



# חסמים בעסקים קטנים ובינוניים 2019-2024

ספטמבר 2024

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

## תקציר מנהלים

הדוח הנוכחי מבוסס על סקרי עסקים שנערכו על ידי הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים במהלך השנים 2019–2024, במטרה לעקוב ולנתח את מצבם של העסקים הקטנים והבינוניים, את הסביבה העסקית שבה הם פועלים, וכן את המגמות והשינויים השנתיים שחלו בהם. בשנת 2021, בעיצומה של מגפת הקורונה, נמצא פער שלילי משמעותי של 20% בין שיעור העסקים שדיווחו על גידול במספר המועסקים לבין אלו שדיווחו על צמצום בכוח האדם. במהלך השנים 2022–2023 הצטמצם הפער ל-9%, מה שמעיד על התאוששות חלקית ועלייה ביכולת ההעסקה. עם זאת, בשנת 2024, בעקבות מלחמת חרבות ברזל, הפער התרחב שוב ל-24%. ניתוח קבוצות גודל העסקים מגלה כי בשנת 2021 עסקים רבים, ללא תלות בגודלם, צמצמו את מצבת כוח האדם. לעומת זאת, בשנים 2022–2023, יותר עסקים הצליחו לשמר את מצבת העובדים, כאשר בעסקים בינוניים (20–99 מועסקים) יותר עסקים הגדילו מועסקים, בניגוד לעסקים קטנים יותר שבהם עדיין יותר צמצמו את כוח האדם. בחלוקה לענפים כלכליים, מצבת העובדים בענפי המסחר והבינוי הצטיינה בתנדטיות רבה בהשוואה לענפי התעשייה והשירותים. מגפת הקורונה הביאה לצמצום משמעותי בענפים אלו בשנת 2021, ולאחר התאוששות קצרה, ניתן לראות צמצום נוסף בשנים 2023–2024. במבט על רווחיות העסקים, עולה תמונה של חוסר יציבות. שנת 2021 התאפיינה בעסקים רבים שדווחו על ירידה משמעותית ברווחיות, ואחריה באה התאוששות ב-2022. עם זאת, מגמת הירידה חזרה בשנת 2023 והמשיכה גם ב-2024. בענף המסחר הייתה התנדטיות הרבה ביותר: בעוד שהוא ספג את הפגיעה החמורה ביותר ברווחיות ב-2021, הוא גם הראה את ההתאוששות המרשימה ביותר במהלך 2022–2023, אך נפגע שוב משמעותית ב-2024. חסמים עיקריים שניצבים בפני העסקים לאורך השנים כוללים: (א) מציאת לקוחות, (ב) עלויות ייצור, ו- (ג) זמינות כוח עבודה. בנוסף, קיימים חסמים נוספים כגון גישה למימון, עומס בירוקרטי, ומצב ביטחוני. בתוך חסם עלויות הייצור, בולטות העלויות של חומרי גלם, עלויות שכירות, ועלויות שילוח. בתוך חסם זמינות כח העבודה בולטים הקשיים של מעסקים קטנים להעסיק עובדים בשכר רווחי, והקשיים למצוא עובדים מקצועיים. בתוך החסם גישה למימון, בולטות העלויות הגבוהות של המימון, המחסור בביטחונות, סירוב של הגורמים המממנים להגדיל לעסקים את מסגרת האשראי, או סירוב של הבנק להלוות לעסקים כסף. בשנת 2024, ניכר כי ככול שהעסק גדול יותר, החסמים העיקריים שלו קשורים יותר לזמינות כוח עבודה וניהול מימון, זאת בעוד שבעסקים קטנים יותר הבעיה העיקרית היא מציאת לקוחות. בבדיקה לפי ענפים, כ-60% מהעסקים בענף הבינוי ציינו את זמינות כוח העבודה כבעיה המרכזית שלהם, ואילו בענף השירותים, כ-45% מהעסקים ציינו כי מציאת לקוחות היא האתגר המרכזי שלהם. בשנים 2021–2023, כשליש מבעלי העסקים שקלו לסגור את העסק שלהם לצמיתות, אך בשנת 2024 נרשמה ירידה בשיעור זה, עם כ-25% מבעלי העסקים ששוקלים סגירה. הענפים הבולטים לרעה בכוונות לסגירה כוללים את ענף הבינוי, שבו נרשמה מגמת החמרה עקבית, וענף המסחר הסיטונאי, שבו ניכרת החמרה מ-2023. שיעור השימוש בדיגיטציה בקרב עסקים עלה בהדרגה, עם מעבר לשימוש בחשבונות דיגיטליות, מ-43% בשנת 2019 ל-56% בשנת 2024. במהלך השנה האחרונה, 6% מהעסקים דיווחו על מתקפות סייבר. מתוך אלו שנפגעו, כ-16.6% דיווחו על נזקים משמעותיים, בעוד כ-42% דיווחו על נזקים קלים. ככל שהעסק גדול יותר, כך עולה הסיכון למתקפות סייבר. 4% מהעסקים עם 0–4 מועסקים דיווחו על מתקפות סייבר, בהשוואה ל-12% מהעסקים עם 20–99 מועסקים.

## תוכן העניינים

5.....	שינויים בפעילות עסקית (מועסקים ורווח)
5.....	שינוי בכמות המועסקים
7.....	שינוי ברווחיות של העסקים
9.....	חסמים לפעילות של עסקים וכוונות סגירה
9.....	חסמים עיקריים להצלחת העסק
11.....	כוונה לסגור את העסק
13.....	שימוש של עסקים בטכנולוגיות דיגיטליות
13.....	שימוש בחשבונות דיגיטליים
14.....	מסחר מקוון ושיווק באינטרנט
14.....	עסקים שנחשפו למתקפת סייבר בשנה האחרונה ומידת הנזק שנגרם
16.....	נספחים
16.....	נספח 1 - מתודולוגיה
17.....	נספח 2 – פילוחים לפי חסמים עיקריים
17.....	מציאת לקוחות
17.....	עלויות ייצור, חומרי גלם וסחורות
18.....	זמינות כוח עבודה או ניהול מיומן
20.....	נספח 3 - שאלון – סקר עסקים 2024

## רקע

הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים, במשרד הכלכלה, מבצעת מדי שנה סקר מגמות וחסימים בעסקים קטנים ובינוניים - עד גודל 100 מועסקים. זאת במטרה לאמוד את מצבם של העסקים הקטנים והבינוניים בישראל, ולדייק את המדיניות בנוגע למגזר זה. הסקר האחרון בוצע בחודשים אפריל-מאי 2024 בקרב כ-900 עסקים זעירים, קטנים ובינוניים.<sup>1</sup> ממצאי הסקר נותנים תמונה על מצב אוכלוסיית העסקים, והשינויים לאורך מספר שנים בסביבה העסקית, תוך התייחסות לאירועים שונים המשפיעים על העסקים (קורונה, מלחמה, שינוי הריבית במשק). הסקר בודק הן שינויים בפרמטרים עסקיים כגון מועסקים ורווחיות, הן חסימים מרכזיים ליכולת של העסקים לפעול ולצמוח והן גורמים שמשפיעים על כוונת בעלי עסקים לסגור את העסקים. כמו כן הסקר בודק עד כמה עסקים משתמשים באמצעים דיגיטליים שונים כגון בחשבוניות דיגיטליות, או במסחר מקוון. נושאים טכנולוגיים נוספים שנבדקים בסקר, כוללים התקפות סייבר כנגד עסקים קטנים ובינוניים, וההתגוננות של העסקים מפני התקפות סיבר כאלו (הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים מוציאה דוח נפרד עם ניתוחים מפורטים יותר על עסקים קטנים ובינוניים ומתקפות סייבר).<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> הסקר הינו סקר טלפוני בקרב מדגם מייצג של עסקים בגודל עד 100 מועסקים. בשנים 2021-2024 בוצעו הסקר, בכל שנה, בקרב 900 עסקים וב- 2019 הוא בוצע בקרב 500 עסקים. בשנת 2020 לא בוצע סקר בשל הקורונה. בסקר מספר שאלות קבועות החוזרות כל שנה, ומספר שאלות משתנות שעולות בהתאם לצרכים נקודתיים המאפיינים את תקופה שבו הוא מבוצע.

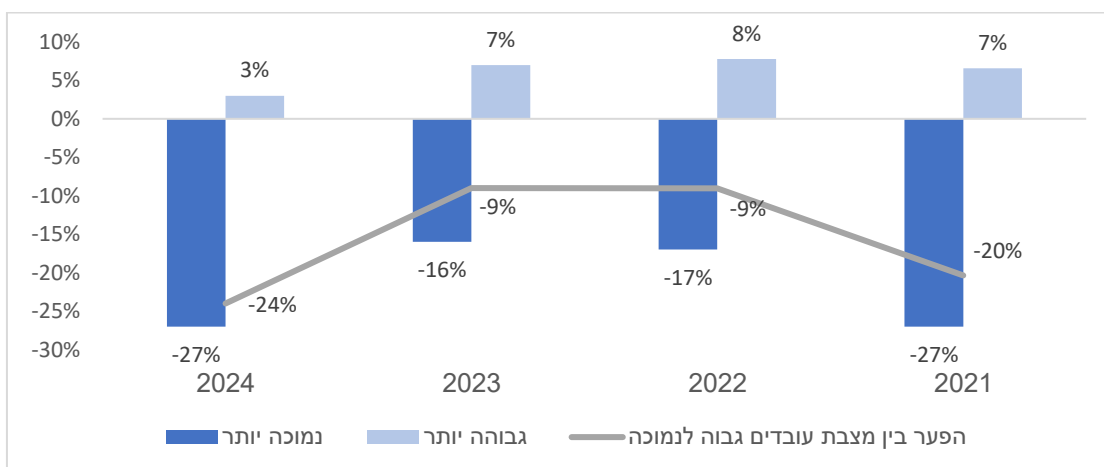
<sup>2</sup> ניתן להגיע לדוחות המחקר של הסוכנות באתר האינטרנט של הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים, תחת הלשונית "מחקרים וסקירות".

## שינויים בפעילות עסקית (מועסקים ורווח)

### שינוי בכמות המועסקים<sup>3</sup>

שינוי כמות העובדים בעסק בודד מרמז על איתנות, שרידות, ויכולת העסק לצמוח. שיעור גדול יותר של עסקים, בהם כמות העובדים גדלה, מצביע על מצב איתן יותר של העסקים, על צמיחה שלהם, ועל תרומה חיובית של מגזר העסקים הקטנים והבינוניים לשוק התעסוקה. בסקר נשאלו העסקים האם מצבת העובדים שלהם גדלה, נשארה ללא שינוי או ירדה, וזאת בהשוואה לשנה קודמת. בתרשימים 1 - 3 מוצג הפער בין אחוז העסקים שציינו שמצבת העובדים גדלה לאחוז העסקים שציינו שמצבת העובדים ירדה, ערכים שליליים משמעותם שיש יותר עסקים שצמצמו את מצבת העובדים שלהם מעסקים שהגדילו אותה. העסקים שנכללו בסקר קיימים לפחות שנתיים, ולרוב כאשר בודקים עסקים כאלו כקבוצה, לפי מחזורי גיל, מוצאים שמהשנה השלישית העסקים מאבדים מועסקים יותר מאשר קולטים מועסקים.<sup>4</sup> לכן, על מנת להתגבר על התנודתיות הנובעת מלידה של עסקים, ההשוואה של שיעור השינוי בכמות העובדים מבוצעת לעומת התוצאה שהתקבלה בסקרים קודמים. כפי שניתן לראות בתרשים 1, בעיצומה של מגפת הקורונה, בשנת 2021, 27% מהעסקים דווחו על צמצום במספר המועסקים שלהם (ביחס לשנה הקודמת) ורק 7% דווחו על גידול במספר המועסקים (פער שלילי של 20%). בשנים 2022 ו-2023, הפער השלילי הצטמצם ל 9%, דבר המצביע על שיפור במצב העסקת העובדים. ב-2024 בעקבות מלחמת חרבות ברזל, הפער השלילי התרחב שוב, ל-24%. כאשר בוחנים את השינוי בכמות העובדים לפי קבוצות גודל של עסקים, ולאורך השנים, אנו רואים שב-2021 יותר עסקים צמצמו את כח האדם שלהם בכל קבוצות הגודל. ב-2022-2023 ניתן לראות יותר עסקים ששמרו על מצבת עובדים קבועה ופחות עסקים שצמצמו את מצבת העובדים. ב-2022 עסקים עם 20 - 99 מועסקים אף הרחיבו את מצבת כח האדם שלהם, בניגוד לעסקים הקטנים יותר שצמצמו אותה. ב-2024 אנו רואים שוב שעסקים צמצמו באופן משמעותי את כח האדם שלהם והפער השלילי גדל ל-24%. כאמור, פערים אילו מצביעים על התעסוקה בעסקים קטנים ובינוניים בני יותר משנתיים. בנייתו כלל משקי יש להוסיף להם את כל המועסקים החדשים שהחלו לעבוד בעסקים חדשים. עסקים חדשים תורמים לגידול במספר העובדים במשק.

### תרשים 1 – שינויים בכמות העובדים בהשוואה לשנה קודמת, 2021 - 2024 (היחס בין שיעור עסקים שמצבת העובדים בהם עלתה לעסקים שמצבת העובדים בהם ירדה)

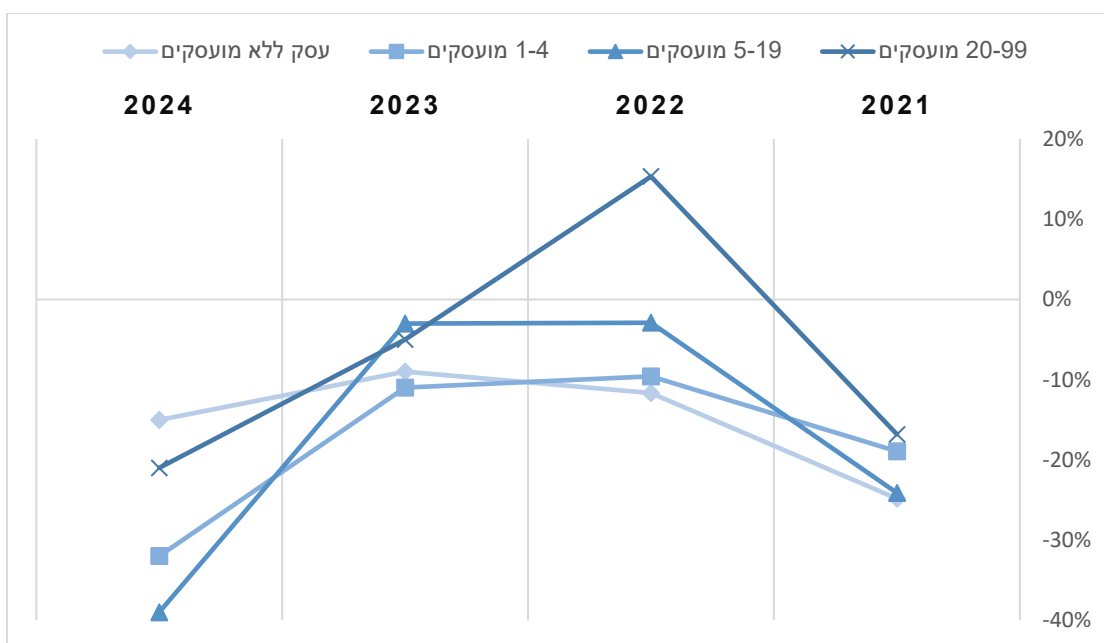


<sup>3</sup> שאלה 4

<sup>4</sup> עיקר הקליטה של מועסקים היא בעסקים בני שנה או שנתיים שלא מיוצגים בסקר.

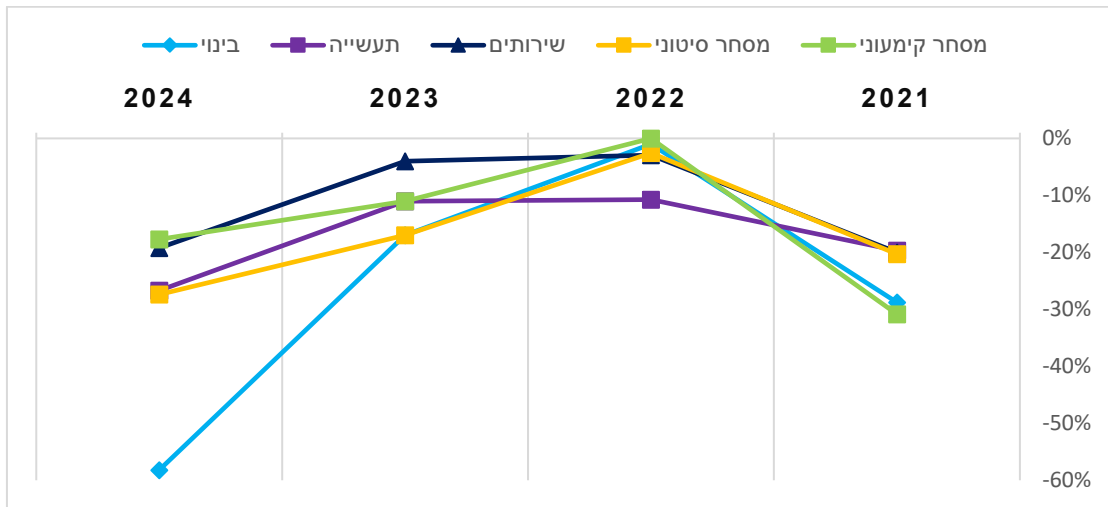
כאשר בוחנים את השינוי בכמות העובדים לפי קבוצות גודל של עסקים, ולאורך השנים, אנו רואים שב-2021 יותר עסקים צמצמו את כח האדם שלהם בכל קבוצות הגודל. ב-2022 - 2023 ניתן לראות יותר עסקים שומרים על מצבת עובדים קבועה ופחות עסקים מצמצמים מצבת העובדים. עסקים עם 20 - 99 מועסקים אף הרחיבו את מצבת כח האדם שלהם ב-2022 להבדיל מהעסקים הקטנים יותר. ב-2024 אנו רואים שוב שעסקים צמצמו באופן משמעותי את כח האדם שלהם.

## תרשים 2 – היחס בין שיעור עסקים שכמות העובדים בהם עלתה, לעסקים שכמות העובדים בהם ירדה, לפי גודל ושנים 2021 - 2024



מתרשים 3 עולה כי מצבת העובדים בענפי המסחר והבינוי תנודתית יותר ממצבת העובדים בענפי התעשייה ושירותים. ענפים אלו חוו צמצום משמעותי עקב משבר הקורונה, שיקום ב-2021 וצמצום נוסף ב-2023 ו-2024. ענפים אלו בעלי מלאים גבוהים של הון וסחורות, ונראה שמאפיין זה הופך אותם לרגישים יותר לשינויים בעלויות חומרי גלם ולעלייה בריבית. בנוסף, ענף הבינוי סבל מהקושי שנגרם בעקבות המלחמה בהעסקה של עובדים זרים. ענף התעשייה מתגלה כענף היציב ביותר. עסקים בענף זה אמנם צמצמו את מצבת העובדים אך בשיעורים נמוכים משאר הענפים.

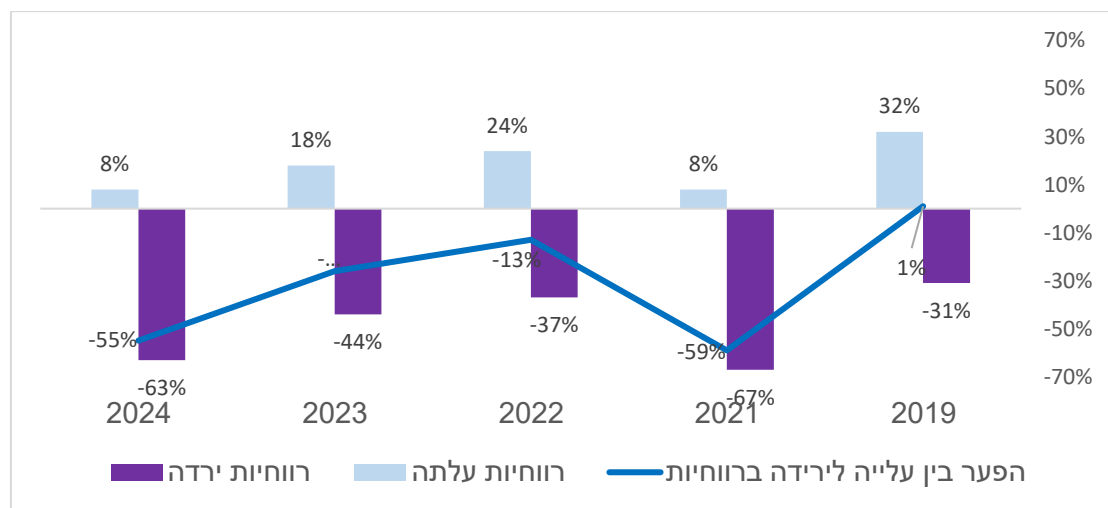
**תרשים 3 – היחס בין שיעור עסקים שמצבת העובדים בהם עלתה לעסקים שמצבת העובדים בהם ירדה, לפי ענף ושנים 2021 - 2024**



**שינוי ברווחיות של העסקים**

בבחינת רווחיות העסק<sup>5</sup> נבדקו העסקים בסקר לאורך זמן, החל מ-2019 לפני מגפה הקורונה, ועד 2024. הנתונים המוצגים בהמשך הם הפער בין שיעור העסקים שדיווחו שהרווחיות בהם עלתה לשיעור העסקים שדיווחו שהרווחיות בהם ירדה. פערים שליליים מצביעים על יותר עסקים בהם ירדה הרווחיות. מתרשים 4 ניתן לראות שקיים חוסר יציבות לאורך השנים. ב-2021 רואים יותר עסקים עם ירידה ברווחיות, ואז התאוששות ב-2022 ומגמת ירידה נוספת שהחלה ב-2023 ונמשכת גם ב-2024.

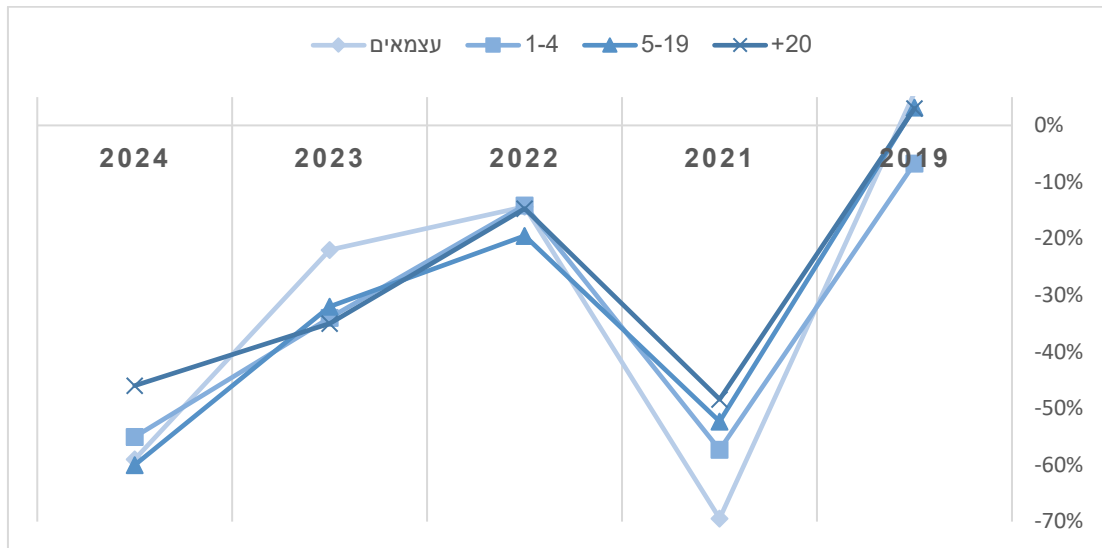
**תרשים 4 – רווחיות העסק, השוואה לפי שנים 2019 - 2024 (היחס בין שיעור עסקים שהרווחיות בהם עלתה לעסקים שהרווחיות בהם ירדה)**



בבדיקת השינויים ברווחיות לפי קבוצות גודל של עסקים, נראה שאין הבדלים גדולים בין הקבוצות, אולם עצמאים חוו את התנודתיות הרבה ביותר ברווחיות. הם חוו את הפגיעה הגדולה ביותר ב-2021 אך התאוששו ב-2023 בשיעור גבוה יותר מאשר עסקים עם מועסקים.

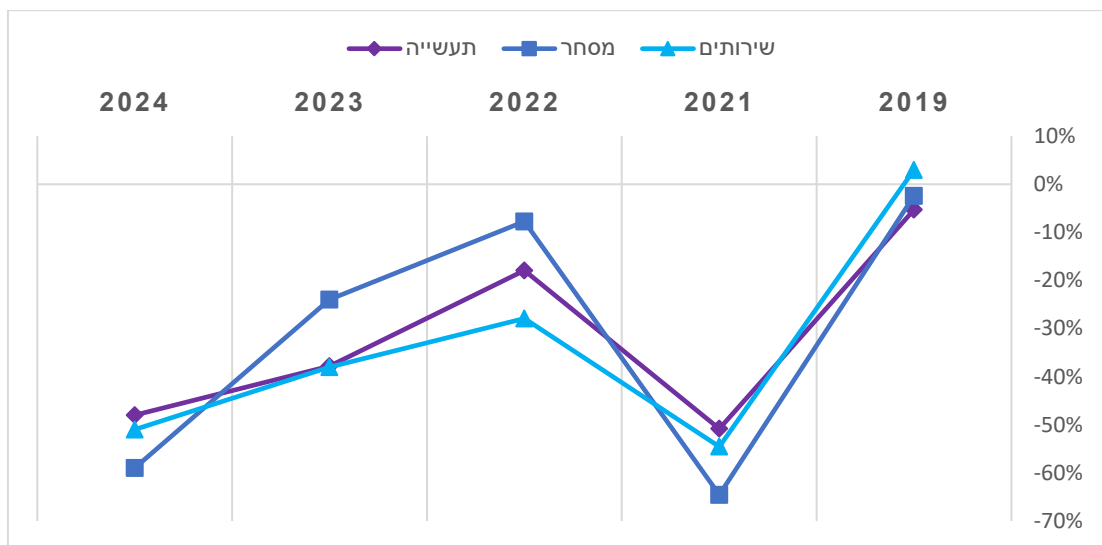
<sup>5</sup> שאלה 5

**תרשים 5 – היחס בין שיעור עסקים שהרווחיות בהם עלתה לעסקים שהרווחיות בהם ירדה לפי קבוצות גודל ושנה 2019 - 2024**



בניתוח הרווחיות לפי ענפים, נמצא שענף המסחר הוא התנודתי ביותר. יחס הרווחיות בענף זה נפגע באופן הכי משמעותי ב-2021 אך יחד עם זאת גם התאושש בצורה הטובה ביותר במהלך 2022 – 2023 ושוב נפגע משמעותית ב-2024.

**תרשים 6 – היחס בין שיעור עסקים שהרווחיות בהם עלתה לעסקים שהרווחיות בהם ירדה, לפי ענף ושנה 2021 - 2023**



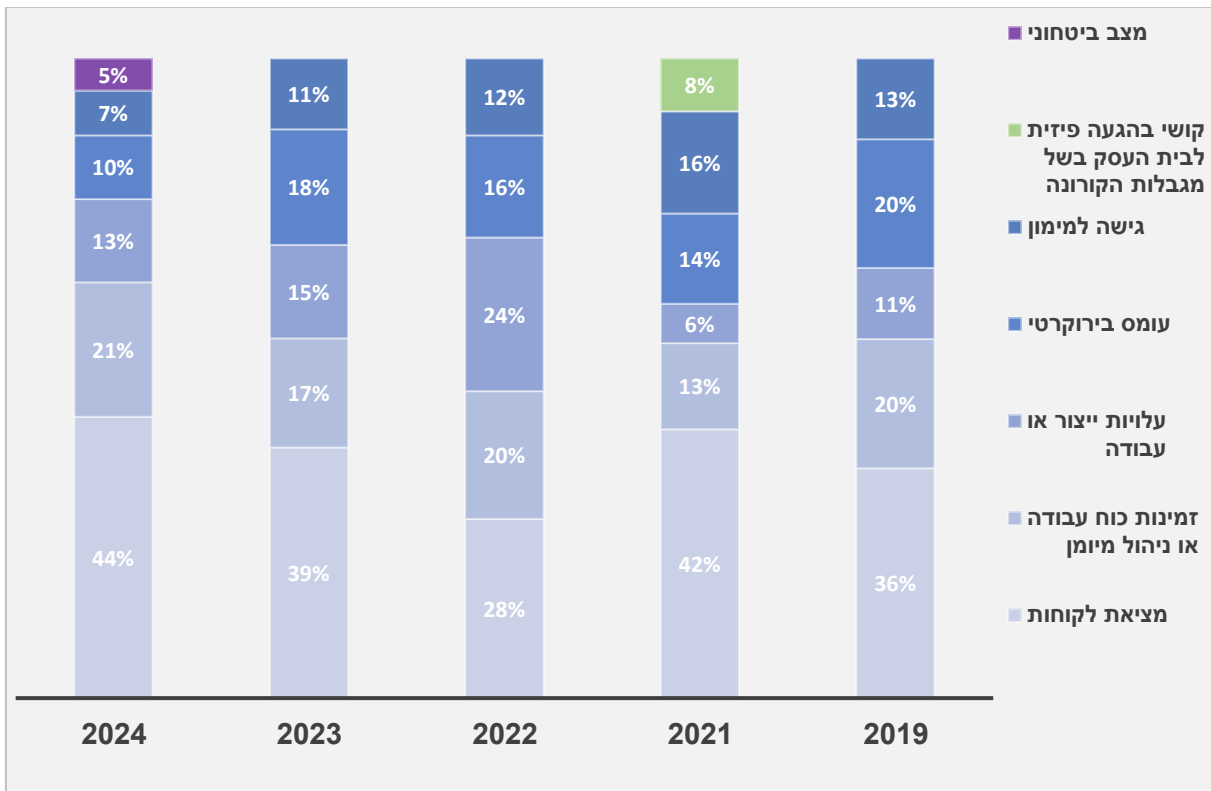


## חסמים לפעילות של עסקים וכוונות סגירה של הבעלים

### חסמים עיקריים להצלחת העסק

העסקים נשאלו מה החסם העיקרי שלהם להצלחת העסק,<sup>6</sup> כאשר חלקם ציינו מספר חסמים. ניכר כי, לאורך השנים, מציאת לקוחות הינו החסם הבולט ביותר של העסקים. אולם ב-2022 פחות עסקים ציינו מציאת לקוחות כחסם העיקרי ושיעור גבוה יותר ציין את עלויות הייצור כחסם המשמעותי. בשנת 2021 בשל מגפת הקורונה 8% מהמשיבים ציינו את הקושי של לקוחות להגיע פיזית לבית הלקוח כחסם עיקרי לפעילות העסק.

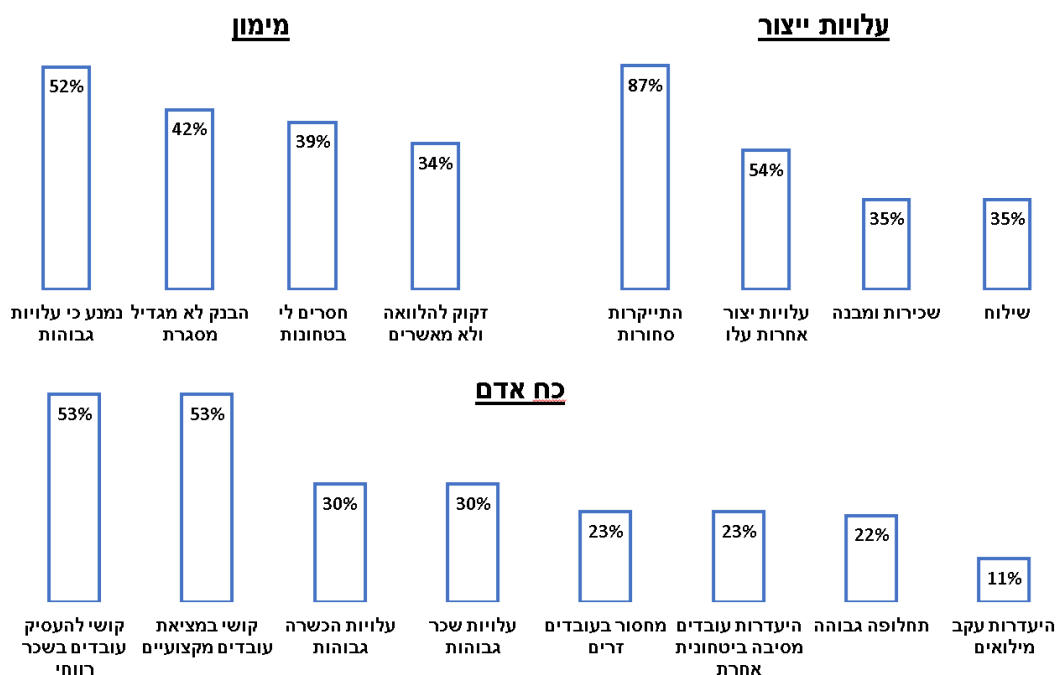
### תרשים 7 – השוואת החסם העיקרי להצלחת העסק לפי שנים 2019 - 2024



ניתן לראות בתרשים 7 ששלושת החסמים העיקריים להצלחה של העסקים, חסמים שעולים לאורך השנים, הם: מציאת לקוחות, עלויות הייצור וזמינות כח העבודה. ב-2024 מי שציין את אחד משלושת החסמים הללו התבקש לפרט על תת המרכיבים של החסם. תרשים 8 מציג את תת המרכיבים של החסמים, כאשר עסק יכל לציין יותר ממרכיב אחד בכל חסם. תת המרכיבים העיקריים בחסם של זמינות כח העבודה הם קושי של מעסיקים קטנים להעסיק עובדים בשכר רווחי, וקושי של עסקים למצוא עובדים מקצועיים. החסם של עלויות ייצור כולל בעיקר תת חסמים של התייקרות בעלות הסחורות (לעסקים), והתייקרות בשכירות ובשילוח. בכל הקשור לגישה למימון, עסקים מתקשים לקבל מימון בשל העלויות הגבוהות שלו, בגלל מחסור בביטחונות, בגלל שלא מאשרים להם הגדלה של מסגרת האשראי, או בשל סירוב של הבנק להלוות להם כסף.

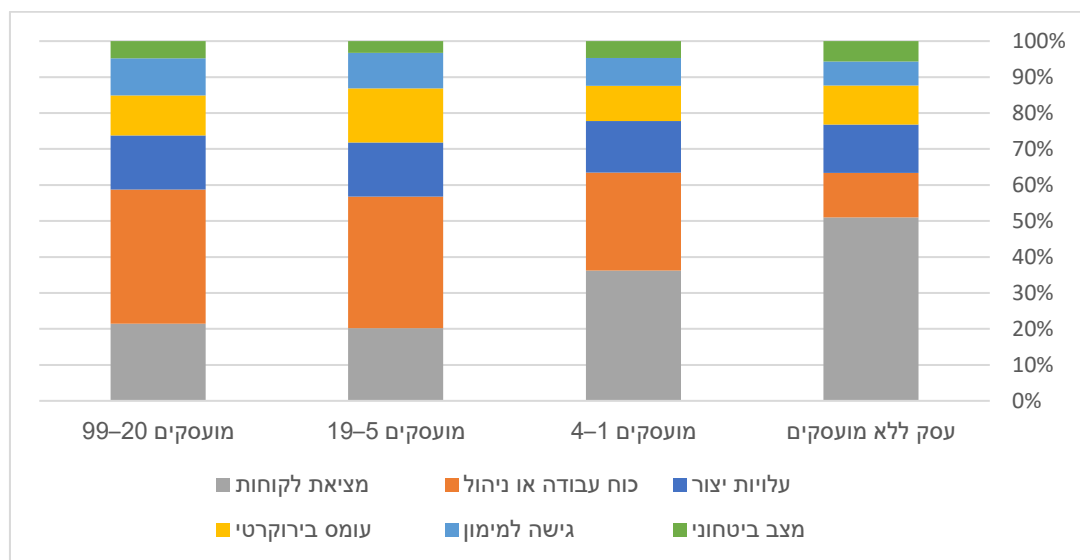
<sup>6</sup> שאלה 9

## תרשים 8 – המרכיבים של החסמים העיקריים להצלחת העסק 2024



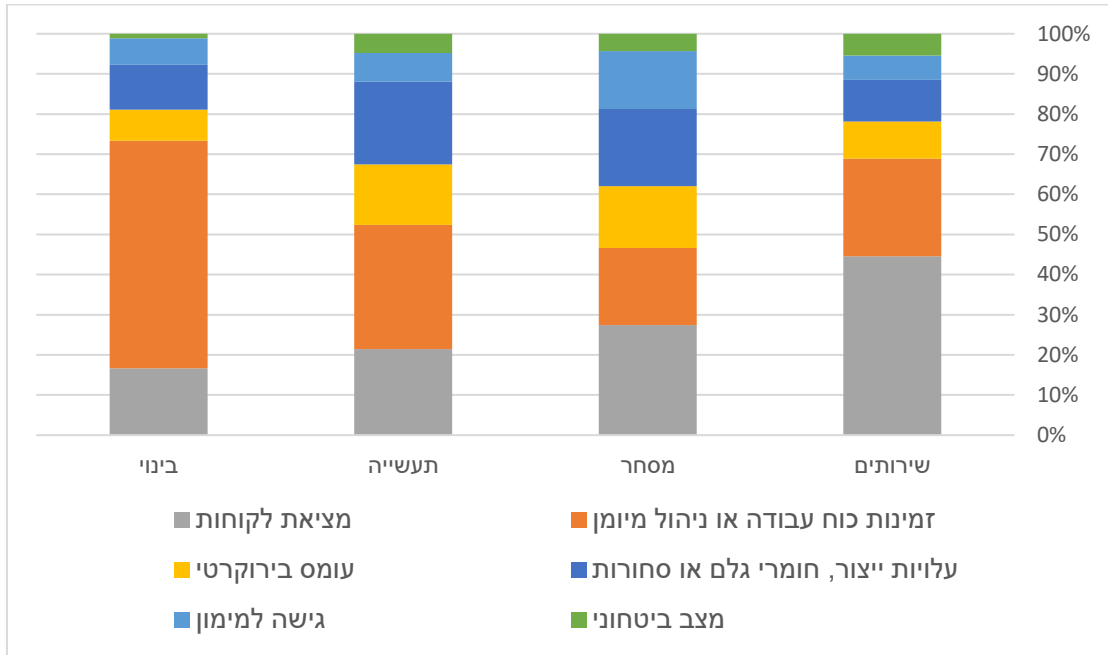
בשנת 2024 ניתן לראות שככל שהעסק גדול יותר כך יש משקל גבוה יותר לחסם של כח עבודה או ניהול מימון, ויש קשר הפוך בין מציאת לקוחות לגודל העסק (תרשים 9).

## תרשים 9 – חסמים עיקריים לעסק לפי גודל העסק, 2024



קרוב ל-60% מהעסקים בענף הבינוי ציינו שהחסם העיקרי שלהם הוא זמינות כח עבודה או ניהול מימון ואילו בענף השירותים 45% מהעסקים ציינו שמציאת לקוחות הוא החסם העיקרי שלהם.

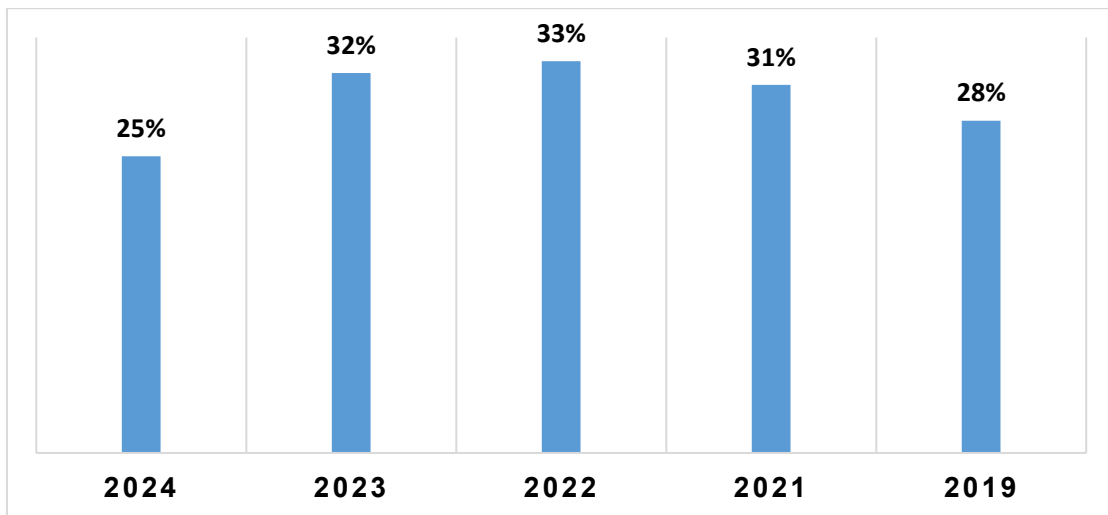
### תרשים 10 – חסמים עיקריים לעסק לפי ענף העסק, 2024



### כוונה לסגור את העסק

בשנת 2019 28% מכלל בעלי העסקים העידו ששקלו בשנה האחרונה לסגור את העסק לצמיתות<sup>7</sup> ואילו ב-2021 עד 2023 כשליש מבעלי העסקים שקלו לסגור את העסק, וב-2024 אנו רואים מגמת ירידה, ואחד מכל ארבעה בעלי עסקים שוקל לסגור את העסק.

### תרשים 11 – בעלי עסקים ששקלו לסגור את העסק לצמיתות

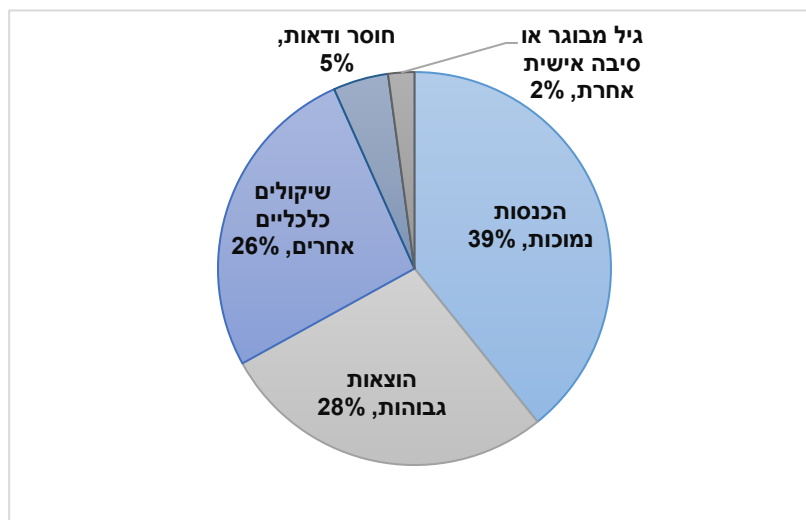


בסקר של שנת 2024 ביקשנו להבין מה הסיבות שגורמות לבעלי העסקים לשקול את סגירתם. הסיבות העיקריות לכוונה של בעלי עסקים לסגור את העסק שלהם הן הכנסות נמוכות, הוצאות

<sup>7</sup> שאלה 7

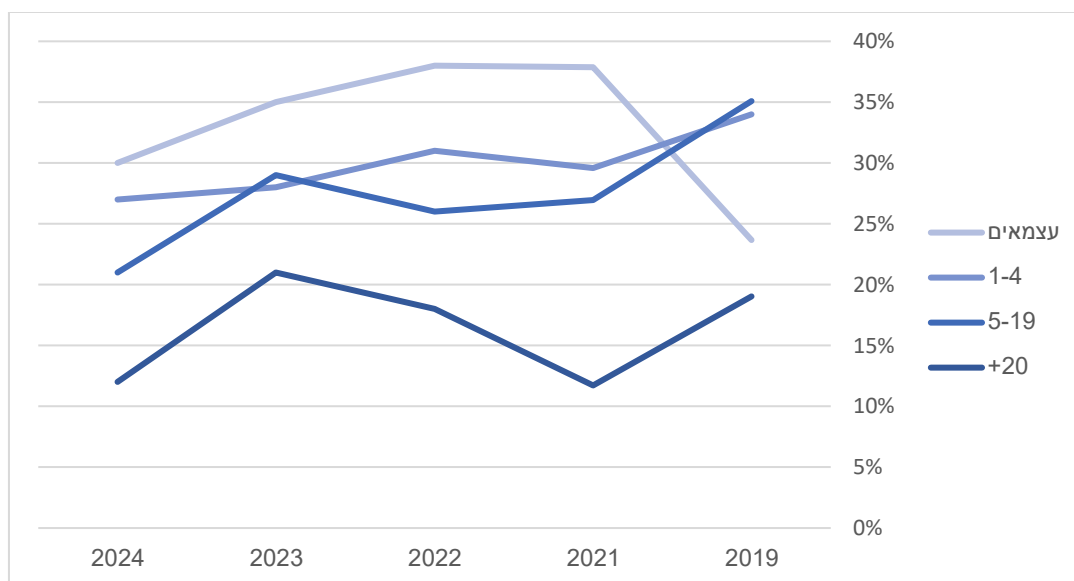
גבוהות, ושיקולים כלכליים אחרים הנוגעים למצב הכללי של המשק. יצוין כי הסקר האחרון נערך אחרי תחילת מלחמת חרבות ברזל.

### תרשים 12 – סיבות לכך שעסקים שקלו לסגור את העסק לצמיתות 2024



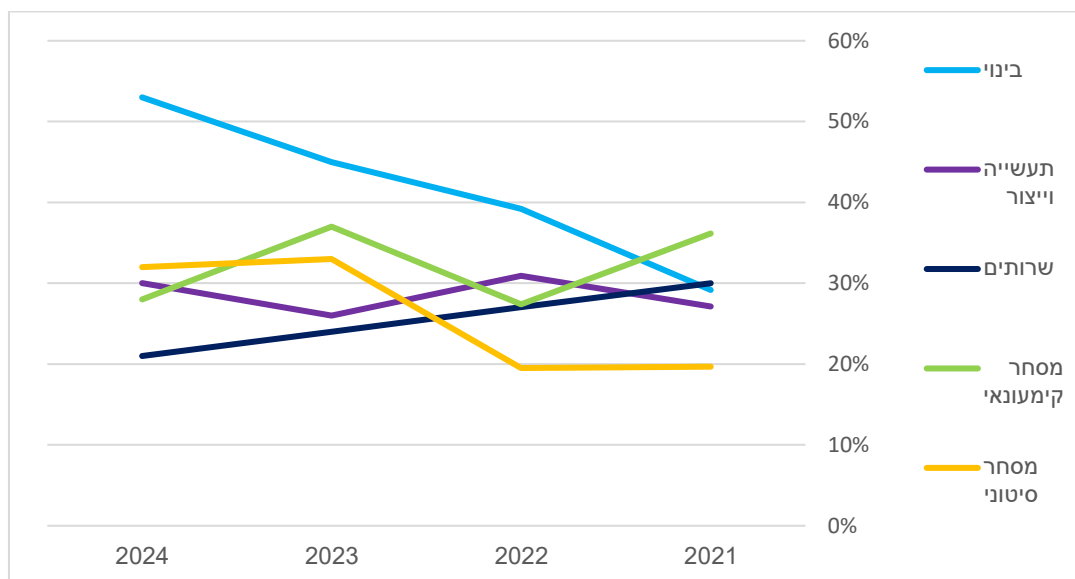
בפילוח לפי גודל עסק ניכרת מגמה שכלל שהעסק גדול יותר בעלי העסק שוקלים פחות לסגור אותו.

### תרשים 13 - שיעור העסקים ששקלו לסגור את העסק, לפי קבוצת גודל 2019 - 2024



בענף הבינוי ניכר שיש מגמת עלייה עקבית לאורך השנים בשיעור העסקים ששוקלים לסגור את העסק, ובענף המסחר הסיטונאי החלה מגמת עלייה מ-2023.

## תרשים 14 - שיעור העסקים ששקלו לסגור את העסק, לפי ענפים 2019 - 2024

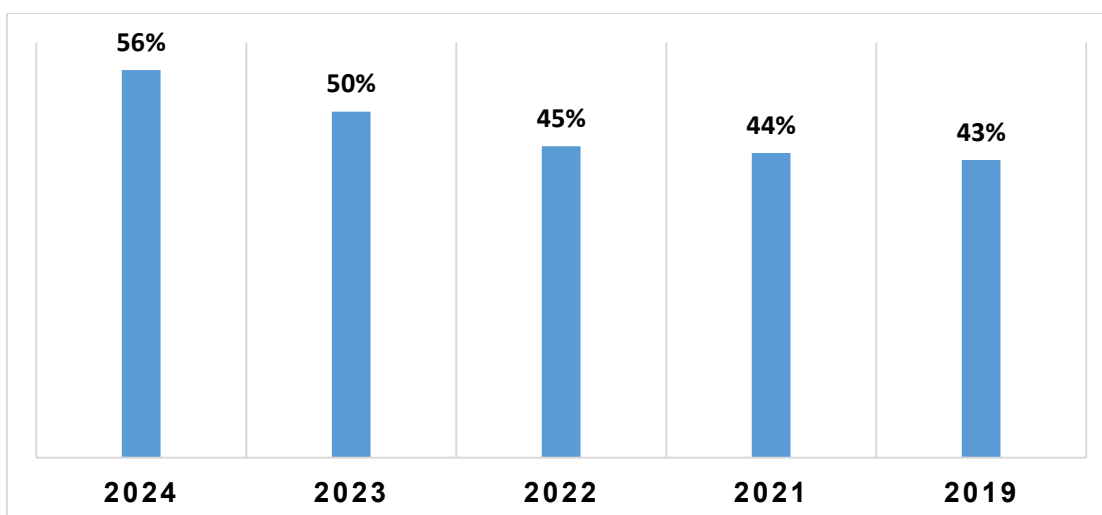


## שימוש של עסקים בטכנולוגיות דיגיטליות

### שימוש בחשבונית דיגיטלית

בנושא דיגיטיזציה נשאלו העסקים האם הם משתמשים בחשבונית דיגיטלית.<sup>8</sup> לאורך השנים אנו רואים עלייה הדרגתית בשיעור העסקים המשתמשים בחשבונית דיגיטלית מ- 43% ב-2019 ועד 56% ב-2024. ב-2022 ו-2023 נשאלו עסקים האם משבר הקורונה היה הסיבה לשימוש בחשבונית דיגיטלית. ב-2022 6% מכלל העסקים ענו שהחלו להשתמש בחשבונית דיגיטלית עקב משבר הקורונה, וב-2023 21% ענו כך.

### תרשים 15 – אחוז עסקים שעושים שימוש בחשבונית דיגיטלית

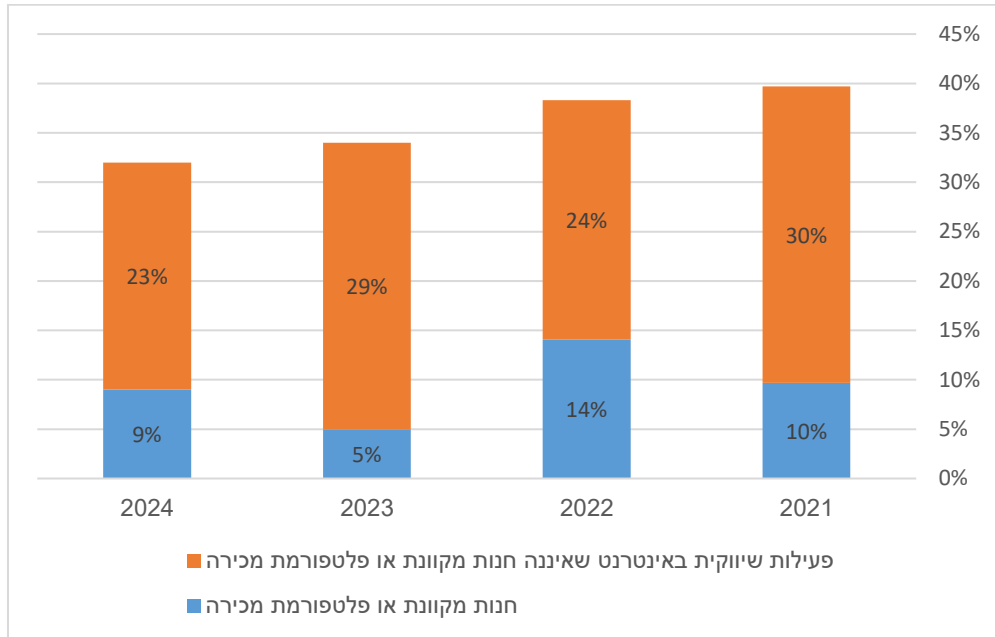


<sup>8</sup> שאלה 13

### מסחר מקוון ושיווק באינטרנט

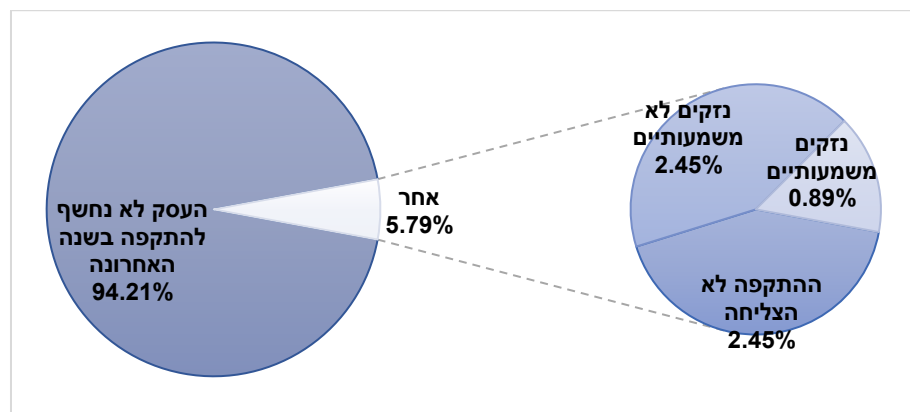
עסקים נשאלו בסקר האם יש להם חנות מקוונת באינטרנט, או שהם משתמשים בפלטפורמת מכירה קיימת לצורך שיווק מוצרים או שירותים שלהם (לדוגמה אמזון, עזי). במידה ולא, האם יש להם פעילות שיווקית באינטרנט שאינה חנות מקוונת. ניתן לראות בתרשים 16 שסך העסקים הקטנים והבינוניים הפעילים באינטרנט ירד משיא של 40% לאחר תקופת הקורונה, ל-32% בשנת 2024. ביחס להפעלת פלטפורמות של חנות מקוונת, נראה שהייתה עליה עד 2022, ואז ירידה ב-2023 ותיקון עם עליה חלקית ב-2024.

### תרשים 16 – אחוז עסקים שמפעילים חנות מקוונת או פעילות שיווקית באינטרנט



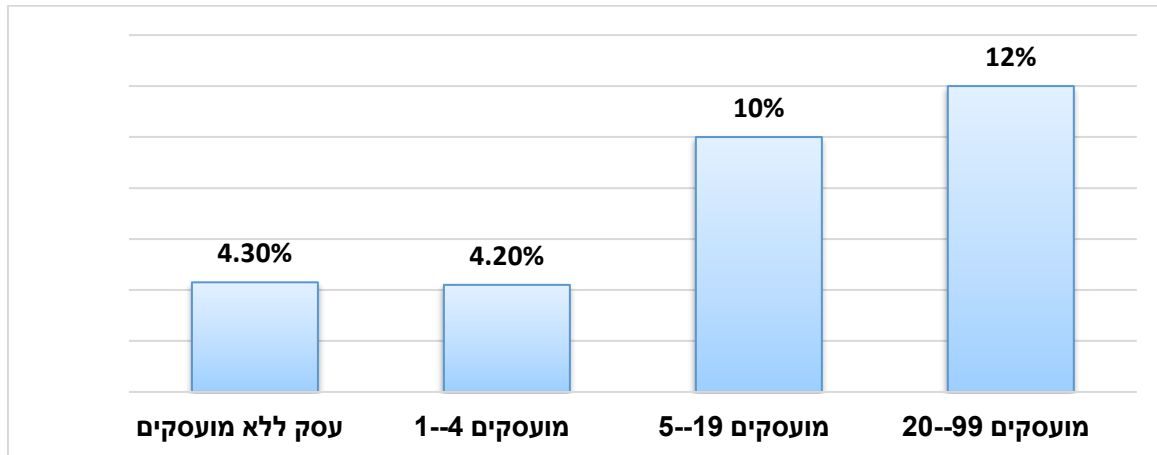
**עסקים שנחשפו למתקפת סייבר בשנה האחרונה ומידת הנזק שנגרם**  
 המשיבים בסקר נשאלו האם העסק נחשף למתקפת סייבר בשנה האחרונה, 6% מכלל העסקים השיבו בחיוב. עסקים שהשיבו בחיוב נשאלו עד כמה התקיפה הזיקה להמשך פעילות העסק. קרוב ל-1% מתוך 6% (16.6% מאילו שהותקפו) דיווחו שהתקיפה גרמה להם לנזקים משמעותיים ו-2.45% (42% מאילו שהותקפו) נוספים דיווחו על נזקים לא משמעותיים.

### תרשים 17: שיעור העסקים שנחשף למתקפת סייבר בשנה האחרונה



ככל שהעסק גדול יותר הוא חשוף יותר למתקפות סייבר כ-4% מהעסקים עם 0 - 4 מועסקים דיווחו שחוו מתקפה בשנה האחרונה בהשוואה ל-10% מעסקים עם 5 - 19 מועסקים ו-12% בעסקים עם 20 - 99 מועסקים.

**תרשים 18 : שיעור העסקים שנחשפו למתקפת סייבר בשנה אחרונה, לפי גודל עסק**



## נספחים

### נספח 1 - מתודולוגיה

בכדי שאפשר יהיה לבחון הבדלים בין עסקים בגדלים שונים, ובין ענפי כלכלה שונים, ניתן במדגם העסקים ייצוג יתר לענפי מסחר, ייצור ובנייה, וזאת על חשבון ענף השירותים. כמו כן בסקר ניתן ייצוג יתר לעסקים הקטנים (5 - 19) ולעסקים הבינוניים (20 – 100 מועסקים) על חשבון העסקים הזעירים (0 – 4). כך שהמדגם בסקר לא היה מייצג וכדי שאפשר יהיה להסיק ממנו, בוצע בניתוח התוצאות תיקון לייצוגיות העסקים (בחישובים משוקללים בלבד) לפי קבוצות גודל העסק (מספר מועסקים כפי שמדווח ע"י בעלי העסקים עצמם) באופן הבא:<sup>9</sup>

הסקר היה סקר טלפוני, שנערך בחודשים יוני-יולי 2023 בקרב 902 עסקים, ושיעורי ההשבה על הסקר עמדו על 11% ראיונות שהסתיימו בהצלחה. בשנת 2022 שיעורי ההשבה עמדו על 13% וב-2021 על 11%.

### סיכום ההשבה לסקר -2024-2021

2021		2022		2023		2024		
%	רשומות	%	רשומות	%	רשומות	%	רשומות	
100%	7,956	100%	7,089	100%	7,916			סך הכול
11%	900	13%	900	11%	902			השלים סקר
9%	692	55%	3,919	49%	3,877			תפוס/אין מענה
42%	3,363	2%	167	2%	196			ביקש שיתקשרו אליו במועד מאוחר יותר
2%	140	19%	1356	22%	1,765			סירב
20%	1,557	11%	747	15%	1,176			מספר שגוי/ נתב שיחות. עסק נסגר וכדומה

<sup>9</sup> במקרים בהם הנסקר לא השיב על מספר מועסקים, המידע הושלם ממאגר הנתונים של הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים.

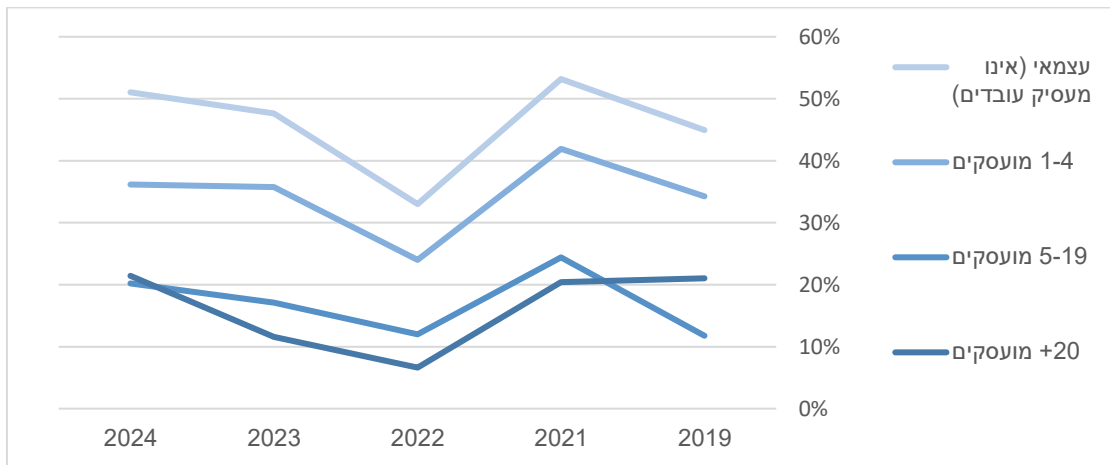


## נספח 2 – פילוחים לפי חסמים עיקריים

### מציאת לקוחות

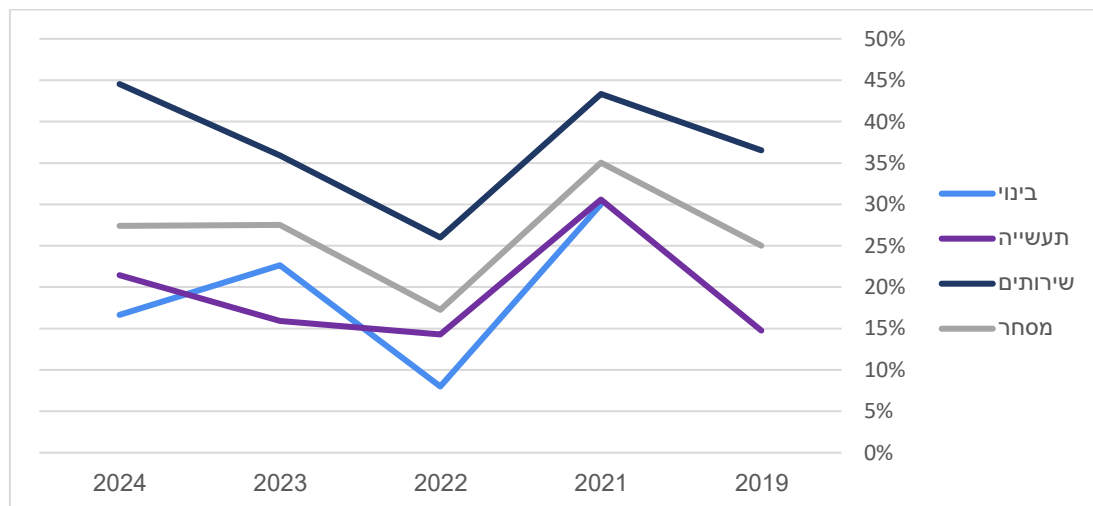
בפילוח החסמים, לפי ענף ושנים, מציאת לקוחות הינו חסם בולט להצלחת העסק, והוא משמעותי יותר ככל שהעסק קטן יותר. ב-2024, עבור יותר מחצי מהעצמאיים הוא מהווה חסם עיקרי בהשוואה ל-20% בלבד בקרב עסקים עם 5 מועסקים או יותר.

#### תרשים 16 – שיעור העסקים שצינו מציאת לקוחות כחסם העיקרי לפי קבוצת גודל



ענף השירותים הינו הענף שבו חסם זה הוא הבולט ביותר על פני שנים. תעשייה ובינוי הם ענפים בהם מציאת לקוחות לא מהווה חסם שכיח.

#### תרשים 17 – שיעור העסקים שצינו מציאת לקוחות כחסם העיקרי לפי ענף

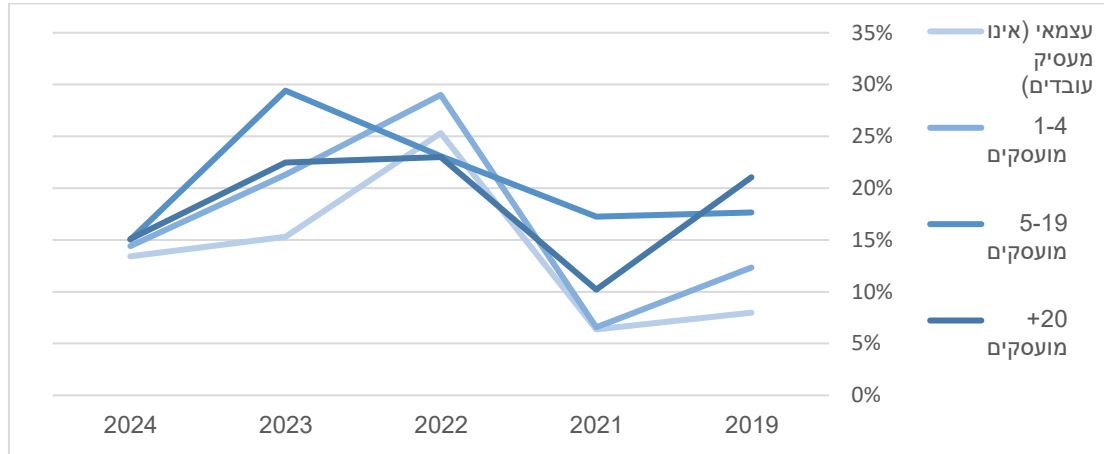


### עלויות ייצור, חומרי גלם וסחורות

באשר לחסם זה, עסקים נשאלו מהם הפרמטרים המייצגים עלויות ייצור. מרבית העסקים ייחסו חסם זה להתייקרות של סחורות, הובלה ושכירות. בפילוח שיעור העסקים שצינו חסם זה כעיקרי בקרב קבוצות גודל, לא נראה שיש הבדלים משמעותיים, בין קבוצות הגודל, בנוגע לצינון

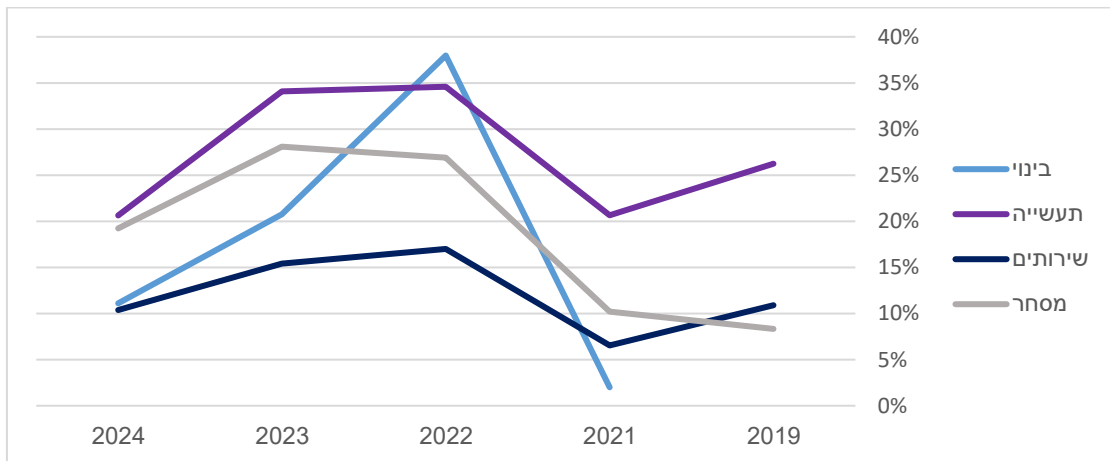
עלויות היצור כחסם. אך ניתן לראות כי ב-2022 ישנה עלייה משמעותית בשכירות של חסם זה, ולאחר מכן, החל מ-2023, ירידה.

**תרשים 18 – שיעור העסקים שציינו עלויות ייצור, חומרי גלם וסחורות כחסם העיקרי לפי גודל עסק**



בפילוח לפי ענפים, ניתן לראות כי ענף התעשייה הוא הענף שבו, לאורך כל השנים, עלויות ייצור מהווה חסם עיקרי לחלק ניכר מהעסקים. החל מ-2022 יותר עסקים בענפי הבינוי, ובענפי המסחר, מתמודדים עם התייקרות עלויות הייצור, ביחס לעסקים מענפי השירותים. ניתן להסביר זאת בכך שענפים אלה מחזיקים יותר הון וסחורות מאשר עסקים בענפי השירותים.

**תרשים 19 – שיעור העסקים שציינו עלויות ייצור, חומרי גלם וסחורות כחסם העיקרי לפי ענף**



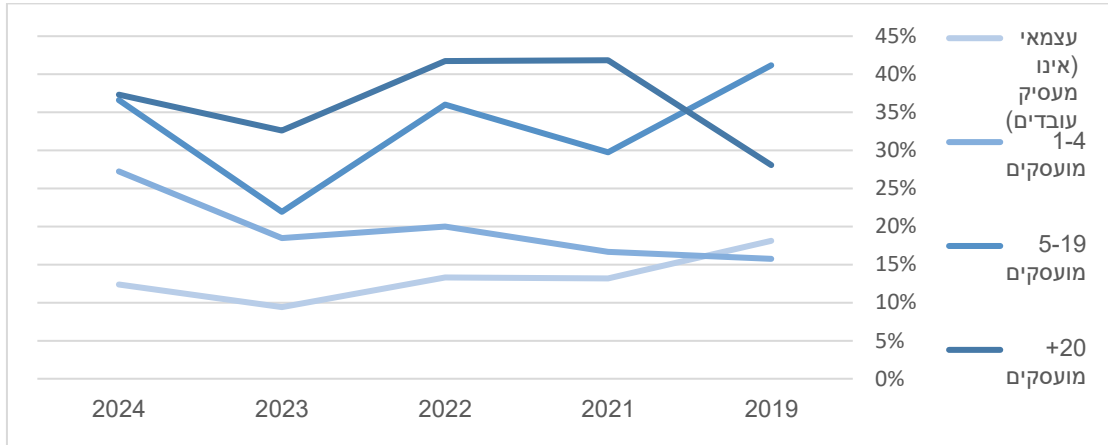
מכיוון שבשנת 2021 היה חסם עיקרי נוסף לעסקים, של קושי בהגעה פיזית בגלל מגבלות הקורונה, ייתכן והדבר השפיעה מעט על שיעורי העסקים שציינו עלויות ייצור כחסם העיקרי ולכן השיעורים נמוכים באופן גורף לאותה שנה.

**זמינות כוח עבודה או ניהול מיומן**

עסקים שענו לגבי חסם זה, נשאלו מה הגורם העיקרי שלו. 53% מהם ציינו שהקושי בהעסקת עובדים בשכר רווחי הינו הגורם העיקרי המאפיין חסם זה. זאת בהשוואה ל-43% בשנת 2023. עלויות שכר והכשרה גם הם גורמים בולטים. בפילוח לפי קבוצות גודל של העסקים שציינו

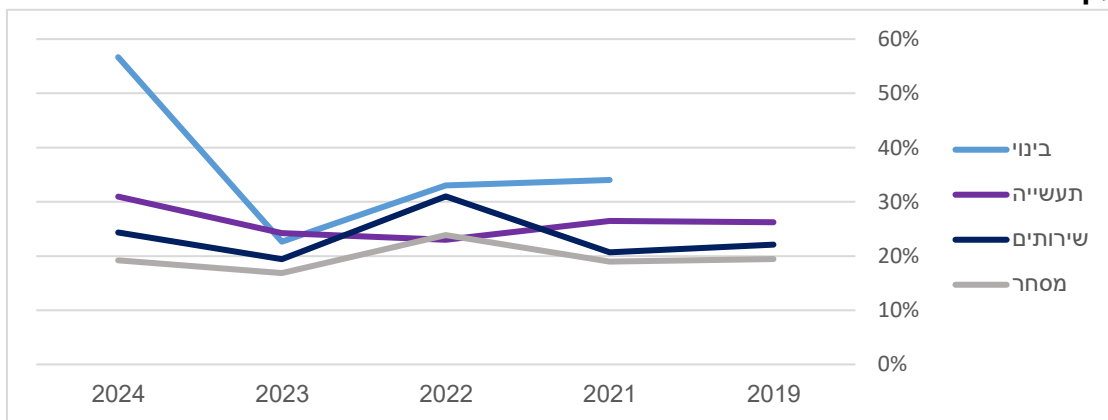
גורמים אלו נראה שהם מאפיינים במידה רבה עסקים עם לפחות 5 מועסקים. בקרב עסקים קטנים יותר, לא מדובר בגורמים שכיחים.

**תרשים 20 - שיעור העסקים שצינו זמינות כוח עבודה או ניהול מיומן כחסם העיקרי, לפי קבוצת גודל**



בפילוח זמינות כוח עבודה לפי ענף, ניתן לראות כי ענף הבינוי מתקשה לגייס כוח עבודה בשנת 2024 יותר משאר הענפים. נראה שמצב זה קשור למלחמת חרבות ברזל.

**תרשים 21 - שיעור העסקים שצינו זמינות כוח עבודה או ניהול מיומן כחסם העיקרי, לפי ענף**



### נספח 3 - שאלון – סקר עסקים 2024

פתיח:

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

אפשר לדבר בבקשה עם אחד המנהלים בעסק או בעליו?

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

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

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

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

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

2. כמה מועסקים עובדים היום בעסק, **כולל בעלים ומנהלים**? (לסוקר - יש להדגיש שהמספר כולל בעלים / מנהלים, יש לקבל תשובה מספרית בלבד (ניתן להסתפק באומדן) \_\_\_\_\_.

א. לא יודע (סינון – יוצא מהסקר).

ב. מסרב להשיב (סינון – יוצא מהסקר).

אם מעל 100 עובדים, יש להודות ולסיים את הסקר.

3. כמה מועסקים/ות היו במילואים מפרוץ המלחמה מעל ל-30 יום? \_\_\_\_\_

4. האם מצבת העובדים היום בהשוואה למצבת העובדים לפני שנה?

א. נמוכה יותר ללא קשר למלחמה

ב. ללא שינוי עד למלחמה ונמוכה יותר אחרי המלחמה

ג. דומה למצבת העובדים לפני שנה

ד. הייתה גבוהה יותר עד למלחמה ונמוכה יותר מהמלחמה

ה. גבוהה יותר משנה שעברה ללא קשר למלחמה

ו. אחר \_\_\_\_\_

5. בהשוואה לאותה התקופה בשנה שעברה האם רווחיות העסק:

א. עלתה

ב. נשארה דומה

ג. ירדה

ד. לא ניתן לדעת

6. ביחס לשנת 2023 האם היקף הפעילות העסקית של העסק:
- א. עלה עד למלחמה, וגם אחרי שהחלה המלחמה
  - ב. עלה עד למלחמה, וירד אחרי תחילת המלחמה
  - ג. ללא שינוי משמעותי, ללא קשר למלחמה
  - ד. ללא שינוי עד למלחמה, וירד אחרי תחילת המלחמה
  - ה. ירד גם לפני המלחמה וגם אחרי
  - ו. אחר \_\_\_\_\_
  - ז. העסק הוקם רק ב-2023 (לא להקריא)

7. האם חשבת לסגור את העסק לצמיתות בשנה החולפת?
- א. כן, חשבתי לסגור כבר לפני המלחמה
  - ב. כן, חושב לסגור בעקבות המלחמה
  - ג. לא (עובר לשאלה 9)

8. מה הסיבות שגרמו לך לשקול לסגור את העסק?

- א. הוצאות גבוהות
- ב. הכנסות נמוכות ממה שנדרש כדי שהעסק יהיה רווחי
- ג. חוסר ודאות
- ד. קרוב לגיל הפנסיה
- ה. הזדמנות כלכלית אחרת
- ו. אחר \_\_\_\_\_

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

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

מי שענה בשאלה 9 א

8. מה הקשיים של העסק בגישה למימון? (אפשר לענות על יותר מתשובה אחת)
- א. אני זקוק להלוואה לעסק, אך אף גורם אינו מאשר לי קבלת הלוואה
  - ב. אני זקוק למימון אך נמנע בשל עלויות המימון הגבוהות
  - ג. חסרים לי ביטחונות לצורך השגת מימון
  - ד. הבנק לא מגדיל לי את מסגרת האשראי

- ה. אני מחכה לפיצויים ולא מקבל אותם  
ו. חסם אחר \_\_\_\_\_

מי שענה בשאלה 9 ג

9. מה הקשיים של העסק מבחינת כח האדם? (אפשר לענות על יותר מתשובה אחת)
- א. תחלופת עובדים גבוהה  
ב. עלויות גבוהות להכשרה של כוח אדם חדש  
ג. קשה להשיג עובדים או מנהלים בשכר המאפשר את רווחיות העסק  
ד. עלויות השכר עלו משמעותית בשנה האחרונה  
ה. קשה להשיג עובדים מקצועיים לסוג העסק שלי  
ו. מחסור בעובדים זרים  
ז. היעדרות עובדים עקב מילואים  
ח. היעדרות עובדים מסיבות ביטחוניות  
ט. סיבה אחרת \_\_\_\_\_

מי שענה בשאלה 9 ה

10. מה החסמים של העסק מבחינת עלויות ייצור, חומרי גלם או סחורות? (אפשר לענות על יותר מתשובה אחת)
- א. חומרי הגלם או הסחורות התייקרו בשנה האחרונה באופן משמעותי  
ב. עלויות ייצור אחרות שעלו (חשמל, מים, ארנונה)  
ג. עלויות שכירות ומבנה (כולל דמי ניהול)  
ד. עלויות שילוח גבוהות  
ה. סיבה אחרת \_\_\_\_\_

דיגיטציה

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

- א. כן  
ב. לא

ועכשיו אשאל אותך כמה שאלות לגבי מסחר מקוון

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

- א. חנות אינטרנטית (לדוגמא: מציגה מוצרים ומקבלת הזמנות כולל תשלום ללא יצירת קשר עם נציג).
- ב. פעילות שיווקית באינטרנט (אתר לצורך מיתוג, פרסום ממומן - דף עסקי, רשתות חברתיות - אינסטגרם וכו') (מי שעונה רק על שאלה זו מדלג לשאלה 19).
- ג. פלטפורמה אחרת \_\_\_\_\_ (דלג לשאלה 19).

ד. לא (דלג לשאלה 19).

13. [לעסקים שמפעילים חנות מקוונת] מהו שיעור המסחר המקוון בעסק כיום, מסך המחזור הכללי? (לסוקר: שיעור הכוונה לאחוז, המחזור הכללי הכוונה להכנסה הכוללת)  
לסוקר ללא הקראת תשובות

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

14. [לעסקים שמפעילים חנות מקוונת] שיעור המסחר המקוון של העסקר כיום בהשוואה לשנה הקודמת (2023).

- א. עלה במידה רבה.
- ב. עלה במידה מועטה.
- ג. נשאר ללא שינוי.
- ד. ירד במידה מועטה.
- ה. ירד במידה רבה.
- ו. לא היה מסחר מקוון בשנת 2023
- ז. לא יודע (לא להקריא)

15. האם אתה עושה שימוש באחת או יותר מהמערכות הדיגיטליות הבאות?

- א. מערכת לניהול כספים
- ב. מערכת לניהול לקוחות
- ג. מערכת לניהול הייצור
- ד. מערכת לניהול לוגיסטי
- ה. מערכת אחרת
- ו. לא (עובר לשאלה 23)

16. האם בשנה האחרונה העסק נחשף למתקפת האקרים? (למשל: הצפנה של המידע על המחשב ובקשות כופר, פריצה לחשבון המייל, השתלטות על המייל, על אתר הפייסבוק וכדומה, השתלטות על הוואטסאפ)

- א. כן
- ב. לא (עובר לשאלה 22)

17. מה היו הנזקים של ההתקפה?

- א. ההתקפה לא הצליחה ולא היו נזקים  
 ב. ההתקפה הצליחה, אולם נזקים לא משמעותיים  
 ג. נזקים משמעותיים  
 ד. נזקים קריטיים שאנחנו עדיין סובלים מהם
18. באילו כלים אתה משתמש כדי להתגונן ממתקפה של האקרים? (ניתן לענות יותר מתשובה אחת) (לכל המשיבים)
- א. מעדכן תוכנות באופן שוטף  
 ב. מבצע גיבויים תקופתיים  
 ג. משתמש בתוכנות ההגנה שבאות באופן מובנה עם ציוד המחשוב שלי  
 ד. משתמש בתוכנות ייעודיות להגנת סייבר  
 ה. מפעיל ספקים חיצוניים שמומחים להגנת סייבר  
 ו. עורך הדרכות לעובדים  
 ז. מגדיר הרשאות למשתמשים/ מדיניות סיסמה חזקה  
 ח. משתמש בחומת אש במערכת המחשוב של העסק  
 ט. מצפין קבצים בעלי רגישות
19. אילו מהכלים הוספת אחרי המתקפה? (ניתן לענות יותר מתשובה אחת) (מי שהשיב בשאלה 20א)
- א. עדכון תוכנות באופן שוטף  
 ב. ביצוע גיבויים תקופתיים  
 ג. שימוש בתוכנות ההגנה שבאות באופן מובנה עם ציוד המחשוב שלי  
 ד. שימוש בתוכנות ייעודיות להגנת סייבר  
 ה. הפעלת ספקים חיצוניים שמומחים להגנת סייבר  
 ו. עריכת הדרכות לעובדים  
 ז. הגדרת הרשאות למשתמשים/ מדיניות סיסמה חזקה  
 ח. שימוש בחומת אש במערכת המחשוב של העסק  
 ט. הצפנת קבצים בעלי רגישות
20. מתי התחלת להפעיל ספקים חיצוניים מומחי הגנת סייבר (מי שהשיב 22 ה)?
- א. מפעיל כבר הרבה שנים עוד לפני שחוויתי מתקפת האקרים  
 ב. מפעיל לאחר שחוויתי מתקפת האקרים על העסק  
 ג. מפעיל מאז המלחמה  
 ד. אחר \_\_\_\_\_
- לצורך ניתוח סטטיסטי בלבד:
21. מהו תחום עיסוקו העיקרי של העסק? (להקריא תשובות- אם מציין יותר מסוג אחד לכתוב באחר)
- א. תעשייה ויצור.  
 ב. שירותים  
 ג. מסחר קמעונאי.



ד. מסחר סיטונאי

ה. בינוי.

ו. אחר \_\_\_\_\_

תודה רבה על שיתוף הפעולה!

לסוקר: למלא את מין המשיב \_\_\_\_\_