ימי אשראי, נוצר פער מימוני שכן העסק נדרש לשלם את המע"מ עוד לפני שקיבל את התשלום מהלקוח. יוצא שבעל העסק לא רק נושא בנטל האשראי ללקוח עד לקבלת התשלום (לרוב בתנאי "שוטף פלוס"), אלא שהוא גם נושא בנטל מימון התשלומים לרשות המיסים. הדבר מכביד במיוחד על עסקים קטנים ובינוניים, שלהם קושי רב יותר להשיג אשראי, ועלות האשראי שלהם לרוב גבוהה יותר מעלות האשראי של העסקים הגדולים.

על מנת להקל על תזרים המזומנים של עסקים קטנים תוקן חוק מס ערך מוסף, והוא מאפשר לקבוצה של עסקים לדווח על בסיס מזומן. העסקים הרשאים לדווח מע"מ במזומן הם:

- ◀ עסקים נותני שירותים שמחזור עסקאותיהם אינו עולה על 15 מיליון ש"ח⁴⁷
- ◀ עסקים של מכר טובין שמחזור עסקאותיהם אינו עולה על 2 מיליון ש"ח⁴⁸
- ◀ עסקים יצרנים שמחזור עסקאותיהם שאינו עולה על 3.8 מיליון ש"ח⁴⁹
- ◀ החוק החדש גם קובע כי לקוח של עסק שרשאי לדווח על בסיס מזומן אינו יכול לדרוש ממנו חשבונית מס לפני ביצוע התשלום.⁵⁰

14.3 המתודולוגיה של הסקר

הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים במשרד הכלכלה והתעשייה ערכה בחודש יוני 2017 סקר בקרב 500 עסקים קטנים ובינוניים על מנת לבחון באיזו מידה עסקים מודעים לתיקונים בחוק מס ערך מוסף המאפשרים להם לדווח על בסיס מזומן, באיזו מידה הם מנצלים אפשרות זו ואת עמדתם ושביעות רצונם לגבי התיקונים לחוק. באמצעות שאלה מקדימה מסננת נבחרו לסקר עסקים על פי שני פרמטרים:

סוג לקוחות עיקרי: 52% ממשתתפי הסקר הם עסקים שלקוחותיהם העיקריים הם לקוחות פרטיים, 40% שעיקר לקוחותיהם עסקיים בעיקר ו-8% בעיקר שעיקר לקוחותיהם מהמגזר הציבורי.

47 סעיף 24 לחוק מס ערך מוסף (תיקון מס' 41), התשע"א-2011

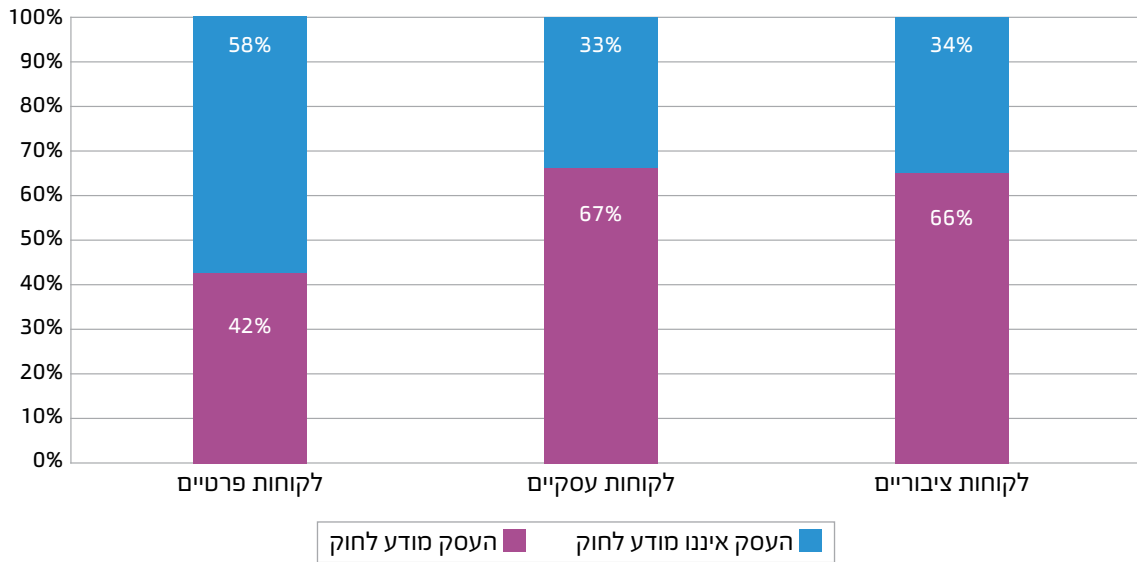
48 סעיף 22(ב) לחוק מס ערך מוסף (תיקון מס' 48), תשע"ה-2014

49 סעיף 22(ב) לחוק מס ערך מוסף (תיקון מס' 48), תשע"ה-2014

50 סעיף 47(א) לחוק מס ערך מוסף (תיקון מס' 42), התשע"ב-2012

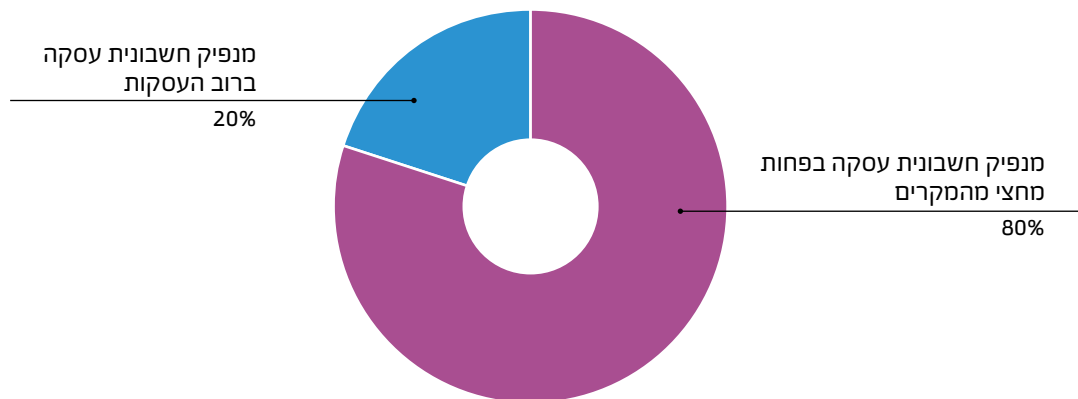
51 לקוחות פרטיים לרוב דוחים פחות תשלומים וכן יודעים להתמודד עם חשבוניות עסקה פחות טוב.

תרשים 14.1: מודעות לתיקון חוק מס ערך מוסף לפי סוג לקוחות עיקרי



גודל העסק: מבין משתתפי הסקר שמוכרים בעיקר ללקוחות עסקיים וציבוריים, 54% הם עסקים שהלקוחות העיקריים שלהם הם עסקים קטנים ובינוניים (עד 100 מועסקים) והיתר (46%) הם עסקים שהלקוחות העיקריים שלהם הם עסקים גדולים (מעל 100 מועסקים).

תרשים 14.2: היקף השימוש בחוק



14.4 תוצאות הסקר

14.4.1 מודעות לחוק

לאחר מתן הסבר קצר על התיקון לחוק מע"מ על בסיס מזומן נשאלו בעלי העסקים אם שמעו על השינוי בחוק. 54% (269 עסקים) השיבו כי הם מכירים את התיקון לחוק, ואילו 46% (230 עסקים) השיבו כי לא שמעו על השינוי. עם זאת, כ-16% מבעלי העסקים ששמעו על התיקון בחוק, לא ידעו להשיב אם הם רשאים ליישם אותו ולדווח במזומן.

נראה שהשינוי בחוק תורם פחות לעסקים שעיקר הלקוחות שלהם פרטיים⁵, ולכן עסקים אלו זקוקים לשינוי פחות ומודעים פחות לקיומו מעסקים שעיקר לקוחותיהם הם עסקיים או מהמגזר הציבורי. כפי שניתן לראות בתרשים 14.1, אין שוני רב במודעות לחוק בקרב עסקים שהלקוחות שלהם ציבוריים או עסקיים. כמו כן אין הבדל במודעות של עסקים שהלקוחות שלהם הם עסקים גדולים או עסקים קטנים ובינוניים.

14.4.2 היקף השימוש במע"מ במזומן

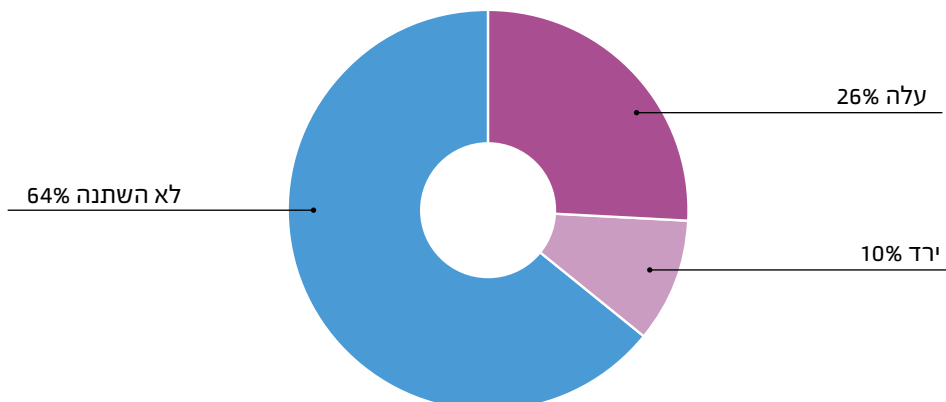
174 בעלי עסקים ענו שהם זכאים לדווח על בסיס מזומן. מתוכם 80% ענו כי הם עושים שימוש מועט בחשבונת עסקה - בפחות ממחצית העסקות שלהם. בקרב עסקים שעיקר לקוחותיהם הם גופים ציבוריים, שיעור זה מטפס ל-90%. לא נמצא שוני רב בניתוח לפי גודל העסק.

מבין בעלי העסקים שהשיבו כי הם מנפיקים חשבוניות עסקה ברוב העסקות, ממוצע אחוז העסקות שבהן נעשה דיווח על בסיס מזומן עומד על 87%.

14.4.3 שינויים בהיקף השימוש בדיווח על בסיס מזומן

26% מבעלי העסקים ענו כי אחוז העסקות שבהן הנפיקו חשבונית עסקה עלה בשנה האחרונה, 10% ענו כי ירד ו-64% מבעלי עסקים ענו כי ההיקף לא השתנה. הסיבות הנפוצות ביותר לעלייה בדיווח על בסיס מזומן היו עלייה במודעות לדיווח על בסיס מזומן בהתאם לחוק וכן שיפור במצב העסק, שבא לידי ביטוי בריבוי עסקות. מנגד, הסיבות לירידה בשימוש בדיווח על בסיס מזומן היו ירידה במספר העסקות והיקפן.

תרשים 14.3: שינוי בהיקף השימוש בחוק



14.4.4 סיבות לשימוש חלקי באפשרות לדווח על בסיס מזומן

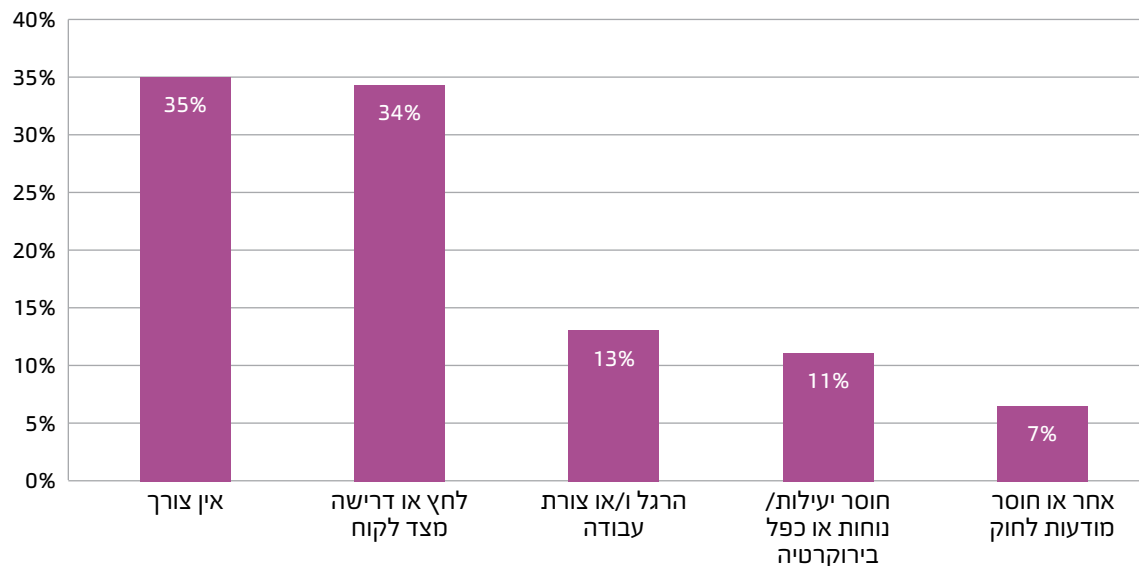
מתוך 130 בעלי העסקים אשר ציינו כי הם זכאים אך עושים שימוש מועט (פחות מ-50%) באפשרות לדווח על בסיס מזומן ולנפק חשבוניות עסקה במקום חשבונית מס, 35% ציינו כי אין להם צורך באפשרות לנפק חשבוניות עסקה. בתוך קטגוריה זו נכללים עסקים אשר ציינו שאינם זקוקים לחשבונית עסקה, כי הגמול בגין העסקאות שלהם משולם במזומן, ואין להם בעיית תזרים מזומנים, כי חוק זה אינו רלוונטי לענף הפעילות שלהם (חקלאות ומסעדות לדוגמה), וכי היקף וגובה העסקות שלהם אינם מצדיקים מעבר לעבודה עם חשבונית עסקה.

הסיבה השנייה הנפוצה ביותר לשימוש מועט באפשרות לדווח על בסיס מזומן הייתה לחץ או דרישה מצד לקוח (34% מהעסקים שעושים שימוש מועט דיווחו על סיבה זו). בהסבר לדיווח בעלי העסקים ציינו כי לקוחות דורשים חשבונית מס כתנאי לביצוע עסקה. נוסף על כך, חלק מבעלי העסקים ציינו כי גופים ממלתיים דורשים חשבונית מס בלבד בעת ביצוע התקשרות עימם.

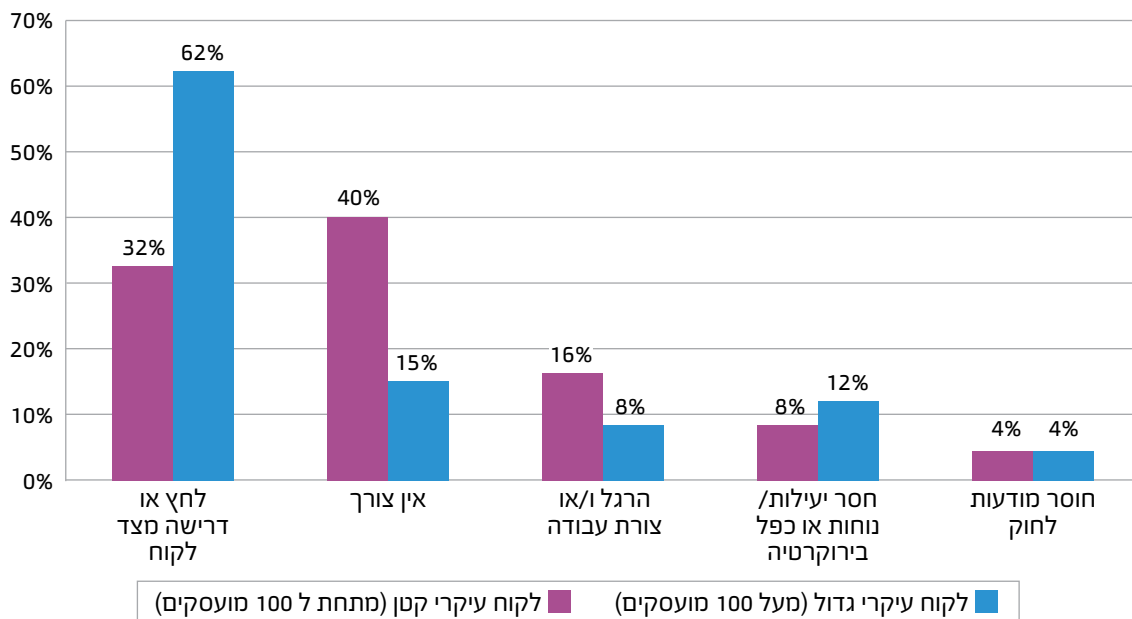
13% מבעלי העסקים הרלוונטיים ציינו כי הם מנפיקים חשבונית מס בלבד מכוח ההרגל, וכ-11% מבעלי העסקים ציינו כי התהליך מסורבל ודורש פעולה כפולה של הוצאת חשבונית רגילה ולאחר מכן מעקב והוצאת חשבונית מס.

7% מבעלי העסקים ציינו סיבות אחרות לרבות חוסר מודעות לחוק, קבלת הוראה מרואה החשבון ושימוש בחוק רק בעסקות מסוימות ולא שכיחות.

תרשים 14.4: סיבות לשימוש חלקי בחשבונית עסקה בקרב בעלי עסקים שמכירים ורשאים להשתמש בה



תרשים 14.5: מדוע בעלי עסקים משתמשים רק חלקית בחשבונות עסקה לפי גודל הלקוחות שלהם

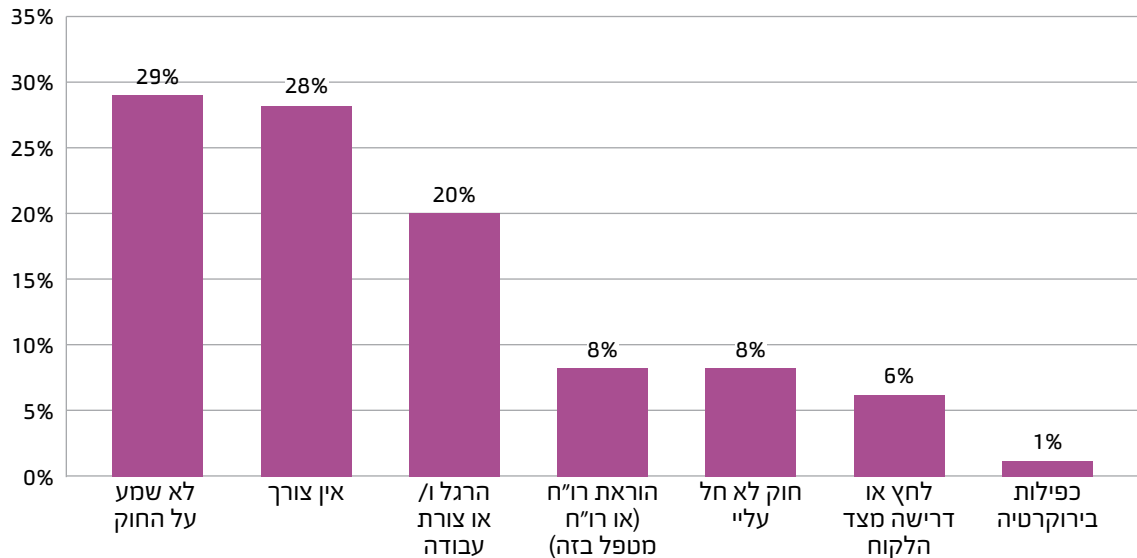


בתרשים 14.5 המציג חלוקה לפי גודל לקוח עיקרי, ניתן לראות כי עסקים אשר עיקר הלקוחות שלהם גדולים (מעל 100 מועסקים), דיווחו בשיעורים גבוהים יותר שלחץ מצד לקוח גורם להם להימנע מלנצל את הזכות שהחוק נותן להם. מנגד, עסקים אשר עיקר הלקוחות שלהם קטנים (מתחת ל-100 מועסקים), דיווחו שהסיבה העיקרית ליישום מועט הינה "אין צורך" (לא רלוונטי לענף הפעילות, אין בעיית תזרים, או שהם עובדים עם מזומן).

14.4.5 סיבות לאי-שימוש באפשרות לדווח על בסיס מזומן

כ-41% מבעלי העסקים ציינו כי אינם עושים שימוש באפשרות לדווח על בסיס מזומן ולנפק חשבונות עסקה במקום חשבונות מס. הסיבה הנפוצה ביותר לכך היא חוסר מודעות; כ-29% מבעלי העסקים הרלוונטיים ציינו כי מעולם לא שמעו על האפשרות לדווח על בסיס מזומן. כ-28% מבעלי העסקים ציינו כי אין להם צורך בכך. 20% מבעלי העסקים ציינו כי הם רגילים לעבוד עם חשבונות מס בלבד או כי כך המערכת שלהם פועלת. כ-8% מבעלי העסקים ציינו כי הם עובדים עם חשבונות מס בלבד בהוראת רואה החשבון שלהם, או כי הנושא נמצא בטיפול של רואה החשבון שלהם. מספר זהה של בעלי עסקים ציינו כי החוק אינו חל עליהם. 6% מבעלי העסקים ציינו כי אינם עושים כלל שימוש בחשבונות עסקה מאחר שהם חוששים מסירוב או שנתקלו כבר בסירוב לביצוע עסקה או תשלום מצד לקוחות ("לחץ או דרישה מצד לקוח").

תרשים 14.6: מדוע בעלי עסקים אינם משתמשים בחשבוניות עסקה - בקרב בעלי עסקים שאינם משתמשים בה



אף שרק 1% מבעלי העסקים התייחסו לבירוקרטיה לפי התרשים לעיל, כאשר נשאלו אם יש סיבות נוספות מדוע אינם מדווחים על בסיס מזומן, הם ציינו כי התהליך אינו יעיל, והם אינם רוצים להנפיק חשבונית פעמיים, או כי הם חוששים לשכוח להנפיק חשבונית מס בשלב מאוחר יותר. בעלי עסקים אחרים חזרו על ההסבר שלחץ מצד לקוח וחשש לאבד עסקה או לספוג פיגור בקבלת תשלום מונע מהם לדווח על בסיס מזומן.

14.4.6 מאפייני עסקאות מע"מ על בסיס מזומן

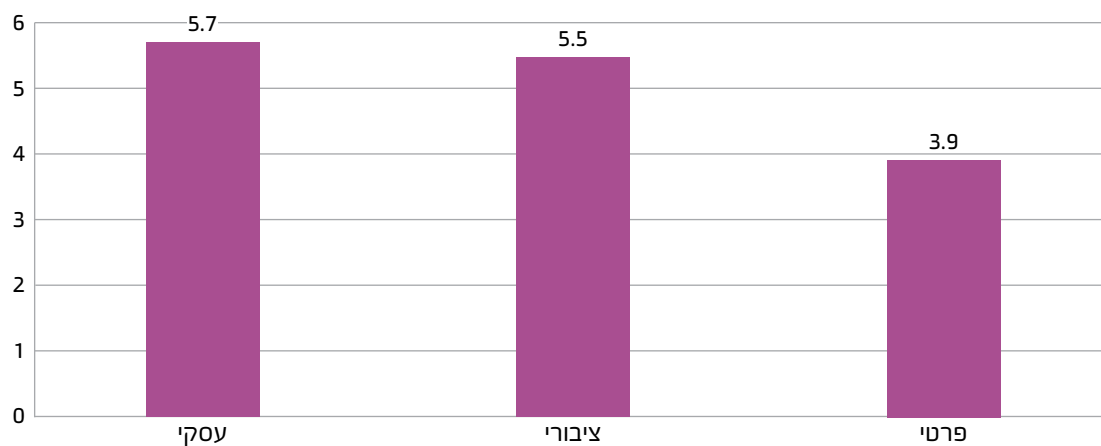
עיקר המאפיינים של עסקאות שבהן כן נעשה שימוש מוגבר בחשבוניות עסקה:

- ◀ הלקוח או היקף העסקה גדולים.
- ◀ לקוחות מזדמנים ולא קבועים
- ◀ שביעות רצון מהאפשרות לדווח על בסיס מזומן
- ◀ השפעת החוק על תזרים המזומנים של בעל העסק
- ◀ בעלי העסקים בסקר התבקשו לדרג את ההשפעה של דיווח מע"מ על בסיס מזומן על תזרים המזומנים שלהם. 63 השיבו לשאלה והציון הממוצע היה 4.8 (1 מציון שאין שיפור כלל, ו-10 מציון שיפור גדול מאוד). בעלי עסקים שעיקר לקוחותיהם הם עסקים אחרים מהמגזר העסקי נתנו את הציון הגבוה ביותר (5.7) לעומת לקוחות מהמגזר הציבורי (5.5) או מהמגזר הפרטי (3.9).
- ◀ כאשר בעלי העסקים התבקשו להסביר מדוע נתנו ציון נמוך, חלקם ציינו כי עבודה עם חשבוניות עסקה מובילה לעיכוב התשלום מצד הלקוח או שהלקוח אינו מוכן לשלם לפני קבלת חשבונית מס. אחרים ציינו

כי לא היה שיפור בתזרים המזומנים שלהם מאחר שאינם משתמשים באפשרות לדווח על בסיס מזומן בהיקף גדול מספיק של עסקות.

◀ בהסתכלות לפי גודל לקוח עיקרי, בעלי עסקים שעובדים בעיקר עם לקוחות קטנים (עד 100 מועסקים) נתנו ציון 4.9 בעוד בעלי עסקים שעובדים בעיקר עם לקוחות גדולים (מעל 100 מועסקים) נתנו ציון 6.9.

תרשים 14.7: עד כמה דיווח על בסיס מזומן תרם לשיפור בתזרים המזומנים של העסק?
(ממוצע הציונים בטווח בין-1 ל-10, 10=תרם מאוד)



14.4.7 קלות ויעילות בעבודה עם חשבונית עסקה

ממוצע התשובות לשאלה עד כמה תהליך הנפקה של חשבונית עסקה קל ויעיל (בטווח שבין 1 ל-10, 10=קל ויעיל מאוד) היה 7.3. לא נמצא שוני משמעותי בהתפלגות לפי סוג או גודל הלקוח עיקרי.

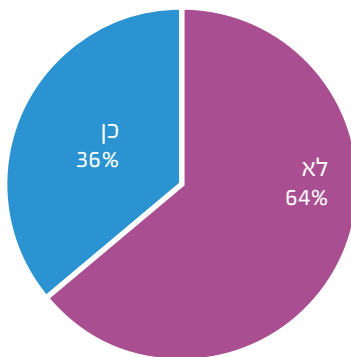
טבלה 14.1: קלות ויעילות בעבודה עם חשבונית עסקה

ציון ממוצע	סוג לקוח עיקרי
7.9	עסקי
6.6	ציבורי
6.8	פרטי

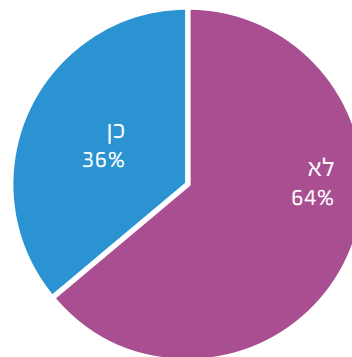
14.4.8 הפעלת לחץ מצד לקוחות והמודעות לתופעה זו

לפי תיקון לחוק מע"מ על בסיס מזומן אסור ללקוחות לדרוש מעסק, שזכאי לעבוד במע"מ במזומן, חשבונית מס במקום חשבונית עסקה. כאינדיקטור לשכיחות התופעה נשאלו משתתפי הסקר אם שמעו על מקרים של דרישה מסוג זה. 36% מהמשיבים דיווחו כי שמעו על תופעה זו של הפעלת לחץ על ידי לקוח. שיעור זה של בעלי עסקים ענו בחיוב לשאלה אם הם מודעים לכך שפעולה זו אינה חוקית. לא ניתן להסיק מסקנות משמעותיות באשר להתפלגות לפי סוג או גודל לקוח עיקרי בשאלות לעיל.

תרשים 14.9: בעל העסק יודע שהפעלת לחץ על ידי הלקוח היא בלתי חוקית



תרשים 14.8: בעל העסק מודע לתופעה של הפעלת לחץ



14.5 מסקנות והמלצות

14.5.1 חוסר מודעות

למחצית מבעלי העסקים כלל לא שמעו על קיומה של האפשרות לדווח מע"מ על בסיס מזומן. בעלי עסקים שעובדים עם לקוחות פרטיים (בהשוואה ללקוחות עסקיים או ציבוריים), דיווחו בשיעורים הגבוהים ביותר על חוסר מודעות. גם בעלי עסקים אשר ציינו כי הם עושים שימוש חלקי בחוק, השיבו כי נדרשת תקופת הסתגלות לשימוש החוק. נראה שהגברת מודעות לקיומו של החוק ולאיסור על לקוחות לדרוש חשבונית מס תסייע לעסקים לעבוד לעיתים תכופות יותר עם חשבוניות עסקה ולשפר את מצבם המימוני. חוסר המודעות לחוק מצד לקוחות גם הוא תורם לכך שרק חלק מבעלי העסקים משתמשים באפשרות זו.

המלצות:

- ◀ קמפיין נוסף, מכוון לעסקים קטנים, המתאר את החוק ומסביר את יתרונותיו.
- ◀ הדרכת צוות היועצים והמרצים הרלוונטיים של מערך מעוף להצגת האפשרות של שימוש בחוק ומתן הסבר על יתרונותיו.

- ◀ נהלים שידרשו מנציגי מס ערך מוסף להציג את האפשרות לשימוש בחוק לכל עסק חדש אשר עומד בתנאי הזכאות ומבקש להירשם במע"מ או עסק ותיק הפונה לקבלת שירות.
- ◀ הסברה לגבי החובה לקבל חשבונית עסקה והחמרת הענישה למפירים.

14.5.2 שימוש חלקי בחוק

מקרב בעלי העסקים שהשיבו כי הם רשאים לדווח על בסיס מזומן, הרוב המוחלט דיווחו כי הם עושים זאת באופן חלקי בלבד. שתי הסיבות המרכזיות הן: (א) לחלק משמעותי מהעסקים אין צורך דחוף לעבוד עם חשבוניות עסקה; (ב) נראה שיש מקרים של הפעלת לחץ מצד לקוחות להנפיק חשבונית מס בעת ביצוע עסקה.

המלצות:

- ◀ יש לעודד שימוש בחשבוניות דיגיטליות שיקלו על בעל העסק לעקוב אחר ההכנסות הצפויות וההכנסות בפועל.
- ◀ יש להתייעץ עם רשות המיסים ולמצוא פתרון דיגיטלי שיאפשר להפוך חשבונית עסקה באופן אוטומטי לחשבונית מס עם ביצוע התשלום ושליחתה לכתובת דוא"ל שמוזנת במערכת. הדבר יצמצם את הזמן הניהולי שבעל העסק צריך להשקיע בהנפקת חשבוניות, והלקוח לא יצטרך להשקיע זמן בהשגת חשבונית המס.

14.5.3 הפרת החוק על ידי המגזר הממשלתי והציבורי

מניתוח תשובות הסקר עולה תמונה בעייתית של הפרת החוק במשרדי ממשלה וכן ברשויות מקומיות.

המלצות:

- ◀ יש לרענן את הנהלים בקרב מנהלי הרכש בשירות המדינה ובשלטון המקומי בנוגע לחוק ולהחיל סנקציות על ארגונים ציבוריים המפירים אותו באופן שיטתי.

14.5.4 קלות השימוש בחוק

החוק יחסית קל ונוח לשימוש, ובעלי עסקים אשר כן מודעים לחוק, מציינים כי השימוש בו קל ונוח יחסית. הציון הכללי שנתנו לקלות וליעילות השימוש בחוק הינו 7.3.

דו"ח תקופתי
מצב העסקים
הקטנים והבינוניים
בישראל
2018



משרד הכלכלה והתעשייה
הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים



www.sba.org.il

