
יזמויות / Jewish and Arab Initiative Development in the Northern Rural Periphery /
בכפרים יהודים וערבים בפריפריה הצפונית של ישראל

Author(s): שמואל שמאי, שרה ארנון, זאב גרינברג, יצחק שניל / Shmuel Shamai, Sara Arnon, Zeev Greenberg and Izhak Schnell

Source: *סוגיות חברתיות בישראל*, חורף 2015 / תשע"ה, חוברת / *Social Issues in Israel*,
חורף 2015 / תשע"ה, pp. 176-206

Published by: המרכז האוניברסיטאי אריאל / Ariel University Center

Stable URL: <https://www.jstor.org/stable/24307926>

JSTOR is a not-for-profit service that helps scholars, researchers, and students discover, use, and build upon a wide range of content in a trusted digital archive. We use information technology and tools to increase productivity and facilitate new forms of scholarship. For more information about JSTOR, please contact support@jstor.org.

Your use of the JSTOR archive indicates your acceptance of the Terms & Conditions of Use, available at <https://about.jstor.org/terms>



JSTOR

is collaborating with JSTOR to digitize, preserve and extend access to *סוגיות חברתיות בישראל* / *Social Issues in Israel*

יזמויות בכפרים יהודים וערבים בפריפריה הצפונית של ישראל

4 שמואל שמאי^{1,2}, שרה ארנון^{1,2}, זאב גרינברג¹ ויצחק שניל³

מחקר זה נתמך על ידי משרד המדע, הטכנולוגיה והחלל

תקציר

שינויי התעסוקה בקרב חקלאים ביישובים הכפריים יוצרים בקרבם תופעה של יוזמות חדשות המיועדות ליצור פרנסה במציאות הכלכלית החדשה.

מטרת המחקר הנוכחי היא לבחון את מאפייני היזמות הכלכלית של כפריים יהודים וערבים בפריפריה הצפונית של ישראל, בהתייחס למידת הניצול של משאבים, תשתיות והון אנושי הקיימים ביישובים אלה. המחקר נערך בקרב 268 יזמים - 72% מהם יהודים ו-28% ערבים. מהממצאים עולה כי רוב היזמויות המתקיימות בפריפריה הצפונית הן פריפריאליות גם במהותן, לא רק בשל מיקומן. מדובר בדרך כלל ביזמויות קטנות מבחינת היקפן ומספר העוסקים בהן, ורובן יזמויות משפחתיות המתקיימות ביישוב המגורים, לעיתים אף בביתו או בחצרו של היזם. מבחינת הכשרת היזמים עולה שרמת ההשכלה של היהודים שבהם עולה באופן מובהק על זו של הערבים. ליזמים היהודים יש יותר הכשרה ניהולית והם חיים ביישובים ובאזורים שרמתם החברתית-כלכלית גבוהה מזו של יישובי היזמים הערבים. גם רמת ההערכה של היזם את יזמותו ואת ייחודיותה נמצאה גבוהה אצל היהודים לעומת הערבים, אך היזמים הערבים ציינו כי הם חשים יותר את מגבלות הפריפריה והמקום.

גם בתחום החוזק הכלכלי הצביעו היזמויות בסקטור היהודי על כח רב יותר: יותר משרות, יותר שותפים עסקיים ויותר מייזמות אחת ליזם. למרות שהיזמים היהודים והערבים מייחסים חשיבות דומה ורבה לסיוע המשפחתי, הרי שחשיבות המשאב המשפחתי ובעיקר החמולתי בקרב הערבים רבה יותר מאשר בקרב היהודים, בהיותו המשאב העיקרי שעליו הם נשענים. היזמים היהודים מציינים יותר כי הם נתמכים על-ידי סיוע ממסדי, מאשר היזמים הערבים החשים שאינם מקבלים סיוע זה.

מילות מפתח: יזמות כלכלית, גליל, פריפריה, יהודים ערבים

חברות

המחקר עוסק בעסקים קטנים, שיש להם באופן כללי - ובעיקר באזורי-השוליים - חשיבות בהתפתחות הכלכלית וברוחה החברתית. הם בדרך כלל גמישים, דינמיים, חדשנים ובעלי יכולת תגובה מהירה וכושר הסתגלות גבוה יחסית לביקוש המשתנה של השווקים, ולפיכך יש להם פוטנציאל של הגברת התחרותיות ויצירת חלוקה שוויונית יותר של הכנסות (צדיק, 2007 א'). והנה - למרות חשיבותם הרבה למשק (Anderson, 2000; Benneworth, 2004) - רק מחקרים בודדים התמקדו עד היום בתפקיד היזמויות הקטנות בגידול הכלכלי של אזורי שוליים, ובהבנת המאפיינים הייחודיים שלהן (Meccheri & Pelloni, 2006).

הפריפריה הישראלית מורכבת בעיקר מערים חדשות שקלטו תהליכי יצור סטנדרטים מהגלעין, מיישובים חקלאיים שעיקר פרנסתם היה בעבר על חקלאות, ומיישובים ערביים העוברים מזה שנים תהליכי עיור (מאיר-ברודניץ, 1983; סופר ואחרים, 1995). תכניות המתאר של ישראל מגדירות את אזורי השוליים, כולל אזורי השוליים הצפוניים, כ"אזורים פתוחים" ולא כ"מרחבים מעוררים". כלומר - מבחינה כלכלית הם לא תוכננו לנשיאת טכנולוגיות מתקדמות, אלא כאזורי חקלאות, בילוי, נופש ותיירות. ואכן - מצאנו שגם היזמויות הקמות בהם תואמות הגדרה זו.

המחקר הנוכחי מתמקד ביישובים כפריים יהודים וערבים בפריפריה הצפונית של ישראל. יישובים אלה שינו את אופיים ואת מקורות הפרנסה של תושביהם בשל השינויים שחלו בעשרות השנים האחרונות בתהליכי הייצור והשיווק בחקלאות, ובגלל פעילותם של תאגידים בינלאומיים בתהליכים אלה (Ceccato & Persson, 2002). כניסתם של מיכון, זנים חדשים ופיתוחים נוספים של תוצרת חקלאית הביאה לשינויים ארגוניים שעיקרם צמצום השטחים המעובדים, ירידה במספר המועסקים בחקלאות, הקמת תאגידים לגידול ושיווק, הקטנת החקלאות המסורתית-היסטורית ופניה של החקלאים לעיסוקים ומשלחי יד חדשים (Sofer, 2004). כפי שקורה בכל העולם - גם בישראל הדבר משנה את המבנה הארגוני של הכפר, את מערך רשתות העבודה החקלאיות במדינה ואת יחסי הכפר עם סביבתו (Ben-Dror & Sofer, 2010; Mindy & Bruce, 2004), וגורם לשינויים מרחיקי לכת באוכלוסייה הכפרית והחקלאית. מחקרים מלמדים כי לצד עזיבת החקלאות כעיסוק מרכזי, תהליכי היוממות וכניסת עיסוקים עירוניים לכפר - מתקיימת גם תופעה של יזמויות עסקיות של משפחות ויחידים, במטרה להרחיב את אפשרויות הפרנסה תוך ניצול היתרונות היחסיים של הכפר (Birley, 2001; Buhails & Cooper, 1998; Getz & Carlsen, 2000). המשבר הכלכלי שפגע בחקלאות בשנות השמונים קידם תהליכי שינוי במשלחי היד של החקלאים, והאיץ התארגנויות חדשות ביישובים חקלאיים בישראל (גרוסמן, 1993; גרינברג,

2013; Sofer, 2004; Sofer, 2001). פרנסת המשפחה ביישוב החקלאי הולכת והופכת לרב-ממדית, ומשלבת עיסוק בחקלאות עם פיתוח ענפים נוספים בתחומים אחרים. לנוכח מיעוט ההזדמנויות לתעסוקה בפריפריה - יזמות היא אחד מערוצי ההתפתחות הפתוחים בפני מי שמחפשים הזדמנויות מחוץ לחקלאות. מבחינה זאת מתמודדים יישובים כפריים יהודים וערבים בפריפריה עם בעיות דומות, אך הערבים סובלים גם מאפליה על רקע לאומי-אתני. הפערים בין היישובים הערבים ליהודים בולטים במיוחד כשבוחנים את המדד החברתי-כלכלי של הרשויות המקומיות מ-2008: בשלוש הדרגות הנמוכות 76 מתוך 83 היישובים הם ערבים (92%), ובחמש הדרגות העליונות (מ-6 עד 10) אין אף יישוב ערבי כ-91 היישובים הכלולים בהן (למ"ס, 2014). מקורם של פערים אלה בענפי התעסוקה שבהם מרוכזים ערביי ישראל: אטרש (1995) מציין כי חלקם של הערבים בישראל בענפים מוטי אבטלה (45%) גדול לעומת מספר היהודים המועסקים בהם (21%). גם לעובדה שהחברה הערבית היא מסורתית ומשמרת הבדלים מגדריים שמקורם תרבותי יש השפעה על שוק התעסוקה והפרנסה בה. מספר הנשים הערביות המועסקות נמוך מאוד בהשוואה לזה של החברה היהודית, מה שמשפיע על פערי ההכנסה בין שתי הקבוצות (רמסיס, 2010). בנוסף לכך - הכלכלה הערבית מסוגרת ומופרדת מהתעשייה הישראלית, וגם עובדה זו משפיעה על ההבדלים בין שתי החברות (חמאסי, 2012).

המחקר מתמקד בשייך לאומי ובהתייחסות למשאבים, תשתיות והון אנושי ביישובים יהודים וערבים, ומטרתו לבחון את מאפייני היזמות הכלכלית של הכפריים בני שני הלאומים בפריפריה הצפונית של ישראל. לשם כך הוא ימפה את תחומי העיסוק השונים, יאפיין אותם ויבחן את ההבדלים שבין המגזרים השונים בפיתוח יזמויות.

תהליכי שינוי ביישובים כפריים

שנות השמונים אופיינו כשנות משבר בחקלאות מסיבות אחדות: הסכמי שכר בינלאומיים שפתחו את שוק הפירות והירקות לתחרות עם תוצרת מיובאת (גבאי ואחרים, 1993; Del Sarto, 2011), העלאת מחירי המים לחקלאים (קמחי, 2006) וכניסתם של תהליכי מיכון ומחשוב צמצמו את הצורך בידים עובדות (Davidivich, Heilburn & Polvin, 2009); אפלטון וסופר, 2008). למשבר היו השלכות דמוגרפיות - כמו עזיבת צעירים את היישובים החקלאיים, ומרחבויות - כמו צמצום שטחים, ייבוש ענפים עתירי השקיה והסבת מבנים מחקלאות למסחר והשכרה (בר-אל ובנטולילה, 1988; שרמן וקידר, 1993; גרינברג, 2013). היו לו גם השלכות תפקודיות של שינוי משלח היד של החקלאים, וברבים מהמשקים המשפחתיים החלה תופעה של יוממות (גרומן, 1993; Sofer, 2001; Kimhi &

(Rapaport, 2004). כיום - החקלאות אינה עוד הענף העיקרי שעליו מתבסס המשק, ונוספו לה מרכיבי פרנסה אחרים שאינם חקלאיים.

אפלבום (1998) וגרוסמן (1993) סבורים כי המשבר בחקלאות מלמד על בעיה מבנית של היישובים הכפריים והתאגידים החקלאיים, על היעדר הלימה בין צרכי המשק החקלאי לצרכי הקהילה, ועל אי-התאמה של מבנה הכפר החקלאי לתנאי השוק החדשים. מחקרן של חרובי, אגר וקראוס (1990) מלמד על התפתחות אבטלה סמויה ביישובים חקלאיים, בעיקר בקרב נשים, וגרוסמן הדגיש (1993) כי המשקים החקלאיים הקטנים הם הנפגעים העיקריים מהמשבר בחקלאות.

שרמן, וקידר (1993) היו הראשונים לבחון את התפתחותם של עסקים לא-חקלאיים במושבים בארץ. הם מצאו בכל המושבים שדגמו התפתחות של עסקים כאלה, אך הבחינו בהבדלים בהתפתחותם, במספרם ובמגוונם, בעיקר בשל מיקום היישוב וריחוקו מהעיר הגדולה. ממצאיהם לימדו כי רבים מהעסקים הלא-חקלאיים במושבים התבססו על שינוי יעוד של קרקע ומבנים קיימים לטובת שטחי אכסון, מחסנים וממכר.

ניתן להבחין, אם כן, כי השינויים המבניים והארגוניים החלים ביישובים החקלאיים בארץ קשורים בעיקר לתהליכי הייצור, השיווק והעיבוד החקלאי, וכי הם גורמים לשינויים תפקודיים המתבטאים בשינוי פני היישוב, בחדירת אוכלוסיות חדשות ובאימוץ עיסוקים חדשים והתמחויות לא-מוכרות (Murphy & Watson, 1995). אחת מתוצאותיהם היא פיתוח חשיבה יזמית בתחומי הפרנסה והגדלת הכנסות המשק המשפחתי, כשבחלק מהמקרים מבקשים היזמים לפתח במשק החקלאי מקורות תעסוקה נוספים וחדשים כדי להופכו לרלוונטי בעבור הצעירים שאינם מעוניינים לעסוק בחקלאות (גימון, גרינברג וביטון, 2013).

יזמות, אם כך, היא אחד מערוצי ההתפתחות של תעסוקות חלופיות לחקלאות לנוכח מיעוט ההזדמנויות לתעסוקה בפריפריה, ופיתוח ענפים ומשלחי יד חדשים הוא בדרך כלל תולדה של יוזמה מקומית וניצול היתרון היחסי של המשאבים הייחודיים והשפע המרחבי (פלזנשטיין ורזין, 1993). מאחר שהשינויים המבניים בחקלאות וביישובים חקלאיים הם תופעה מוכרת באזורים רבים בעולם (פלזנשטיין ושוורץ, 1996; Sofer, 1974; Connel, 2001), גם היזמות הולכת ומתגברת ומקדמת, כאמור, פיתוח והתאמה של היישובים הכפריים לכלכלה המשתנה.

השינויים במרחב הכפרי והכלכלה הגלובלית

אחד הגורמים שהשפיעו על תהליכי השינוי במרחב הכפרי קשור למאפייני הכלכלה הגלובלית, המתבססת על פיתוח מחשוב ותקשוב ועל יכולת להעברת מידע והון באמצעות טכנולוגיות מתקדמות. הכלכלה הגלובלית מאופיינת בפיתוח ידע ותעשייה מבוססת ידע (High Tec), ובפיתוח מרכזי מסחר בין-לאומיים, העברת הון בין-לאומי והקמת תאגידים כלכליים וחברות בינלאומיות. כל אלה פועלים בעיקר בכמה עשרות ערים מרכזיות המכונות "ערי עולם", והמקיימות ביניהן מערך קשרים הדוק תוך ניצול היתרון הייחודי של כל אחת מהן לקידום יכולת העמידה בשוק תחרותי. אחד ממאפייני הכלכלה הגלובלית הזו הוא קידום פעילות כלכלית חובקת עולם על חשבון התפתחותם של אזורי פריפריה (קיפניס, 2009), אך יש גם מחקרים המראים כי לכלכלה הגלובלית יש משמעות בקידום יזמות מקומית באזורים כפריים (Getz & Carlsen, 2004; גרינברג, 2013; גימון, גרינברג וביטון, 2013).

יזמים ויזמות ככלי לפיתוח כלכלי

בהגדרה יזמות כלולים שני סוגי יזמויות: הראשונה עיקרה שינוי דינמי של תהליכי ייצור ופיתוח, והיא נשענת על הקיים ומאופיינת בתהליכי חשיבה ובניסיונות לשיפור ולעדכון תמדיים בפיתוח וייצור של מוצרים או תהליכים. דוגמה ליזמות כזו היא פיתוח של חדשנות בתהליכי ייצור או בממשקי פעילות בין גופים שונים במרחב היצרני. היזמות השנייה היא היזמות פורצת דרך, זו המכונה "בריאת יש מאין". שומפטר מגדיר יזם מסוג זה כפורץ דרך, הרואה במרחב שבו הוא פועל שדה של הזדמנויות ויצירה מחדש. היוזמה והחדשנות של היזם "הבורא יש מאין" מקורן בחשיבה יצירתית ושוברת מוסכמות, המאפשרת לו ליצור ולברוא תהליכי ייצור או מוצרים שלא היו קיימים בעבר. יזם זה מאופיין כלוקח סיכונים, משום שיוזמתו מאלצת אותו להשקיע ולפעול בתנאי אי-ודאות תוך סיכון ההון שהשקיע. מאידך גיסא תורם יזם זה לקידום המערכת הכלכלית, בערערו את המבנה הישן והמוכר וביצרו פתח לחידושים צרכניים. שני טיפוסים היזמים עוסקים בקידום ובפיתוח של חדשנות, אך בעוד שהראשון מצוי בארגון ועוסק מתוכו בשיפור ובשדרוג תהליכים הקיימים בו לקידום התייעלות, מהירות ואיכות, עוסק היזם מהסוג השני בבלתי מוכר, ומכאן חשיפתו לסיכונים רבים יותר.

מחקרים אמפיריים רבים עסקו בתפקידם של עסקים קטנים בכלכלה האזורית והארצית (Benzing, Hung & Orhan, 2009). ממצאיהם מלמדים על חלקם של העסקים הקטנים בתוצר הלאומי הגולמי (תל"ג), על משמעותם בפיתוח הכלכלה האזורית ועל השפעתם על יצירת מקומות תעסוקה חדשים במרחב שבו הם פועלים. מחקרים מראים כי למרחב

ולמאפייניו יש השפעה על מגוון ההזדמנויות וההניעה (מוטיבציה) של היזם לפתוח עסק קטן (Getz & Carlsen, 2004; Marlow & Strange, 1994).

גורם חשוב נוסף הקשור בהון האנושי הוא השכלת היזם. נמצא כי השכלה גבוהה משפיעה על עמדות וכוונות כלפי יזמות עתידית ועל תחושת המסוגלות של היזם, ומקדמת הניעה להצלחה עתידית והתכוונות לפיתוח ולחדשנות (Chen, Greene & Crick, 1998). מחקרים אחרים דנו בהשפעת השכלה גבוהה על מיומנויות היזם, התורמות להצלחה בהקמת עסק. זהאו, סילברט והילס הגדירו את המונח "יעילות עצמית", וטענו כי יזם בעל השכלה גבוהה נחשף לאימון, לתרגול ולחוויה של הצלחה, והופך למיומן בפתרון בעיות. עוד ציינו כי יזמים בעלי השכלה גבוהה נמצאו בעלי יעילות עצמית גבוהה מזו של יזמים שלא רכשו השכלה גבוהה, ומבין אלה שלמדו - אצל מי שהתמחו ביזמות נמצאו ערכי יעילות עצמית גבוהים אף יותר. (Zhao, Seibert & Hills, 2005). גימון ולוי מציעים מודל תיאורטי המלמד על השפעת ההשכלה הגבוהה של היזם על יכולתו לגייס הון חיצוני להקמת עסק. לטענתם - השכלת היזם היא אחד מהמשתנים הברורים המקדמים החלטה של בעלי הון להשקיע ביזמות חדשה, משום שיזם משכיל מעורר במשקיעים פוטנציאליים תחושת ביטחון. הון זה שהיזם מגייס לרשות היזמות מאפשר לו לשכור שירותי מומחים ובעלי מקצוע מיומנים יותר, המגדילים את סיכויי העסק החדש להצליח (Gimmon & Levie, 2010). מבדיקת הקשר בין השכלה לתעסוקה במגזר הערבי עולה בברור כי קיים מתאם חיובי חזק בין השכלה גבוהה לשיעורי ההשתתפות בכוח העבודה (שדמה, 2011).

ריבוי העסקים הקטנים והיזמות העסקיות הוא חלק ממאפייני עידן הכלכלה הגלובלית בישראל. יש אמנם אי-הסכמה ביחס למידת החידוש והסיכון שבפיתוח יזמות ועסקים קטנים בארץ, אך ברור שהם הפכו לגורם משמעותי ביצירת מקומות תעסוקה והכנסה באזורי שוליים (פלזנשטיין ושוורץ, 1996).

למרות זאת, וחרף החשיבות הרבה של העסקים הקטנים והבינוניים, יש בדרכם לא-מעט חסמים הנובעים מקוטנם. העיקריים שבהם הם היעדר נגישות לאשראי, עלויות הביורוקרטיה (כגון טיפול בקבלת רישיונות ועול חוקי המס), חוסר ידע ניהולי והשקעות לא-מספקות במחקר ופיתוח, בשיווק וביצוא. בנוסף סובלים עסקים קטנים מחוסר ביטחון תעסוקתי ומרגישות גבוהה לתקופות של מיתון וחירום, בגלל היעדר עתודות מימון (צדיק, 2007; הרשות לעסקים קטנים ובינוניים, 2006).

היבטים אתניים-לאומיים של יזמות

במקרה של הכפר הערבי, הפך הפיצול המואץ של הבעלות על הקרקע את החקלאות לרלוונטית-פחות לכלכלת היישובים, מעבר לשאר הגורמים הכלליים שצוינו לעיל. יזמויות לא-חקלאיות מאפיינות את היישובים הערבים מאז שנות השבעים, תחילה כחיקוי של יזמות מקומיות קטנות במגזר היהודי, ומאז שנות התשעים מתוך רצון להשתלב בכלכלה אזורית של השוליים היהודים והערבים (Schnell & Sofer, 2002; Schnell, Sofer, Beneson, 1999). מאמצים אלה לא נשאו פרי עד לראשית שנות האלפיים (סופר ושניל, 2007) - ומחקרם של שניל וסופר (2002) מלמד כי יזמים ערביים נחשפים לשני סוגים של מחסומים מבניים - האתניות והשוליות. עד למאורעות 2000 ציינו רוב היזמים הערבים שנסקרו, כי המחסום האתני מקשה על כניסתם לשווקים חדשים, אך מששווקים אלה נפתחו בפניהם הם לא הבחינו באפליה כל שהיא. לדעתם מדובר במחסום של אמינות, שאותו ניתן לפרוץ. ואכן - רוב היזמים הערבים הצליחו לבסס את תוצרתם ושירותיהם בשווקים יהודיים, וחלקם אף גיבש אוריינטציה חזקה לשווקים אלה, שהם רווחיים יותר (Schnell & Sofer 2002). השוליות התגלתה כחסם קשה יותר לפריצה. היזמים מצאו את עצמם שבויים במעגל של מחסור בהון, בקרקע זמינה ובתשתיות, לצד רווחיות נמוכה שלא אפשרה להם לגייס הון לפיתוח תשתיות והגדלת היצור. הם העידו כי כל איום שנוכחותם יצרה על היצרנים הגדולים במשק נתקל בלחצים פוליטיים להשלמה עם תנאי הסחר הלא-שוויוניים. בהקשר זה יש לציין כי לחצי המפעלים הגדולים אינם מופנים רק כלפי יזמים ערבים, אלא גם כלפי יזמים יהודיים המאיימים על אינטרסים מונופוליים (סופר ושניל, 2007).

חתודולוגיה

מחקר זה מתמקד בשאלת ההבדלים בין יזמויות של ערבים ויהודים, בתנאים פריפריאליים זהים. הוא נערך בקרב יזמים משני המגזרים, המתגוררים בגליל המזרחי והמערבי, כמפורט בטבלה מספר 1 להלן. במגזר היהודי נערך המדגם באמצעות דגימת שכבה מקרית לפי סוג היישוב (קיבוץ, מושב, יישוב קהילתי ומושבה), האזור (גליל מזרחי, גליל המזרחי, גליל מערבי) והמגזר. במגזר הערבי נערכה דגימת שכבה מקרית על פי האזור (גליל מזרחי וגליל מערבי) והמגזר. ההבדלים ייבחנו להלן לפי תחומי היזמות, מאפייני העסקים הקטנים, מאפייני היזמים, סוגי הסיוע הפורמלי והבלתי פורמלי שקיבלו ונקודות החוזקה והחולשה של עסקיהם.

בשלב הראשון נערך מיפוי רחב של היזמויות ביישובי המדגם היהודים (וכן בכל יישובי המועצות האזוריות במרחב הצפון), בהתבסס על פרסומים מקומיים וארציים בדפי מידע

ובאינטרנט ועל נתונים נוספים. נדגמו 2,708 יזמויות במדגם טלפוני מתוך רשימה שנבנתה. במיפוי של היזמויות כווננו הראיונות ליזמים קטנים, כלומר כאלה המעסיקים עד שבע משרות מלאות בעסק, אך היו כמה חריגות ממגבלה זו. תחומי השאלות שנכללו בשאלון היו אלה:

פרופיל עסקי של היזמות: בעלות על העסק; גודל היזמות ומיקומה; רשתות קשרים עסקיים; המרחב הגיאוגרפי שממנו מגיעים לקוחות, ספקים, המנהל ורואה החשבונות, הפרסומאי, איש השיווק, טכנאים, ספקי חומרי הגלם, הקניינים והעובדים. פרופיל היזם: ההון האנושי של היזם; הכשרתו המקצועית, הערכתו העצמית את רמת המומחיות המקצועית והניהולית שלו; ניסיון קודם ביזמות; סיוע פורמלי ובלתי פורמלי בניהול העסק; הערכת סיוע מהמשפחה, מהיישוב וממוסדות שונים. נושאים נוספים: שילוב בין היזמות למשפחה; הערכת היזמות; נקודות חוזקה וחולשה בהפעלת היזמות; הערכת הצלחת העסק כיום וצפי לעתיד.

טבלה 1. הרכב מדגם הסקר לפי מגזר ומגדר

מגדר	סה"כ	מגדר		מגדר	סה"כ
		נשים	גברים		
יהודים	1.20	105	87	ערבים	מגזר
	71.6%	39.2%	32.5%		
ערבים	0.09	6	70	יהודים	סה"כ
	28.4%	2.2%	26.1%		
סה"כ	0.71	111	157	ערבים	סה"כ
	100.0%	41.4%	58.6%		

בסה"כ רואיינו 268 יזמים, מהם 157 גברים (58.6%) ו-111 נשים (41.4%). הם כללו 192 יהודים (71.6%) ו-76 ערבים (28.4%). רק נשים ערביות מעטות השתתפו במחקר (שש בסך הכל, שהן 2.2% מכלל המשתתפים). בבחינת שיעור הנשים ביחס לגברים בולט ההבדל בין היהודים (55%) לערבים (8%). המרואיינים הערבים נחלקו באופן הבא: 43% נוצרים, 26% מוסלמים, 14% מוסלמים בדואים ו-16% דרוזים. חלוקה זו אינה מייצגת את החלוקה הפנימית של ערביי ישראל במדינה ובאזור הצפון, אך היא מוטה-פחות ביחס לבעלי העסקים במגזר הערבי.

נתוני המדגם

הפריסה הפריפריאלית של המרואיינים

כל המרואיינים הם תושבי הפריפריה הצפונית. 164 מהם (61.2%) מתגוררים באזור הגליל המזרחי, המסווג על ידי הלמ"ס בדרגת פריפריאליות 3 (מתוך 10). שאר 104 המרואיינים (38.8%) מתגוררים ביישובי הגליל המערבי, המסווג בדרגת פריפריאליות 4. חלוקה דומה קיימת בין המרואיינים היהודים והערבים: כ-70% מהמרואיינים בכל אזור הם יהודים וכ-30% מהם ערבים, בעוד ששיעור הערבים באזורים אלה הוא כ-50% מהאוכלוסייה. השוני בין המגזרים בשיעור היזמות, לצד העובדה שבמהלך איסוף הנתונים התגלה קושי בהשגת שיתוף פעולה עם חלק מהמרואיינים, בפרט במגזר הערבי - הם הסבר לפערים הללו בין מספר היזמים היהודים והערבים במדגם.

הפריסה המרחבית של המרואיינים לפי האזור וסוג היישוב

המרואיינים היהודיים כולם תושבי יישובים כפריים (עד 2,000 נפש לפי הלמ"ס) - מושבים ומושבים שיתופיים, קיבוצים ויישובים קהילתיים. רוב המרואיינים מהמגזר הערבי הם תושבי מועצות מקומיות בגודל של 2,000 עד 9,999 תושבים, ורק שניים מהיישובים שמהם באו הנסקרים הם חלק מהמועצה האזורית (היהודית ברובה) של אזורם.

הפרופיל העסקי של היזמות

הפרופיל העסקי מתאר - על סמך המיפוי והמחקר - מאפיינים שונים של היזמות כמו תחום העיסוק, הבעלות, גודל העסק ומיקומו.

תחומי היזמויות

פירוט היזמויות היה רחב ביותר והן רוכזו תחילה ב-26 קטגוריות (מורחב) ובהמשך ב-12 קטגוריות (מצומצם). נתוני המיפוי, המובאים לצד נתוני המחקר (בטבלה 2), משמשים קרוב טוב לכלל אוכלוסיית היזמויות באזור שבו נערך המחקר.

טבלה 2. התפלגות תחומי יזמויות - כללי

תחום היזמות		כולם - סקר				כולם - מיפוי			
		מורחב		מצומצם		מורחב		מצומצם	
	מורחב	מצומצם	N	%	N	%	N	%	
אירוח כפרי	צימרים	46	17.2	46	17.2	1035	38.2	1035	38.2
מסעדות ופאבים, שירותי אוכל	שירותי	29	10.8	39	14.5	151	5.6	237	8.8
	תיירות	10	3.7			86	3.2		
עיבוד תוצרת חקלאית - יין, דבש, שמן גבינות	תוצרי חקלאות	15	5.6	35	13.3	51	1.9	150	5.5
		8	3.0			30	1.1		
		12	4.5			69	2.5		
מכירה ישירה של תוצרת חקלאית									
חיות בית ותיירות סוסים									
טיפול ואבחון נפשי קונבנציונלי ואלטרנטיבי	טיפול נפש	17	6.3	17	6.3	173	6.4	173	6.4
שירותי יופי	שירותי יופי וגוף	14	5.2	26	9.7	70	2.6	168	6.2
		8	3.0			35	1.3		
		4	1.5			63	2.3		
ספא וטיפוח גופני									
התעמלות ומחול									
אירועי תרבות ובידור	אירועי תרבות, כתיבה ועריכה	5	1.9	10	3.7	69	2.5	148	5.5
		3	1.1			66	2.4		
		2	0.7			13	0.5		
מדיה, גרפיקה וצילום - עיצוב ועריכה תרגום ספרים וכתביה									
אמנות ואומנות שימושית - ייצור ומכירה	אומנות - ייצור ומכירה	24	9.0	26	9.7	210	7.8	222	8.2
		2	0.7			12	0.4		
ייצור אביזרים ומוצרים שונים									
ביגוד והנעלה - ייצור, עיצוב ומכירה	מכירות	3	1.1	14	5.2	36	1.3	77	2.8
		11	4.1			41	1.5		
מכירות שונות									

5.1	139	1.5	41	3.7	10	1.1	3	בנייה, נגרות ועיצוב	בנייה
		2.5	69			1.9	5		נגרות ומסגרות שימושית ואומנותית
		1.1	29			7.	2		עיצוב
3.9	106	2.3	61	7.4	20	6.7	18	שירותי משרד	שירותי משרד ונייהול מקצועיים
		1.7	45			7.	2		שירותים משרדיים טכניים
6.2	167	2.0	54	5.6	15	4.	1	שירותים ביתיים וטכניים	שירותי גינון, ניקיון ובית
		4.2	113			5.2	14		שירותים טכניים
3.2	86	3.2	86	3.8	10	3.8	10	שונות	שונות
100	2708	100	2708	100	268	100	268		סה"כ

מנתוני המחקר (ראו להלן טבלה 3) עולה שחמשת התחומים המובילים של יזמות עסקית קטנה בפריפריה הצפונית הם אירוח כפרי (צימרים), שירותי תיירות (מסעדנות וטיולים), תוצרי חקלאות (ייצור ומכירה של מזון חקלאי ותיירות בעלי חיים), שירותי יופי וטיפוח, וייצור ומכירה של אומנויות. תחומים אלה מובילים גם במיפוי הכולל. עובדה נוספת שמבליט המיפוי היא ההובלה של תחום האירוח הכפרי, וכן ניכר כי עיקר היזמויות בפריפריה הן מתחום העיסוקים והענפים הכלכליים ה"נמוכים" והביתיים, ובולטות בהיעדרן יזמויות מתחומי ההיטק.

ההתבוננות בנתוני היזמויות מראה הבדלים בכל חתך בין שתי הקבוצות.

טבלה 3. התפלגות תחומי יזמויות - לפי מגזר

מגזר				תחום יזמות מצומצם
ערבים		יהודים		
%	N	%	N	
3.9	3	22.4	43	צימרים
14.5	11	14.6	28	שירותי תיירות
5.2	4	16.2	31	תוצרי חקלאות
		8.9	17	טיפול נפש
9.2	7	9.9	19	שירותי יופי וגוף
5.2	4	3.1	6	אירועי תרבות, כתיבה ועריכה
2.6	2	12.5	24	אומנות - ייצור ומכירה
14.4	11	1.5	3	מכירות
10.5	8	1.0	2	בנייה, נגרות ועיצוב
3.9	3	7.8	15	שירותי משרד
17.1	13	1.5	3	שירותים ביתיים וטכניים
10.5	8	0.5	1	שונות
97	74	100	192	סה"כ

שני המגזרים במדגם - היהודי והערבי - דומים בשיעור היזמויות של שירותי תיירות (אצל הערבים הם כולם מתחום המסעדנות, אצל היהודים הם כוללים גם טיולים שונים), ושירותי יופי וטיפוח הגוף (במגזר הערבי הם כוללים קוסמטיקה בלבד). במגזר היהודי יש יותר יזמויות של צימרים, תוצרי חקלאות (בעיקר בתחום בעלי החיים ועיבוד תוצרת חקלאית), טיפולי נפש קונבנציונליים ואלטרנטיביים (תחום שאינו מיוצג כלל במגזר הערבי), ייצור ומכירה של אומנות ושירותי משרד. במגזר הערבי יש יותר יזמויות מתחומי המכירות, העריכה והכתיבה, הבנייה (בעיקר הנגרות) והשירותים הביתיים והטכניים (בפרט של גינון וניקיון).

המרואיינים נשאלו על הערכתם את ייחודיות העסק שלהם (על פי הסולם הבא: 0 = לא ייחודי, 1 = ייחודי מסוגו ביישוב, 2 = ייחודי מסוגו באזור, 3 = ייחודי מסוגו בארץ, 4 = ייחודי מסוגו בעולם). 37% מהם ציינו שאין לו כל ייחודיות, 29% אמרו שהוא ייחודי מסוגו ברמת היישוב ו-18% השיבו שהוא ייחודי ברמת האזור. 15% ציינו שהיזמות שלהם ייחודית מסוגה בקנה מידה ארצי ו-2 יזמים (1%) ציינו שהיא ייחודית מסוגה בעולם (האחד עוסק

בטיפול ובאבחון נפשי והשני באירוח כפרי). רמת ההערכה של היזמים היהודים נמצאה גבוהה מזו של הערבים: 63% מהיזמים הערבים תארו את העסק שלהם כחסר ייחודיות לעומת 27% מהיהודים, וממוצע ההערכה של רמת הייחודיות אצל היזמים היהודים היה 0.73 לעומת ממוצע של 0.37 בקרב הערבים (ההבדלים נמצאו מובהקים סטטיסטית לפי מבחן T, $p=0.000$).

בתשובה לשאלה פתוחה על ייחודיות העסק ציין חלק מהמראיינים ייחודיות ובלעדיות של השירות/מוצר שלהם ("רק אצלי יש אומנויות לחימה ואקרובטיקה בשילוב מוזיקה. הבאתי זאת לארץ עם המורה שלי ב-2007 וב-2008 קיבלתי ספורטאי מצטיין מהמדינה על ההצלחות. אני יחידה בארץ בזה"). חלק ציין את יעוד העסק לסוג מסוים של אוכלוסייה ("מארכת משפחות מציבור דתי עם ילדים. יוצרת תנאי כשרות כולל פלטת שבת לבישול עצמי"), ואחרים ציינו את רמת העסק מבחינת איכות המוצר או השירות, היחס האישי ללקוח והמקצועיות, וכן את ייחודיות הסביבה והטבע שבהם פועל העסק ואת יופיו והשלווה שהוא משרה. יזמים יהודים, אך יותר מכך יזמים ערבים הדגישו את הגוון המקומי הייחודי לעסק שלהם ("האוכל הביתי הדרוזי. מזון דרוזי אותנטי").

בנוסף לאלה נבדקה גם הראייה העתידית של העסק על פי צפי ההכנסות בעוד חמש שנים. 159 יזמים יהודים ו-53 יזמים ערבים ענו לשאלה זאת: 11.3% מהיהודים ו-15% מהערבים הסכימו עם האפשרות הפסימית שהעסק יצטמצם מאוד; 13.2% מהיהודים ו-11.3% מהערבים סברו שההכנסות יישארו כפי שהן כיום, ו-61.6% מהיהודים ו-59.6% מהערבים צפו שהמצב ישתפר.

קיום שותף עסקי

46 מראיינים (18%) ציינו את קיומו של שותף עסקי. נמצא הבדל סטטיסטי מובהק, לפי מבחן $T(p=0.040)$, בין בעלי השותפים מקרב בעלי היהודים (21%) לעומת הערבים (10%). בדיווח המילולי ציינו רבים שהשותף הוא קרוב משפחה מדרגה ראשונה או שנייה, או תושב אותו יישוב.

גודל היזמות ומספר היזמויות

86% מהמראיינים ציינו שבבעלותם יזמות אחת ו-12% ציינו בעלות על שתי יזמויות (ארבעה אנשים ציינו בעלות על שלוש יזמויות ושניים על ארבע). בדרך כלל מדובר ביזמויות הקשורות ביניהן (למשל חדרי אירוח ומסעדה; שילוב של צימרים, אזור חקלאי לקטיפה עצמי ותיירות חינוכית; או הפקת מוזיקה והוראת מוזיקה), או בשתי יזמויות שאחת

מהן מנוהלת על ידי האישה והשנייה על ידי בן זוגה (למשל חנות בגדים ויעוץ לניהול עסקי). הבעלות על יותר מיזמות אחת רווחת יותר בקרב היהודים (17%) מאשר בקרב הערבים (7.5%), וההבדל לגבי מספר היזמויות בין יהודים לערבים נמצא מובהק סטטיסטית לפי מבחן T ($p=0.019$).

מספר המשרות בעסק

המחקר כוון מראש ליזמויות קטנות, שהן הסוג הרווח במיוחד בפריפריה. ואכן - כשני שלישים מכלל היזמויות הן של משרה בודדת, כלומר היזם הוא מפעיל העסק היחיד. בטבלה 4 מוצג מספר המשרות המלאות המועסקות ביזמות.

טבלה 4. גודל היזמויות לפי מספר המשרות, לפי מגזר

מגזר		כולם	
ערבים	יהודים		
35	136	151	משרה 1
46.6%	62.0%	66.6%	
28.0	46	74	2-3 משרות
37.3%	24.6%	28.2%	
10	12	22	4-5 משרות
13.3%	6.4%	8.4%	
1	4	5	6-10 משרות
1.3%	2.1%	2.0%	
	4	4	11-12 משרות
	2.2%	1.6%	
	5	6	מעל 12 משרות
	2.6%	2.4%	
75	187	262	סה"כ
2.69	2.42	2.50	ממוצע
p=.686			מבחן T

לא נמצאו הבדלים בולטים בין יהודים וערבים לגבי גודל העסקים לפי מספר המשרות המלאות בהן. בקרב הערבים הנטייה היא למספר קטן יותר של משרות בודדות (47% לעומת 62% אצל היהודים), ולממוצע גדול יותר של מספר משרות רב (2.7 לעומת 2.4 אצל היהודים), אך לפחות יזמויות עם יותר משש משרות (1.3% בקרב הערבים לעומת 6.9% בקרב היהודים). הבדלים אלה לא נמצאו מובהקים סטטיסטית. רבים ציינו שמדובר לרוב בהעסקה עונתית.

גם כשמדובר ביזמות המעסיקה יותר ממשרה אחת, פעמים רבות זה הוא עסק משפחתי המעסיק כמה בני משפחה, לעיתים משלושה דורות שונים. הדבר ניכר יותר בקרב היזמים הערבים. אחד מהם ציין: "יש לנו חנויות תכשיטים וצורפות. אחת מהן כמעט שלא פעילה, אך בשתיים האחרות יש פעילות רבה של קנייה. האב התחיל את החנות ב-1988, הבן (המשיב) קיבל את החנויות. חלק מדור ההמשך עובר קורס תכשיטנות. רכש גם חנות ליד המרכז המסחרי בכרמיאל וכך חדר לשוק היהודי..."

מיקום היזמות

רוב היזמויות ממוקמות ביישוב המגורים (91%), ובנושא זה לא נמצא הבדל מובהק סטטיסטית בין יהודים (93%) לערבים (85.5%). יזמויות שאינן ביישוב המגורים ממוקמות לרוב בקרבתו - ביישוב גדול יותר או באזור תעשייה, כמו למשל תושב היישוב הקהילתי בני יהודה בגולן, המפעיל עסק של שירותי משרד וניהול בקיבוץ גשור הסמוך. מעניין דיווחם של שמונה יזמים ערבים (שישה מהם תושבי טובא-זנגריה, שהוא יישוב ערבי בודד באזור יהודי מובהק), על עסק שהם מנהלים ביישוב יהודי (למשל ערבי המנהל עסק לדלתות עץ בקצרין).

היות שרוב העסקים מתנהל, כאמור, ביישוב המגורים, העסק פועל לרוב בתחומי הבית (27%), בחצר (41%), במבנה משקי שהוסב לצרכי היזמות, ובעיקר במבנה שהוקם במיוחד (בפרט חדרי אירוח) או ברחבי יישוב המגורים (29%). פריסה זו דומה בקרב כל קבוצות ההשוואה. יש לציין שיזמים תושבי קיבוצים מופרטים מרבים לפעול במבני הקיבוץ שהתפנו (למשל חדר האוכל או משרד בבניין משרדים).

פרופיל היזם

פרופיל היזם מתאר הן את ההון האנושי שלו ושל אזור מגוריו והן את מאפייניו המקצועיים כיוזם. הגיל הממוצע של היזמים שנסקרו הוא 49, כשגילו הממוצע של היזם הערבי הוא 43 ושל היהודי 52 - פער מובהק לפי מבחן T ($P=0.000$). ייתכן שההבדל בגיל היזמים נעוץ

בהשפעת חסמים תרבותיים ו"אפלייתיים" על התקדמותם של ערבים המועסקים כשכירים (אטרש, 1995). נראה שמצבם של היזמים הערבים המסתמכים על משאבים משפחתיים, לצד שיעורי אבטלה ואי-תעסוקה גבוהים יותר מאשר בקרב היהודים, הם המקדמים פיתוח של יזמות ופתיחת עסק עצמאי בגיל צעיר יותר.

הון אנושי

ההבדלים ברמת ההשכלה של היזמים דומים לפערי ההשכלה בין יהודים לערבים באוכלוסייה הכללית: הממוצע הכללי של שנות ההשכלה הוא 14.5 (ס.ת. 3.3), כאשר 34% הם בעלי השכלה תיכונית, 31% למדו לימודי המשך לא-אקדמיים ו-35% הם בעלי תואר אקדמי. רמת ההשכלה של המרואיינים היהודים גבוהה באופן מובהק מזו של הערבים: ליזם היהודי יש בממוצע 15 שנות השכלה לעומת 13 אצל הערבים (הבדל מובהק במבחן $T(p=0.000)$, ו-36% מהיזמים היהודים הם בעלי תואר אקדמי לעומת 18.5% מהערבים. הדירוג החברתי-כלכלי של ה"למ"ס למועצות אזוריות ומקומיות מספק תמונה של ההון החברתי בסביבה שבה פועל היזם. רוב המרואיינים באים מיישובים שרמתם החברתית-כלכלית בינונית - דרגה 5 (מתוך 10). טווח הדירוג נע בין 2 ל-6, כשהחציון והשכיח (50% מהמדגם) הוא דרגה 4. עם זאת - נמצא פער במדד החברתי-כלכלי של קבוצות ההשוואה במחקר, לרעת הערבים: הממוצע של יישובי היהודים הוא ברמה של 5.1, לעומת 3.3 ביישובי הערבים.

סיוע פורמלי ובלתי פורמלי בניהול העסק - מהמשפחה, מהיישוב ומהמוסדות דיווחם של משתתפי המחקר על רמת הסיוע שהם מקבלים מגורמים שונים בסביבתם המשפחתית, היישובית, העסקית והמוסדית, חושף את רשתות התמיכה שלהם. סולם ליקרט בן חמש דרגות שימש לדירוג התשובות לשאלה "באיזו מידה תומכים הגורמים הבאים ביזמות העסקית שלך ומעודדים אותה?" (1 = בכלל לא; 2 = במידה מעטה; 3 = במידה בינונית; 4 = במידה רבה; 5 = תמיד).

טבלה 5 מציגה את ממוצעי התשובות ביחס לכל אחד מעשרה גורמי תמיכה, המסודרים בסדר יורד לפי הממוצע של כלל המרואיינים.

טבלה מספר 5. סיוע פורמלי ובלתי פורמלי לפי מגזר

מבחן T	ערבים			יהודים			כולם			גורם מסייע
	N	ממוצע	ס.ת.	N	ממוצע	ס.ת.	N	ממוצע	ס.ת.	
p										
	70	4.6	0.9	184	4.4	1.1	254	4.4	1.0	המשפחה שלך
***	62	4.5	1.0	181	3.7	1.5	243	3.9	1.4	המשפחה המורחבת שלך
	65	3.1	1.3	178	2.8	1.4	243	2.9	1.4	התושבים ביישוב שלך
	52	2.7	1.5	174	2.4	1.4	226	2.5	1.5	הנהלת היישוב שלך
***	63	1.2	0.7	173	1.9	1.2	236	1.7	1.2	מט"י האזורי
***	68	1.0	0.1	140	1.5	1.0	208	1.3	0.9	איגוד בעלי עסקים (בתחום העסק)
**	73	1.0	0.4	177	1.3	0.8	250	1.2	0.7	המחלקה לצמיחה כלכלית במוא"ז / מוע"מ
*	73	1.0	0.1	170	1.1	0.5	243	1.1	0.4	הרשות לעסקים קטנים
	73	1.0	0.4	177	1.1	0.4	250	1.1	0.4	המשרד לפיתוח הנגב והגליל
	73	1.0	0.4	175	1.0	0.1	248	1.0	0.2	משרד האוצר
*	74	2.0	0.39	186	2.2	0.56	260	2.1	.52	ממוצע כולל

הטבלה מחולקת לשלושה גורמי סיוע ליזמות: ברמה הראשונה נמצאות משפחתו הגרעינית של המשיב ומשפחתו המורחבת, שממוצע הערכת הסיוע שלהם הוא "במידה רבה" ומעלה (ממוצע 4.4 ו-3.9 בהתאמה). ברמה השנייה נכללים התושבים והנהלה של יישוב מגוריו של היזם, שמידת הסיוע הממוצעת שלהם מוערכת כגבוהה מ"מעטה" וקרובה ל"בינונית" (2.9 ו-2.5 בהתאמה). ברמה השלישית והנמוכה נכללים גורמי סיוע ממסדיים-ארגוניים ברמה האזורית והארצית - מט"י (מרכז לטיפוח יזמות) האזורי, איגוד בעלי עסקים (בתחום העסק), המחלקה לצמיחה כלכלית במועצה האזורית או המקומית, הרשות לעסקים קטנים,

המשרד לפיתוח הנגב והגליל ומשרד האוצר. רמת הסיוע מצד גורמים אלה מוערכת ברמה של מ"בכלל לא" ועד פחות מ"במידה מעטה" (ממוצע של 1 עד 1.7), והממוצע הכולל של הערכת הסיוע ליזם הוא ברמה של "במידה מעטה" (2.1).

תחושת הסיוע של היזם עומדת בקשר ישר למידת הקרבה האישית, ההיכרות והזיקה הישירה שלו לגורם המסייע, ובקשר הפוך למידת הפורמליות הארגונית שלו. היזם מקבל סיוע רגשי ומעשי מהמעגלים החברתיים הקרובים אליו ומהרשתות האנושיות המידיות שלו, ולעומת זאת הוא חש שאינו מקבל סיוע מהארגונים והמוסדות הפורמליים. מידה מעטה של עזרה הוא מקבל, להרגשתו, מהמוסדות שתפקידם לסייע ליזמויות באזורו (מט"י האזורי, האיגוד העסקי הרלבנטי והמחלקה לצמיחה כלכלית במועצה האזורית או המקומית), כשמגורמים ממשלתיים כלל-ארציים (הרשות לעסקים קטנים במשרד התמ"ת, המשרד לפיתוח הנגב והגליל ומשרד האוצר) הוא חש שאינו מקבל כל עזרה.

תשובותיהם המילוליות של המראיינים משקפות את השונות האישית שיש לחוויית הסיוע בקרבם. לדוגמה – תחושת הסיוע היישובי שונה מאוד בין היישובים השונים, שבחלקם אין כל עניין ציבורי ביזמות אישית של החברים, לעומת אחרים המסייעים להם מאוד: "לגבי הנהלת היישוב: לא רק שלא תומכת, אלא מפריעה" (תושב ביישוב קהילתי). ולעומתו: "הנהלת הקיבוץ מאד תומכת, אפילו נתנה מבנה לגלריה, הטכנאי מהמפעל (שבו נעזר העסק) מתקן את המכונה שאני משתמשת בה; הנהלת החשבונות בחינם..."

נראה כי מט"י האזורי הוא כתובת מוכרת לרבים במגזר היהודי, אך הדעות עליו שונות: "עזרו מאד, אך לא בגולן אלא ברעננה"; "כדי לקבל יעוץ (ממט"י קרית שמונה) נדרשת לשלם 50 ₪. ראיתי את זה כחוצפה ועזבתי"; "מט"י לא עודדו, ריפו ידיים, קיבלו כסף ולא עזרו!"; "קיבלתי ייעוץ מספק ממט"י טבריה [למרות שהמשיב הוא מהיישוב כנף שבגולן] גם בעבר וגם עכשיו"; "לא זקוקה למט"י, עובדת עם 'שתיל'; "ניסיתי להיעזר במט"י גולן, אבל לא הצלחתי כי אין לי מינוס בבנק"; "במט"י כרמיאל קבלתי הדרכה על ידי מדריכה ולא שלמתי הרבה"; "אני חשה אכזבה מפעילות מט"י".

ניתן לומר כי התחושה הכללית העולה מהתבטאויות המשיבים היא של אכזבה מרצון הרשויות השונות לסייע ליזמים ומיכולתן לעזור להם, וכן מהעלות הנדרשת של הסיוע: "מט"י, הרשות לעסקים קטנים, משרד האוצר – לא נותנים כספים לאף גורם", פסק אחד מהם. חלקם גם ציין את השינוי לרעה שחל לאורך זמן בסיוע המוסדי, עד שכיום הוא מצומצם ביותר.

אצל היזמים היהודים והערבים כאחד יש רמה כללית נמוכה של תחושת הסיוע ליזמות (ממוצע כולל של 2 עד 2.2), אך יש הבדלים במרכיבי תחושה זו בקרבם. היזמים הערבים

מקבלים סיוע רב יותר מהמשפחה המורחבת (ממוצע של 4.5 לעומת 3.7 בקרב היהודים, הבדל מובהק סטטיסטית לפי מבחן T ($p=0.000$), אך הערכת היזמים היהודים את יזמותם גבוהה יותר יחסית (אם כי נמוכה כשלעצמה). ביחס לסיוע מהמוסדות והארגונים הפורמליים (מט"י, איגוד בעלי העסקים והרשות לעסקים קטנים) - תחושת היזמים הערבים היא שאינם מקבלים כל סיוע מהגורמים הממשלתיים והאזוריים.

יזמים מהמגזר הערבי תיארו תגובות שונות שהם מקבלים בסביבתם החברתית. מצד אחד: "לגבי הנהלת היישוב: חשש מהתרבות המערבית", "חלק מהתושבים ביישוב לא תומכים בעיקר מסיבה דתית"; ומצד שני: "קודם התושבים צחקו על המקצוע, היום יש מחמאות". "יש מפרגנים ויש מקנאים". הדבר מציין כנראה את החריגות והשונות של תופעת היזמות העסקית בקרב חלקים מהמגזר הערבי.

השילוב בין היזמות למשפחה

שאלת הסיוע מהמשפחה נוסחה כך: "כיצד את/ה מצליח/ה לשלב בין העבודה ביזמות לבין מטלות הבית והמשפחה?" כשהתשובות היו: 1. בכוחות עצמי; 2. בעזרת בן/בת הזוג; 3. בעזרת ההורים; 4. כוח עזר (מטפלת, עוזרת...); 5. אחר. רוב המשיבים ענו כי הם מצליחים לשלב בין עבודתם ביזמות לתפקידיהם הביתיים בכוחות עצמם (66%) ורק כרבע (27%) מסתייע בבן/בת הזוג. אחוז קטן נעזר בהורים (2%), בכוח עזר כמו מטפלת או עוזרת (4%), בילדים בוגרים (0.5%) או בקרובי משפחה (0.5%). בולטת העובדה ש-90% מהיזמים הערבים ציינו כי הם מסתדרים בכוחות עצמם, לעומת 60% בלבד מהיהודים.

תפיסת היזמות כעסק משפחתי בולטת מאוד במגזר הערבי: "בעל העסק מנהל בעזרת כל המשפחה. כל המשפחה עוזרת כנדרש"; "עסק משפחתי: הבעל הוא מנהל המסעדה, אשתו טבחית והבת במסעדה"; "בעסק (מסעדה) עובדת כל המשפחה כולל המורחבת. אשתי - שף"; "החנות רשומה על שם בת הזוג, למרות שלמעשה בעל החנות הוא המשיב. כמו כן, עוזרת בחנות כל המשפחה".

הערכת נקודות חוזק וחולשה בהפעלת היזמות - מה מבטיח רווח או מונע אותו? משתתפי המחקר התבקשו לסכם מילולית את ניסיונם ביחס לשאלות "מה הן נקודות החוזק של העסק המבטיחות רווח?" ו"ומה הן נקודות החולשה של העסק המונעות רווח?".

נקודות חוזק

טבלה 6 מציגה את 12 הקטגוריות השכיחות ביותר בהתפלגות כלל המשיבים, ואת שכיחותן בקרב קבוצות המגזר. ראוי לשים לב לקטגוריות שציינו יותר מ-10% מהמשיבים בקבוצה.

טבלה 6. נקודות חוזק - גורמים המסייעים להצלחת העסק ורווחיותו

מגזר				כולם		קטגוריה
ערבים		יהודים				
%	N		N			
28.0	26	15.2%	38	18.7%	64	מקצוענות ומוניטין
16.1	15	17.2	43	16.9	58	איכות השירות או המוצר
12.9	12	6.4	16	8.2	28	אישיות המשיב
0.0	0	10.8	27	7.9	27	ייחודיות המוצר
9.7	9	6.0	15	7.0	24	ניהול וביטחון עסקי
1.1	1	8.4	21	6.4	22	יחס אישי ללקוחות
4.3	4	4.8	12	4.7	16	מיקום העסק
2.2	2	4.8	12	4.1	14	שיווק נכון
6.5	6	3.2	8	4.1	14	קשר מתמיד עם מאגר הלקוחות
6.5	6	2.0	5	3.2	11	מראה חיצוני ונוחיות
0.0	0	4.4	11	3.2	11	קהל יעד מסוים
3.2	3	3.2	8	3.2	11	סביבה ידידותית

נראה כי המשיבים ייחסו כולם משקל דומה לשתי קבוצות עיקריות של קטגוריות כמסבירות הצלחה: טיב העסק ומאפייני הניהול שלו, ואיכות המוצר והשירות. בין היזמים הערבים והיהודים נמצאו קווי דמיון, אך גם שוני בהסבר ההצלחה של היזמות. שני גורמי החוזק הראשונים - המקצועיות, המוניטין ואיכות השירות או המוצר - צוינו על ידי כל המרואיינים כמובילים. גם "אישיות המשיב" צוינה על ידי רבים כגורם חוזק המסביר הצלחה, בפרט על ידי משיבים מהמגזר הערבי, וכך גם הגורם "ניהול וביטחון עסקי". לעומת זאת - "ייחודיות המוצר", שצוינה כחשובה על ידי כ-11% מהמשיבים היהודים, לא צוינה כלל על ידי היזמים הערבים, וכך גם הקטגוריה של "קהל יעד מסוים". לעומת זאת - אחוז מעט גבוה יותר של יזמים ערבים ציין קטגוריות אחרות כמסייעות להצלחה, ואלה כמעט שלא צוינו על ידי היהודים: "תמיכה משפחתית" (2.2% מהערבים, 0.4% מהיהודים) ו"ניקיון" (2.2% מהערבים, 0.8% מהיהודים).

נקודות חולשה

ניתוח תוכן של תשובות המרואיינים העלה שתי קבוצות עיקריות של קטגוריות - גורמי חולשה שמקורם בתנאים האובייקטיביים שבהם פועל המיזם, וגורמי חולשה התלויים במשיב ונובעים מאופן התפעול והניהול של המיזם. נראה שחלקן של הקטגוריות מהסוג הראשון רב, ואילו חלקן של הסוג השני נמוך יותר (שיווק ופרסום, חסמים אישיים, אפיון העסק ותרומה אישית). מכאן, שהיזמים רואים בעיקר במוקד שליטה חיצוני גורם לאי-הצלחת העסק ולחולשותיו. חשוב לציין כאן שחלק מהקטגוריות שצוינו על ידי משיבים כגורמי חוזק והצלחה הוצגו על ידי אחרים כמקור לחולשה ואי-הצלחה, כך, למשל, מזג אוויר ועונתיות, מיקום העסק, יכולות היזם, טיב הלקוחות ופרסום ושיווק.

טבלה 7 מציגה את 13 נקודות החולשה בסדר יורד לגבי כלל המשיבים, ואת שכיחותן בקרב קבוצות המגזר. ראוי לשים לב לקטגוריות שצוינו על ידי למעלה מ-10% מהמשיבים בקבוצה.

טבלה 7. נקודות חולשה - גורמים הפוגעים בהצלחת העסק וברווחיות

ערבים		יהודים		כולם		
מספר תשובות	%	מספר תשובות	%	מספר תשובות	%	
28	32.1	39	17.2	67	21.4	מגבלות המקום והפריפריאליות
19	21.8	14	6.2	33	10.5	תחרות חוקית ובלתי חוקית
0	0.0	28	12.4	28	8.9	שיווק ופרסום
9	10.3	17	7.5	26	8.3	לא יודע
2	2.3	24	10.6	26	8.3	חסמים אישיים
7	8.0	18	8.0	25	8.0	הוצאות שפוגעות ברווח
2	2.3	16	7.1	18	5.8	כוח אדם
3	3.4	15	6.6	18	5.8	חסמים בירוקרטיים
1	1.1	13	5.8	14	4.5	מזג אוויר ועונתיות
9	10.3	4	1.8	13	4.2	נזקים חיצוניים
1	1.1	10	4.4	11	3.5	הלקוחות
5	5.7	5	2.2	10	3.2	תשתית ותחבורה
1	1.1	9	4.0	10	3.2	מצב לא-יציב במדינה
0	0.0	9	4.0	9	2.9	אפיון העסק

0.0	0	1.3	3	1.0	3	תרומה אישית
0.0	0	0.9	2	0.6	2	חסמים דתיים
100.0	87	100.0	226	100.0	313	סה"כ

גם ביחס לגורמי החולשה של היזמות מובילים גורמים דומים בקרב כל הקבוצות, אם כי בדגש שונה על חשיבותם. מגבלות המיקום והתחרויות הם שני החסמים העיקריים בעיני יזמים מהמגזר הערבי, ובמיוחד בולט בהם שיעור הרואים במיקום הפריפריאלי מכשול בפני הצלחה (31%). מן הסתם מדובר בפריפריאליות כפולה - ארצית (ככל יישובי המחקר) ואזורית. יישובים ערבים רבים אינם נגישים דיים לכלל האוכלוסייה, בפרט לזו היהודית, והיזמים רואים בכך סיבה להקטנת פוטנציאל הלקוחות ("אין מספיק לקוחות. המיקום דל-אוכלוסייה"). או: "משבעה ימי השבוע ש[בהם] הפיצרייה פתוחה, רק שני ימים [הם] מסחריים והשאר חלשים. אין מספיק לקוחות". גם מיקום פיזי לא-הולם של העסק והיעדר אזור תעשיה מתאים צוינו כגורמי חולשה ("ההרגשה שאי אפשר לגדול. אין אזור תעשיה שמאפשר התפתחות מפעל גדול"). שיעור גבוה יותר של יזמים ערבים (21.8%) ציין תחושה של תחרות לא-הוגנת - הן מצד גורמים בכפר ("יש בכפר שחיטה שחורה בעלויות קטנות. הם מורידים מחירים וכך מתחרים עם בעלי האטליוזים החוקיים") והן מחוץ לו ("מצב קשה בגלל תחרות: אנשים הולכים לחנויות הגדולות כמו מגה, שופרסל וכו', שם המחירים זולים יותר. פה חנות קטנה וביחס למגה המחירים יקרים"). לעומת זאת, נקודת החולשה המובילה בחשיבותה במגזר היהודי (12.4%) - הקושי בשיווק ופרסום יעילים בתנאי הפריפריה, לא הוזכרה כלל על ידי יזמים ערביים. גם חסמים אישיים כמו הכרת היום בהיעדר כישורים הולמים בתחום הניהול והיזמות, שצוינו על ידי יהודים (10.6%), כמעט שלא צוינו על ידי היזמים הערבים (2.3%). הריחוק הגיאוגרפי ממרכז הארץ, שחלק מהיזמים היהודיים (10.6%) ציין כחסם בפני הצלחת היזמות, הוזכר על ידי יזם ערבי אחד בלבד. גורם נוסף המייחד את היזמים הערבים הוא "נזקים חיצוניים" (צוין על ידי 10.3% מהערבים ורק 1.8% מהיהודים). בכל הקבוצות צוינו ההוצאות על הפעלת המיזם, שהן גבוהות ביחס להכנסות, כגורם שלילי בפיתוח העסק.

היזמים הערבים נשאלו "האם לעובדה שאתה יזם ערבי ולא יזם יהודי יש השפעה על סיכויי ההצלחה של העסק שלך? והתשובות לא היו חד-משמעיות: רק 50 יזמים השיבו לשאלה זאת, כש-33 מהם (66%) טענו שאין לכך השפעה. 15 (30%) ענו שיש לכך השפעה שלילית, ואילו 2 (4%) אמרו שיש לכך השפעה חיובית (שניהם עוסקים במסעדנות). התמונה מקוטבת אמנם, אך רוב ברור אינו רואה את מוצאו כבעיה.

כדי לבדוק את רמת ההסבר של המשתנה התלוי "הערכת מצב היזמות כיום" (איך אתה מגדיר את מצב העסק כיום: 1 = נסגר; 2 = בתהליך סגירה; 3 = סובל מקשיים; 4 = די מצליח; 5 = מצליח מאוד), נערכה רגרסיה שבדקה את השפעת המשתנים הבאים: מיגזר יהודי (לעומת ערבי); גיל; מגדר - גברים (לעומת נשים); אזור - גליל מזרחי וגולן (לעומת גליל מערבי); מספר משרות קבועות ומלאות ביזמות; הערכה עצמית של מומחיות מקצועית; הערכה עצמית של מומחיות ניהולית; ממוצע התמיכה שמקבלת היזמות מגורמים שונים; מספר שנות ההשכלה; מספר התנסויות קודמות ורלבנטיות ליזמות. מבחן הרגרסיה נמצא מובהק: $F_{2,265}=2.65$, $p=0.005$, אך המודל מסביר רק 15% (R^2) משונות המשתנה תלוי. כאשר המשתנה התלוי היה הערכה עתידית של סיכויי היזמות לא נמצאה הרגרסיה מובהקת, עם שונות מוסברת נמוכה יותר. תוצאות אלה ממחישות את חוסר הוודאות שבו פועלות היזמויות שנסקרו.

טבלה 8. רגרסיה לניבוי מצב היזמות

ANOVA						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	20.065	10	2.007	2.654	.005
	Residual	113.422	150	.756		
	Total	133.488	160			

Model summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.388	.150	.094	.8696

Sig.	t	Beta	B	משתנה
* .030	2.185		1.582	קבוע
* .012	2.543	.237	.467	סקטור יהודי (לעומת ערבי) ~
.717	-.363	-.030	-.002	גיל
.239	1.182	.107	.197	מגדר - גברים (לעומת נשים) ~
* .015	2.464	.198	.366	אזור - גליל מזרחי וגולן (לעומת גליל מערבי) ~
.184	1.333	.105	.019	מספר משרות קבועות מלאות ביזמות

הערכה עצמית של מומחיות מקצועית	.106	.080	.972	.332
הערכה עצמית של מומחיות ניהולית	-.038	-.040	-.487	.627
ממוצע התמיכה שמקבלת היזמות מגורמים שונים	.335	.160	2.008	.046 *
מספר שנות השכלה	.018	.061	.711	.478
מספר התנסויות קודמות רלבנטיות ליזמות	.030	.023	.293	.770

הערות: ~ משתנה דיכוטומי (0 / 1). * גורם מובהק סטטיסטית ($p < 0.05$).

סיכום

מנתוני המחקר עולה כי בפריפריה הצפונית מתקיימות יזמויות שרובן פריפריאלי לא רק מבחינת מיקומן אלא גם במהותן. אלה הן בעיקר יזמויות קטנות מבחינת היקפן ומספר העוסקים בהן, ורובן משפחתיות ומקומיות הפועלות ביישוב המגורים ואף בביתו או בחצרו של היזם. למרות שחלקן מהווה פרנסה משלימה ולעיתים הן בגדר תחביב שהתפתח לעסק קטן - ביסודן הן משקפות ניסיון להסתגל לשינויים ולקשיים הכלכליים והתעסוקתיים בפריפריה. לבד מיזמויות של בעלי מקצוע פרופסיונליים המיישמים את הידע המקצועי שלהם גם בעסקים פרטיים (רפואה פרטית, יעוץ פסיכולוגי וכו'), בולטת העובדה שרבים מהיזמים פונים לתחומים שבהם לא נדרש ידע פרופסיונלי רשמי או רישוי כזה, והידע שבאמצעותו הם פועלים נרכש באופן אישי או במוסדות הכשרה לא-אקדמיים. הדוגמאות הבולטות לכך הן תחומי הרפואה והטיפול האלטרנטיבי והאומנות והאומנויות. יש לציין כי היזמים מחפשים סיוע גם בתחום הידע המקצועי וגם בניהול הכספי והארגוני של העסק שהקימו. לשם כך הם פונים להשתלמויות קטנות או רחבות שמציעים גורמים שונים.

לשינויים הכלכליים והארגוניים המאפיינים את המגזר הכפרי היהודי והערבי בעשורים האחרונים נלווית תופעה של כניסת תחומי תעסוקה נוספים לחקלאות המסורתית. בולטים בהם התיירות והאירוח המשפחתי, שבמוקדם יזמויות של חדרי אירוח (צימרים), מסעדות, שירותי אוכל וטיולים.

תופעה נוספת של יזמות במגזר הכפרי, המוכרת גם בעולם הרחב, היא הרחבת הפעילות החקלאית עצמה לענפי משנה של יזמויות נלוות, כמו למשל התמחות בייצור מוצרי צריכה (מוצרי חלב, שמן זית ויקבים ביתיים), תיירות חקלאית, קטיף עצמי וכו'. אלה מתווספות ליזמויות שירות חקלאיות ותיקות כמו גיזום, תיקון מכונות ואספקת ציוד חקלאי, וליזמויות בתחום הניהול החקלאי כמו הסבת ניהול חשבונות משקיים לניהול חשבונות של צימרים. היזמות הפרטית אינה זרה גם לתושבי הפריפריה מהמגזר הערבי. היות שהחקלאות כבר

אינה מקור פרנסה לרובם, הם עברו בעשרות השנים האחרונות תהליך של כניסה לעסקי שירות ולעיסוקים טכניים – חנויות משפחתיות, מוסכים, בתי מלאכה (כמו נגריות) ושירותים לפרט (מספרה וכו'). עיסוקים אלה במגזר הערבי נמצאו גם במחקר זה בהיקף רחב יחסית, וניכר כי חודרות לתחומם יזמויות חדשות, בפרט בתחום ההסעדה ובמידה פחותה בתחום האירוח משפחתי (צימרים).

המקום המרכזי שייחסו המרואיינים לתמיכה המשפחתית בעסק מחזק את ראיית אופיין של היזמויות כמשפחתיות. התמיכה הממסדית ברמה האזורית והארצית זוכה לרוב להערכה נמוכה. למרות שתמיכת הממשלה והסוכנות היהודית הייתה גורם חשוב בצמיחת היזמויות הקטנות בפריפריה בשנות השמונים והתשעים – בפרט בתחום האירוח הכפרי, התיירות והנלוות לחקלאות – היא קטנה מאז במידה רבה וכבר אינה עוזרת לתחומים הללו, הסובלים מגידול מהיר, מהיצע רחב מדי ומקשיי רווח.

בחינת היזמים היהודים לעומת הערבים מעלה פערים בהון האנושי לטובת הראשונים. יתרון היזם היהודי על פי הסקר (בדומה למצב בכלל האוכלוסייה) הוא מובהק: רמת ההשכלה של המרואיינים היהודים גבוהה מזו של הערבים, יש להם יותר הכשרה ניהולית והם חיים ביישובים ואזורים שרמתם החברתית-כלכלית גבוהה יותר (רמה בינונית, לעומת היזמים הערבים החיים במקומות שרמתם נמוכה). לכן לא מפתיע שרמת הערכת-היזמויות והרגשת הייחודיות של היזמים היהודים נמצאו גבוהות מאלה של הערבים. לעומת זאת – היזמים הערבים חשים יותר את מגבלות הפריפריה והמקום. ממצא זה מחזק ממצאי מחקרים קודמים שבחנו את השפעת ההשכלה על הצלחת היזם.

גם בתחום החוסן הכלכלי מצביעות היזמויות במיגזר היהודי על חוזק רב יותר: יותר שותפים עסקיים, יותר מיזמות אחת ויותר משרות המועסקות בעסק. למרות שהיזמים משני המגזרים מייחסים חשיבות מובילה לסיוע המשפחתי – אצל היזמים הערבים יש לעזרה המשפחתית ובעיקר החמולתית מקום מיוחד, בהיותה המשאב העיקרי שעליו הם נשענים. היזמים היהודיים נשענים על סיוע ממסדי יותר מאשר הערבים, החשים כי אינם זוכים בסיוע זה. ולמרות כל זאת – מספר היזמים הערבים שאינם חשים אפליה כערבים הוא כמעט כפול ממספר היזמים בני הסקטור הערבי החשים מופלים בשל מוצאם. יתכן שהדבר נובע מציפיות נמוכות, אך יש להזכיר בהקשר זה את מחקרים של Sofer & Schnell (2002), המצביע על מגמה של עלייה בשיעור הערבים החשים מופלים, בדומה למגמה המאפיינת את החברה הערבית בישראל בכללותה בעשור האחרון (סמוחה, 2013).

חולשת היזמים הערבים מתבטאת גם בתפיסה החזקה שלהם, יחסית ומוחלטת, את הרגשת השוליות הגיאוגרפית. היזמים בני שני המגזרים ציינו שהם רואים בקשיים כלכליים, בתחרות

קשה, בהיעדר סיוע וידע בניהול, בעלויות גבוהות ובריוח מהמרכז - מקור לקושי בניהול העסק שיזמו. בצד גורמי החוזק המובילים להצלחה צוינו רצון חזק, מסירות, השקעה בשמירת רמה גבוהה של שירות, ייחודיות המוצר, נתוני סביבה וטבע ייחודיים ותמיכה משפחתית. המבנה החברתי משתקף ביזמויות הכלכליות לא רק בהישענות על המשפחה המורחבת (החמולה), אלא בעיקר בשוני המגדרי: בקרב היהודים יש ריבוי של יזמויות נשים, בעוד שבקרב הערבים יש מעט מאוד יזמויות נשים, הן יחסית לגברים והן באופן מוחלט.

בעוד שבמגזר היהודי היזמויות הן של פרטים הרואים בהן זירה לכיטוי עצמי ולשיפור הכנסתם - במגזר הערבי היזמות היא של המשפחה. בני המשפחה הגרעינית עובדים בה ובני המשפחה המורחבת תומכים ומעורבים, כך שהיזום מחויב למעורבות בחיי המשפחה, להעסקת קרובים ולמתן תרומה לחתונות, בניית בית וכו'. ממצאי המחקר מלמדים כי מחויבות היזום הערבי למשפחתו נותרה גם בעשור שמאז מחקריהם של סופר ושנל (2007), שהגדירו את המשפחה המורחבת כסוכן פיתוח מרכזי במצב של היעדר תמיכה מגורמים ממסדיים, אך גם כגורם המקשה על סיכויי ההישרדות של עסקים ערביים בשל המחויבות אליה (סופר ושנל הגדירו זאת "כשיזור יתר"). תחושת האפליה שמחקר זה חושף אצל יזמויות ערביות כלפי הממסד מהווה מכשול נוסף בפני היזמים הערבים.

מעבר לכך, יזמים ערבים רבים מתקשים להיחלץ מהמודל של התנהגות חיקוי המאפיינת עסקים הסובלים מהיעדר מנגנונים מפחיתי סיכון. הם נותרים קטנים, נשענים על שווקים מקומיים ומחפשים דרכים להוזיל את תוצרתם בתחרות החזקה נגד יזמים רבים המציעים מוצרים ושירותים דומים. למשל - הם נותרים בבתי המגורים, שם הם מתחמקים מתשלומי מס וכו'. במחקר קודם התייחסו סופר ושנל (2007) לתופעה זאת בחיוב, משום שראו בה "מעבדה" שממנה יצמחו בעתיד יזמויות גדולות ומבוססות. יציאת מספר קטן של עסקים ערבים לאזורי תעשייה ביישובים יהודים מלמדת על הצלחתם לפרוץ את החסמים העיקריים העומדים בפניהם, אך יתכן גם שעל היעדר היענות של היישובים הערבים ושל המדינה לצרכיהם. התוצאה היא שיישובים יהודיים מקבלים את תשלומי הארנונה שיכלו להיות משולמים לרשויות הערביות ולתרום לפיתוחן, כולל הקמת תשתיות לפיתוח עסקי נוסף.

הבדל נוסף נובע מכך שבמגזר היהודי יזמויות רבות הן של האישה, המגדילה את הכנסת הבית ומעצימה נשים באמצעות מתן ביטוי עצמי והצלחה כלכלית. בכל מקרה היזמות היא פעילות אחת ממגוון של פעילויות כלכליות של בני הבית. בניגוד לכך - רק נשים ערביות מעטות הן יזמויות, וברוב המקרים הופכות היזמויות של ערבים - למרות המגבלות הקשות על התפתחותן - למקור הפרנסה היחיד של משפחת היזום. הבדל זה ממחיש את הפערים במגוון ההזדמנויות העומדות לרשות יהודים וערבים בפריפריה.

מיעוט השותפויות בין ערבים, אפילו בין קרובי משפחה, מלמד כי דגם זה נמשך מאז מחקרם של סופר ושגל (2007) מסוף שנות התשעים. סופר ושגל מצאו שיש חוסר אמון בין שותפים ערבים, המקשה על ניהול שותפויות לאורך זמן ומכשיל איחוד של עסקים קטנים המתחרים על שווקים מקומיים. בכך נמנעת יצירה של בסיס שוק רחב, התמחות והגדלה של הסיכוי לפרוץ את חסם הפריפריאליות.

אין ספק שתחום היזמות צומח ומתרחב בפריפריה, בקרב יהודים וערבים, אך זו התפתחות בקנה מידה קטן, של יזמויות קטנות שאינן מצליחות לפרוץ דרך וליצור תעסוקה ליזמים או לשוק המקומי. מאחורי הנתונים עומדת כנראה תופעה נרחבת יותר ממה שגלוי לעין: עסקים קטנים רבים בפריפריה אינם רשמיים ואינם מוכרים לרשויות (הכנת ארוחות בוקר לאורחי צימרים במטבח האישי), ואף אינם מתפרסמים באמצעי התקשורת והאינטרנט. לא-מעט מהיזמים שביקשנו לראיין לצורך מחקר זה חששו מאפשרות החשיפה. רבים מהעסקים הקטנים הללו נעלמים בתוך זמן קצר מהקמתם, ולכן אינם מהווים מנוף צמיחה משמעותי בתחום התעסוקה והפרנסה בפריפריה. השאלה היא אם מוסדות המדינה ישכילו לראות בהם מנוף לצמיחה עתידית של עסקים מצליחים, או שהזנחתם תותיר אותם בשולי הפעילות הכלכלית ובנחשלותם. מטרת הרשויות צריכה להיות מתן מצע-צמיחה שיאפשר לגידולים ניסיוניים אלה להצמיח שורשים וענפים, להניב פירות ולהיות חלק משמעותי משגשוג הפריפריה.

לסיום, ניתן לחשוב על יישומי מדיניות הנגזרים מתוצאות מחקר זה:

1. כמחצית ויותר מהיזמים אופטימיים ביחס לעתידם. זה שיעור גבוה יחסית לעסקים קטנים בפריפריה, והוא קיים למרות שארגונים והממשלה אינם מצליחים לסייע ליזמים באופן אפקטיבי. צריך ליזום דרכים להתערבות יעילה יותר, ומאחר שלחלק גדול מהעסקים הללו אין שאיפה לגדול, יש לפתח מתודולוגיה לזיהוי עסקים בעלי פוטנציאל צמיחה והניעה גבוהה לכך, וליישם בעבורם תכניות התערבות ייחודיות.
2. יש לבחון הכנסה לאזור של ענפי יזמות בעלי פוטנציאל הכנסה וצמיחה גדול, ולעודד זאת.
3. לנוכח המסקנה כי ממשל יעיל יכול להתגבר על חסרון המרחק, יש לבחון את הרגולציה של פתיחת עסקים בפריפריה וליעל אותה.
4. יש לעודד נשים ערביות ליזמויות המתאימות לתרבותן (כמו זו של סבתא ג'מילה, יצרנית הסבונים מפקיעין).
5. יש ליצור מעורבות אקטיבית ומכוונת לעידוד גופים ציבוריים ובעיקר ממלכתיים (כמו מט"י) לסייע ליזמים ערבים פעילים ופוטנציאליים.

מקורות

- אטרש, ע' (1995). *יום ועוד יום - אבטלה ערבית בישראל*, הוצ' מכון ון-ליר והקיבוץ המאוחד.
- אפלבוים, ל' (1998). *תמורות מבניות ומוסדיות במרחב הכפרי בישראל*, אופקים בגאוגרפיה, 48-49 עמ' 9-24.
- אפלבוים, ל', סופר, מ' (2004) *המושב בעידן של תמורות - מגמות לעתיד, אופקים בגאוגרפיה*, 59: עמ' 36-60.
- בר-אל, רפי ובנטולילה, דוד. (1988) *התעשייה הכפרית החדשה: מגמות ולקחים ראשונים*. רבעון לכלכלה. ל"ו. עמ' 22-34.
- גבאי מ'. (1993), *מודלים לתפקוד המועצות האזוריות*, ירושלים, משרד הפנים, מרכז המועצות האזוריות והיחידה למחקר מוניציפלי במשרד הפנים.
- גימון, א'. גרינברג ז', וביטון, ג' (2013) *התפתחות מיזמים עסקיים כמנוף לתעסוקה - השוואה בין הפריפריה למרכז הארץ* (2011), דו"ח מחקר, מוגש לסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים במשרד הכלכלה.
- גרוסמן, ד' (1993). *החדירה הלא חקלאית למושב בשנות השמונים - השפעות על שימושי קרקע, ביטאון המכון לחקר שימושי הקרקע, מספר 37, ירושלים*.
- גרינברג, ז' (2013). *ייצור יין ביתי ברמת הגולן: היבטים של שינויים והתאמות לעידן הכלכלה הגלובלית. עיונים במחקר חיפה וצפון הארץ, אסופת מאמרים לכבודו של פרופ' ברוך קיפנים. עורכים: נורית קליאוט ויגאל צ'רני, אופקים בגאוגרפיה מספר 83-84, עמ' 199-214*.
- הרשות לעסקים קטנים ובינוניים (2006). *בדיקה מיוחדת: הישרדות עסקים בישראל*. ירושלים: משרד המסחר והתעשייה.
- ח'מאיסי, ר' (2011) *ספר החברה הערבית בישראל: אוכלוסיה, חברה, כלכלה (4) הוצאת מכון ון ליר, ירושלים*.
- חרובי נ', אגר מ', וקראוס מ' (1990). *תעסוקה ואבטלה בפריפריה הכפרית*. המרכז ללימודי הפיתוח, 1990.
- למ"ס (2014), *מדד חברתי-כלכלי 2008 של הרשויות המקומיות ושינוי באשכול לעומת 2006*. שם רשות מקומית לפי סדר עולה של ערכי המדד. http://www.cbs.gov.il/publications13/1530/pdf/tab01_02.pdf נדלה ב-10.7.2014.
- מאיר-ברודניץ, מ' (1983). *"הדינמיקה של השינויים הפיזיים בכפר הערבי בישראל"*. בתוך: שמואלי א', קליאוט, נ' וסופר, א' (עורכים). *ארצות הגליל: הוצאת משרד הבטחון*. עמ' 745-762.

- סופר, מ', שניל, י', דרורי, י', אטרש, ע' (1995). *יזמות ותיעוש בחברה הערבית בישראל*. המרכז לחקר החברה הערבית בישראל. בית ברל.
- סופר, מ', שניל, י' (2007). *שיזור היזמות הערבית במשק הישראלי, אופקים בגיאוגרפיה מספר 68-69. המיעוטים בישראל, עמ' 73-88*.
- סמוחה, ס' (2013). *לא שוברים את הכלים - מדד יחסי ערבים-יהודים בישראל 2012*. המכון הישראלי לדמוקרטיה. <http://www.idi.org.il/media/2519505/Lo%20Shovrim.pdf>. 25.6.2014.
- פלזנשטיין, ד', רזין, ע' (1996). *תהליכים פוסט תעשייתיים והשפעתם על הארגון הכלכלי מרחבי הראשי של ישראל. 2020 תכנית אב לישראל בשנות אלפיים*. הטכניון, חיפה.
- פלזנשטיין, ד' ושוורץ, ד' (1996) *גורמים מעכבים בהתפתחותם של עסקים קטנים: ממצאים מאזורים פריפריאליים בארץ, אופקים בגאוגרפיה 44-45: 27-41*.
- צדיק, ע' (2007 א'). *עידוד שיתופם של עסקים קטנים ובינוניים במכרזים ממשלתיים*. ירושלים: הכנסת, מרכז המחקר ומידע.
- צדיק, ע' (2007 ב'). *עסקים קטנים ובינוניים בישראל ובמדינות המפותחות*. ירושלים: הכנסת, מרכז המחקר ומידע.
- קיפניס, ב'. (2009) *'חיפה רבתי-מעיר קצה בליבה הלאומית לעוגן לפיתוח הגליל ו'שער צפוני' למשק הגלובלי*. *אופקים בגאוגרפיה: 73-74. עמ' 11-41*.
- רמסיס, ג' (2012). *ספר החברה הערבית בישראל - אוכלוסייה, חברה, כלכלה (6)*. הוצאת מכון ון ליר והקיבוץ המאוחד.
- שדמה, א' (2011). *תעסוקת הערבים בישראל לפי יישובים*. תל אביב: מרכז שטינמץ למחקרי שלום, אוניברסיטת תל אביב.
- שרמן, נ', קידר, פ' (1993). *עסקים לא-חקלאיים במושבים*. דו"ח מחקר, המרכז ללימודי הפיתוח, רחובות.
- Anderson, A. R. (2000) Paradox in the periphery: An entrepreneurial reconstruction, *Entrepreneurial & Regional Development*, 12, 1, 91-100
- Ben Dror, G. & Sofer, M. (2010) Aspects of Weakening Cooperation in the Israeli Moshav. *Journal of Rural Cooperation*. 38(2), 156-172.
- Benneworth, P. (2004) In what sense regional development & strong tradition in the periphery, *Entrepreneurship & Regional Development*, 16,(6), 439-458.
- Benzing, C. Hung M, C, & Orhan K., (2009) Entrepreneurs in Turkey: A factor analysis of motivations, success factors, & problems. *Journal of Small*

- Business Management* 47 (1), 58-91.
- Birley, S.(2001), Owner-manager Attitudes to Family & Business: 16 country study, *Entrepreneurship' Theory & Practice* 26 (2): 63-76
- Buhails, D. & Cooper, C. (1998) Competition or cooperation? Small & medium-sized tourism enterprises at the destination. In Laws, E. Faulkner, B & Moscardo, G. (eds) *Embracing & Managing Change in Tourism*. Routledge, London: 324-346.
- Ceccato, C. Persson, D. (2002), 'Dynamics of rural areas: an assessment of clusters of employment in Sweden' *Journal of Rural Studies*. 18, 1: 49-63.
- Chen, C. Greene, P.G. & Crick, A. (1998). Does entrepreneurial self-efficacy distinguish entrepreneurs from managers? *Journal of Business Venturing*, 13(4), 295-316
- Connel, J. (1974), 'The Metropolitan Village Spatial & Social Processes in Discontinuous Suburbs. Ed. Johnson H. J., *Suburban Growth*. John Willy & Sons. New-York.
- Davidovich, L. Heilbrune, S. & Polvin, A. (2009) 'The Impact of Change in the Kibbutz on Risk Taking of Entrepreneurs' *Journal of Rural Corporation*, 37 (2): 249-260.
- Del Sarto, R. A. (2011). Plus ça change...? Israel, the EU & the Union for the Mediterranean. *Mediterranean Politics*, 16 (1): 117-134.
- Getz, D, Carlsen, J., (2000), 'Characteristics & goals of family- & owner-operated businesses in the rural tourism & hospitality sectors'. *Tourism Management* (21): 547-560.
- Gimmon, E., & Levie, J. (2010) "Founder's human capital, external investment, & the survival of new high-technology ventures." *Research Policy* 39(9): 1214-1226.
- Kimhi, A. & Rapaport, E. (2004). Time allocation between farm & off-farm activities in Israeli farm households. *American Journal of Agricultural Economics*, 86(3): 716-721.
- Marlow, S. & Strange, A. (1994), "Female entrepreneurs: success by whose standards?" in Morgan, T. (Ed.) *Women in management: A developing presence*. London: Rutledge, pp. 172-184.

- Meccheri, N., Pelloni, G. (2006) Rural entrepreneurship & institutional assistance: an empirical study from Mountainous Italy, *Entrepreneurship & Regional Development*, 18, 371-392.
- Mindy, S, C., Bruce, A, W., (2004), 'Local Social & Economic Condition, Spatial Concentrations of Poverty, & Poverty Dynamics'. *American Journal Agricultural Economics*. 5 .pp 1276-1281.
- Murphy, P. A. & Watson, S. (1995) 'Winners, losers & curate's eggs: regional outcomes of economic restructuring in Australia', 1971-1991, *Geoforum*, 26, 344-349.
- Schnell, I., Sofer, M., Benenson, I., (1999), 'The spatial pattern of Arab industrial markets in Israel'. *Annals of the Association of American Geographers*, 89 (2) 11-36.
- Schnell, I., Sofer, M. (2002) Imbalances in the Embeddedness of Ethnic Entrepreneurship: The Israeli Arab Case, *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research* Vol. 8. ½. Pp. 54-68.
- Sofer, M., (2001), 'Pluriactivity in the Moshav: Family Farming in Israel' *Journal of Rural Studies*, Vol. 17: 363-375
- Sofer, M, (2004), 'The Second Generation in the Moshav: Agriculture & Pluriactivity' *Horizons in Geography*, Vol. 60-61: 119-126 (Hebrew).
- Sofer, M., Schnell, I. (2002) Over - & Under-Embeddedness: Failures in Developing Mixed Embeddedness Among Israeli Arab Entrepreneurs, In: Taylor, M. & Leonard, S. (eds.) *Embedded Enterprise & Social Capital: International Perspectives*. Ashgate Publishing, Aldershot, pp. 222-247.
- Zhao, H., Seibert, S.E., & Hills, G.E. (2005). The mediating role of self-efficacy in the development of entrepreneurial intentions. *Journal of Applied Psychology*, 90(6), 1265-1272.

הערות

- 1 המכללה האקדמית תל-חי
- 2 המכון לחקר הגולן, אוניברסיטת חיפה
- 3 אוניברסיטת תל-אביב