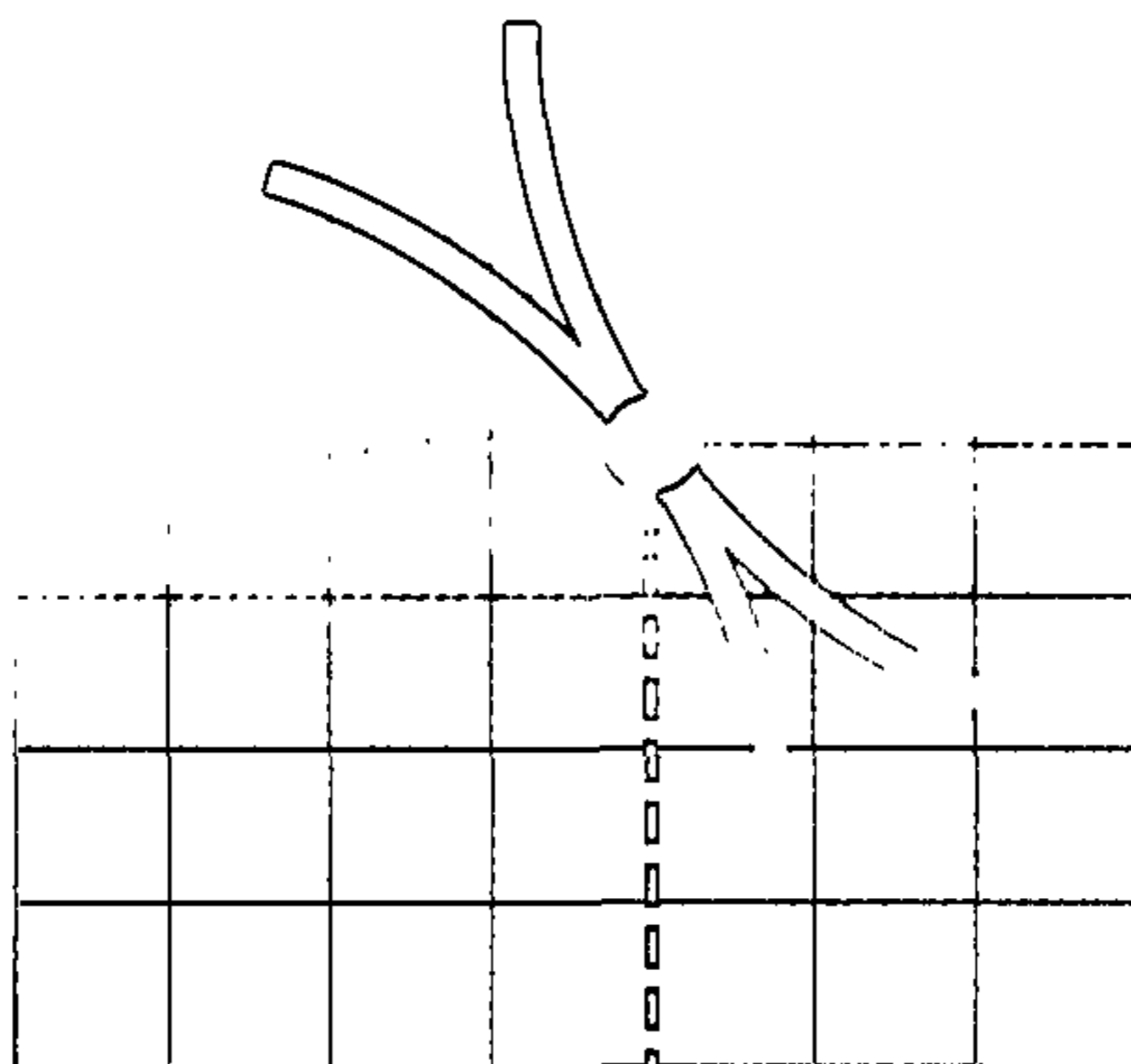


# עידוד מקבלי דמי אבטלה להקים עסקים קטנים

מאת:  
דליה גורדון  
אסתר טולידנו



מס' 74



המוסד לביטוח לאומי  
מינהל המחקר והתכנון

## **עידוד מקבלי דמי אבטלה להקים עסקים קטנים**

**דליה גורדון**  
**אסתר טולידנו**

ירושלים, ניסן תש"ס, אפריל 2000

## ה ק ד מ ה

ב-1996 יזם מינהל המחקר והתכנון ניסוי מיוחד במסגרתו הוצע לזכאים לדמי אבטלה להשתתף בפרוייקט מיוחד לעידוד עסקים קטנים.

הפרוייקט תוכנן ונוהל במינהל המחקר ובמימון הקרן למפעלים מיוחדים של המוסד לביטוח לאומי. זאת בשיתוף עם האגף להכשרה מקצועית שבמשרד העבודה והרווחה, עם שירות התעסוקה ועם המרכזים לטיפול יזמות בירושלים ובחיפה.

הפרסום מתאר את המעקב אחר פרוייקט נסיוני זה.

ברצוננו להודות לאנשים הרבים אשר ללא עזרתם ושיתוף הפעולה הפורה עימם לא ניתן היה לבצע פרוייקט זה. במיוחד יבואו על הברכה עובדי המרכזים להכשרה מקצועית לאקדמאים בירושלים ובחיפה, העובדים בשירות התעסוקה בלשכות בישובים אלה והעובדים במחלקות לדמי אבטלה במוסד לביטוח לאומי בסניפי ירושלים, חיפה והקריות ולמנהלי סניפים אלה. כן נודה למר רון בר יוסף, סגן מנהל האגף להכשרה מקצועית במשרד העבודה והרווחה, למר גד ינקוביץ, מנהל שירותי פרט בשירות התעסוקה בירושלים, למר אורי שרף, מנהל המרכז לטיפול יזמות בירושלים ולעובדים בו ולמר אבי פייגנבאום, מנהל המרכז לטיפול יזמות בחיפה, לעובדים בו ולמנהליו הקודמים. עוד יבואו על הברכה גבי שרית בייץ, מנהלת הקרן למפעלים מיוחדים והעובדים בה ומר אבי צרפתי מנהל האגף לאבטלה ולביטוח שירות מילואים במוסד לביטוח לאומי בירושלים והעובדים בו. ולבסוף, ברצוננו להודות למר יעקב צדקה ולכל צוות הפוקדים אשר ביצעו את הראיונות הטלפוניים.

דליה גורדון  
ואסתר טולידנו

## תמצית

תכניות לעידוד מובטלים להקמת עסקים קטנים רווחות בכל העולם. נתונים ממחקרי הערכה של תכניות כאלה במקומות רבים מעודדים למדי. אמנם פתרון תעסוקה בכיוון זה מתאים רק למיעוט מקרב המובטלים, אך בתוך המגוון הרחב של תכניות עידוד תעסוקה גם לאלה צריך להיות מקום.

המוסד לביטוח לאומי יזם ניסוי, שבמסגרתו הוצעה תכנית כזו לזכאים לדמי אבטלה. הניסוי לוה במעקב. מערך המעקב כלל:

- א. השוואת כלל מי שהוזמנו להשתתף בניסוי לקבוצת הביקורת שכללה מובטלים שלא הוזמנו.
- ב. נתוח תכונות ומהלך הפעולות של מי שבחרו להשתתף בתכנית בכל אחד משלביה.

במסגרת התכנית הוזמנו זכאים לדמי אבטלה בשתי ערים גדולות להשתתף ביום עיון שבו הוסברה התכנית. מי שבחרו להשתתף בתכנית, השתתפו בקורס קצר להקמת עסק קטן שבוצע באמצעות האגף להכשרה מקצועית שבמשרד העבודה והרווחה. אחרי הקורס היה על המשתתפים לעבוד על הקמת עסק, כאשר במשך 6 חודשים הם קיבלו מהמוסד לביטוח לאומי "מענק יזמות". כמו כן הופנו המשתתפים לחונכות וחדרכה על-ידי "המרכז לטיפוח יזמות" המקומי.

### א. הממצאים לגבי כלל קבוצות הניסוי והביקורת

חשתתפותם של זכאים לדמי אבטלה בתכנית לעידוד הקמת עסקים קטנים אמורה להגדיל את שיעור הקמת העסקים הקטנים והישרדותם בין כלל המובטלים שהשתייכו לקבוצת הניסוי. הממצאים מורים כי שיעור ההתעניינות בתכנית היה דומה למה שנמצא בארצות אחרות (כעשירית). גם שיעור ההשתלבות בתכנית היה כצפוי מהנתונים הבינלאומיים (כ-3%). אולם ההבדלים שנמצאו בשיעור הקמת עסקים קטנים בין קבוצת הניסוי שכללה כאמור את כלל מי שהוזמנו להשתתף בתכנית, לבין קבוצת הביקורת היו אמנם בכיוון הצפוי אך לא היו מובהקים. כלומר החתערבות והתמיכה שניתנו במסגרת הניסוי המתואר בזאת, לא יצרו הבדל משמעותי כאשר בודקים את שיעור הקמת עסקים בין כלל הזכאים לדמי אבטלה. בשיעורי הישרדות העסקים ההבדל היה אף הפוך מן הצפוי. המסקנה היא כי התכנית במתכונת שנבדקה אמנם עודדה אם כי לא במידה מספקת זכאים לדמי אבטלה להקים עסקים קטנים, אך חסרונה העיקרי היה כי לא היתה בה תמיכה מספקת כדי להבטיח שהעסקים שקמו יצליחו לשרוד.

כמו בממצאים מארצות אחרות, גם בניסוי זה גברים, בני גילאי הביניים, משכילים יותר ובעלי הכנסה קודמת גבוהה יותר הקימו עסקים יותר מן האחרים. אולם שרדו יותר עסקיהם של

חנשים, המבוגרים והפחות משכילים בקבוצת הניסוי. כלומר הקבוצות הפחות חזקות מבחינות אלו נעזרו בתכנית יותר מן האחרים. כמו כן ההשתתפות בתכנית קיצרה מעט את תקופת האבטלה עד לחקמת העסק. לעומת זאת, עולים חדשים מעטים בלבד השתתפו בתכנית, ועסקיהם של בעלי השכר הגבוה יותר ערב האבטלה שרדו יותר.

סכום ההשקעה הראשונית היה גבוה יותר בקבוצת הניסוי מאשר בקבוצת הביקורת אך לא בין משתתפי התכנית, ואילו מספר שעות העבודה השבועיות היה גבוה יותר בקבוצת הביקורת, מאשר בכלל קבוצת הניסוי. אולם בין המשתתפים בתכנית הוא היה גבוה יותר מאשר בקבוצת הביקורת.

אצל כ-2/5 מהעסקים שהוקמו הן בקבוצת הניסוי והן בביקורת עבדו עובדים נוספים, כאשר בכלל קבוצת הניסוי מספר העובדים הנוספים היה גבוה מאשר בקבוצת הביקורת ואילו בין משתתפי התכנית הוא היה נמוך יותר.

רק כרבע ממקימי העסקים, הן בקבוצת הניסוי והן בביקורת, קיבלו ייעוץ מקצועי בנוגע להקמת העסק ותפעולו. בין משתתפי התכנית שיעור זה היה כמובן גבוה יותר, מאחר שהתכנית חייבה פגישה עם יועץ מן המרכז לטיפול יזמות (מט"י), אולם מרבית המשתתפים לא המשיכו בייעוץ מעבר למה שחייבה התכנית.

לא נמצאו הבדלים בין קבוצות הניסוי והביקורת בשיעור החזרה לעבודה שכירה ולא במועד החזרה לעבודה כזו.

#### ב. הממצאים לגבי המשתתפים בתכנית

בסיום המעקב, מכלל 86 משתתפי התכנית ל-18 היו עסקים קטנים. ב-7 מהם עבדו עובדים נוספים, בסך הכול 11 איש. עוד 10 הקימו עסק במהלך שתי שנות המעקב, שלא שרדו. 32 עבדו כשכירים, 3 למדו, 3 פרשו לגמלאות והיתר חיפשו עבודה או שמצבם לא היה ידוע (6).

מי שעבדו במועד סיום המעקב כעצמאיים היו מובטלים פחות זמן בממוצע ממי שעבדו כשכירים.

שעות העבודה השבועיות של העצמאיים היו רבות קצת יותר משל השכירים ואילו שכרם היה נמוך לעומת שכר השכירים. קרוב ל-3/4 ממקימי העסקים השקיעו עד 25,000 ש"ח בעסקים.

מי שהיו להם בעבר עסקים עצמאיים וחיו יחידים כאלה, הקימו עסקים ושרדו יותר מהאחרים. בתחילת הקורס, רוב המשתתפים היו בטוחים שיקימו עסק. בסופו – כ-2/3 נשארו בטוחים, ביניהם יחידים שביטחונם אף התחזק. מי שהביעו חוסר ביטחון בתכניותיהם, ברובם אמנם לא

הקימו עסק. בקרב מי שהיו בטוחים בעצמם – כמחצית מימשו תכניתם. הבעיה העיקרית שצפו משתתפי התכנית במהלך עבודתם על הקמת העסק היתה מימון.

מרבית המשתתפים בתכנית היו מרוצים מהקורס. פחות ממחצית המשתתפים שמעו על המט"י בעבר. 2/5 בלבד קיימו עם היועץ מטעם המט"י יותר מפגישה אחת (שהיתה חובה), ומי שלא הקימו עסק קיימו פחות פגישות כאלה.

בבואנו להסיק מסקנות מניסוי זה יש לזכור, כי במערך המעקב הנוכחי ההבדלים הצפויים בין קבוצות הניסוי והביקורת היו נמוכים ביותר, מאחר שהתופעה עליה ביקש הניסוי להשפיע היא נדירה למדי (הקמת עסקים קטנים בידי מובטלים). ייתכן שבמערך ניסוי שונה (כגון שבו קבוצות הניסוי והביקורת נקבעות בהגרלה בין מי שהביעו רצון להשתתף בתכנית) היו מתקבלות תוצאות טובות יותר. כמו כן מערך הניסוי השתמש בשירותים קיימים בקהילה (הקורס, הייעוץ), שנמצאו לא מספקים בעיקר מבחינת החונכות, הליווי והייעוץ והמעבר בין השלבים השונים. עם זאת, מאחר שהניסיון במדינות אחרות הוא בסיכומו של דבר חיובי, מומלץ לבדוק באיזו מידה מערך ניסוי שיושקעו בו משאבים רבים יותר, בעיקר בתחום ההדרכה, יצליח יותר.

## תוכן העניינים

### עמוד

1	מבוא
6	מבנה התכנית
7	מבנה המעקב
8	מקור הנתונים
10	ממצאים עיקריים - כלל אוכלוסיית המחקר
10	שיעור הקמת עסקים והישרדותם
12	מי הם מקימי העסקים?
19	תעסוקה במועד סיום המעקב - כלל אוכלוסיית המחקר
19	תכונות העבודה של מי שעבדו בעסקיהם במועד סיום המעקב
21	תכונות העבודה של מי שעבדו כשכירים במועד סיום המעקב
22	נחקרים שלא עבדו במועד סיום המעקב
24	המשתתפים בתכנית
24	תכונות דמוגרפיות ותעסוקתיות של המשתתפים ביום העיון ובקורס
27	רקע בעבודה עצמאית וציפיות
29	הערכת הקורס
30	שימוש בשירותי המט"י והערכתם
32	הערכת התמריץ שבתכנית
33	עבודה והקמת עסקים במהלך תקופת המענק
35	מצב התעסוקה של משתתפי התכנית שנה לאחר סיום קבלת מענק היזמות
37	סיכום, מסקנות והמלצות
43	נספח 1
45	נספח 2
47	בביליוגרפיה

## מבוא

בעיית האבטלה אינה יורדת מסדר היום הציבורי כמעט בכל העולם וכמעט בכל מחלף המאה ה-20. הדרכים להתמודד עם בעיה זו במדינות המפותחות התרכזו עד לשנות ה-40 וה-50 בעיקר בחבטת הקיום של המובטלים, על ידי מיסוד קצבאות מחליפות שכר וחבטת הכנסה. בשליש האחרון של המאה, הן נוכח הגידול העצום של ההוצאה בתחומי הרווחה והביטחון הסוציאלי והן מתוך ההכרה בזכותו ובחובתו של כל אזרח לעבוד ולהתפרנס בכבוד, עבר הדגש לפיתוח תכניות המכונות "אקטיביות", שעיקרן הקניית כישורי עבודה (employability), כדי לעזור למובטל לעזור לעצמו.

מטרות אלה מושגות בדרך כלל באמצעות תכניות מגוונות: הכשרה והסבה מקצועית, סבסוד תעסוקה בסקטור הציבורי ו/או הפרטי, פיתוח עבודות "לתועלת הציבור", תכניות סיוע בהשמה ובפיתוח כישורי חיפוש עבודה, פנסייה מוקדמת ועידוד הקמת עסקים קטנים.

בתכניות עידוד הקמת עסקים קטנים המיועדות למובטלים, כאמצעי לקידום תעסוקה ופתרון בעיות אבטלה הוחל בראשית שנות ה-80. התכנית הראשונה מסוג זה היתה בצרפת ב-1979. תכנית זו הציעה היוון דמי אבטלה לצורך השקעה ראשונית בהקמת עסק. מיד אחריה פתחה בריטניה בתכנית עידוד עסקים קטנים למובטלים שבמסגרתה קיבלו מובטלים שרצו לחקים עסק דמי מחיה לתקופה קצובה, שנועדה לעבודה על הקמת העסק, במקום דמי אבטלה. בעקבות תכניות אלה פותחו תכניות דומות במדינות רבות. התחושה היתה, שעל אף שפתרון זה מתאים לקבוצה קטנה למדי של מובטלים (כ-3-5%), ההשקעה בו מצדיקה עצמה.

המעקב המחקרי אחר הצלחתן של תכניות אלה ביצירת תעסוקה התרכז בעיקר בבדיקת שיעורי הקמת העסקים והישרדותם ובתכונות היזמים המצליחים. היו גם מחקרים שבדקו עלות מול תועלת (קנדה, פינלנד, ארה"ב), ו"השקעה מיותרת" (ארה"ב). שאלת התחלופה – כלומר באיזו מידה עסקים שקמו בעקבות תכניות העידוד גרמו לסגירת עסקים אחרים – לא נבדקה, ככל הידוע, מסיבות ברורות. קשה מאוד לחשוות נתונים מתכניות שונות, עקב ההבדלים במבנה התכניות, בהקשר הכלכלי-חברתי שחן פעלו בו, במשך המעקב ועוד. אולם המסקנה הכללית היא שהתועלת היא חיובית (Wyrsh & Wandner 1992, Benus et al, 1994).

תוכניות לעידוד הקמת עסקים קטנים למובטלים, נולדו על רקע הכרה גוברת בחשיבותן של תכניות כאלה גם לפיתוח הכלכלי הכולל. למעשה תכניות עידוד יזמות ותעסוקה עצמאית לכלל האוכלוסייה, לאו דווקא למובטלים, קדמו בשנים רבות לתכניות למובטלים. יזמות נחשבת לגורם מרכזי בתפעול כלכלת שוק - יזמים הם סוכני שינוי וגידול והם פועלים לזירוז, הפצה



והפעלה של רעיונות חדשים. בעיקר חשוב תפקידם של היזמים במעבר מכלכלה ריכוזית לתחרותית. למדינה בעלת פעילות יזמית רבה – גם אם לא כל היזמים מצליחים – כושר תחרות גבוה יותר. בארה"ב נמצא כי מדינות בעלות שיעורים גבוהים של פתיחות עסקים הן המשגשות ביותר, למרות שלא לה יש גם את שיעורי הסגירות הגבוהים ביותר (OECD 1998). התחרות הפנימית מגבירה יעילות והתפתחות כלכלית וטכנולוגית (ברודט ואחרים) ומשפרת יכולת תחרות בשוק הבינלאומי. ריבוי עסקים קטנים מפזר בצורה רחבה יותר את הכוח הכלכלי, ממתן תנודות בתעסוקה וכיסי אבטלה ובכך תורם ליציבות חברתית-פוליטית.

לקצב המהיר של התפתחות מגזר העסקים הקטנים ולחשיבותם לפיתוח הכלכלי הכולל מספר גורמים: עסקים קטנים נחשבים לגמישים יותר ביכולתם להגיב במהירות לשינויים הטכנולוגיים המהירים ולשינויים המהירים בטעם הצרכנים. הפיתוח הטכנולוגי המהיר מצד אחד, עלויות העסקה גבוהות והגנה קשוחה על עובדים מצד אחר, מקטינים את הכדאיות שבהעסקת שכירים קבועים ומפנים מעסיקים גדולים לאמצעי ביקוש עבודה אחרים, כגון קבלנות משנה, ובכך הם מעודדים הקמת עסקים קטנים. מחקרים גם מורים, כי עצם האבטלה, המואצת גם היא ע"י גורמים אלה, מגדילה פנייה לעסקים קטנים כמקור פרנסה.

הפיתוח הטכנולוגי המהיר יצר רוויה ממוצרי ייצור המוני ופנייה למוצרים יחודיים, המיוצרים לפי מידה – בעסקים קטנים. העלייה בעבודת נשים מצד אחד והרווחה הכלכלית במדינות מפותחות מצד אחר הביאו לפיתוח שוק לשירותים אישיים המאופיין על ידי עצמאיים ומעסיקים קטנים. התפתחות המיחשוב בפרט ומגזר השירותים העסקיים בכלל מאפיינים גם הם עסקים קטנים עקב ההתמחות הרבה הנדרשת בשירותים אלה.

תרומתם של עסקים קטנים ובינוניים ליצירת תעסוקה הובלטה במספר לא קטן של מחקרים שבוצעו ב-20 השנים האחרונות. את הדחיפה העיקרית להכרה בכך תרם מחקרו של Birch מ-1987.

במחקר שנערך ב-1998-99 במדינות ה-G7 ובישראל, דנמרק ופינלנד נמצאה קורלציה של 0.61 בין שיעור היזמות ובין גידול בתוצר הלאומי המקומי (GDP). שיעור היזמות במחקר זה נמדד על ידי אחוז מי שהשתתפו בפעילות יזמית כלשהי במהלך 12 החודשים שקדמו למחקר בקרב מדגם של 1000 מבוגרים (P.D Reynolds, et al, M. Lerner & Y. Avrahami). גם ה-Jobs Study.

מחקר נרחב על תעסוקה שבוצע במסגרת ה-OECD ופורסם ב-1994, מדגיש את חשיבותם של עסקים קטנים ובינוניים ליצירת מקומות עבודה, בהתבססו על ממצאים ממדינות רבות, (ראה לוח להלן): למעלה מ-80% מתוספת המשרות במחצית השנייה של שנות ה-80 - תחילת ה-90 באיטליה, ניו זילנד ודנמרק. נוצרו בעסקים המעסיקים עד 99 איש. כך גם לגבי למעלה מ-3/4 מתוספת המשרות בתקופה דומה בשוודיה ופינלנד ו-2/3 בבריטניה וקנדה. ויותר מכך: הקטנים ביותר, המעסיקים 1-19 איש, תרמו 43%-65% מהמשרות החדשות במדינות אלה, לעומת

16%-33% שתרמו הגדולים (המעסיקים +100). אמנם העסקים הבינוניים והקטנים תרמו גם את מרבית המשרות שנעלמו, אך בשיעורים נמוכים (59%-76%) מאשר שיעורי תוספת המשרות (66%-83%), כך שבחישוב נטו תרומתם של העסקים הבינוניים והקטנים לתעסוקה עולה על זו של הגדולים (המעסיקים +100), ובסך הכול חלקם היחסי של העסקים הקטנים עלה בתקופה הנסקרת.

תרומת העסקים הקטנים אף בולטת יותר אם בודקים אותה בחשוואה לחלקם היחסי של המפעלים הקטנים בכלל התעסוקה (ראה טור שמאלי בלוח): כך לדוגמה, אם בשנים 1991-1983 היתה תוספת התעסוקה נטו בדנמרק 2.2%, הרי שעסקים המעסיקים עד 99 איש הגדילו את התעסוקה ב-2.6% והקטנים ביותר (1-19) הוסיפו 2.3% ואילו הגדולים (+100) הקטינו תעסוקה ב-0.4%.

גם בתרומתה של התעסוקה העצמאית (עובד אחד) לתוספת התעסוקה חל גידול מרשים בשנות ה-80 בבליגיה, אירלנד, איטליה, ניו זילנד פורטוגל ובריטניה. בהולנד, פורטוגל ובריטניה הגידול נמשך גם בשנות ה-90.

נתונים דומים לגבי ישראל אין, לצערנו. הנתונים המנהליים הקיימים (במוסד לביטוח לאומי) על מעסיקים לפי מספר מועסקים כוללים את המגזר הציבורי – ולכן אינם רלבנטיים, משום שהיחידות במגזר הציבורי הן גדולות בדרך כלל ולכן נתונים הכוללים אותן מקטינים את החלק היחסי של מעסיקים קטנים. יש בארץ נתונים על המועסקים בתעשייה, אולם גם הם אינם משמעותיים לעניין הנדון: מחקרים בארצות אחרות מראים כי חלק הארי של תוספת התעסוקה אצל מעסיקים קטנים נוצר בענפי השירותים העסקיים והאישיים ופחות בייצור ובתעשייה.

לוח מס. 1 - מועסקים במגזר הפרטי ותזרים מישרות ברוטו, לפי גודל מעסיק (אחוזים)

שיעור שינוי שנתי נטו כאחוז מסך הכול תעסוקה	משרות שנכחדו	תוספת משרות	מועסקים	מדינה, תקופה וגודל
2.6	100.0	100.0	100.0	קנדה 1983-91
2.8	59.2	66.2	49.5	1-99
2.2	36.1	43.7	27.2	מזה: 1-19
-0.2	40.8	33.8	50.5	100+
2.2	100.0	100.0	100.0	דנמרק 1983-89
2.6	75.3	80.9	71.6	1-99
2.3	48.1	55.9	39.8	מזה: 1-19
-0.4	24.7	19.1	28.4	100+
-1.6	100.0	100.0	100.0	פינלנד 1986-91
0.2	65.3	77.4	63.3	1-99
0.9	38.4	52.7	34.0	מזה: 1-19
-1.8	34.7	22.6	36.7	100+
0.9	..	..	100.0	צרפת 1987-92
0.8	..	..	65.5	1-99
0.5	..	..	35.7	מזה: 1-19
0.1	..	..	34.5	100+
1.3	100.0	100.0	100.0	איטליה 1984-92
1.3	76.2	83.2	61.4	1-99
1.5	56.2	65.7	39.2	מזה: 1-19
-0.7	23.8	16.8	38.6	100+
-4.1	100.0	100.0	100.0	ניו זילנד 1987-92
-1.5	72.2	81.8	76.1	1-99
0.4	41.8	55.6	45.2	מזה: 1-19
-2.6	27.8	18.2	23.9	100+
1.3	100.0	100.0	100.0	שוודיה 1985-91
2.4	67.9	78.1	63.5	1-99
2.6	41.8	55.2	35.2	מזה: 1-19
-1.1	32.1	21.9	36.5	100+
2.7	100.0	100.0	100.0	בריטניה 1987-91
2.0	63.2	66.6	47.2	1-99
1.6	45.6	50.0	30.5	מזה: 1-19
0.7	36.8	33.4	52.8	100+

מקור: The OECD Jobs Study, Part I, OECD 1994  
בעקבות OECD, Employment Outlook, ch.3, 1994

ראוי לציין, כי מספר חוקרים ערערו על הבסיס הסטטיסטי של מחקרים אלה. טענו כי חלקם של המועסקים בעסקים קטנים אמנם נמצא בעלייה, אך הממצאים לגבי חלקם של העסקים

הקטנים בתוספת התעסוקה אינם חד-משמעיים (OECD 1998). תרומתם של אלה בולטת בתקופות מיתון אך לא בתקופות שגשוג. כן טענו שאת התרומה העיקרית לתוספת התעסוקה תורמות מספר קטן של חברות הגדלות במהירות ("Gazelle"), ביניהן גדולות וקטנות, והגדולות שביניהן תורמות את עיקר התוספת לתעסוקה. כך מצא Birch (OECD 1998) כי 3% מהפירמות בארה"ב תרמו 70% מתוספת התעסוקה במגזר הפרטי, ואף שרובן קטנות, את מרבית תוספת התעסוקה תרמו הגדולות.

כמו כן נשמעת טענה, שאיכות העבודה בעסקים קטנים נמוכה יחסית, הן מבחינת רמת השכר והן מבחינת ההמשכיות הצפויה (גלן, 1998). ברוב מדינות אירופה השכר בעסקים קטנים נמוך ב-15-20% מאשר בגדולים (בשוודיה ב-7% בלבד). בארה"ב ההפרש יכול להגיע אף ל-40%, בעיקר במגזר השירותים האישיים והייצור, לא בשירותים העסקיים.

טענות אלה מעלות את השאלה באיזו מידה רצוי לעודד עסקים קטנים ועצמאיים בכלל, ולמובטלים בפרט. במדינת ישראל, בעלת החיסטוריה הכלכלית הריכוזית והמשקל הרב של גורמים ממשלתיים שלעסקים קטנים אין אליהם גישה, ישנם יתרונות בולטים לגודל, ולכן נראה שרצוי, לפחות במעט ולאזן זאת. ייצור מקום עבודה בעסק קטן דורש השקעה נמוכה יחסית, אשר אולי אינה מבטיחה רציפות בתעסוקה אך היא תחזיק עובדים נוספים בתוך שוק העבודה, לפחות לתקופה מסוימת שבה יישמרו כישורי התעסוקה שלהם. בכל מקרה סוג זה של תעסוקה מתאים כאמור לפלח קטן למדי מכלל כוח העבודה, וקטן עוד יותר – מתוך המובטלים, אך בשקלול כולל של הממצאים נראה שאותו רצוי למצות ולהרחיב.

לאור האמור לעיל, יזם מינחל המחקר והתכנון של המוסד לביטוח לאומי ב-1994 תכנית ניסיונית לעידוד עסקים קטנים למובטלים הזכאים לדמי אבטלה. מטרת התכנית היתה לעודד זכאים לדמי אבטלה שהנם שכירים עפ"י הגדרה, ליצור להם את תעסוקתם בעצמם, על ידי הקמת עסק קטן שבו יעבדו במשרה מלאה.

## מבנה התכנית

התכנית יועדה לזכאים לדמי אבטלה. היא תוכננה להשתמש בשירותים קיימים ולהימנע ככל האפשר מהקמת שירותים חדשים. על כן היא הופעלה בשיתוף עם האגף להכשרה מקצועית שבמשרד העבודה והרווחה, שירות התעסוקה ו"המרכז לטיפוח יזמות" – (מט"י), בחיפה ובירושלים.

התכנית לוותה במחקר מעקב, כולל קבוצת ביקורת של זכאים לדמי אבטלה שלא קיבלו עידוד להקמת עסק קטן.

איתור המשתתפים בתכנית בוצע באמצעות פנייה בכתב לזכאים לדמי אבטלה עם קליטתם במערך תשלומי דמי האבטלה (דבר הקורה בדרך כלל כחודש ממועד תחילת האבטלה). במסגרת הפנייה הוסברה התכנית בקווים כלליים, והיא כללה הזמנה להשתתפות ביום עיון. במהלך יום העיון ניתנו שתי הרצאות. באחת הוסברה התכנית, תוך פירוט הזכויות והחובות של המשתתפים בה, ובהרצאה השנייה, שהרצה מנחל המט"י המקומי, נסקרו היתרונות והחסרונות של עסק קטן כמקור פרנסה. כן פורט בה סל השירותים שמציע המט"י. מטרת יום העיון היתה לסייע למשתתף בו להגיע להחלטה אם ברצונו להשתתף בתכנית. הרעיון היה, שהמיון יהיה עצמי. הניסיון הבינלאומי מראה, כי מיון מדוקדק מביא לתכניות כאלה אנשים שאין להם קושי להסתדר בעצמם, היינו ההשקעה בהם מיותרת. מידת החומרה של המיון בתכניות כאלה יוצרת תחליפיות מסוימת בין שיעורי הישרדותם של עסקים המוקמים בעזרתן ובין "ההשקעה המיותרת". מיון עצמי המבוסס על תדרוך נראה אופטימלי מבחינה זו. בסיום יום העיון המעוניינים התבקשו להירשם לתכנית. הם יכלו לעשות זאת גם בתוך כשבוע לאחר מכן.

מי שנרשמו לתכנית חוייבו בהשתתפות בקורס בן כ-120 שעות לימוד בנושא הקמת עסק קטן. הקורס אורגן ומומן בידי האגף להכשרה מקצועית שבמשרד העבודה והרווחה ובוצע בידי מוסד מוכר המספק שירות זה. המשתתפים שילמו סכום סמלי (כ-150 ש"ח) בעבור השתתפותם.

במהלך הקורס על המשתתפים היה ליצור קשר עם חונך אישי מטעם המט"י המקומי, במטרה להתחיל בבירורים בדבר העסק ששאפו להקים. מי שסיימו בהצלחה את הקורס, חוייבו בפגישה אישית עם החונך, שבה נדונה התכנית העסקית שלהם. מי שתכניתם אושרה בידי החונך כשיימה, החלו לעבוד על הקמת העסק, שאמור היה לספק להם - אם יצליחו בהקמתו - עבודה במשרה מלאה. במהלך העבודה על הקמת העסק, הפסיקו המשתתפים לקבל דמי אבטלה, שכן לא היו יותר זמינים לעבודה שכירה, כדרישת החוק. במקום זאת הם קיבלו למשך 6 חודשים "מענק יזמות", אשר היה בגובה דמי האבטלה שהגיעו להם. בתקופה שבה קיבלו מענק, שוחררו המשתתפים מחובת ההתייצבות בשירות התעסוקה. כמו כן יצוין, שמאחר שמועד התחלת תשלום "מענק היזמות" היה בדרך כלל כ-3 חודשים מאז תחילת האבטלה, מי שמיצו את מלוא תקופת תשלום "מענק היזמות" קיבלו תוספת של כשלושה חודשי תשלום בהשוואה למקבלי דמי

אבטלה רגילים. במהלך תקופת קבלת "מענק היזמות" והעבודה על הקמת העסק, יכלו המשתתפים להיעזר ביעוץ של החונך האישי של המט"י. ייעוץ זה, חוץ מן הפגישה הראשונה שתוארה לעיל, לא היה חובה, והמעוניינים נדרשו לשלם בעבורו תשלום סמלי. גם מי שלא השתמשו בשירות זה חוייבו אחת לחודשיים במשך ששת חודשי תשלום מענק היזמות להיות בקשר עם החונך במט"י ולדווח לו על התקדמות עבודתם על הקמת העסק. מי שבמהלך תקופת ההשתתפות בתכנית החליט שאינו מעוניין להמשיך, היה יכול לעזוב ולחזור ולמצות את זכאותו לדמי אבטלה.

### מבנה המעקב

האוכלוסייה – מובטלים הזכאים לדמי אבטלה, סמוך לקליטתם במערך תשלומי דמי אבטלה.

המשתתפים בניסוי – הניסוי בוצע ב-3 מחזורים: בכל אחד מהם השתתפו הזכאים לדמי אבטלה שנקלטו במערך תשלומי דמי אבטלה בתקופה מוגדרת, כדלקמן:

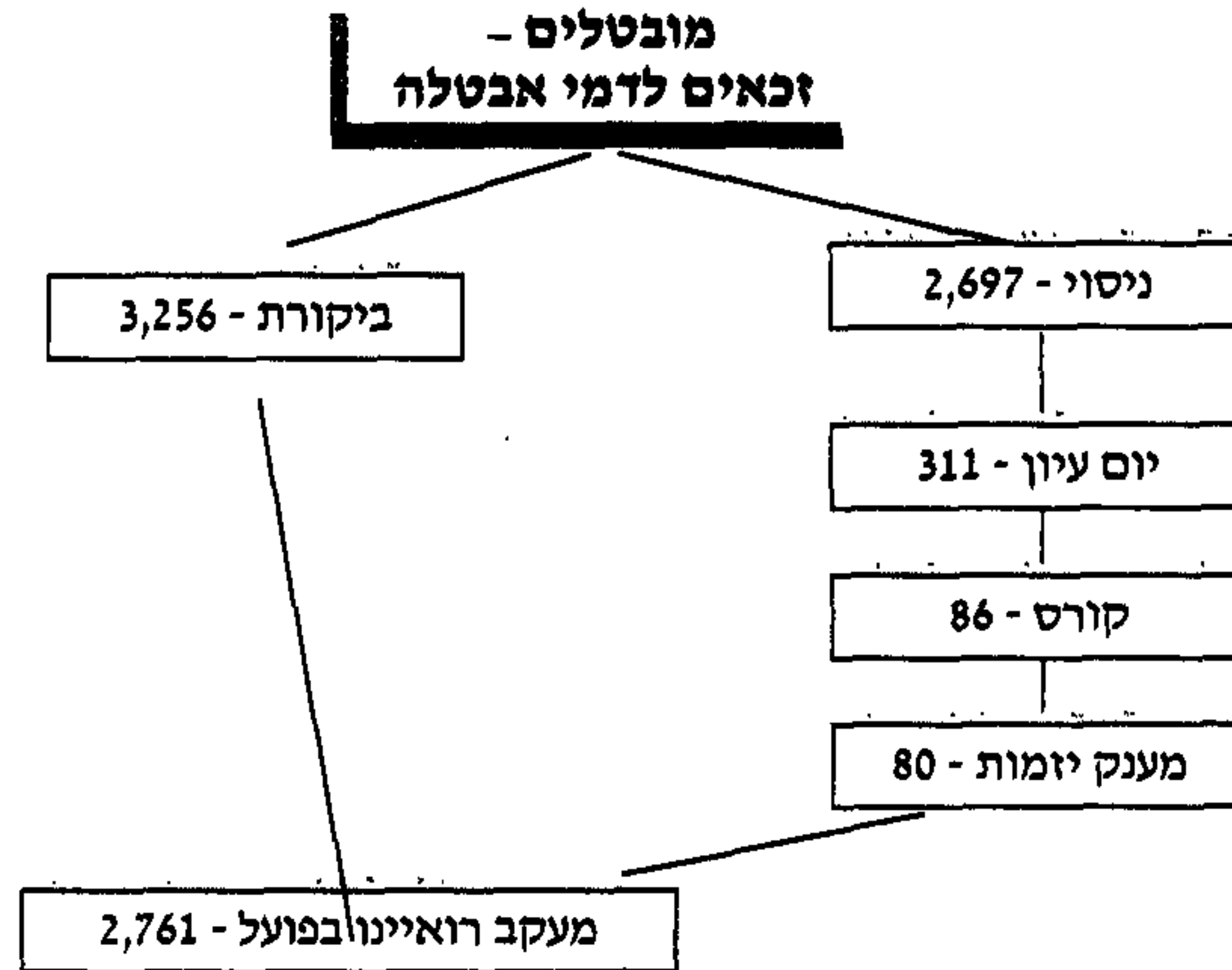
מחזור	חודש תביעת דמי אבטלה	סך הכול חוזמנו לחשתתף	השתתפו ביום העיון	השתתפו בקורס
מחזור I	6.96	831	91	23
מחזור II	11,12.96	907	131	39
מחזור III	5.97	959	89	24
סך הכול		2,697	311	86

כקבוצת ביקורת נבחרו מי שתבעו דמי אבטלה בתקופות:

מחזור	חודש תביעת דמי אבטלה	סך הכל
מחזור I	7.96	879
מחזור II	10.96	908
מחזור III	6.97	1,469
סך הכול		3,256

סכמטית, ניתן להציג את מערך הניסוי והמעקב בדרך הבאה:

תרשים מס. 1 - מערך הניסוי והמעקב:



#### מקור הנתונים

1. שאלון התביעה לדמי אבטלה, שכלל נתונים דמוגרפיים ונתונים על הסטוריה תעסוקתית, שכר קודם והזכאות לדמי אבטלה. שאלון זה מולא על ידי קבוצות הניסוי והביקורת כאחד, בעת תביעת דמי האבטלה.
2. שאלון קצר שיועד למשתתפים ביום העיון - מולא על-ידי המשתתפים ביום העיון. כלל שאלות על תעסוקה לפני האבטלה, תחביב, קיום מקצוע, קיום עסק אצל בן משפחה ושאלות כלליות על תחום העסק המתוכנן.
3. שאלון שיועד למשתתפים בקורס - מולא על-ידי המשתתפים בקורס ביום פתיחתו. כלל שאלות שמטרתן לבחון את הציפיות של המשתתפים בכל הקשור לעסק.
4. שאלון שיועד למי שסיימו את הקורס - מולא על-ידי המסיימים ביום סיום הקורס. כלל שאלות על שביעות רצון מהקורס, שביעות רצון מהייעוץ של חונך המטיי וההתקדמות בכל הקשור לעבודה על הקמת העסק.

5. שאלון שיועד למי שהשתתפו בקורס – מולא בתום תקופת תשלום המענק. מטרת השאלון היתה לברר האם אמנם הקימו עסק ופרטים על תהליך הקמת העסק.

6. שאלון מעקב שבוצע בטלפון, ושיועד לכלל מי שהוזמנו ליום העיון בשלושת המחזורים ולכלל קבוצת הביקורת. שאלון זה כלל נתונים על מצב התעסוקה במועד הראיון, תוך הדגשת שאלות על עבודה עצמאית והעסקים ששרדו בכל אחת מהקבוצות – הניסוי והביקורת.

יצויין שכלל הזכאים לדמי אבטלה נכללו בקבוצות הניסוי והביקורת. זאת כדי שנוסף על בדיקת השפעת התכנית על הקמת עסק והישרדותו בין מי שהיו מעוניינים בכיוון זה של תעסוקה, יבדוק המעקב גם באיזו מידה מהווה התכנית עידוד לבחירה בכיוון זה של תעסוקה. כמו כן, מערך מחקר זה איפשר לבדוק גם את ה"השקעה המיותרת" – כלומר באיזו מידה באותו פרק זמן, היו מוקמים העסקים גם ללא העזרה של התכנית. השוואת מי שהקימו עסקים בעזרת התכנית למי שהקימו אותם בכוחות עצמם בלבד נתנה מידע על תרומת התכנית להישרדות העסקים. השוואת שיעור הקמת עסקים בכלל קבוצת הניסוי לזה שבכלל קבוצת הביקורת נתנה מידע על עידוד הבחירה בכיוון זה של תעסוקה וכן על "ההשקעה המיותרת".

כדי לחסוך בחוצאות על ביצוע ראיונות המעקב שבוצעו בטלפון, רואיין בפועל מדגם מקרב קבוצות הניסוי והביקורת כדלקמן: מקבוצת הניסוי שכללה סך הכול 2,697 איש בכל שלושת המחזורים נדגמו 1,663 איש, ומקבוצת הביקורת, שכללה 3,256, נדגמו 1,812 איש.

העיבודים וניתוח התוצאות בוצעו לאחר "ניפוח" מספרי המרואיינים לפי מנת הדגימה השונה בקבוצות שונות תוך תיקון עיוותים בייצוג לפי תכונות דמוגרפיות, שנוצרו מחמת הנפל (פירוט לגבי אופן הדגימה, הראיונות, הנפל לסיבותיו ואופן הניפוח ראה בנספח).



## ממצאים עיקריים - כלל אוכלוסיית המחקר

### שיעור הקמת עסקים והישרדותם

בכלל קבוצת הנסוי – כלומר כל מי שהוזמנו ליום העיון בשלושת המחזוריים – 6.2% הקימו עסקים קטנים, זאת בהשוואה ל-4.9% בקבוצת הביקורת, כך שההבדל בין שתי הקבוצות הינו בכיוון הצפוי, אם כי אינו גדול (מובהק ברמה של  $X^2 \text{ prob} < 0.07$ ).

מבין העסקים שהוקמו בקבוצת הניסוי היו פעילים – כלומר שרדו, שנה לאחר סיום תשלום מענק היזמות - 75.8% או 4.7% מכלל קבוצת הניסוי. מבין העסקים שהוקמו בקבוצת הביקורת 77.6% שרדו – או 3.8% מכלל קבוצת הביקורת. במילים אחרות, שיעורי ההישרדות מבין מי שהקימו עסקים היו גבוהים יותר בקבוצת הביקורת, אם כי שיעור העסקים ששרדו בכלל האוכלוסייה היה גבוה קצת יותר בקבוצת הניסוי (עקב שיעור הקמת עסקים גבוה יותר בקבוצה זו) אולם ההבדל אינו מובהק.

אם נשווה את שיעור הקמת העסקים והישרדותם בתקופה הנחקרת בקרב משתתפי הקורס, משתתפי יום העיון ובקרב יתר השייכים לקבוצת הניסוי לעומת קבוצת הביקורת, נראה, כי שיעור הקמת העסקים היה כצפוי גבוה במיוחד בין משתתפי הקורס (33%). גם בין משתתפי יום העיון שיעור הקמת העסקים היה גבוה יחסית (7.1%) בהתאם להבעת התעניינות בנושא בעצם ההשתתפות בקורס/ביום העיון. בין יתר השייכים לקבוצת הניסוי – רק 5.1% הקימו עסקים, בדומה לאחוז הקמת עסקים בקבוצת הביקורת. לעומת זאת, בשיעור הישרדות העסקים במועד הראיון האחרון – התמונה היתה הפוכה: פחות מ-2/3 שרדו מבין העסקים שהוקמו על-ידי משתתפי הקורס ומשתתפי יום העיון, ואילו בין יתר השייכים לקבוצת הניסוי – 80% שרדו, ובקבוצת הביקורת – 78%.

החסבר לתמונה המתקבלת הוא, כי מקימי העסקים מבין מי שהוזמנו ולא התעניינו בתכנית (בקבוצת הניסוי) היו כנראה אנשים שהיו חזקים ובטוחים בעצמם עד כדי כך שאפילו לא התעניינו בעזרה שהוצעה להם. ועל כן הם שרדו יותר.

לגבי מי שהשתתפו בתכנית, ניתן לומר כי, התכנית אמנם היוותה גירוי והגבירה פתיחת עסקים במידה מסוימת, אך היא לא כללה כנראה תמיכה מספקת כדי שהעסקים שהוקמו – ישרדו.

ואמנם (ראה להלן), הנתונים מראים כי יום העיון והקורס שהיוו את המאיץ ("טריגר") להקמת העסקים במערך התכנית פעלו כמתוכנן. אולם מערך התכנית בנוגע לקבלת הדרכה מתונך אישי מטעם המט"י לא התממש – ולמעשה מרבית משתתפי התכנית לא קבלו כל חונכות וליווי במהלך העבודה על הקמת העסק, בדומה ליתר הנחקרים בקבוצת הניסוי וקבוצת הביקורת. זאת למרות

שמעריך התכנית כלל כחובה (שמולאה) פגישה ראשונה (חינם) עם היועץ. כך חוץ מפגישה ראשונה זו, שבחלק מהמקרים אף נתפסה כפגישה אישור לתכנית בלבד ולא כפגישה יעוץ (ראה להלן) – שיעור מי שדיווחו על קבלת ייעוץ היה נמוך הן בקבוצת הניסוי והן בקבוצת הביקורת (כרבע). אפשר אפוא לומר, שנראה שהנטייה להשתמש בשירותי ייעוץ מסוג זה היא נמוכה בכלל בין מקימי עסקים בארץ, ומעריך התכנית לא הצליח לשנות מצב זה לגבי המשתתפים בה.

הסיבה לחוסר הצלחה זו נעוצה אולי בכך שהתכנית תוכננה, כאמור לעיל, להשתמש בשירותים קיימים, דבר שגרם לחוסר רציפות במעבר בין השירותים (כגון בין הקורס להדרכת חונך המט"י). ייתכן שעל התכנית היה ליצור מערך ליווי אישי מיוחד לתכנית לכל משתתף וכן ייתכן גם שעל מעריך התכנית היה לחייב קבלת חונכות וייעוץ, בעיקר לאור העובדה, שהתכנית התכוונה (ובמידה מסויימת אף הצליחה) לעזור למקימי עסקים שהינם פחות חזקים ושללא התכנית לא היו הולכים בכיוון זה.

לוח מס. 2 - אחוז העסקים שהוקמו וששרדו, לפי קבוצה

קבוצת הביקורת (סך הכול)	קבוצת הניסוי				
	אחרים	היו ביום עיון	היו בקורס	סך הכול	
4.9	5.1	7.1	32.6	6.2	הוקמו מסך הכול
77.6	80.4	63.3	64.1	75.8	שרדו מתוך הוקמו
3.8	4.1	4.5	20.9	4.7	שרדו מסך הכול

תרשים מס. 2 - אחוז העסקים שהוקמו וששרדו לפי קבוצה



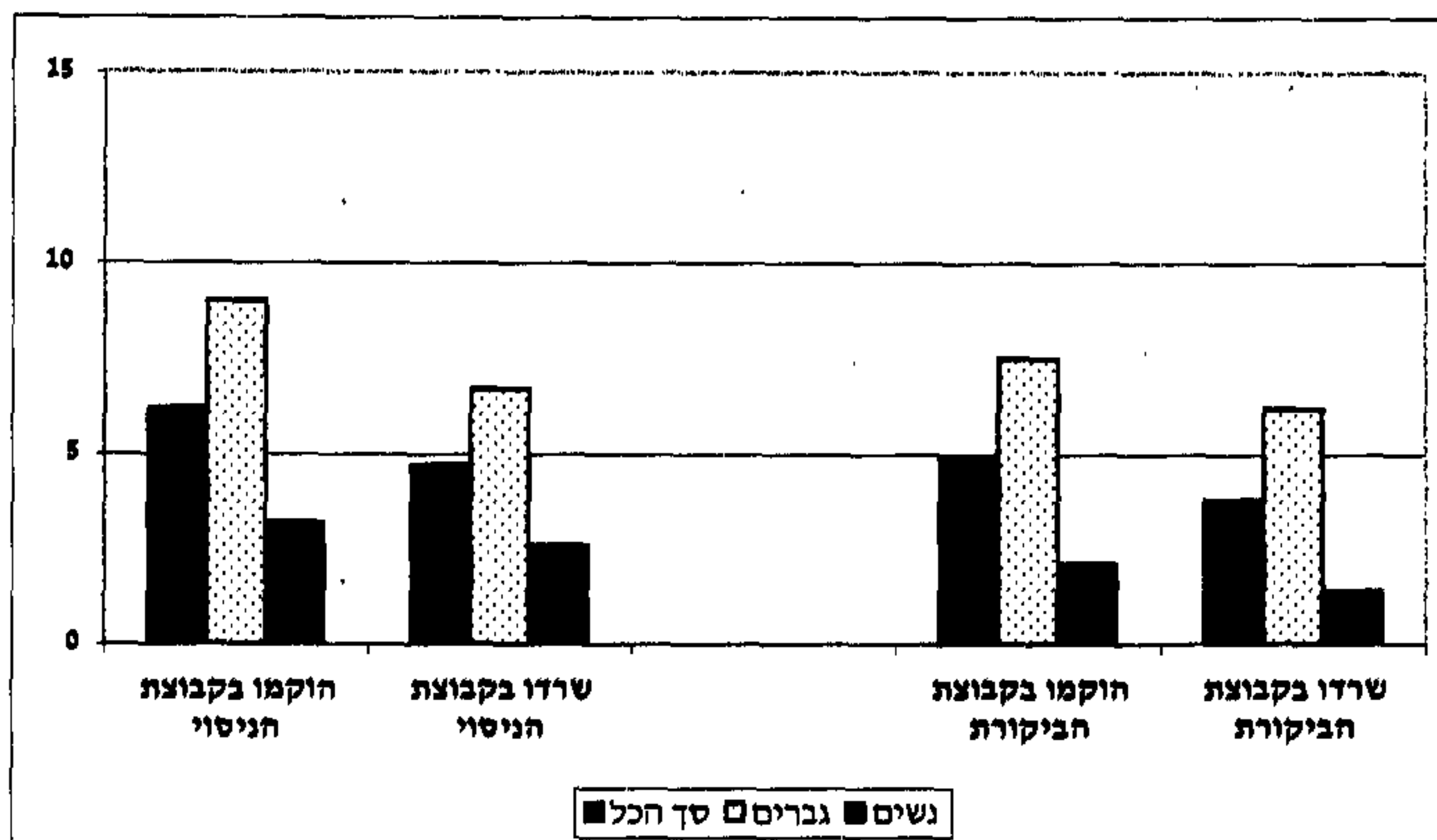
כאמור לעיל, ההבדלים בין קבוצות הניסוי והביקורת היו קטנים וברובם לא מובהקים. בנקודה זו יש לציין, כי ההבדלים הצפויים על-פי אופן מבנה המחקר אינם גדולים (ראה נספח). ככלל, ההשוואה שנדונה כאן היא בין שתי קבוצות גדולות של מובטלים, כאשר קבוצת הנחקרים שעליהם הופעלה ההתערבות – או התכנית, היתה מלכתחילה קטנה ביותר, כך שבכל מקרה לא היה אפשר לצפות להבדלים גדולים מבחינה מספרית. יש לציין, עם זאת, שמרבית ההבדלים שנמצאו היו אמנם בכיוון הצפוי, אולם כאמור ברובם לא היו מובהקים. להלן תאור הממצאים, שברובם מתאימים לממצאים ממחקרים דומים שנערכו במדינות אחרות.

כמו בארצות אחרות, גם בניסוי הנוכחי, גברים הקימו עסקים יותר מנשים, הן בקבוצת הניסוי והן בקבוצת הביקורת. אולם בניסוי הנוכחי, ההבדל בין קבוצות הניסוי והביקורת היה גדול יותר לגבי הנשים. ויותר מכך: אם נבחן את שיעורי הישרדות העסקים שהוקמו, לאחר סיום התכנית, נראה, שעסקי הגברים בקבוצת הביקורת שרדו יותר מאלה שבקבוצת הניסוי ואילו בקבוצת הניסוי העסקים שהוקמו בידי נשים שרדו יותר מאלה שבקבוצת הביקורת. ובסך הכול שיעור העסקים שהוקמו בידי נשים ושרדו בקבוצת הניסוי גבוה מאשר בקבוצת הביקורת. כלומר, הנשים הפיקו תועלת רבה יותר מן התכנית מאשר הגברים.

**לוח מס. 3 - העסקים שהוקמו ושרדו בקבוצות הניסוי והביקורת, לפי מין (אחוזים)**

מין	קבוצת הניסוי			קבוצת הביקורת			סך הכול
	סך הכול	הוקמו		סך הכול	הוקמו		
		מסך הכול	מזה: שרדו		מסך הכול	מזה: שרדו	
סך הכול	100.0	6.2	75.8	100.0	4.9	77.6	3.8
גברים	51.2	9.0	74.4	50.6	7.5	82.7	6.2
נשים	48.8	3.2	81.3	49.4	2.1	66.6	1.4

**תרשים מס. 3 - העסקים שהוקמו ושרדו בקבוצות הניסוי והביקורת, לפי מין (אחוזים)**



שיעור הקמת העסקים היה הגבוה ביותר בגילאי הביניים (30-45) הן בקבוצת הניסוי והן בביקורת, גם זאת בדומה לממצאים בארצות אחרות. עם זאת, שיעור העסקים ששרדו היה הגבוה ביותר בקבוצת גילאי הביניים בקבוצת הביקורת ואילו בקבוצת הניסוי שרדו יותר עסקים שהוקמו בידי בני 45+ ואף אלה שהוקמו בידי הצעירים (בני עד 30 שנה). כמו כן, ההבדלים הגדולים ביותר הן בשיעורי הקמת עסקים והן בהשרדותם היו בין המבוגרים (בני 45+). כך ששוב, עולה, כי הקבוצה שנעזרה בתכנית היתה הקבוצה הפחות חזקה בדרך כלל – המבוגרים.

**לוח מס. 4 - העסקים שהוקמו ושרדו בקבוצות הניסוי והביקורת, לפי גיל (אחוזים)**

גיל	קבוצת הניסוי			קבוצת הביקורת			סך הכול
	סך הכול	הוקמו		סך הכול	הוקמו		
		מסך (כול)	מזה: שרדו		מסך (כול)	מזה: שרדו	
סך הכול	100.0	6.2	75.8	100.0	4.7	4.9	3.8
עד 30	38.4	4.1	73.2	38.4	3.0	3.0	2.2
45-30	32.9	9.5	69.5	32.9	6.6	8.6	7.1
45+	28.7	5.2	88.5	28.7	4.6	3.1	2.3

הנשואים הקימו עסקים יותר מהאחרים – הן בקבוצת הניסוי והן בביקורת – יש להניח, בהתאם לממצאים ביחס לגיל. אולם, בעוד שהן בקרב הרווקים והן בקרב הנשואים שיעור הקמת העסקים היה גבוה יותר בקבוצת הניסוי, הבדל זה בולט יותר לגבי הרווקים מאשר לגבי

הנשואים. לעומת זאת, שיעור הישרדות העסקים שנה לאחר סיום קבלת המענק היה גבוה יותר בקבוצת הביקורת – לגבי הנשואים ואילו לגבי הרווקים – שיעורי ההישרדות היו גבוהים יותר בקבוצת הניסוי. מכאן, שהרווקים נעזרו בתכנית יותר מהנשואים, הן בשיעור הקמת העסקים והן בשיעור הישרדותם.

**לוח מס. 5 - העסקים שהוקמו וששרדו בקבוצת הניסוי והביקורת, לפי מצב משפחתי (אחזים)**

מצב משפחתי	קבוצת הניסוי			קבוצת הביקורת		
	סך הכול	הוקמו		סך הכול	הוקמו	
		מסך הכול	מזה: שרדו		מסך הכול	מזה: שרדו
	סך הכול	מסך הכול	מזה: שרדו	סך הכול	מסך הכול	מזה: שרדו
סך הכול	100.0	6.2	75.8	100.0	4.9	77.6
רווק	28.7	4.3	72.1	28.2	2.8	57.1
נשוי	62.9	7.4	78.4	62.7	6.3	84.1
אחר	8.4	3.3	57.6	9.1	1.0	100.0

ככל שמספר הילדים היה גבוה יותר, כך שיעור הקמת העסקים היה גבוה יותר – הן בקבוצת הניסוי והן בביקורת. לעומת זאת, שיעור הישרדות העסקים היה גבוה יותר בקבוצת הניסוי בין מי שלא היו להם ילדים או מי שהיו להם 3 ילדים או יותר. כלומר, הצעירים והמבוגרים ביותר, בהתאם לממצאים שתוארו לעיל.

**לוח מס. 6 - העסקים שהוקמו וששרדו בקבוצת הניסוי והביקורת, לפי מספר ילדים (אחזים)**

מס' ילדים	קבוצת הניסוי			קבוצת הביקורת		
	סך הכול	הוקמו		סך הכול	הוקמו	
		מסך הכול	מזה: שרדו		מסך הכול	מזה: שרדו
	סך הכול	מסך הכול	מזה: שרדו	סך הכול	מסך הכול	מזה: שרדו
סך הכול	100.0	6.2	75.8	100.0	4.9	77.6
0	54.2	4.4	72.7	53.2	2.6	53.8
1	18.1	6.5	73.8	19.8	5.3	81.1
2	15.4	7.8	53.8	15.5	8.7	90.8
3+	12.3	11.4	100.0	11.5	9.2	94.6

ממצאים בארצות אחרות מראים כי מהגרים נוטים לחקים עסקים קטנים יותר מתושבים מקומיים. אולם בניסוי הנוכחי העולים (משנת 1990 ואילך) הקימו פחות עסקים מתושבים ותיקים ולא נמצא הבדל בין קבוצת הניסוי והביקורת בעניין זה. לעומת זאת, שיעורי הישרדות העסקים היו גבוהים יותר בין העולים, הן בקבוצת הניסוי והן בביקורת כאשר לגבי העולים הם

היו גבוהים יותר בקבוצת הניסוי. מכאן, שהעולים נעזרו בתכנית קצת יותר מהוותיקים בהשרדות אך לא בנטייה להסתכן ולהקים עסק.

**לוח מס. 7 - העסקים שהוקמו ושרדו בקבוצות הניסוי והביקורת לפי ותק בארץ (אחוזים)**

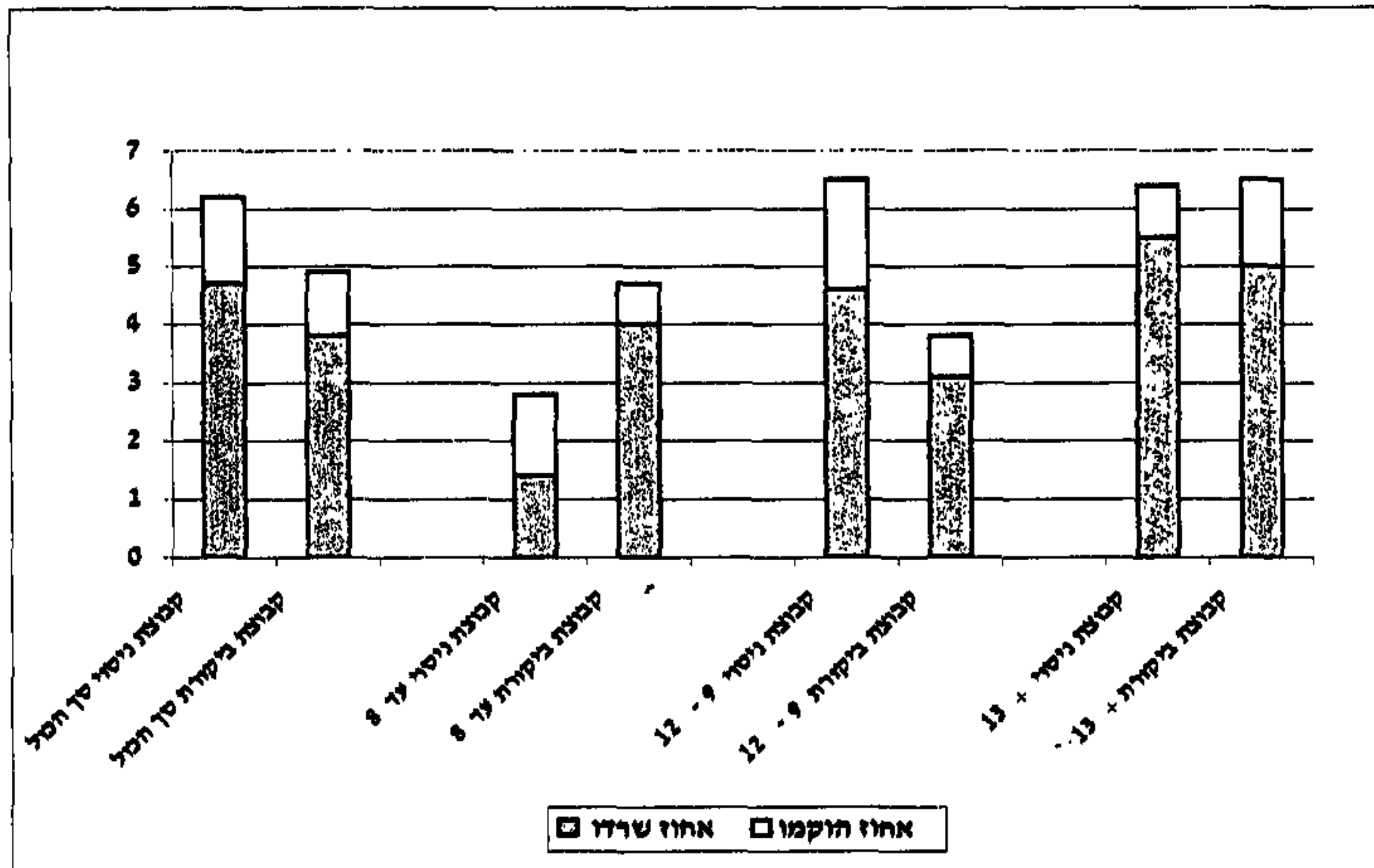
וּתְקַ בַּאֲרָץ	קבוצת הניסוי			קבוצת הביקורת		
	סך הכול	הוקמו		סך הכול	הוקמו	
		שרדו (מסך הכול)	מסך הכול		מזה: שרדו	מסך הכול
סך הכול	100.0	6.2	75.8	100.0	4.9	77.6
עולים	23.7	3.2	93.8	24.0	3.3	81.8
ותיקים	76.3	7.1	73.2	76.0	5.3	79.2

כללית ניתן לומר, שככל שהשכלה גבוהה יותר כן עלה שיעור הקמת עסקים. ממצא זה עולה הן מבחינת שיעור זה על פי מספר שנות לימוד והן על פי ההשתייכות לשירות התעסוקה - לשירות לאקדמאים או לשירות הכללי. אולם יצוין, כי בעלי 9-12 שנות לימוד הקימו יותר עסקים בקבוצת הניסוי. כלומר, הם נעזרו בתכנית יותר מהאחרים. אמנם שיעור הישרדותם של עסקים אלה היה נמוך מאשר בקבוצת הביקורת, אך בסך הכל שרדו יותר עסקים בקבוצת הניסוי בקרב המשתייכים לקבוצה זו, והם הפיקו תועלת מהתכנית יותר מאשר בעלי 13+ שנות לימוד.

**לוח מס. 8 - העסקים שהוקמו ושרדו בקבוצות הניסוי והביקורת, לפי מספר שנות לימוד**

מס' שנות לימוד	קבוצת הניסוי			קבוצת הביקורת		
	סך הכול	הוקמו		סך הכול	הוקמו	
		שרדו (מסך הכול)	מסך הכול		מזה: שרדו	מסך הכול
סך הכול	100.0	6.2	75.8	100.0	4.9	77.6
עד 8 שנים	8.0	2.8	50.0	8.0	4.7	85.1
9-12	56.8	6.5	70.8	56.1	3.8	81.6
13+	35.2	6.4	85.9	35.9	6.5	76.9

תרשים מס. 4 - העסקים שהוקמו וששרדו בקבוצות הניסוי והביקורת, לפי מספר שנות לימוד



ממצא זה מתאשר גם מבדיקת השפעת ההשכלה על פי הרישום בשירות התעסוקה: הרשומים בשירות לאקדמאים הקימו עסקים יותר מהאחרים – אולם זאת, רק בקבוצת הביקורת (7.2% הקימו לעומת 4.2% בהתאמה). בקבוצת הניסוי שיעור הקמת העסקים היה כמעט זהה בין האקדמאים והאחרים (6%). נוסף על כך, שיעור ההישרדות של הלא-אקדמאים היה גבוה יותר בקבוצת הניסוי, כלומר, מי שלא היו אקדמאים, נעזרו בתכנית יותר מהאחרים.

לוח מס. 9 - העסקים שהוקמו וששרדו בקבוצות הניסוי והביקורת, לפי סוג שירות התעסוקה (אחוזים)

סוג שירות תעסוקה	קבוצת הניסוי			קבוצת הביקורת		
	סך הכול	הוקמו		סך הכול	הוקמו	
		מסך הכול	מזה: שרדו		מסך הכול	מזה: שרדו
סך הכול	100.0	6.2	75.8	100.0	4.9	77.6
אקדמאים	23.4	6.3	96.8	22.0	7.2	87.5
רגילים	76.6	6.1	68.9	88.0	4.2	73.8

שיעור הקמת העסקים עלה עם רמת השכר ערב האבטלה – הן בקבוצת הניסוי והן בביקורת. כמו כן, שיעור הישרדות העסקים היה גבוה יחסית הן בין בעלי השכר הנמוך ביותר והן בין בעלי השכר הגבוה בהשוואה לבעלי השכר הבינוני (בין מחצית למלוא השכר הממוצע במשק). גם זאת – הן בקבוצת הניסוי והן בביקורת. בסך הכול בשיעור העסקים ששרדו ההבדל בין קבוצות הניסוי והביקורת זניח, ובכל מקרה דווקא בעלי השכר הבינוני והגבוה הם ששרדו יותר, בעיקר בקבוצת הניסוי. כלומר, מבחינה זו היותר חזקים הפיקו יותר תועלת מהתכנית.

**לוח מס. 10 - העסקים שהוקמו ושרדו בקבוצות הניסוי והביקורת, לפי רמת השכר ערב אבטלה (אחוזים)**

רמת השכר	קבוצת הניסוי			קבוצת הביקורת		
	סך הכול	הוקמו		סך הכול	הוקמו	
		מסך הכול	מזה: שרדו		מסך הכול	מזה: שרדו
סך הכול עד ½ השכר	100.0	6.2	75.8	100.0	4.9	77.6
הממוצע מ- ½ עד	29.7	2.3	78.3	30.1	2.1	85.7
מלוא השכר מעל השכר	42.8	5.4	72.2	42.8	4.3	69.8
הממוצע	27.5	11.3	79.6	27.1	9.5	86.3

הן בקבוצת הניסוי והן בביקורת הוקמו קצת יותר עסקים במחזור השני בירושלים מאשר במחזורים הראשון והשלישי שהתקיימו בחיפה. ההבדל בין המחזורים בלט יותר בקבוצת הניסוי. שיעור הישרדות העסקים (מאלה שהוקמו) היה גבוה יותר במחזור הראשון והשלישי בקבוצת הביקורת ואילו בקבוצת הניסוי היו שיעורי הישרדות גבוהים יותר במחזור השני (בירושלים) והשלישי (בחיפה) לעומת הראשון (שהתקיים בחיפה).

בקרב מי שהשתתפו בתכנית היה שיעור הישרדות העסקים הגבוה ביותר במחזור השלישי (בחיפה), והנמוך ביותר – בראשון (שגם הוא התקיים בחיפה). קרוב לוודאי שההסבר להבדלים אלה נעוץ בהבדלים בין שתי הערים, במצב הכלכלי בכל אחת מהן בתקופה הנדונה ובשינויים שחלו בו.



לוח מס. 11 - העסקים שהוקמו וששרדו בקבוצות הניסוי והביקורת, לפי מחזור (אחזים)

קבוצת הביקורת			קבוצת הניסוי						מחזור
סך הכל			מהם: היו בקורס			סך הכול			
שרדו (מסך הכול)	הוקמו		שרדו (מסך הכול)	הוקמו		שרדו (מסך הכול)	הוקמו		
	מזה: שרדו	מסך הכול		מזה: שרדו	מסך הכול		מזה: שרדו	מסך הכול	
3.8	77.6	4.9	4.7	75.8	33.7	21.7	64.4	6.2	סך הכול
3.8	80.9	4.7	4.0	67.8	45.4	22.7	50.0	5.9	מחזור ראשון
3.6	67.9	5.3	5.5	78.6	34.2	23.7	69.3	7.0	מחזור שני
4.1	89.1	4.6	4.5	80.4	21.7	17.4	80.2	5.6	מחזור שלישי

לסיכום הממצאים העיקריים ניתן לומר, שחתכנית עזרה בעיקר לקבוצות החלשות יחסית: נשים, מבוגרים, עולים (במידת מה), לא - אקדמאים. היא לא עזרה כל כך לבעלי הכנסות נמוכות.

## תעסוקה במועד סיום המעקב - כלל אוכלוסיית המחקר

בסך הכול כ-60% עבדו במועד סיום המעקב הן בקבוצת הניסוי והן בקבוצת הביקורת, כאשר בקבוצת הניסוי אחוז העובדים בעסקיהם היה קצת יותר גבוה מאשר בקבוצת הביקורת (4.7% לעומת 3.8% בהתאמה). 40% לא עבדו במועד זה, כלומר, כשנתיים לאחר תחילת תקופת האבטלה שבעטיה נכנסו למחקר. גם בכך לא היה הבדל בין קבוצות הניסוי והביקורת.

לוח מס. 12 - הנחקרים לפי מצב התעסוקה במועד סיום המעקב, לפי קבוצה (אחוזים)

קבוצת הביקורת	קבוצת הניסוי				מצב התעסוקה	
	סך הכל	יתר	היו ביום העיון	היו בקורס		סך הכל
	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	סך הכול
	3.8	4.1	4.5	21.4	4.7	עבדו בעסקיהם
	56.2	55.7	58.1	40.9	55.0	עבדו כשכירים
	40.0	40.4	37.4	37.7	40.3	לא עבדו

### תכונות העבודה של מי שעבדו בעסקיהם במועד סיום המעקב

כאמור, 4.7% עבדו כעצמאיים בקבוצת הניסוי במועד הראיון האחרון – כשנה וחצי לאחר שהיו מובטלים. בקבוצת הביקורת היו 3.8% כאלה.

למיעוט קטן בקבוצת הניסוי (10%) והביקורת (8%) היה עסק עוד לפני תקופת האבטלה שבעטיה הוכנסו לתכנית. כ-1/5 הקימו את העסק במהלך מחצית השנה שלאחר תחילת האבטלה. עוד כ-1/3 בכל אחת מהקבוצות הקימו את העסק בין 7 ל-12 חודשים לאחר התחלת האבטלה. היתר כ-2/5, הקימו אותו בשנה שלאחר האבטלה. כך שניתן לומר שמבחינת מועד הקמת העסק – לגבי עסקים ששרדו – ההבדל בין קבוצות הניסוי והביקורת אינו גדול: בקבוצת הניסוי מועד הקמת העסק היה קרוב קצת יותר לתקופת האבטלה בחשוואה לקבוצת הביקורת (בממוצע 6.5 ו-7.9 חודשים, בהתאמה). הבדל זה נובע מכך, שהעסקים שהוקמו על ידי משתתפי הקורס הוקמו במועד קרוב יותר לתחילת האבטלה, כלומר, התכנית זירזה הקמת עסקים: 77% מן העסקים שקמו בין משתתפי הקורס הוקמו בתוך שנה ממועד תחילת האבטלה לעומת 45% כאלה בקבוצת הניסוי ו-54% כאלה בקבוצת הביקורת.

מרבית העסקים ששרדו – הן בקבוצת הניסוי והן בביקורת – היו בתחומי השירותים האישיים (21%) והמסחר (21%). בקבוצת הניסוי היו מעט יותר עסקים בשירותים אישיים (כגון מוסך, מכון ספורט) ובתחבורה (כגון בעל מונית, חברת הובלות), ואילו בקבוצת הביקורת – בלטו העסקים בתחום השירותים הפיננסיים (כגון משרד לראיית חשבון).

לוח מס. 13 - העסקים ששרדו, לפי קבוצה ולפי תחום העסק (אחוזים)

קבוצת הביקורת (סך הכול)	קבוצת הניסוי				התחום
	אחרים	היו ביום העיון	היו בקורס	סך הכל	
100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	סך הכול
26.5	23.2	9.5	18.8	21.2	מסחר
12.0	20.2	23.8	25.0	21.3	שירותים אישיים
9.5	15.8	22.6	12.4	16.0	תחבורה ותקשורת
33.5	10.3	12.7	25.0	12.8	שירותים פיננסיים
6.6	9.0	-	12.5	8.6	תעשייה
3.6	8.3	12.3	-	7.4	אירוח
6.4	5.0	-	6.3	4.7	בינוי
1.9	8.2	19.1	-	8.0	אחר

מספר שעות העבודה הממוצע בעסקים העצמאיים עמד על 46 שעות לשבוע, והוא היה קצת יותר גבוה בקבוצת הביקורת (48 שעות לעומת 44 שעות בהתאמה). בהתאם לכך אחוז העובדים 20 עד 40 שעות לשבוע היה גבוה יותר בקבוצת הניסוי (28%, 19% בהתאמה) ואילו אחוז העובדים 60 שעות ויותר היה גבוה יותר בקבוצת הביקורת (20% לעומת 11% בניסוי). מענין לציין, שבקבוצת הניסוי, מי שהשתתפו ביום העיון ובקורס עבדו בממוצע יותר שעות (46 שעות בקרב המשתתפים בקורס ויום העיון, ו-44 שעות - בין שאר המשתתפים בקבוצת הניסוי).

סכום ההשקעה הראשונית היה גבוה יותר בקבוצת הניסוי: ההשקעה החציונית הייתה 40,000 ש"ח בקבוצת הניסוי לעומת כ-15,000 בקבוצת הביקורת. 26% השקיעו עד 25,000 ש"ח בקבוצת הניסוי לעומת 60% כאלה בביקורת, ומעל 50,000 ש"ח השקיעו 38% מקבוצת הניסוי ו-21% מקבוצת הביקורת. יש לציין שדווקא בקרב משתתפי הקורס אחוז בעלי השקעה נמוכה של עד 25,000 ש"ח היה גבוה למדי. ממצא זה עולה בקנה אחד עם האמור לעיל, כי נעזרו בתכנית מי שהיו פחות חזקים ופחות בטוחים בעצמם.

קרוב ל-60% - הן בקבוצת הניסוי והן בביקורת עבדו לבדם בעסק שלהם, במועד הריאיון האחרון. למרבית חיתר היו גם עובדים בשכר: במחצית המקרים - עובד נוסף אחד, לכ-20% - שני עובדים, וליתר - שלושה עובדים נוספים או יותר. למשתתפים מעטים היה עובד ללא שכר. בסך הכל יצרו העסקים ששרדו בקבוצת הניסוי עוד 36 משרות (נוסף על מקימי העסקים עצמם), ובקבוצת הביקורת נוספו עוד 26 משרות. יצוין כי דווקא בין מקימי העסקים ששרדו מבין מי שהשתתפו בתכנית מספר המשרות שנוספו היה קטן, בהתאם להשקעה הנמוכה יחסית.

בנושא מיקומו של העסק לא נמצאו הבדלים בין קבוצות הניסוי והביקורת: מחצית העסקים עבדו מהבית וכ-40% שכרו מקום. יחידים בלבד קנו מקום וליתר לא היה מקום: הם עסקו בהסעות.

רק כרבע ממקימי העסקים (27% בקבוצת הניסוי ו-26% בביקורת) קיבלו ייעוץ מקצועי בנוגע להקמת העסק ותפעולו. אף שכל משתתפי התכנית קיבלו בפועל לפחות פגישה ייעוץ אחת במט"י המקומי, רק 77% ביניהם ענו בחיוב על השאלה בדבר קבלת ייעוץ. נראה שהיתר לא ייחסו חשיבות לייעוץ שהם קיבלו בפגישתם זו עם יועץ המט"י וראו בה פגישה לצורך אישור תכניתם העסקית (כפי שנדרש בתכנית) ולא פגישה ייעוץ. בין יתר משתתפי יום העיון רק 13% אמרו שקיבלו ייעוץ ובין יתר קבוצת הניסוי – 18%. מכאן עולה שהשימוש בייעוץ היה בדרך כלל נמוך, והתכנית לא הגבירה אותו בין המשתתפים בה.

### **תכונות העבודה של מי שעבדו כשכירים במועד סיום המעקב**

כאמור, 55% בקבוצת הניסוי ו-56% בקבוצת הביקורת עבדו כשכירים במועד הראיון האחרון – כלומר שנתיים לאחר תחילת האבטלה שבעטייה נכנסו למדגם. כמעט לא נמצאו הבדלים בין קבוצות הניסוי והביקורת בתכונות העבודה של מי שעבדו כשכירים.

במהלך תקופת האבטלה שלאחריה נכנסו למחקר זה, הם קיבלו תשלום בעבור 130 יום בממוצע, בדומה לכלל מקבלי דמי אבטלה. כ-1/3 קיבלו תשלום בעבור עד 3 חודשים, עוד 28% קיבלו תשלום בעבור 4-6 חודשים, והיתר – בעבור יותר מ-6 חודשים. בין אלה נכללו מי שלמדו בקורס להכשרה מקצועית במהלך קבלת דמי האבטלה.

את עבודתם הנוכחית מצאו 40% מהשכירים בעזרת חברים, 20% באמצעות מודעה בעתון ועוד 20% מצאו אותה לדבריהם ב"עצמם". 15% נעזרו בחברות כוח אדם ו-5% בשירות התעסוקה.

כדי למצוא את העבודה הנוכחית, נזקקו השכירים לכ-10 חודשים בממוצע. 30% מצאו אותה במחצית השנה שלאחר סיום תקופת תשלום דמי אבטלה, 20% החלו בעבודה זו לפני שמיצו זכאותם לתשלום דמי האבטלה, עוד כרבע מהשכירים נזקקו ל-1.5-1 שנים כדי למצוא את עבודתם ואחרים מצאו אותה לאחר יותר מ-18 חודש לאחר תחילת תקופת אבטלתם. 15% עבדו לאחר תקופת אבטלתם במקום עבודה אחר ורק לאחר מכן החלו לעבוד במקום העבודה הנוכחי.

בסך הכול, עבדו השכירים בשנתיים שמאז תחילת אבטלתם 15 חודשים בממוצע. 14 חודש בממוצע – במשרה מלאה, 5 חודשים – במשרה חלקית (הממוצעים חושבו לגבי מי שעבדו בכל קבוצה).

1.5% עבדו במהלך שנתיים אלה תקופה מסוימת כעצמאיים, הם היוו 20% מבין מי שהשתתפו בקורס ו-3.5% מבין מי שהשתתפו בימי העיון. בקבוצת הביקורת הם היוו 0.9% ואילו בקבוצת הניסוי – 2%.

הענפים העיקריים שבהם עבדו השכירים היו – תעשייה (20%), שירותים פיננסיים ועסקיים (20%), שירותים ציבוריים (20%) ושירותים אישיים (20%). בענפים אלה הם עבדו בעיקר כפקידים (21%), פועלים בלתי מקצועיים (20%), מקצועות חופשיים וטכניים (20%) ואקדמאים (15%).

מספר שעות העבודה השבועיות של מי שעבדו כשכירים במועד סיום המעקב עמד על 36 שעות בממוצע. כ-60% עבדו עד 40 שעות בשבוע ו-40% עבדו מעל 40 שעות; בהם נכללו 7% שעבדו יותר מ-50 שעות.

### **נחקרים שלא עבדו במועד סיום המעקב**

כאמור, 40% מהנחקרים, הן בקבוצת הניסוי והן בביקורת לא עבדו במועד הריאיון האחרון, כלומר כשנתיים לאחר התחלת תקופת קבלת דמי אבטלה שבגינה הוכנסו למחקר. כ-2/5 מבין מי שלא עבדו (או 16% מהסך הכול) חיפשו עבודה כשכירים במועד סיום המעקב. כ-2/3 ממי שחיפשו עבודה קיבלו דמי אבטלה. אלה היוו 10% מהסך הכל, (9.5% בקבוצת הניסוי ו-10.7% בקבוצת הביקורת). אלה עבדו במהלך תקופת המעקב, ולכן היו זכאים מחדש לדמי אבטלה). 4% בקבוצת הניסוי ו-2% בקבוצת הביקורת חיפשו עבודה כשכירים ובו בזמן גם בדקו אפשרויות לפתיחת עסק. 15% ממי שלא עבדו פרשו לגמלאות ולכ-6% היו בעיות בריאות. היתר לא עבדו מסיבות אחרות.

יש לציין שאחוז המחפשים עבודה בין הלא-עובדים היה גבוה למדי בין משתתפי הקורס ומשתתפים ביום העיון. גם אחוז הבודקים אפשרויות להקמת עסק, היה גבוה יחסית בין משתתפי הקורס (10% בהשוואה ל-7% בין משתתפי יום עיון ו-3% ביתר קבוצת הניסוי ו-2% בביקורת).

לוח מס. 14 - נחקרים שלא עבדו במועד סיום המעקב, לפי קבוצה ולפי סיבה (אחוזים)

קבוצת הביקורת (סך הכול)	קבוצת הניסוי				הסיבה
	אחרים	חיו ביום העיון	חיו בקורס	סך הכל	
100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	סך הכול
43.2	39.2	50.6	45.7	40.3	חיפשו עבודה כשכירים
					חיפשו עבודה כשכירים
2.3	3.3	6.6	9.8	3.8	או כעצמאיים
7.1	14.6	4.0	11.4	13.7	לומדים
7.4	6.3	6.5	8.5	6.2	בעיות בריאות
15.5	13.1	18.9	9.8	13.4	פרשו לגמלאות
24.5	23.5	13.4	14.8	22.6	אחר

בקבוצת הניסוי, 58% מבין מי שלא עבדו במועד סיום המעקב עבדו במועד כלשהו במהלך התקופה שמאז סיום האבטלה. בקבוצת הביקורת אחוז העובדים בתקופה זו היה 55%. במהלך תקופה זו, הם עבדו בממוצע כ-9 חודשים: 11 חודשים כשכירים במשרה מלאה ו-9 חודשים כשכירים במשרה חלקית. זאת – הן בקבוצת הניסוי והן בביקורת. אולם משך הזמן שעבדו כעצמאיים היה גבוה יותר בקבוצת הביקורת – 14 חודש בממוצע (לגבי 7 איש) לעומת 7 חודשים בקבוצת הניסוי (9 איש).

מי שלא עבדו במועד סיום המעקב חיפשו עבודה כשכירים במשך 12 חודשים בממוצע, למדו – 11 חודשים בממוצע ולא עבדו ולא חיפשו עבודה – 14 חודש בממוצע בקבוצת הניסוי ו-15 חודש בקבוצת הביקורת.

## המשתתפים בתכנית

### תכונות דמוגרפיות ותעסוקתיות של המשתתפים ביום העיון ובקורס

כאמור לעיל, הקמת עסק קטן ופרנסה כעצמאי אינם מתאימים לכל עובד. יתר על כן: התכנית לעידוד מובטלים להקים עסקים קטנים הופנתה לזכאים לדמי אבטלה, שהם על פי הגדרה שכירים. כלומר, מלכתחילה היה צפוי שיעור קטן למדי של מי שיתעניינו בה מקרב האוכלוסייה שאליה הופנתה הפנייה. וכך אומנם היה: הפניה הופנתה ל-2,697 איש בשלושה מחזורים, מתוכם השתתפו בימי העיון 311 איש שהם 11.5%, שהביעו עניין בסוג כזה של עבודה, בדומה לממצאים במדינות אחרות. מתוך מי שהשתתפו בימי העיון, בסך הכול השתתפו בפועל בתכנית ובקורס שהוצעו – ובמילים אחרות: נכנסו למידה מסוימת של מחויבות ובדיקה רצינית של סוג זה של עבודה – 86 איש או 27.6% מכלל המשתתפים בימי העיון או 3.2% מכלל זכאי דמי אבטלה שאליהם הופנתה הפנייה להשתתף בתכנית. גם זאת – בדומה למה שנמצא במדינות אחרות.

עד מועד סיום המעקב (שנתיים לאחר תחילת האבטלה), 28 איש מבין 86 משתתפי התכנית דיווחו שהקימו עסק (ראה נספח 2). אלה היו, כאמור, שליש ממשתתפי התכנית. 18 מבין העסקים הללו שרדו עד למועד זה. הם היוו 2/3 מהעסקים שהוקמו או 1/5 מכלל משתתפי התכנית.

תכונותיהם הדמוגרפיות של המובטלים שהשתתפו ביום העיון ובקורס היו דומות לתכונותיהם של מקימי העסקים בין כלל קבוצות הניסוי והביקורת שתוארו לעיל: הם היו מבוגרים מעמיתיהם שלא השתתפו (גיל ממוצע 44, 40, 37 בהתאמה).

#### לוח מס. 15 - קבוצת הניסוי, לפי השתתפות ביום העיון ובקורס ולפי גיל (אחזים)

גיל ממוצע	45+	45-30	עד גיל 30	סך הכל	
38	28.7	32.9	38.4	100.0	סך הכל
44	47.8	39.5	12.7	100.0	מזה: השתתפו ביום עיון
40	32.1	47.6	20.2	100.0	השתתפו בקורס
37	26.7	31.8	41.5	100.0	אחרים

הגברים נטו יותר מהנשים לשקול אפשרות של תעסוקה עצמאית. בין המשתתפים ביום העיון ובקורס היה שיעור הגברים 60% ו-69% (בהתאמה) לעומת 50% בין מי שלא היו מעוניינים בתעסוקה כזו.

בחתאם לגיל הגבוה יחסית גם שיעור הנשואים היה גבוה יותר בין מי שהביעו עניין בתעסוקה עצמאית: 76% ממשתתפי יום העיון היו נשואים ו-68% מבין המשתתפים בקורס. בין יתר המובטלים 62% היו נשואים.

בני זוגם של כ-70% מהמשתתפים הנשואים בקורס – עבדו; נשותיהם של 65% מהגברים הנשואים עבדו ובעליהן של 81% של הנשים. למשתתפים בתכנית היו בממוצע יותר ילדים – גם זאת יש להניח, בחתאם לגילם המבוגר יותר. ל-15% בין משתתפי יום העיון היו 3 ילדים או יותר לעומת 11% כאלה בין יתר זכאי דמי אבטלה.

חיילים מעטים בלבד התעניינו בתכנית (4% בהשוואה ל-12% בין היתר). גם זאת בחתאם לאמור לעיל על השפעת הגיל על ההתעניינות בתכנית.

בניגוד לממצאים במדינות אחרות, עולים חדשים התעניינו פחות מתושבים ותיקים בתכנית. הם היוו 18% בין משתתפי יום העיון לעומת 25% בין יתר מקבלי דמי אבטלה. שיעור העולים היה נמוך במיוחד בין משתתפי הקורס – 8%. ייתכן שהעובדה שהקורס היה בעברית הרתיעה עולים חדשים מהשתתפות בו. יש לציין שבמדינות אחרות תכניות מסוג זה דווקא מושכות מהגרים, קבוצה המתקשה לחשתלב בעבודות כשכירים.

**לוח מס. 16 - קבוצת הניסוי, לפי השתתפות ביום העיון ובקורס ולפי ותק בארץ (אחוזים)**

עולים	וותיקים	סך הכל	
23.7	76.3	100.0	סך הכל
16.7	83.3	100.0	מזה: השתתפו ביום העיון
8.3	91.7	100.0	השתתפו בקורס
24.9	75.1	100.0	אחרים

כמו במדינות אחרות, גם אצלנו, המתעניינים בעבודה עצמאית היו יותר משכילים: שיעור בעלי 13 שנות לימוד או יותר היה גבוה יותר בין משתתפי יום העיון (40%) והקורס (52%) מאשר בין שאר מקבלי דמי אבטלה (34%).



לוח מס. 17 - קבוצת הניסוי, לפי השתתפות ביום העיון ובקורס ולפי מספר שנות לימוד

(אחוזים)

ממוצע שנות לימוד	13+ שנים	12-9 שנים	עד 8 שנים	סך הכל	
12.6	35.2	56.8	8.0	100.0	סך הכל
12.7	39.5	50.9	9.6	100.0	מזה: השתתפו ביום העיון
13.4	52.4	44.1	3.6	100.0	השתתפו בקורס
12.6	34.2	57.8	8.1	100.0	אחרים

ובהתאמה - שיעור המובטלים שהיו רשומים בשירות התעסוקה לאקדמאים התעניינו בתכנית יותר מהאחרים (28% היו רשומים כאקדמאים בין משתתפי יום העיון 31% בין משתתפי הקורס לעומת 23% בין יתר המובטלים).

לסיכום, המתעניינים בתכנית (משתתפי יום העיון), כמו המשתתפים בקורס ובתכנית וכמו מי שהקימו עסקים (ראה לעיל) היו בעיקר גברים, מבוגרים, משכילים. כל זאת בהתאם לצפוי על פי הממצאים במדינות אחרות. לעומת זאת, העולים - מהגרים, שבארצות אחרות נטו במיוחד לפרוייקטים מסוג זה התענינו פחות בתכנית הנוכחית.

בהתאם לגיל, גם הוותק במקום העבודה האחרון שבו עבדו ערב האבטלה היה גבוה קצת יותר בין המשתתפים ביום העיון ובקורס בהשוואה לכלל מקבלי דמי אבטלה. (5.5, 4.4 ו-3.8 שנים בממוצע, בהתאמה). כלומר קרוב למחצית המשתתפים (48%) עבדו במקום העבודה האחרון עד שנה לעומת 58% בין כלל מקבלי דמי אבטלה ואילו 25% לעומת 16% עבדו שם למעלה מ-5 שנים.

ענפי העבודה שבהם עבדו משתתפי יום העיון ערב האבטלה היו: שירותים עסקיים - 25%, מסחר - 20%, שירותים ציבוריים - 20%, תעשייה - 15%, שירותים חברתיים וקהילתיים - 6%, בבניה - 5%, והיתר בשירותים אישיים בתחבורה ובתקשורת. במקומות אלה 10% עבדו במקצועות אקדמאים, 20% במקצועות חופשיים, 14% במקצועות ניהול, 17% - בפקידות, 13% היו עובדי שירותים, 16% עבדו עבודות מקצועיות בתעשייה ובניה והיתר - 10%, עבדו בעבודות בלתי מקצועיות, בתעשייה ובבניה.

במועד יום העיון, כל המשתתפים היו כידוע מובטלים. 92% מהם פוטרו ו-8% התפטרו. הסיבות העיקריות לפיטורין היו צמצום בכוח אדם, סגירת העסק או סיום תקופת חוזה. הסיבות להתפטרות היו בעיקר חילוקי דעות עם המעסיק, שכר נמוך או יציאה לגמלאות.

## רקע בעבודה עצמאית וציפיות

15% מבין 311 משתתפי יום העיון היו בעברם עצמאיים. הממצאים מורים כי מי שהיה להם ניסיון בעבודה עצמאית גם לפני ההזמנה לתכנית הנוכחית, מימשו את תכניתם להקים עסק במסגרת התכנית קצת יותר ממי שלא היה להם ניסיון כזה (מבין בעלי הניסיון 37% הקימו עסקים לעומת 31% בין חסרי הניסיון). בעלי הניסיון גם שרדו יותר (עסקיהם של 25% מבעלי הניסיון בעבודה עצמאית שרדו לעומת 16% בקרב מי שלא היה להם ניסיון כזה). רוב העסקים שהיו למשתתפים בעבר היו בתחומי המכירות והתעשייה.

לכרבע מהמשתתפים היה קרוב משפחה עצמאי – בתחומים דומים וכן בתחום השירותים העסקיים. אולם דווקא מי שהיה להם קרוב בעל עסק הקימו פחות עסקים מעמיתיהם וגם שרדו פחות.

מכירות, תעשייה ושירותים אישיים היוו גם את התחומים העיקריים שהוזכרו כתחומי העסק העתידי שתכננו 2/3 ממשתתפי יום העיון שכבר היה להם רעיון באשר לעסק שברצונם להקים במועד יום העיון.

כצפוי, בקרב המשתתפים ביום העיון שבסופו של דבר השתתפו בקורס (86) – היה שיעור בעלי תכניות ספציפיות ורעיון לעסק גבוה יותר – 82%. כמו כן גם שיעורם של מי שחשבו בעבר על הקמת עסק היה גבוה יותר בין משתתפי הקורס מאשר בין יתר משתתפי יום העיון: כמעט כל משתתפי הקורס, חוץ מ- 3 שהם 3.6%, חשבו כבר בעבר, לפני ההזמנה להשתתף בפרויקט הנוכחי, לפתוח עסק עצמאי. 56% חשבו על רעיון זה לראשונה בשנה שקדמה להזמנה להשתתף בתכנית; 21% חשבו על כך שנתיים קודם לכן והיתר (23%) חשבו על כך לפני יותר משנתיים.

72% מהמשתתפים אף ניסו לערוך בירורים בעניין הקמת העסק, ומחציתם אף עשו בירורים רציניים וספציפיים כגון בדיקת מחירים בשוק, גיוס הלוואות, חיפוש מקום מתאים לעסק. המחצית האחרת הסתפקו בבדיקת אפשרויות להקמת עסק על ידי קריאת עיתונים.

כצפוי, מי שערכו בירורים רציניים בדבר הקמת עסק לפני ההזמנה להשתתף בתכנית, הקימו עסקים יותר מעמיתיהם (37% לעומת 20%) ואף שרדו יותר (29% לעומת 4%).

מי שלא ניסו לערוך בירורים רציניים, הסבירו שהסיבה לכך היתה חעדר מימון להקמת העסק. אחרים אמרו שחסרה להם הדרכה או שחסר גורם ש"ידחף אותם קדימה".

חוץ מ-3 משתתפים, כל משתתפי הקורס חשבו שחם מתאימים במידה רבה או במידה די רבה לעבודה עצמאית. זאת משום שלדעתם היה להם הידע המקצועי הדרוש, שאותו רכשו בניסיון

בעבודה. כמו כן הם האמינו שיש להם תכונות אופי מתאימות להקמת עסק עצמאי. ביניהן הוזכרו יחסי אנוש טובים, חריצות, יוזמה, יסודיות, שאפתנות ואמינות.

עם התחלת הקורס, 84% מהמשתתפים בו הביעו ביטחון שהם יקימו עסק בעתיד והם גם ידעו באיזה תחום יהיה. האחרים חשבו על תחום העסק רק באופן כללי.

25% ממשתתפי הקורס התכוונו לפתוח עסק בתחום המסחר, 18% בתחום התעשייה, 18% נוספים בתחום השירותים הקהילתיים האישיים, 25% בתחום השירותים העסקיים, 8% בתחום שירותי אירוח ואוכל ו-6% בתחום התקשורת ותחבורה. בחירת התחום נקבעה על פי ניסיון בעבודה (73% מהמשתתפים) או על פי עיסוק בתחביב בתחום (11%). אחרים רצו "לשנות כוון" או שסברו כי התחום בו בחרו משתלם מבחינה כספית.

למרות הביטחון הרב שהביעו משתתפי הקורס בתכניתם להקים עסק, לרובם היו חששות והם צפו קשיים שבהם ייתקלו בדרך להקמת העסק. מחציתם הצביעו על קשיי מימון כבעיה עיקרית. הקשיים האחרים שהוזכרו היו: קשיים בניהול או בשיווק, התמודדות עם תחרות בשוק, קשיים ביורוקרטיים וכן קשיים במציאת מקום לעסק.

הקשיים שהוזכרו, חזרו על עצמם גם בתשובה לשאלה "באלו תחומים במיוחד אתה זקוק להדרכה?": 24% הצביעו על הצורך בהדרכה בגיוס מימון, 40% ביקשו הדרכה כללית או בניהול עסק, 23% קיוו לקבל הדרכה במציאת לקוחות, ואחרים - 13% - הצביעו על צורך בלימוד חוקי מס הכנסה.

במועד סיום הקורס ירד שיעור הבטוחים והדי בטוחים שיקימו עסק - מ-84% (ראה לעיל) ל-62%. 34% היו במועד זה לא כל כך בטוחים ו-4% כלל לא היו בטוחים שיקימו עסק. בסך הכל מידת הביטחון של 56% ממשתתפי הקורס לא השתנתה במהלכו, 37% היו פחות בטוחים בסוף הקורס מאשר בתחילתו ו-7% היו יותר בטוחים בסופו של הקורס.

לשאלה במה תלויה ההחלטה על הקמת העסק, 35% אמרו שהדבר תלוי בבדיקת התכנית העסקית ובכדאיות שלה. יש שהזכירו איתור לקוחות או שותף.

מידת הבטחון בציפיות להקים עסק, כפי שהובעה בתחילת הקורס, התממשה במידה מסוימת - בעיקר בכך שלא היו בטוחים בציפיות אלה אמנם לא הקימו עסק: כך, חוץ ממשותף אחד, כל מי שהקימו עסק היו בטוחים או כמעט בטוחים שיעשו כן (39% ממי שהיו בטוחים שיקימו עסק, מימשו תכניתם). מבין מי שלא היו בטוחים בתחילת התכנית שיקימו עסק רק משותף אחד הקים עסק, שלא שרד.

למרות הירידה בביטחון בהקמת עסק עם סיום הקורס עדיין מרבית מי שחקימו בסופו של דבר עסק ומרבית השורדים היו "בטוחים" שיעשו כן גם במועד סיום הקורס (47% בין ה"בטוחים" לעומת 10% בין "הלא בטוחים" במועד סיום הקורס חקו עסק).

64% מכל משתתפי הקורס (75% מאלה שהיו בטוחים שיקימו עסק ו-45% מבין אלה שלא היו בטוחים) החלו כבר במועד סיום הקורס בביצוע פעולות הקשורות בהקמת העסק. 35% מהם החלו בחיפוש מקום לעסק, 26% כתבו טיוטא של תכנית עסקית לצורך בקשת הלוואה, 23% חיפשו ספקים למוצרים שהם יזדקקו להם ו-16% החלו בבדיקת אפשרויות מימון.

סכום ההשקעה הראשונית שתוכננה נע בין 4,000 ל-500 אלף ש"ח. 30% חשבו להשקיע עד 25 אלף ש"ח, 28% ציפו להשקיע בין 25 ל-50 אלף ש"ח ו-30% חשבו להשקיע בין 50 אלף ל-150 אלף ש"ח. כלומר 88% חשבו להשקיע עד 150 אלף ש"ח. 12% ציפו להשקיע מעל 150 אלף ש"ח.

ההשקעות הנמוכות היו בעיקר כאשר תחום העסק שתוכנן היה מסחר או שירותים עסקיים. ההשקעות הגבוהות היו בתחום של שירותי הארחה ושירותים חברתיים.

59% ציפו לבצע את ההשקעה מתוך חסכוניותיהם. 37% קיוו להשיג הלוואה ו-4% קיוו לגייס משקיע פרטי. בדרך כלל, כאשר סכום ההשקעה היה נמוך, התכנון היה להסתפק בחסכוניות וכאשר סכום ההשקעה היה גבוה היה צורך בהלוואה. כ-75% מבין אלה שצינו סכום השקעה של עד 25 אלף ש"ח קיוו להשתמש בחסכוניותיהם, ובמקביל 71% מבין אלה שצינו סכום השקעה מעל 150 אלף קיוו לקבל הלוואות.

מעניין לציין כי מי שתכננו השקעה נמוכה (עד 25 אלף ש"ח) חקו עסקים פחות מעמיתיהם: מי שתכננו להשקיע בין 25 ל-50 אלף ש"ח חקו עסקים ואף שרדו יותר.

ההשקעה שתידרש בשעות עבודה שבועיות הסתכמה, על פי הערכת המשתתפים בקורס, בכ-20 שעות עבודה בשבוע (ב-44% מהמקרים), בין 20-40 שעות (31%) והיתר (25%) התכננו לעבוד 40 שעות או יותר לשבוע. כאשר תחום העסק המתוכנן היה תעשייה או מסחר, מספר שעות המתוכנן היה נמוך, כ-25 שעות בממוצע. אך כאשר התחום היה שירותים עסקיים, חברתיים או אישיים מספר השעות היה גבוה קצת יותר – 33 שעות בממוצע לשבוע.

## הערכת הקורס

מכלל 86 האנשים שהתחילו את הקורס ב-3 המחזורים 84 סיימו אותו. 91% ממשתתפי הקורס היו כללית מרוצים מאוד או מרוצים מהקורס (86% במחזור הראשון, 100% במחזור השני ו-83% במחזור השלישי). כמעט כולם סברו שהתרומה העיקרית של הקורס היתה הקניית ידע בסיסי בנושא יזמות. הביקורת העיקרית התמצתה בטענה שהקורס התמקד בהקמת עסקים

בכלל או עסקים גדולים ולא ניתן דגש מספיק לכלים ספציפיים להקמת עסק קטן. מעבר לכך היו מי שסברו שהקורס היה קצר מדי או שהרמה היתה גבוהה מדי. היו גם מי שסברו להיפך – שהרמה היתה נמוכה. 4 ממשותתפי הקורס השתתפו גם בעבר בקורס דומת.

המשתתפים התבקשו לציין את מידת שביעות רצונם מכל אחד מהתחומים השונים הקשורים בקורס. להלן התוצאות:

**לוח מס. 18 - המשתתפים לפי מידת שביעות רצון מהתחומים השונים הקשורים בקורס (אחוזים)**

תחום הקורס	סך הכל	מרוצה מאוד	מרוצה	לא כל כך מרוצה	כלל לא מרוצה
מגוון נושאי הלימוד בקורס	100.0	29.1	51.9	19.0	-
רמת הלימודים	100.0	31.6	60.8	6.3	1.3
המורים	100.0	41.0	47.4	11.5	-
התלמידים	100.0	39.2	44.3	15.2	1.3
ימ/שעות הלימודים	100.0	38.8	43.8	17.5	-
משך הקורס	100.0	19.2	39.7	29.5	11.5
הלימודים בתחום שיווק ופרסום	100.0	47.4	32.9	17.1	2.6
הלימודים בתחום דיני עסקים וחוזים	100.0	10.0	35.7	37.1	17.1
הלימודים בתחום ביטוח	100.0	21.1	35.2	25.4	18.3
הלימודים בתחום מימון	100.0	31.2	51.9	11.7	5.2
הלימודים בתחום מיסוי	100.0	17.3	50.7	25.3	6.7

**שימוש בשירותי המרכז לטיפוח יזמות (מט"י) והערכתם**

על פי התכנית, על משותתפי הקורס היה להתחיל ביעוץ אישי במט"י במהלך הקורס. מסיבות ארגוניות, בין היתר משום שהקורס היה קצר, דבר זה בוצע רק בחלקו, וגם כאשר בוצע – המשותתפים נפגשו עם יועץ המט"י לכל היותר פעם אחת לפני סיום הקורס. במחזור השלישי כל הפגישות עם יועץ המט"י היו לאחר סיום הקורס.

פחות ממחצית המשותתפים שמעו על המט"י בעבר, לפני שהצטרפו לפרויקט הנוכחי. מבין מי שחשבו על הקמת עסק בשנה האחרונה – קצת יותר ידעו על קיום המט"י (54% לעומת 49%). משותתפי המחזור הראשון והשלישי (חיפה) שמעו על המט"י קצת יותר (52%) ממשותתפי המחזור השני (44%).

מכלל 86 תלמידי הקורס, 52 בלבד קיימו פגישה (אחת בלבד) עם יועץ המט"י לפני סיום הקורס. 15% מאלה היו "מאוד מרוצים" ועוד 65% היו "מרוצים" מהייעוץ שקיבלו. הייעוץ נמשך בין 30 ל-120 דקות.

התרומה העיקרית שצינו מי שקיבלו ייעוץ בשלב זה היתה – בקבלת עידוד להקמת העסק ומידע על אפשרויות אשראי. היו גם מי שהביעו אי שביעות רצון (20%) עקב קבלת חוות דעת שלילית מהיועץ לגבי התכניות העסקיות שלהם.

מבין מי שהקימו בסופו של דבר עסקים, 24% קצת יותר מהמוצע לא היו מרוצים מהייעוץ של המט"י. מבין אלה שעסקיהם שרדו – 21% לא היו מרוצים.

עד מועד סיום תשלום מענק היזמות, כל משתתפי הקורס קיימו לפחות פגישה אחת עם יועץ המט"י. כמחצית מהם קיימו פגישה אחת בלבד. כזכור, הפגישה הזו היתה חינם. בעבור פגישות נוספות התבקשו המשתתפים לשלם תשלום מסובסד. בנוסף היו שקיימו התייעצות בטלפון או בפקס. שיעור ההתייעצות עם יועץ המט"י היה דומה בין המחזורים השונים אולם דווקא מי שהקימו עסקים קיימו פחות פגישות עם יועץ המט"י.

**לוח מס. 19 - המשתתפים, לפי הקמת עסק ולפי מספר פגישות עם יועץ המט"י (אחוזים)**

	4+	3	2	1	סך הכל	
	10.6	16.7	24.2	48.5	100.0	סך הכל
	4.4	13.0	21.7	60.9	100.0	הקימו עסק
	13.9	18.6	25.6	41.9	100.0	לא הקימו עסק

כללית, היתה שביעות רצון מן הייעוץ של יועץ המט"י, גם במועד סיום קבלת מענק יזמות. אולם היא ירדה בהשוואה לשביעות הרצון שהיתה במועד סיום הקורס – 68% היו מרוצים מאוד או מרוצים. כאשר במחזור הראשון 55% היו מרוצים או מרוצים מאוד, בשני – 73% ובשלישי 68%.

מי שנפגש עם יועץ המט"י יותר מפגישה אחת, היו יותר מרוצים מהייעוץ (88% מרוצים לעומת 52%, בהתאמה). אולם, שוב, מי שהקימו עסקים (ונפגשו פחות עם היועץ), היו פחות מרוצים.

לוח מס. 20 - המשתתפים, לפי הקמת עסק ולפי שביעות רצון מהייעוץ במט"י (אחוזים)

	סך הכל	מאוד מרוצה	מרוצה	לא כל כך מרוצה	כלל לא מרוצה
סך הכול	100.0	19.7	47.9	16.9	15.5
הקימו עסק	100.0	12.0	36.0	24.0	28.0
לא הקימו עסק	100.0	23.9	54.4	13.0	8.7

התרומה העיקרית של הייעוץ שהוזכרה היתה "מתן ידע בסיסי" (62%). 5 אנשים נעזרו ביועץ בהכנת תכנית עסקית. הביקורת העיקרית שהועלתה (על ידי 8 אנשים) היתה שהיועצים התחלפו.

**הערכת התמריץ שבתוכנית**

במועד סיום הקורס רק 5% מהמשתתפים היו בטוחים שהם היו מקימים עסק גם ללא התכנית. עוד כ-27% סברו שהם היו עושים זאת אך במועד מאוחר יותר. כלומר בסך הכול 34% סברו שבטוח שהיו מסתדרים בעצמם. 7% אמרו שבטוח שלא היו מקימים עסק ללא התכנית. היתר אמרו שיייתכן שהיו מקימים עסק גם ללא התכנית. במועד סיום תקופת המענק עלה אחוז מי שסברו שבטוח שלא היו מקימים עסק ללא התכנית, ואחוז הבטוחים שהיו מסתדרים גם ללא עזרה ירד. גם בין מי שהקימו עסק בסופו של דבר רק 40% היו בטוחים שהיו מסתדרים גם בעצמם במועד סיום הקורס. אחוז זה ירד ל-24% במועד סיום תקופת המענק. ניתן אפוא לומר, שלמעלה ממחצית המשתתפים סברו שללא התכנית לא היו מקימים עסק ועוד כ-1/5 סברו שהיו עושים זאת אך במועד מאוחר יותר. ויותר מכך: במהלך העבודה על הקמת העסק גדלה ההערכה לתרומת התכנית.

לוח מס. 21 - המשתתפים, לפי הערכת תרומת התכנית להקמת העסק ומועדה לפי הקמת

**עסק והישרדותו (אחוזים)**

הערכת תרומת התוכנית	סך הכל		הקימו עסק		שרדו	
	במועד סיום הקורס	במועד סיום המענק	במועד סיום הקורס	במועד סיום המענק	במועד סיום הקורס	במועד סיום המענק
סך הכל	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
בטוח שכן ובאותו מועד	5.2	7.2	12.0	4.0	11.8	6.7
בטוח שכן במועד מאוחר יותר	28.6	21.7	28.0	20.0	29.4	6.7
יייתכן שכן	41.6	34.8	48.0	32.0	41.2	40.0
יייתכן שלא	18.2	17.4	8.0	24.0	11.8	20.0
בטוח שלא	6.5	18.8	4.0	20.0	5.9	26.6

\* בתשובה לשאלה "באיזו מידה אתה חושב שהיית מקים עסק גם ללא התכנית?"

לשאלה איזה חלק בתכנית היווה את התמריץ החשוב ביותר להקמת העסק – 47% ענו הכל ביחד, 30% ענו שהקורס היווה את התמריץ החשוב ביותר, 13% ענו שעצם ההזמנה להשתתף עזרה ו-10% ציינו את המידע שניתן ביום עיון (יש לציין כי שאלה זו שהיתה סגורה לא כללה את מענק היזמות כתשובה אפשרית). לא נמצאו הבדלים בתשובות לשאלות הנ"ל בין מי שפתחו עסקים במועד הריאיון האחרון לבין מי שלא פתחו עסקים.

### **עבודה והקמת עסקים במהלך תקופת המענק**

כאמור לעיל, מי שסיימו את הקורס בהצלחה, יכלו להפסיק לקבל דמי אבטלה ולעבור לקבל "מענק יזמות" למשך 6 חודשים, שבמהלכם הם שוחררו מהחובה להתייצב בשירות התעסוקה ולהיות זמינים לעבודה שכירה, כך שהם היו פנויים לעבוד על הקמת העסק.

מתוך 84 המשתתפים שסיימו את הקורס, 4 התליטו לפרוש מהתוכנית ולחזור לחפש עבודה כשכירים. כלומר 80 משתתפים החלו לקבל "מענק יזמות". במהלך תקופת המענק (6 חודשים) פרשו מן התכנית עוד 22 איש. בסך הכול, 58 איש (או 69% מכלל מסיימי הקורס) קיבלו את המענק למשך כל התקופה – 6 חודשים. במועד סיום תקופת תשלום המענק נעשה מאמץ לראיין (בטלפון) את כל 84 מסיימי הקורס (רואינו 79 איש (שהם 94%).

במועד זה (ראה נספח 2), 27 איש כבר פתחו עסק ועוד 10 עבדו על הקמת העסק - כלומר קרוב למחצית המשתתפים (47%) המשיכו בכיוון של פרנסה או חיפוש פרנסה על ידי הקמת עסק עצמאי. מבין היתר 26 איש מצאו עבודה כשכירים, עוד 13 חזרו לחפש עבודה כשכירים והיתר – 3 אנשים פרשו משוק העבודה (שניים פרשו לגמלאות ואחד החל ללמוד באוניברסיטה).

נוסף על ה-10 שעיקר עיסוקם היה עבודה על הקמת העסק, עוד 20 מבין מי שעבדו כשכירים אמרו שיקימו בעתיד עסק כמו 12 מבין מי שפרשו או חיפשו עבודה. מבין הנותרים – 4 אנשים בלבד אמרו שבטוח שלא יקימו עסק בעתיד, שניים מהם – הקימו עסק בתקופה הנחקרת, אך העסק כשל.

א. העסקים שהוקמו עד למועד סיום תקופת המענק: העסקים שהוקמו היו בעיקר בתחומים של שירותים עסקיים (8 מקרים), מסחר (6), תעשייה (5) וכן בינוי, תחבורה ושירותים אישיים.

ההשקעה הראשונה בעסק הסתכמה בעד 10,000 ש"ח (3), 10-50 אלף ש"ח (15) וביותר מ-50 אלף ש"ח (4).

12 מבעלי העסקים עבדו בעסק עד 40 שעות שבועיות, עוד 6 עבדו 40-60 שעות והיתר עבדו יותר מ-60 שעות לשבוע. מחציתם עבדו מהבית והיתר שכרו מקום.



16 עבדו לבדם, ל-3 עזר קרוב משפחה, והיתר (8) העסיקו שכירים. מספר השכירים היה – אחד (4 מקרים) שני שכירים (1), 3 שכירים (2) ואף 5 שכירים (1). היינו, בסך הכול נוצרו אפוא 18 משרות חדשות, נוסף על 27 מקימי העסקים עצמם, ובסך הכול 45 משרות.

7 הרויחו להערכתם במועד הראיון עד 2500 ש"ח לחודש. 6 – 2500-5000 ש"ח לחודש ו-4 מעל 5000 ש"ח לחודש.

3 מתוך 27 מקימי העסקים עבדו גם בתור שכירים.

כמחצית ממקימי העסקים אמרו שעבודתם בעסק תואמת את הציפיות שהיו להם. הקשיים העיקריים שבהם נתקלו היו קשיי מימון (12) ושיווק (10).

ב. תכניות העובדים על הקמת העסק: כאמור, 10 אנשים היו בעיצומה של העבודה על הקמת העסק במועד סיום תקופת תשלום מענק היזמות הם היו בטוחים למדי שיממשו את תכניותיהם. 6 מהם תכננו לממש את התכנית בתוך 6 חודשים, והיתר – במועד מאוחר יותר. הם תכננו להתפרנס בתקופה שעד למימוש תכניותיהם מהכנסת בן הזוג (3), חסכוניות (2) או מקורות אחרים (קצבאות, עזרת הורים). תחומי העסק שהתכוונו להקים היו – תעשייה (1), מסחר (2), הארחה (1), שירותים עסקיים (3) ושירותים אישיים (2).

ג. התייחסות השכירים להקמת עסק: כאמור 26 איש עבדו כשכירים במועד סיום תקופת המענק. הסיבות שהעלו המשתתפים לכך שהחליטו בשלב זה שלא להקים עסק היו – חוסר מקור מימון (8 איש), המצב הכלכלי הקשה במשק (6), חוסר ידע מספיק (2). אחד לא מצא מקום מתאים ואחד קיבל הצעה מפתה בעבודה שכירה (היתר לא ענו לשאלה זו). מתוך 26 המשתתפים שעבדו כשכירים רק שניים זנחו כליל את הרעיון לעבור לעבודה עצמאית, ואמרו שלא יקימו עסק, גם לא בעתיד. היתר חשבו שייתכן שיקימו עסק בעתיד (15 איש) ו-5 נוספים אף אמרו שהם יקימו עסק בעתיד הקרוב.

3 עבדו עד 20 שעות בשבוע כשכירים, 14 עבדו 30-45 שעות, והיתר (7) עבדו יותר מ-45 שעות בשבוע. 5 הרויחו עד 2500 ש"ח לחודש, 13 – 2500-5000 ש"ח, והיתר (6) – יותר.

ד. התייחסות מחפשי עבודה שכירה להקמת עסק: שניים מתוך 16 המשתתפים שחיפשו עבודה שכירה או פרשו משוק העבודה הקימו עסק במהלך תקופת קבלת מענק היזמות, אך נאלצו לסגור אותו. היתר ניסו להקים עסק – על פי דיווחם – אך לא הצליחו בכך, עקב מחסור במימון או חוסר ביקוש למוצר שהתכוונו לשווק.

אשר לתכניות לעתיד – 12 חשבו שיקימו עסק בעתיד, חלקם (5) בעתיד הקרוב. 4 אמרו שלא יפתחו עסק, שניים מהם הם אלה שפתחו עסק ונאלצו לסגור.

## מצב התעסוקה של משתתפי התכנית שנה לאחר סיום קבלת מענק היזמות

כאמור, בסך הכול 84 איש סיימו את 4 הקורסים שהתקיימו ב-3 מחזורים. עד מועד סיום תשלום מענק היזמות – פתחו עסק 27 איש. כשנה לאחר מכן, במועד הריאיון האחרון (ראה נספח 2), עוד 6 איש פתחו עסק. לעומת זאת, 5 שאמרו שפתחו עסק במועד סיום תשלום מענק היזמות – לא דיווחו על כך שנה לאחר מכן. כנראה העסק נסגר מיד ואולי גם לא נפתח "רשמית". כלומר במועד הנדון 28 דיווחו שהקימו עסק.

בסך הכול פעלו שנה לאחר סיום תשלום המענק, על פי דיווח הנחקרים, 18 עסקים. 15 מבין אלה הוקמו לפני סיום תקופת המענק ו-3 מבין אלה שהוקמו לאחר מכן.

ב-7 מתוך 18 עסקים אלה עבדו, נוסף על בעל העסק גם שכירים: ב-4 עסקים שכיר אחד, ב-2 - 2 שכירים ובאחד – 3 שכירים. בסך הכול עבדו בעסקים אלה 11 שכירים נוסף על 18 בעלי העסק - שהם 29 איש. בשני עסקים עבד גם בן משפחה.

32 משתתפים עבדו כשכירים במועד שנה לאחר סיום תקופת תשלום מענק היזמות. ל-7 מהם היה עסק בתקופת המענק. 27 משתתפים לא עבדו, 3 למדו ולגבי 6 לא ידוע מצב תעסוקתם במועד הנדון. כמחצית מבין מי שלא עבדו במועד זה חיפשו עבודה כשכירים. עוד 2 חיפשו עבודה כשכירים וכעצמאיים כאחד. אחד עבד על הקמת עסק והיתר לא חיפשו עבודה ולא עבדו – חלקם (3) פרשו לגמלאות.

אם נבחן את עיסוקם של המשתתפים בתכנית ב-24 חודשי המענק (מתחילת האבטלה ועד שנה לאחר סיום קבלת תשלום מענק יזמות) נראה את התמונה הבאה:

לוח מס. 22 - המשתתפים, לפי עיסוק בסיום המענק ועיסוק במהלך 24 חודשי המענק

עיסוק במהלך 24 חודשי המענק								סך הכל	עיסוק בסיום המענק
אחר		לימודים		עבודה שכירה		עבודה עצמאית			
ממוצע חודשים	מספר מוחלט	ממוצע חודשים	מספר מוחלט	ממוצע חודשים	מספר מוחלט	ממוצע חודשים	מספר מוחלט		
9	80	4	28	10	49	12	28	80	סך הכול
7	18	2	7	3	2	15	18	18	עצמאי
7	32	4	12	11	32	5	7	32	שכיר
8	3	4	3	14	2	-	-	3	לומד
14	27	6	6	9	13	7	3	27	אחר

\* לא כולל 4 שעיסוקם במהלך 24 החודשים לא ידוע.

הנתונים בלוח שלעיל מורים, כי מי שבמועד המענק האחרון היו עצמאיים, עסקו בעבודה זו בממוצע כ-15 חודש מתוך 24 חודשי המענק. השכירים צברו כ-11 חודשים בממוצע בעבודתם

ואלה שלא עבדו היו במצב זה כ-14 חודש במוצע. 2 מבין העצמאיים עבדו במהלך תקופת המעקב כשכירים במשך כ-3 חודשים במוצע. 7 מבין השכירים עבדו כעצמאיים במשך 5 חודשים במוצע.

3 מבין מי שלא עבדו היו עצמאיים במשך כ-7 חודשים במוצע ו-13 עבדו כשכירים 9 חודשים במוצע. כמו כן 6 מבין מי שלא עבדו במועד סיום המעקב למדו במהלך שתי שנות המעקב במשך כחצי שנה במוצע. בין השכירים 12 למדו תקופה קצרה יותר – כ-4 חודשים, ואילו בין העצמאיים 7 למדו, כ-3 חודשים במוצע. עוד ניתן לומר, כי את הוותק הממושך ביותר בעיסוק בסיום המעקב צברו מי שהיו עצמאיים במועד זה (15 חודש מתוך 24 חודשי המעקב). בהתאם, משך חיפוש העבודה היה הקצר ביותר בין העצמאיים והממושך ביותר בין הלא עובדים, כמו גם משך הזמן שהוקדש ללימודים. מלבד 18 העסקים שפעלו במועד סיום המעקב, לעוד 7 מהשכירים ול-3 מהלא עובדים היו עסקים שנסגרו.

שעות העבודה של העצמאיים היו רבות קצת יותר (חציון 46.1) משל השכירים (42.7), בדומה לממצאים במדינות אחרות. כך היה גם במועד סיום תקופת המעקב (42.8 בהשוואה ל-40.4 בהתאמה). בהתאם, בסיום המעקב, אחוז העצמאיים שעבדו מעל 45 שעות בשבוע היה 54% לעומת 28% בין השכירים שעבדו מספר כזה של שעות.

8 מבין העצמאיים עדיין לא הפיקו רווחים מהעסק במועד סיום המעקב. מבין היתר, 41% הרוויחו עד 2500 ש"ח לחודש ועוד 35% הרוויחו בין 2500 ל-5000 ש"ח. היתר הרוויחו יותר. בין מי שעבדו כשכירים במועד זה 21% הרוויחו עד 2500 ש"ח, ו-54% הרוויחו 2500-5000 ש"ח והיתר – יותר. השכירים הרוויחו אפוא יותר מהעצמאיים בשלב זה של תפעול העסק. נתונים בנוגע להכנסות במועד סיום המעקב לא נאספו מאחר שהשאלון במועד זה הועבר בדואר.

קרוב ל-3/4 ממקימי העסקים ששרדו השקיעו השקעה ראשונית עד 25000 ש"ח בעסק. כמחציתם גם תכננו השקעה כזו. קרוב ל-2/5 השקיעו פחות משתכננו ו-2 אנשים השקיעו יותר. תחומי העסקים ששרדו היו בעיקר שירותים עסקיים (4), שירותים ציבוריים (4), מסחר (3). 8 עבדו מהבית ו-6 שכרו מקום. ליתר לא היה מקום או לא ידוע. רק 4 אמרו שקיבלו ייעוץ באשר להקמת העסק ותפעולו.

## סיכום, מסקנות והמלצות

אחת הדרכים לטיפול באבטלה ולקידום תעסוקה היא עידוד הקמת עסקים קטנים. עבודה עצמאית בעסקים קטנים אינה מתאימה לכל אחד – רק מיעוט קטן בכוח העבודה משתייך למגזר זה. בין המובטלים הנטייה להשתלב בתעסוקה כזו קטן אף יותר. אולם כאשר שיעורי האבטלה הינם משמעותיים למדי כתופעה קבועה, גם פתרון לקבוצה קטנה של מובטלים ראוי שימוצה.

המוסד לביטוח לאומי יזם ב-1996 ניסוי מיוחד של עידוד הקמת עסקים קטנים בידי מובטלים הזכאים לדמי אבטלה. הניסוי בוצע בשיתוף עם האגף להכשרה מקצועית שבמשרד העבודה והרווחה, שירות התעסוקה והמרכזים לטיפול יזמות בירושלים ובחיפה.

מטרת הניסוי היתה לעודד מובטלים הזכאים לדמי אבטלה ליצור להם את תעסוקתם בעצמם, במועד מוקדם ככל האפשר לאחר פיטוריהם. התקווה היתה שעידוד כזה יצמצם במידה מסוימת לפחות את התמריץ השלילי להשתלבות מידית בעבודה הגלום בתשלום דמי אבטלה.

מערך הניסוי והמעקב כללו פנייה למובטלים הזכאים לדמי אבטלה (בחודש נתון) בהצעה להשתלב בתכנית של עידוד הקמת עסקים קטנים. אלה היוו את קבוצת הניסוי. כן כלל המערך קבוצת ביקורת של זכאים לדמי אבטלה (בחודש נתון) שלא קיבלו פנייה כזו. המחקר עקב אחר שתי קבוצות אלה במשך שנתיים ממועד תחילת אבטלתן.

סיכום הנתונים מתייחס לשני היבטים: א. להשוואה בין כלל קבוצות הניסוי לקבוצת הביקורת וב. לניתוח תהליך הקמת העסקים, כולל הישרדות ונשירה, של אלה מתוך קבוצת הניסוי שנענו להזמנה והשתתפו בתכנית העידוד (86 איש). ניתוח שיעור הנכונות להשתלב בתכנית והשוואת שיעור הקמת עסקים והישרדותם על ידי כלל קבוצות הניסוי והביקורת בא לענות על השאלה מה מידת ההיענות הצפויה לתכנית כגון זו שהופעלה ומה ניתן יהיה להשיג, במונחי השתלבות בעבודה עצמאית, אם תכנית כזו תופעל על כלל זכאי דמי אבטלה. מטרת ניתוח תהליך הקמת העסקים על ידי משתתפי התכנית בא לתאר את התהליך, הקשיים, הציפיות ומימושן ואת מידת ההצלחה או הכישלון של מי שבחרו ללכת בדרך זו של חזרה לעבודה.

הנתונים מורים, כי בדומה לממצאים בארצות אחרות, כעשירית מבין הזכאים לדמי אבטלה מביעים עניין בתעסוקה עצמאית אם זו מוצעת להם וכ-3% מוכנים להיכנס למחויבות של השתלבות בתכנית מעשית מחסוג שהוצע.

יש לציין גם כי לא כל מי שחקימו עסקים (בתקופת המעקב) מבין הזכאים לדמי אבטלה שקיבלו את ההצעה להשתלב בתכנית – הביעו בה עניין. יתכן שלתכנית מסוג אחר, כגון כזו המציעה מענק, הלוואה או סבסוד הלוואה לצורך השקעה ראשונית בעסק, היתה היענות גבוהה יותר,

שבחלקה בוודאי היתה "השקעה מיותרת" במקימי עסקים שיכולים להסתדר גם ללא תכנית עידוד.

בעת ניתוח הממצאים לגבי שיעורי ההצלחה בהקמת עסקים ובהשרדותם, בהשוואה בין קבוצות הניסוי והביקורת, יש לזכור כי מאחר שכלל הזכאים לדמי אבטלה (במועד נתון) היו את קבוצות הניסוי והביקורת, ומאחר שכאמור רק מיעוט קטן למדי מבין המובטלים (שהינם שכירים על פי הגדרה) עשוי לפנות לסוג זה של תעסוקה (וכך אמנם היה), ההבדל בין קבוצות הניסוי והביקורת היה צפוי להיות קטן למדי, גם במקרה שהתכנית תוכתר בהצלחה. במילים אחרות, אם העידוד שניתן במסגרת התכנית היה משיג את המטרה שהוצבה היה צפוי להתקבל הבדל קטן אם כי מובהק בין קבוצות הניסוי והביקורת. ואמנם, הנתונים מורים על הבדלים קטנים, אולם אם כי בקבוצת הניסוי הוקמו יותר עסקים (6.2%) מאשר בקבוצת הביקורת (4.9%) וגם שרדו יותר עסקים (4.7%, 3.8% בהתאמה), ההבדל שנמצא אינו מובהק. כמו כן לא כל מקימי העסקים עבדו במשרה מלאה בעסקים שהם הקימו, כפי שתוכנן במערך התכנית.

המסקנה מניתוח הממצאים היא, כי העידוד לפנייה לסוג זה של תעסוקה אומנם הועיל, וקבוצות מבין הפחות חזקות באוכלוסייה – נשים, מבוגרים ולא-אקדמאים - נעזרו בתכנית יחסית יותר מהאחרים, דווקא בכל הקשור להישרדות. אולם התכנית כנראה לא כללה מספיק תמיכה, ייעוץ וליווי של בעלי העסקים שקמו, ולכן שיעורי ההישרדות בקבוצת הניסוי לא עלו משמעותית על אלה שנמצאו בקבוצת הביקורת, כלומר אלה שהיו מושגים גם ללא עזרת התכנית.

העסקים שהוקמו בקבוצת הניסוי ועל ידי משתתפי התכנית הוקמו במועד מעט מוקדם מאשר האחרים. מקימיהם היו מובטלים תקופה קצרה במעט מהאחרים. ככל שהתקדמו מקימי העסקים בעבודתם על הקמת העסק ותפעולו, גדלה הערכתם לתרומת התכנית. אולם השימוש בייעוץ שהוצע בידי המט"י המקומי היה מוגבל ביותר. הוא לא התחיל במהלך הקורס כפי שתוכנן, ולא כלל חונכות שתגשר בין תקופת הקורס לתקופת העבודה על הקמת העסק. למעשה השימוש בייעוץ ובחונכות לא נמצא גבוה משמעותית בקבוצת הניסוי מאשר בביקורת. ייתכן שזו אחת הסיבות לאי הצלחת התכנית בהישרדות העסקים שהוקמו במסגרתה. נתונים ממחקרים דומים בארצות אחרות מורים כי לייעוץ, הכשרה וליווי תפקיד חשוב בנקודה זו, בייחוד למקימי עסקים מבין מובטלים. סיבה נוספת להבדלים הלא מובהקים בין קבוצות הניסוי והביקורת יכולה להיות המצב הכלכלי הכללי – המיתון ששרר במשק הישראלי בתקופת הקמת העסקים (8-1997): התכנית כאמור עודדה קבוצות פחות חזקות, שגם השקיעו כהשקעה בסיסית סכומים נמוכים מאשר בקבוצת הביקורת, ואלה צפויות להיפגע יותר ממצבי מיתון.

יש הטוענים כי תכניות לעידוד הקמת עסקים קטנים למובטלים גורמות נזק למשתתפים בהן בכך שחן מפתות אותם ללכת בדרך שלא יוכלו להצליח בה ושיפסידו בה גם את חסכוניותיהם, נוסף על בזבוז כספי ציבור. לעומת זאת יש הטוענים, שאפילו עבודה כזו עדיפה על פני בטלה, שבה נשחקים כישורי העבודה והכבוד העצמי של המובטל. יש גם הרואים בעצם ההתנסות

בהקמת עסק ניסיון חשוב, גם אם נכשל, משום שלפחות חלק מהנכשלים המתמידים בדרך זו מצליחים אם לא בניסיון הראשון אז לאחר מכן (ואמנם נמצא, גם בניסוי זה, שמי שהיו להם עסקים בעבר הצליחו יותר).

לגבי התכנית שתוארה לעיל יש לציין כי סך ההשקעה בניסוי ובתכנית הנדונים היתה קטנה למדי: למשתתפים ניתן קורס (שהיו זכאים לו גם כמובטלים) ומשך תשלום "מענק היזמות" היה ארוך בסך הכול בעד 3-4 חודשים ממשך תשלום דמי אבטלה מקסימלי.

ייתכן שהשיקול להשתמש בשירותים הקיימים בקהילה – שירותי האגף להכשרה מקצועית ושירותי המט"י - היה מוטעה, ותכנית שתכלול שירותים שיותאמו במיוחד לצורכי המשתמשים בה אולי תהיה יקרה קצת יותר אך תשיג הישגים טובים יותר, על ידי כך שכל משתתף ילווה ברציפות בידי חונך, מתחילת התכנית ועד סופה. השימוש בשירותים קיימים הוא כמובן חסכוני, אולם נראה שהוא גרם לכך שהמעבר משירות לשירות (מחקורס להנחיה) לא קרה, והמשתתפים נפלו בין הכיסאות.

לסיכום ניתן לומר כי שיעור ההיענות הראשונית וכן העובדה כי לפחות במידה מסוימת המובטלים החזקים פחות נעזרו בתכנית, אלה נותנים יסוד להאמין כי בין המגוון הגדול של תכניות עידוד תעסוקה ראוי לשבץ גם תכנית מהסוג האמור.

תעסוקה עצמאית אינה מתאימה לכל עובד, ובוודאי שבין המובטלים שהינם על פי הגדרה שכירים, לא רבים מתאימים לסוג זה של חזרה לעבודה. אולם למי שמתאימים ורוצים בכך, דרך זו יכולה, עם עזרה מתאימה, להוות פתרון בתוך מכלול רחב ומגוון של פתרונות אחרים. ערכו של פתרון זה בולט גם משום שנוסף על השתלבות בעבודה עצמאית של המובטלים עצמם, עסקיהם יצרו עוד משרות, שבהם השתלבו עובדים נוספים. אולם יש לתת את הדעת לכך, שהתכנית לא הצליחה בישום שירותי הליווי והחונכות שלהם נזקקו, כנראה מקימי עסקים, שכאמור לעיל – בהתאם למטרת התכנית היו ביניהם לא מעטים שהשתייכו לקבוצות היותר חלשות בקרב המובטלים, שהינם בכללם קבוצה פחות חזקה בשוק העבודה. על כן, יש לבדוק באיזו מידה ניתן לשפר את מערך התכנית באמצעות השקעת גדולה יותר, ואולי אף לחייב השתתפות בהדרכה, וקבלת חונכות וליווי בתקופת הקמת העסק. רק לאחר בדיקה כזו יהיה אפשר לחסיק מסקנות ברורות לגבי כדאיות הפעלת תכנית כזו לכלל הזכאים לדמי אבטלה.

## נספחים

## נספח 1

### הדגימה, הראיונות והניפוח

#### ריאיון אחרון

#### כשנתיים לאחר ההזמנה ליום עיון

#### הדגימה ואיסוף הנתונים

הניסוי בוצע ב-3 מחזורים. בכל מחזור נלקחו כלל תובעי דמי אבטלה בחודש נתון כקבוצת הניסוי. כלל מי שתבעו דמי אבטלה בחודש סמוך נלקחו כקבוצת ביקורת. זאת כדי לבדוק את השפעת התכנית תוך ניכוי השפעת "ההשקעה המיותרת", כלומר מי שהיו מקימים עסק גם ללא התכנית.

בסך הכול היו בקבוצת הניסוי (בכל שלושת המחזורים) 2697 איש ובקבוצת הביקורת 3256 איש.

הזמנות ליום העיון נשלחו לכלל קבוצת הניסוי. 311 הגיעו לימי העיון ו-86 החלו ללמוד בקורסים.

במהלך תקופת הניסוי משתתפי יום העיון רואיינו פעם אחת ומשתתפי הקורס רואיינו 4 פעמים (ראה מבנה התכנית לעיל).

לגבי כלל קבוצות הניסוי והביקורת, התקבלו נתוני בסיס משאלון התביעה לדמי אבטלה. נתונים לגבי המצב לאחר הניסוי התקבלו משאלון שיועד לכלל השייכים לקבוצת הניסוי והביקורת (שאלון זה היווה גם את השאלון החמישי והאחרון לגבי מי שהשתתפו בתכנית).

במועד הריאיון האחרון של המחזור הראשון נעשה ניסיון לשלוח את השאלון לכל השייכים לקבוצות הניסוי והביקורת בזנאך: אך גם לאחר שתי תזכורות הגיעו 37% מהשאלונים בלבד. לכן הוחלט לבצע את הריאיונות בטלפון, למדגם מקרב קבוצות הניסוי והביקורת. מדגם הניסוי כלל את כל מי שהשתתפו ביום העיון ובקורס ומדגם מהיתר. מדגם הביקורת כלל מדגם מכלל הקבוצה.

בסך הכול נדגמו בכלל קבוצות הניסוי והביקורת 3,475 איש מתוך 5,953 (58%). מתוכם התקבלו נתונים מ-2761 איש (79.3%).



גם במחזור השלישי נעשה תחילה ניסיון להשיג נתונים בדואר. מי שלא השיבו רואיינו בטלפון. יש להדגיש, כי מקרב מי שענו בדואר השתתפו בעיבודים רק מי שנבחרו (מקרית) למדגם, שהוצא מהסך הכול.

#### המשתתפים לפי ביצוע ריאיון ומחזור

מחזור 3	מחזור 2	מחזור 1	סך הכל	
2,658	1,732	1,563	5,953	סך הכל אוכלוסייה
1,092	1,047	1,341	3,480	נדגמו
41.1	60.5	85.8	58.5	% נדגמו
136	-	416	552	השיבו בדואר
729	830	650	2,209	רואיינו בטלפון
865	830	1,066	2,761	סך הכול רואיינו
79.2	79.3	79.5	79.3	% רואיינו מנדגמו
31	12	49	92	סירבו
196	205	226	627	לא אותרו

אף שהמדגמים מקבוצות הניסוי והביקורת נבחרו באקראי, נמצאו כמה הבדלים בתכונותיהם: הגיל הממוצע היה גבוה קצת יותר בקבוצת הניסוי (38 לעומת 37 בהתאמה). אחוז הגברים היה גבוה יותר (51% לעומת 46% בהתאמה) ואחוז האקדמאים היה גבוה יותר (24% לעומת 22% בהתאמה). הסיבות לתבדלים אלה נעוצות, יש לחניח, בהבדלים עונתיים, ענפיים או מקומיים בקרב המפוטרים בחודשים שנבחרו לקבוצות הניסוי והביקורת.

מלבד הבדלים אלה, נוצרו הבדלים נוספים בתכונות המשתתפים בקבוצות הניסוי והביקורת עקב הנפל בריאיונות.

גורם שלישי להבדלים בייצוג בקבוצות הניסוי והביקורת נבע מכך, שכלל המשתתפים ביום העיון ובקורס רואינו. אלה בוודאי אינם קבוצה מקרית.

כדי לטפל בשלושת גורמי עיוות אלה, נופחו הנתונים שהתקבלו, תוך תיקון כל גורם מן השלושה שהוזכרו, כך שבנתונים המנופחים הושוו התכונות הדמוגרפיות שהוזכרו לעיל בקבוצות הניסוי והביקורת.

## נספח 2

### סיכום מצב העבודה של משתתפי הניסוי במועדי החקירה השונים

86	התחילו קורס
84	סיימו קורס
80	התחילו לקבל מענק יזמות
22	פרשו בתקופת מענק יזמות
58	סיימו תקופת מענק יזמות

במועד סיום המעקב	במועד סיום תקופת מענק יזמות	
<sup>1</sup> 18	<sup>1</sup> 27	עבדו בעסקיהם
1	10	עבדו על הקמת עסק
32	27	עבדו כשכירים
29	15	לא עבדו
6	7	לא ידוע
86	86	סך הכל

<sup>1</sup> 5 שדיווחו במועד סיום תקופת מענק היזמות שהקימו עסק לא דיווחו על כך במועד סיום המעקב. לעומת זאת 6 דיווחו שהקימו עסק לאחר סיום תקופת מענק היזמות. כלומר 18 שרדו מתוך 28 עסקים שדיווח על הקמתם במועד סיום המעקב.

## בבליוגרפיה

1. ז. ברודט, מ. יוסטמן, מ. תובל – "מדיניות תעשייתית טכנולוגית לישראל", מכון ירושלים לחקר ישראל, 1990.
2. ד. גורדון א. טולידנו – "העסק הזעיר – עצמאים במוסד לביטוח לאומי". המוסד לביטוח לאומי סקר מס' 139, 1996.
3. א. גלין – "מפעלים קטנים: הצד השני של המטבע". נייר דיון מס' 1-98. המרכז לפיתוח ע"ש פנחס ספיר אוניברסיטת ת"א, 1998.
4. "יחידות לפיתוח כלכלי – מחקר הערכה", הסוכנות היחודית, המחלקה לפיתוח והתיישבות, 1994.
5. מ. יוסטמן – "התחדשות וצמיחה במגזר העסקי", מכון ירושלים לחקר ישראל, 1994.
6. ע. רוזין – "שונות מרחבית במאפייני מגזר העצמאים בישראל", אופקים בגיאוגרפיה, 28-29, תשמ"ט.
7. ד. שוורץ, נ. זינגר, י. וולף – "עידוד יזמות עסקית בקרב עולים מחבר העמים". המרכז ללימודי הפיתוח, 1993.
8. J. M., Benus, T. R. Johnson, M. Wood, N. Grover, T. Shen, Final impact analysis of the Washington State and Massachusetts, UI Self-employed Demonstrations. ABT Asso, Inc. 1994.
9. Employment outlook, ch. 3, "Job gains and job losses in firms", OECD 1994.
10. Fostering entrepreneurship, OECD, 1998.
11. M. Lerner, Y. Hendeles, New entrepreneurs and entrepreneurial aspirations among immigrants from the former USSR in Israel: Memo, 1993.
12. Lerner, Y. Avrahami. Global Entrepreneurship Monitor, Israel Executive Report, Tel Aviv University, 1999.
13. M. E. Manser and G. Picot, The role of self-employment in US and Canadian job growth, MLR, US Dept. of Labor 4, 1999.
14. P.D. Reynolds. M. Hay. S. M. Camp, Global Entrepreneurship Monitor, Executive Report 1999, Kauffman Center, 1999.
15. The OECD Jobs Study, OECD, 1994.
16. The OECD jobs strategy. Enhancing the effectiveness of active labour market policies, OECD, 1996.
17. N. Tremlett, The business start-up scheme, SCPR, 1993.

18. R. Whitley, "The revival of small businesses in Europe", in: B. Berger, The Culture of Entrepreneurship, ICS Press, 1991.
19. M.A Wyrsh,., S.A Wandner,., New forms of activity for the unemployed and measures to assist the creation of self-employment, ISSA, 1992.

muvtalim

---

ניתן להזמין פרסומים במוסד לביטוח לאומי, מינהל המחקר והתכנון,  
שד' ויצמן 13, ירושלים 91909, טל. (02)6709579