

הודעה לתקשורת

אתר: www.cbs.gov.il דוא"ל: info@cbs.gov.il פקס: 02-6521340

ירושלים, ב' בטבת, התש"ף
30 בדצמבר, 2019
411/2019

חברות הזנק (סטארט-אפ) בישראל 2011-2018 ממצאים מתוך בסיס הנתונים על חברות הזנק בישראל

Start-Up companies in Israel 2011-2018

Findings from the CBS Database on Start-Up Companies in Israel

הודעה זו עוסקת ב**חברות הזנק** ובחברות הזנק שהפכו להיות בשלות (להלן: **חברה בשלה**),¹ אשר פעלו בשנים 2011-2018. היא מבוססת על בסיס נתונים הכולל חברות הזנק וחברות שבשלו, שפעלו בישראל בשנים 2003-2018. בסיס הנתונים נבנה בלשכה המרכזית לסטטיסטיקה, במימון ובשיתוף **המועצה הלאומית למחקר ופיתוח במשרד המדע והטכנולוגיה**, והוא מספק תמונת מצב של חברות הזנק וחברות שבשלו, תחומי פעילותן, שרידותן ונתונייהן הכלכליים (שכר, משרות, פדיון, גיוסי הון ועוד). **לאורך ההודעה קיימת הבחנה בין חברות הזנק לבין חברות בשלות וכל אחת מהאוכלוסיות מהווה קבוצה נפרדת לניתוח.**²

חשוב לציין:

- (א) לא נכללות בבסיס הנתונים חברות הזנק שפעלו בשלב ההתהוות (Pre-Seed) וטרם נרשמו באופן רשמי במע"מ ובביטוח לאומי.
- (ב) במקרים רבים חברות הזנק שומרות על סודיות באשר לטכנולוגיה שלהן. לכן קיימת הנחה כי ישנה הטיית חסר עבור השנים האחרונות של בסיס הנתונים, ובפרט עבור שנת הקצה 2018.

¹ להרחבה ראו הגדרות והסברים.

² אלא אם צוין אחרת.

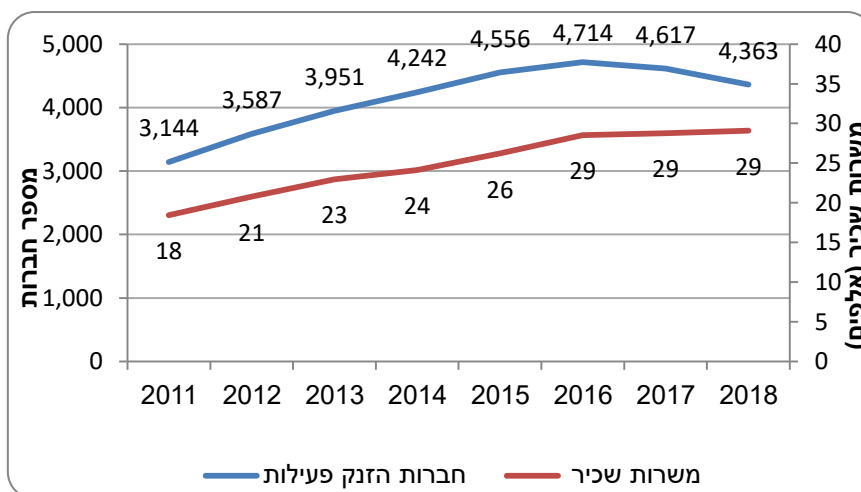
- בשנת 2018 פעלו בישראל 4,363 חברות הזנק, ירידה של 6% לעומת 2017, ועלייה שנתית ממוצעת של 5% לעומת שנת 2011.
- בשנת 2018, נצפתה ירידה במאזן הפתיחות והסגירות של חברות הזנק, בהמשך לירידה שהחלה בשנת 2016. זאת לאחר עלייה שנתית ממוצעת של 4% בשנים 2011-2015.
- בשנים 2011-2018 נפתחו בישראל 5,313 חברות הזנק. 2,387 מתוכן (45%) נסגרו או השוהו את פעילותן עד שנת 2018.
- ב-2018 היו כ-29 אלף משרות שכיר בחברות הזנק, עלייה שנתית ממוצעת של 7% בשנים 2011-2018.
- השכר החודשי הממוצע למשרת שכיר בחברות הזנק בשנת 2018 עמד על 20.8 אלפי ש"ח, עלייה של 4% לעומת 2017, ופי 2 מהשכר החודשי הממוצע למשרת שכר בכלל המשק (10.2 אלף ש"ח).
- 73% מחברות הזנק ו-79% ממשרות השכיר מרוכזים במחוזות תל אביב והמרכז.
- 64% ממשרות השכיר מרוכזות בחברות הפעילות בתחומים מבוססי תוכנה (יישומים לתעשיות ולעסקים, מידע רפואי, אינטרנט, יישומים לטלפון נייד, אבטחה, יישומי תקשורת, מסחר אלקטרוני ופרסום).
- בשנת 2018, כ-19% חברות הזנק או חברות בשלות הוגדרו כ'מהירות צמיחה' (High Growth). כ-11% מתוכן הוגדרו כ'איילות' (Gazelles).
- בשנים 2016-2018 כ-13% מחברות ההזנק קיבלו מענק לביצוע פעילות מו"פ מרשות החדשנות, בסך 1.7 מיליארד ש"ח.
- בשנת 2018 גייסו חברות הזנק וחברות בשלות כ-6.8 מיליארד ש"ח, עלייה של 25% לעומת שנת 2017.
- בשנת 2018 החברות הבשלות העסיקו 48 אלף משרות שכיר, המהווים 62% מסך המשרות שכיר (בחברות הזנק ובחברות בשלות).

[להגדרות והסברים](#)

דמוגרפיה של חברות הזנק (פתיחות, סגירות, חברות פעילות ומשרות שכיר)

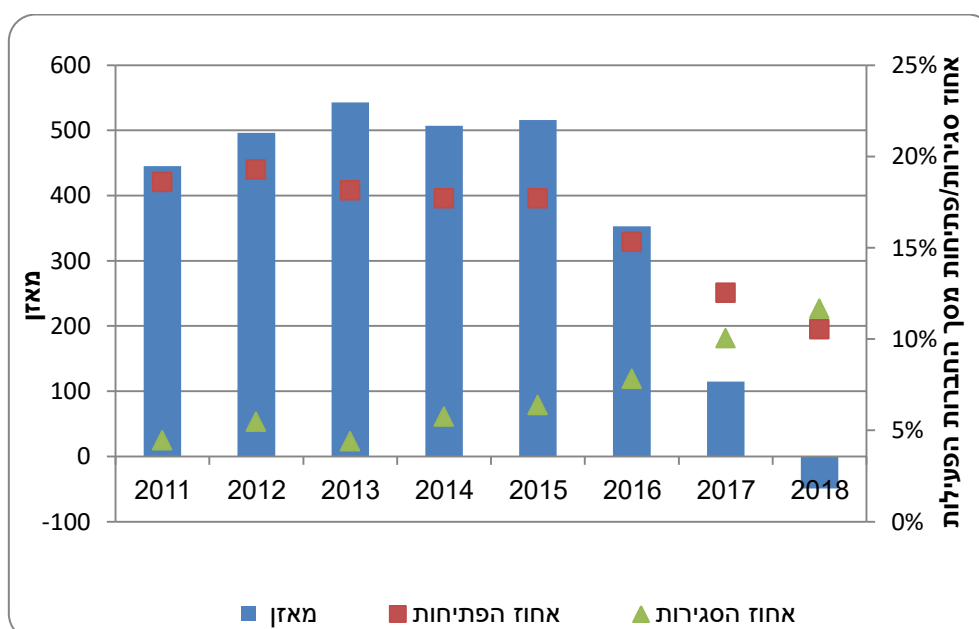
בשנת 2018 פעלו בישראל 4,363 חברות הזנק, ירידה של 6% לעומת שנת 2017 וגידול שנתי ממוצע של 5% בשנים 2011-2018. בשנת 2018 היו בחברות הזנק 29 אלף משרות שכיר, עלייה של 1% לעומת 2017.

תרשים 1 - מספר חברות הזנק פעילות ומשרות שכיר, 2011-2018



בשנים 2011-2018, נפתחו 5,313 חברות הזנק, ו-2,387 מתוכן נסגרו או השהו את פעילותן. בשנים 2011-2015 חלה עלייה שנתית ממוצעת של 4% במאזן חברות ההזנק. אולם החל משנת 2016 חלו ירידות במאזן החברות, עד לשנת 2018 שבה נרשם מאזן שלילי (-49).³

תרשים 2 - מאזן פתיחות וסגירות של חברות הזנק והאחוז שלהן מסך החברות הפעילות, 2011-2018



³ חשוב לזכור כי קיימת הנחה של הטיית חסר כתוצאה ממחסור במידע בשנים האחרונות של בסיס הנתונים וזו עשויה להשפיע על הנתונים.

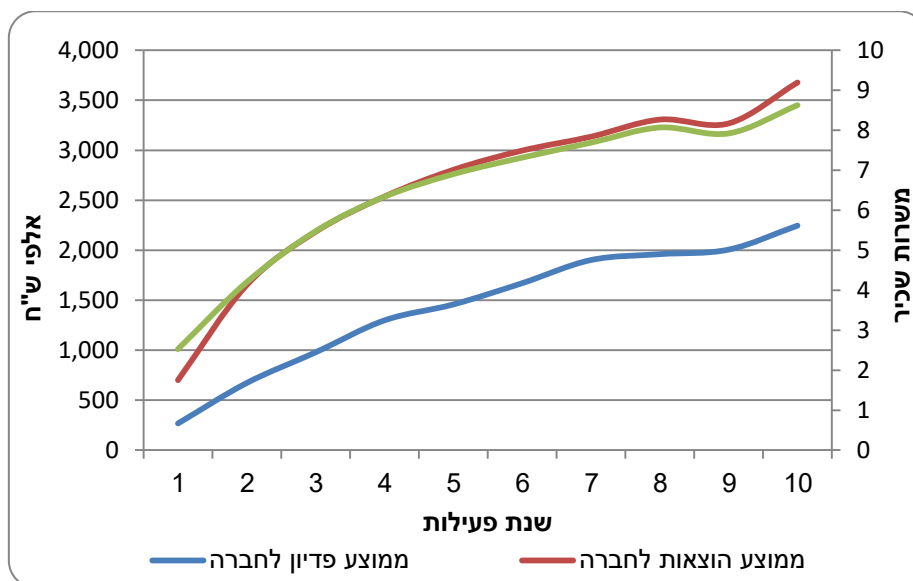
מחזור חיים ודפוסי פעילות בחברות הזנק ובחברות בשלות על פי פדיון, הוצאות ומשרות שכיר

מחזור החיים של חברת הזנק מתחלק לשלושה שלבים עיקריים: **שלב ההתהוות** (Pre-Seed, Seed) (כדומה), שבו היזמים מגבשים רעיון, מבצעים בחינות טכנולוגיות ופיתוח ראשוני. **שלב הפיתוח** (Early R&D, Initial Growth) של הרעיון ו**שלב הצמיחה** (כדומה).⁴

תרשים 3 (א-ג) מבטא את מחזור החיים של חברות הזנק וחברות בשלות, שנפתחו בין השנים 2006-2018. בתרשימים מוצגים נתונים על פדיון, הוצאות ומשרות שכיר ממוצעים לחברה, במהלך 10 שנות פעילות. החברות חולקו לשלוש קבוצות: הקבוצה ראשונה מתייחסת ל**חברות הזנק** (תרשים 3א). הקבוצה השנייה מתייחסת ל**חברות הזנק שנסגרו** (תרשים 3ב) ופעלו לכל היותר חמש שנים. הקבוצה השלישית מתייחסת ל**חברות הבשלות** שבהן הכנסות החברה גבוהות מ-20 מיליון ש"ח או להן יותר מ-80 משרות שכיר (תרשים 3ג).

תרשים 3א מתייחס לקבוצת **חברות ההזנק**. אפשר לראות כי לאורך כל התקופה במוצע ההוצאות גבוהות מהפדיון ואפשר להסיק כי החברות נדרשות למימון חיצוני⁵ להמשך פעילותן. ואכן, 15% מחברות ההזנק מגייסות מימון חיצוני לעומת 9% מהחברות הבשלות. הגידול במדדים לאורך שנות הפעילות המבטא את שרידותן של החברות, מעיד על מציאת מקורות מימון הולמים.

תרשים 3א - פדיון, הוצאות ומשרות שכיר ממוצעים לחברה לפי שנות פעילות בחברות הזנק פעילות ב-2018

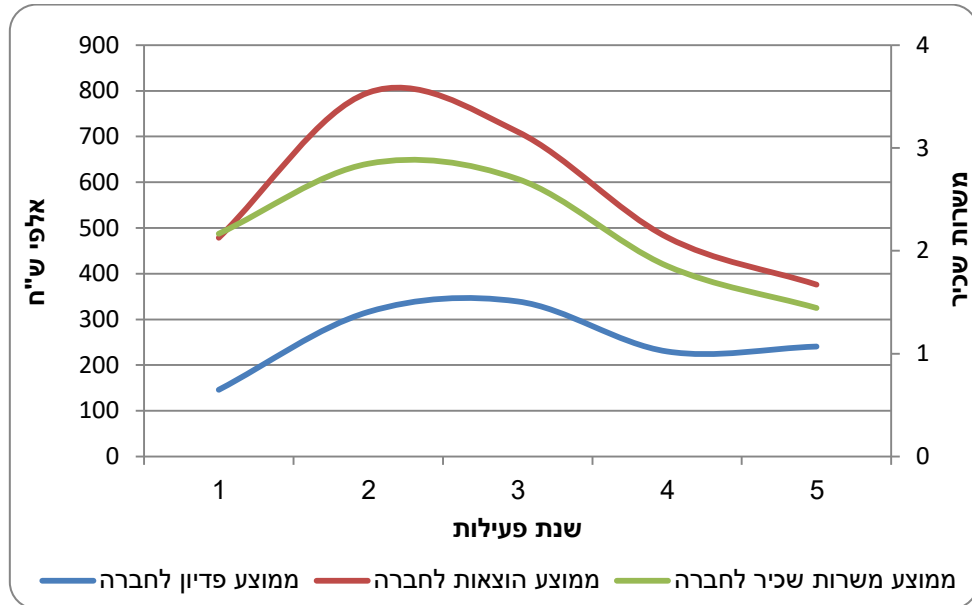


תרשים 3ב מתייחס לקבוצת **חברות ההזנק שנסגרו** ופעלו לכל היותר חמש שנים. בדומה לממצאים ולמודלים תאורטיים בחברות הזנק שנסגרו, חלה עלייה בפעילות בשנים הראשונות ולאחר מכן דעיכה עד לסגירה.

⁴ בספרות המקצועית אפשר למצוא שמות ותתי-שלבים נוספים. כמו כן, הגבולות בין השלבים השונים אינם תמיד אחידים.

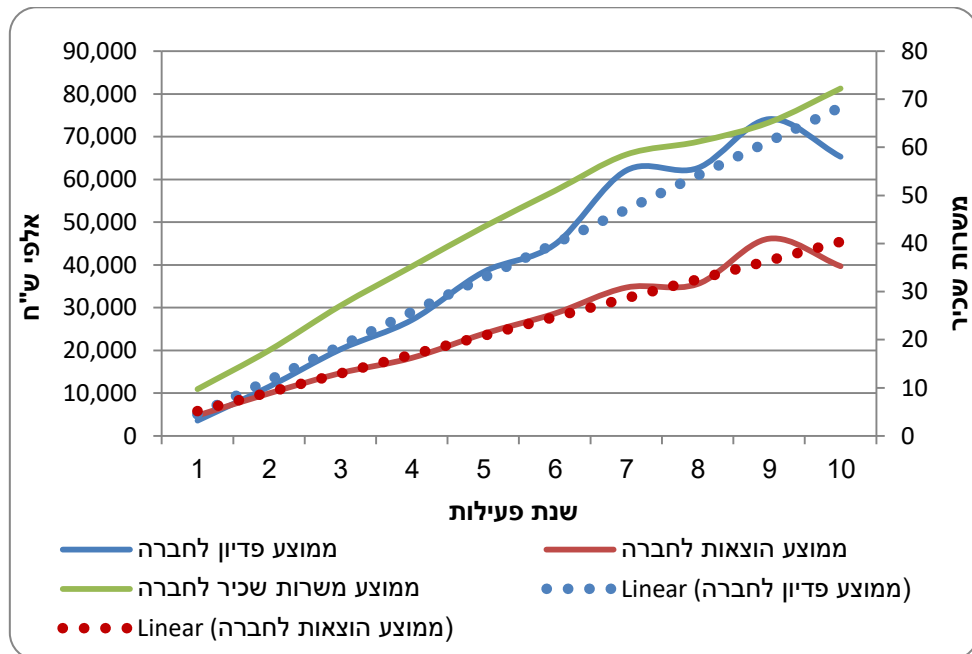
⁵ מימון חיצוני אינו נכלל בפדיון של החברות.

תרשים 3ב - פדיון, הוצאות ומשרות שכיר ממוצעים לחברה לפי שנות פעילות בחברות הזנק שנסגרו



תרשים 3ג מתייחס לקבוצת **החברות הבשלות**. חברות אלו, מציגות בממוצע רווחיות (הפדיון עולה על ההוצאות) כבר בשנה השנייה לפעילותן ולאורך כל התקופה. הסבר אפשרי הוא, שחלק מחברות אלו עברו תהליך של "אינקובציה" באוניברסיטאות, בבתי חולים או במאיצי חברות הזנק. תהליך זה מאפשר יציאה מהירה עם מוצר לשוק.

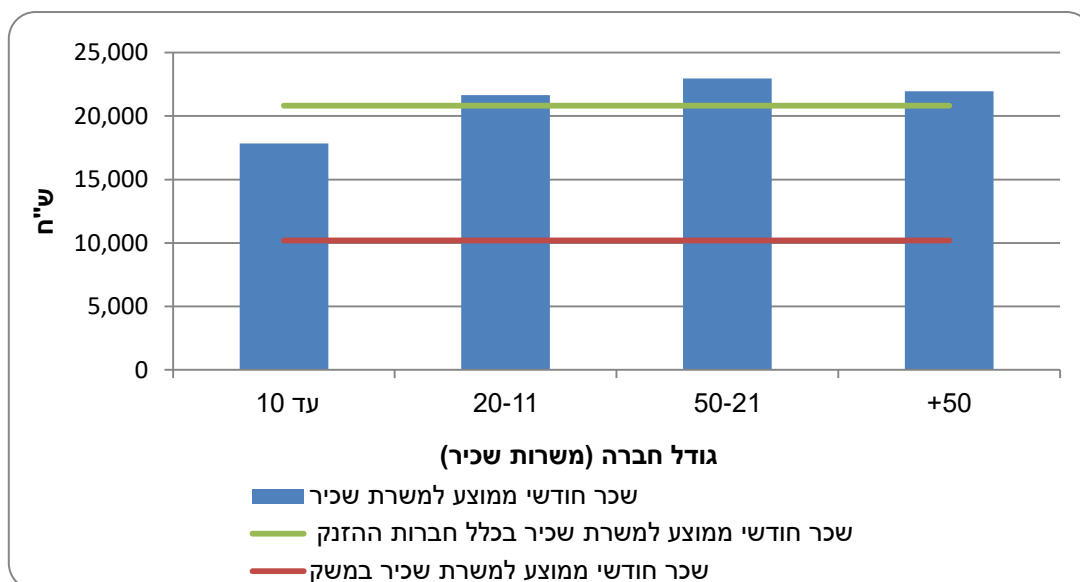
תרשים 3ג - פדיון, הוצאות ומשרות שכיר ממוצעים לחברה לפי שנות פעילות בחברות בשלות



שכר חודשי למשרת שכיר

השכר החודשי הממוצע למשרת שכיר בחברות הזנק בשנת 2018 עמד על 20.8 אלפי ש"ח, עלייה של 4% לעומת 2017, ופי 2 מהשכר החודשי הממוצע למשרת שכר בכלל החברות (10.2 אלף ש"ח). בחברות המעסיקות 21-50 משרות שכיר, השכר החודשי הממוצע למשרת שכיר הוא 23 אלף ש"ח.

תרשים 4 - שכר חודשי ממוצע למשרת שכיר לפי גודל חברה, 2018

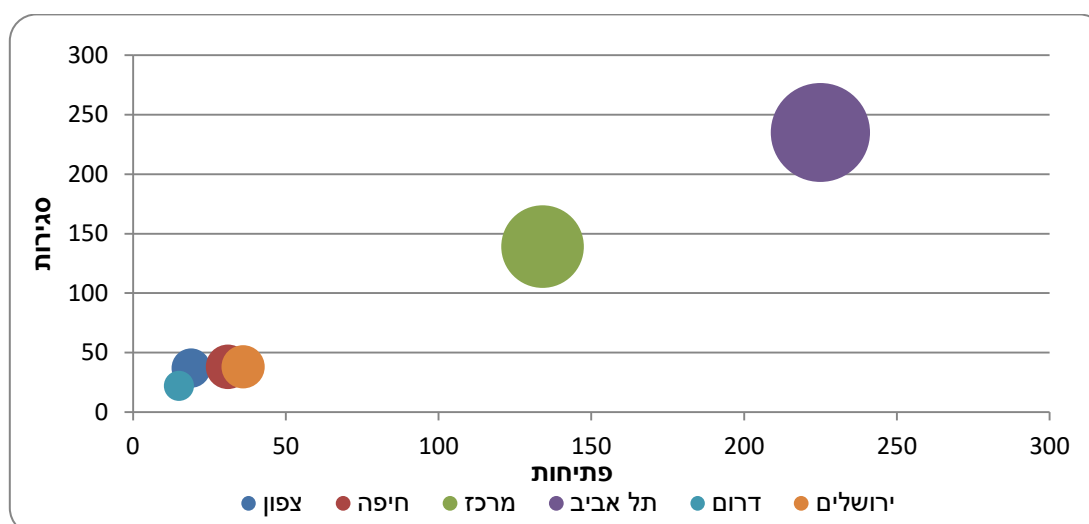


מידע נוסף על פי גודל ההעסקה בשנת 2018 אפשר למצוא בלוח 2.

פיזור גאוגרפי

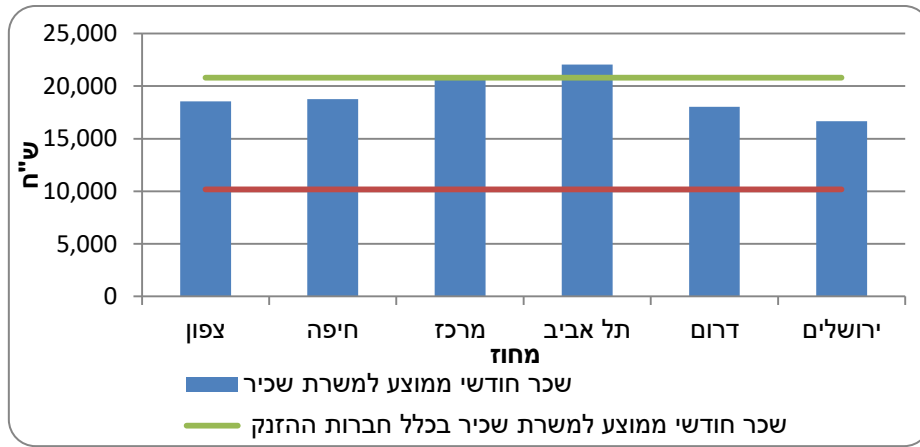
תרשים 5 מציג השוואה גאוגרפית של פתיחות וסגירות לפי מחוז. גודלו של כל עיגול מבטא את מספר חברות ההזנק הפעילות בכל מחוז. בשנת 2018 פעלו במחוז תל אביב 1,869 חברות (כפי שמראה גודל העיגול), נפתחו בה 225 חברות ו-235 נסגרו. אפשר לראות כי עיקר הפעילות של חברות ההזנק בישראל מתרכזת במחוזות תל אביב והמרכז. 73% מחברות ההזנק ו-79% ממשרות השכיר מרוכזים במחוזות אלו.

תרשים 5 - פתיחות, סגירות ומספר חברות פעילות לפי מחוז, 2018



במחוז תל אביב, השכר החודשי הממוצע למשרת שכיר הוא הגבוה ביותר (22.1 אלף ש"ח), פי 1.3 ממחוז ירושלים שבו השכר החודשי הממוצע למשרת שכיר הוא הנמוך ביותר (16.7 אלף ש"ח).

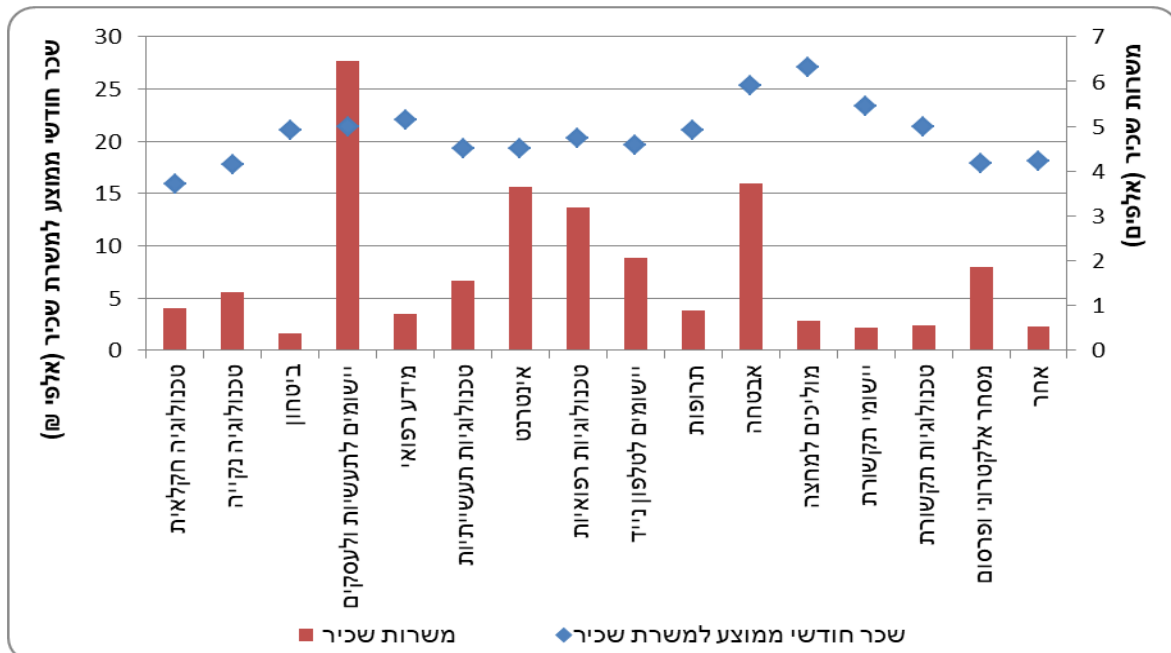
תרשים 6 - שכר חודשי ממוצע למשרת שכיר בחברות הזנק בכל מחוז, 2018



תחום פעילות

חברות ההזנק סווגו לשישה עשר תחומי פעילות.⁶ כ-64% מסך משרות השכיר בחברות ההזנק היו בתחומי פעילות מבוססי תוכנה (יישומים לתעשיות ולעסקים, מידע רפואי, אינטרנט, יישומים לטלפון נייד, אבטחה, יישומי תקשורת,⁷ מסחר אלקטרוני ופרסום). השכר החודשי הממוצע למשרת שכיר בתחום מוליכים למחצה היה הגבוה ביותר מבין תחומי הפעילות ועמד על 27.1 אלף ש"ח.

תרשים 7 - שכר חודשי ממוצע למשרת שכיר ומשרות שכיר בכל תחום פעילות, 2018



⁶ טכנולוגיה חקלאית, טכנולוגיה נקייה, ביטחון, יישומים לתעשיות ולעסקים, מידע רפואי, טכנולוגיות תעשייתיות, אינטרנט, טכנולוגיות רפואיות, יישומים לטלפון נייד, תרופות, אבטחה, מוליכים למחצה, יישומי תקשורת, טכנולוגיות תקשורת, מסחר אלקטרוני ופרסום ואחר. להרחבה ראו הגדרות והסברים.
⁷ בתחומי הפעילות אבטחה ויישומי תקשורת נלקחו רק חברות שעוסקות בתוכנה.

מהירות צמיחה ואיילות

חברות מהירות צמיחה (High Growth) הן חברות עם 10 משרות שכיר ויותר, ואחוז הגידול השנתי הממוצע במשרות השכיר שלהן לאורך תקופה של שלוש שנים גבוה מ-20%. איילות (Gazelles) הן חברות מהירות צמיחה שסך שנות הפעילות שלהן אינו עולה על חמש שנים.⁸ בשנת 2018 ל-19% חברות הזנק או חברות בשלות, היו שיעורי צמיחה גבוהים והן הוגדרו **מהירות צמיחה**. מתוך החברות המהירות צמיחה, 11% היו חברות **איילות**.

לוח א - נתונים על חברות הזנק מהירות צמיחה ואיילות, 2018

| סוג חברה | מספר חברות | אחוז מתוך חברות הזנק ⁹ | ממוצע משרות שכיר בחברה | השכר החודשי הממוצע למשרת שכיר (אלפי ש"ח) |
|--------------|------------|-----------------------------------|------------------------|--|
| מהירות צמיחה | 295 | 19% | 83 | 24.2 |
| מזה: איילות | 60 | 11% | 55 | 23.8 |

תמיכה ממשלתית

בשנים 2016-2018, כ-13% מחברות ההזנק קיבלו **מענק לביצוע מו"פ מרשות החדשנות**.¹⁰ בשנת 2018 הסתכם המענק בכ-589 מיליון ש"ח, ירידה של 11% לעומת 2017 (ראו לוח 3). 117 מיליון ש"ח מתוך סך המענק, ניתן לחברות שעוסקות בתחום הפעילות טכנולוגיות רפואיות. כמו כן, אחוז החברות הגבוה ביותר שקיבלו מענק מרשות החדשנות, מתוך סך החברות הפעילות באותו תחום פעילות, היה בתחום הפעילות ביטחון (18%), ואילו אחוז החברות הנמוך ביותר היה בתחום הפעילות מסחר אלקטרוני ופרסום (2%).

⁸ OECD (2007). Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics. Paris, France: Author.

⁹ אוכלוסיית חברות הזנק הפוטנציאליות עבור חברות הזנק מהירות צמיחה הן חברות הזנק שפעלו בשנת 2018 ולהן יותר מ-10 משרות שכיר. אוכלוסיית חברות הזנק הפוטנציאליות עבור חברות הזנק איילות הן חברות הזנק, שפעלו בשנת 2018 ובמשך חמש שנים לכל היותר, ולהן מעל 10 משרות שכיר.
¹⁰ לפחות בשנת פעילות אחת מתוך שנות הפעילות שבהן פעלה החברה.

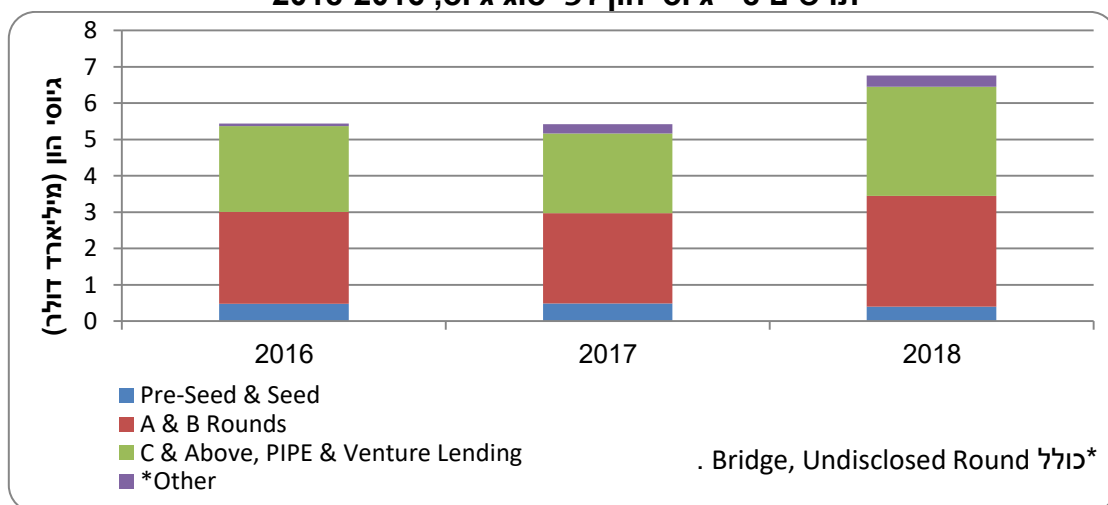
לוח ב- נתונים על חברות הזנק שקיבלו מענק מרשות החדשנות, 2018

| סך המענק שאושר (מיליוני ש"ח) | אחוז החברות שקיבלו מענק מתוך סך החברות | סך החברות | תחום פעילות |
|------------------------------|--|--------------|-------------------------|
| 589 | 8% | 4,363 | סך הכל |
| 117 | 12% | 614 | טכנולוגיות רפואיות |
| 82 | 6% | 861 | יישומים לתעשיות ולעסקים |
| 60 | 13% | 206 | טכנולוגיות תעשייתיות |
| 57 | 9% | 337 | אבטחה |
| 42 | 15% | 213 | טכנולוגיה נקייה |
| 35 | 17% | 178 | טכנולוגיה חקלאית |
| 34 | 14% | 91 | אחר |
| 29 | 16% | 100 | מידע רפואי |
| 28 | 15% | 61 | מוליכים למחצה |
| 21 | 7% | 177 | תרופות |
| 20 | 4% | 445 | יישומים לטלפון נייד |
| 15 | 4% | 563 | אינטרנט |
| 14 | 18% | 45 | ביטחון |
| 13 | 9% | 78 | טכנולוגיות תקשורת |
| 12 | 14% | 74 | יישומי תקשורת |
| 11 | 2% | 320 | מסחר אלקטרוני ופרסום |

גיוסי הון

בשנת 2018, גייסו חברות הזנק וחברות בשלות כ-6.8 מיליארד דולר, עלייה של 25% לעומת שנת 2017. בגיוסי הון בשלבי פיתוח מוקדמים (מסוג Pre-Seed, Seed, Angel) חלה ירידה של 17% ביחס לעומת 2017, ואילו בשלבי פיתוח מתקדמים (C and Above, PIPE, Straight Equity & Venture Lending) שבהם החברות המגייסות מגובשות יותר, חלה עלייה של 37% בגיוסי הון.

תרשים 8 - גיוסי הון לפי סוג גיוס, 2018-2016



לוח ג הוא מפת חום, המציגה השוואה בין התפלגות שיעור שכיחות הגיוסים לבין שיעור סכום הגיוס מתוך סך הגיוסים, בכל תחום פעילות ולפי סוג הגיוס בשנים 2016-2018. מן המפה עולה כי עיקר החברות מגייסות הון בסוגי גיוס Pre-Seed & Seed ו- A & B Rounds, ואילו עיקר ההון ניתן בסוגי הגיוס A & B Rounds ו- C & Above, PIPE & Venture Lending. לדוגמה, 41% מהחברות בתחום פעילות טכנולוגיה נקייה מגייסים A & B Rounds ו-64% מההון בתחום פעילות טכנולוגיה נקייה מגייסים C & Above, PIPE & Venture Lending.

לוח ג - שיעור שכיחות הגיוסים ושיעור סכום הגיוס מתוך סך הגיוסים בכל תחום פעילות לפי סוג הגיוס, 2016-2018

| שיעור סכום הגיוס מתוך סך הגיוסים | | | | שיעור שכיחות הגיוסים | | | | תחום פעילות |
|----------------------------------|-----------------------------------|--------------|-----------------|----------------------|-----------------------------------|--------------|-----------------|-------------------------|
| סוג הגיוס | | | | סוג הגיוס | | | | |
| *Other | C & Above, PIPE & Venture Lending | A & B Rounds | Pre-Seed & Seed | *Other | C & Above, PIPE & Venture Lending | A & B Rounds | Pre-Seed & Seed | |
| 4% | 43% | 46% | 8% | 3% | 14% | 41% | 42% | סך הכל |
| 2% | 10% | 63% | 26% | 2% | 4% | 42% | 51% | טכנולוגיה חקלאית |
| 4% | 64% | 29% | 3% | 6% | 16% | 41% | 37% | טכנולוגיה נקייה |
| 5% | 56% | 36% | 3% | 5% | 27% | 41% | 27% | ביטחון |
| 8% | 37% | 46% | 10% | 2% | 10% | 42% | 45% | יישומים לתעשיות ולעסקים |
| 1% | 32% | 57% | 10% | 4% | 9% | 38% | 49% | מידע רפואי |
| 1% | 59% | 33% | 7% | 5% | 7% | 43% | 46% | טכנולוגיות תעשייתיות |
| 2% | 49% | 43% | 6% | 1% | 20% | 43% | 36% | אינטרנט |
| 5% | 41% | 46% | 8% | 4% | 18% | 36% | 42% | טכנולוגיות רפואיות |
| 0% | 66% | 27% | 6% | 2% | 8% | 38% | 52% | יישומים לטלפון נייד |
| 2% | 44% | 49% | 5% | 3% | 32% | 37% | 28% | תרופות |
| 1% | 19% | 70% | 10% | 2% | 8% | 51% | 39% | אבטחה |
| 0% | 52% | 44% | 4% | 4% | 37% | 39% | 20% | מולכים למחצה |
| 0% | 9% | 84% | 8% | 2% | 7% | 49% | 41% | יישומי תקשורת |
| 0% | 36% | 58% | 6% | 3% | 16% | 47% | 34% | טכנולוגיות תקשורת |
| 10% | 60% | 25% | 4% | 1% | 20% | 33% | 45% | מסחר אלקטרוני ופרסום |
| 11% | 2% | 62% | 25% | 6% | 3% | 33% | 58% | אחר |

* כולל Bridge, Undisclosed Round

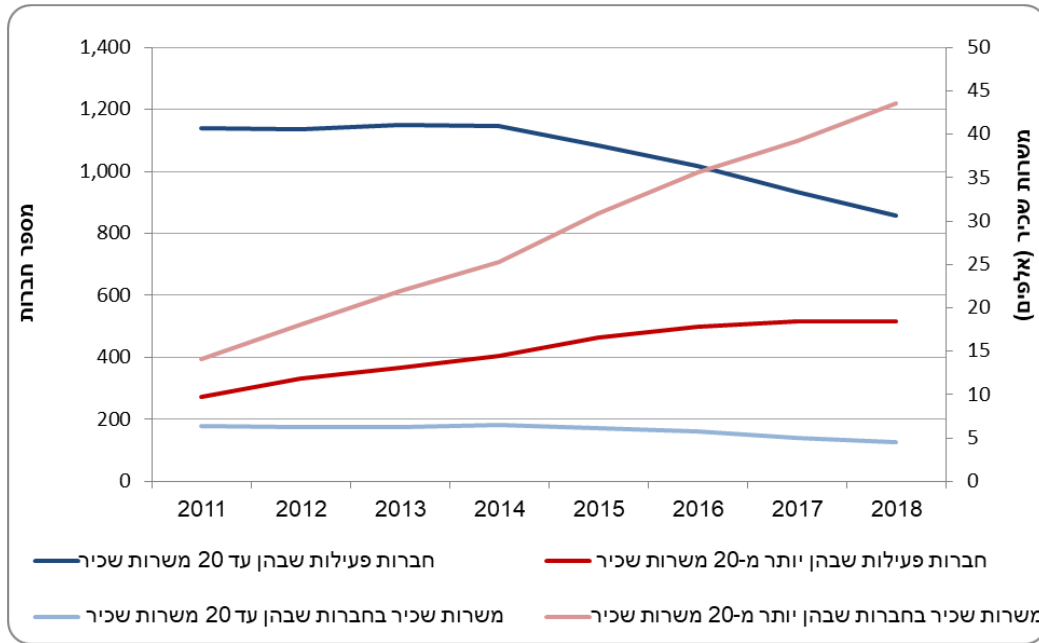
מידע נוסף אפשר למצוא בלוחות 4 ו-5.

חברות בשלות

חברות בשלות הן חברות הזנק לשעבר שסיימו את שלב הפיתוח של מוצר, שירות או תהליך והחלו את תהליך הייצור. שלב זה בא לידי ביטוי בתהליך של צמיחה ברווחים ובמעבר לרווחיות.¹¹ כאמור, **בניתוח הנתונים, החברות הבשלות אינן כוללות חברות הזנק ונבדלות מהן.** בשנת 2018 היו בחברות הבשלות 48 אלף משרות שכיר שהם 62% מסך משרות השכיר (בחברות הזנק ובחברות בשלות). תרשים 9 מציג את מספר החברות הבשלות ומשרות השכיר שבהן, בשנים 2011-2018, בחלוקה של עד 20 משרות שכיר בחברה ויותר מ-20 משרות שכיר בחברה. בשנת 2018 38% מהחברות הבשלות המעסיקות יותר מ-20 משרות שכיר, מעסיקות כ-91% מסך משרות השכיר בחברות הבשלות.

¹¹ להרחבה ראו הגדרות והסברים.

תרשים 9 - חברות פעילות ומשרות שכיר בחברות בשלות, 2011-2018



בלוח ד, שיעור החברות הבשלות בשנת 2018, מתוך סך החברות שנפתחו משנת 2003, לפי תחום פעילות. בתחום הפעילות ביטחון, 33% מהחברות שנפתחו הפכו לבשלות. 2% מהן חברות המעסיקות 100 משרות שכיר ומעלה.

לוח ד - שיעור החברות הבשלות בשנת 2018 מתוך סך הפתיחות (החל משנת 2003)¹² לפי תחום פעילות

| מזה: בחברות עם 100 משרות שכיר ומעלה | שיעור החברות הבשלות | תחום פעילות |
|-------------------------------------|---------------------|-------------------------|
| 1% | 16% | סך הכל |
| 0% | 14% | טכנולוגיה חקלאית |
| 1% | 15% | טכנולוגיה נקייה |
| 2% | 33% | ביטחון |
| 1% | 16% | יישומים לתעשיות ולעסקים |
| 1% | 15% | מידע רפואי |
| 2% | 22% | טכנולוגיות תעשייתיות |
| 2% | 14% | אינטרנט |
| 0% | 17% | טכנולוגיות רפואיות |
| 1% | 9% | יישומים לטלפון נייד |
| 0% | 17% | תרופות |
| 2% | 16% | אבטחה |
| 5% | 25% | מולכים למחצה |
| 0% | 24% | יישומי תקשורת |
| 1% | 25% | טכנולוגיות תקשורת |
| 2% | 17% | מסחר אלקטרוני ופרסום |
| 1% | 14% | אחר |

¹² כל החברות שנפתחות הן בראשיתן חברות הזנק.

מתודולוגיה

מאגר חברות ההזנק, שפותח בשנים האחרונות בלמ"ס כולל מידע על חברות הזנק וחברות בשלות שפעלו במהלך השנים 2003-2018 ושנרשמו במע"מ ובביטוח לאומי. לצורך בניית בסיס הנתונים, נעשה שימוש במקורות מידע שונים: (1) חברות שנרשמו במע"מ ובמוסד לביטוח לאומי וקיימות במאגר הנתונים של 'מרשם העסקים' המנוהל בלשכה המרכזית לסטטיסטיקה.¹³ (2) חברות ממאגר הנתונים של חברת IVC Research 'Center'. (3) חברות ממאגר הנתונים של העמותה 'Start-Up Nation Central'. (4) מאגר נתונים על קבלת מענק מרשות החדשנות. (5) מאגרי נתונים שהם תוצרים של עבודות סיווג קודמות, אשר נוצרו בשלבים הראשונים של הקמת המאגר.

חשוב לציין כי ישנם יזמים הפועלים בשלב ה-Pre-Seed, לצורך בחינת היתכנות של רעיון ומציאת משקיעים טרם רישום החברה במע"מ ובביטוח לאומי, ופונים לרישומה רק לאחר מציאת מקור מימון הולם. שלב זה אינו נכלל במאגר נתונים זה.

הגדרות

סוג חברה

חברת הזנק (Start-Up): פועל יוצא של יזמות טכנולוגית מבוססת מחקר ופיתוח לצורך ייסודה של חברה חדשה למטרת רווח, אשר משאביה מופנים לפיתוח רעיון, שירות או מוצר. חברה זאת טרם גרפה רווחים או טרם הפכה לחברה בשלה (חברה שכל ייעודה שיווק ומכירה של מוצר או שירות מוגמר לשווקים, גם אם מתבצעים בהם תהליכי שיפור ושכלול). לרוב פעילות החברה ממומנת באמצעות גיוס הון.

חברה בשלה:¹⁴ חברת הזנק שסיימה את שלב הפיתוח של מוצר, שירות או תהליך והחלה בשלב הייצור. שלב זה בא לידי ביטוי בתהליך של צמיחה ברווחים. בעקבותיו החברה מתבססת ומתקיימת בזכות רווחיה ולא על סמך משקיעים.

שלב זה מזוהה במאגר על ידי שלושה ממדים שונים: (1) גיל החברה (יותר מ-10 שנים) ו/או (2) בחברה יותר מ-80 משרות שכיר ו/או (3) הכנסות החברה גבוהות מ-20 מיליון ש"ח. בשלוש השנים הראשונות לפעילותן ייחשבו כל החברות כחברות הזנק גם אם הן עומדות בתנאים 2 ו-3.

¹³ אוכלוסיית העסקים המצויים במרשם העסקים כוללת את כל היחידות הכלכליות הרשומות והחייבות בדיווח למע"מ ו/או למוסד לביטוח לאומי. לפיכך, המרשם כולל מידע על גופים עסקיים המוגדרים כחייבי מע"מ: חברות, עצמאים, שותפויות או מעסיקים החייבים בדיווח למוסד לביטוח לאומי ובכללם מוסדות ללא כוונת רווח, מוסדות ממשלה ורשויות מקומיות או בנקים וחברות ביטוח שאינם חייבים במע"מ אך הם מעסיקים עובדים.

¹⁴ איתור והגדרה של חברות בשלות בוצע על ידי בדיקות, שמטרתן זיהוי שלב הרווחיות של החברה בכל אחד מהממדים: זמן, משרות שכיר והכנסה.

חברות מהירות צמיחה (High Growth): חברות עם 10 משרות שכיר ויותר, אשר אחוז הגידול השנתי הממוצע במשרות השכיר שלהן לאורך תקופה של שלוש שנים גבוה מ-20%.¹⁵

איילות (Gazelles): חברות מהירות צמיחה שסך שנות הפעילות שלהן אינו עולה על חמש שנים.

הגדרות נוספות

פדיון: פדיון המדווח למע"מ. סך הפדיון כולל פדיון החייב במע"מ ופדיון ששיעור המע"מ עליו הוא 0%. פדיון החייב במע"מ הוא פדיון שמקורו במכירת מוצרים ובמתן שירותים בארץ (למעט פדיון ששיעור המס עליו 0%) וכן במכירת נכסים קבועים של החברה. הפדיון כולל את כל המיסים העקיפים החלים על המוצרים והשירותים, אך אינו כולל את המע"מ עצמו. פדיון ששיעור המע"מ עליו הוא 0% הוא פדיון שמקורו בעיקר ביצוא סחורות ושירותים, במכירת פירות וירקות טריים ובמתן שירותים לתיירים מחו"ל, אשר שיעור המע"מ עליו הוא 0%.

הוצאות: כולל **תשומות** המדווחות למע"מ, **שכר והפרשים** המדווחים לביטוח לאומי.

תשומות: הן ערך הקניות של העוסק מעוסקים מורשים אחרים, המזכה אותו בהחזרי מע"מ. הוא כולל תשומות שוטפות לייצור וקניות להשקעה, כגון רכישת מבנים, ציוד ומכונות. לא נכללות קניות שאינן חייבות בתשלום מע"מ כגון פירות, ירקות ויהלומים גולמיים וכן קניות מועסק שפדיונו פטור ממע"מ.

שכר: הוא תגמול בכסף או בעין, המשולם על ידי המעסיק לשכיר בעבור עבודתו בתקופת הדיווח, כולל בעבור זמן שלא עבד כגון בגין היעדרויות וחופשות בתשלום. תגמול בכסף מתייחס לשכר יסוד, תוספות יוקר, תוספות ותק, מקדמות, תשלומים עבור שעות נוספות, פרמיות, תגמולים, קצובות, מענקים ותוספות למיניהן (שוטפים או חד-פעמיים) כמו כוננויות, תורנויות, "משכורת חודש 13", קצובות נסיעה, גמול השכלה, גמול השתלמות, תשלומים בעבור החזקת רכב ודמי הבראה. תגמול בעין מתייחס לתשלומים כגון זקיפת הטבה לרכב, לטלפון סלולרי, שי לחגים, לימודים והשתלמויות נסיעה לחו"ל.

הפרשים: פיצויי פיטורים, הפרשות סוציאליות המשולמות על ידי המעסיק כגון הפרשות לקרנות פנסיה, לקופות גמל, לקרנות השתלמות, לביטוח לאומי ולביטוח בריאות.¹⁹

משרת שכיר: מספר המשרות של עובדים (קבועים וארעיים), שעבדו באותו חודש לכל הפחות יום אחד או נעדרו זמנית בתשלום כתוצאה ממחלה, חופשה, מילואים וכדומה, אשר מופיעות בגיליונות התשלומים של מפעלים או מוסדות. משרות המופיעות בגיליונות התשלומים של יותר ממפעל או ממוסד אחד באותו חודש, נספרות כמספר הפעמים שהן מופיעות, כך שלמעשה, הנתונים מתייחסים למספר המשרות שעבורן שולם שכר באותו חודש, ללא התייחסות להיקף המשרה של עובד. כולל משרות שכיר של ישראלים ושל זרים (עובדים מחוץ לארץ ומהרשות הפלסטינית).

שכר חודשי ממוצע למשרת שכיר: השכר השנתי מחולק בסך המשרות השכיר החודשיות במשך תקופת הפעילות של החברה במהלך שנה $\{m=1, \dots, 12\}$.

¹⁵ OECD (2007). Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics. Paris, France: Author.

$$\overline{Wage} = \frac{\sum_{m=1}^{12} wage_m}{\sum_{m=1}^{12} Jobs_m}$$

שנת פתיחה: מוגדרת כשנת הפעילות שבה חל תאריך הרישום של פתיחת החברה במע"מ.
שנת סגירה: לעסק שלא דיווח על פעילות עסקית במע"מ (פדיון, תשומות) או בביטוח לאומי (משרות שכיר) במשך שנתיים רצופות, שנת הסגירה תיחשב לשנה הראשונה שבה לא היה דיווח.

תחומי פעילות

חברות הזנק וחברות בשלות סווגו לשישה עשר תחומי פעילות. המידע על אודות הסיווג על פי תחום פעילות מתבסס על מרשם העסקים, סקרים שבוצעו בלשכה המרכזית לסטטיסטיקה, מרכז המחקר IVC, העמותה Start-Up Nation Central, מאגר המידע של Dun & Bradstreet, עיתונות, אתרי החברות ואזכורים נוספים ברשת האינטרנט.

להלן ההגדרות של תחומי הפעילות:

טכנולוגיה חקלאית (Agro Technology): יישומן של טכנולוגיות שפותחו על ידי חוקרים, חקלאים ותעשיות הקשורות לחקלאות או בשיתוף פעולה עימהם. כולל טכנולוגיות חקלאות העוסקות בחקלאות יעילה וחדשנית, ציוד חקלאות, מערכות טיפול בבעלי חיים וחומרי הדברה.

טכנולוגיה נקייה (Clean-Tech): פיתוח טכנולוגיה שנועדה לבטל או להפחית השפעות אקולוגיות שליליות ולשפר את השימוש במשאבים טבעיים. כולל מוצרים, שירותים ו/או תהליכים של טכנולוגיות ידידותיות, טכנולוגיות מחזור, טכנולוגיות למניעת זיהום אוויר וטכנולוגיות לאנרגיה חלופית.

ביטחון (Defense): פיתוח טכנולוגיה לשימוש ביטחון אזרחי וצבאי באוויר, בים ו/או ביבשה.
יישומים לתעשיות ועסקים (Enterprise & Business Application): יישומי תוכנה ופלטפורמות, המיועדים לניהול מערך הייצור והמשאבים בתעשיות השונות (ERP) וכן יישומים המיועדים לאיסוף מידע ולניתוחו כדי לכוון ולאפשר קבלת החלטות מושכלת. כולל תחומי פעילות נוספים בתוכנה שעבורם לא נמצא מקום בתחום פעילות אחר, כגון תוכנות לעריכת פרסומים, ללוגיסטיקה, לגרפיקה, ל-GIS ועוד.

מידע רפואי (Healthcare IT): מערכות מידע, יישומים ופתרונות המבוססים על תוכנה, המיועדים לניהול ולמיצוי של מידע רפואי, העברתו הבטוחה בין הלקוחות לארגוני הרפואה ולניהול מחקר ושירותים רפואיים.

טכנולוגיות תעשייתיות (Industrial Technologies): פיתוח מוצרים מסוג של מכונות וציוד לשווקים תעשייתיים מגוונים.

אינטרנט (Internet): כלל היישומים והעזרים מבוססי תוכנה המיועדים לשימוש באינטרנט בלבד, כגון רשתות חברתיות, פלטפורמות לעריכה, שיתוף והפצה של תוכן, בידור, חינוך וגם מנועי חיפוש ותשתיות אינטרנט. תחום זה אינו כולל אתרים, דפים ויישומים, אשר עושים שימוש בטכנולוגיות מדף (כגון Wix, CourseCraft, Facebook).

טכנולוגיות רפואיות (Medical technologies): טכנולוגיה, מכשור וציוד לצורך אבחון, ניטור ושימוש רפואי במקרה של טיפול במחלות, בפציעה או בנכות. תחום זה מכיל מגוון רחב של מכשור רפואי: החל במזרק פלסטיק פשוט וכלה במכשור MRI מורכב.

יישומים לטלפון נייד (Mobile Applications): יישומים המיועדים למכשירים סלולריים ולמכשירים חכמים כגון משחקים, בידור, פרסום, עזרים להתנהלות מושכלת (בריאות, ניהול זמן, פיננסים עוד) וכדומה.

תרופות (Pharmaceutical Products): פיתוח של תרופות קונבנציונאליות, גנריות, הומאופתיות, תוספי מזון וויטמינים, לשימוש רפואי לצורך טיפול במחלות ושיפור הבריאות. כולל מחקרים הקשורים לתחום הבריאות, האורגניזם, הגנטיקה והביולוגיה.

אבטחה (Security): יישומי תוכנה או קושחה המיועדים להגנה מפני גישה, שימוש, חשיפה, שיבוש, העתקה או השמדה של מידע ומערכות מידע מצד גורמים, שאינם מורשים או גורמים בעלי כוונת זדון. יישומים אלו נועדו לספק סודיות, שלמות וזמינות של המידע. כולל גם אבטחה שאינה בתוכנה, כגון ייצור מערכות מפני אש ופריצה וכדומה. כמו כן, כולל אבטחה הקשורה בביטחון לאומי, כגון מערכות זיהוי תמונה ותנועה, אמצעים בלתי מאוישים וכדומה.

מוליכים למחצה (Semiconductors): פיתוח רכיבים אשר מספקים זיכרון ופונקציות חכמות במערכות אלקטרוניות. כולל פיתוח התקנים מוליכים למחצה עבור תקשורת אלחוטית וקווית, מעבדי רשת כמו נתבים ומתגים, רכיבי וידאו ואודיו, מעבדים וסנסורים, רכיבים לתעשיית ביטחון לאומי, לצידוד תעשייתי, RFID, EDA.

יישומי תקשורת (Telecom Applications): יישומי תוכנה או קושחה, המיועדים לשליטה, לבקרה, לאבחון ביצועים, לתפעול ולסיוע הפעלתן של רשתות תקשורת (לרבות אלחוטיות), טכנולוגיות הטלוקום, רכיבים אלקטרוניים ומוליכים למחצה המיועדים לתקשורת.

כמו כן, יישומים המיועדים לטלפוניה ולהעברת קול על גבי האינטרנט (כגון VoIP) או יישומים המיועדים לארגון ולניהול תקשורת מסוג זה.

טכנולוגיות תקשורת (Telecom Technologies): פיתוח טכנולוגיה המיועדת להעברת מידע באמצעים אלקטרוניים. כולל תשתיות המשמשות תיווך בין הפרט לבין גורם אחר לשם העברת מסרים או ידע. כולל רשתות (אלחוטיות או סלולריות) לבית ולתעשייה ורכיביהן, אופטיקה לתקשורת, גישה לפס רחב, NGN ורשתות מתכנסות.

מסחר אלקטרוני ופרסום (E-Commerce & Online Advertising): כולל אתרים, פלטפורמות ויישומים המיועדים ומוקדשים לביצוע מסחר על גבי האינטרנט וכן טכנולוגיות שיווק ופרסום התומכות בפעילות המסחר. לא כולל יישומי אבטחה של מסחר זה ואתרי מכירות, שיווק או פרסום, העושים שימוש בטכנולוגיות מדף אשר לא בוצע בהם תהליך פיתוח.

אחר (Miscellaneous Technologies): כולל את תחומי הפעילות, שאינם מבוססי תוכנה ושאינם מופיעים לעיל בגלל שתחום הפעילות הוא ייחודי או אזוטרי.