JEWISH FEDERATIONS OF CANADA - UIA
הפדרציות היהודיות בקנדה - UIA
FÉDÉRATIONS JUIVES DU CANADA - UIA
תל-חי
אוניברסיטת
קריית שמונה בגליל
RONALDS
ROADBURG
FOUNDATION
אשכול גליל מזרחי
משרד הפנים
civix
יוזמת בלומברג
לאזוריות
צוות חדשנות גליל מזרחי
RegionUp
שותפות אזורית לקידום תעסוקה ופריון

מרכז ידע אזורי גליל מזרחי | מערבי
REGIONAL KNOWLEDGE CENTER
EAST | WEST GALILEE

סקר עסקים גליל מזרחי 2025

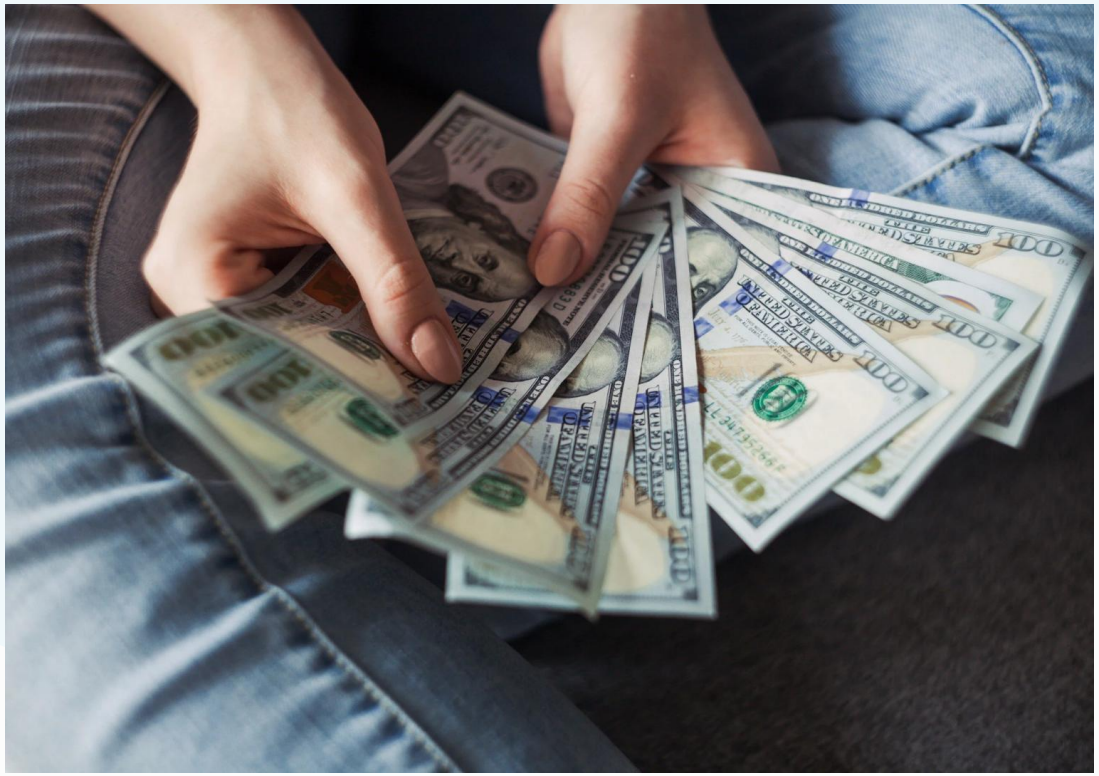
תמונת מצב ותובנות

מוגש על ידי:
מרכז הידע האזורי גליל מזרחי | מערבי

תוכן עניינים

רקע ומטרות
פרופיל העסקים
ממצאים עיקריים
פגיעה כלכלית
תחומי פגיעה
פילוחים
שקילת סגירה
גורמי סיוע
תחומי השקעה
גיוס עובדים
סיכום
המלצות

רקע ומטרות הסקר



הרקע לתהליך: הסקר נערך בקרב בעלי עסקים ברשויות אשכול גליל מזרחי. המהלך הובל על ידי מרכז הידע האזורי, בשותפות אסטרטגית עם מיזם Region Up ויוזמת בלומברג לאזוריות, מתוך צורך עמוק להבין את **מצב העסקים** בתקופה מורכבת זו.

מטרת העל: לספק תמונת מצב מהימנה, מבוססת נתונים, על מצבם של העסקים בגליל המזרחי בצל המלחמה והשלכותיה המתמשכות. אנו שואפים **להציג תובנות אסטרטגיות ולהציע כלים למקבלי החלטות.**

קהל היעד: התובנות מיועדות לראשי רשויות מקומיות, פקידים בכירים במשרדי הממשלה, וגופים פילנתרופים הפועלים במרחב.

סקר עסקים גליל מזרחי 2025

פרופיל העסקים המשתתפים

הסקר כלל **241 משיבים** המייצגים מגוון רחב של תחומי פעילות בגליל המזרחי. המיקוד בסקר הנוכחי כולל ייצוג משמעותי לענפי **החקלאות, הטכנולוגיה והתיירות,** לצד תעשייה, מסחר ושירותים. נתוני הפרופיל חושפים תמונה של כלכלה מקומית המבוססת ברובה על עסקים קטנים וזעירים, בעלי גמישות תפעולית מסוימת.

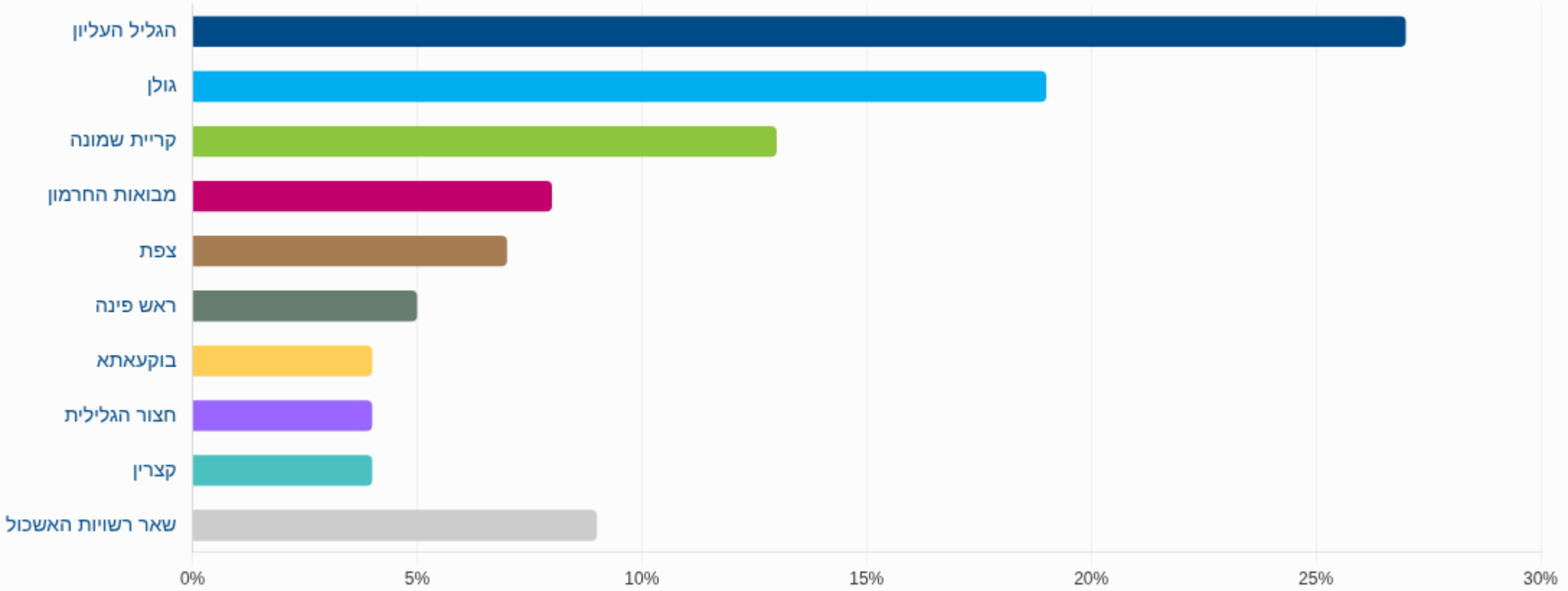
71%	19%	47%	35%
עסקים זעירים	עסקים קטנים	עבודה מהבית	עסקים רב-סניפיים



סקר עסקים גליל מזרחי 2025

התפלגות הדגימה הגיאוגרפית

התפלגות המשיבים לסקר (241 עסקים) לפי רשויות באשכול גליל מזרחי



קהל לקוחות ושותפויות

ניכרת שונות בין קהלי היעד ביחס לענפי הפעילות השונים. כמו כן ישנו מקום להרחבת הפעילות של קהילות עסקיות והקשר בין עסקים לאקדמיה, כאשר רק רבע מהעסקים לוקחים חלק בפעילויות אלו.

גיוון בקהלי היעד

תמונת הלקוחות משתנה דרמטית בין הענפים: שירותי בריאות מתמקדים בקהל מקומי ובתי חולים, התעשייה פונה ללקוחות עסקיים (B2B) בפריסה ארצית, בעוד ענף התיירות מושך מבקרים מכל רחבי הארץ והעולם, לצד קהל מקומי.

קהילות עסקיות

כ-25% מבעלי העסקים דיווחו על חברות פעילה בקהילה עסקית באזור. קיים פוטנציאל צמיחה משמעותי בתחום זה, כאשר 30% נוספים מהמשיבים הביעו רצון מפורש להצטרף לקהילה עסקית בעתיד הקרוב.

חדשנות ואקדמיה

כרבע מהעסקים מקיימים קשרים מקצועיים עם מוקדי ידע וחדשנות, ביניהם רשות החדשנות, מכון מיגל, מכללת תל-חי והטכניון. קשרים אלו משמשים לפיתוח עסקי, גיוס הון אנושי ושיתופי פעולה במחקר ופיתוח.

מקור: סקר עסקים גליל מזרחי 2025

פגיעה כלכלית בעקבות המלחמה

84% מהמשיבים דיווחו על פגיעה רבה או מסוימת במחזור השנתי בעקבות המלחמה. שיעור דומה של פגיעה **(81%)** נרשם גם בסקר שנערך באוגוסט 2024 בקרב בעלי עסקים באזור.

עם זאת, **64%** מהמשיבים מציינים כי העסק ימשיך לפעול בשנה הקרובה בוודאות או בסבירות גבוהה. נתון זה מעיד על **שיפור דרמטי בחוסן העסקי** בהשוואה לאוגוסט 2024, אז רק מיעוט קטן הביעו ביטחון דומה.

פגיעה בהכנסות

84% דיווחו על פגיעה במחזור

דומה לסקר אוגוסט ĂĐĈÃÅČĆČÇ

אופטימיות להמשך פעילות

64% בטוחים שימשיכו לפעול

זינוק דרמטי לעומת 11% באוגוסט 2024

למרות הקשיים ,מרבית בעלי העסקים מאמינים ביכולתם לצלוח את המשבר ולהמשיך בשנה הקרובה.



תחומי הפגיעה
בפעילות העסק

ירידה במכירות ובלקוחות

פגיעה משמעותית בהיקף המכירות וההכנסות השנתיות, לצד ירידה בנפח הלקוחות הפעילים וקיפאון בגיוס לקוחות חדשים.

ענפים עיקריים: ספורט, נדל"ן ובנייה, שירותים מקצועיים

כוח אדם ורווחיות

קושי מתמשך באיתור ושימור עובדים מקצועיים באזור הגליל המזרחי, המשפיע ישירות על שחיקת הרווחיות התפעולית.

שרשרת אספקה ושיווק

שיבושים לוגיסטיים בשרשרת האספקה, לצד אתגרים בשיווק העסק וביכולת להגיע לקהלי יעד מחוץ לאזור.

השפעה רוחבית

מרבית העסקים דיווחו על פגיעה משולבת במספר אפיקי פעילות מרכזיים במקביל, בדגש על ירידה חדה בהכנסות.

סקר עסקים גליל מזרחי 2025

פגיעה לפי ענפים וגודל

פגיעה לפי ענפי פעילות

ניתוח מעמיק של הממצאים חושף שונות מובהקת בעוצמת הפגיעה.
הענפים הבאים דווחו כנפגעים העיקריים, עם ירידה חדה בפעילות ובביקושים:

ספורט | נדלÀן | שירותים מקצועיים

פגיעה לפי גודל העסק

עסקים זעירים (פגיעה קשה)	89%
עסקים קטנים	79%
עסקים בינוניים (חוסן יחסי)	60%

ממצא מובהק :קיים קשר ישיר בין גודל העסק לעמידותו -עסקים זעירים פגיעים משמעותית יותר מעסקים בינוניים.



חוסן ארגוני

היכולת לשרוד משבר עולה עם גודל העסק

סקר עסקים גליל מזרחי 2025

69%

שקלו סגירה או מעבר

שיעור דרמטי של בעלי עסקים דיווחו כי במהלך השנה האחרונה נשקלה האפשרות לסגור את העסק או להעתיק את פעילותו לאזור אחר.

סיבות עיקריות

- הפסדים כלכליים או רווחיות שאינה מספקת
- קושי מהותי באיתור ושימור לקוחות במרחב
- חוסר ודאות מתמשך לגבי המצב הביטחוני והכלכלי



שקילת סגירה

או מעבר מהאזור

מידת האפקטיביות של מסלולי הסיוע



כ-25%

ציינו שקרן הפיצויים סייעה במידה רבה

פחות מ-10%

דיווחו שמסלולי סיוע אחרים הועילו לעסק

ביורוקרטיה ועומס מנהלי

ניתוח השאלות הפתוחות חושף כי החסם העיקרי המשותף לרוב הענפים הוא המורכבות המנהלית. בעלי עסקים, ובפרט קטנים וזעירים, מתקשים למצות את הזכויות עקב:

- טפסים מורכבים ודרישות זכאות לא ברורות
- עומס מידע וקושי בהתמצאות בין המסלולים
- השקעת משאבי זמן ניהוליים יקרים

מקור :סקר עסקים גליל מזרחי - 2025שאלות פתוחות

סקר עסקים גליל מזרחי 2025

חסמים במסלולי הסיוע

ניתוח איכותני של תשובות פתוחות - קולות מהשטח

החסם המרכזי אינו היעדר סיוע, אלא הקושי לממש את הסיוע בפועל.

בירוקרטיה

"הרבה בירוקרטיה של להקים, הרבה אישורים לכל דבר עסק"

"לא יהיה בירוקרטיה-זה מה שמפיל את האנשים."

"פחות בירוקרטיה יהיה יותר קל"

זכאות ופיצוי לא מותאם למציאות

"מקבלים פיצויים על בסיס ה4 שנים האחרונות, אז מי שפותח אחרי לא מקבל שום עזרה"

"הפיצוי לא הולם את הנזק שקרה בפועל בגלל הטיל שפגע בשטח"

הציטוטים מוצגים מילה במילה כפי שנכתבו על ידי המשיבים בשאלות הפתוחות בסקר.

סקר עסקים גליל מזרחי 2025

פיצויים, עיכובים ותלות במצב האזורי

תנאי הזכאות נתפסים ככאלה שאינם מותאמים למציאות של עסקים בצפון

אי קבלת פיצויים לאורך זמן

"סיוע בקבלת סה"כ הפיצויים המגיעים שעד היום לא התקבלו"

"לא קיבלנו פיצויים כמו שצריך"

חסמים מערכתיים משלימים

ממשלה
רשות מקומית
בירוקרטיה

"הרשויות מקומיות מקשות לעסקים קטנים באמצעות בירוקרטיה"

"קשיים בירוקרטים מול עיריית קריית שמונה, הפיתוח העסקי של העיר במצב לא טוב"

הערת מתודולוגיה: הניתוח מבוסס על כלל התשובות הפתוחות בסקר. הציטוטים מוצגים מילה במילה כפי שנכתבו על ידי המשיבים, ללא פרפרזות או ניסוחים מסכמים.

גורמי סיוע לשיקום וצמיחה

מניתוח הממצאים עולה כי העסקים בגליל המזרחי מזהים שלושה מנועי צמיחה קריטיים. מיקוד המשאבים באפיקים אלו, תוך התאמה לענפים המובילים, יאיץ את ההתאוששות.

46%

שיווק ולקוחות

הצורך הבולט ביותר, במיוחד בענפי התיירות והמסחר. מפתח להחזרת המבקרים לאזור והגדלת הביקושים.

43%

קהילה ושיתופי פעולה

צורך ברשת ביטחון עסקית וחיבורים אסטרטגיים. קריטי למינוף אקו-סיסטם של חדשנות ויזמות אזורית.

41%

מימון וגיוס משאבים

קושי תזרימי הדורש הון חיצוני. קריטי לענפי החקלאות והתעשייה הזקוקים להון חוזר ושיקום תשתיות.

תובנות עומק: פילוח צרכים לפי גודל העסק

עסקים זעירים וקטנים

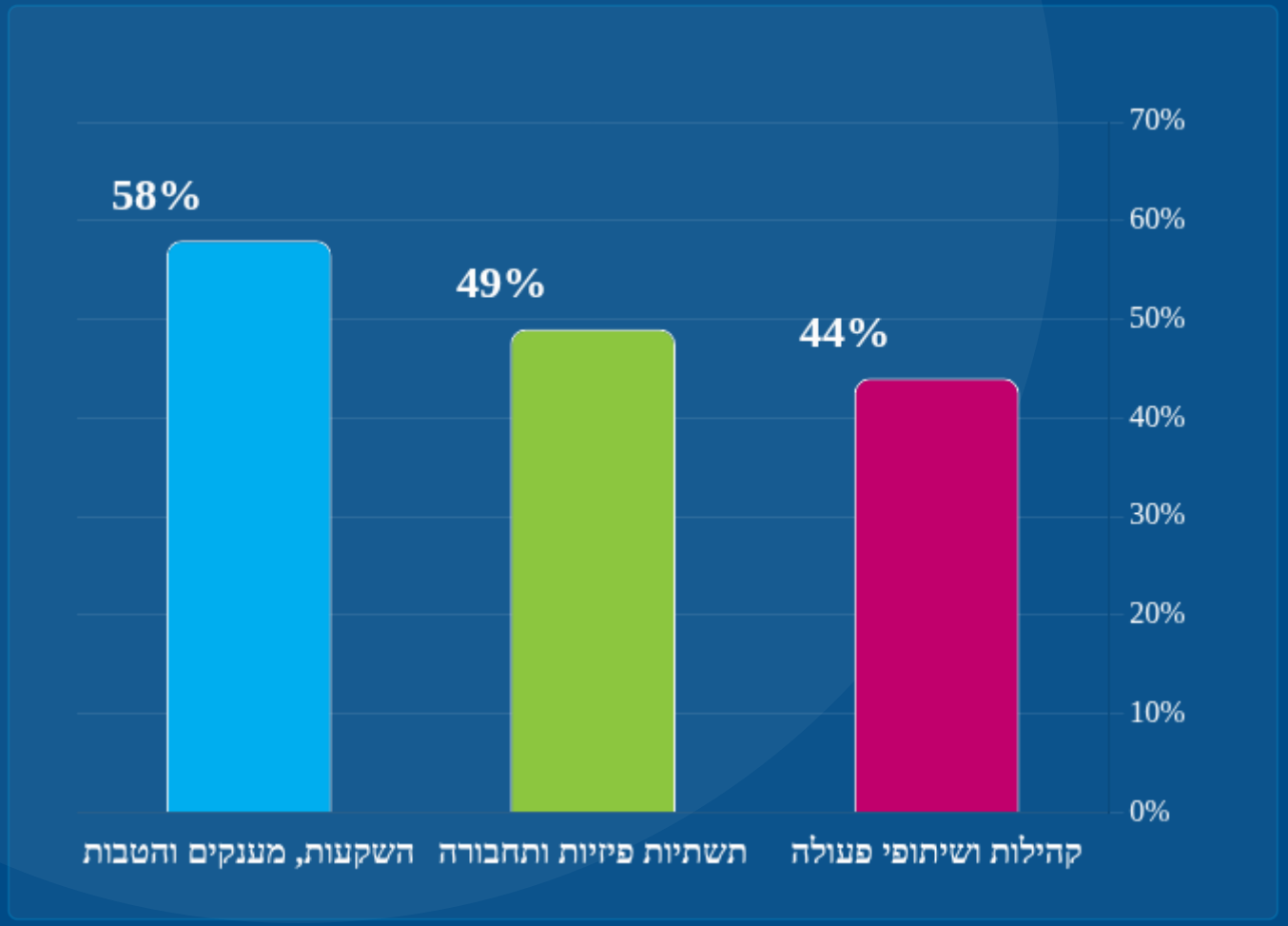
המיקוד הוא הישרדותי – דרישה מיידית לפתרונות **שיווק** להזרמת לקוחות ולחיזוק הקהילה העסקית המקומית.

עסקים בינוניים וגדולים

המיקוד הוא בצמיחה והתייעלות – דגש על פיתוח הון אנושי איכותי, הטמעת **טכנולוגיות** מתקדמות ופיתוח עסקי.

מקור הנתונים :סקר עסקים גליל מזרחי 2025

תחומי השקעה סדר עדיפויות



משיבי הסקר דירגו את התחומים הקריטיים בהם נדרשת התערבות המדינה לקידום פיתוח כלכלי יעיל באזור. הממצאים מצביעים על צורך מובהק **בתמיכה פיננסית ישירה** ובחיזוק התשתיות.

בנוסף, ניכרת חשיבות רבה **לפיתוח האקו-סיסטם העסקי** באמצעות יצירת קהילות ושיתופי פעולה, המהווים מנוע צמיחה משמעותי לעסקים מקומיים.

גיוס עובדים והכשרות

תמונת מצב עדכנית של ההון האנושי ומגמות הגיוס באזור

48%

לא מתכננים לגייס

קיפאון בגיוס המעיד על זהירות עסקית ואתגר צמיחה משמעותי באזור

29%

שכר מעל הממוצע

רק מיעוט מהעסקים משלמים שכר גבוה, מה שמקשה על משיכת טאלנטים

70%

מקיימים הכשרות

השקעה גבוהה בפיתוח הצוות הקיים כפתרון לקושי בגיוס חיצוני

ביקושים ממוקדים

הגיוס מתמקד בעיקר בתפקידי שירות, תפעול (18%) ושיווק (15%) לשמירת הליבה העסקית.

ערוצי גיוס אפקטיביים

שיטת "חבר מביא חבר" (29%) מובילה כערוץ הגיוס היעיל ביותר, המעיד על כוחה של הקהילה.

חסם התחרותיות

רמות השכר הנמוכות מהוות אתגר מרכזי בתחרות מול המרכז ומשרות עבודה מרחוק.

מקור: סקר עסקים גליל מזרחי 2025

סיכום ותובנות עיקריות

הנתונים מצביעים על חוסן קהילתי מרשים לצד אתגרים כלכליים משמעותיים. המפתח לצמיחה טמון בשילוב כוחות אזורי ובהשקעה מדויקת במנועי הצמיחה.



אקו-סיסטם אזורי משגשג

פגיעה רחבה אך אופטימית

למרות הירידה בהכנסות, נרשם שיפור עקבי במדדי האופטימיות ובתחושת המסוגלות העסקית לעומת תחילת המלחמה.

עסקים זעירים בחזית

העסקים הזעירים ספגו את הפגיעה הקשה ביותר (89%) ונדרשים לפתרונות מידיים וייעודיים.

משולש הצמיחה

שלושת הצרכים הקריטיים לשיקום שזוהו: שיווק, קהילה ומימון. זהו המוקד להתערבות.

השקעה = אפקט מכפיל

השקעות מדינה בתשתיות, מענקים וחדשנות יוצרות אפקט מכפיל כוח המניע את הכלכלה האזורית כולה.

המלצות אופרטיביות



01

מסלול סיוע מהיר
לעסקים זעירים

02

הקמת קהילות
עסקיות אזוריות

03

תוכניות שיווק
ופיתוח אזוריות

04

השקעות תשתיות
ממשלתיות

מרכז ידע אזורי גליל מזרחי
REGIONAL KNOWLEDGE CENTER
EAST GALILEE

RegionUp
שותפות אזורית לקידום תעסוקה ופריון

civix
יוזמת בלומברג לאזוריות
צוות חדשנות גליל מזרחי

תודה רבה!

תודה ל-241 בעלי העסקים שהשתתפו בסקר
וסייעו ביצירת תמונת מצב מהימנה לגליל
המזרחי.

משרד הפנים
אשכול גליל מזרחי
תל-חי אוניברסיטת קריית שמונה בהקמה
RONALDS ROADBURG FOUNDATION
JEWISH FEDERATIONS OF CANADA - UIA
הפדרציות היהודיות בקנדה - אוג
FÉDÉRATIONS JUIVES DU CANADA - UIA
UJA Federation NEW YORK