

Global Entrepreneurship Monitor (GEM)

דוח לאומי – יזמות בישראל

אהוד מניפז • יואש אברהמי • מירי לרנר

תוכן עניינים

3.....	רשימת תרשימים
5.....	רשימת טבלאות
6.....	הקדמה
7.....	הגדרת המושגים של מחקר GEM
7.....	הגדרת מושגי המחקר
8.....	על המחקר
8.....	מטרות המחקר
8.....	המדינות המשתתפות בשנת 2007
9.....	צוות מחקר GEM בישראל
9.....	איסוף נתוני המחקר
11.....	עיקרי הממצאים בדוח GEM הגלובלי GEM Global report 2007
11.....	אפיונים גלובליים
11.....	ממצאים עיקריים
15.....	GEM ישראל 2007
15.....	ממצאים עיקריים
16.....	מאפייני היזמות בישראל 2007
17.....	יזמות בחתך מגזרי אוכלוסייה
18.....	היקף השקעה ממוצעת נדרשת להקמת עסק חדש בישראל לפי GEM 07
20.....	יזמות טכנולוגיה גבוהה ובינונית
21.....	יזמות עם ציפיות גבוהות לצמיחה מהירה
22.....	יזמות לפי גיל
22.....	יזמות מתוך בחירה ויזמות מתוך כורח
23.....	נטייה לחדשנות ואימוץ טכנולוגיות חדשות - יזמי ישראל בהשוואה למדינות GEM 2007
26.....	מכוונות ליצוא ולפריסה גלובלית של העסקים הצעירים
27.....	יזמים חוזרים, התנסות קודמת בבעלות וניהול עסק בישראל
29.....	רמת השכלה והשתתפות בפעילות יזמית
30.....	מאפייני השקעות מלאכים (ANGELS) בישראל

תפיסות ביחס ליזמות באוכלוסייה הבוגרת, גילאי 18-64 הלא יזמית בישראל ובהשוואה למדינות GEM 07 (פוטנציאל יזמי, הזדמנויות, כישורים ומיומנויות, פחד מכישלון, כוונות יזמיות) 32

סגירת עסקים בישראל 37

הסביבה היזמית: סקר המומחים בישראל 2007 על תנאי הרקע היזמיים 43

תמיכה פיננסית 44

מדיניות ממשלתית 46

תוכניות ממשלתיות 47

השכלה והכשרה 49

הטמעה/העברה של מחקר ופיתוח 51

תשתיות מסחריות ומקצועיות 52

גמישות השוק וחסמי כניסה 53

נגישות (קלות/נוחות הגישה) לתשתיות פיזיות 55

נורמות חברתיות ותרבותיות 56

תרבות יזמית 59

הגנה על זכויות קניין רוחני 60

סקר המומחים: על יזמות נשים 61

סקר המומחים על נטיות לחדשנות 62

מה ניתן לשנות כדי להרחיב את מעגל היזמים והעסקים החדשים בישראל? עיקרי מסקנות והמלצות המחקר 64

שיפור השרות הממלכתי לעסקים חדשים 64

המלצות בתחום הפיננסי והרגולטורי 65

שיפור תחום החינוך, הכשרה מקצועית וחינוך ליזמות 65

חממות טכנולוגיות וחממות לעסקים שאינם היי-טק 65

המלצות בתחום מחקר ופיתוח 66

עידוד אוכלוסיות ייחודיות 66

הארגונים נותני החסות למחקר 67

ביבליוגרפיה 68

רשימת תרשימים

תרשים 1: שלבי הפעילות היזמית 9

תרשים 2: המודל התיאורטי של GEM 10

תרשים 3: הקשר בין רמת היזמות של עסקים צעירים ורמת הכנסה לנפש (PPP) 12

תרשים 4: השוואת נתוני יזמות בישראל ביחס למדינות GEM 07 16

- תרשים 5: התפלגות יזמי ישראל בשלב העסקים הצעירים לפי קבוצות גיל ומגזר אוכלוסייה 18.....
- תרשים 6: התפלגות היזמים בישראל בשלב העסקים הצעירים (TEA) לפי שיוך דתי 18.....
- תרשים 7: גודל השקעה ממוצעת בש"ח להקמת עסק חדש בשלב העסקים הצעירים לפי מגדר ומגזר 19.....
- תרשים 8: אחוז יזמים בשלבי העסקים הצעירים והעסקים הבוגרים הפעילים בטכנולוגיה גבוהה ובינונית (בהתאם לדירוג ה-OECD) 20.....
- תרשים 9: שכוחות יחסית של ציפיות לצמיחה גבוהה בעסקים צעירים בקרב מדינות GEM, 2006-2000 21.....
- תרשים 10: יזמות לפי גיל ושלב היזמות 22.....
- תרשים 11: יזמות מתוך בחירה במדינות GEM המדד המשופר 2007 23.....
- תרשים 12: מוצרים חדשים והיעדר מתחרים לעסקים צעירים ועסקים מבוססים במדינות GEM 07 24.....
- תרשים 13: חדשנות טכנולוגית בעסקים צעירים במדינות GEM 07 25.....
- תרשים 14: חדשנות טכנולוגית בעסקים בוגרים במדינות GEM 07 25.....
- תרשים 15: אחוז עסקים צעירים ועסקים בוגרים שלהם יותר מ-50% מהלקוחות בחו"ל 26.....
- תרשים 16: אחוז יזמים חוזרים בשלב העסקים הצעירים (TEA) במדינות GEM 07 28.....
- תרשים 17: אחוז יזמים חוזרים בשלב העסקים הבוגרים (EB) במדינות GEM 07 28.....
- תרשים 18: אחוז יזמים חוזרים בישראל מתוך כלל היזמים, לפי שלבי היזמות 29.....
- תרשים 19: השוואת שיעורי היזמות לפי רמת השכלה בשבע מדינות GEM בשלבי העסקים הצעירים והבוגרים 30.....
- תרשים 20: השוואת אחוז המלאכים באוכלוסייה הבוגרת במדינות GEM 07 31.....
- תרשים 21: ישראל מול מדינות: GEM הפוטנציאל לפעילות יזמית באוכלוסייה הבוגרת, גילאי 18-64 בניכוי היזמים בפועל... 33...
- תרשים 22: ישראל מול מדינות GEM - תפיסת הזדמנויות עסקיות באוכלוסייה הבוגרת, גילאי 18-64 בניכוי היזמים בפועל.. 34
- תרשים 23: ישראל מול מדינות GEM: תפיסת יכולות ומיומנויות באוכלוסייה הבוגרת, גילאי 18-64 בניכוי היזמים בפועל..... 34
- תרשים 24: ישראל מול מדינות GEM: תפיסת פחד מכישלון באוכלוסייה הבוגרת, גילאי 18-64 בניכוי היזמים בפועל..... 35
- תרשים 25: ישראל מול מדינות GEM: כוונות יזמיות באוכלוסייה הבוגרת, גילאי 18-64 בניכוי היזמים בפועל..... 35
- תרשים 26: השוואת תפיסות ביחס ליזמות של גברים ונשים בישראל 2007 באוכלוסייה בוגרת, גילאי 18-64..... 36
- תרשים 27: בעלי עסקים שסגרו ב-12 החדשים שלפני המחקר: אלו שסגרו והעסק פסק להתקיים ואלו שיצאו והעסק המשיך בבעלות אחרת - השוואת כל מדינות GEM 07..... 38
- תרשים 28: סיבות לסגירת עסקים - השוואה בין שבע מדינות GEM 07..... 40
- תרשים 29: ממוצע דירוג המומחים את התחום הפיננסי במדינות GEM 07..... 44
- תרשים 30: ממוצע דירוג המומחים את שאלה מספר 3: בישראל יש מספיק סובסידיות ממשלתיות זמינות לקידום הקמת עסקים חדשים וצומחים..... 45
- תרשים 31: ממוצע דירוגי המומחים בישראל את התחום הפיננסי בשנים 2007-2000..... 45
- תרשים 32: מדד ראשון - ממוצע דירוג המומחים את שאלות 1-3 בתחום במדיניות הממשלתית במדינות GEM 07..... 46

47.....	GEM 07	תרשים 33: מדד שני - ממוצע דירוג המומחים את שאלות 4-7 בתחום המדיניות הממשלתית במדינות
48.....	GEM 07	תרשים 34: ממוצע דירוג המומחים את תחום התוכניות הממשלתיות במדינות
49.....	GEM 07	תרשים 35: מדד ראשון - ממוצע דירוג המומחים שאלות 1-3 בתחום ההשכלה וההכשרה במדינות
50.....	GEM 07	תרשים 36: ממוצע דירוג המומחים את שאלות 4-6 בתחום ההשכלה וההכשרה במדינות
51.....	GEM 07	תרשים 37: ממוצע דירוג המומחים את תחום המחקר והפיתוח במדינות
52.....	GEM 07	תרשים 38: ממוצע דירוג המומחים את תחום השירותים העסקיים במדינות
53...	GEM 07	תרשים 39: מדד ראשון - ממוצע דירוג המומחים את שאלות 1-2 בתחום גמישות השוק וחסמי כניסה במדינות
54.....	GEM 07	תרשים 40: מדד שני - ממוצע דירוג המומחים את שאלות 3-6 בתחום גמישות השוק וחסמי כניסה במדינות
55.....	GEM 07	תרשים 41: ממוצע דירוג המומחים את תחום הנגישות לתשתיות פיזיות במדינות
56.....	GEM 07	תרשים 42: ממוצע דירוג המומחים את תחום הנורמות חברתיות והתרבותיות במדינות
57.....	GEM 07	תרשים 43: דירוג המומחים את שאלה 5 בתחום נורמות חברתיות ותרבותיות במדינות
58.....	GEM 07	תרשים 44: ממוצעי דירוג המומחים הישראלים את שאלה 5 בתחום נורמות חברתיות ותרבותיות
59.....	GEM 07	תרשים 45: ממוצע דירוג המומחים את תחום התרבות היזמית במדינות
60.....	GEM 07	תרשים 46: ממוצע דירוג המומחים את תחום הקניין הרוחני במדינות
61.....	GEM 07	תרשים 47: ממוצע דירוג המומחים את תחום יזמות הנשים במדינות
63.....	GEM 07	תרשים 48: ממוצע דירוג המומחים את תחום הנטיות לחדשנות במדינות

רשימת טבלאות

13.....	GEM 2007	טבלה 1: רמת פעילות יזמית ובעלות על עסקים במדינות 2007 GEM באוכלוסייה הבוגרת, גילאי 18-64
17.....	2007-2002	טבלה 2: השוואת נתוני יזמות בישראל 2002-2007
20...		טבלה 3: גודל השקעה ממוצעת והשקעה עצמית ממוצעת להקמת עסק חדש בשלב העסקים הצעירים לפי מגדר ומגזר
37.....	GEM 2007	טבלה 4: סך-הכל סגירות או יציאות מעסק בבעלות ב-12 החודשים שקדמו למחקר GEM 2007, כולל עסקים שחדלו להתקיים ועסקים שהמשיכו להתקיים בבעלות אחרת
38.....		טבלה 5: יזמים שפרשו מהעסק והעסק המשיך לפעול בבעלות אחרת
40.....	GEM 07	טבלה 6: השוואת סיבות לסגירת עסקים - השוואה בין כלל מדינות GEM 07
42.....	GEM 07	טבלה 7: סך-הכל סגירות/יציאות מעסק בבעלות בישראל ב-12 החודשים שקדמו למחקר GEM 07, כולל עסקים שהפסיקו להתקיים ועסקים שהמשיכו בבעלות אחרת, לפי מגזרי האוכלוסייה
42.....	GEM 07	טבלה 8: התפלגות עסקים שהבעלים יצא/פרש ב-12 החודשים שקדמו למחקר GEM 07 והעסק המשיך להתקיים בבעלות אחרת. חתך לפי מגזרי אוכלוסייה בישראל
60.....	GEM 2007-2000	טבלה 9: תרבות יזמית: ישראל מול ממוצע GEM בשנים 2000-2007

דבר הנשיאה

אוניברסיטת בן גוריון נוסדה במטרה להוביל את פיתוח הנגב. ברוח של מטרה זו, האוניברסיטה מעניקה מנהיגות אקדמית אזורית לצד תרומה משמעותית לפיתוח כלכלי וחברתי. תכנית מחקר GEM – Global Entrepreneurship Monitor תואמת את יעוד אוניברסיטת בן גוריון בנגב להימצא בחזית מחקר בינלאומי תוך קידום תכניות מחקר בעלות חשיבות לאומית וגלובלית, כגון נושאי מדבור, מים ובטחון לאומי. אוניברסיטת בן גוריון רואה את תכנית מחקר GEM כהזדמנות להרחבת הידע וההבנה של הקשרים רבי-הפנים בין יזמות עסקית, טכנולוגית וחברתית מצד אחד, ופיתוח כלכלי וחברתי באזור הנגב ובמדינה, מצד שני. יתרה מזאת, מדרוג והשוואה של פעילות יזמית ואימוץ מדיניות ציבורית מתאימה, נעשות חשובות יותר ויותר בעיניים של שינויים כלכליים וחברתיים ובעטיה של ההכרה הגוברת והולכת בחשיבות של יזמות לקידום כלכלות לאומיות.

מחקר זה מאתר המשתנים המהותיים של יזמות בישראל בהקשר הגלובלי, תוך בחינה בו זמנית של פעילות יזמית ביותר מארבעים וחמש מדינות. המחקר מוביל על ידי קבוצת חוקרים בעלי שם בנושאי יזמות וניהול עסקי ממוסדות אקדמיים ידועים שם מסביב לעולם. תכנית המחקר כוללת השוואה בין פעילות של יזמות ברמת הלאומית וברמה הגלובלית ומבססת קשרים משמעותיים הרלוונטיים למנהיגים עסקיים וקובעי מדיניות ציבורית, תוך ביצוע סקר נרחב וראיונות מעמיקים עם קובעי מדיניות, מנהלים בכירים ואישי ציבור.

אוניברסיטת בן גוריון גאה להנהיג מחקר חשוב זה, מחזקת את ידי צוות המחקר הישראלי במרכז עירא לעסקים, טכנולוגיה וחברה והשותפים למחקר מסביב לעולם. האוניברסיטה מברכת על הישגי צוות המחקר התורם לקידום חזית הידע בנושאי יזמות וניהול יזמות.

פרופ' רבקה כרמי

נשיאה

אוניברסיטת בן גוריון

הקדמה

מרכז עירא לעסקים טכנולוגי וחברה באוניברסיטת בן גוריון בנגב, מיסודה של קרן עירא, רואה את מחקר GEM – Global Entrepreneurship Monitor כהזדמנות חשובה, מעמיקה וגלובלית להרחבת הידע וההבנה בנושאי יזמות וניהול יזמות, תוך איתור המרכיבים המשמעותיים של פעילויות כלכליות וחברתיות חשובות אילו.

מוסדות אקדמיים, ממשלות וקהילות העסקים מסביב לעולם מכירים, זה מכבר, בתרומת הפעילות היזמית לקידום כלכלות מקומיות, לאומיות ואזוריות. יתרה מכך, מסתבר כי תפקידי היזם הבודד ויזמות עוברית נדרשים לחקירה מקיפה משום שהם משפיעים מהותית על שיעור ההצלחה וההיקף כמו גם על ברות הקיימא של הפעילות היזמית. מחקר זה הינו מחקר גלובלי, רב שנתי, של יזמות וצמיחה כלכלית אשר התחיל בשנת 1999 עם עשר מדינות, מדינות ה-G-7, דנמרק, פינלנד וישראל. במשך השנים התרחב מספר המדינות המשתתפות במחקר מעבר לארבעים וחמש. המחקר נערך על ידי צוות מומחים ידועי שם ביזמות וניהול הנמצאים במוסדות אקדמיים מובילים ברחבי העולם. צוות המחקר משמש כמרכז מצוינות למחקר אקדמי פורה ומפרה ושוקד על בדיקה ופיתוח של מדיניות ציבורית רלוונטית. מטרת תכנית מחקר GEM הן: ראשית, להעריך כל שנה את מצב היזמות במדינות העולם. שנית, לחשב את אינדקס היזמות הגלובלי, לצד אינדקסים כלכליים ועסקיים אחרים כדוגמת מדד התחרותיות העולמי (WCI) ומדד החופש הכלכלי (EFI). שלישית, לזהות תנאי תשתית המעודדים יזמות ברמה הלאומית. רביעית, להמליץ על מדיניות מתאימה למקבלי החלטות. תוצאות המחקר מסייעות באיתור תכניות לחינוך והדרכה ביזמות בייחוד בהקשר להתמודדות עם המשבר הכלכלי הגלובלי.

מרכז עירא נקרא על שם המהנדס, טיים ומדריך טיים סרן עירא להט-גרצברג ז"ל שנהרג בשנת 1973. עירא היה ציוני מחויב, מעורב חברתית, יזם בעל חן רב ורוחב לב. עירא השאיר חותמו והשפיע על אנשים רבים בני גילו ומבוגרים הימנו. במשך כשלושים שנה קרן עירא מובילה ותורמת לפיתוח וקידום ניהול עסקי בישראל. מרכז עירא לעסקים, טכנולוגיה וחברה מעורב במחקרים אקדמיים גלובליים כדוגמת מחקר GEM, פעילויות של מעורבות קהילתית, כדוגמת יזמים צעירים ישראל ופעילויות הנצחה. קרן עירא ומרכז עירא באוניברסיטת בן גוריון מברכות את השגי צוות מחקר GEM בישראל ואת משתפתי המחקר בארץ ומעבר לים.

פרופ' אהוד מניפז

יו"ר מייסד

מרכז עירא לעסקים טכנולוגיה וחברה

מופקד הקתדרה ליזמות על שם אייב וסול קרוק

אוניברסיטת בן גוריון

הגדרת המושגים של מחקר GEM

הגדרת מושגי המחקר:

השואפים לבנות עסק שיעסיק 20 מועסקים ויותר תוך 5 שנים ממועד המחקר. אצל יזמים בעלי עסקים בוגרים המדד מבטא את המציאות בעסק באופן חלקי.

• **שכיחות יחסית של יזמות גבוהת צמיחה בקרב היזמים בעסקים צעירים (Expectation of Early-Stage High Growth Entrepreneurial Activity)** – אחוז היזמים בעסקים צעירים מבין היזמים, השואפים לבנות עסק שיעסיק 20 מועסקים ויותר בתוך 5 שנים ממועד המחקר. (בקרב היזמים בעלי עסקים בוגרים המדד מבטא את המציאות ושאיפה לגידול נוסף).

• **שיעור יציאה מעסקים קיימים (Discontinuation rate)** – אחוז מהאוכלוסייה הבוגרת, גילאי 18-64 שיצאו מעסק בבעלותם במהלך 12 החדשים שקדמו למחקר, בין על-ידי סגירה, מכירת העסק, או הפסקת יחסי בעלות וניהול עם העסק. (זה אינו מדד לשיעור כישלון בעסקים).

• **תפיסה של הזדמנויות עסקיות (Perceived opportunities)** – אחוז מהאוכלוסייה הבוגרת, גילאי 18-64 (שכל היזמים בפועל אינם כלולים בו) הרואים הזדמנויות טובות להתחיל עסק באזור בו הם חיים.

• **תפיסת יכולות ומיומנויות יזמיות (Perceived capabilities)** – אחוז מהאוכלוסייה הבוגרת 18-64 (שכל היזמים בפועל אינם כלולים בו) המאמינים שיש להם את הידע, הכישורים והמיומנויות הנדרשים כדי להקים עסק חדש.

• **רמת הפוטנציאל לפעילות יזמית (Potential entrepreneurial activity rate)** – אחוז מהאוכלוסייה הבוגרת, גילאי 18-64 (שכל היזמים בפועל אינם כלולים בו) שאינו מעורב בפעילות יזמית אבל יש לו תפיסה חיובית לגבי יכולותיו בתחום היזמות האישית ולגבי הזדמנויות היזמות באזור מגוריו.

• **יזמות** – "כל ניסיון להקמת עסק או ארגון עסקי, הרחבה ושינוי עסק קיים או יצירת עיסוק עצמאי על-ידי יחיד, צוות, או באמצעות עסק קיים".

• **יזמי עסקים בהתהוות (Nascent entrepreneurs)** – השלב הראשון בהקמת עסק חדש. יזמים שתכננו ופעלו ב-12 החדשים האחרונים בהקמת עסק חדש בבעלותם המלאה או החלקית והעסק שילם שכר או משכורת לא יותר מ-3 חדשים. הפעילות כוללת: ארגון צוות, משאבים, ציוד, מיקום, תכניות עסקיות. חלק מהיזמים עדיין מועסקים במשרה מלאה כשכירים.

• **יזמים בעלי עסקים חדשים (New firm entrepreneurs)** – השלב השני ביזמות. היזמים הם הבעלים, המנהלים חלקית או בשלמות עסק חדש ששילם שכר או משכורת בין 4 ל-42 חודש מאז הקמתו.

• **סך-הכל עסקים צעירים (Total early stage entrepreneurial activity – TEA rate)** – שיעור היזמות הכולל של שני השלבים הראשונים: עסקים בהתהוות ועסקים חדשים באוכלוסייה הבוגרת, גילאי 18-64. במקרים מסוימים, אחוז היזמות TEA נמוך מסכום שני השלבים יחד. מצב זה מתרחש במקרים שבהם היזם שייך עצמו לשני השלבים ונספר רק פעם אחת.

• **עסקים בוגרים (Established business) – EB** – עסקים בבעלות וניהול יזמים הנמצאים בשלב בוגר של פעילות ומשלמים שכר ומשכורת יותר מ-43 חודש (הוקמו לפני 2004).

• **יזמות גבוהת צמיחה (High Growth Entrepreneurial Activity)** – אחוז באוכלוסייה הבוגרת, גילאי 18-64 של היזמים בעסקים צעירים

ממדינות חבר העמים (358). במדגם המייצג ניתנו המשקלים היחסיים לכל מרכיב דמוגרפי וגיאוגרפי באוכלוסייה הבוגרת, גילאי 18-64 בישראל.

- **כוונות יזמות (Entrepreneurial intention)** – אחוז מהאוכלוסייה הבוגרת, גילאי 18-64 (ללא היזמים בפועל) המצהיר על כוונתו לפתוח עסק חדש במהלך 3 השנים הבאות.
- **רמת הפחד מכישלון (Fear of failure rate)** – אחוז מהאוכלוסייה הבוגרת, גילאי 18-64 (ללא היזמים בפועל) שסבורים כי הפחד מכישלון ימנע מהם להקים עסק.
- **מדגם המחקר באוכלוסייה הבוגרת בישראל 2007** – המדגם כלל 2,019 גברים ונשים, מ-3 מגזרים: יהודים ותיקים (1,284), ערבים ישראלים (377), עולים

על המחקר

המדינות המשתתפות בשנת 2007

42 מדינות השתתפו במחקר בשנת 2007. על סמך ממצאי המחקר על הקשרים בין רמת היזמות הלאומית לתוצר המקומי הגולמי לנפש (תמ"ג לנפש), שהצביעו על הבדלים משמעותיים בהתנהגות היזמים, נעשתה אבחנה בין מדינות בעלות הכנסה גבוהה לנפש למדינות בעלות הכנסה בינונית ונמוכה לנפש. בקבוצה הבינונית ונמוכה הכנסה נעשתה חלוקה נוספת בין מדינות אירופה-אסיה למדינות אמריקה הלטינית והקריביים.

מדינות בעלות הכנסה גבוהה לנפש

אוסטריה, ארה"ב, איטליה, אירלנד, איחוד האמירויות הערביות, איסלנד, בריטניה, בלגיה, דנמרק, הונג-קונג, הולנד, יוון, יפן, ישראל, נורבגיה, סלובניה, ספרד, פוארטו ריקו, פורטוגל, פינלנד, צרפת, שבדיה, שווייץ.

מדינות בעלות הכנסה בינונית ונמוכה לנפש

באירופה-אסיה

הודו, הונגריה, לטביה, סין, סרביה, קזחסטאן, קרואטיה, רומניה, רוסיה, תאילנד, תורכיה.

מדינות בעלות הכנסה בינונית ונמוכה לנפש באמריקה

הלטינית והקריביים

אורוגוואי, ארגנטינה, ברזיל, ונצואלה, פרו, צ'ילה, קולומביה, רפובליקה דומיניקאנית.

מחקר GEM הוא מחקר אורך בינלאומי בנושא יזמות וצמיחה כלכלית שהחל בשנת 1999 עם 10 מדינות (G7, דנמרק, פינלנד וישראל). בשנת 2007 השתתפו במחקר 42 מדינות. קונסורציום המחקר GEM שהוקם ביזמת חוקרים מ-Babson-College ו-London Business School ובוסטון התרחב והתפתח בשנים אלו לגוף מחקר מוביל בעולם, המתמקד בהעמקת הבנתנו את הקשרים בין תפיסות של יזמות, יזמות פעילה בהתהוות, וצמיחה כלכלית לאומית. הפרויקט פועל מראשיתו כתכנית מחקר רב-לאומית מתואמת המספקת מדדים להערכה שנתית של מצב היזמות במדינות השותפות.

מטרות המחקר

1. למדוד את ההבדלים ברמת הפעילות היזמית בין מדינות.
 2. לחשוף גורמים המשפיעים על רמת הפעילות היזמית ברמה הלאומית.
 3. לזהות מרכיבי מדיניות שיכולים לקדם פעילות יזמית ברמה הלאומית.
- פרטים נוספים על ממצאי המחקר ופרסומיו ניתן לראות באתר GEM הבינלאומי <http://gemconsortium.org>.

נתוני מחקר GEM נאספים שיטתית משלושה מקורות:

1. סקר רב שנתי באוכלוסייה הבוגרת, גילאי 18-64 באמצעות מדגם מייצג של 2,000 בוגרים לפחות בכל מדינה.* מדגם ישראל 2007 כלל 2,019 גברים ונשים, בחלוקה מייצגת של אוכלוסיית ישראל והתייחס ל-3 מגזרים: יהודי ותיק (N= 1,284), ערבי (N=377), עולים מחבר העמים (ברה"מ) (N=358).
2. ראיונות עומק, פנים אל פנים, ושאלון מקיף עם 36 מומחים הנבחרים על פי תחום התמחותם, עיסוקם והיכרותם המעמיקה עם אחד או יותר מתשעה תחומים שהוגדרו במודל המחקר כ"תנאי מסגרת לפעילות יזמית". הראיונות מתקיימים מדי שנה עם אנשי מפתח שונים.
3. איסוף נתונים כלכליים ממקורות ישראליים ובינלאומיים, המאפשרים השוואה בין המדינות. (הלמ"ס, הבנק העולמי, קרן המטבע העולמית, האו"ם, ומקורות חקר ייעודיים נוספים).

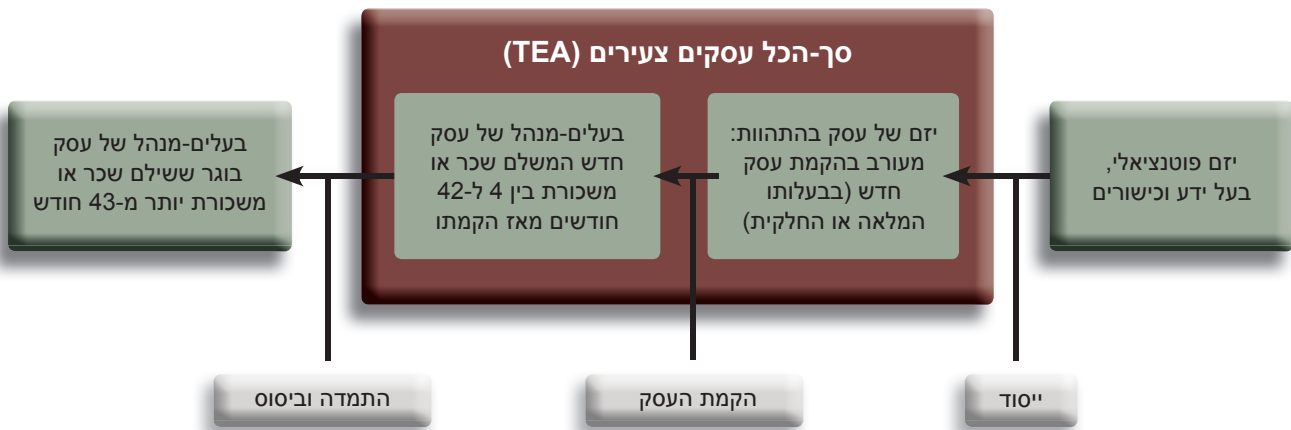
צוות מחקר GEM בישראל

פועל משנת 2007 באוניברסיטת בן-גוריון במרכז עירא לעסקים טכנולוגיה וחברה. הצוות כולל את פרופ' אהוד מניפז - ראש הצוות, מר יואש אברהמי - מתאם המחקר, וד"ר מירי לרנר - ראש הצוות הישראלי בעבר, העובדת כיום במכללה האקדמית של תל-אביב-יפו. עד 2005 התנהל מחקר GEM בישראל במרכז היזמות ע"ש פקטור באוניברסיטת תל-אביב.

איסוף נתוני המחקר

המחקר מתייחס ליזמות כמכלול, אך מתמקד בתפקודו של היזם הפרט בתהליך היזמות. הייחודיות של GEM מתמקדת בחקירת התנהגות היזמים כפרטים בהקשר של התנעת העסק וניהולו. המחקר אינו עוסק בניית העסק החדש עצמו. המחקר רואה ביזמות תהליך ולכן מתייחס לפעילות היזמית לפי שלביה השונים, כפי שמתואר בתרשים שלהלן.

תרשים 1: שלבי הפעילות היזמית



והקשרים בינה לבין מדדי צמיחה כלכלית: הגידול בתמ"ג (GDP) וגידול מספר המשרות (JOBS) במשק הלאומי.

לפירוט נוסף של המודל ניתן לעיין במקורות הבאים:

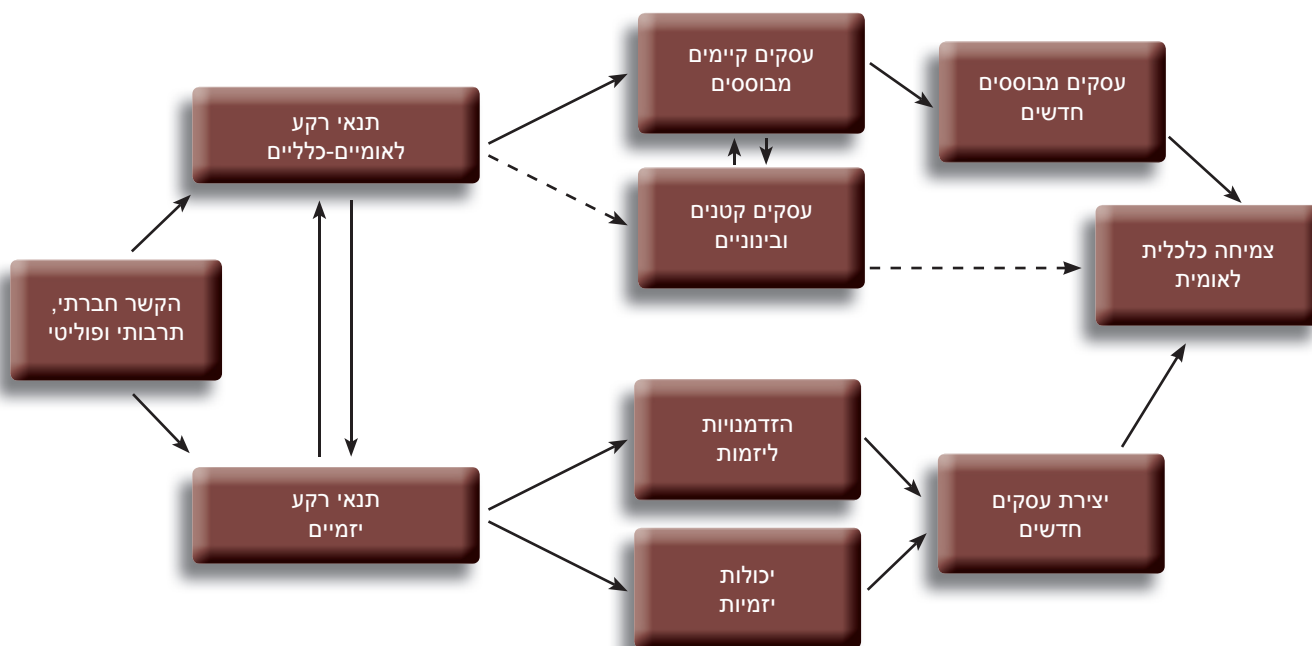
GEM 2007 Executive report www.gemconsortium.org
 Levie, J. and E. Autio (2007), Entrepreneurial Framework Conditions and National – Level Entrepreneurial Activity: Seven-Year Panel Study. Paper presented at 3rd GEM Research Conference, Washington, October.

* טעות הדגימה השולית במדגם האוכלוסייה הבוגרת היא $\pm 2.2\%$

המודל התיאורטי של GEM פותח כדי לבטא את הקשרים המורכבים בין הפעילות היזמית, הקמת חברות ועסקים קטנים חדשים לבין פעילות של חברות גדולות ומבוססות ופעילות מקרו-כלכלית שמביאה לצמיחה כלכלית.

המודל מתייחס לצמיחה הכלכלית הלאומית ולמכלול הפעילות הכלכלית במדינה, כקשורות לפעילות בו-זמנית של פירמות קטנות חדשות, ושל פירמות גדולות וותיקות ומבוססות. הפירמות הקטנות החדשות הן מקור לחדשנות, הן ממלאות "גומחות שוק", מגבירות תחרות ובכך מייעלות את המערכת הכלכלית. הסתכלות כזו על הדינאמיקה של העסקים מאפשרת הבנה טובה יותר של חשיבות היזמות

תרשים 2: המודל התיאורטי של GEM



עיקרי הממצאים

בדוח GEM הגלובלי

2007 GEM Global report

אפיונים גלובליים

העסקים הצעירים (עד 42 חודש). בולטות ביניהן: תאילנד 26.9%, פרו 25.9% וקולומביה 22.7%. שיעורי היזמות הנמוכים ביותר נמצאו ברוסיה 2.7%, רומניה 4.0% ולטביה עם 4.5%.

במדינות גבוהות הכנסה לנפש, בין 10% ל-40% מהיזמים של עסקים צעירים (שגילם עד 42 חודש) מצפים ש-25% מלקוחותיהם יהיו ללקוחות מחוץ למדינתם.

- ככל שרמת ההכנסה לנפש במדינות גבוהות הכנסה עולה, עולה גם רמת היזמות בשלב העסקים הצעירים (עד 42 חודש), אבל משתני תרבות ודמוגרפיה וגורמים מוסדיים משפיעים גם הם. לפיכך במדינות רבות של האיחוד האירופי יש שיעורי יזמות נמוכים בשלב העסקים הצעירים.

ממצאי GEM מראים שככל שעומס הרגולציה על העסקים החדשים במדינה כבד יותר, ציפיות היזמים לצמיחת העסק נמוכות יותר.

- מגוון הזדמנויות תעסוקה וביטחון סוציאלי מאפשרים יותר חלופות ליזמות. בנורבגיה ושבדיה, רוב היזמים בשלב העסקים הצעירים עושים זאת כעבודה חלקית.

הבדלים ברמת היזמות ומאפייניה בין מדינות נובעים לא רק מהבדלים כלכליים ורמת הפיתוח של מוסדות המקדמים יזמות, אלא גם מתרבות ודמוגרפיה של כל מדינה. נמצא קשר בצורת עקומת U בין רמת היזמות בשלב של עסקים צעירים (עד 42 חודשים לקיומם) לרמת ההכנסה לנפש במדינה. במדינות נמוכות ההכנסה לנפש – הירידה (בעקומה) ברמת היזמות בשלב העסקים הצעירים, משקפת יותר הזדמנויות לתעסוקה והתקדמות כלכלית. רמת היזמות (העקומה) עולה שוב במדינות גבוהות ההכנסה שבהן היזמות מאופיינת בדחף לנצל הזדמנויות מתוך בחירה ולא מתוך כורח המציאות.

- המדינות המובילות ברמת יזמות של עסקים צעירים בין המדינות גבוהות הכנסה לנפש הן: **איסלנד** 12.5%, **הונג-קונג** 10%, **וארה"ב** 9.6%. שיעור היזמות הנמוך ביותר נמצא **באוסטריה** 2.4%, **פוארטו ריקו** 3.1% ו**בלגיה** 3.2%.

המחקר מראה שהפעילות היזמית נוטה להיות הגבוהה ביותר בכמה מהמדינות העניות בעולם שבהן פתיחת עסק עצמאי היא הדרך היחידה להתפרנס ולהתקיים.

- היזמות בשלב העסקים הצעירים (עד 42 חודש) נוטה להיות יזמות מתוך בחירה בניגוד ליזמות הנובעת מכורח המציאות.

- נמצא מתאם חזק בין שיעור היזמות בשלב הקמת העסקים החדשים לבין התפיסה החיובית של האוכלוסייה הבוגרת את המיומנויות היזמיות שלה ואת ההזדמנויות להקמת עסק חדש.

ממצאים עיקריים

- היזמים בשלב העסקים הצעירים (עד 42 חודש) נוטים יותר להצהיר שהם מציעים מוצרים חדשניים ונתקלים בפחות תחרות בשווקים בהשוואה לבעלי עסקים בוגרים (שגילם עולה על 43 חודש). הם גם מצהירים יותר על שימוש בטכנולוגיות חדשות שלא היו ברשותם שנה קודם.

- בין המדינות גבוהות ההכנסה לנפש, **ארה"ב, ישראל, איסלנד וקנדה** הן המדינות בעלות השיעור הגבוה ביותר של יזמים שיש להם ציפיות גבוהות לצמיחה. צפי להעסיק לפחות 20 עובדים בתוך 5 שנים). בין המדינות הבינוניות ונמוכות הכנסה, סין היא הגבוהה ביותר ואחריה ארגנטינה.

- המדינות בינוניות ונמוכות הכנסה לנפש באמריקה הלטינית ואסיה מראות שיעורי יזמות גבוהים בשלב

וארגון הסחר העולמי (WTO) השפעה הולכת וגוברת על היזמים ועל ההזדמנויות שלהם. השפעה זו נעשית ישירות באמצעות הסכמי סחר בינלאומיים ובעקיפין על-ידי יצירת גמישות כלכלית והתאמות, בניית מוסדות בשווקים המקומיים, בניית תשתיות ומימון במסגרת של כלכלה פתוחה.

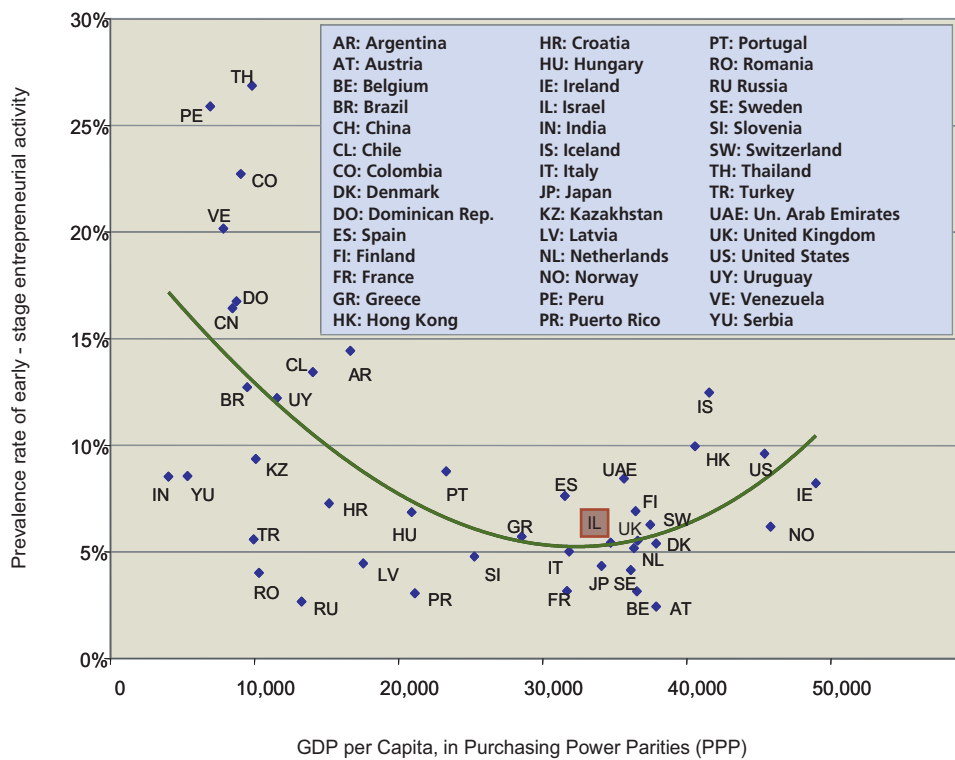
- עורכי הדוח מזהים אצל היזמים את האינטרס והצורך בהתארגנות שלהם במדינותיהם, במטרה להשיג השפעה פוליטית ובאמצעותה להביא לליברליזציה של מדיניות הסחר וההשקעות ולהשתיתן על בסיס בין-לאומי.

- המחקר מצא שבאוכלוסיות שאימצו חידושים, יש רמה גבוהה יותר של יזמות בשלב העסקים הצעירים (עד 42 חודש).

- המחקר ציין כי לעתים קרובות הניחו בטעות שלעסקים חדשים יש שיעורי כישלון גבוהים. ייתכן שהמיתוס של שיעורי כישלון גבוהים של עסקים חדשים נובע מכך שבערך שליש מהעסקים שהיזמים לא המשיכו בהם במהלך 12 החדשים שקדמו למחקר, כלל לא נכשלו אלא המשיכו לפעול בידי בעלים אחרים.

- בכלכלה העולמית ההופכת גלובלית יותר ויותר, נודעת למוסדות כלכליים בינלאומיים כגון הבנק העולמי

תרשים 3: הקשר בין רמת היזמות של עסקים צעירים ורמת הכנסה לנפש (PPP)



טבלה 1: רמת פעילות יזמית ובעלות על עסקים במדינות GEM 2007 באוכלוסייה הבוגרת, גילאי 18-64

מספר תצפיות	סך-הכל פעילות יזמית	בעלים-מנהלים של עסקים (בוגרים (EB)	פעילות יזמית של עסקים צעירים (TEA)	בעלים-מנהלים של עסקים חדשים (NEW FIRMS)	פעילות יזמית של עסקים בהתהוות (NASCENT)	
מדינות עם הכנסה לנפש גבוהה						
1,996	8.4%	6.0%	2.4%	1.0%	1.5%	אוסטריה
2,028	4.6%	1.4%	3.2%	0.4%	2.7%	בלגיה
2,001	11.1%	6.0%	5.4%	3.1%	2.3%	דנמרק
2,005	14.0%	7.6%	6.9%	2.7%	4.4%	פינלנד
1,576	4.8%	1.7%	3.2%	0.9%	2.3%	צרפת
2,000	18.7%	13.3%	5.7%	1.1%	4.6%	יוון
1,701	15.00%	5.60%	10.0%	4.3%	5.7%	הונג-קונג
2,001	19.8%	8.8%	12.5%	4.5%	8.5%	איסלנד
1,897	16.8%	9.0%	8.2%	4.2%	4.2%	אירלנד
1,885	7.4%	2.4%	5.4%	2.0%	3.6%	ישראל
2,000	10.4%	5.6%	5.0%	1.5%	3.6%	איטליה
1,569	12.6%	8.7%	4.3%	2.2%	2.2%	יפן
2,597	11.3%	6.4%	5.2%	2.6%	2.7%	הולנד
1,503	12.0%	5.9%	6.5%	2.8%	3.9%	נורווגיה
2,023	15.4%	7.1%	8.8%	4.1%	4.8%	פורטוגל
1,830	5.2%	2.4%	3.1%	1.7%	1.6%	פוארטו ריקו
3,020	9.3%	4.6%	4.8%	1.8%	3.0%	סלובניה
27,880	13.4%	6.4%	7.6%	4.3%	3.5%	ספרד
1,712	8.8%	4.7%	4.2%	2.4%	1.9%	שוודיה
2,148	12.7%	6.6%	6.3%	2.9%	3.5%	שוויץ
2,097	11.8%	3.4%	8.4%	4.1%	4.6%	איחוד נסיכויות ערב
39,582	10.5%	5.1%	5.5%	2.7%	2.9%	אנגליה
1,583	14.1%	5.0%	9.6%	3.4%	6.5%	ארה"ב
מדינות עם הכנסה לנפש בינונית ונמוכה – אירופה ואסיה						
2,666	24.6%	8.4%	16.4%	10.00%	6.9%	סין
1,541	11.1%	4.2%	7.3%	2.0%	5.3%	קואטיה
1,500	11.7%	4.8%	6.9%	3.1%	3.8%	הונגריה
1,601	13.9%	5.5%	8.5%	2.6%	6.0%	הודו
2,000	14.8%	5.8%	9.4%	5.3%	4.3%	קזחסטאן
2,000	7.7%	3.4%	4.5%	2.3%	2.2%	לטביה
1,739	6.5%	2.5%	4.0%	1.3%	2.9%	רומניה

מספר תצפיות	סך-הכל פעילות יזמית	בעלים-מנהלים של עסקים (EB) בוגרים	פעילות יזמית של עסקים צעירים (TEA)	בעלים-מנהלים של עסקים חדשים (NEW FIRMS)	פעילות יזמית של עסקים בהתהוות (NASCENT)	
1,939	4.3%	1.7%	2.7%	1.3%	1.3%	רוסיה
1,766	13.7%	5.3%	8.6%	4.0%	4.8%	סרביה
1,999	47.4%	21.4%	26.9%	18.6%	9.4%	תאילנד
2,400	10.8%	5.5%	5.6%	3.7%	1.9%	טורקיה
מדינות עם הכנסה לנפש בינונית ונמוכה - אמריקה הלטינית והקריביים						
1,719	24.1%	10.0%	14.4%	7.1%	7.8%	ארגנטינה
2,000	22.4%	9.9%	12.7%	8.7%	4.3%	ברזיל
3,662	21.4%	8.7%	13.4%	6.5%	7.3%	צ'ילה
2,082	33.6%	11.6%	22.7%	15.5%	8.0%	קולומביה
2,081	23.2%	7.6%	16.8%	7.2%	9.8%	הרפובליקה הדומיניקאנית
1,861	39.0%	15.3%	25.9%	12.2%	5.1%	פרו
1,634	18.5%	6.6%	12.2%	5.0%	7.4%	אורוגוואי
1,709	24.9%	5.4%	20.2%	7.1%	4.5%	ונצואלה

Global Entrepreneurship Monitor 2007 Executive Report ***

GEM ישראל 2007

ממצאים עיקריים

- שיעור העסקים הבוגרים שגילם מעל 43 חודש עמד על 2.4%; 1.8% מהם בבעלות יזמים גברים ו-0.6% בבעלות יזמיות. מדובר ב-105,000 בעלי עסקים ותיקים; 79,000 גברים ו-26,000 נשים. שיעור זה הוא מהנמוכים בין מדינות GEM. (ראה פירוט בהמשך).
- היחס בין יזמות מתוך בחירה חופשית ליזמות מתוך כורח בישראל הוא בממוצע 74%. היחס ביזמים גברים הוא 1:3 דהיינו 3 יזמים מכל 4 הם יזמים מתוך בחירה חופשית (75%). בקרב הנשים היחס הוא 1:2.55, 72% מהנשים היזמיות פונות ליזמות מתוך בחירה ורק 28% עושות זאת מכורח המציאות.
- היזמים הישראליים מייחסים חשיבות לשיווק מוצריהם לשווקים הגלובליים. ישראל כ"אי-כלכלי" בסביבתה, תלויה בשווקים חיצוניים. 31% מהיזמים מצפים לייצא בהיקף שבין 25% ל-100% מתוצרתם. כ-22% מהיזמים של העסקים הצעירים (TEA) בישראל מצפים שיותר מ-50% מלקוחותיהם יהיו לקוחות ממדינות אחרות. ממצא זה ממקם את ישראל במקום הרביעי אחרי הונג-קונג, איסלנד, ושבדיה.
- כ-21% מכל היזמים הישראליים של עסקים צעירים (TEA) ועסקים בוגרים (EB) יחד, מצפים שיותר מ-50% מלקוחותיהם יהיו מחו"ל. ממצא זה ממקם את ישראל במקום ה-11 בין מדינות GEM.
- 28.5% מהעסקים החדשים (TEA) הם **עסקים גבוהי ציפיות לצמיחה**. הם מתכוונים להעסיק לפחות 20 מועסקים בתוך 5 שנים ממועד המחקר. שיעור זה מהווה כמעט 1.2% מהאוכלוסייה הבוגרת בישראל והוא מהגבוהים ביותר בין מדינות GEM.
- 17% מהיזמים של העסקים הצעירים בישראל (TEA) מצביעים על כך שהעסק שלהם מבוסס על טכנולוגיה חדשה שקיימת בתחום לא יותר משנה אחת.
- 11.5% מהעסקים החדשים שגילם 3-24 חודשים מצביעים מוצר ייחודי שאין לו מתחרים ידועים בתחום.
- 25.7% מהיזמים של **עסקים חדשים** (TEA) הם יזמים חוזרים שהיו מייסדים ובעלים של עסק בעבר. קיים פער עצום בין גברים לנשים בשיעור היזמים החוזרים: 35.8% מהגברים הם יזמים חוזרים לעומת 5.7% מהנשים!
- באוכלוסיית ישראל יש מודעות רבה ליזמות, והקמת עסק חדש נחשבת למסלול קריירה מאתגר ומבטיח.
- שיעור היזמות של עסקים צעירים (TEA) בישראל בשנת 2007 היה 5.4% מכלל האוכלוסייה הבוגרת, גילאי 18-64. המשמעות היא שבין ינואר 2004 ליוני 2007 היו בישראל כ-236,000 יזמים ויזמיות שהיו מעורבים בהקמת עסק חדש, מתוכם כ-157,000 יזמים של עסקים בהתהוות (Nascent) עסקו בהקמת עסק חדש בשנה שקדמה למחקר, וכ-79,000 יזמים היו בעלים ומנהלים של עסק חדש שגילו עד 42 חודש (New Firm).
- ישראל נמצאת במקום הראשון בין מדינות 07 GEM בשיעור היחסי של יזמים של עסקים בוגרים EB במגזר הטכנולוגיה הגבוהה ובינונית (היי-טק), עם 23.9% מהיזמים.
- ישראל נמצאת במקום השני בין מדינות 07 GEM בשיעור היחסי של יזמים של עסקים צעירים (TEA) במגזר הטכנולוגיה הגבוהה ובינונית (היי-טק), עם 16.5% מהיזמים. על כל 4 יזמים גברים במגזר הטכנולוגיה (היי-טק) יש אישה יזמית אחת (80% גברים ו-20% נשים).
- שיעורי היזמות של עסקים צעירים (TEA) במגזרים של החברה הישראלית הבוגרת מצביעים על הבדלים גדולים בין האוכלוסייה היהודית הוותיקה המציגה 6.5% יזמות, לאוכלוסיית עולי מדינות חבר העמים המציגה 3.1% יזמות לאוכלוסייה הבוגרת של ערביי ישראל המציגה 2.7% יזמות בלבד.
- כ-184,000 מתוך 236,000 היזמים שהקימו עסקים צעירים (TEA) מראשית 2004 עד יוני 2007 באו מקרב האוכלוסייה היהודית הוותיקה, כ-27,000 היו מעולי חבר העמים וכ-25,000 מאוכלוסיית ערביי ישראל.
- שיעור היזמות הכללי של נשים בעסקים הצעירים (TEA) בישראל ב-2007 הוא 0.50 דהיינו על כל 2 גברים יזמים יש אישה יזמית אחת.
- נשים בעלות ומנהלות עסקים חדשים (עד 42 חודש) מהוות 0.3% מהאוכלוסייה הבוגרת (גילאי 18-64). כ-13,000 נשים יזמיות היו בעלות עסקים חדשים בני פחות מ-3.5 שנים.

- הסיבות לסגירת עסקים על-ידי בעלי עסק ישראלים בשנה שקדמה למחקר היו: חוסר רווחיות 54.3% מהעסקים, סיבות אישיות 15.3%, מציאת הזדמנות עסקית/תעסוקתית טובה יותר 14.2%, הזדמנות למכור את העסק 14.1%, בעיות בהשגת מימון לעסק 2.1%. היזמים בישראל מובילים בראש כל מדינות GEM בשימוש בנימוק של היעדר רווחיות כסיבה לסגירת העסק שלהם.

- ל-33% מהיזמים בעלי עסקים בוגרים היה ניסיון קודם בהקמת וניהול עסק לפני העסק הנוכחי שלהם. כאן הפער בין נשים לגברים גדול עוד יותר מהפער בעסקים הצעירים. 43.8% מהגברים הם יזמים חוזרים ואין אף יזמית חוזרת מתוך בעלות ומנהלות עסקים בוגרים!
- שיא הפעילות היזמית בקרב הגברים והנשים בישראל מתרחשת בקבוצת הגיל 25-34.

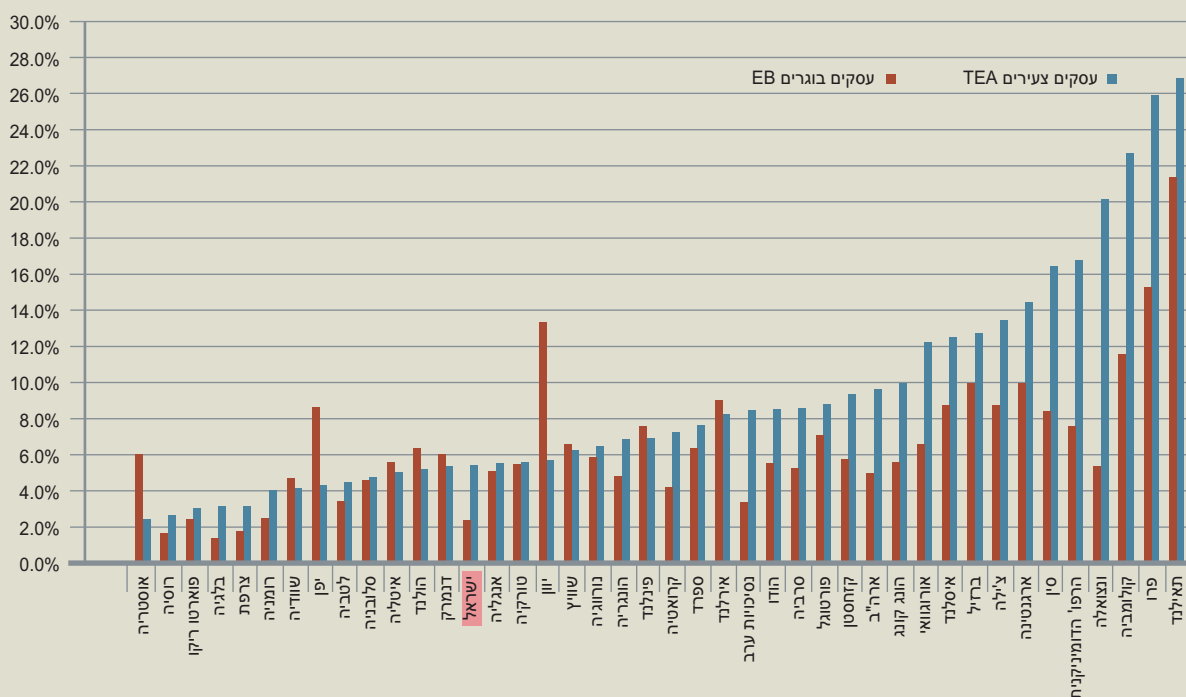
מאפייני היזמות בישראל 2007

בהשוואה לנתוני ישראל בשנת 2004, רמת היזמות של עסקים צעירים (TEA) הייתה אז 6.6% וישראל הייתה במקום ה-15 בין 34 מדינות GEM. ירידת היקף היזמות בישראל ב-2007 ביחס לממצאי GEM ישראל 2004 מתבטאת בירידה של 1.2% בהקמת עסקים צעירים (TEA) ובירידה של 1.5% בהיקף העסקים הבוגרים (EB) (ראה טבלה 2).

באוכלוסיית ישראל יש מודעות רבה ליזמות, והקמת עסק חדש נחשבת למסלול קריירה מאתגר הטומן בחובו לצד הסיכון, אפשרויות להשיג הכנסה גבוהה, עצמאות כלכלית, מעמד חברתי ויוקרה.

בהשוואה למדינות GEM האחרות, ישראל נמצאת במקום ה-28 מתוך 42 ברמת היזמות של עסקים צעירים (TEA). זה מיקום נמוך יחסית בשליש התחתון של דירוג המדינות.

תרשים 4: השוואת נתוני יזמות בישראל ביחס למדינות GEM 07



של עסקים בוגרים. מדובר בכ-105,000 בעלי עסקים בוגרים, כ-26,000 מהם נשים. שיעור זה של בעלות על עסקים בוגרים הוא מהנמוכים ביותר בין מדינות GEM והוא ממקם את ישראל במקום ה-37 מבין 42 המדינות.

שיעור היזמים בעלי ומנהלי עסקים בוגרים (EB) שגילם מעל 43 חודש, עמד ב-2007 על 2.4% מהאוכלוסייה הבוגרת, גילאי 18-64. 1.8% מהם בבעלות יזמים גברים ו-0.6% בבעלות יזמיות. היזמיות מהוות רק כרבע מהמייסדים/בעלים

טבלה 2: השוואת נתוני יזמות בישראל 2002-2007

יזמים שסגרו עסק ב-12 החדשים האחרונים	כוונה להקים עסק במהלך 3 שנים הבאות	עסקים בוגרים מעל 42 חודש	סך-הכל העסקים בהתהוות + חדשים	עסקים חדשים עד 42 חודש	עסקים בהתהוות (עד 3 חודשי תשלום שכר בעסק)	
2.4%	15.8%	2.4%	5.4%	2.0%	3.6%	2007
5.6%	20.4%	3.9%	6.6%	2.5%	4.3%	2004
4.5%	17.5%	5.7%	7.1%	3.9%	3.4%	2002

*** כל הנתונים בטבלה מתייחסים ל- % באוכלוסייה הבוגרת בישראל, גילאי 18-64.

- 83.5% מהיזמים של עסקים צעירים בישראל 2007 הם יזמים של טכנולוגיה נמוכה. ההזדמנויות להקמת עסק חדש הפכו לרובם פחות אטרקטיביות.

יזמות בחתך מגזרי אוכלוסייה

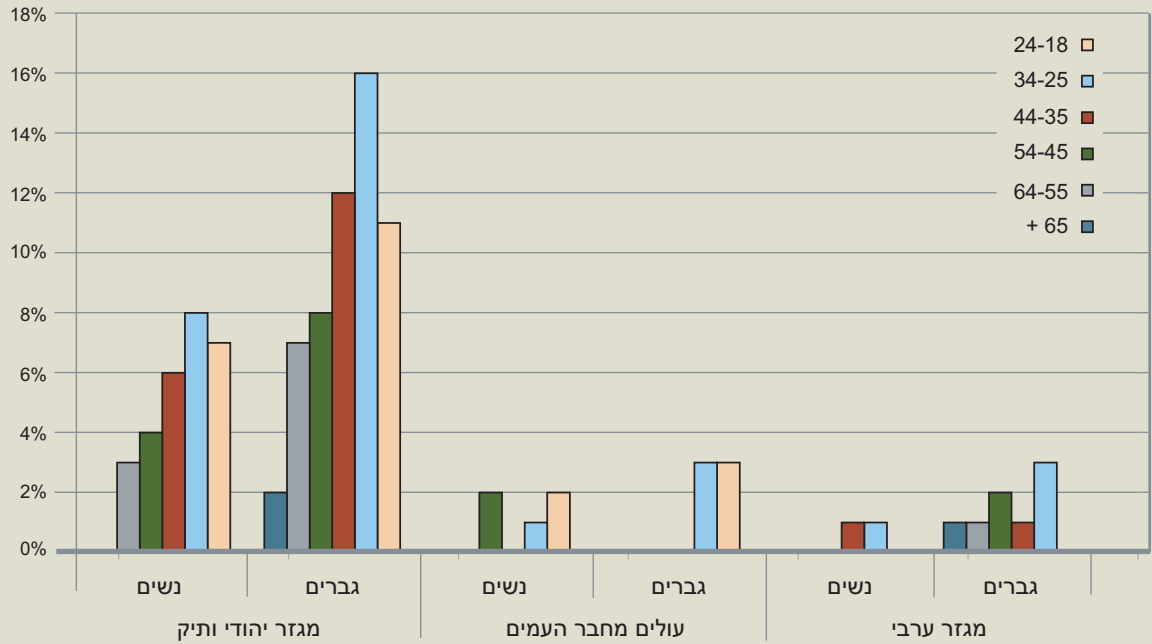
קיים הבדל גדול בשיעורי היזמות של עסקים צעירים (TEA) בין האוכלוסייה היהודית הוותיקה המציגה שיעור יזמות של 6.5%, לבין אוכלוסיית עולי מדינות חבר העמים המציגה שיעור יזמות של 3.1% לבין האוכלוסייה הבוגרת של ערביי ישראל המציגה שיעור יזמות של 2.7% בלבד. כ-184,000 מתוך 236,000 היזמים שהקימו עסקים צעירים (TEA) מראשית 2004 עד יוני 2007 היו מקרב האוכלוסייה היהודית הוותיקה, כ-27,000 היו עולי חבר העמים וכ-25,000 מאוכלוסיית ערביי ישראל. גם בחלוקה בין גברים ונשים בכל מגזר יש שוני ביחס בין גברים לנשים. במגזר היהודי הוותיק מהווים הגברים 4.4% והנשים 2.2%. במגזר העולים מחבר העמים הגברים מהווים 1.7% והנשים 1.4%. במגזר הערבי הגברים מהווים 2.1% והנשים 0.6%. היחס בין גברים לנשים במגזר היהודי הוותיק הוא: 0.50 כלומר, יזמית אחת על כל 2 יזמים גברים. במגזר העולים היחס הוא 0.82 כלומר על 100 יזמים גברים היו 82 יזמיות. במגזר הערבי היחס הוא 0.28 כלומר על כל 100 יזמים גברים רק 28 יזמיות. יש לציין שבמדגם הנוכחי לשנת 2007 לא נמצאו נשים ערביות המנהלות עסק צעיר בבעלותן. מהיבט כלל אוכלוסיית ישראל, היחס בין נשים יזמיות לגברים יזמים הוא 0.50.

הירידה בשיעורי היזמות ב-2007 בישראל מתרחשת על רקע צמיחה כלכלית של שלוש שנים רצופות בין השנים 2004-2006, שנמשכת גם בשנת המחקר 2007, עם גידול בתוצר המקומי הגולמי, ירידה הדרגתית בשיעורי האבטלה, היקף גדול של השקעות הון זר, שוק הון מפותח ופעיל, התרחבות של תעשיית היי-טק ועסקים מבוססי טכנולוגיה עילית.

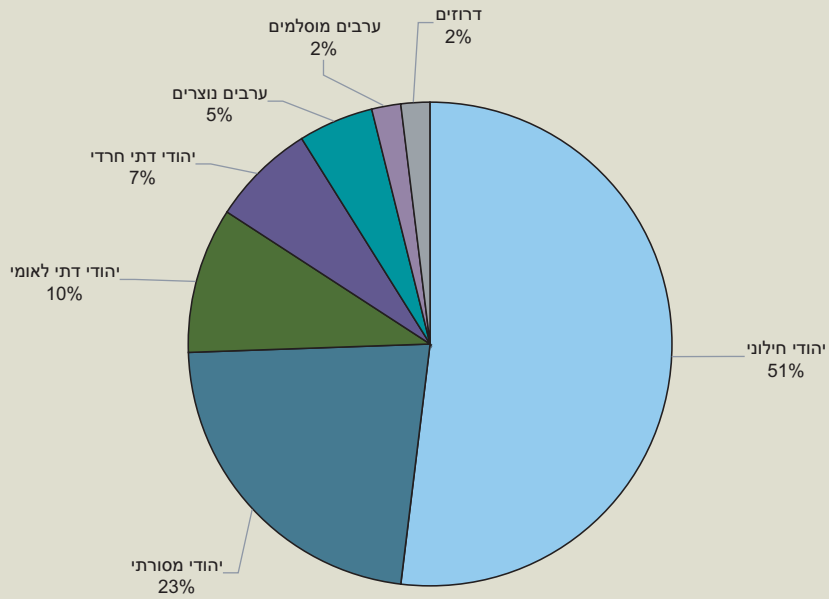
להלן פירוט תנאי הרקע שיכלו לפגוע במוטיבציה להקמת עסקים חדשים ובהקמתם בפועל במצב המתואר:

- מלחמת לבנון השנייה פרצה ביולי 2006, נמשכה כ-5 שבועות וגרמה לפגיעה קשה עסקית ומוראלית בתושבי העורף בצפון הארץ. במקביל נמשכה מלחמת התשה מקומית ופגיעה בעורף האזרחי בחבל עוטף עזה. במהלכים אלו נפגעו ו/או נסגרו עסקים רבים ונוצרה אווירת חוסר ביטחון וחוסר אמון שפגעה ביכולת הקמת עסקים חדשים בפריפריה.
- ההתרחבות הכלכלית באזור המרכז יצרה הזדמנויות חדשות לעסקים שנוצלו בעיקר להרחבת פעילות קיימת. אפשרויות התעסוקה החדשות יצרו מאזן חדש שבו עלות ההזדמנות להקמת עסק חדש, גבוהה מעלות הכניסה לתעסוקה זמינה מוצעת. במציאות כזו יורדת כדאיות הקמת עסק חדש ועולה כדאיות התעסוקה כשכיר. מציאות זו השפיעה על ירידה בשיעור הקמת עסקים חדשים. (ראה גם תרשים 3: הקשר בין רמת היזמות של עסקים צעירים ורמת הכנסה לנפש וגם נתוני מרשם העסקים של הלמ"ס 30.5.2007).

תרשים 5: התפלגות יזמי ישראל בשלב העסקים הצעירים לפי קבוצות גיל ומגזר אוכלוסייה



תרשים 6: התפלגות היזמים בישראל בשלב העסקים הצעירים לפי שיוך דתי (TEA)



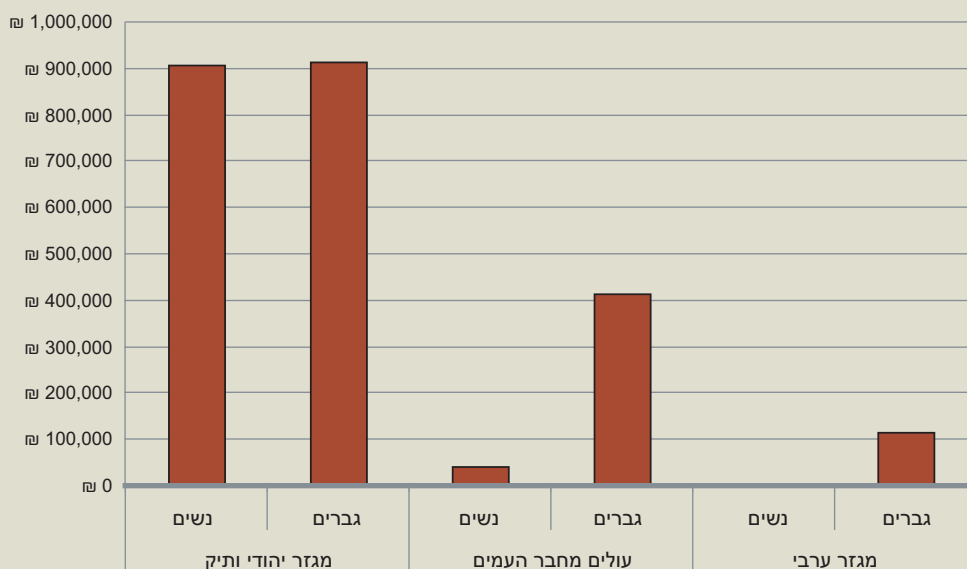
היקף השקעה ממוצעת נדרשת להקמת עסק חדש בישראל לפי GEM 07

במגזר העולים, ופי 8 מההשקעה של גבר במגזר הערבי. בקרב הנשים הפערים בין המגזר היהודי הוותיק לעולים הוא יותר מפי 22. לא ניתן להתייחס להשקעות הנשים במגזר הערבי בגלל סירובן לענות.

השאלות לגבי ההשקעה העצמית של כל יזם זכו להיענות של כ-40% מהיזמים במגזר הערבי (הנשים לא השיבו), 37% במגזר היהודי הוותיק ו-27% במגזר העולים מחבר העמים. הממצאים לגבי ההשקעה העצמית הממוצעת הנדרשת להקמת עסק חדש במגזרים השונים הם מפתיעים באשר להיקף השקעת הון עצמי של הנשים במגזר היהודי הוותיק. היענות הנשים להשיב לשאלה זו עמדה על כ-36% במגזר היהודי ו-25% במגזר העולים מחבר העמים. הנשים מהמגזר היהודי השקיעו פי 5.9 יותר הון עצמי מהגברים היהודים. במגזר העולים השקיעו הגברים פי 7.5 יותר הון עצמי מהנשים. הגברים היהודים השקיעו הון עצמי פי 1.65 יותר מהגברים העולים ופי 2.9 יותר מהגברים הערבים. היקף השקעה ממוצעת של הון עצמי על-ידי נשים במגזר היהודי הוותיק יכולה להיות קשורה להיעדר ניסיון יזמי קודם, למיעוט קשרים עם יזמים אחרים, להדרה על-ידי הבנקים ושוק ההון על רקע תרבותי ונורמטיבי, וחשדנות ביחס ליכולות והכישורים היזמיים והניהוליים של נשים.

המחקר בדיק את היקף ההשקעה שנדרשה לכל יזם להקמת העסק שלו, וכן את חלקו של היזם מההון העצמי בהשקעה הנדרשת. כל יזם שזוהה כמייסד ובעלים של עסק חדש התבקש לענות על שאלות לגבי הסכום שנדרש להקמת העסק וכמה מתוך הסכום הזה השקיע מכספו שלו. טבלה 3 להלן מציגה את התוצאות שהתקבלו בחתך מגזרי ומגדרי. מספר המשיבים בכל מגזר, היקף תצפיות קטן יחסית בכל תא והיענות מוגבלת לשאלות הקשורות בהון והכנסה אישית הקשו על קבלת תמונה מספקת לכל אחד מהמגזרים. השאלות לגבי ההשקעה הכוללת בעסק זכו להיענות של 100% מהיזמים במגזר עולי חבר העמים, היענות של 86% במגזר היהודי הוותיק, והיענות של 80% במגזר הערבי. הנשים במגזר הערבי לא השיבו באופן גורף על שאלות אלו. הממצאים מראים שקיים פער גדול בין המגזר היהודי הוותיק לשני המגזרים האחרים. במגזר היהודי יש הבדל זניח בהיקף ההשקעה הממוצעת הכוללת בין גברים ונשים. ההשקעה הכוללת הממוצעת הנדרשת להקמת עסק על-ידי יזם גבר במגזר היהודי עולה פי 2.2 לעומת ההשקעה הנדרשת מגבר

תרשים 7: גודל השקעה ממוצעת בש"ח להקמת עסק חדש בשלב העסקים הצעירים לפי מגזר ומגדר



טבלה 3: גודל השקעה ממוצעת והשקעה עצמית ממוצעת להקמת עסק חדש בשלב העסקים הצעירים לפי מגדר ומגזר

מגזר יהודי ותיק		עולים מחבר העמים		מגזר ערבי		
נשים	גברים	נשים	גברים	נשים	גברים	
₪ 906,000	₪ 914,000	₪ 40,000	₪ 413,000	אין נתונים, סירוב לענות	₪ 113,000	גודל השקעה ממוצעת בש"ח הנדרשת להקמת עסק חדש
N=28	N=45	N=4	N=7	N=3	N=8	(גודל מדגם)
₪ 727,000	₪ 124,000	₪ 10,000	₪ 75,000	אין נתונים	₪ 43,000	השקעה עצמית ממוצעת בש"ח בהקמת העסק החדש
N=10	N=21	N=1	N=2		N=4	(גודל מדגם)

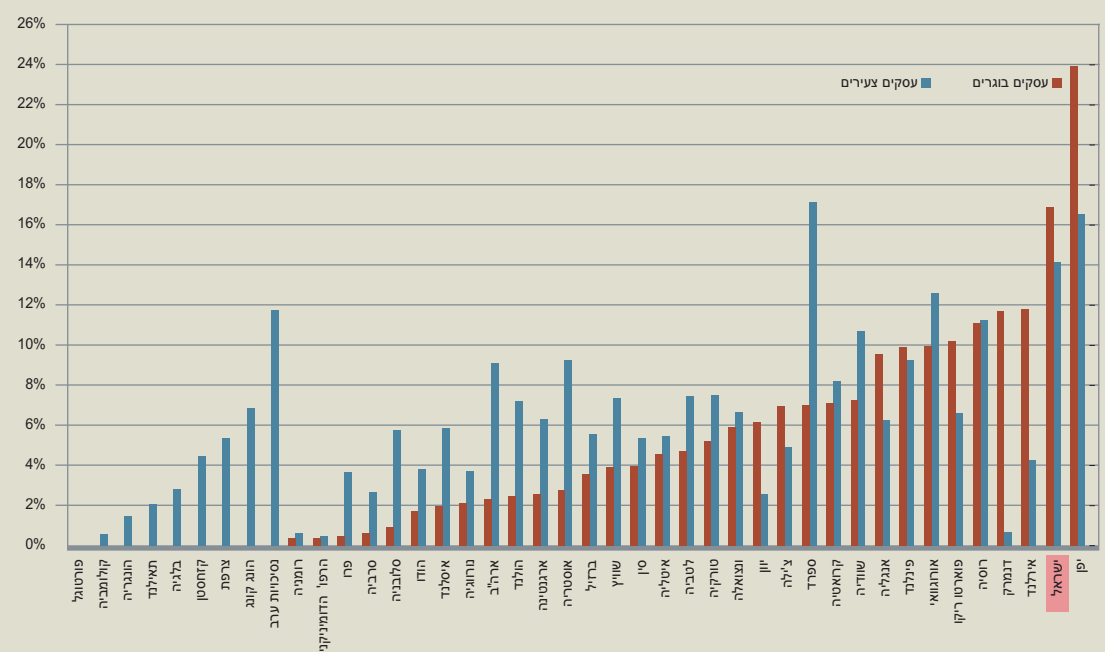
בעסקים הבוגרים (EB) בישראל מגיע שיעור העסקים הפעילים בתעשיית טכנולוגיה גבוהה ובינונית ל-23.9%! שיעור יחסי זה של יזמות טכנולוגית גבוהה ובינונית בעסקים הבוגרים ממקם את **ישראל במקום הראשון בין מדינות GEM 07**. המשמעות היא שכ-25,000 יזמים הם מייסדים בעלים של עסק במגזר הטכנולוגיה הגבוהה ובינונית.

יחס בין גברים לנשים במגזר הטכנולוגיה הגבוהה ובינונית הוא 1:4. על כל 4 גברים יזמים יש יזמית אחת. כל היזמיות במגזר זה הן מהמגזר היהודי הוותיק, לא נמצאו נשים יזמיות במגזר זה ממגזר העולים מחבר העמים ולא מהמגזר הערבי.

יזמות טכנולוגיה גבוהה ובינונית

בישראל יש יזמות גבוהה של **טכנולוגיה עלית** המוכרת בכל העולם ברמת החדשנות והיצירתיות שלה. 13.3% מהיזמים בישראל הגדירו את העסק שלהם כעסק היי-טק חדש. אחוז אחד נוסף הגדיר את העסק ברמת טכנולוגיה בינונית ובסך-הכל 14.3%. בדיקה מעמיקה יותר מראה כי 16.5% מהיזמים של העסקים הצעירים (TEA) פעילים בתעשיית **טכנולוגיה גבוהה ובינונית**. שיעור יחסי זה של יזמות טכנולוגית ממקם את **ישראל במקום השני בין מדינות GEM 07** אחרי יפן. המשמעות היא שכ-39,000 יזמי היי-טק הם מייסדים ובעלים של עסקים צעירים (TEA).

תרשים 8: אחוז יזמים בשלבי העסקים הצעירים והעסקים הבוגרים הפעילים בטכנולוגיה גבוהה ובינונית (בהתאם להגדרת טכנולוגיה של ה-OECD)



מחקר GEM מתמקד בעסקים בהתהוות ובכך מצביע היכן מצוי פוטנציאל הצמיחה היזמי. כדי לדייק יותר בתמונת פוטנציאל הצמיחה של כל מדינה, בודק מחקר GEM את המידע על גידול העסקים בפועל. לצורך כך נאסף מידע על עסקים גבוהי צמיחה ריאלית באמצעות נתוני העסקים הבוגרים (Established business). במחקר זה כל היזמים/ בעלי עסקים בוגרים שהעסיקו בעת המחקר 20 עובדים או יותר, נכללו בהגדרת יזמים גבוהי צמיחה של עסקים בוגרים.

בשנים 2006–2000 תפסה ישראל את המקום השני בין המדינות גבוהות ההכנסה בשיעור היזמים גבוהי צמיחה מבין כלל היזמים שהם בעלי עסקים בוגרים. הקדימה אותה רק סינגפור. בקרב המדינות נמוכות ההכנסה בלטה **סין** במקום הראשון בהפרש ניכר מהמדינות האחרות בקטגוריה.

ממצאי GEM 2007 מראים שהיזמים בישראל שומרים באופן עקבי על שיעור גבוה של ציפיות לצמיחה גבוהה הן בקרב העסקים הצעירים והן בפועל אצל העסקים הבוגרים. בעסקים הצעירים (TEA) נמצאת ישראל במקום השלישי בין מדינות GEM עם 38.1% מהיזמים שצופים צמיחה של 50% ו-10 מועסקים או יותר בתוך 5 שנים מהמחקר. בקרב העסקים הבוגרים EB נמצאת ישראל במקום הרביעי עם 11.3% יזמים של צמיחה גבוהה.

הממצאים אודות רמה גבוהה של יזמות בעלת ציפיות גבוהות לצמיחה בקרב היזמים בישראל, יחד עם עקביות הנתונים בשנים קודמות, מצביעים על מקור עוצמה של היזמים בישראל. מדובר בפוטנציאל גדול ליצירת עסקים צומחים במהירות, שמבטיח את יצירת מרב מקורות התעסוקה החדשה במשק. נושא זה ראוי להתייחסות מיוחדת מהיבט הסיכויים להרחיב את מעגל היזמים בעלי ציפיות צמיחה גבוהות ולאפשר ליזמות כאלה להפוך למציאות עסקית.

יזמות עם ציפיות גבוהות לצמיחה מהירה

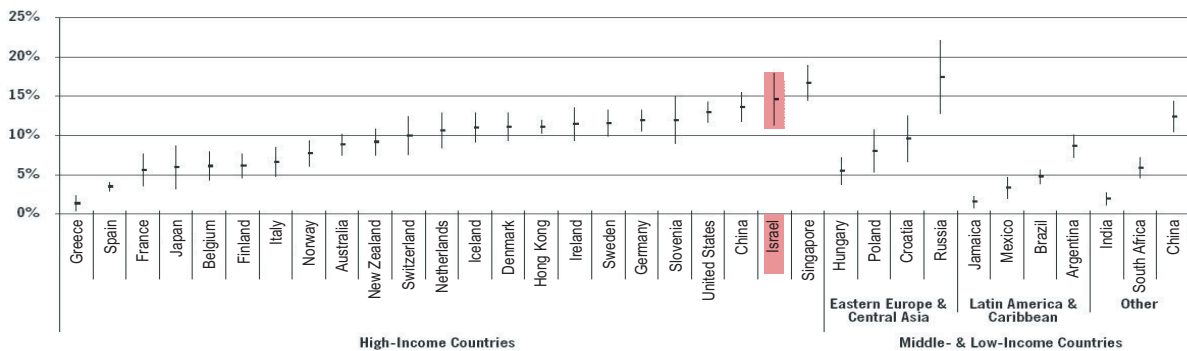
מחקר GEM מראשיתו חשף מערכת קשרים מורכבת בין יזמות לצמיחה כלכלית. ממצאי GEM וממצאי מחקרים אחרים, הצביעו על מסקנה חשובה: חשיבות התרומה של יזמות גבוהה צמיחה (high growth entrepreneurial activity) ליצירת תעסוקה היא ייחודית מבחינת כמות מקומות התעסוקה שהיא מחוללת. מחקר GEM יצר לראשונה אפשרות למדוד ציפיות של יזמים לצמיחה גבוהה, בזמן אמת, בתהליך הקמת עסק חדש ובמהלך התקדמותו והתבססותו.

מנתוני כל מדינות GEM בשנים 2006–2000* מתקבלת רמת יזמות ממוצעת של 12.3% באוכלוסייה הבוגרת, גילאי 18–64 הכוללת את כל שלבי היזמות: יזמות של עסקים צעירים (TEA) ויזמים בעלי עסקים בוגרים (EB). כ-6.3% מהאוכלוסייה הבוגרת בכל מדינות GEM הייתה מעורבת בהקמת עסקים חדשים (TEA) שיזמייהם התכוונו להעסיק לפחות אדם אחד במהלך 5 שנים הבאות. רק 2.9% מהאוכלוסייה הבוגרת ציפו להעסיק לפחות 5 עובדים בתוך 5 שנים. רק 1.7% מהם ציפו להעסיק 10 עובדים או יותר, ורק 0.9% מהאוכלוסייה הבוגרת שהיו מעורבים בהקמת עסקים ציפו להעסיק בו 20 עובדים או יותר. העסקים הצעירים (TEA) שציפו ליצור 20 מקומות עבודה ויותר מהווים רק 7.4% מהעסקים החדשים אבל הם צפויים ליצור 73% ממקומות התעסוקה החדשים שיווצרו על-ידי כל העסקים הצעירים.

ניתוח השכיחות היחסית של יזמים בעלי ציפיות גבוהות לצמיחה, מתוך העסקים הצעירים (TEA), בשנים 2006–2000 מגלה שהמדינות הבולטות וה"בריאות" ביותר בהשוואה זו הן **סינגפור, ישראל וסין**.

* Autio, E. (GEM) 2007 Global Report on Entrepreneurship

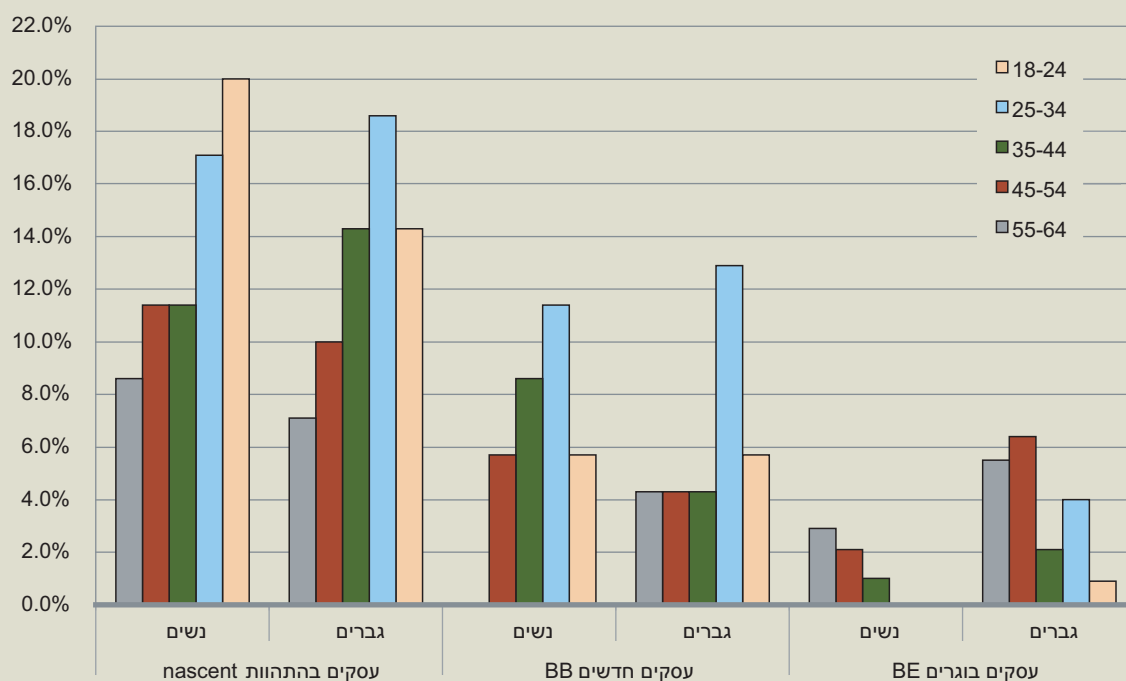
תרשים 9: שכיחות יחסית של ציפיות לצמיחה גבוהה בעסקים צעירים בקרב מדינות GEM, 2000–2006



יזמות לפי גיל

קבוצת הגיל הפעילה ביותר בהקמת עסקים צעירים (TEA) בישראל היא גילאי 25-34. בקבוצת הגיל 55-64 נמצאו נשים מהמגזר היהודי הוותיק בלבד. קבוצת הגיל הפעילה ביותר בעסקים הבוגרים שהוקמו לפני 2004, היא של גילאי 45-54.

תרשים 10: יזמות לפי גיל ושלב היזמות



מהנשים היזמיות פונות ליזמות מתוך בחירה ורק 28% עושות זאת מכורח המציאות.

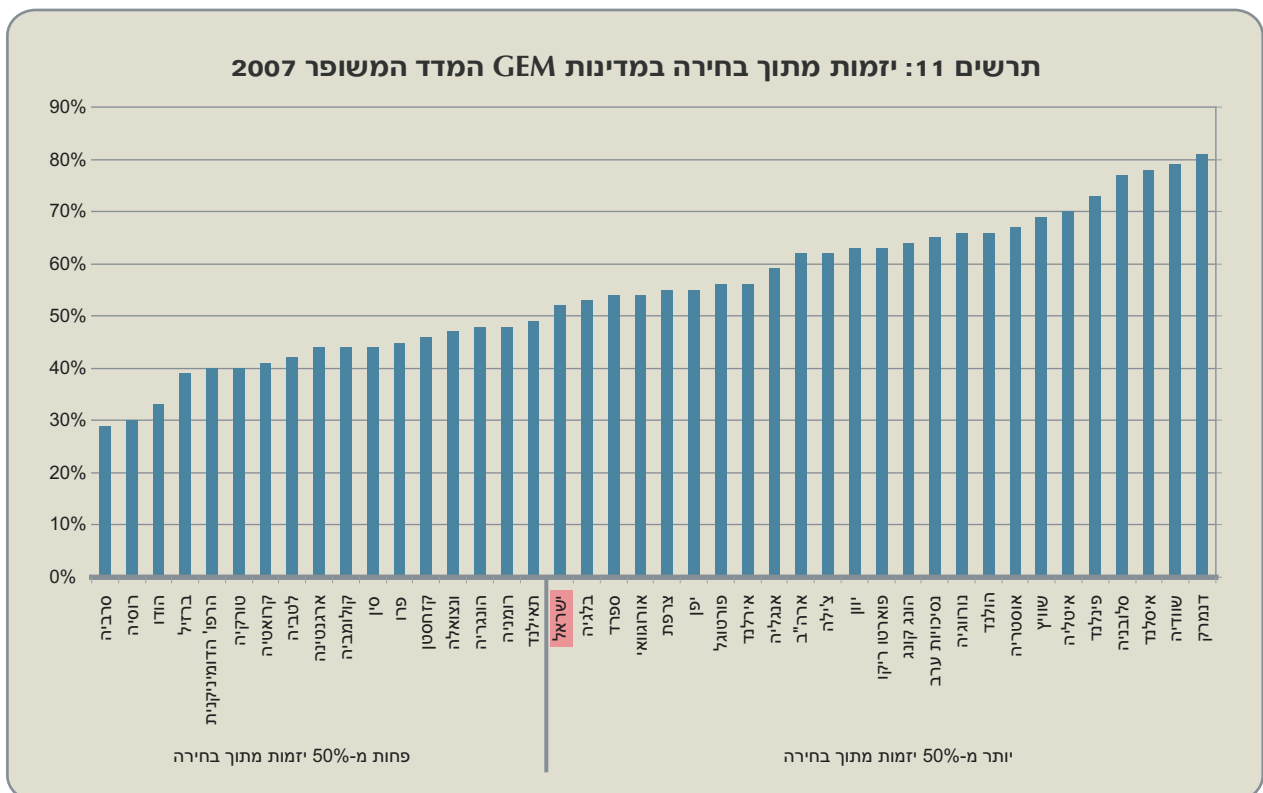
מחקר GEM 2007 עשה צעד נוסף בשקלול וחישוב שונה במקצת של נתוני היזמות המונעת מתוך בחירה בשלב העסקים הצעירים (Opportunity – TEA). חישוב זה אינו בר-השוואה לשנים קודמות. החישוב כולל רק את אלו שנמשכו ליזמות לשם ניצול הזדמנות וציינו כמניע את השאיפה לעצמאות או להגדלת הכנסתם/עושרם. לא נכללים בו כל האחרים שרצו רק ל"נהל" ולשלוט בהכנסתם או שנדחפו ליזמות מכורח הנסיבות. במדד המחודש הזה נמצאת ישראל במקום ה-25 בין 42 המדינות עם 52%

יזמות מתוך בחירה ויזמות מתוך כורח

מחקר GEM מבחין בין יזמות המונעת על-ידי רצון ובחירה של היזם לנצל הזדמנות עסקית כדי להקים עסק שיביא לשיפור מצבו הכלכלי והסטטוס שלו, לבין יזמות שנוצרת מכורח נסיבות של היעדר ברירה, היעדר תעסוקה ופרנסה וצורך לשרוד בתנאים אלה. מצאי המחקר ב-2007 מראה כי היחס בין יזמות מתוך בחירה ליזמות מתוך כורח בישראל, הוא במוצע 74% לעומת 26%. היחס ביזמים גברים הוא 1:3 דהיינו 3 יזמים מכל 4 הם יזמים מתוך בחירה חופשית (75%). בקרב הנשים היחס הוא 1:2.55, 72%

במדד הקודם בישראל, 74% בממוצע הייתה יזמות מתוך בחירה לעומת 52% במדד המשופר, ו-31% יזמות מתוך כורח לעומת 26% במדד הקודם. המדינות המובילות ב-GEM ברמת יזמות מתוך בחירה הן דנמרק 81%, שבדיה 79% ואיסלנד 78%. ארה"ב נמצאת רק במקום ה-15 עם 62% יזמות מתוך בחירה ואירלנד נמצאת במקום ה-19 עם 56%.

מהיזמים. עיון בנתוני המדד המשופר מראה כי המניע של 29% מהיזמים הישראלים הללו היה הגדלת ההכנסה, אצל 23% האחרים מתוך ה-52%, המניע היה רצון לעצמאות ואי-תלות. כ-17% מהיזמים הישראלים משתייכים למניע משולב של בחירה וכורח ו-31% הם יזמים מתוך כורח (סך-הכל 100%). ניתן לראות כי מדד משופר זה מחדד את האבחנה לגבי יזמות מתוך בחירה לעומת יזמות מתוך כורח.

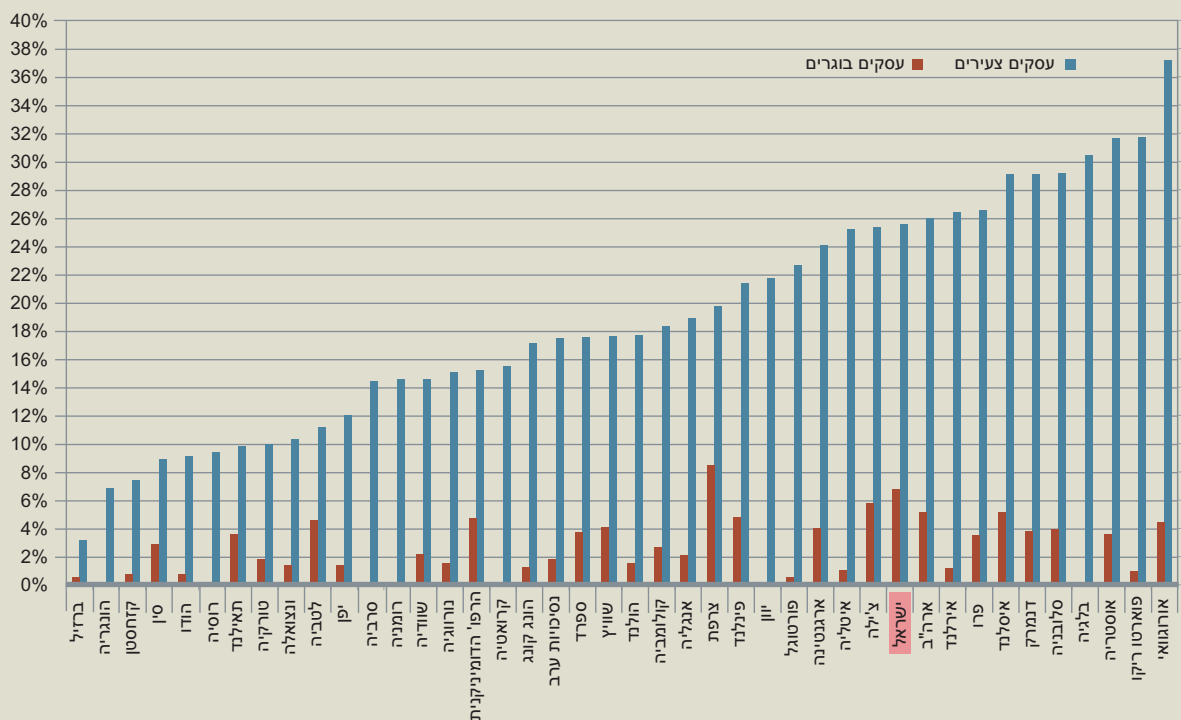


כל היזמים התבקשו לדרג את המוצר שלהם לפי: 1. המוצר חדש לכל הלקוחות 2. המוצר חדש לחלק מהלקוחות 3. המוצר אינו חדש לכל הלקוחות. בנוסף התבקשו היזמים לדרג את רמת התחרות בשוק לגבי המוצר שלהם: 1. אף עסק אינו מציע אותו מוצר 2. מעט מתחרים מציעים אותו מוצר 3. מתחרים רבים מציעים אותו מוצר.

נטייה לחדשנות ואימוץ טכנולוגיות חדשות – יזמי ישראל בהשוואה למדינות GEM 2007

מחקר GEM בדק את הנטייה לחדשנות בקרב היזמים באמצעות 2 סוגי שאלות העוסקות ברמת החדשנות הנתפסת של היזם ביחס למוצר שאותו הוא משווק ללקוחותיו, וברמת החדשנות של הטכנולוגיה שבה הוא משתמש.

תרשים 12: מוצרים חדשים והיעדר מתחרים לעסקים צעירים ועסקים מבוססים במדינות GEM 07

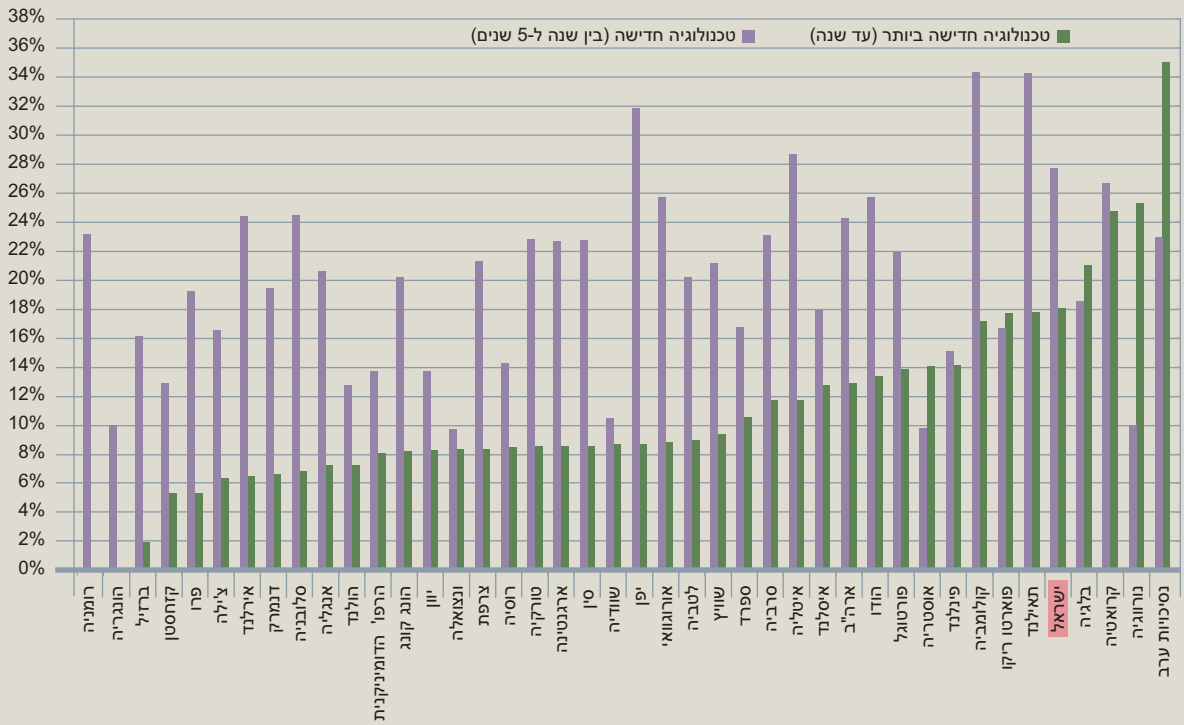


ששיעור המוצרים החדשים עומד על 23.9% וישראל נמצאת במקום ה-6 בין מדינות GEM. גם בנושא התחרותיות, הנמדד בהיעדר מתחרים לאותו מוצר, 13.8% מהעסקים הצעירים בישראל מציעים מוצר שאף עסק אחר אינו מציע אותו. באופן זה ניצבת ישראל במקום ה-6 בין מדינות GEM.

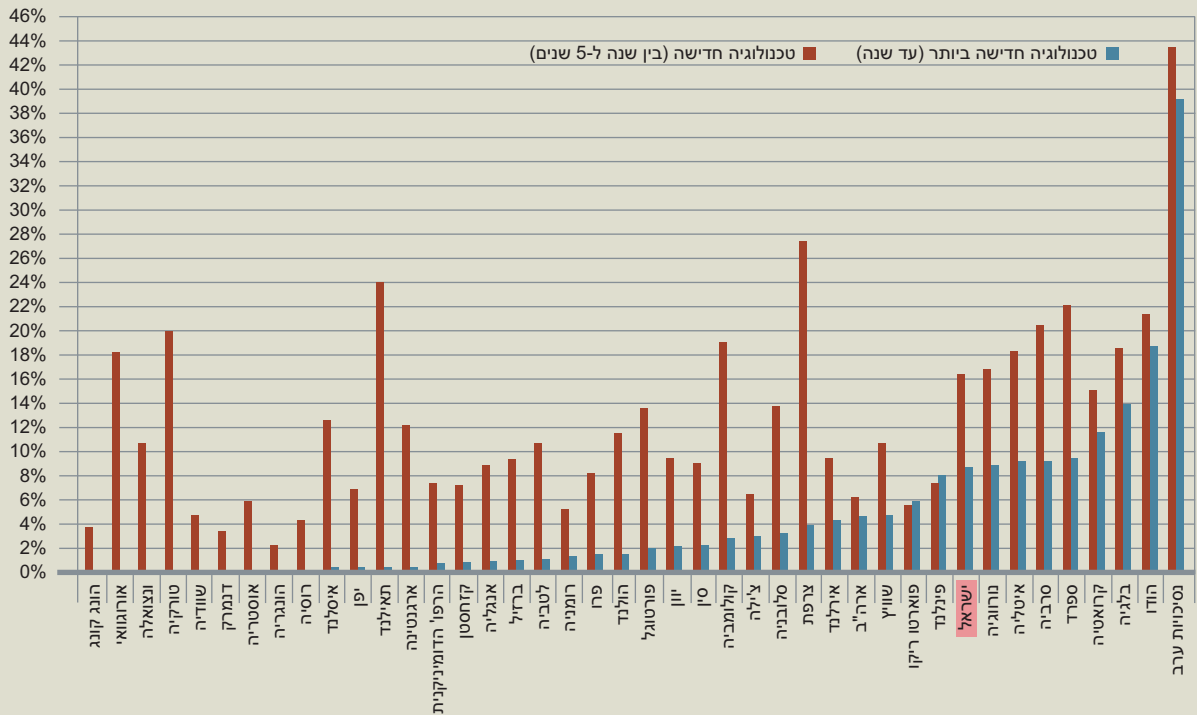
לגבי רמת החדשנות הטכנולוגית של המוצר התבקש כל יזם לדרג את הטכנולוגיות או הפרוצדורות שבהן הוא משתמש במוצר או בשרות שלו, באיזו מידה הטכנולוגיות בשימושן, זמינות לא יותר משנה אחת, זמינות בין 5-1 שנים, וזמינות יותר מ-5 שנים.

הצירוף של מוצר חדש לכל הלקוחות עם שוק שבו אף אחד אינו מציע אותו מוצר נותן מדד משולב של יכולת תחרותיות בשוק כפי שהיזמים מעריכים אותו. המדד שלהלן מראה את אחוז המוצרים החדשים והיעדר מתחרים במדינות GEM כפי שהוא נמדד בעסקים הצעירים (TEA) ובעסקים הבוגרים (EB). בקבוצת העסקים הצעירים (TEA) נמצאת ישראל במקום העשירי בין מדינות GEM עם 25.5% של העסקים בעלי מוצר חדש ללא מתחרים בשוק. בעסקים הבוגרים נמצאת ישראל במקום השני עם 6.74% אחרי צרפת עם 8.47%. אם בודקים את אחוז המוצרים החדשים המוצעים ללקוחות של העסקים הצעירים בישראל שלא כחלק מהמדד המשולב, נמצא

תרשים 13: חדשות טכנולוגית בעסקים צעירים במדינות GEM 07



תרשים 14: חדשות טכנולוגית בעסקים בוגרים במדינות GEM 07

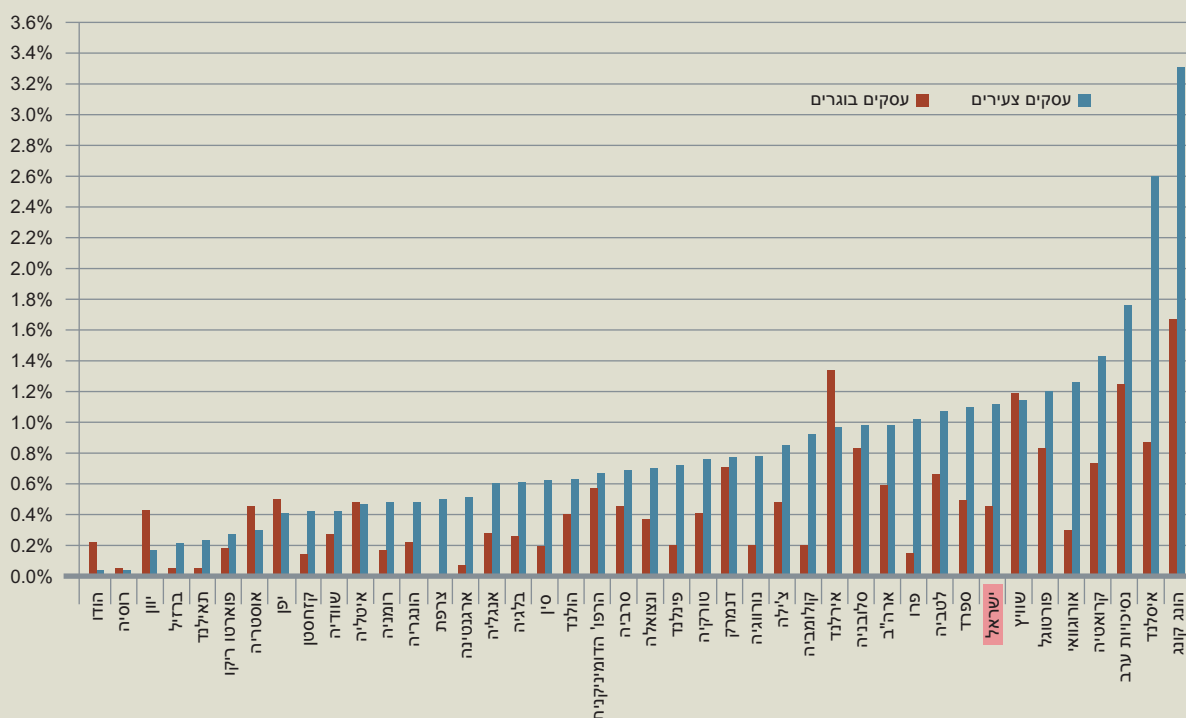


מכוונות ליצוא ולפריסה גלובלית של העסקים הצעירים

ישראל היא מדינה קטנה ומבודדת יחסית במזרח-התיכון. מבחינה כלכלית נמצאת ישראל במצב של "איי" בין מדינות שלאן מקיימות איתה יחסי כלכלה ומסחר. מצב זה מחייב את העסקים בישראל המעוניינים בצמיחה והתרחבות לכוון את פעילותם לשווקים חיצוניים שבהם מתאפשרת פעילות ישראלית או פעילות של חברות ישראליות בשותפות עם חברות זרות. מחקר GEM בדק את רמת המעורבות של היזמים החל מהשלבים הראשוניים והמשך בעסקים הבוגרים בכל הקשור לפעילות מחוץ למדינת האם. היזמים בעלי העסקים הצעירים והבוגרים התבקשו לציין איזה אחוז מלקוחותיהם הם לקוחות מחוץ למדינה. הנתונים חולקו ל-4 קטגוריות: ללא לקוחות בחו"ל, 1%-25% לקוחות בחו"ל, 26%-75% לקוחות בחו"ל, 76%-100% לקוחות בחו"ל. נבנה מדד המשווה את רמת פעילות היצוא בין המדינות בו נכללו כל העסקים ש-50% מלקוחותיהם הם לקוחות מחוץ למדינה. יזמי ישראל בעסקים הצעירים (TEA) נמצאים במקום ה-7 בין מדינות GEM ברמת היצוא כאשר 50% ומעלה מלקוחותיהם בחו"ל. בעסקים הבוגרים (EB) נמצאת ישראל רק במקום ה-16 בין 42 המדינות. ל-26.7% מהעסקים הצעירים בישראל אין לקוחות בחו"ל, ול-45% מהעסקים הבוגרים אין לקוחות בחו"ל.

הממצאים מראים כי בעסקים הצעירים (TEA): 18% מהיזמים משתמשים בטכנולוגיה חדשה שקיימת עד שנה בשוק. 27.7% מהיזמים הישראלים משתמשים בטכנולוגיה שקיימת בשוק בין שנה ל-5 שנים. ממצא זה מציב את ישראל במקום ה-5 בין מדינות GEM בכל אחת מהקטגוריות הללו. בין העסקים הבוגרים (EB): 8.7% מהיזמים הישראלים משתמשים בטכנולוגיה חדשה שקיימת בשוק עד שנה אחת. 16.4% מהיזמים בעסקים הבוגרים משתמשים בטכנולוגיה חדשה שנמצאת בשוק בין שנה ל-5 שנים. ישראל נמצאת במקום ה-8 בין המדינות בשיעור השימוש בטכנולוגיה חדשה של עד שנה, ובמקום ה-13 בשיעור השימוש בטכנולוגיה קיימת בין שנה ל-5 שנים. ניתן לומר כי היזמים הישראלים ממחישים את החוזק של ישראל בתחום הטכנולוגי ויישומיו העסקיים. גם במצב שבו מדינות רבות עברו את ישראל ברמת היזמות הכוללת, יש משמעות רבה לנקודות החוזק של ישראל בהטמעת חדשנות טכנולוגית בעסקים חדשים, ביצירת יתרון תחרותי בחדשנות והיצע מוצרים שיש להם מתחרים מעטים. תחומי חוזק אלו מצטרפים לחוזקות נוספות של ציפיות לצמיחה גבוהה ומוכוונות בולטת ליצוא לשווקים הגלובליים.

תרשים 15: אחוז עסקים צעירים ועסקים בוגרים שלהם יותר מ-50% מלקוחות בחו"ל



יזמים חוזרים, התנסות קודמת בבעלות וניהול עסק בישראל

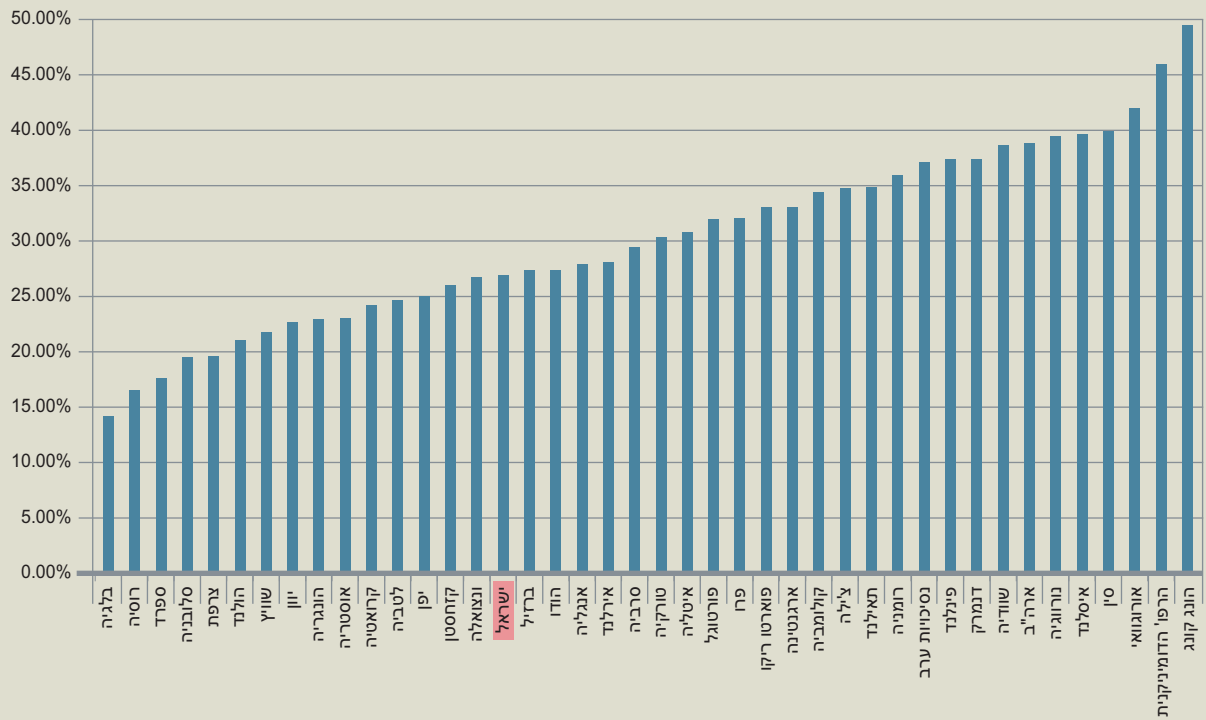
היא העובדה שכל היזמות החוזרות נמצאות רק בשלב העסקים בהתהוות Nascent ואין אף אישה יזמית חוזרת בשלב העסקים החדשים (New Firms) ולא בשלב העסקים הבוגרים (EB). אם נחשב את שיעור היזמים החוזרים בקרב הגברים בלבד נקבל שיעור יזמים חוזרים בשלב העסקים הצעירים (TEA) של 35.8% ובעסקים הבוגרים EB 43.7%.

שיעור יזמות חוזרת כה נמוכה של נשים, מצביע על אפשרות קיומו של כשל מובנה באופי החינוך וההכשרה ליזמות עסקית המוקנה לנשים בשלבי מערכת החינוך הפורמאלית ובמערכת הסוציאליזציה והעידוד של נשים לתעסוקה ופרנסה בחברה הישראלית המודרנית. הסבר אפשרי נוסף לממצא זה קשור לאופן שבו נשים יזמיות בישראל (בשונה מהגברים) חוות כישלון עסקי: הסיכון האישי שלהן גבוה משל הגברים, הן משקיעות יחסית יותר הון עצמי בהקמת העסק וזקוקות יותר לעידוד משפחתי. לכן החשש מכישלון חוזר, מהווה חסם רציני לניסיון יזמי חדש. כל אחת מהאפשרויות שצוינו להלן מחייבת מחקר נוסף שיוכל להאיר היבטים שונים נוספים של נושא חשוב זה.

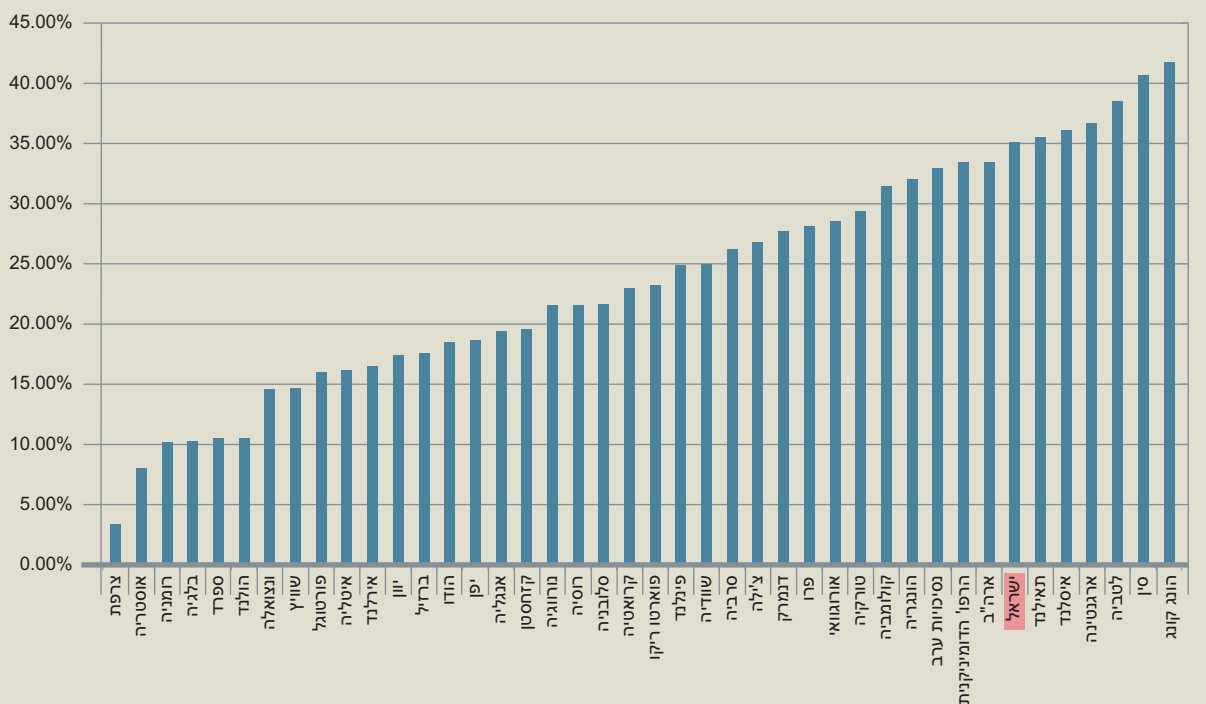
אחת התכונות הבולטות אצל יזמים היא הנחישות להקים עסק עצמאי ולנהל אותו על פי דרכם. נחישות זו אינה פגה גם לאחר כישלון עסקי. חלק ניכר מהיזמים לומדים לקח מהכישלון, מפנימים את גורמי הכישלון ומנסים להקים עסק חדש תוך ניצול הידע והניסיון שרכשו בעסק הקודם. מחקר GEM בודק את היקף היזמים החוזרים בכל אחד משלבי היזמות: עסקים בהתהוות (NASCENT), עסקים חדשים (NEW FIRMS) ועסקים בוגרים. 35.7% מיזמי ישראל בשלב העסקים בהתהוות (ששילמו שכר לא יותר מ-3 חדשים), הם יזמים שהקימו וניהלו בעבר עסק אחר. זה מציב את ישראל במקום ה-18 בין מדינות GEM. מעניין שרק 13.9% מהיזמים בשלב העסקים החדשים (בני 3-42 חדשים) הקימו וניהלו עסק אחר בעבר. זה ממקם את ישראל במקום ה-37, מהנמוכים בין מדינות GEM. 35.1% מהיזמים בישראל בשלב העסקים הבוגרים EB (43 חודש ומעלה) הקימו וניהלו בעבר עסק אחר, ישראל נמצאת במקום ה-6 בין המדינות בשלב העסקים הבוגרים.

ניתוח התפלגות היזמים בישראל שהקימו וניהלו עסק בעבר מראה ש-94% מהם גברים ורק 6% נשים. קיים פער עצום בין יזמים גברים לנשים בשיעור היזמים החוזרים, שהתנסו בעבר בהקמת עסק וניהולו. מה שמבליט את הפער הזה

תרשים 16: אחוז יזמים חוזרים בשלב העסקים הצעירים (TEA) במדינות GEM 07



תרשים 17: אחוז יזמים חוזרים בשלב העסקים הבוגרים (EB) במדינות GEM 07





מאפייני ההשתתפות בפעילות יזמית לפי רמת השכלה בישראל דומים לאלו של ספרד, דנמרק ופינלנד בשלב העסקים הצעירים (TEA) אך בשלב העסקים הבוגרים הם שונים מרוב המדינות למעט דמיון מסוים לבלגיה.

השכלת היזמים מהמגזר היהודי הוותיק שהקימו עסקים טכנולוגיים בשלב ה-TEA מראה כי 1/3 מהם בעלי השכלה תיכונית מלאה, 1/3 מהם בעלי השכלה של 14-15 שנות לימוד, ו-1/3 מהם בעלי השכלה של 16 שנות לימוד ומעלה. במגזר הערבי היו 2 נציגים ליזמים בעלי השכלה של 12 שנות לימוד ובמגזר עולי חבר העמים היה נציג אחד בעל השכלה של 15 שנות לימוד. כל היזמים הטכנולוגיים בשלב העסקים הבוגרים (EB) מהמגזר היהודי הוותיק היו בעלי השכלה של 16 שנים ומעלה כאשר 43% מהם היו בעלי 18 שנות לימוד ומעלה. מחצית מעולי חבר העמים היו בעלי השכלה של 18 שנים ומעלה ומחציתם היו בעלי השכלה של 14 שנות לימוד. במגזר הערבי לא נמצאו יזמים בחתך זה.

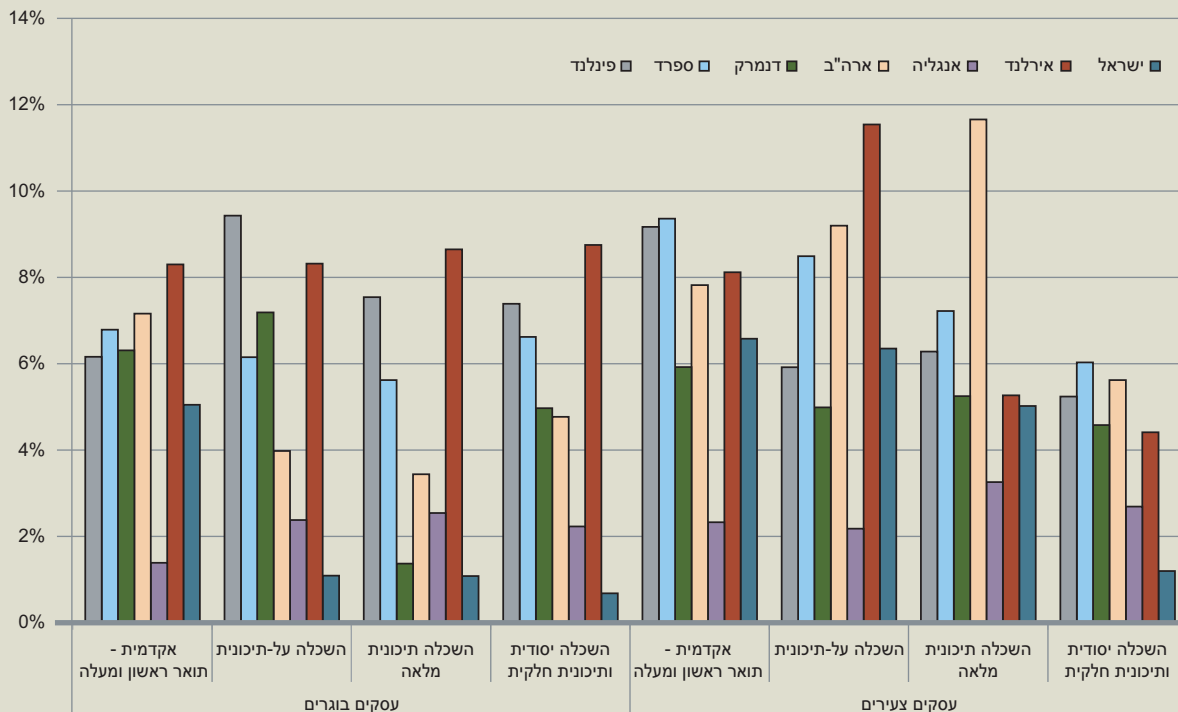
רמת השכלה והשתתפות בפעילות יזמית

מחקר GEM בדק את אחוזי ההשתתפות של האוכלוסייה הבוגרת בפעילות יזמית בכל אחת מרמות השכלה. נבדקו 4 קטגוריות השכלה:

- השכלה עממית ותיכונית חלקית.
- השכלה תיכונית מלאה
- השכלה על תיכונית
- השכלה אקדמית (תואר ראשון ומעלה)

הממצאים בישראל מראים כי שיעורי ההשתתפות בהקמת עסקים חדשים בשלב ה-TEA עולים ככל שעולה רמת ההשכלה. ההבדלים בין השכלה תיכונית מלאה להשכלה אקדמית אינם גדולים. בעסקים הבוגרים ההבדל בפעילות יזמית בין רמת ההשכלה האקדמית ל-3 רמות ההשכלה האחרות הנמוכות יותר, הם גדולים מאד ומגיעים לפי 4 יוותר.

תרשים 19: השוואת שיעורי היזמות לפי רמת השכלה בשבע מדינות GEM בשלבי העסקים הצעירים והבוגרים



מאפייני השקעות

מלאכים (ANGELS) בישראל

עבור המלווים. מימון של מלאכים סיפק בשנים עברו בישראל מסלול מימון בהיקף שלא נפל מהיקף המימון של המדען הראשי במשרד התמ"ת. גם על רקע התפתחות מוצאת ושכלול שוק ההון הישראלי בעשור האחרון, נודעת חשיבות עצומה למסלול המימון הלא רשמי של מלאכים. השקעות המלאכים מתחלקות בין יזמים שהם קרובי משפחה בדרגה ראשונה ואחריה גם בדרגות קרבה יותר רחוקה. הן ניתנות בשיעור נמוך יותר לאנשים מוכרים כמו חברים, שכנים, וברמה הנמוכה ביותר לאנשים זרים על סמך נושא ותחום ההשקעה.

נתוני המחקר בישראל בשנת 2007 מראים כי המלאכים באו מקרב המגזר היהודי הוותיק בלבד. אין לנו נתונים מהמגזר

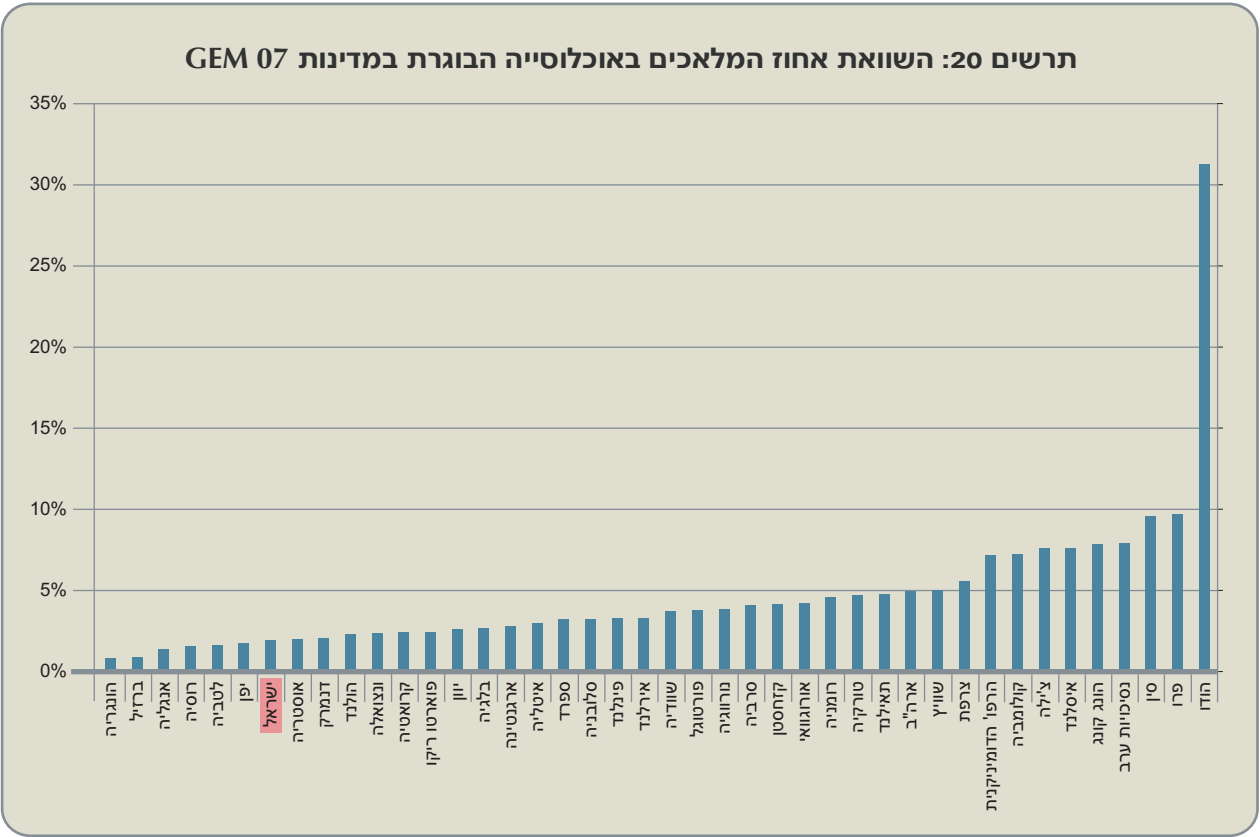
בשם "מלאכים" (Angels) נקראים כל אותם אנשים באוכלוסייה הבוגרת אשר השקיעו מכספם במהלך שלוש השנים האחרונות ביזם שהקים עסק חדש. מחקר GEM בודק כל שנה את שיעור המלאכים באוכלוסייה הבוגרת בכל אחת מהמדינות המשתתפות. השאלה המופנית לכל הנשאלים במדגם האוכלוסייה הבוגרת, ממקדת את הנשאל **במימון ישיר** שלו לעסק חדש שאינו שלו, ולא במימון עקיף על-ידי רכישת מניות או אגרות חוב וכיו"ב. להשקעות המלאכים נודעת חשיבות עצומה מעצם היותן מסלול לא רשמי המאפשר ליזמים מתחילים לגייס מימון ממקור פרטי לא בנקאי, כאשר בפני רבים מהם חסומה הדרך לקבלת מימון משוק ההון ומערכות המימון המוסדיות כשהעסק בבעלות היזם אינו נהנה מהכנסות קבועות ואין לו בטחונות מספקים

המלאכים בישראל 2.23% מהאוכלוסייה, בשנת 2002 - 2.7% ובשנת 1999 בראשית המחקר - 3.6% מהאוכלוסייה הבוגרת. הירידה ברמת השקעות של מלאכים בישראל מעלה השערות לגבי השתנות דפוסי ההשקעה של המלאכים בישראל, כאשר מצד אחד שוק ההון הולך ומשתכלל, קיימת עדות לפעילות ענפה של חברות הון סיכון ישראליות זרות, יזמים ישראלים שהצליחו בעסקיהם נכנסים לפעילות דמוית הון סיכון שמאופיינת על-ידי מעורבות אישית ומקצועית ביעדי ההשקעה. התחום ששימש בעבר כיעד עיקרי של המלאכים, דהיינו העסקים הקובנציונאליים ברמה טכנולוגית נמוכה, לא התרחב כמו תחומי ההיי-טק וייתכן שזו הסיבה לקיטון בהשקעות המלאכים בישראל. נושא זה מזמין חקירה מעמיקה וממוקדת יותר מזו שמחקר GEM נוגע בה.

הערבי וממגזר עולי חבר העמים. נתוני המגזר היהודי מצביעים על השקעה ממוצעת למלאך גבר של 162,000 שקלים והשקעה ממוצעת למלאך אישה של 50,000 שקלים. יעדי ההשקעה התחלקו בין קרובי משפחה (60%), חברים או שכנים (35%), זרים לא מוכרים מקודם (5%).

שיעור השקעות של מלאכים במדינות GEM ב-2007 נעו בין 0.85% בהונגריה הנמוך ביותר, ל-31.2% בהודו הגבוה ביותר. ישראל נמצאת במקום ה-35 בין מדינות GEM ברמת השקעות של מלאכים עם 1.93% מהאוכלוסייה הבוגרת. זהו אחד המקומות הנמוכים ביותר בין המדינות המשתתפות, ומקדים רק את יפן, לטביה, רוסיה, אנגליה, ברזיל והונגריה. רמת השקעות המלאכים בישראל נמצאת בירידה הדרגתית מאז החל המחקר. בשנת 2004 היה שיעור

תרשים 20: השוואת אחוז המלאכים באוכלוסייה הבוגרת במדינות GEM 07



תפיסות ביחס ליזמות באוכלוסייה הבוגרת, גילאי 18-64 הלא יזמית בישראל ובהשוואה למדינות GEM 07

(פוטנציאל יזמי, הזדמנויות, כישורים ומיומנויות, פחד מכישלון, כוונות יזמיות)

בישראל יותר אופטימיים מהנשים ביחס להזדמנויות העסקיות שיתקיימו בחצי השנה הקרובה. 30.3% מהם סבורים שיתעוררו הזדמנויות טובות באזור מגוריהם לעומת 16.7% מהנשים.

3. בתפיסת יכולות ומיומנויות יזמיות נמצאת אוכלוסיית ישראל במקום ה-30 בין 42 המדינות. 34% מהאוכלוסייה הבוגרת הלא יזמית סבורים שיש להם מיומנויות ויכולות להקים ולנהל עסק משלהם, לעומת 83.3% מהיזמים הישראליים בשלב ה-TEA הסבורים שיש להם מיומנויות וכישורים להקים ולנהל עסק, ו-14.7% הסבורים שאין להם כישורים ומיומנויות אלו. בין היזמים של עסקים בוגרים כ-88% סבורים שיש להם כישורים ומיומנויות להקים ולנהל עסק משלהם לעומת 12% שסבורים שאין להם תכונות ויכולות אלו. קיים פער ברור בין הגברים לנשים בישראל בתפיסת היכולות והמיומנויות היזמיות; 47% מהגברים סבורים שיש להם יכולות כאלה לעומת 28.4% מהנשים. "הערכת חסר" זו אצל הנשים הישראליות, קשורה כנראה לתהליכי התגבשות התפיסה העצמית שלהן במערכת התרבותית והחינוכית. מערכת זו מכשירה נשים באופן שונה מגברים לתפקוד העיתי בחברה, לאופי התעסוקה, וליצירת פרנסה. מצב זה מצביע על פוטנציאל גדול לשינוי באמצעות מערכות החינוך, אם יושם דגש על הכשרה והעצמה של הנשים בחברה הישראלית ועל חיזוק התפיסות והיכולות העסקיות ויזמיות שלהן.

4. תפיסת הפחד מכישלון כגורם מונע יזמות - 42% מהאוכלוסייה הבוגרת שאינה יזמית סבורים שפחד מכישלון ימנע מהם לנסות להקים עסק חדש. שיעור זה הוא מהגבוהים ביותר בין מדינות GEM, המציב את ישראל במקום ה-35. 36.8% מהגברים הישראליים סבורים שהפחד מכישלון ימנע מהם לפעול ובנשים שיעור הפחד מכישלון עולה ל-44.8%.

האוכלוסייה הלא יזמית בישראל מייחסת לפחד מכישלון חשיבות רבה יחסית כגורם החוסם ומונע התנסות

מחקר GEM בדק את התפיסות לגבי יזמות באוכלוסייה הבוגרת בישראל שאינה יזמית, על-ידי הוצאת כל היזמים מניתוח הנתונים. נבדקו 5 מדדים:

- **פוטנציאל לפעילות יזמית** - אחוז באוכלוסייה הבוגרת, גילאי 18-64 שאינם מעורבים בפעילות יזמית אבל בעלי תפיסה חיובית לגבי היכולות והכישורים היזמיים של עצמם והערכה חיובית של ההזדמנויות העסקיות באזור מגוריהם.
- **תפיסת הזדמנויות עסקיות** - אחוז באוכלוסייה הבוגרת, גילאי 18-64 שאינה יזמית הסבורים שיש הזדמנויות טובות להתחיל עסק חדש באזור מגוריהם.
- **תפיסת יכולות ומיומנויות** - אחוז באוכלוסייה הבוגרת, גילאי 18-64 שאינה יזמית המאמינים שיש להם הידע, הכישורים הנחוצים והמיומנויות להקמת עסק חדש.
- **רמת פחד מכישלון** - אחוז באוכלוסייה הבוגרת, גילאי 18-64 שאינה יזמית הסבורים שפחד מכישלון ימנע בעדם מלהקים עסק.
- **כוונות יזמיות** - אחוז באוכלוסייה הבוגרת, גילאי 18-64 שאינה יזמית שהם "רדומים" אשר בכוונתם להקים עסק חדש במהלך 3 השנים הקרובות.

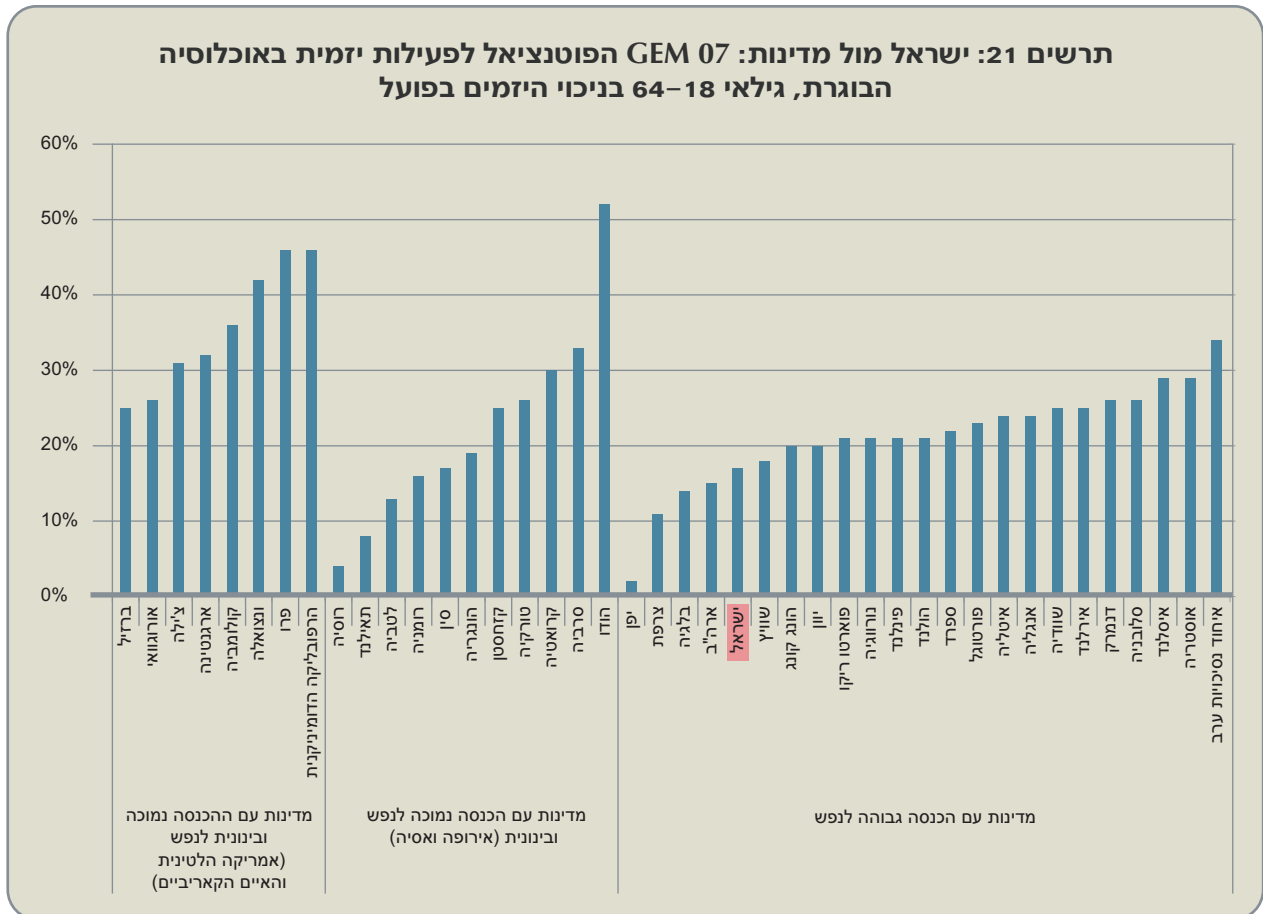
מהשוואת ישראל למדינות GEM במדדים הללו עולים הממצאים הבאים:

- 1. בפוטנציאל לפעילות יזמית** נמצאת ישראל במקום ה-33, שהוא מקום נמוך יחסית בשליש התחתון של 42 המדינות. רק 17% מהאוכלוסייה הבוגרת הלא יזמית בישראל מהווים פוטנציאל לפעילות יזמית בעתיד.
- 2. בתפיסת הזדמנויות עסקיות** נמצאת ישראל במקום ה-37 בין 42 המדינות. רק 22% מהאוכלוסייה הבוגרת הלא יזמית סבור שיש הזדמנויות טובות להקמת עסק חדש בתוך חצי השנה הקרובה. ממצא זה מצביע על היעדר אופטימיות והיעדר ציפיות ביחס להזדמנויות כלכליות ועסקיות בטווח הקרוב בישראל. הגברים

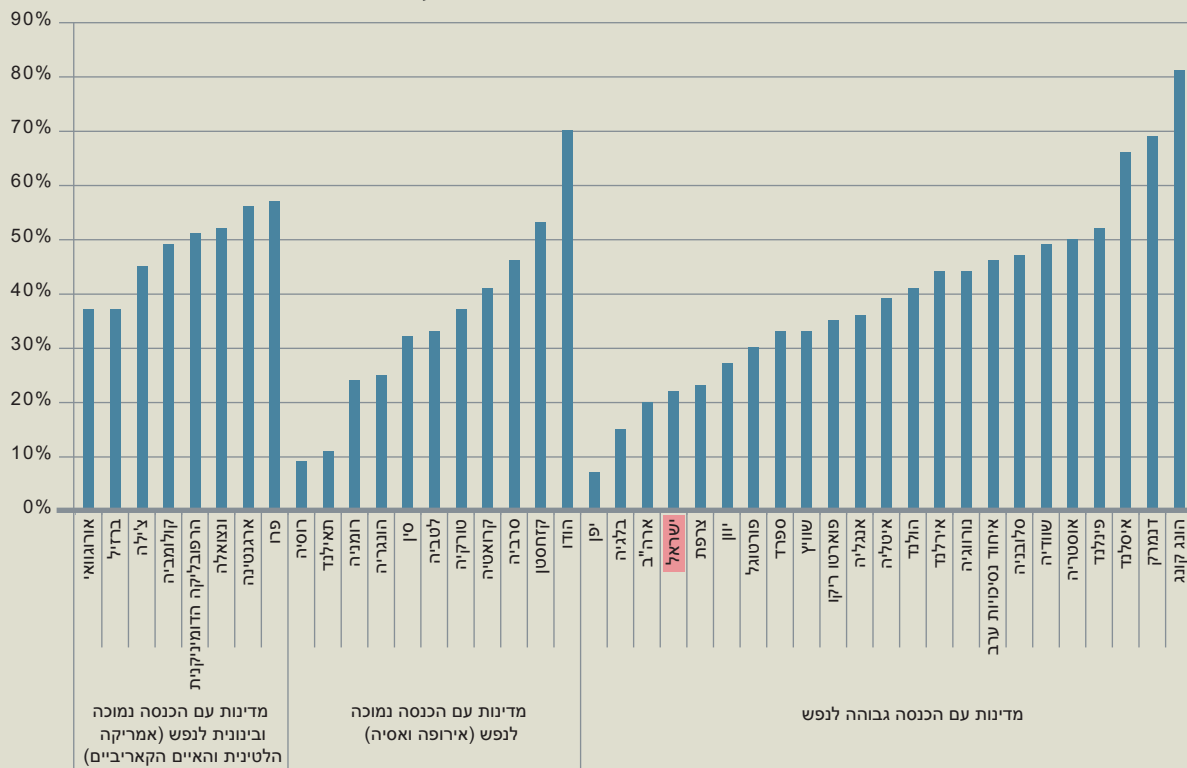
החסר של כישורים ומיומנויות יזמיים, של פחד מכישלון ושל היעדר הזדמנויות עסקיות בחצי השנה הקרובה. יש כנראה עדיין מספיק ישראלים שאינם "מוותרים" על אופציה יזמית בעתיד ולו כדי להציב חלום כזה באופק שלהם. החשיבות של התרסה מול המציאות וקיומם של חלומות על יזמות בהמשך הדרך היא בכך שהם מהווים גורם רקע בעל יכולות הנעה לא מבוטלות בעתיד. בתנאים שונים, באווירה מעודדת, במדיניות תומכת ומקלה ובהימצא הזדמנויות מתאימות, הם עשויים להניב רמת יזמות גבוהה בהרבה.

בהקמת עסק עצמאי. תפיסה זו מצטרפת לתפיסה של מיעוט הזדמנויות עסקיות בטווח הקרוב, להערכה עצמית נמוכה של יכולות ומיומנויות יזמיות ולהערכה נמוכה של פוטנציאל יזמי.

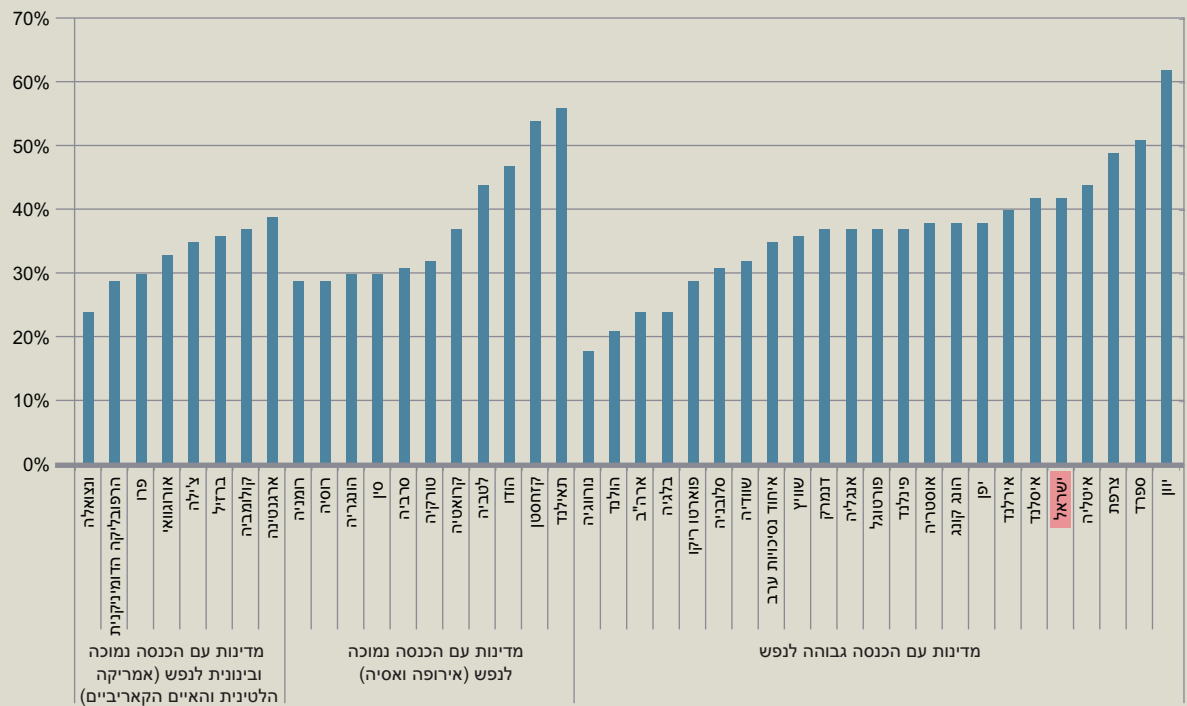
5. אחרי שילוב כזה של תפיסות שמקטינות מאד את הסיכוי להקים עסק עצמאי, מפתיע למצוא את ישראל במקום החמישי בין המדינות גבוהות הכנסה ב-GEM **ברמת הכוונת היזמית**, עם 13% מהאוכלוסייה הבוגרת הלא יזמית המצהירים שיש להם כוונה להקים עסק עצמאי תוך 3 שנים. יש משהו "ישראלי" מתריס בתפיסה זו של האוכלוסייה הלא יזמית, שהולך כנגד התחושות והערכות



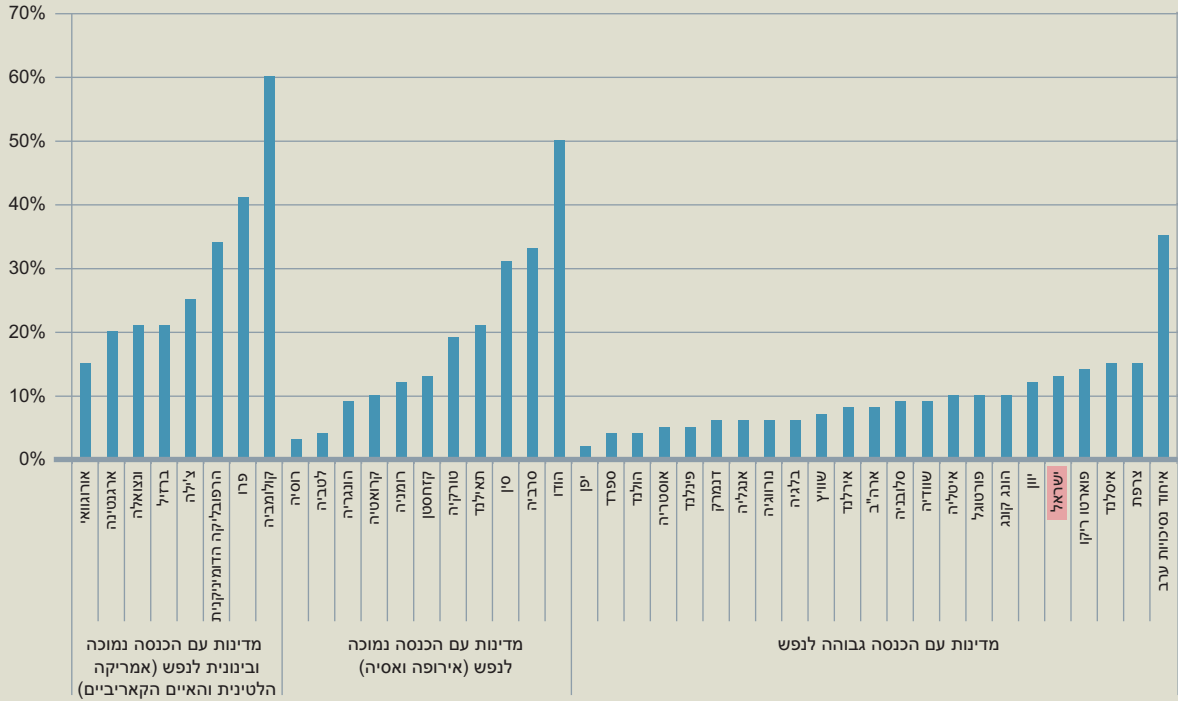
תרשים 22: ישראל מול מדינות GEM 07 – תפיסת הזדמנויות עסקיות באוכלוסיה הבוגרת, גילאי 18-64 בניכוי היזמים בפועל



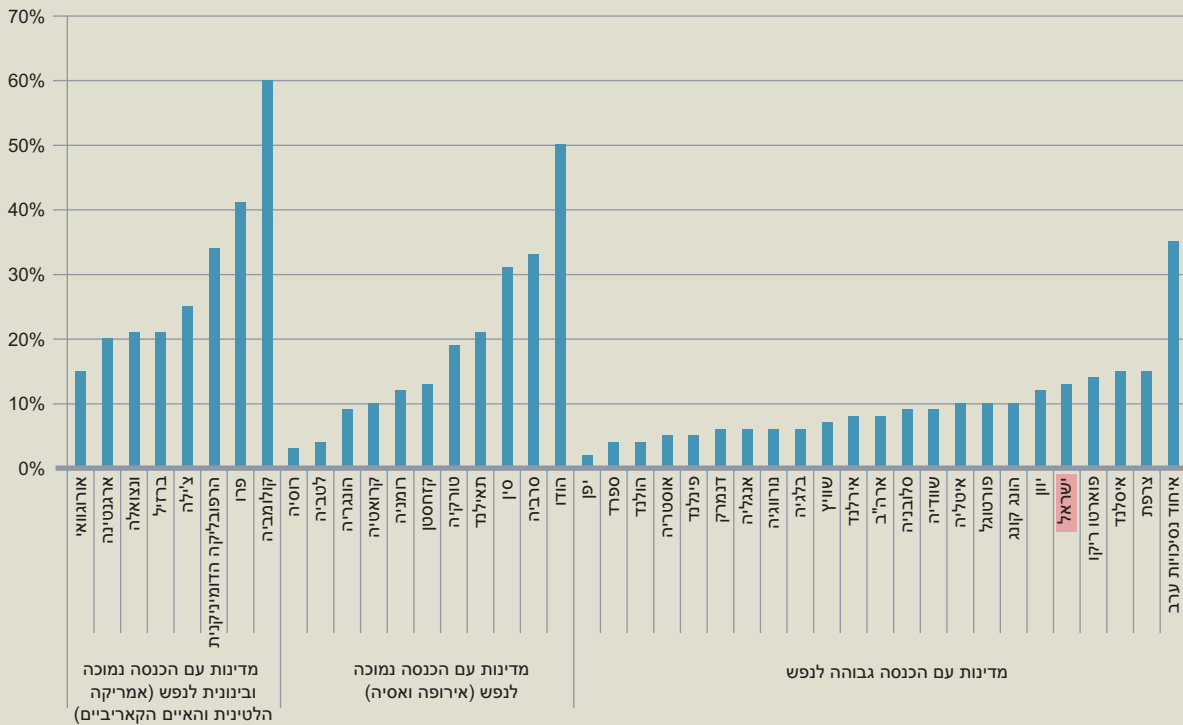
תרשים 23: ישראל מול מדינות GEM 07: תפיסת יכולות ומיומנויות באוכלוסיה הבוגרת, גילאי 18-64 בניכוי היזמים בפועל



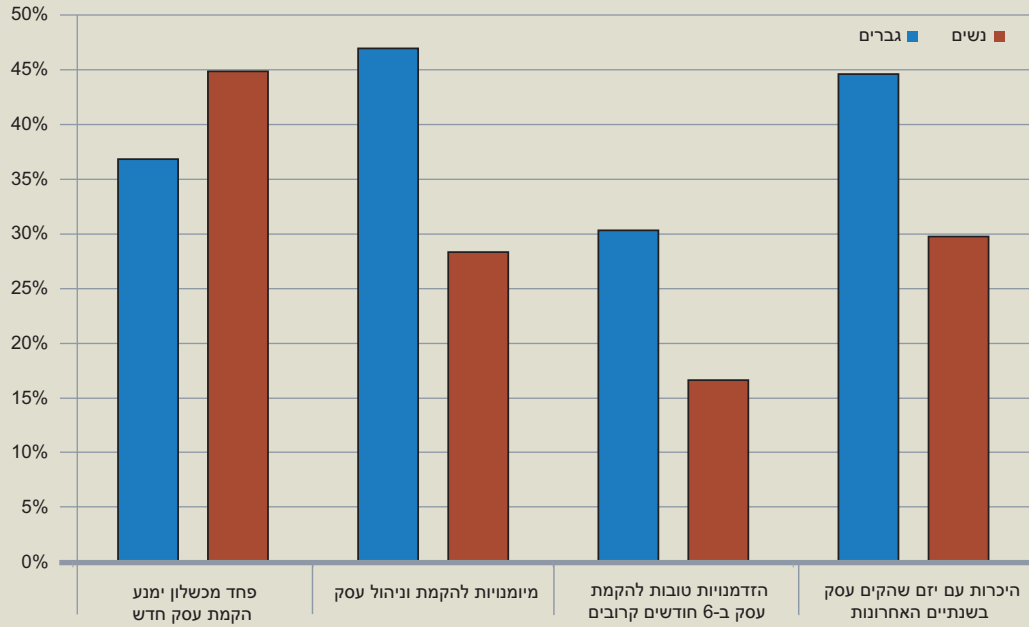
תרשים 24: ישראל מול מדינות GEM 07: תפיסת פחד מכישלון באוכלוסיה הבוגרת, גילאי 18-64 בניכוי היזמים בפועל



תרשים 25: ישראל מול מדינות GEM 07: כוונות יזמיות באוכלוסיה הבוגרת, גילאי 18-64 בניכוי היזמים בפועל



**תרשים 26: השוואת תפיסות ביחס לזמות של גברים ונשים בישראל 2007
באוכלוסיה בוגרת, גילאי 18-64**



סגירת עסקים בישראל

המשך ו-0.8% מהעסקים המשיכו לפעול בבעלות אחרת. ניתוח הנתונים באוכלוסייה הבוגרת, גילאי 18-64 לפי מגזר אוכלוסייה: מגזר ערבי, עולי חבר העמים ויהודים ותיקים מצביע על בעיה בהתייחסות המגזר הערבי לשאלות הנוגעות לסגירת עסק, לסיבות הסגירה או היציאה וכן רגישות מיוחדת לשאלות הנוגעות למימון העסק, המקורות והיקפם. רגישות זו המתבטאת בסירוב לענות או בתשובה "לא יודע", יוצרת הטיה מסוימת במדגם הישראלי הכולל ומטה אותו כלפי מטה בשיעור שעשוי להגיע ל-0.3% של כלל האוכלוסייה. המשמעות לגבי היקף הסגירה ואי המשך של עסקים באוכלוסייה הישראלית, עשוי לפיכך להגיע ל-1.9% במקום 1.6% שנצפה.

מגזר עולי חבר העמים מגיב לשאלות סקר האוכלוסייה הבוגרת בדומה לתגובות של המגזר היהודי הוותיק. לא נצפתה אצל הנשאלים ממגזר זה הסתייגות ממענה על השאלות המסוימות הללו.

* ראה פרסום BDiCoface והרשות לעסקים קטנים ובינוניים בישראל 2006.

תהליכי הקמת עסקים חדשים, דעיכה, סגירת עסקים והתחדשות של עסקים במתכונת שונה, הם חלק ממחזור החיים של הכלכלות המודרניות. תהליכים אלה יוצרים דינאמיקה של התחדשות, ומאפשרים שיפור וחיוניות מתמשכת. קיימת בציבור אי הבנה בנוגע לתהליכים אלה שכתוצאה ממנה מתייחסים רוב האנשים לסגירת עסק ככישלון, ומניחים שבעסקים חדשים יש שיעורי כשל גבוהים.*

ייחוס שגוי של שיעורי כישלון גבוהים לכל העסקים החדשים בישראל עלול למנוע או לעכב יזמים מהקמת עסק חדש, לעוות את שיקולי ההקצאה של מערכות פיננסיות (בנקים, קרנות מימון, קרנות ממשלתיות) ושל גורמי מימון פרטיים, עלול לעודד חקיקה מהסיבות הלא נכונות ולשבש את מטרות ההכשרה של יזמים עתידיים.

מדוע בעלי עסקים סוגרים את העסק?

מחקר GEM בישראל בחן את השאלה בשנת 2007. 2.4% מהאוכלוסייה הבוגרת בישראל דיווחו כי סגרו עסק בשנה שקדמה למחקר. מתוכם 1.6% מהעסקים נסגרו כליל ללא

טבלה 4: סך-הכל סגירות או יציאות מעסק בבעלות ב-12 החודשים שקדמו למחקר 2007, GEM, כולל עסקים שחדלו להתקיים ועסקים שהמשיכו להתקיים בבעלות אחרת

מגזר באוכלוסייה	גבר		אשה		סך-הכל
	N	% מהמגזר	N	% מהמגזר	N
מגזר ערבי	2	0.5%	0	0	2
עולי חבר העמים	5	1.4%	3	0.8%	8
יהודי וותיק	25	1.95%	13	1.0%	38
סך-הכל באוכלוסייה	32	1.6%	16	0.8%	48
סך-הכל אחוז סגירות/יציאות מעסק באוכלוסייה הבוגרת	2.4%				
סך-הכל אחוז סגירות עסק ללא המשך באוכלוסייה הבוגרת	1.6%				

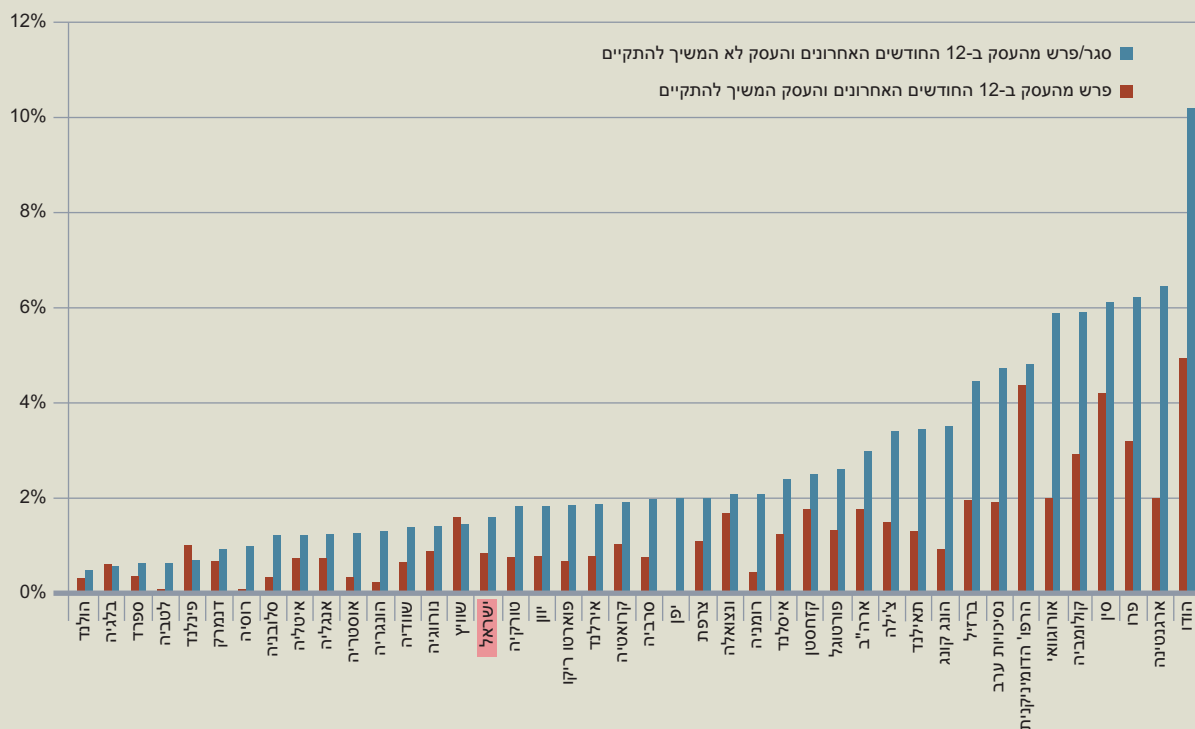
טבלה 5: יזמים שפרשו מהעסק והעסק המשיך לפעול בבעלות אחרת

N = מספר נשאלים במגזר	סך-הכל		גבר		מגזר באוכלוסייה
	N	% מהמגזר	N	% מהמגזר	
377	0	0	0	0	מגזר ערבי
358	2	0	0	0.56%	עולי חבר העמים
1284	15	0.39%	5	0.78%	יהודי וותיק
2019	17	0.39%	5	0.93%	סך-הכל באוכלוסייה
			0.8%		סך-הכל עסקים שהמשיכו לפעול בבעלות אחרת מכלל האוכלוסייה

נמוכים בהרבה מהמיתוס של כישלון הרווח בציבור וגם נמוכים מאומדני הבנקים של 18%. השיעורים במציאות נעו סביב 12% בשנה הראשונה. נתוני מרשם המע"מ (VAT) של פתיחת וסגירת עסקים נעו סביב 10% במוצע לשנה.

בפרסום של צוות GEM סקוטלנד* נבדקה שאלת שיעורי סגירת עסקים חדשים כתוצאה מכישלון כלכלי. הושוו גם נתונים של בריטניה וסקוטלנד ומסקנת צוות סקוטלנד הייתה ששיעורי הכישלון וחדלות פירעון של העסקים החדשים

תרשים 27: בעלי עסקים שסגרו ב-12 החדשים שלפני המחקר: אלו שסגרו והעסק פסק להתקיים ואלו שיצאו והעסק המשיך בבעלות אחרת – השוואת כל מדינות GEM 07



נתוני האוצר וחברת "תבור כלכלה ופיננסים בע"מ". נתוני הקרן לסיוע לעסקים קטנים בערבות מדינה היא הקרן הגדולה ביותר בין יותר מ-20 קרנות שונות המספקות סיוע בהלוואות לעסקים קטנים. נתוני הקרן בערבות מדינה מתייחסים ל-4 שנות פעילות של הקרן שסיפקה הלוואות ל-2,785 עסקים בהיקף של 855 מליון שקלים. העסקים שקיבלו הלוואות היו ברובם המכריע עסקים קיימים שמנגנון המימון של הקרן ושל הבנקים מספקי הלוואות בפועל (בנק אוצר החייל, בנק בינלאומי, בנק מרכנתיל) יכול היה לבצע בדיקה כלכלית של פעילותם בתקופה שקדמה לקבלת הלוואה ולקבל החלטות על סמך בדיקה זו. לקרן הוגשו 5,308 בקשות מלאות (בקשות לא מלאות אינן מתקבלות לטיפול), 52.4% מהן אושרו.

שיעור חדלות פירעון (דיפולט) של הלוואות הקרן עמד אחרי 4 שנים של פעילות על 3.5%. יחד עם עסקים בסיכון גבוה של 1.3% סך-הכל כספים בסיכון עמד על 4.8%. נתונים אלו מצביעים על רמת עמידות גבוהה מאד של העסקים שקיבלו הלוואות מהקרן לסיוע לעסקים קטנים בערבות המדינה. מדובר בעסקים שנמצאו במצב מצוקה עסקית ממנה התחייב הצורך בהתארגנות אחרת ושינויים אסטרטגיים שיביאו להתחדשות וצמיחת העסק. **השיעור הנמוך של חדלות פירעון (דיפולט) בקרב העסקים שקיבלו הלוואות בקרן, תומך בהנחה ששיעורי השרידות בפועל בקרב העסקים החדשים בשנותיהם הראשונות גבוה ממה שמקובל להניח ונמוך גם מתיאורי הסיכון המושמעים על-ידי הבנקים שאינם מעורבים במסלול הלוואות זה.**

פעילות הצוות המתאם את הלוואות הקרן ושיתוף הפעולה עם הבנקים המלווים את העסקים, מעלה תובנה חדשה באשר לחשיבות מקצועיותם, התמחותם ומיומנותם של גורמי הליווי החוץ בנקאיים. פעילות זו תורמת לשיעורי השרידות הגבוהים של עסקים אלה. מהנתונים שבידנו לא ניתן להשוות את שיעורי חדלות הפירעון בעסקים שנדחו על-ידי הקרן.

אין בידנו נתונים של יותר מ-20 קרנות הסיוע האחרות שהן קטנות בהיקפן יחסית לקרן בערבות מדינה, אך לאור הממצאים שסקרנו, והתמחות הקרנות, ניתן להניח שביצועיהן הפרטניים אינם נופלים ממנה.

סקר אנשי המפתח (NES) של ישראל 2007 נותן תמיכה מסוימת לכך שהימנעות הבנקים המסחריים הגדולים בישראל ממתן הלוואות לעסקים קטנים בראשית דרכם נובעת מהערכות סיכון מוגזמות ומחוסר היערכות מקצועית מתאימה לטפל במגזר עסקי זה. אנשי המפתח קושרים את התנהלות הבנקים הגדולים לבעיית חוסר התחרותיות במגזר הבנקאי בישראל ולצורך בהתערבות ממשלתית שתקדם תחרותיות בשוק ההון ותתמרץ קידום עסקים חדשים במשק.

בהשוואת נתוני סגירה/יציאה מעסקים בישראל לעומת 41 מדינות GEM מתקבלת התמונה הבאה: ישראל נמצאת במקום ה-27 עם שיעורי סגירת **עסקים שלא המשיכו להתקיים** של 1.6% באוכלוסייה הבוגרת. המדינות עם שיעורי סגירה הנמוכים ביותר הן: הולנד (0.5%), בלגיה (0.57%), ספרד (0.63%). המדינות עם שיעורי סגירה הגבוהים ביותר הן: הודו (10.2%), ארגנטינה (6.45%), פרו (6.22%), סין (6.13%).

ישראל נמצאת במקום ה-23 בין מדינות GEM בשיעורי היציאה **מעסקים שהמשיכו להתקיים תחת בעלות אחרת** עם 0.8% מהאוכלוסייה הבוגרת. המדינות עם שיעורי יציאה הגבוהים ביותר מעסקים שהמשיכו בבעלות אחרת הן: הודו (4.94%), הרפובליקה הדומיניקאנית (4.37%), סין (4.21%) פרו (3.21%). מבין המדינות גבוהות ההכנסה לנפש, שיעור ההמשכיות של עסקים תחת בעלות אחרת הגבוה ביותר הוא באיחוד האמירויות הערביות (1.91%), ארה"ב (1.78%) ואיסלנד (1.25%).

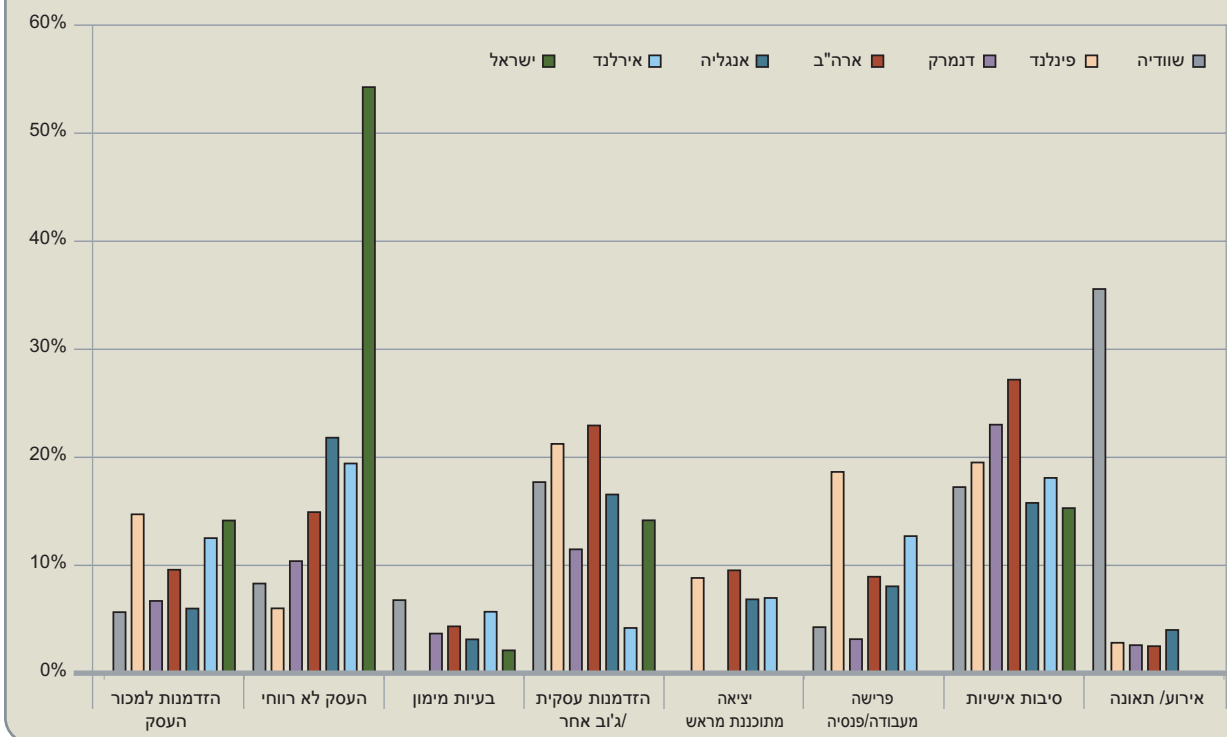
- Levie, J. GEM Scotland 2006
 - הודעה לעיתונות, 30 במאי 2007, הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה
 - הקרן לסיוע לעסקים קטנים בערבות מדינה סקר לווים שנתי - טיוטה מוגשת לאגף החשכ"ל באוצר ולמשרד התמ"ת ע"י "תבור כלכלה ופיננסים בע"מ". ינואר 2008
- נתוני מרשם העסקים של ישראל המתפרסמים על-ידי הלמ"ס* מהווים כיום את מקור המידע השיטתי המקיף ביותר של נתוני סגירה ופתיחה שנתיים של עסקים חדשים בישראל. אך נדרש עדיין פיתוח נוסף של נתוני המרשם כדי לאפשר זיהוי ובידול של תנועות העסקים לפי מועדי רישום פתיחה ורישום סגירה תוך אימותם עם נתוני רשות המסים וביטוח לאומי. הנתונים כיום אינם מאפשרים אבחון מדויק של גיל העסקים בעת הסגירה וכן את מגוון אפשרויות המשך הקיום של עסקים שכביכול נסגרו אך בפועל החליפו בעלות, מוזגו לתוך פעילויות אחרות, החליפו זהות, התפלגו וכיו"ב.

מנתוני המרשם עולה כי בשנת 2005 הייתה מצבת העסקים הפעילים בישראל כ-414,000 עסקים ובשנת 2006 היא עמדה על כ-424,000 עסקים פעילים. באותן שנים נסגרו 35,784 עסקים ב-2005 ו-37,576 ב-2006. שיעור העסקים שנסגרו בשנים אלו עומד על 8.6% בשנת 2005 ו-8.9% בשנת 2006. היות שהמרשם אינו מספק עדיין את גיל העסק בעת הסגירה אנו יכולים להישען על נתוני רקע תומכים בלבד. נתוני רקע כאלה מגיעים משני מקורות; האחד - הוא מידע כללי שקיים במרשם העסקים לגבי היקף סגירת עסקים שפעלו במשך שנה אחת בלבד ומידע זה אינו תומך בשיעורי סגירה דו-ספרתיים של עסקים חדשים בישראל. המקור השני הוא

54.3% מבעלי העסקים שנסגרו ציינו כי סגרו את העסק בגלל אי-רווחיות. 15.3% סגרו מסיבות אישיות, 14.2% סגרו כי הייתה להם הזדמנות עסקית אחרת או ג'וב עדיף, 14.1% סגרו בגלל הזדמנות למכור את העסק, 2.1% סגרו בגלל בעיות בהשגת מימון לעסק. אף אחד מהנשאלים לא סגר עסק בעקבות אירוע חריג או תקלה, לא כתוצאה מפרישה ולא כפועל יוצא של תכנון מראש. ישראל נמצאת במקום ראשון בין מדינות GEM בסגירת עסקים המוסברת בחוסר רווחיות. אחריה צועדות הרפובליקה הדומיניקאנית עם 44.9%, 51.75%, אורוגוואי 46.0%, הונג-קונג 45.8% ויוון 44.9%.

כל הנשאלים במדגם האוכלוסייה הבוגרת, גילאי 18-64 שדיווחו כי סגרו, פרשו או מכרו עסק בבעלותם במהלך 12 החדשים שקדמו למחקר, נשאלו: "מה הייתה הסיבה החשובה ביותר לעזיבתך את העסק? (1) הזדמנות למכור את העסק; (2) העסק לא היה רווחי; (3) בעיות בהשגת מימון; (4) הייתה לי הזדמנות עסקית אחרת או ג'וב אחר; (5) היציאה תוכננה מראש; (6) פרישה מעבודה; (7) סיבות אישיות; (8) בעקבות אירוע, תקלה; (9) אחר; (10) לא יודע; (11) מסרב".

תרשים 28: סיבות לסגירת עסקים – השוואה בין שבע מדינות GEM 07



טבלה 6: השוואת סיבות לסגירת עסקים – השוואה בין כלל מדינות GEM 07

אירוע/תאונה	סיבות אישיות	פרישה לפנסיה	יציאה מתוכננת מראש	הזדמנות עסקית/ג'וב אחר	בעיות במימון פיננסי	העסק לא רווחי	הזדמנות למכור	ארה"ב
2.51	27.19	8.94	9.53	22.95	4.36	14.92	9.6	ארה"ב
18.31	15.26	0	7.61	10.27	22.72	25.84	0	רוסיה
4.02	11.01	3.5	5.31	9.13	12.26	44.88	9.88	יוון
0	37.84	15.59	7.57	11.31	8.56	2.7	16.43	הולנד

אירוע/ תאונה	סיבות אישיות	פרישה לפנסיה	יציאה מתוכנת מראש	הזדמנות עסקית/ג'יוב אחר	בעיות במימון פיננסי	העסק לא רווחי	הזדמנות למכור	
0	16.86	8.88	13.41	8.23	0	11.14	20.93	בלגיה
4.24	37.91	5.43	7.83	7.17	18.3	14.02	5.1	צרפת
0	21.19	10.77	2.93	7.76	13.89	34.18	7.81	ספרד
4.61	16.35	9.56	0	0	29.67	36.54	3.27	הונגריה
4.17	7.6	34.8	0	4.17	23.27	20.1	5.88	איטליה
7.47	13.91	4	0	3.19	9.35	36.26	1.28	רומניה
6.5	22.16	7.82	5.14	7.16	8.51	18.83	18.26	שוויץ
4.65	40.96	18.54	8.75	0	4.99	17.12	0	אוסטריה
4.02	15.77	8.06	6.86	16.55	3.14	21.81	6	אנגליה
2.61	23.02	3.16	0	11.48	3.68	10.38	6.7	דנמרק
35.58	17.24	4.28	0	17.7	6.77	8.32	5.67	שוודיה
0	9.33	0	10.46	3.16	3.6	11.78	4.98	נורווגיה
1.37	10.23	38.85	0	2.21	17.91	28.96	0	פרו
6.99	18.65	2.27	3.41	5.52	11.28	30.22	2.33	ארגנטינה
3.13	15.69	0.89	8.66	5.32	25.98	39.45	0.89	ברזיל
6.17	18.69	0	5.78	8.02	9.69	30.47	5.26	צ'ילה
2.43	26.45	2.32	3	6.6	16.88	22.79	1.19	קולומביה
4.19	33.65	0.45	2.54	2.5	36.02	20.64	0	תאילנד
0	10.75	36.78	4.5	14.16	21.36	9.02	3.43	יפן
4.07	27.51	2.9	3.04	18.03	13.2	30.11	1.15	סין
3.45	16.41	4.32	11.66	7.01	13.46	40.22	0	טורקיה
3.84	20.92	3.51	11.52	18.84	2.23	27.59	2.37	הודו
0	39.91	1.92	0	1.54	2.89	41.17	12.56	פורטוגל
0	18.1	12.71	6.99	4.2	5.71	19.42	12.51	אירלנד
0	29.09	0	10.5	18.32	10.52	15.17	16.4	איסלנד
2.84	19.51	18.65	8.83	21.24	0	6.01	14.72	פינלנד
0	15.38	7.24	0	29.2	20.73	27.46	0	לטביה
0	16.22	6.03	0	5.06	9.95	44.25	0	סרביה
2.01	14.82	14.49	2.14	5.14	24.06	35.14	2.2	קרוואטיה
9.41	20.6	10.79	7.56	4.97	18.04	28.62	0	סלובניה
6.44	24.43	2.89	4.15	13.87	11.05	24.63	4.29	ונצואלה
1.9	21.57	0.5	0.57	9.76	9.91	46.01	5.05	אורוגוואי
2.55	40.66	2.92	5.56	12.82	15.41	20.07	0	קזחסטן
0	11.02	0	16.33	13.73	16.27	32.17	8.07	פוארטו ריקו
7.64	16.35	3.81	3.84	9.54	10.05	45.82	2.95	הונג קונג
6.11	22.72	1.72	10.83	14.69	10.5	15.22	2.52	נסיכויות ערב
0	15.29	0	0	14.17	2.13	54.26	14.15	ישראל
3.64	10.71	0.36	2.41	10.22	19.32	51.75	1.59	הרפובליקה הדומיניקאנית

טבלה 7: סך-הכל סגירות/יציאות מעסק בבעלות בישראל ב-12 החדשים שקדמו למחקר GEM 07, כולל עסקים שהפסיקו להתקיים ועסקים שהמשיכו בבעלות אחרת, לפי מגזרי האוכלוסייה

מספר נשאלים במגזר = N	סך-הכל		אשה		גבר		מגזר באוכלוסייה
	N	% מהמגזר	N	% מהמגזר	N	% מהמגזר	
377	2	0	0	0.5%	2		מגזר ערבי
358	8	0	3	1.4%	5		עולי חבר העמים
1284	38	1.0%	13	1.95%	25		יהודי וותיק
2019	48	0.8%	16	1.6%	32		סך-הכל באוכלוסייה
	2.4%						סך-הכל אחוז סגירות באוכלוסייה
	1.6%						סך-הכל סגירות עסק ללא המשך

טבלה 8: התפלגות עסקים שהבעלים יצא/פרש ב-12 החדשים שקדמו למחקר GEM 07 והעסק המשיך להתקיים בבעלות אחרת. חתך לפי מגזרי אוכלוסייה בישראל

מספר נשאלים במגזר = N	סך-הכל		אשה		גבר		מגזר באוכלוסייה
	N	% מהמגזר	N	% מהמגזר	N	% מהמגזר	
377	0	0	0	0	0		מגזר ערבי
358	2	0	0	0.56%	2		עולי חבר העמים
1284	15	0.39%	5	0.78%	10		יהודי וותיק
2019	17	0.39%	5	0.93%	12		סך-הכל באוכלוסייה
	0.84%						סך-הכל אחוז סגירות באוכלוסייה

הסביבה היזמית: סקר המומחים בישראל 2007 על תנאי הרקע היזמיים

6. תשתיות מסחריות ומקצועיות – תחום זה מתייחס לקיומם של שירותים מסחריים, חשבונאיים, משפטיים ומוסדיים אחרים המאפשרים לקדם את יצירתם והתפתחותם של עסקים חדשים, קטנים או צומחים.

7. גמישות השוק/חסמי כניסה – תחום זה מתייחס למידה שבה הסדרים מסחריים עוברים תהליך שינוי ונוצרות חלוקות חדשות כאשר חברות חדשות וצומחות מתחרות ומחליפות ספקים קיימים, קבלני משנה וספקים.

8. נגישות (קלות/נוחות הגישה) לתשתיות פיזיות – תחום זה מתייחס לקלות הגישה למשאבים פיזיים קיימים – תקשורת, חשמל, מים, ביוב, תחבורה, קרקע ומבנים – במחירים שאינם מפלים בין עסקים חדשים, קטנים או צומחים לעסקים אחרים.

9. תרבות ונורמות חברתיות – תחום זה מתייחס למידה שבה נורמות חברתיות ותרבותיות מעודדות או מעכבות יוזמה של יחידים שעשויה להוביל ליצירת עסקים חדשים או לפעילות עסקית כלכלית, ו/או לגרום לפיזור רחב יותר של ההכנסות והעושר במשק בישראל.

10. הגנה על זכויות קניין רוחני – התחום מתייחס לאופן ולהיקף של שמירה והגנה על זכויות קניין רוחני של חברות חדשות וצומחות, ואכיפת החקיקה בנושא.

נושאים נוספים שנכללו בסקר המומחים הם:

1. יזמות נשים

2. נטייה לחדשנות באוכלוסייה ובקרב היזמים.

בנושאים אלה נטפל בהמשך.

סקר המומחים בישראל 2007 כלל 25 מומחים. הקריטריונים לבחירת המומחים היו: מומחה מוכר בתחומו, בעל ידע, השכלה, וניסיון מעשי בלפחות תחום אחד מהתשעה; אדם שהקים ו/או פיתח משהו עצמאי, ייחודי; ניהל מערכת גדולה

מודל המחקר של GEM זיהה תשעה תחומים המהווים את הסביבה היזמית המשפיעה על כל פעילות יזמית. לתשעת התחומים הללו שארבעה מהם ניתן לחלק לחלוקת משנה, נוסף תחום עשירי כתוצאה מהניסיון המחקרי שצבר מחקר GEM במהלך השנים. לסדר הופעתם של תנאי הרקע היזמיים אין קשר לסדר החשיבות שלהם. את הרקע התיאורטי לתנאי הרקע היזמיים ניתן לראות בפרסום הבא:

Levie, J. and Autio, E. (2007), Entrepreneurial Framework Conditions and National-level Entrepreneurial Activity: Seven-year Panel Study. Paper Presented at 3rd GEM Research Conference, Washington, October.

1. תמיכה פיננסית – תחום זה מתייחס לזמינות של משאבים פיננסיים, הון עצמי, ואשראי לפירמות חדשות וצומחות וכולל גם מענקים ותמיכות (סובסידיות) שונות.

2. מדיניות ממשלתית – תחום זה מתייחס למידה שבה המדיניות הממשלתית על כל מגזריה המשתקפת במסים, בתקנות והסדרים או ביישומם, היא ניטרלית או מעודדת חברות חדשות וצומחות.

3. תכניות ממשלתיות – תחום זה מתייחס לקיומן של תכניות ישירות לעידוד/סיוע לחברות חדשות או צומחות מצד כל דרגי הממשל. (רמה לאומית, מחוזית, עירונית).

4. השכלה והכשרה מקצועית – תחום זה מתייחס למידה שבה הכשרה בהקמת וניהול עסקים קטנים חדשים או צומחים, קיים/מוטמע במסגרת מערכות הלימוד וההכשרה בכל רמות החינוך וההכשרה.

5. הטמעת (העברת) מחקר ופיתוח – תחום זה מתייחס למידה שבה מחקר ופיתוח לאומי יוביל לפיתוח אפשרויות מסחריות חדשות והאם לעסקים קטנים חדשים וצומחים תהיה גישה וזמינות לאפשרויות אלו.

הפיננסי בישראל גבוה מעל כל מדינות GEM.

1. בישראל יש מספיק הון עצמי (Equity funding) זמין לעסקים חדשים.
2. בישראל יש מספיק מימון באשראי להקמת עסקים חדשים וצומחים.
3. בישראל יש מספיק סובסידיות ממשלתיות זמינות לקידום הקמת עסקים חדשים וצומחים.
4. בישראל יש מספיק מימון זמין מאנשים פרטיים (שאינם המייסדים) המספקים תמיכה פיננסית לפירמות חדשות וצומחות.
5. בישראל יש מספיק מימון זמין ממשקיעי הון סיכון לעסקים חדשים וצומחים.
6. בישראל יש מספיק מימון זמין באמצעות הנפקות בבורסה (IPOS) לפירמות חדשות וצומחות.

או עסק מורכב; יזם בעל ייחודי בתחמו; בעל תפיסת מקרו והבנה מעמיקה בתחמו.

כל מומחה רואיין פנים אל פנים ומילא שאלון מפורט. כל מרואיין התבקש לציין 3 גורמי חוזק עיקריים ו-3 גורמי חולשה עיקריים של ישראל לגבי מידת השפעתה על יזמות בישראל וכן התבקש להמליץ על דרכי פעולה לפתרון.

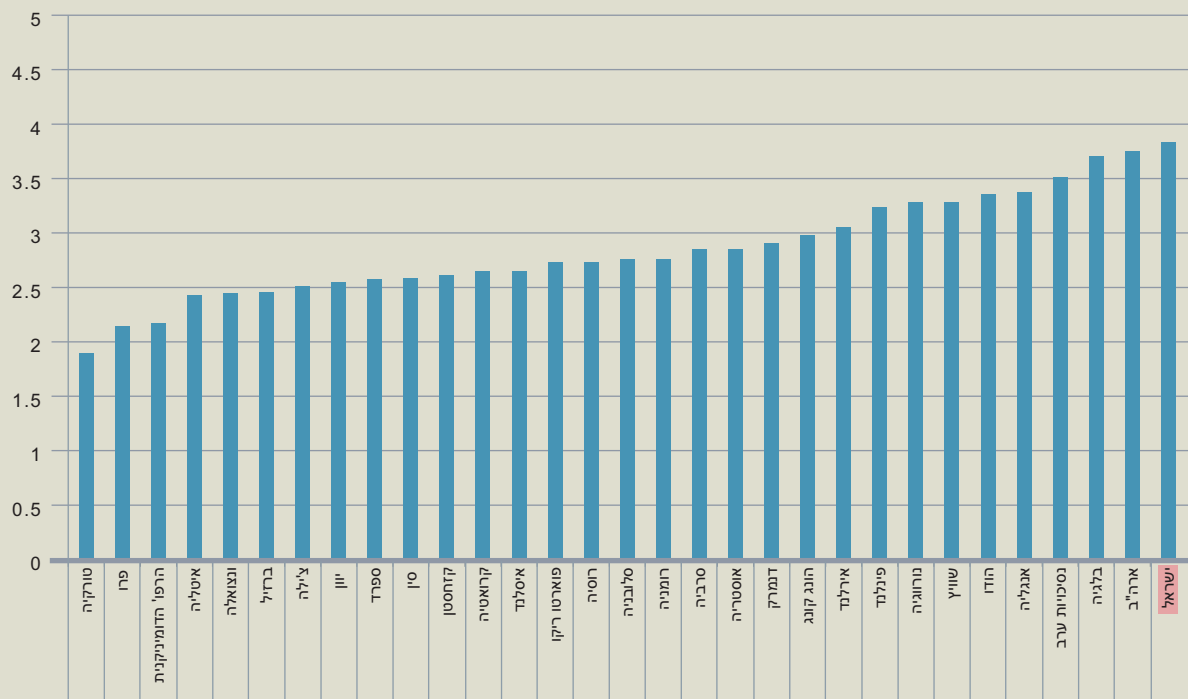
חומר הראיונות המעובד נועד לשמש בדוח הלאומי של ישראל והשאלונים נועדו להשוואה בין כל המומחים של 42 מדינות GEM.

נסקור תחילה את ממצאי השוואת הערכות המומחים מ-42 מדינות GEM ל-10 תנאי הרקע של הסביבה היזמית.

1. תמיכה פיננסית

שש שאלות נשאלו על התמיכה הפיננסית. כל שאלה הושוותה בין המדינות ולכל תחום נעשה ממוצע תחום. הממצאים מראים כי **מומחי ישראל דירגו את התחום**

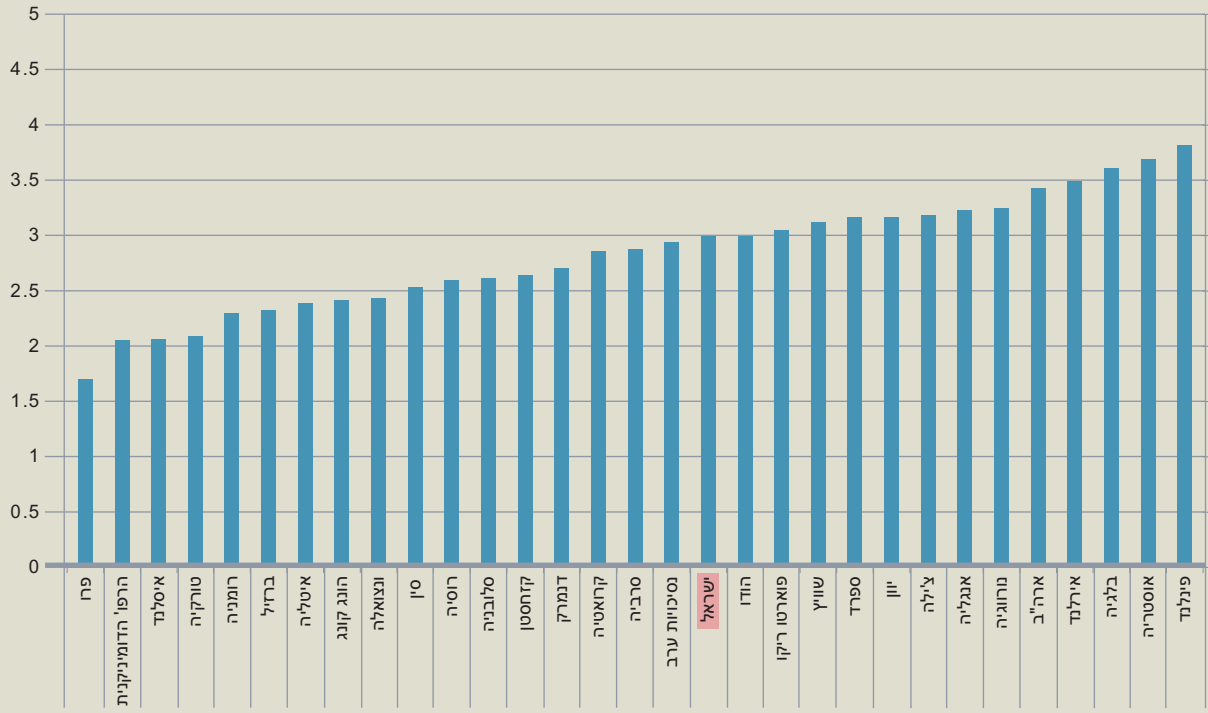
תרשים 29: ממוצע דירוג המומחים את התחום הפיננסי במדינות GEM 07



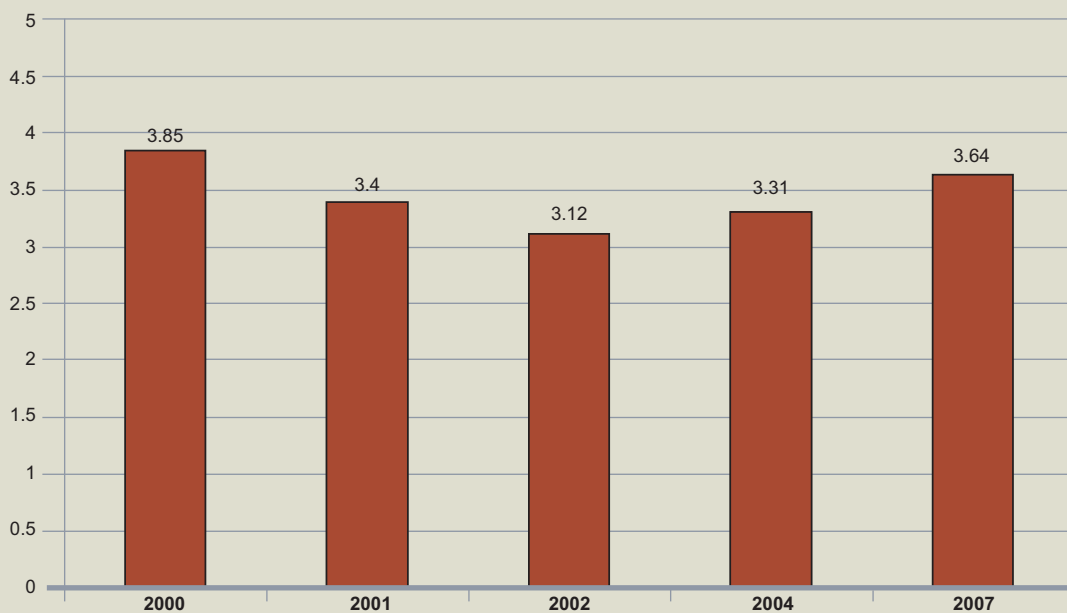
רק בשאלה 3 העוסקת בקיומן של סובסידיות ממשלתיות זמינות לקידום עסקים חדשים, דירגו המומחים את ישראל במקום נמוך יחסית. ממצא זה ממקד את הבעיה בתחום המימון של עסקים קונבנציונאליים, שעבורם קשה להשיג מימון להקמה ולפיתוח העסקים והתמיכה הממשלתית נראית לא מספקת.

השוואה בין דירוגי המומחים הישראלים של התחום הפיננסי לדירוגי שאר מדינות GEM מצביעה על כך שהמומחים הישראלים מעריכים שאין לישראל בעיה בתחום הפיננסי בהקשר למימון עסקים חדשים. הדבר רלבנטי בעיקר לעסקי היי-טק ולא לעסקים רגילים שאינם היי-טק.

תרשים 30: ממוצע דירוג המומחים את שאלה מספר 3: בישראל יש מספיק סובסידיות ממשלתיות זמינות לקידום הקמת עסקים חדשים וצומחים



תרשים 31: ממוצע דירוגי המומחים בישראל את התחום הפיננסי בשנים 2000-2007



4. בישראל, רוב החברות החדשות יכולות להשיג את מרבית האישורים והרישיונות הנחוצים להן בתוך שבוע ימים.

5. בישראל, היקף וגובה המיסוי אינו מהווה נטל על פירמות חדשות וצומחות.

6. בישראל, החלת חוקי מס ותקנות ממשלתיות אחרות על פירמות חדשות וצומחות היא עקבית וניתנת לחיזוי.

7. בישראל, התמודדות מול הביורוקרטיה והרגולציה הממשלתית, ודרישות לאישורים שונים, איננה קשה לפירמות ועסקים חדשים.

שאלות 1-3 עוסקות במדיניות הממשלה והשלטון העירוני כלפי עסקים חדשים, שאלות 4-7 עוסקות בעיות הרגולציה, המיסוי ורישוי עסקים. שני מדדים אלו הושו בכל מדינות GEM.

דירוגי המומחים הישראלים את התחום הפיננסי כתנאי רקע משפיע על רמת היזמות, מצביעים על ירידה הדרגתית בין שנת 2000 ל-2002 שבה הורעו תנאי המימון ליזמים, ועל שיפור הדרגתי בתחום הפיננסי בהקשר היזמי שהחל בשנת 2004 ונמשך עד מחצית שנת 2007.

2. מדיניות ממשלתית

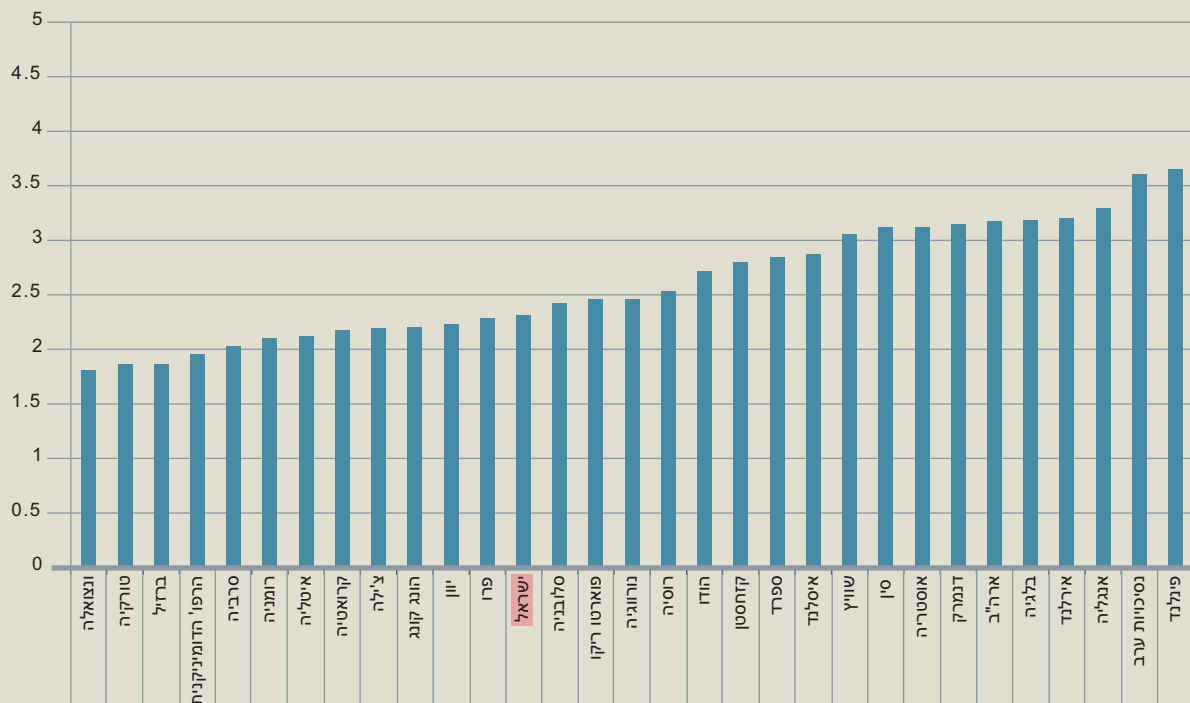
שבע שאלות נשאלו בנושא מדיניות ממשלתית, כולל שלטון מקומי.

1. בישראל, מדיניות הממשלה מעודדת באורח קבע פירמות חדשות (למשל על-ידי רכישות ממשלתיות, השתתפות במכרזים ציבוריים וכו').

2. בישראל, התמיכה בפירמות חדשות וצומחות זוכה לעדיפות גבוהה במדיניות הממשלתית.

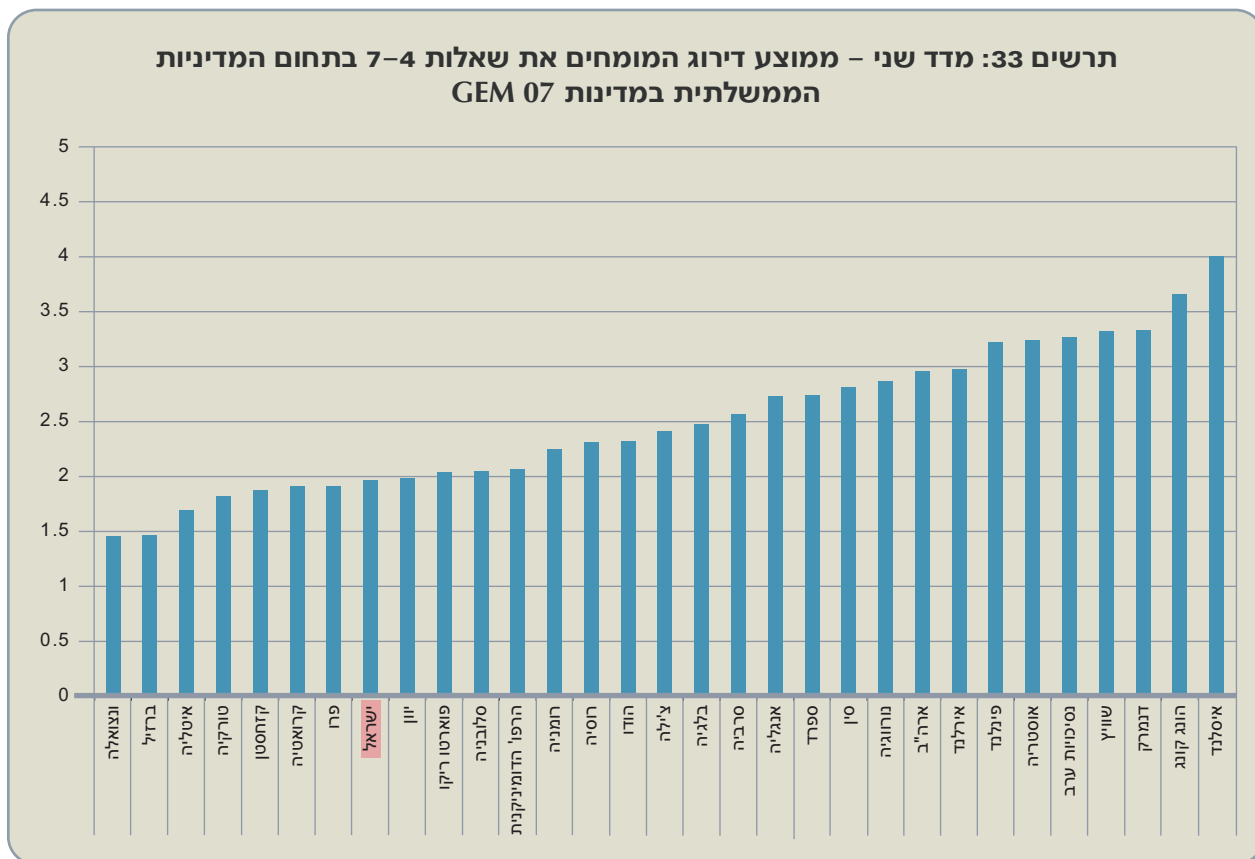
3. בישראל, התמיכה בפירמות חדשות וצומחות זוכה לעדיפות גבוהה במדיניות השלטון המקומי.

תרשים 32: מדד ראשון - ממוצע דירוג המומחים את שאלות 1-3 בתחום במדיניות הממשלתית במדינות GEM 07



המקומי. קיים כביכול רצון לסייע אך בפועל לא נראית פעילות עקבית בעלת משמעות לקידום עסקים חדשים.

תרשים 33 מראה שישראל נמצאת במקום ה-19 בין 31 מדינות GEM, המומחים בישראל סבורים שקידום עסקים חדשים אינו בעדיפות גבוהה לא אצל הממשלה ולא בשלטון



3. תוכניות ממשלתיות

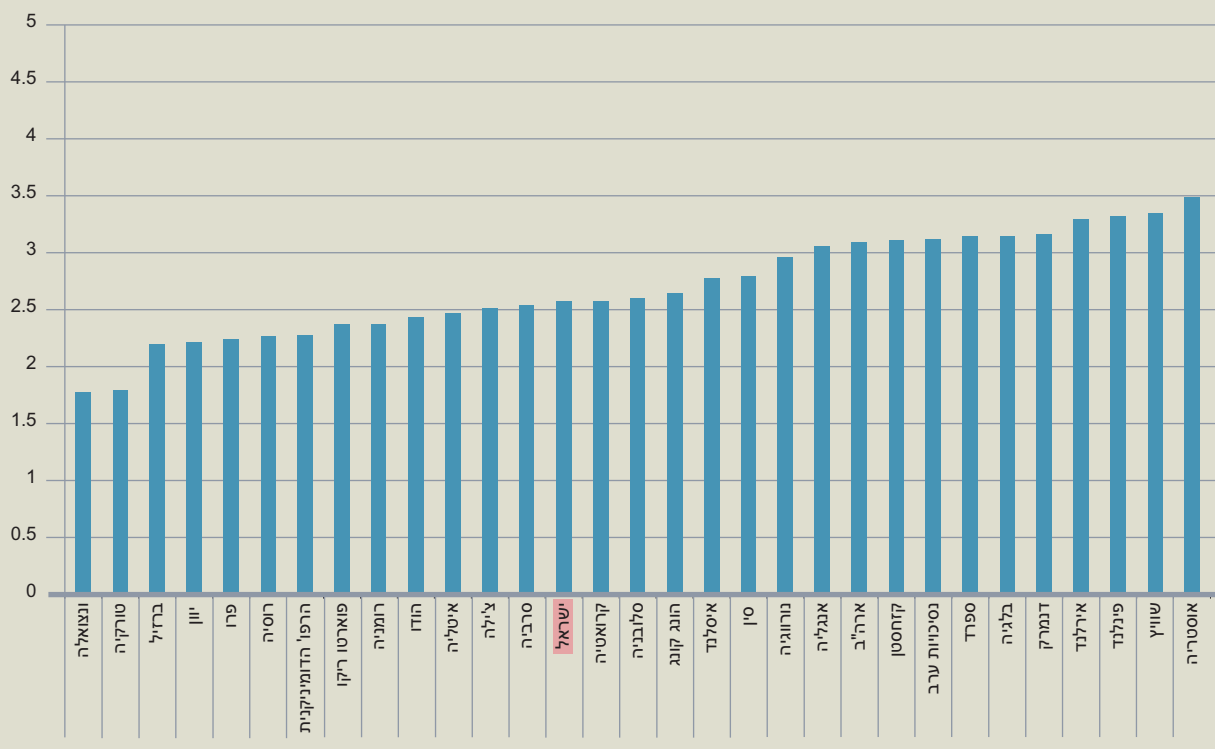
שש שאלות נשאלו בתחום התכניות הממשלתיות:

1. בישראל, כדי להשיג את מגוון סוגי הסיוע הממשלתי לפירמות חדשות וצומחות, מספיק קשר עם גורם מוסדי אחד.
2. בישראל, חממות עסקיות ופארקי מדע מציעים סיוע אפקטיבי לחברות חדשות וצומחות.
3. בישראל יש מספר סביר של תוכניות ממשלתיות למען עסקים חדשים וצומחים.
4. בישראל, האנשים העובדים בגופים הממשלתיים הם בעלי כישורים ויכולות לתמוך ביעילות בעסקים חדשים וצומחים.

תרשים 34 מתייחס לבעיות הבירוקרטיה, הרגולציה ורישוי העסקים החדשים. ישראל נמצאת במקום ה-24 בין 31 מדינות GEM. המומחים בישראל סבורים שהעסקים החדשים נתקלים בבעיות קשות של בירוקרטיה, קשיים בקבלת אישורים הנדרשים לעסק, ובחוסר התחשבות ופרגון ליזמים החדשים הנמצאים בקטע חשוב ומכריע של הקמת עסק חדש והרצתו. תחום זה של קשיי היזמים עקב התנהלות גורמי הממשל נחשב על-ידי המומחים הישראלים בראיונות עמם, למכשול הגדול ביותר העומד בפני היזמים הישראלים. חשוב לציין שגם בשנת 2004 היו ממוצעי ישראל בשאלות 1-3 ו-4-7 דומות במידה רבה מאד לאלו של 2007 כך שניתן לומר שלא חל כל שינוי לטובה בישראל בתחום זה שהיה ונשאר בעייתי ומטופל באופן לא ראוי.

5. בישראל, כמעט כל מי שזקוק לסיוע באמצעות תוכניות ממשלתיות לעידוד עסקים חדשים וצומחים – יכול להשיג את מה שנחוץ לו.
6. בישראל, התוכניות ממשלתיות שמטרתן לסייע לחברות חדשות וצומחות הן יעילות.

תרשים 34: ממוצע דירוג המומחים את תחום התוכניות הממשלתיות במדינות GEM 07



בשאלה 2 העוסקת בפארקי-מדע וחממות טכנולוגיות נמצאת ישראל במקום החמישי בין מדינות GEM. המומחים הישראליים סבורים שפארקי המדע והחממות הטכנולוגיות בישראל נותנים סיוע אפקטיבי לחברות חדשות וצומחות. חשוב לציין כי שאלה זו בישראל נתפסת כקשורה לקידום חברות הזנק טכנולוגיות ואינה קשורה לסיוע הנדרש לעסקים הלא-טכנולוגיים. לגבי העסקים הלא-טכנולוגיים המומחים הישראליים מבקרים בחומרה את היחס כלפי עסקים קטנים, את הטיפול הלקוי והבלתי ממוקד בהם ואת הרפיון וחוסר היכולת של משרד התעשייה מסחר ותעסוקה להתוות מדיניות לקידום העסקים הקטנים ולבצע אותה.

ישראל נמצאת במקום ה-18 בין 31 מדינות GEM הכלולות בהשוואה. הסתכלות מעמיקה יותר בנתוני השאלות בנפרד, מעלה שבשאלות 1 ו-5 לגבי התוכניות הממשלתיות היו הערכות המומחים הישראליים את המצב בישראל נמוכות יותר בהשוואה לשאלות האחרות. המומחים הישראליים אומרים בצורה ברורה כי אין אפשרות ליזם ישראלי להשיג את מגוון המידע והסיוע האפשרי באמצעות גורם מוסדי אחד. סוד גלוי הוא שיזם יצטרך לכתת את רגליו ולבזבז זמן ומשאבים כדי לקבל מידע והדרכה על האפשרויות שהמדינה מעמידה ליזמים כסיוע להקמת עסקים חדשים, ובהמשך יצטרך לעמול קשה כדי לממש את הסיוע הלכה למעשה.

4. השכלה והכשרה

שש שאלות נשאלו בנושא ההשכלה והכשרה.

1. בישראל, ההוראה בבתי הספר היסודיים והתיכוניים מעודדת יצירתיות, יוזמה אישית ועצמאות.
2. בישראל, ההוראה בבתי הספר היסודיים והתיכוניים מספקת הכשרה מתאימה לעקרונות של כלכלת-שוק.
3. בישראל, ההוראה בבתי הספר היסודיים והתיכוניים מספקת תשומת לב מתאימה ליזמות ולהקמת עסקים חדשים.
4. בישראל מכללות ואוניברסיטאות מספקות הכנה טובה והולמת לייזום והקמת עסקים חדשים.

5. בישראל, רמת ההשכלה העסקית והניהולית

מספקת הכשרה טובה לייזום והקמה של עסקים חדשים.

6. בישראל, מערכות ההכשרה המקצועית,

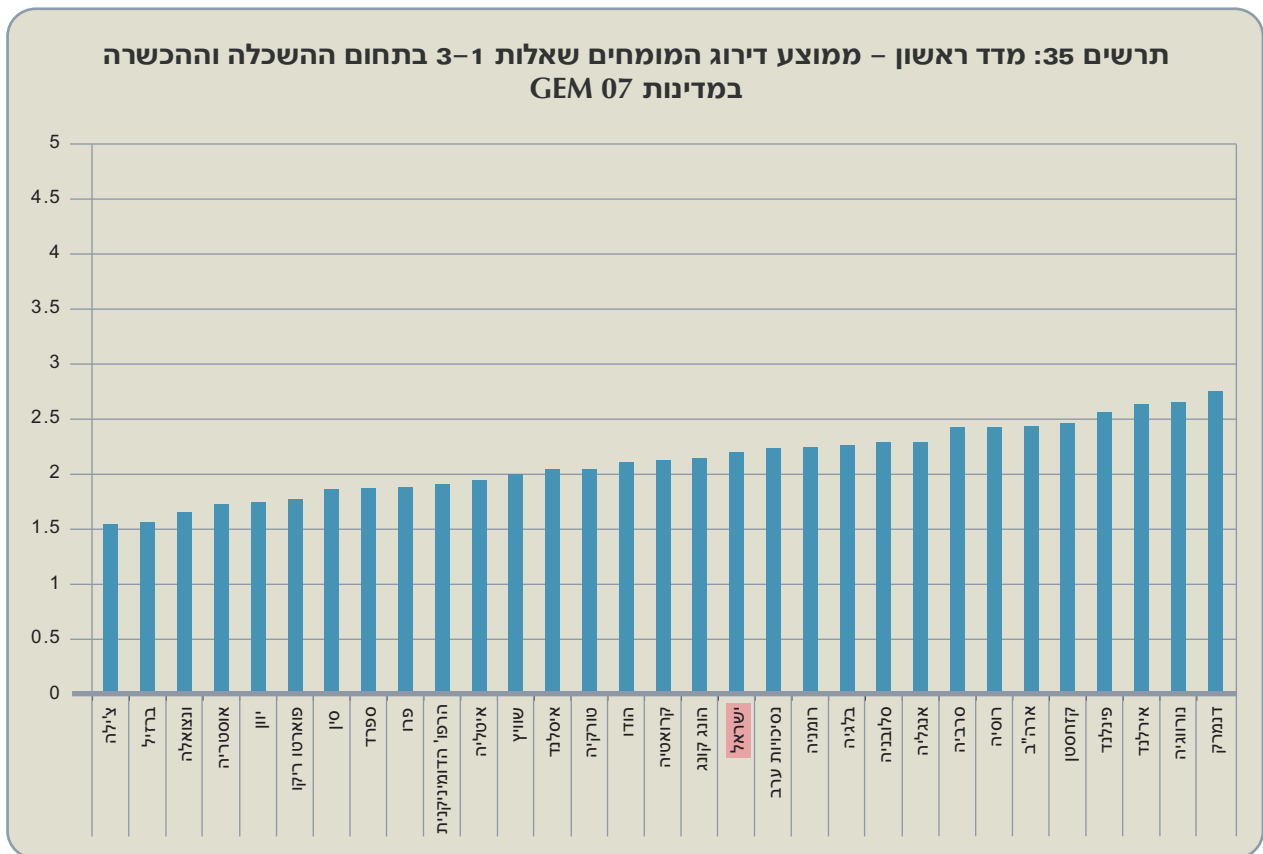
התעסוקתית ולימודי ההמשך, מספקות הכנה טובה לייזום והקמה של עסקים חדשים וצומחים.

שאלות 1-3 עוסקות בבתי הספר היסודיים והתיכוניים כמסודות

המחנכים, מכשירים ומטפחים בתלמידים יצירתיות, עצמאות,

הכשרה לעקרונות כלכלת שוק והכנה לייזום והקמת עסקים

בעתיד. נציג כאן את דרוג המומחים הכולל של שאלות אלה.



הגבוהות בשאלה זו הן: דנמרק, נורבגיה, קזחסטאן, אירלנד, פינלנד.

המומחים הישראליים סבורים שבמערכות החינוך היסודי והתיכון בישראל לא מוטמעת הכרת הצורך בעידוד יצירתיות, עצמאות ויזמות כחלק מתפיסה חינוכית כוללת ומחייבת יישום.

בשאלה 2 ישראל נמצאת במקום ה-14 בין 31 המדינות, מעט מעל לממוצע. המומחים הישראליים מעריכים את רמת ההכשרה בבתי הספר היסודיים והתיכוניים לעקרונות כלכלת שוק כבינונית ומטה.

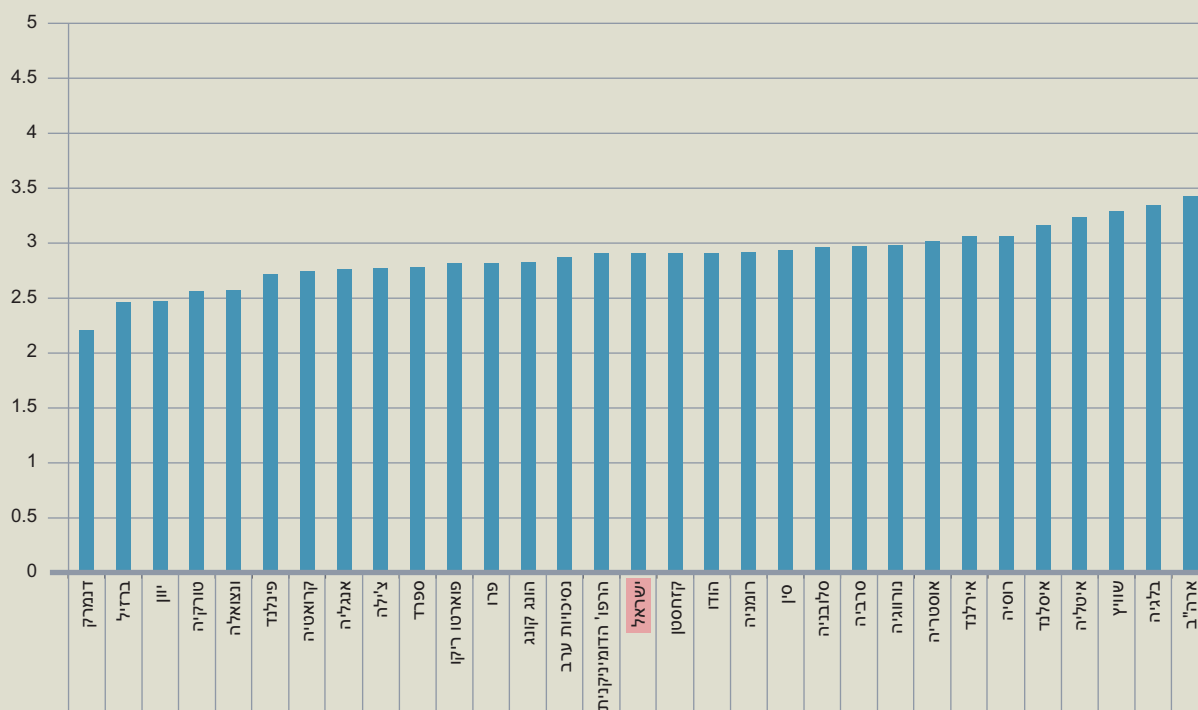
בשאלה 3 ישראל תופסת את המקום ה-11 בין 31 המדינות מעל לממוצע GEM. למרות המיקום של ישראל בשאלה זו, המומחים סבורים שמערכות החינוך היסודית והתיכונית מקדישות תשומת לב בינונית ופחות מכך לחינוך ליזמות ולהקמת עסקים חדשים.

במדד המשולב לשאלות 1-3 ישראל נמצאת במקום ה-14 בין 31 מדינות GEM.

תחום החינוך וההכשרה נחשב כאחד היותר חשובים ומשפיעים על יכולתה של מדינה להתפתח כלכלית, מדעית, טכנולוגית ועסקית, ולהתמודד בסביבה גלובלית. המומחים בכל מדינות GEM רואים בתחום החינוך תחום מפתח ולכן מבקרים את חולשות מערכות החינוך וההכשרה במדינותיהם. המומחים בישראל רואים בתחום החינוך וההכשרה בישראל אחד התחומים הנמצא בנסיגה המסכנת את התפתחותה של ישראל ואינה תומכת בצורה ראויה בהכשרת יזמי העתיד של המדינה. למרות ביקורת זו ישראל נמצאת בדירוג המומחים בממוצע של מדינות GEM. עיון בנתוני GEM ישראל מהשנים 2000-2004 מצביע על ירידה הדרגתית בהערכת המומחים בישראל את מערכות החינוך וההכשרה. יש ירידה ברמה הכללית של מערכות החינוך ויש ירידה ברמת ההכשרה המהווה את הבסיס ליזמות.

מעיון בהערכות המומחים בישראל ניתן לראות כי בשאלה 1 העוסקת בעידוד יצירתיות, יוזמה ועצמאות בבתי הספר, ישראל נמצאת במקום ה-17 מבין 31 המדינות. המדינות

תרשים 36: ממוצע דירוג המומחים את שאלות 4-6 בתחום ההשכלה וההכשרה במדינות GEM 07



1. בישראל קיימת העברה יעילה של טכנולוגיות חדשות ומדע מאוניברסיטאות ומרכזי מחקר ציבוריים ליישום במיזמים חדשים וצומחים.
2. בישראל פירמות חדשות וצומחות נהנות מאותה גישה למחקרים חדשים ולטכנולוגיה כמו שיש לפירמות גדולות ומבוססות.
3. בישראל הפירמות החדשות והצומחות יכולות להרשות לעצמן לרכוש את הטכנולוגיות החדשות ביותר.
4. בישראל יש סובסידיות ממשלתיות מספקות לרכישת טכנולוגיות חדשות על-ידי חברות חדשות וצומחות.
5. בישראל הבסיס המדעי-טכנולוגי תומך ביעילות ביצירת מיזמים טכנולוגיים חדשים ברמה עולמית לפחות בתחום אחד.
6. בישראל, מהנדסים ומדענים נהנים מתמיכה טובה וזמינה למסחר רעיונותיהם באמצעות הקמת חברות חדשות.

במדד המשולב לשאלות 4-6 מדורגת ישראל על-ידי המומחים במקום ה-16 מבין 31 מדינות GEM.

בשאלה 4 ישראל תופסת את המקום ה-11 בין 31 המדינות, כאן מדובר בהכשרה אוניברסיטאית ומכללתית לסוגיה בכיוון של ייזום הקמת עסקים חדשים. הציון שהמומחים הישראלים נותנים למוסדות אלו הוא בינוני ומעלה.

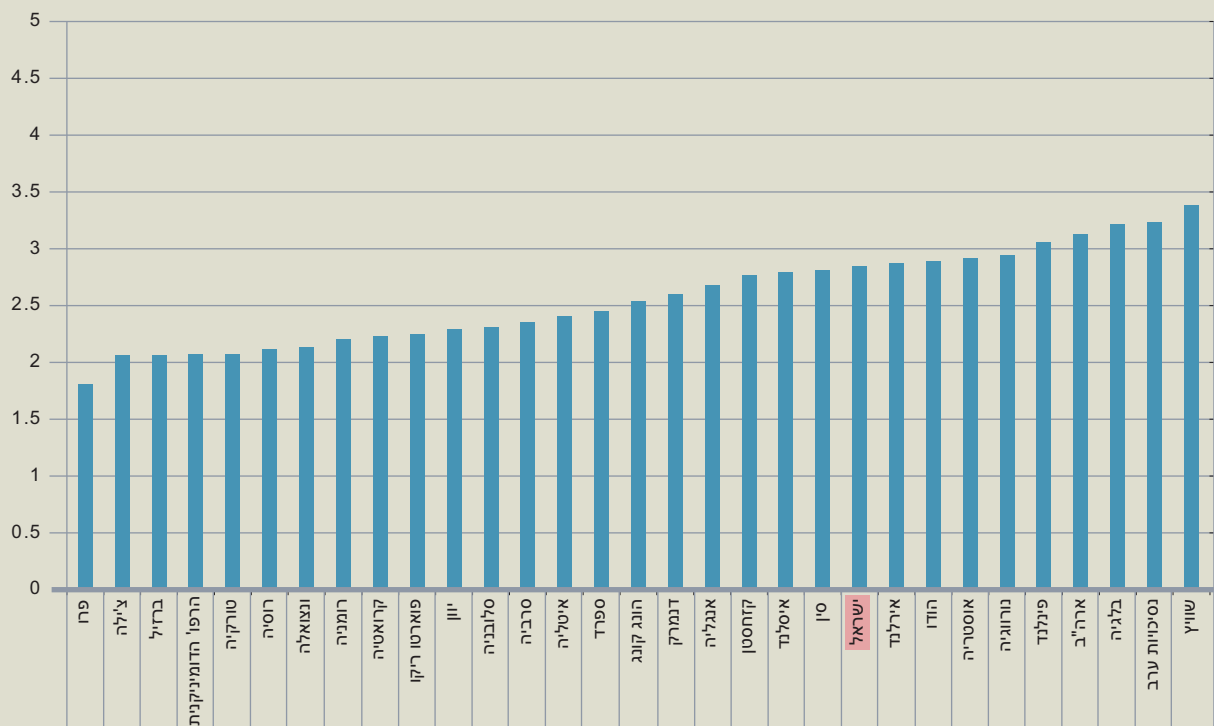
בשאלה 5 ישראל נמצאת במקום ה-23 בין 31 המדינות. למרות המיקום הנמוך יחסית, ובהתחשב בעובדה שאין פערים גדולים בין המדינות בשאלה זו, מדרגים המומחים הישראלים את מוסדות ההשכלה הגבוהה בתחומי העסקים והניהול כמעניקים הכשרה בינונית-סבירה בכל הקשור להקמת עסקים חדשים ולניהולם.

בשאלה 6 תופסת ישראל את המקום ה-12 בין 31 המדינות. מדובר בלימודי המשך מקצועיים ותעסוקתיים שהמומחים מייחסים להם הכנה בינונית לייזום עסקים חדשים והקמתם.

5. הטמעה/העברה של מחקר ופיתוח

שש שאלות נשאלו בנושא העברה והטמעה של מחקר ופיתוח.

תרשים 37: ממוצע דירוג המומחים את תחום המחקר והפיתוח במדינות GEM 07



התומך ביצירת מיזמים טכנולוגיים חדשים ברמת מובילות עולמית. במקביל מקיימת בישראל תמיכה טובה במדענים, במהנדסים וביזמים טכנולוגיים חדשניים במטרה למסחר את רעיונותיהם.

6. תשתיות מסחריות ומקצועיות

שש שאלות נשאלו בנושא תשתיות שירותים עסקיים, מסחריים ומקצועיים.

1. בישראל יש מספיק קבלני משנה, ספקים ויועצים התומכים בחברות חדשות וצומחות.
2. בישראל חברות חדשות וצומחות יכולות לעמוד בעלויות של קבלני-משנה, יועצים וספקים
3. בישראל קל לעסקים חדשים וצומחים להשיג קבלני-משנה, ספקים ויועצים ברמה גבוהה.
4. בישראל קל לעסקים חדשים וצומחים להשיג שירותים מקצועיים משפטיים וחשבונאים טובים.
5. בישראל, קל לעסקים חדשים וצומחים להשיג שירותים בנקאיים טובים (חשבונות אשראי, עסקות מט"ח ומכתבי אשראי וכו').

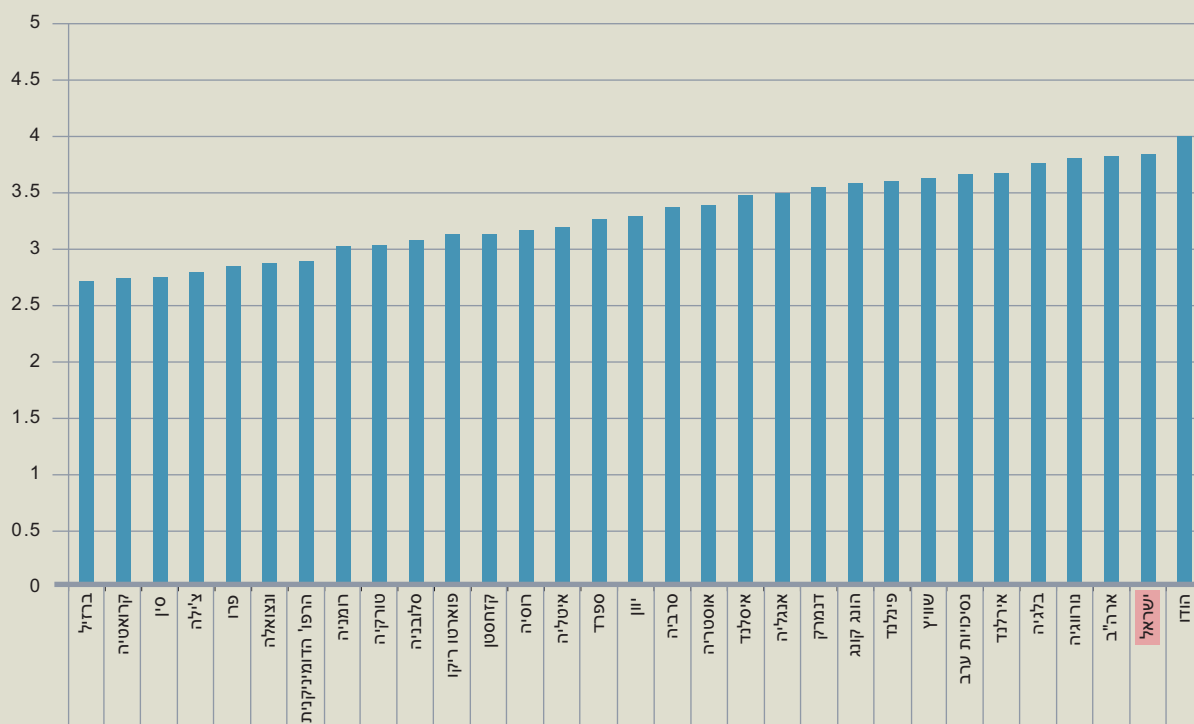
בתחום העברת והטמעת מחקר ופיתוח תופסת ישראל את המקום העשירי בין 31 מדינות GEM. המומחים הישראלים סבורים שבישראל יש העברה והטמעה טובה יחסית של מחקר ופיתוח. עיון מפורט יותר מגלה כי בשאלה 1 ממוקמת ישראל במקום ה-3, מקדימות אותה רק בלגיה ושווייץ. בשאלה 2 ישראל תופסת את המקום ה-9, משמעות הדבר שהמומחים בישראל סבורים כי קיימת הטיה לטובת הפירמות הגדולות בנגישות לטכנולוגיות החדשות, והנושא מחייב התייחסות ופתרונות טובים יותר.

בשאלה 3 ממוקמת ישראל במקום ה-13 שהוא בערך ממוצע GEM לשאלה זו. המומחים בישראל סבורים שרכישת הטכנולוגיות החדשות ביותר אינה קלה לחברות חדשות וצומחות.

בשאלה 4 נמצאת ישראל במקום ה-23 בין 31 המדינות. בנושא עידוד רכישת טכנולוגיות חדשות על-ידי הממשלה נמצאת ישראל הרבה אחרי המדינות המובילות בסיוע כזה כמו בלגיה, פינלנד, אירלנד, אוסטריה ויוון.

בשאלות 5 ו-6 נמצאת ישראל במקום ה-6 בין 31 המדינות. המומחים בישראל סבורים שבישראל יש בסיס מדעי טכנולוגי

תרשים 38: ממוצע דירוג המומחים את תחום השירותים העסקיים במדינות GEM 07



7 גמישות השוק וחסמי כניסה

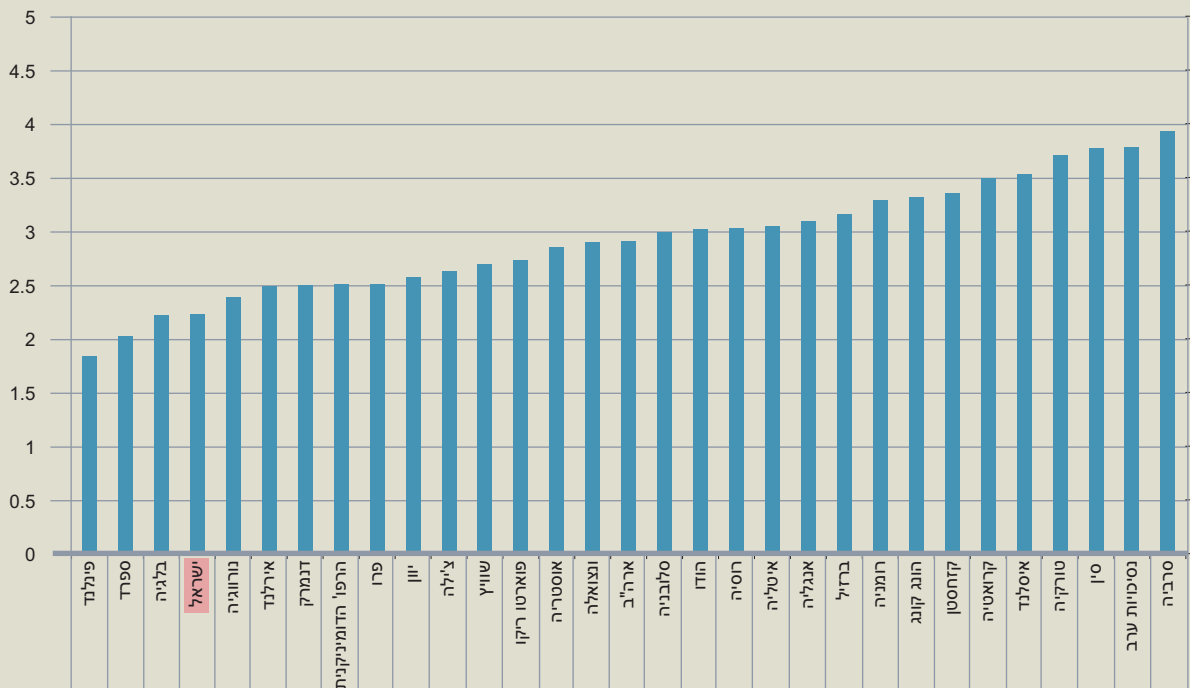
שש שאלות נשאלו בנושא גמישות השוק, קיומם של חסמי כניסה לשווקים ועוצמתם.

1. בישראל השווקים של מוצרי צריכה ושירותים משתנים באופן דרמטי משנה לשנה.
2. בישראל השווקים של סחר ושירותים בין עסקים לעסקים משתנים באופן דרמטי משנה לשנה.
3. בישראל חברות ועסקים חדשים וצומחים, יכולים להיכנס בקלות לשווקים חדשים.
4. בישראל, חברות חדשות וצומחות יכולות לעמוד בעלויות הכניסה לשווקים.
5. בישראל, חברות חדשות וצומחות יכולות להיכנס לשווקים מבלי להיחסם באופן לא-הוגן על-ידי חברות מבוססות.
6. בישראל החקיקה כנגד התארגנות של קרטלים ומונופולים היא אפקטיבית ונאכפת כראוי.

המומחים הישראלים מזהים את תחום השירותים העסקיים כתחום מפותח המספק שירותים ברמה גבוהה מאד ברוב התחומים. הערכתם זו ממקמת את ישראל במקום השני אחרי הודו ולפני ארה"ב. הבעיה היחידה בתחום השירותים העסקיים שבעטיה לא מדורגת ישראל במקום הראשון בין מדינות GEM היא נושא השירותים הבנקאיים לעסקים קטנים, חדשים וצומחים (שאלה 5). המומחים הישראלים נותנים ציון נמוך לבנקים הישראלים בגלל הקושי של עסקים קטנים וחדשים להשיג שירותים טובים ובמחיר סביר ללא היסטוריה מוכרת ומתמשכת של פעילות. נושא זה עלה בראיונות עם המומחים כחולשה וכשל של המערכת הישראלית שזקוקה לטיפול ותיקון. מסיבה זו ממוקמת ישראל במקום ה-15 בשאלה 5.

בשאלות 2, 3 ו-4 ממוקמת ישראל במקומות ה-3 וה-6, בהתאמה. המשמעות היא שהמומחים סבורים שאין בעיה לחברות ישראליות חדשות להשיג ספקים, קבלני משנה ויועצים ברמה גבוהה ויש להם יכולת לעמוד בעלויות הנדרשות לכך. בשאלה 4 ממוקמת ישראל במקום ראשון בין 31 המדינות. משמעות ממצא זה היא שהמומחים סבורים שבישראל קל לעסקים חדשים להשיג שירותים משפטיים וחשבונאיים מהמעלה הראשונה, והם זמינים ונגישים.

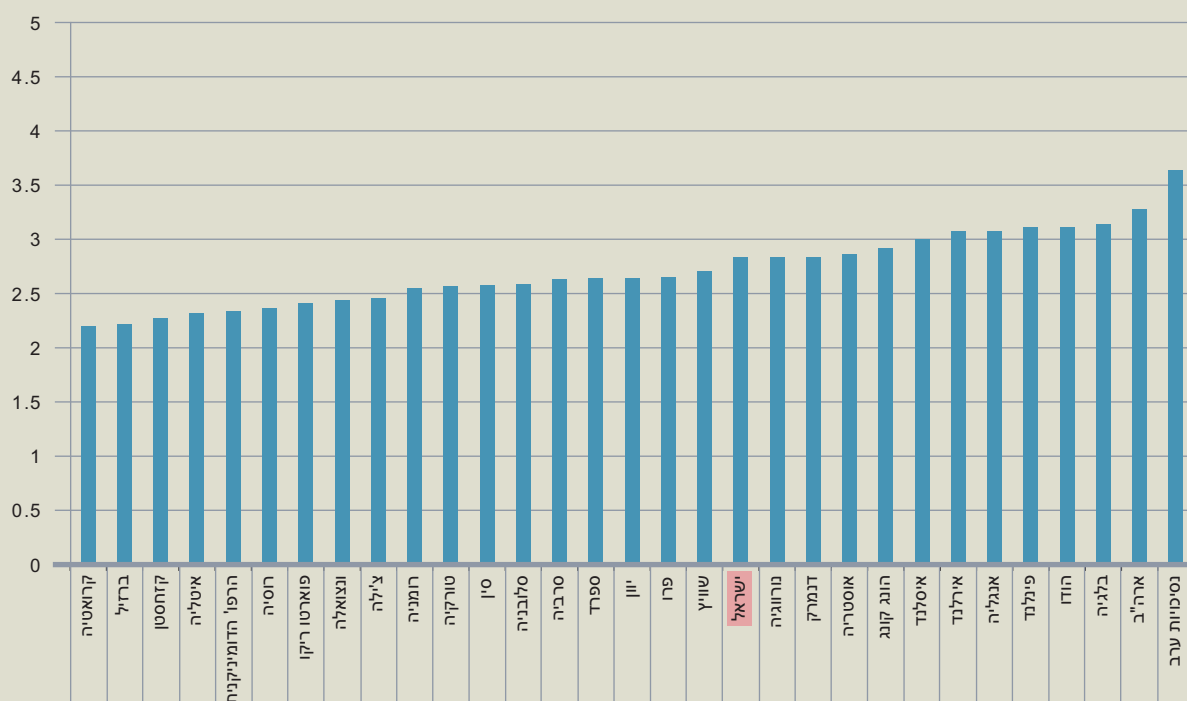
תרשים 39: מדד ראשון – ממוצע דירוג המומחים את שאלות 1-2 בתחום גמישות השוק וחסמי כניסה במדינות GEM 07



מלמד על יציבות יחסית ועל המשכיות ורציפות הפעילות של חברות ללא תנודות דרמטיות במוצרים, בשירותים ובספקי השירותים. שיעורי הכניסה והיציאה של מוצרים חדשים, שירותים וספקים חדשים בשוק הישראלי, מתקיימים ברמה בינונית, לא דרמטית ולא סוערת. מצב זה מאפשר תכנון, הסתגלות ושרידות טובה יחסית של העסקים נותני השירותים וצרכני השירותים.

במדד הראשון המבוסס על שאלות 1-2 העוסק ביציבות השווקים ורמת השינויים המתרחשים בהם מדי שנה, תופסת ישראל את המקום ה-27 בין 31 המדינות. המדינות המובילות באי-יציבות השווקים הן סרביה, איחוד האמירויות הערביות, סין וטורקיה. המיקום הנמוך של ישראל מצביע על הערכת המומחים הישראלים כי בשוק הישראלי אין שינויים דרמטיים משנה לשנה לא במוצרי הצריכה והשירותים ולא בשוק הסחר ושירותים המתנהל בין עסקים לעסקים. מיקום "נמוך" זה

תרשים 40: מדד שני - ממוצע דירוג המומחים את שאלות 3-6 בתחום גמישות השוק וחסמי כניסה במדינות GEM 07



בשאלה 5 העוסקת בחסימת כניסת חברות חדשות על-ידי חברות גדולות, נמצאת ישראל במקום ה-27 בין 31 המדינות המשתתפות. המיקום הנמוך הזה מקבל חיזוק מעמדות המומחים בישראל בשנים קודמות ומשמעותו היא שהמומחים הישראלים מצביעים על בעיה של חברות חדשות להיכנס לשוק כאשר מולן ניצבות חברות גדולות וחזקות השולטות בשוק. יש באמירה זו הכרה בקושי אמיתי הניצב בפני החברות החדשות והבלתי מבוססות עדיין, כאשר הרגולציה ואכיפת

במדד השני של חסמי כניסה לשווקים שאלות 3-6, ממוקמת ישראל במקום ה-13. המדינות הגבוהות במדד זה הן אלה שבהן יכולות חברות חדשות להיכנס בקלות לשווקים ולעמוד בעלויות הכניסה. חסימת כניסת חברות חדשות על-ידי חברות גדולות ושולטות בשווקים היא נמוכה, והחקיקה כנגד קרטלים ומונופולים נאכפת. במדד זה מובילות ב-GEM: איחוד האמירויות, ארה"ב, בלגיה, הודו, פינלנד ואירלנד.

1. בישראל, התשתית הפיזית (כבישים, תקשורת, פינוי אשפה וכו') מספקת תמיכה טובה לפירמות חדשות וצומחות.
2. בישראל, אין זה יקר מדי לחברה חדשה וצומחת להשיג גישה נוחה לתשתיות תקשורת (טלפון, אינטרנט וכו').
3. בישראל, חברה חדשה וצומחת יכולה להשיג תוך שבוע ימים חיבור לתקשורת (טלפון, אינטרנט וכו').
4. בישראל חברות חדשות וצומחות יכולות לעמוד בעלויות התשתיות הבסיסיות (מים, חשמל, ביוב, גז).
5. בישראל, חברות חדשות או צומחות יכולות להשיג חיבור לתשתיות (חשמל, גז, מים, ביוב) תוך חודש ימים.

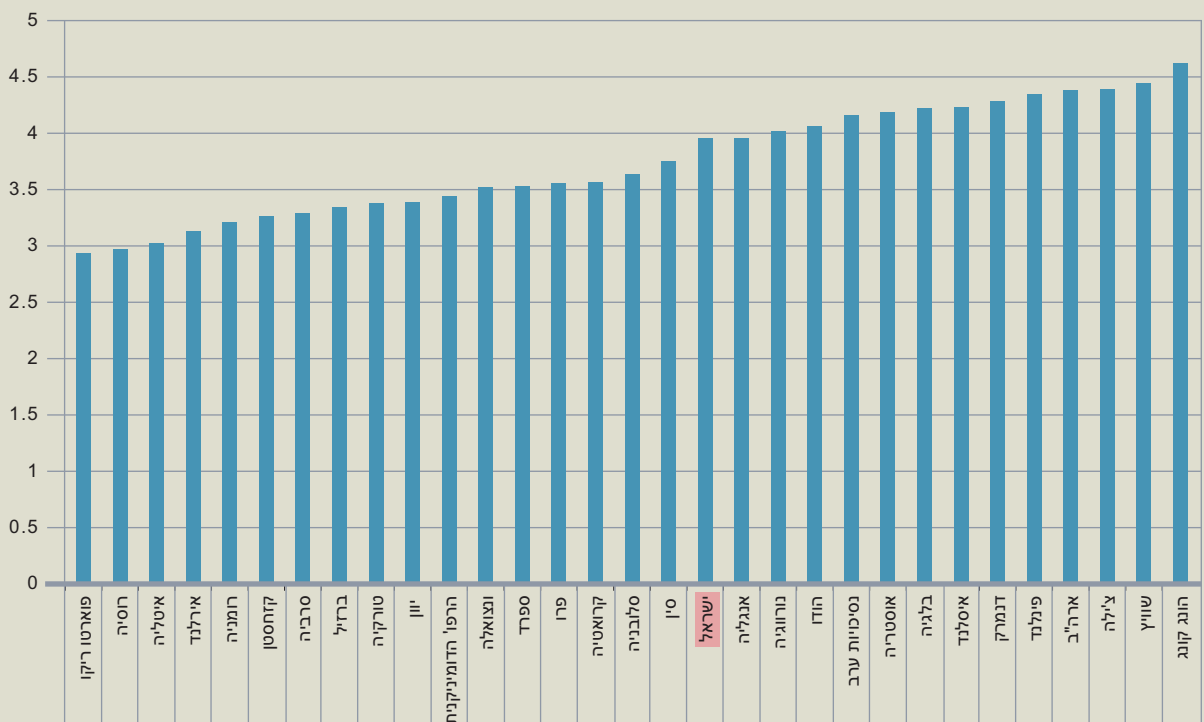
החקיקה כנגד קרטלים ומונופולים אינה מצליחה למנוע מצבי סחר לא הוגן ולחץ סמוי או גלוי על חברות חדשות.

באופן מפתיע וסותר במידה מסוימת, סבורים המומחים הישראלים בשאלה 6 כי החקיקה נגד התארגנות של קרטלים ומונופולים בישראל היא אפקטיבית וכי רמת האכיפה של חקיקה זו היא סבירה. ישראל נמצאת במקום ה-8 בין מדינות GEM בשאלה זו. ממצא זה מלמד כי המומחים רואים בחיוב את פעולת הרשות למניעת פעילות מונופוליסטית ועם זאת מצביעים על צורך בשיפור החקיקה והאכיפה כדי למזער את הסומי הכניסה לשוק של חברות חדשות.

8 נגישות (קלות/נוחות הגישה) לתשתיות פיזיות

חמש שאלות נשאלו בנושא רמת התשתיות הפיזיות והנגישות של היזמים ועסקים חדשים לתשתיות אלה.

תרשים 41: ממוצע דירוג המומחים את תחום הנגישות לתשתיות פיזיות במדינות GEM 07



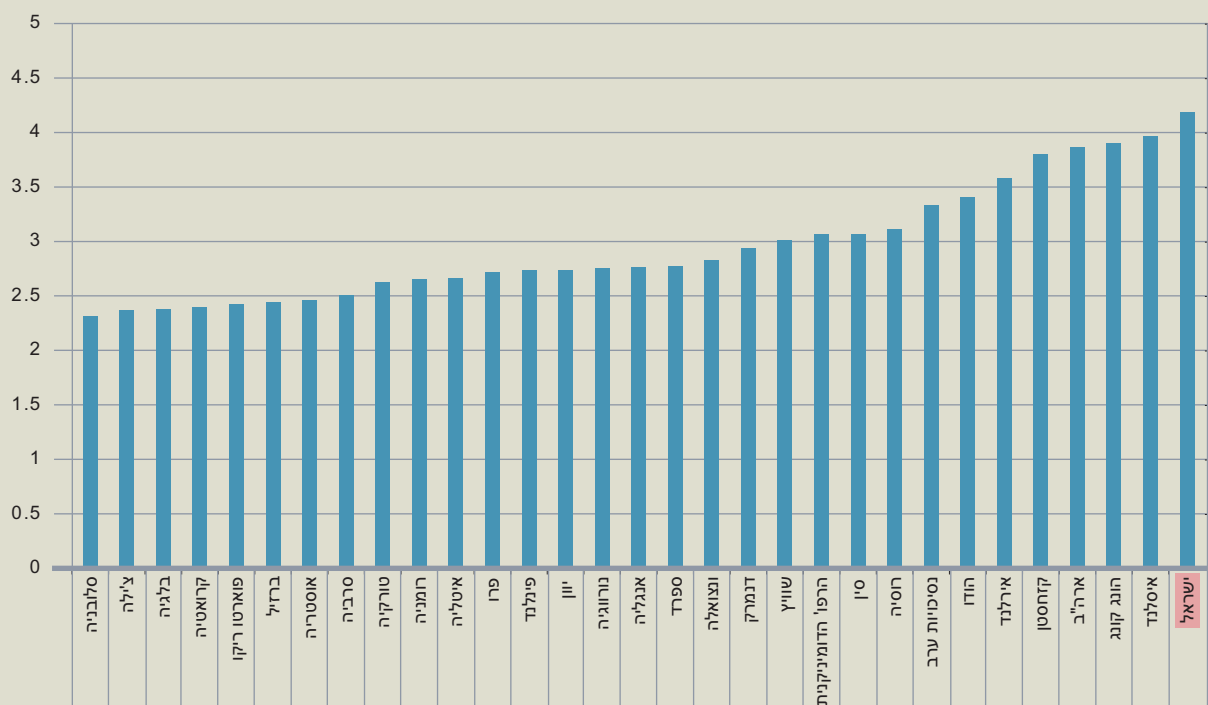
9. נורמות חברתיות ותרבותיות

חמש שאלות נשאלו בנושא נורמות חברתיות ותרבותיות:

1. בישראל, התרבות הלאומית תומכת ומעודדת הצלחה אישית המושגת על-ידי השקעת מאמץ אישי.
2. התרבות הלאומית הישראלית מדגישה ומעריכה עצמאות, אוטונומיה ויוזמה אישית.
3. התרבות הישראלית מעודדת נטילת סיכון על-ידי יזמים.
4. התרבות הישראלית מעודדת יצירתיות וחדשנות.
5. התרבות הישראלית מדגישה את אחריות הפרט לניהול חייו יותר מאשר את אחריות הכלל (הקולקטיב).

ישראל תופסת את המקום ה-14 בין 31 המדינות בנושא רמת התשתיות הפיזיות והנגישות של חברות חדשות לתשתיות אלו הכוללות: טלפוניה, אינטרנט, כבישים, מים, חשמל, גז, ביוב ואשפה. המומחים הישראלים סבורים שרמת התשתיות בישראל, כולל הפריפריה הם כללית ברמה גבוהה וחברות חדשות לא נתקלות בבעיות בכל הקשור לקבלת שירותי התשתית השונים. בחינה מפורטת יותר של עמדות המומחים מראה כי בשאלה 1 ממוקמת ישראל במקום ה-17 מעט מתחת לממוצע GEM, המצביע על הערכה שהתשתיות הפיזיות שנתפסות בעיקר ככבישים ואמצעי תעבורה מספקות תמיכה ברמה בינונית לחברות חדשות. בשאלות 2 ו-3 העוסקות בתקשורת נמצא כי לחברות חדשות אין כל בעיה בנגישות, בשימוש ובעלויות של תקשורת אלקטרונית. גם בשאלות 4 ו-5 סבורים המומחים הישראלים שחברות חדשות יכולות לעמוד בעלויות של תשתיות חשמל, מים, ביוב וגז, והנגישות לחיבור וקבלת שירותי תשתית אלה היא ברמה גבוהה יחסית.

תרשים 42: ממוצע דירוג המומחים את תחום הנורמות החברתיות והתרבותיות במדינות GEM 07



מתיאור מצב זה עולות כמה שאלות:

איזה פרופיל יזם ראו המומחים הישראלים לנגד עיניהם בהערכה זו?

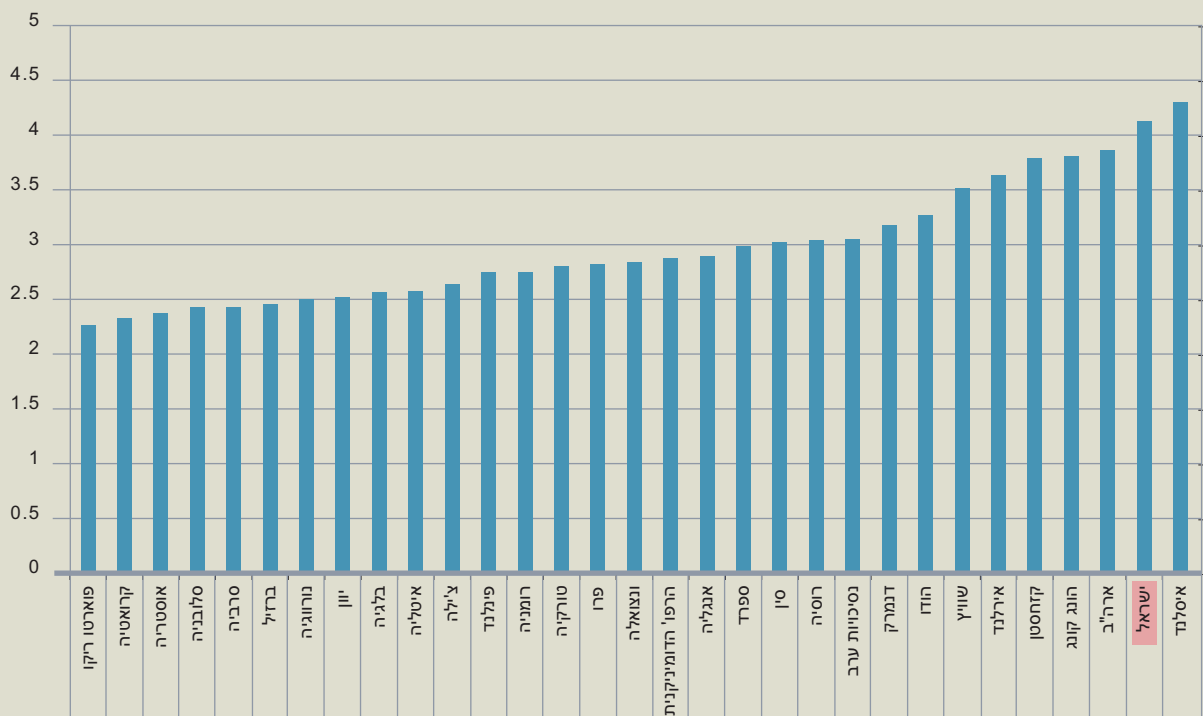
האם הערכה זו תקפה גם עבור אותם 83% יזמים ישראלים שהם יזמים לא טכנולוגיים?

כיצד מתיישבת הערכה זו עם שיעור היזמות בפועל בישראל שנמצא בשליש הנמוך של מדינות GEM ב-2007?

המומחים הישראלים סבורים שישראל היא מדינה המאופיינת בנורמות חברתיות ותרבותיות התומכות ומעודדות יזמות בכל התחומים. התרבות בישראל מעריכה ומעודדת אוטונומיה, עצמאות, יוזמה אישית, יצירתיות וחדשנות. דירוג זה של המומחים הישראלים מביא את ישראל למקום הראשון בדירוג המומחים של כל מדינות GEM 07. במדד זה מקדימה ישראל את ארה"ב, הונג-קונג, אירלנד ומדינות GEM אחרות המוכרות לנו כמדינות בעלות נורמות חברתיות ותרבותיות התומכות ביזמות באופן עקבי ולאורך זמן.

*** נתוני ישראל 2002 (3.28), 2004 (3.24)

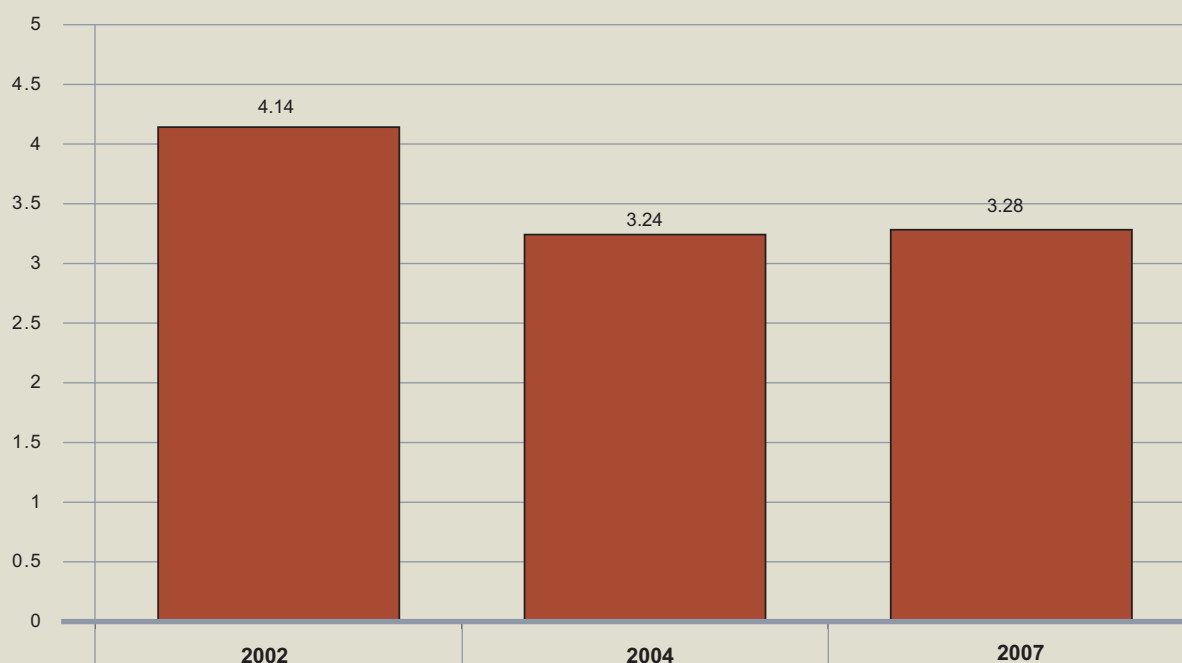
תרשים 43: ממוצע דירוג המומחים את שאלה 5 בתחום נורמות חברתיות ותרבותיות במדינות GEM 07



קיים הבדל כה משמעותי בדירוגי המומחים הישראלים לאורך שנות המחקר. אפשר לציין כדוגמה את ארה"ב שנתפסת בישראל כמדינת "מודל" לתרבות יזמית אינדיבידואלית, וקיבלה ציון משוקלל של 3.88 "בלבד" בשאלה זו על-ידי מומחיה שלה. המומחים האמריקאים שרואינו למחקר GEM היו יותר מתונים מעמיתיהם הישראלים לגבי תפיסת אחריות הפרט על חייו, לעומת אחריות והסתמכות על הכלל (הקולקטיב, החברה, המדינה).

תרשים (גרף) של שאלה 5 מצביע על השינוי שחל בתפיסת המומחים בישראל בין השנים 2002–2007. הוא מצביע על תהליך תרבותי ונורמטיבי שמתרחש בישראל בתחום של מעמד הפרט אל מול הקולקטיב, תהליך שבו **אי-השוויון בהכנסות הולך וגדל ובמקביל גדלה ומתקבעת הלגיטימציה לאי השוויון ולתהליך גידולו**. בשנת 2002 נתנו המומחים הישראלים ציון ממוצע של 3.28 לשאלה 5, בשנת 2004 הציון היה 3.24 לעומת ציון ממוצע של 4.14 בשנת 2007. זו השאלה היחידה בתחום זה שבה

תרשים 44: ממוצעי דירוג המומחים הישראלים את שאלה 5 בתחום נורמות חברתיות ותרבותיות

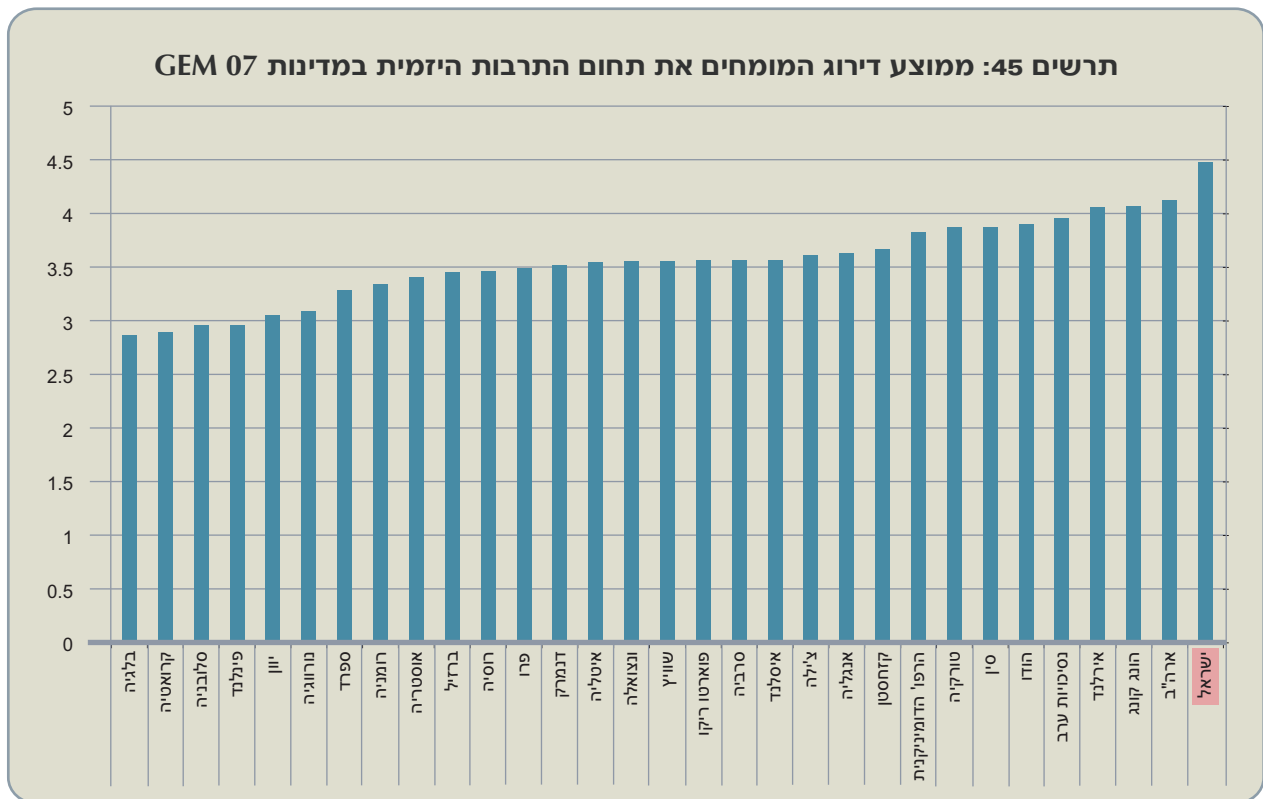


על רקע הפער בין הדימוי הנורמטיבי תומך היזמות בישראל, לשיעור היזמות בפועל, ועל הערכות המומחים את פעילות הממסד הממשלתי והכלכלי בישראל, ניתן לשער כי המומחים הישראלים מייחסים ליזמים הילה שמקורה ביזמי ההיי-טק הישראלים ובהצלחותיהם הבולטות.

10. תרבות יזמית

- 3. בישראל ליזמים מצליחים יש סטטוס גבוה והערכה רבה.
- 4. בישראל התקשורת מראה לעתים קרובות סיפורי הצלחה של יזמים.
- 5. בישראל רוב האנשים רואים יזמים כאנשים מוכשרים ובעלי יכולות מגוונות.

- חמש שאלות נשאלו על תפיסת התרבות היזמית:
 - 1. בישראל הקמת עסק או מיזם חדש נחשבת דרך נאותה להיות עשיר.
 - 2. בישראל רוב האנשים רואים בבחירה להפוך ליזם מסלול קריירה מוערך ונחשב.



שבישראל יש תרבות יזמית מוכרת וברורה הנתמכת על-ידי הצלחות של יזמים, על-ידי תקשורת שחושפת את הישגי היזמים, את הסטטוס החדש שלהם, את העושר שהושג ואת ההכרה החברתית המתלווה לו. הערכת התרבות היזמית בישראל על-ידי המומחים הישראלים, הייתה ונשארה גבוהה מאד לאורך כל מחקר GEM. טבלה 9 של נתוני השנים 2000-2007 שלהלן מבהירה שהמומחים הישראלים חוזרים ומאשרים שהתרבות היזמית היא תופעה תרבותית יציבה לעומת שנות רבה בהערכותיהם את תנאי הרקע היזמיים האחרים (התחום הפיננסי, מדיניות הממשלה, תכניות ממשלתיות, חינוך והכשרה, מחקר ופיתוח, תשתיות מסחריות ומקצועיות, גמישות השוק, תשתיות פיזיות).

דירוג השאלות על תרבות יזמית מציג את תפיסות המומחים במדינות GEM על האופן שבו נתפסת היזמות בגילוייה השונים בכל אחת מהמדינות. האם יזמות מוערכת ונחשבת כדרך נאותה להתעשר, לצבור כח והשפעה, לשנות סטטוס, לקבל הכרה חברתית, להתפרסם, לקבל לגיטימציה לעושר המושג במאמץ אישי וכיטוי ליכולות מגוונות. בתפיסות אלו באים לידי ביטוי גם מרכיבים נוספים כמו דחיית התעשרות שאינה נאותה, גינוי לשימוש באמצעים לא הוגנים, ניצול אחרים, כישלון עסקי שפוגע ברבים והערכות שליליות ליזמות וליזמים כבני אדם.

ישראל מדורגת במקום הראשון בין מדינות GEM 07 בתרבות יזמית עם ציון ממוצע 4.48 ומקדימה את ארה"ב 4.13, הונג-קונג 4.07 ואירלנד 4.06. המומחים הישראלים סבורים

טבלה 9: תרבות יזמית: ישראל מול ממוצע GEM בשנים 2000–2007

ישראל 2000	ישראל 2001	ישראל 2002	ישראל 2004	ישראל 2007	ממוצע GEM 2007	
4.33	4.31	4.10	4.13	4.36	3.46	בישראל הקמת עסק או מיזם חדש נחשבת דרך נאותה להיות עשיר
4.24	4.31	4.03	4.00	4.23	3.16	בישראל רוב האנשים רואים בבחירה להפוך ליזם מסלול קריירה מוערך ונחשב
4.62	4.46	4.53	4.33	4.68	3.76	בישראל ליזמים מצליחים יש סטטוס גבוה והערכה רבה
4.67	4.20	4.19	4.20	4.50	3.66	בישראל התקשורת מראה לעתים קרובות סיפורי הצלחה של יזמים
4.59	4.44	4.38	4.38	4.59	3.69	בישראל רוב האנשים רואים יזמים כאנשים מוכשרים ובעלי יכולות מגוונות
4.51	4.34	4.25	4.21	4.48	3.56	ממוצע 5 השאלות

3. בישראל המכירות הלא-חוקיות של מוצרים "פיראטיים": תוכנה, וידאו, דיסקים, מותגים מזויפים וזכויות קניין אחרות – אינן נפוצות.

4. בישראל חברות חדשות וצומחות יכולות להיות בטוחות שהפטנטים, הזכויות והמותגים שלהן יישמרו ויכובדו.

5. בישראל ברור וידוע שזכויות ממציאים עבור המצאותיהם – יש לכבד.

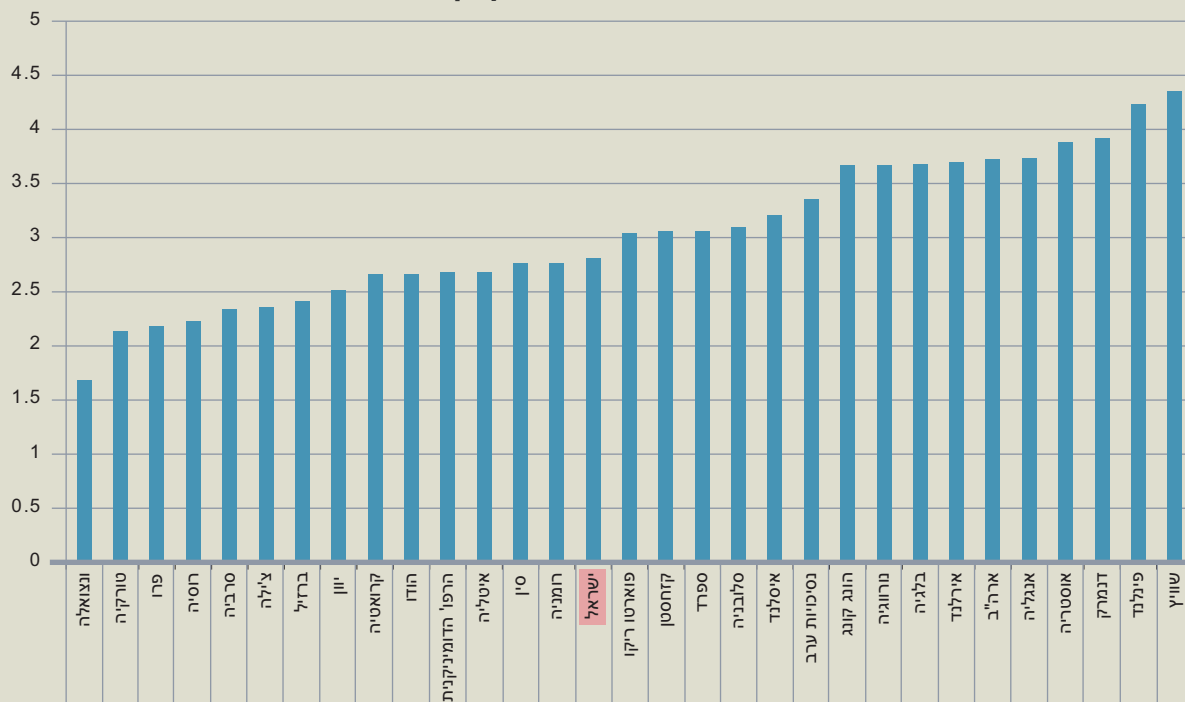
11. הגנה על זכויות קניין רוחני

חמש שאלות נשאלו בנושא קניין רוחני:

1. בישראל קיימת חקיקה מקיפה בנושא זכויות קניין רוחני (IPR)

2. בישראל החקיקה הנוגעת לזכויות קניין רוחני נאכפת ביעילות.

תרשים 46: ממוצע דירוג המומחים את תחום הקניין הרוחני במדינות GEM 07



12. סקר המומחים: על יזמות נשים

נושא יזמות נשים נבדק הן בסקר האוכלוסייה הבוגרת של GEM והן בסקר המומחים. סקר האוכלוסייה סיפק מידע עובדתי רב ערך על שיעורי היזמות בקרב הנשים, דפוסי הבעלות על עסקים, אופי העסקים המוקמים על-ידי נשים, היקפי השקעה של נשים בהקמת העסקים שלהן, גיל היזמות, ומאפיינים רבים נוספים שלהן. בסקר המומחים הם התייחסו ל-5 השאלות הבאות כדי להעריך את האופן בו נתפסת ומוגשמת יזמות של נשים בארצם:

1. בישראל, יש די שירותים חברתיים וחינוכיים זמינים המאפשרים לנשים להמשיך לעבוד גם לאחר הקמת המשפחה.
2. בישראל, הקמת עסק חדש על-ידי נשים נחשב לאופציה מקובלת ומוערכת.
3. בישראל, יש עידוד לנשים להיות עוסקות עצמאיות או להקים עסק חדש.
4. בישראל, הנשים נחשפות במידה שווה לגברים להזדמנויות טובות להקמת עסקים חדשים.
5. בישראל, לנשים יש אותה רמת ידע ומיומנויות הנדרשות כדי להקים עסק חדש, כמו גברים.

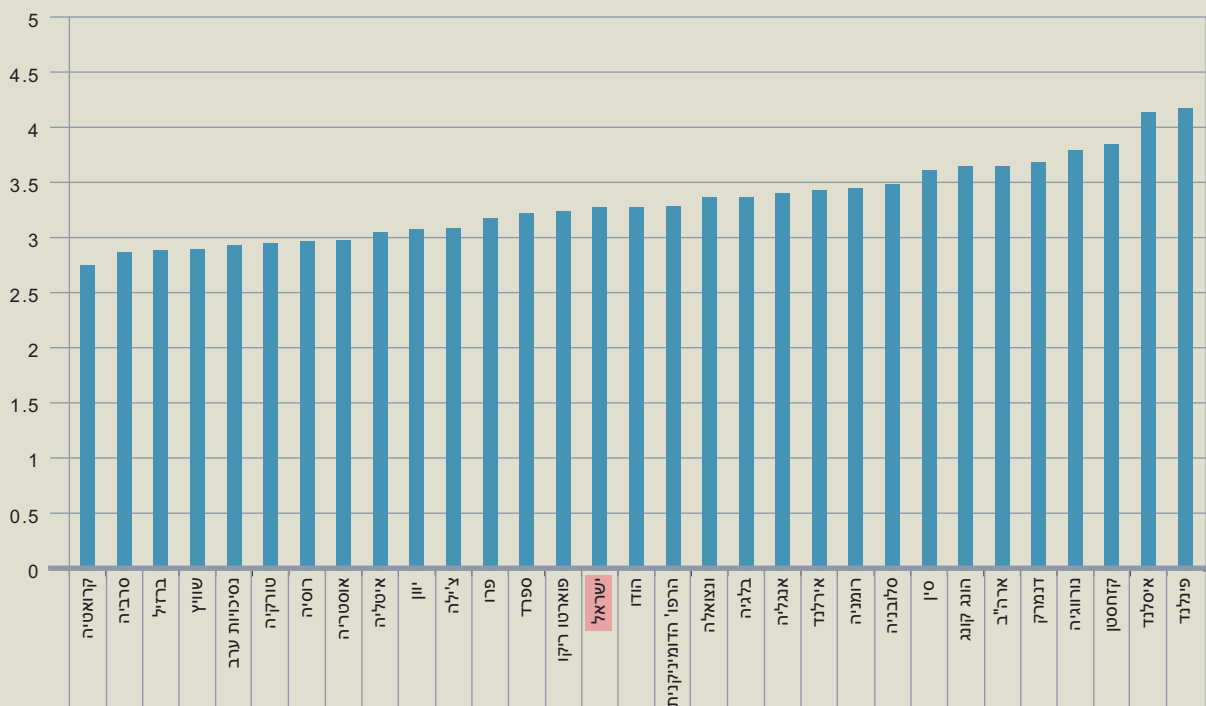
ישראל מדורגת במקום ה-17 בין 31 מדינות GEM 07 בנושא ההגנה על זכויות קניין רוחני, כפי שהמצב בתחום נתפס על-ידי המומחים הישראלים. המומחים הישראלים סבורים שיש חקיקה מקיפה בישראל בנושא זכויות קניין רוחני ובתחום החקיקה נמצאת ישראל במקום ה-11 בין מדינות GEM.

בנוגע לאכיפת החקיקה הנוגעת לזכויות קניין רוחני, סבורים המומחים כי האכיפה אינה מספקת וישראל מדורגת בשאלה זו במקום ה-16. בשאלה 3 בנושא מכירות לא חוקיות של מוצרים ומותגים מזויפים המפרים זכויות קניין רוחני, מדורגת ישראל במקום ה-20 בין מדינות GEM. המומחים סבורים שמכירות כאלה נפוצות למדי.

בשאלה 4 סבורים המומחים הישראלים שחברות חדשות וצומחות אינן יכולות להיות בטוחות באופן מלא ואמיתי בכך שזכויות הקניין שלהן, פטנטים ומותגים יישמרו ויכובדו על-ידי המתחרים. ישראל מדורגת במקום ה-16 בשאלה זו.

בשאלה 5 מדורגת ישראל במקום ה-20 מתוך 31 המדינות. המומחים הישראלים מעריכים כנראה שקיים פער בין המודעות לחקיקה בענייני קניין רוחני לבין הפנמה של מחויבות אישית לקיום חקיקה זו בתוך המערכת העסקית התחרותית מאד ונטולת הסיכונים ובתוכם גם סיכונים של הפרת זכויות קניין רוחני.

תרשים 47: ממוצע דירוג המומחים את תחום יזמות הנשים במדינות GEM 07



טובות להקמת עסקים חדשים. הם מזהים כאן כשל ביחס ליזמות של נשים המצטרף לכשל של היעדר מדיניות עידוד של הממשלה וזרועותיה השונות ליזמות נשים. שתי נקודות הכשל שסקרנו כאן מהוות חסם המקשה מאד על הקמת ופיתוח עסקים חדשים על-ידי נשים. בחסם זה ניתן לטפל באמצעות מדיניות עקבית ממוקדת התומכת ביזמות נשים.

בשאלה 5 מדורגת ישראל במקום ה-19. המומחים הישראליים סבורים שרמת הידע והמיומנויות של נשים בישראל להקמת עסק חדש, נמוכה מזו של הגברים. למרות שישראל מדורגת במקום ה-19, היא מקדימה מדינות בעלות תרבות יזמית כמו ארה"ב, אירלנד ובריטניה. יש לציין כי הפערים בין ישראל למדינות המדורגות לפניה בהקשר זה, הם קטנים. מכך ניתן להסיק שבכל מדינות GEM 07 סבורים המומחים שקיים פער בין נשים לגברים בידע ובמיומנויות הנדרשות להקמת עסק חדש לטובת הגברים. סגירת פער זה כרוכה בתהליכים ארוכי טווח של שינוי יזום בתנאי הרקע היזמיים. מחקר GEM חושף, מתעד ומאפשר מדידה של שינויים כאלה.

13. סקר המומחים על נטיות לחדשנות

במטרה לבחון את תפיסת החדשנות של חברות ושל הצרכנים במדינות השונות, נתבקשו המומחים להתייחס ל-6 שאלות הרצ"ב.

1. בישראל חברות נוטות להתנסות בטכנולוגיות חדשות ובדרכים חדשניות של עשייה.
2. בישראל הצרכנים אוהבים לנסות מוצרים ושירותים חדשים.
3. בישראל, החברות מעריכות מאד חדשנות
4. בישראל, חדשנות מוערכת מאד על-ידי הצרכנים.
5. בישראל, חברות וותיקות פתוחות לכניסת חברות יזמיות חדשות כספקיות שלהן.
6. בישראל הצרכנים פתוחים לקניית מוצרים ושירותים מחברות יזמיות חדשות.

ישראל מדורגת במקום ה-17 בין 31 מדינות GEM 07 במדד המשולב של יזמות נשים.

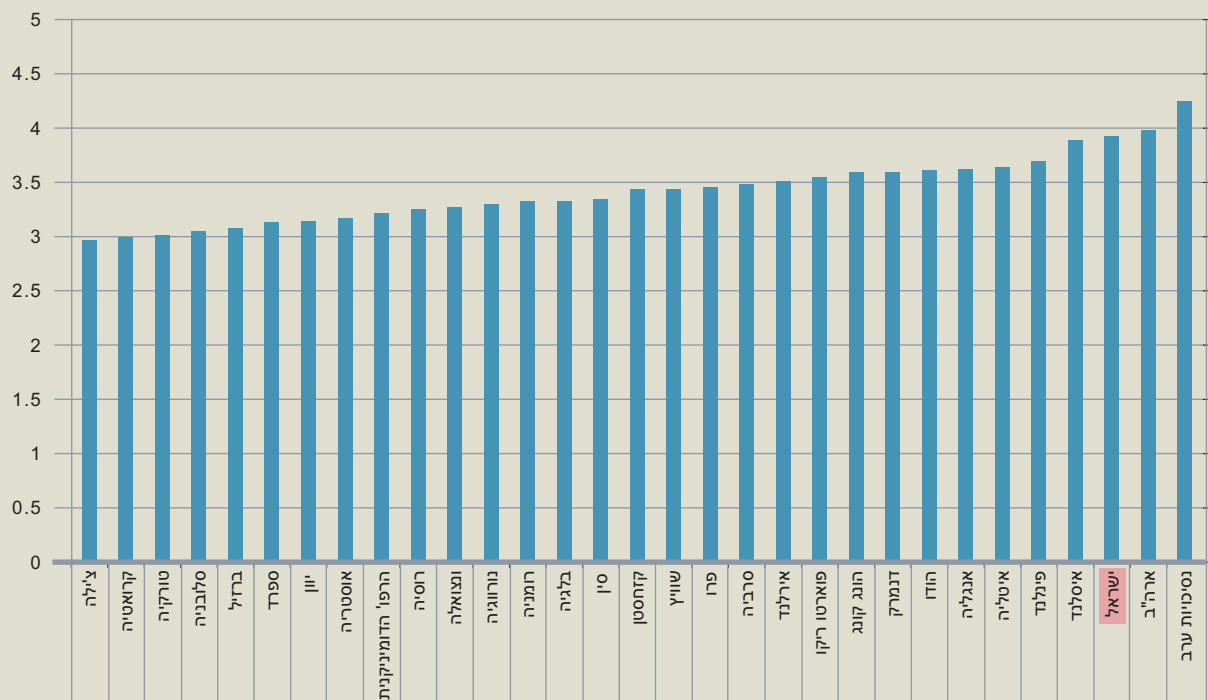
עיון נפרד בשאלות מראה כי בשאלה 1 ישראל מדורגת במקום ה-10 כשמעליה נמצאות המדינות האירופיות המפותחות. המומחים הישראליים סבורים שבישראל אכן יש די שירותים חברתיים וחינוכיים המאפשרים לנשים להמשיך לעבוד גם לאחר הקמת משפחה, באופן שאינו מגביל עבודת נשים כשכירות או עצמאיות. הערכה זו של המומחים הישראליים אינה מתייחסת לעלויות השירותים הללו במונחי עלות התחלופה שלהם מול הכנסה מעבודה או עסק. יתכן שברמות שכר והכנסה נמוכות, עלות רכישת השירותים החינוכיים-חברתיים הזמינים היא יקרה ולכן אינה מהווה גורם מסייע ומעודד ליציאה לעבודה או להקמת עסק.

בשאלה 2 מדורגת ישראל במקום ה-7. המומחים סבורים שהקמת עסקים חדשים על-ידי נשים בישראל נחשבת כאופציה מקובלת ומוערכת. על פי הערכה זו, הסביבה החברתית והנורמטיבית מקבלת בחיוב הקמת עסקים חדשים על-ידי נשים, עובדה שמקלה על נשים יזמיות את הכניסה למסלול היזמי הכרוך במחויבות טוטלית, בסיכונים ובסיכויים מלהיבם.

בשאלה 3 מדורגת ישראל במקום ה-19 בין 31 המדינות. זהו דירוג נמוך יחסית המצביע על העובדה שלמרות הרקע החברתי ונורמטיבי החיובי שסקרנו בשאלה הקודמת (2), סבורים המומחים שלנשים בישראל אין עידוד ממשי מצד רשויות המדינה השונות להקים עסק עצמאי משלהן. אין תפיסה אסטרטגית של חשיבות עידוד יזמות של נשים ואין מדיניות ממשלתית העוסקת בהגשמת תפיסה זו של קידום תעסוקה עצמאית של נשים ועידוד כניסתן לעסקים בבעלותן.

בשאלה 4 העוסקת במידת החשיפה של נשים בישראל להזדמנויות טובות להקמת עסקים חדשים לעומת הגברים בישראל, מדורגת ישראל במקום ה-28, בתחתית הדרוג של מדינות GEM 07. המומחים הישראליים סבורים שהנשים בישראל אינן זוכות לחשיפה שווה כמו הגברים להזדמנויות

תרשים 48: ממוצע דירוג המומחים את תחום הנטיות לחדשנות במדינות GEM 07



המומחים הישראלים סבורים שקיימת נכונות של חברות ותיקות לקבל חברות יזמיות צעירות וחדשניות כספקיות שלהן. נכונות זו מבוססת כנראה על הערכת היכולות של החברות הצעירות ועל יצירת היכרות ואימון ביניהן. בשאלה 5 מדורגת ישראל במקום ה-4 בין מדינות GEM.

בשאלה 6 סבורים המומחים הישראלים כי קיימת פתיחות בקרב הצרכנים לרכוש מוצרים ושירותים חדשים מחברות יזמיות צעירות, אך פתיחות זו מוגבלת על-ידי התחכום והניסיון של הצרכנים והרצון להימנע מכישלון ברכישת מוצר או שרות ש"מבטיח ואינו מקיים". בשאלה זו מדורגת ישראל במקום ה-10 בין המדינות. ממצא זה מצביע על אוכלוסיית צרכנים מודעת וצורכת חדשנות ויחד עם זאת מתוחכמת וביקורתית באופן שנותן ערך מוסף אמיתי לחברות חדשות שבוחנות את המוצרים שלהן בשוק הישראלי.

ישראל מדורגת במדד תפיסת החדשנות במקום ה-3 אחר איחוד האמירויות הערביות וארה"ב. הדירוג שנתנו המומחים של איחוד האמירויות הערביות לתפיסת החדשנות בארצם מחייב אימות נוסף בעתיד.

המומחים הישראלים סבורים כי בישראל החברות נוטות להתנסות בטכנולוגיות חדשות ובדרכים חדשניות של עשייה. ישראל מדורגת במקום ה-4 בשאלה זו. הצרכנים הישראלים אוהבים לנסות מוצרים ושירותים חדשים, מה שמציב אותם לדעת המומחים במקום ה-8 בין מדינות GEM.

החברות בישראל מעריכות מאד חדשנות ומודעות לחשיבותה לפיתוח החברה וכושר התחרות שלה בשווקים הגלובליים. בשאלה 3 מדורגת ישראל במקום ה-4. המומחים סבורים שבישראל החדשנות מוערכת מאד בקרב הצרכנים.

מה ניתן לשנות כדי להרחיב את מעגל היזמים והעסקים החדשים בישראל? עיקרי מסקנות והמלצות המחקר

שיפור השרות הממלכתי לעסקים חדשים

רשויות מקומיות ומינהל מקרקעי ישראל. יש לבצע ולאכוף את המלצות ועדת הבר לבחינת רישוי העסקים בישראל שהוגשו לשר האוצר בדצמבר 2006.

5. בישראל קיים פוטנציאל גדול בלתי ממומש של יזמות נשים. אין תפיסה אסטרטגית של חשיבות עידוד יזמות של נשים ואין מדיניות ממשלתית העוסקת בהגשמת תפיסה כזו לקידום תעסוקה עצמאית של נשים ועידוד כניסתן לעסקים בבעלותן. נושא זה צריך לקבל עדיפות בדרג המטה המוצע (ראה ס' 2) ובכל דרג ממלכתי שיעסוק בתכנון לטווח ארוך.
6. ממחקר GEM עולה שורה של נושאים שהתמודדות עםם יכולה לקדם יזמות נשים בישראל ובהם:

- הקמת מסלולי הכשרה והכנה ייעודיים לניהול עסק כלכלי עצמאי במסגרות החינוך היסודי, התיכון והאקדמי, שיישמו את ממצאי מחקרי היזמות העדכניים.
- יצירת תמריצים לנשים מגיל צעיר להכשיר עצמן לתחומים שנחשבים "גבריים", לניהול עסקי עצמאי, ללקיחת אחריות וסמכות, להתמודדות שווה מול גברים על תפקידי ניהול ועל תגמול.
- להתמודד עם נורמות תרבותיות ודתיות שמשמרות תפיסה מצמצמת של תפקודי נשים, המכלילות תפיסות של נחיתות נשים לעומת גברים ומוגבלות הנשים ברמה האינטלקטואלית ביחס לגברים.
- להקים במערכת הממשלתית האחראית לקידום יזמות ועסקים, מסגרת ביצועית לעידוד ותמרוץ "מתקן" של יזמות נשים. מדובר בשבירת מחסומים אמיתיים ומדומים בשוק ההון ביחס למימון לנשים, ביצירת מסלולי מימון ייעודיים לנשים, ביעוץ, ליווי הדרכה והכוונה. בתמיכה ברשתות Networking של נשים: יזמיות, מנהלות ומובילות דעת קהל.

1. לעובדה ש-50% בקירוב של כל מקומות העבודה העתידיים צפויים להיווצר מפעילותם של יזמים גבוהי צמיחה המהווים רק 1.7% מכלל היזמים, יש השלכות על המדיניות הרצויה לעידוד יזמות ויצירת תעסוקה חדשה בישראל. מדובר בשינוי תפיסה ושינויים מבניים בפעילות הממשל, ברשויות ומערכות התמיכה ועידוד היזמות.
2. מוצע להקים גוף מטה שיפעל במשרד התמ"ת שייעודו לבחון ולגבש מדיניות לעידוד, המרצה וקידום של יזמות בישראל. גוף מטה זה ימליץ על סדרי עדיפות, קדימויות, ודרכי פעולה שעל פיהם יוקצו תקציבי הממשלה לעידוד היזמות בישראל. גוף המטה יכלול נציגי הממשל, נציגי ארגונים עסקיים, חוקרים בתחום מהאקדמיה, יזמים ונציגי ציבור מתחומים שונים. הגוף יתוקצב ויפעל באופן סדיר ושוטף.
3. יוקם מרכז הכוונה לאומי ליזמים, בבעלות ממשלתית, שיהווה One Stop Shop. המרכז יספק שירות מקיף ליזמים. המרכז יאויש ע"י אנשי מקצוע, יפתח מוכרות ונגישות קלה לציבור באמצעות אתר אינטרנט ייעודי, פרסום ותקשורת. המרכז יספק מידע והכוונה לפונים בתחומים של תכניות עסקיות, הליכי רישוי עסק, מימון, רישום פטנטים, יעוץ עסקי וניהולי לסוגיו. המרכז ישתמש בגופים פרטיים מקצועיים לביצוע משימותיו בהתאם לצרכים שיאתר ויגדיר. המרכז יוכל להפעיל שלוחות באוניברסיטאות שיתנו שירותים לחוקרים ולסטודנטים.
4. על הממשלה לפשט ולרכז באמצעות תיקוני חקיקה את כל נושא רישוי עסקים כדי לבטל את החסמים ולבנות הליך כולל, פשוט, עם זמני ביצוע לקבלת רישיון עסק בישראל. החסמים הגדולים במשק הם משרד הפנים,

5. נדרשת השקעה לאומית בפיתוח מסלולי הכשרה ייעודיים למקצועות נדרשים בהווה ובעתיד ובהגדלת מספר הבוגרים בפקולטות להנדסה בכל התחומים. במקביל, חיוני להשקיע בהכשרה טכנולוגית מעשית ש"תניב" את התשתית המקצועית לתעשייה ועסקים: של טכנאים, הנדסאים, אנשי תחזוקה ובעלי מקצוע אחרים שהכשרתם אינה מחייבת 5 נקודות בגרות עיונית.

6. יש לעודד ביצוע שיתופי פעולה אמיתיים וקבועים בין סטודנטים באוניברסיטאות ומכללות בעיקר ממדעי-הטבע והנדסה – לחברות בתעשייה, לחברות מפתחות וללשכות המסחר, במטרה לקדם פרויקטים ורעיונות יזמיים מבטיחים.

7. הכשרה לניהול, הקמה ותפעול עסק צריכה להיות חלק ממסלול ההכשרה של המדענים/חוקרים במדעי הטבע, הנדסה וטכנולוגיה. הכשרה כזו הוכיחה את עצמה כמסייעת לאלו שהקימו עסקים בתחום התמחותם.

חממות טכנולוגיות וחממות לעסקים שאינם היי-טק

1. יש לבדוק האפשרות להקמת חממות לעסקים קטנים שאינם היי-טק על בסיס חדשנות ומהירות צמיחה.
2. נדרש תיקון במסלול החממות הטכנולוגיות הממשלתיות והמופרטות כדי שתוכלנה להוות מסלול אטרקטיבי גם ליזמים בעלי ניסיון שרוצים סיוע במו"פ עם פחות מגבלות בהמשך הדרך, ומניעת אפשרות נישולם מאחזקה בפרי המצאתם ע"י גורמי המימון. נחוץ מודל שייתן פתרונות טובים יותר לעידוד וליווי יזמים ישראלים מהמודל של החממות הטכנולוגיות שהיה טוב לזמנו ואינו עונה לצרכים כיום.
3. מוצע לבחון הקמת מרכז לטיפול יזמות וחממה טכנולוגית ליד כל מוסד אוניברסיטאי ומכללתי בישראל – (מדובר במוסדות שיש להם מחלקות להוראת מדעים, הנדסה, ניהול וטכנולוגיה).

המלצות בתחום מחקר ופיתוח.

1. יש לתקן את ההפרדה הקיימת במשרד התמ"ת בין מסגרות המדען הראשי, מינהל המימון, רשות לעסקים קטנים – שפועלים במבנה ארגוני לא מתאים. יש להחיל כללי טיפול בעסקים קטנים SME ולהפיק לקחים ממדינות עם הצלחות מוכרות.

המלצות בתחום הפיננסי והרגולטורי

1. יש לפעול להורדת רמת המיסוי במדינה, ולסייע ליזמים ומשקיעים בהקלות מיסוי במקום במתן מענקים, הלוואות ותמריצים כספיים ישירים.
2. לאור הניסיון החיובי שנצבר בהלוואות בערבות המדינה ושיעורי חדלות פירעון הנמוכים מאד בקרב מקבלי הלוואות, מוצע לגבש נוסחה משופרת להפעלת ערבות מדינה להלוואות לעסקים קטנים ובינוניים, כדי לאפשר את הרחבתו והפעלתו הראויה של מסלול פיננסי חשוב זה.
3. יש לבטל את חסמי הכניסה של עסקים קטנים ובינוניים למכרזים ציבוריים וממשלתיים.

שיפור תחום החינוך, הכשרה מקצועית וחינוך ליזמות

1. תחום החינוך זקוק לשידוד מערכות רציני, שיכלול גם את האוניברסיטאות. צריך לעודד הכשרת מורים ומורות ברמה גבוהה שיראו בהוראה מסלול קריירה חשוב ויקבלו שכר הולם ויוקרה על תרומתם. יש להשקיע בחינוך ממלכתי שמחייב "לימודי ליבה" (מדעים, שפות) ומעודד מצוינות של המורים והתלמידים.
2. נחוץ שינוי יסודי בתפיסת משרד החינוך לגבי הכשרת הצעירים בישראל בתחומי מדעים, הנדסה וטכנולוגיה כדי להכין תשתית עתידית לתעשייה, למחקר, ליזמות להקמת עסקים חדשים וניהולם. יש לחשוף את כל הילדים והנוער (בנים ובנות) כבר מגיל צעיר לעולם המדע, הטכנולוגיה והיזמות במסגרת תוכניות הלימוד הסדירות והמחייבות בבתי הספר. קיים צורך בהחדרת תוכניות לימוד חדשות במערכת החינוך היסודי והתיכון, שעוסקות בעידוד חשיבה ביקורתית, בהקניית מיומנויות לעבודת צוות, לשיתוף פעולה, לחשיבה לא ממוסגרת ולחיפוש פתרונות שונים לאותה בעיה.
3. יש צורך בהשקעות נוספות במערכות החינוך כדי ליצור "מובילות טכנולוגית". יש לעודד במידה רבה יותר את "מכפיל הכוח המדעי" כדי שיהיו לישראל יותר אנשי פיתוח, ייצור וניהול של הדור הבא.
4. משרד החינוך והאוניברסיטאות, צריכים לכלול בתוכניות הלימוד וההכשרה שלהם, תכניות הכשרה ליזמות והקמת עסקים חדשים שיותאמו לגילאים השונים, לתחומי התעניינות שונים ויהוו חלק אינטגרלי של תוכנית הלימודים הכוללת.

לפיתוחים טכנולוגיים, במקום שכל מוסד מחקר יקים לעצמו משרד שמטפל רק במסחור שלו עצמו.

8. יש למצוא פתרון משוכלל יותר עבור יזמים שפונים למדען הראשי ולא מתאים להם להתאגד כחברה בע"מ. המצב הנוכחי מפנה את היזמים הללו למסלולים אחרים שאינם בהכרח טובים יותר.

עידוד אוכלוסיות ייחודיות.

1. על הממשלה לתמרץ כניסה משמעותית יותר של אוכלוסיות החרדים והערבים לעבודה יצרנית וליזמות באמצעות מימון חינוך והכשרה מוגבר המותנה בחיוב למידה שיטתית של "מקצועות הליבה" (מדעים, מתמטיקה, שפות).

2. יש לתת עדיפות להשקעה בהוראת מדעים, מתמטיקה, שפות, באוכלוסיות החלשות כי אלו הגורמים הממיינים את התלמידים והיותר משפיעים על עתידם הכלכלי, תעסוקתי וחברתי.

3. נדרש שינוי בסדרי העדיפות של הממשלה לגבי אזורי הפריפריה, במיוחד לדרום ולנגב. נחוצים תכנון והשקעה בעיבוי אוכלוסיה קבועה בדרום, גיבוי כלכלי, עידוד עסקים, חברות ויחידים כדי ליצור רקמת חיים חברתית ועסקית בריאה וצומחת.

4. יש לפתור את בעיית המגזר הבדואי בדרום ברמה הלאומית ולא המקומית: שילוב, תעסוקה, שירותים, חינוך, אורחות חיים.

2. נחוץ למצוא פתרון בישראל לנושא העברת פטנטים של מדענים ישראליים מחברות היישום האוניברסיטאיות, לפיתוח על-ידי חברות גדולות בחו"ל, שנעשה מחוסר-ברירה. בניית תשתיות תעשייתיות לייצור ופיתוח בישראל היא כיוון נכון.

3. בתחום מדעי החיים יש צורך בתכנית ממשלתית ליישום המלצות ועדת חיים אביב. יש צורך בתכנית למימון התחלות במדעי החיים. יש לתת העדפה להגדלת התמיכה בתחום הביו-טכנולוגיה. המחקר המדעי בתחום זה בישראל הוא מתקדם, והתעשייה בתחום מדשדשת.

4. על המדען הראשי במשרד התמ"ת לעדכן את חוק המו"פ, כדי שיזמים יוכלו ליהנות מכספי המו"פ של המדע"ר מבלי להגביל את ההתפתחות הגלובלית הטבעית של החברות. על המדען הראשי לתמוך בהתפתחות האופטימאלית של החברות תוך מחויבות לביצוע מו"פ מתמשך שלהן בישראל.

5. קיים כשל ברמה הלאומית בנושא מימון פרה-סיד שבוטל בעיקר בתחומי הביו-טק והרפואה. לחממות הטכנולוגיות, לכספי המדע"ר ולקרנות הון-הסיכון אין תשובות מספקות לנושא זה. הפתרון צריך לאפשר מימון מכספי מדינה להוכחת היתכנות תעשייתית ומסחרית של פרויקטים בסדר גודל של 1.5-1 מיליון \$ לפרויקט.

6. חלק גדול יותר מכספי המדען הראשי צריך להקצות לחברות קטנות.

7. להפצה והעברה יעילה של מו"פ - עדיף שמספר חברות או מוסדות מנוסים ומבוססים יתנו שירותי מסחור

הארגונים נותני החסות למחקר

המרכז ליזמות ולחדשנות, המכללה להנדסה סמי שמעון

המרכז, הפועל במסגרת המכללה להנדסה סמי שמעון, הוקם בשנת 2008 בהחלטת נשיאות המכללה, בראשות פרופי יהודה חדד, נשיא המכללה, במטרה להוביל את החינוך ליזמות בקרב סטודנטים ואנשי סגל ולעודד הקמת מיזמים טכנולוגיים. המרכז מספק שירותי הוראה, מחקר וסיוע בהקמת מיזמים טכנולוגיים לכל אוכלוסיית המכללה להנדסה סמי שמעון, סטודנטים, אנשי סגל ובוגרים. המרכז אחראי על מיסוד וחיזוק הקשר שבין המכללה לתעשייה.

SAMI SHAMOON COLLEGE OF ENGINEERING
ATEC- advanced technology and encouragement
center

מרכז עירא לעסקים טכנולוגיה וחברה

מרכז עירא, אוניברסיטת בן גוריון, מיסודה של קרן עירא להט-גרצברג, משמש כמרכז בינלאומי בנושאי עסקים, טכנולוגיה וחברה. פעילות המרכז הינה בשלושה תחומים: מחקר מדעי והעברת ידע, כולל פיתוח מערכי הוראה, מעורבות קהילתית ופעילויות הנצחה של המהנדס, הטייס ומדריך טיסה, סרן עירא להט-גרצברג ז"ל שנהרג בשנת 1973. המרכז פועל בשיתוף פעולה עם מרכזים דומים ואנשי אקדמיה מובילים במוסדות אקדמיים מעבר לים.

עמותת מטע

העמותה, הממוקמת ליד העיר דימונה, פועלת כמרכז לעידוד טכנולוגיה מתקדמת באזור הדרום ונותנת חסות לפעילויות של חינוך ליזמות של בני נוער, בין השאר במסגרת יזמים צעירים ישראל.

ביבליוגרפיה

Bosma, N. Kent, J. Autio, E. Levie, J. 2007. GEM 2007. Executive Report, www.gemconsortium.org

Levie, J. 2006. GEM Scotland 2006. www.gemconsortium.org

Levie, J. and Autio, E., 2007. Entrepreneurial Framework Conditions and National-level Entrepreneurial Activity: Seven-year Panel Study. 3rd GEM Research Conference, Washington, October.

Menipaz, E., Avrahami, Y., Lerner, M., 2008, Global Entrepreneurship Monitor 2007: Observations and Trends in Ben Gal, I., Menipaz, E., Gilad, I. (ed.), 2008. Knowledge-Based Competition in the Globalization Era, pp. 38e (Digital), Tel Aviv, Israel: Ortra.

Robinson, C., O'Leary, B., Rincon, A., 2006. Small Business start-ups, closures and economic churn. A review of the literature, Small Business Service, BERR, UK, August.

הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה 2007. הודעה לעיתונות, מאי 30.

ועדת אביב, 2007. חידוש פניה של הביוטכנולוגיה בישראל: תכנית לתשתית לאומית, תל"ם, יולי.

ועדת מקוב, 2007. דין וחשבון הוועדה לבחינת אמצעים להעצמת הפריפריה והתעשייה המסורתית, משרד התמ"ת, אוקטובר.

תבור כלכלה ופיננסים, 2008. הקרן לסיוע לעסקים קטנים בערבות מדינה: סקר לוויים שנתי, אגף החשב הכללי, משרד האוצר ומשרד התמ"ת, ינואר.

Table 10: GEM National Teams 2007

TEAM	INSTITUTION	NATIONAL TEAM MEMBERS	FINANCIAL SPONSORS	APS VENDOR
Argentina	Center for Entrepreneurship IAE Management and Business School Universidad Austral	Silvia Torres Carbonell Hector Rocha Valeria Romero	Center for Entrepreneurship, IAE Management and Business School Banco Rio	MORI Argentina
Austria	FH JOANNEUM (University of Applied Sciences) University of Graz	Gerhard Apfelthaler Ursula Schneider Martin Neubauer Eva Maria Tusini Thomas Schmalzer	FH JOANNEUM GesmbH University of Applied Sciences Wirtschaftskammer Österreich Austrian Federal Economic Chamber Federal Ministry of Economics and Labour AWO - AuGenwirtschaft Österreich - Austrian Foreign Trade Promotion Organisation AWS - Austria Wirtschaftsservice Land Steiermark	OGM -Österreichische Gesellschaft für Marketing
Belgium	Vlerick Leuven Gent Management School	Hans Crijns Miguel Meuleman Sabine Vermeulen	Flemish Government (Steunpunt Ondernemerschap, Ondernemingen, en Innovatie)	TNS Dimarso
Brazil	IBQP - Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade	Simara Maria S. S. Greco Paulo Alberto Bastes Junior Joana Paula Machado Rodrigo G. M. Silvestre Carlos Artur Krüger Passos Júlio César Felix Marcos Mueller Schlemm	IBQP - Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade SEBRAE- Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas Sistema Federação das Indústrias do Estado do Paraná (FIER Sesi, SENAI e IEL) MCT - Ministério da Ciência e Tecnologia	Institute Bonilha
Chile	Universidad Adolfo Ibáñez Universidad del Desarrollo	Jorge Miguel Carrillo Germán Echeopar José Ernesto Amorós Massiel Guerra	Santander Universidades (Grupo Santander) Universidad Adolfo Ibáñez- Centra de Entrepreneurship Universidad del Desarrollo-Facultad de Economía y Negocios	Benchmark
Regional Teams: Región Antofagasta	Regional Universities: Universidad Católica del Norte	Regional Members: Gianni Romani Chocce Miguel Atienza Úbeda	Regional Sponsors: Corporación para el Desarrollo Productivo (CDP) Universidad Católica del Norte - Centra de Emprendimiento y de la Pyme	
Región Valparaíso	Universidad Técnico Federico Santa María	Cristóbal Fernández Juan Tapia Jorge Cea	Universidad Técnico Federico Santa María- Departamento de Industrias, Economía y Negocios Universidad del Desarrollo-Facultad de Economía y Negocios. Universidad Austral de Chile-Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas	
Región del Bío-Bío Región de los Ríos	Universidad del Desarrollo Universidad Austral de Chile	Olga Pizarro Stieповic José Ernesto Amorós Christian Felzensztein Pablo Díaz Madariaga	Universidad Técnico Federico Santa María- Departamento de Industrias, Economía y Negocios Universidad del Desarrollo-Facultad de Economía y Negocios. Universidad Austral de Chile-Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas	
China	National Entrepreneurship Centre, Tsinghua University	Jian Gao Lan Qin Yuan Cheng Xibao Li Wei Zhang	Beijing Municipal Sciences Technology Commission	SINOTRUST Marketing Research & Consulting Ltd.

TEAM	INSTITUTION	NATIONAL TEAM MEMBERS	FINANCIAL SPONSORS	APS VENDOR
Colombia	Universidad Javeriana Cali Universidad Icesi Universidad del Norte Universidad de los Andes	Jorge Jiménez Liyis Gómez Rodrigo Varela Juan Pablo Correales	Universidad Javeriana Cali Universidad Icesi Universidad del Norte Universidad de los Andes CONFENALCO VALLE SENA	Centro Nacional de Consultoría
Croatia	J.J. Strossmayer University in Osijek	Slavica Singer Natasa Sarija Sanja Pfeifer Djula Borozan Suncica Oberman Peterka	Ministry of Economy, Labour and Entrepreneurship CEPOR – SME Policy Centre, Zagreb J.J. Strossmayer University in Osijek – Faculty of Economics	Puls, d.o.o., Zagreb
Denmark	University of Southern Denmark	Thomas Schøtt Torben Bager Kim Klyver Hannes Ottooson Kent Wickstrøm	International Danish Entrepreneurship Academy (IDEA) National Agency for Enterprise and Construction	Institut for Konjunkturanalyse
Dominican Republic	Pontificia Universidad Católica Madre y Maestra (PUCMM)	Guillermo van der Linde Maribel Justo Alina Bello José Rafael Pérez Tania Canaán	Grupo Vicini Independent Financial Center of the Americas Consejo Nacional de Competitividad Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana Cámara de Diputados de la República Dominicana	Gallup República Dominicana
Finland	Turku School of Economics Imperial College, London	Anne Kovalainen Tommi Pukkinen Jarna Heinonen Pekka Stenholm Pia Arenius Erko Auto	Ministry of Trade and Industry	TNS Gallup Oy
France	EM LYON	Olivier Torres Danielle Rousson	Caisse des Depots	CSA
Greece	Foundation for Economic and Industrial Research (IOBE)	Stavros Ioannides Takis Politis Aggelos Tsakanikas	Hellenic Bank Association	Datapower SA
Hong Kong	The Chinese University of Hong Kong Center for Entrepreneurship	Hugh Thomas Kevin Au Louis Leung Bernard Suen Sandy Yip Rosanna Lo	The Chinese University of Hong Kong The Asia-Pacific Institute of Business	The Chinese University of Hong Kong Center for Communication Research
Hungary	University of Pécs, Faculty of Business and Economics	László Szerb Zoltan J. Acs Attila Varga József Ulbert Siri Terjesen Krisztián Csapó Gábor Kerékgyártó	Ministry of Economy and Transport University of Pécs, Faculty of Business and Economics Ohio University (USA)	Szocio-Gráf Piac-és Közvélemény-kutató Intézet
Iceland	RU Centre for Research on Innovation and Entrepreneurship (Reykjavik University)	Rögnvaldur Saamundsson Silja Björk Baldursdóttir	Reykjavik University, The Confederation of Icelandic Employers, New Business Venture Fund, Prime Minister's Office	Capacent Gallup
India	Pearl School of Business, Gurgaon	Ashutosh Bhupatkar I. M. Pandey Janakiraman Moorthy Gour Saha	Pearl School of Business, Gurgaon	Metric Consultancy
Ireland	Dublin City University	Paula Fitzsimons Colm O'Gorman	Enterprise Ireland Forfás NDP Gender Equality Unit of the Department of Justice, Equality and Law Reform	FF

TEAM	INSTITUTION	NATIONAL TEAM MEMBERS	FINANCIAL SPONSORS	APS VENDOR
Israel	The Ira Center of Business, Technology & Society, Ben Gurion University of the Negev	Ehud Menipaz Yoash Avrahami Miri Lerner Miri Yemini	The Ira Center of Business Technology & Society, Ben Gurion University of the Negev	The Brandman Institute
Italy	Bocconi University	Guido Corbetta Alexandra Dawson Anna Canato	Ernst & Young	Target Research
Japan	Keio University Musashi University Shobi University	Takehiko Isobe Noriyuki Takahashi Tsuneo Yahagi	Venture Enterprise Center	Social Survey Research Information Co.,Ltd (SSRI)
Kazakhstan	Innovative University of Eurasia	Guzal Baimuldinova Vilen Elisseev Zaufresh Omarova Natalya Smernitskaya Denis Valivach	USAID	BRIF Research Group
Latvia	The TeliaSonera Institute at Stockholm School of Economics in Riga	Olga Rastrigina Vyacheslav Dombrovsky Andrejs Jakobsons	TeliaSonera AB	Latvijas Fakti
Netherlands	EIM Business and Policy Research	Jolanda Hessels Sander Wennekers Kashifa Suddle André van Stel Niels Bosma Roy Thurik Ingrid Verheul	Dutch Ministry of Economic Affairs	Stratus marktonderzoek bv
Norway	Bodoe Graduate School of Business	Lars Kolvereid Erlend Bullvaag Bjoern Willy Aamo Erik Pedersen	Ministry of Local Government and Regional Development Ministry of Trade and Industry nnovation Norway The Knowledge Fund, at Bodoe Knowledge Park Ltd	TNS Gallup
Peru	Centro de Desarrollo Emprendedor, Universidad ESAN	Jaime Serida Nishimura Keiko Nakamatsu Yonamine Armando Borda Reyes Liliana Uehara Uehara Jessica Alzamora Ruiz	Universidad ESAN	SAMIMP Research
Portugal	Sociedade Portuguesa de Inovação, S.A.	Augusto Medina Douglas Thompson Sara Medina Anders Hyttel Miguel Taborda Inês Luis António Vieira	IAPMEI (Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação) FLAD (Fundação Luso-Americana para o Desenvolvimento) BES (Banco Espírito Santo)	GFK Metris
Puerto Rico	Entrepreneurship Development Program University of Puerto Rico School of Business Rio Piedras	Luis Rivera Oyola Joaquin Villamil Jacquelinna Rodriguez Mont Juan M. Roman Bartolome Gamundi David Zayas Anibal Baez Enid Flores Maritza Espina Marcos Vidal Laura Gorbea Jorge L. Rodriguez	Compañía de Comercio y Exportación de Puerto Rico Banco de Desarrollo Económico para Puerto Rico DISUR INTECO	El Dia Directo Research Technologies

TEAM	INSTITUTION	NATIONAL TEAM MEMBERS	FINANCIAL SPONSORS	APS VENDOR
Romania	Faculty of Economics and Business Administration, Babes-Bolyai University	Agnes Nagy Laszlo Szerb Lehel-Zoltan Györfy Matis Dumitru Stefan Pete Mircea Comsa Annamaria Benyovszki Tunde Petra Petru Mircea Solovastru Mustatã Rãzvan Nagy Zsuzsãna-Ågnes	Ministry of Education and Research, National Program Management Center(CEEX) Új Kézfogás Közalapítvány/ Foundation Pro Oeconomica Association Babes-Bolyai University, Faculty of Economics and Business Administration Metro Media Transilvania	Metro Media Transilvania
Russia	Saint Petersburg Team Graduate School of Management, Saint Petersburg Moscow Team State University - Higher School of Economics, Moscow	Olga Verhovskaya Vassily Dermanov Valery Katkalo Maria Dorokhina Alexander Chepureno Olga Obratsova Tatiana Alimova Maria Gabelko	Graduate School of Management at Saint Petersburg State University State University - Higher School of Economics	O+K Marketing & Consulting Levada-Center
Serbia	The Faculty of Economics Subotica	Dusan Bobera Bozidar Lekovic Stevan Vasiljev Pere Tumbas Sasa Bosnjak Slobodan Maric	Executive Council of Vojvodina Province - Department for privatization, entrepreneurship and small and medium enterprises, NoviSad Chamber of Commerce of Serbia, Belgrade Chamber of Commerce of Vojvodina, Novi Sad	Marketing Agency "Drdrazen" d.o.o. Subotica
Slovenia	Institute for Entrepreneurship and Small Business Management, Faculty of Economics & Business University of Maribor	Miroslav Rebernik Polona Tominc Ksenja Pušnik	Ministry of the Economy Slovenian Research Agency Smart Com Finance – Slovenian Business Daily	RM PLUS
Spain	Instituto de Empresa Regional Teams: Andalucía Asturias Canary I. Castille Leon Castille la Mancha Catalonia C. Valenciana Extremadura Galicia Madrid Murcia Navarra Basque Country Ceuta Melilla	Ignacio de la Vega Alicia Coduras Regional Team Directors: José Ruiz Navarro Juan Ventura Victoria Rosa M. Batista Canino Mariano Nieto Antolín Miguel Ángel Galindo Martín Carlos Guallarte José Mª Gómez Gras Ricardo Hernández Mogollón J. Alberto Díez de Castro Eduardo Bueno Campos Antonio Aragón Sánchez Iñaki Mas Erice Iñaki Peña Legazkue Lázaro Rodríguez Ariza María del Mar Fuentes	Dirección Gral. Política PYMEs Instituto de Empresa Cámaras de Comercio Junta de Andalucía Gob. del Principado de Asturias Gob. De Canarias, Cabildo Fondo Social Europeo Centros de Innovación Europeos (Navarra, Murcia, C y León) Generalitat de Catalunya Junta de Extremadura Air Nostrum, CEG, BIC Galicia MADE, FGUAM Fundación Caja Murcia Eusko Ikaskuntza Institute Vasco de Competitividad FESNA Universidad de Granada and others	Instituto Opinómetro S.L.
Sweden	ESBRI – Entrepreneurship and Small Business Research Institute	Magnus Aronsson Mikael Samuelsson	Confederation of Swedish Enterprise (Svenskt Näringsliv) NUTEK – Swedish Agency for Economic and Regional Growth VINNOVA – Swedish Governmental Agency for Innovation Systems	SKOP

TEAM	INSTITUTION	NATIONAL TEAM MEMBERS	FINANCIAL SPONSORS	APS VENDOR
Switzerland	University of St. Gallen IMD EPFL	Thierry Volery Heiko Bergmann Benoit Leleux Georges Haour Marc Gruber	CTI / KTI Seco	gfs.bern
Thailand	College of Management, Mahidol University	Thanaphol Virasa Kelvin Willoughby Tang Zhi Min	Office of Small and Medium Enterprises Promotion College of Management, Mahidol University	Taylor Nelson Sofres (Thailand) Ltd.
Turkey	Yeditepe University	Nilüfer Erican Esra Karadeniz	Endeavor, Turkey Country Office Akbank	Akademetre Research & Strategic Planning
United Arab Emirates	Zayed University	Kenneth J Preiss Declan McCrohan Raed Daoudi	Mohammed Bin Rashid Establishment for Young Business Leaders	IPSOS-STAT (Emirates)