

מחקר בגובה העיניים



תוכן העניינים:

1. האינטראקציה בין מדיניות מוניטרית ומדיניות מקרו-יציבותית בישראל
יונתן בן שימול, ינון גמרסני, מיכאל קהן, סיגל ריבון, יוסי סעדון, נעם בן-זאב, יצחק שיזגל ואסף סגל
2. מדוע השכר של עובדים בחברות מייצאות גבוה יותר
שי צור
3. ההשפעה השונה של הודעות טקסט תזכורת (Nudges) לקבלת החלטות פיננסיות על קבוצות
מיעוטים – המקרה של חיסכון לכל ילד
מאיה הרן-רוזן ואורלי שדה

פרסום זה מנגיש מחקרים נבחרים הנכתבים על ידי חוקרי חטיבת המחקר שהם רלבנטיים לכלכלת ישראל.
תדירות הפרסום היא חצי-שנתית.

האינטראקציה בין מדיניות מוניטרית ומדיניות מקרו-יציבותית בישראל

יונתן בן שימול, ינון גמרסני, מיכאל קהן, סיגל ריבון, יוסי סעדון, נעם בן-זאב, יצחק שיזגל ואסף סגל

מחקר זה בודק את השפעות המדיניות המוניטרית והמדיניות המקרו-יציבותית על היקף ותמהיל האשראי הבנקאי בישראל.

רקע

קבוצת חוקרים מחטיבת המחקר של בנק ישראל בחנה את ההשפעה של המדיניות המוניטרית ושל הצעדים המקרו-יציבותיים שננקטו בישראל בשנים 2004-2019 על האשראי הבנקאי לדיוור, האשראי הבנקאי הצרכני, האשראי הבנקאי העסקי וסך האשראי הבנקאי.

מחקר זה נערך בישראל כחלק מפרויקט בין-לאומי (IBRN), במסגרתו חוקרים מבנקים מרכזיים רבים בעולם, בהובלת אלה של ארה"ב וגרמניה, ערכו מחקרים דומים במדינותיהם. במהלך הפרויקט שותפו הממצאים בין החברים, התקיימו דיונים ונתחו הממצאים. מטרת הפרויקט היא לבחון את ההשפעה והיעילות של המדיניות המוניטרית, הצעדים המקרו-יציבותיים והאינטראקציה

תיבה 1: מהי מדיניות מוניטרית?

מטרתו העיקרית של בנק ישראל היא לשמור על יציבות המחירים, כלומר על ערך הכסף. תפקידים נוספים הם תמיכה בהשגת מטרות אחרות של המדיניות הכלכלית – במיוחד צמיחה, תעסוקה וצמצום פערים חברתיים – וכן לתמוך ביציבותה של המערכת הפיננסית ובפעילותה הסדירה; כל זאת בתנאי שיציבות המחירים לא תיפגע לאורך זמן.

השמירה על יציבות המחירים חשובה להשגת יציבות ואיתנות כלכלית וליצירת התנאים הדרושים לצמיחה מתמשכת של התוצר והתעסוקה.

לשם השגת מטרתיו בנק ישראל עושה שימוש בכלי המדיניות העומדים לרשותו, והמרכזי שבהם הוא הריבית המוניטרית לטווח הקצר. הבנק עצמאי בקביעת גובה הריבית לטווח הקצר ובשימוש בכלים המוניטריים. שיעור הריבית נקבע בידי הוועדה המוניטרית בראשות הנגיד. ריבית בנק ישראל היא הבסיס שלפיו נקבעות מגוון ריביות במשק, ובהן הריביות שהציבור (משקי הבית והעסקים) משלם לבנקים על הכסף שהוא לווה מהם לטווח קצר והריביות שהציבור מקבל מהבנקים על הפקדותיו אצלם לתקופות קצרות. רמות הריביות במשק משפיעות על היקף ההוצאות והחסכון, ובעקבותיהם – על המחירים. ריבית נמוכה מדי מביאה לגידול יתר של הוצאות משקי הבית והשקעות העסקים וללחצים לעליית המחירים, ואילו ריבית גבוהה מדי מרסנת יתר על המידה את הצריכה וההשקעות, ומובילה להאטה בפעילות הכלכלית ולאבטלה.

במחקר זה, השתמשו החוקרים כמשתנה המייצג את המדיניות המוניטרית, ב"הפתעות הריבית" – ההפרש בין הריבית המוניטרית שהחזאים המקצועיים (קבוצה של חזאים המדווחים באופן שוטף על תחזיותיהם) צפו שתיקבע, לבין הריבית שנקבעה בפועל בידי בנק ישראל. הפתעה זו מבטאת את השינוי במדיניות המוניטרית שלא תומחר טרם ההחלטה, ולכן צפוי לגרום לתגובה של השחקנים השונים במשק.

ביניהם על האשראי, ועל סמך הניסיון בעולם לגבש תובנות שיסייעו לקובעי המדיניות.

תיבה 2: מהי מדיניות מקרו-יציבותית?

מדיניות מקרו-יציבותית מתבטאת בצעדי מדיניות שנועדו לשמור על יציבות המוסדות הפיננסיים, וכתוצאה מכך - על יציבות הפעילות הכלכלית בכללותה; זאת על ידי הפחתת הסיכונים המערכתיים, שהתממשותם כרוכה בעלויות מקרו-כלכליות גבוהות. זוהי מדיניות מניעתית: מטרתה לחזק את עמידות המערכת הפיננסית בפני זעזועים ולמתן את ההשפעה של התממשות סיכון פיננסי על הפעילות הריאלית.

עם צעדי המדיניות המקרו-יציבותית שננקטו בתקופת המחקר נמנים לדוגמה הצעדים הבאים:

- הגבלת גובה הלוואות המשכנתא לעד 75% ממחיר הנכס לרוכשי דירה ראשונה, לעד 50% למשקיעים ולעד 70% למשפרי דיור (2012).
- הגבלת גובה החזר המשכנתא החודשי לעד 50% מגובה ההכנסה הפנויה. (2013).
- העלאת היחס בין ההון העצמי של הבנקים לבין סך האשראי שהם נותנים. (2014).
- הטלת מגבלה על החשיפה המקסימלית של בנק ללווה גדול אחד.

במשך השנים שנבחנו במחקר - 2004 עד 2019 - הופחתה ריבית בנק ישראל מכ- 9% לרמה אפסית, תוך תנודתיות מסוימת במהלך התקופה. זאת במקביל לביסוס סביבה של יציבות מחירים בישראל (בהתאם ליעד האינפלציה, 1%-3%).

נוסף על כך נקט בנק ישראל צעדים מקרו-יציבותיים (macro-prudential), שנועדו למזער את הסיכונים למערכת הפיננסית: הטלת מגבלות על קבוצות לוויים, מגבלות על שיעור המימון הבנקאי ברכישת דירה (LTV), מגבלות על

חלק הריבית המשתנה בהלוואות לדיור, דרישות הון מהבנקים ועוד. בסך הכול ננקטו בשנות המחקר 20 צעדים מסוג זה. רובם כוונו לאשראי בשוק הדיור, חלק אחר התייחס להון הבנקים (בעיקר בהשפעת כללי Basel-III - אמנה בין-לאומית שקבעה תקנים ליחסי ההון והמינוף בבנקים) ולהגבלת החשיפה לקבוצת לוויים. רשימת כל הצעדים ומועדי כניסתם לתוקף מובאת במאמר המלא.

במחקר זה נעשה שימוש בנתונים פרטניים של הבנקים על היקף האשראי שהם נתנו בחלוקה לאשראי עסקי, אשראי צרכני ואשראי לדיור, וכן בנתונים מהדוחות הכספיים - ביניהם שיעור הנכסים הנזילים של הבנקים, יחס ההתחייבויות לנכסים, יחס הפיקדונות לנכסים ומספר משתני בקרה מקרו-כלכליים.

תוצאות המחקר: השפעת המדיניות על ההיקף והתמהיל של האשראי הבנקאי בישראל

במחקר נמצא כי הצעדים המקרו-יציבותיים ומדיניות הריבית השפיעו על כל אחד מרכיבי האשראי הבנקאי, ובפרט על

האשראי לדיור והאשראי העסקי. הצעדים המקרו-יציבותיים לא שינו את סך האשראי, אולם גרמו לשינוי בהרכבו. כך, למשל, צעדים שכוונו לשוק הדיור צמצמו את גידולו של האשראי לדיור, ולעומת זאת תרמו לגידול של האשראי העסקי. צעדים מקרו-יציבותיים כלליים אחרים (דרישות הון מהבנקים) האטו את גידולו של האשראי העסקי, אך ההשפעה הייתה כצפוי, בפיגור - ככל הנראה בגלל פרק הזמן שניתן לבנקים להיערך לשינוי.

לפני המשבר הפיננסי העולמי ב-2008, גרמה העלאת ריבית בנק ישראל להאטה של צמיחת האשראי. לאחר 2008, השילוב של מדיניות מונטרית וצעדים מקרו-יציבותיים, בפרט בשוק הדיור, משקפת את ההשפעה המרחיבה של המדיניות

לפני המשבר הפיננסי הגלובלי שהחל ב-2008 העלאת הריבית פעלה למיתון צמיחת האשראי.

המחקר מצא שלאחר המשבר השפעתן של הפחתות הריבית על האשראי ניכרה כאשר בד בבד ננקטו צעדים מקרו-יציבותיים. בפרט בשוק הדיור.

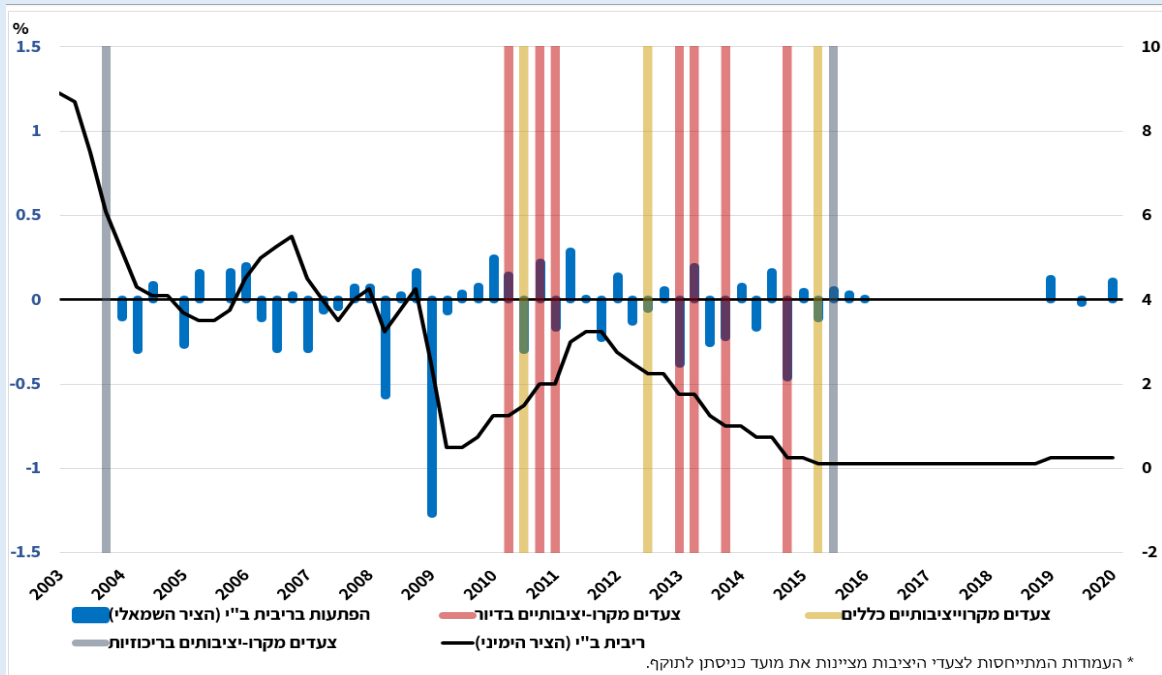
המונטרית על האשראי העסקי והצרכני; מצד אחד הבנק הוריד את הריבית כדי לעודד את הפעילות הכלכלית, ומהצד השני, לנוכח העלייה של מחירי הדירות ושל היקף המשכנתאות, הטיל מגבלות מקרו-יציבותיות על האשראי לדיוור (כדוגמת המגבלה של המשכנתא עד 75% משווי הנכס, והמגבלה על גובה החזר המשכנתא החודשי ל-50% מההכנסה החודשית). כאשר החוקרים בחנו את הגורמים המשפיעים על האשראי לדיוור, הם גילו שלצעדים המקרו יציבותיים אכן הייתה השפעה ממתנת על גידולו של אשראי זה. כן נמצא כי השילוב של המדיניות המוניטרית והמדיניות המקרו יציבותית הביא, כצפוי, לגידול באשראי העסקי ובאשראי הצרכני: בזכות המגבלות החדשות על האשראי לדיוור, עיקר העלייה הייתה בסוגי האשראי האחרים – והם אלו שמעודדים את הפעילות הכלכלית במשק, הן מצד העסקים והן מצד הצרכנים.

מדינת ישראל היא "משק קטן ופתוח", כלומר מושפעת מתהליכים המתרחשים בכלכלה העולמית. לפיכך, גם היקף

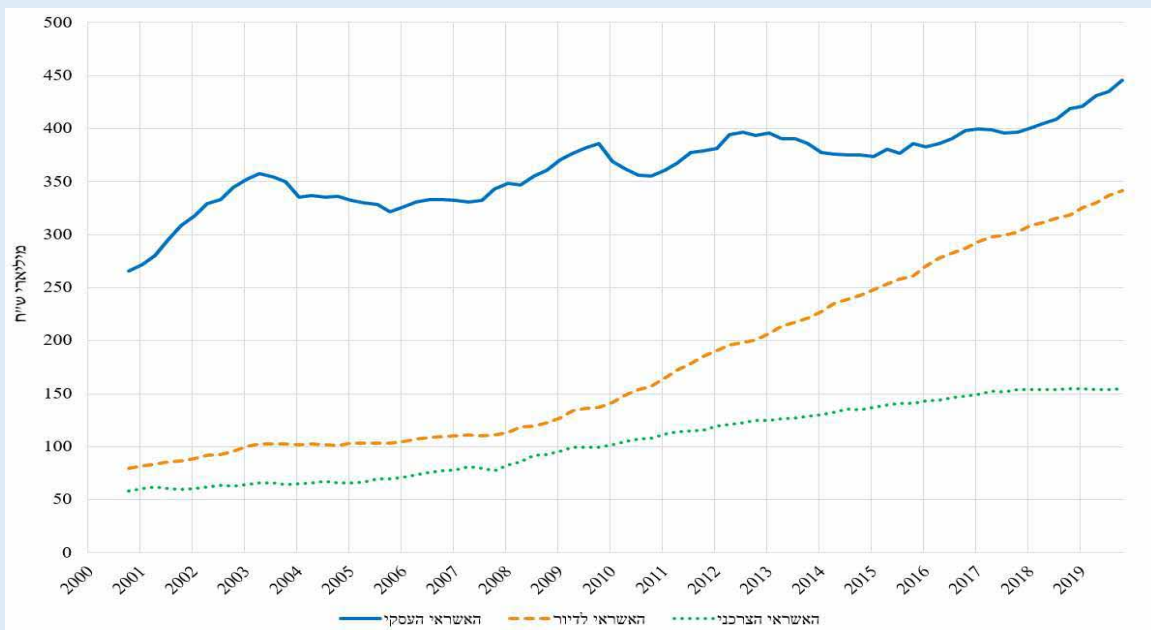
צעדים מקרו-יציבותיים הביאו לשינוי בתמהיל האשראי, אך לא שינו את סך האשראי שניתן על ידי הבנקים.

האשראי הבנקאי בישראל מושפע משינויים בכלכלה העולמית. במחקר נמצא שכאשר ה-Fed (הבנק המרכזי האמריקאי) הוריד את הריבית בארה"ב, גדל האשראי הבנקאי בישראל. באופן דומה נמצאה השפעה גם כשהריבית השתנתה בכיוון ההפוך: בשנים שקדמו למשבר הפיננסי העולמי של 2008, כאשר הריבית בארה"ב עלתה, התמתן בישראל גידול האשראי לדיוור (המשכנתאות). אמנם המשכנתאות בארץ, הניתנות בשקלים, אינן מושפעות באופן ישיר מהריבית בארה"ב, אולם סביר שהבנקים צופים כי העלאת ריבית בארה"ב תביא להעלאה של הריבית גם בישראל, ולכן הם ממתנים את מתן האשראי.

איור 1 – ריבית בנק ישראל, הפתעות במדיניות המוניטרית והצעדים המקרו יציבותיים* בישראל בשנים 2003-2019



איור 2 – סך האשראי במערכת הבנקאית לפי סוגים בשנים 2000-2020



הערה: מאזן האשראי בשבעת הבנקים הגדולים בישראל, במיליארדי ש"ח. מקור: בנק ישראל, הפיקוח על הבנקים.

מסקנות

המחקר מלמד שהשילוב בין המדיניות המוניטרית למדיניות המקרו-יציבותית הביא לשינוי הרכב האשראי הבנקאי.

המחקר מוצא שהשימוש בצעדים מקרו-יציבותיים במקביל למדיניות המוניטרית היה יעיל: הצעדים שימשו כלי מדיניות הממוקד בענפים ספציפיים במשק – וזאת בשונה מהריבית, המשפיעה על כלל המשק. הצעדים המקרו-יציבותיים שכוונו לשוק הדיור פעלו לצמצום הגידול של אשראי המשכנתאות, אך תרמו לגידול האשראי העסקי. להערכת

המחברים, השימוש בצעדים המקרו-יציבותיים איפשר לבנק ישראל להפחית את הריבית תוך מיתון ההשפעה של ירידתה על המשכנתאות.

תיבה 3: איור תרומות/פירוק היסטורי

אמידה סטנדרטית מאפשרת לאבחן את ההשפעה של משתנים שונים על המשתנה המוסבר – המשתנה שאנו מעוניינים לחקור. איור התרומות המכונה גם פירוק היסטורי מציג את ההתפתחות לאורך תקופת המדגם של המשתנה שחקרנו, ובמקביל מוצגות התרומות של המשתנים המסבירים להתפתחותו.

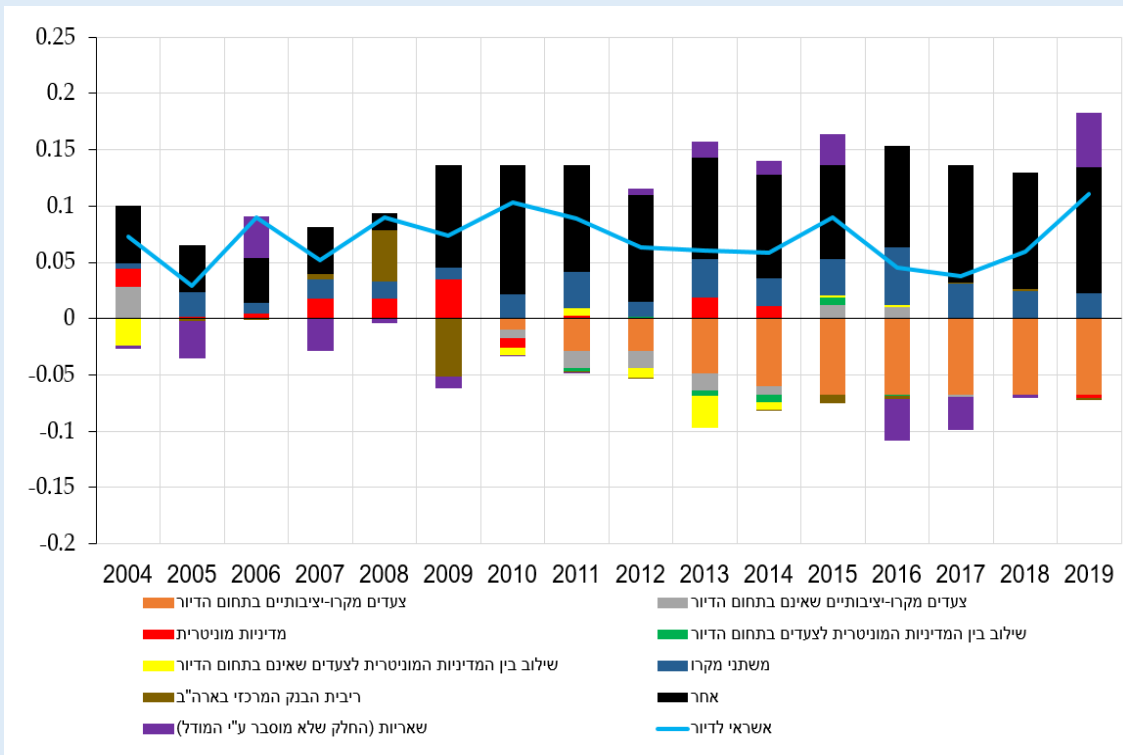
התרומה של משתנה מסביר בתקופה מסוימת לאורך המדגם מתקבלת באמצעות הכפלת ההשפעה שלה כפי שנאמדה במחקר בגודל המשתנה עצמו באותה תקופה. סכימת כל התרומות של כל המשתנים השונים שהשתתפו באמידה, בתוספת שארית באמידה, שווה לערכו של המשתנה שחקרנו בתקופה הרלוונטית. תרומה של משתנה מסוים בתקופה מסוימת יכולה להיות חיובית או שלילית כתלות בסימן ההשפעה של המשתנה או בגודל החיובי או השלילי של המשתנה המסביר באותה התקופה.

על מנת להתמקד בגורמים העיקריים התורמים להתפתחות המשתנה שחקרנו מקובל במקרים רבים לסכום לקבוצה אחת (המכונה בד"כ "אחר") תרומות של משתנים מסבירים שונים שהתרומה של כל אחד מהם בנפרד קטנה מאוד. במקרים רבים תרומות קטנות אלו אף מקזזות אחת את השנייה.

הערך המוסף של איור התרומות מעבר לגודלי המקדמים שמתקבלים במשוואת האמידה הוא הבנה של ההשפעה שלהם בתקופה הנחקרת. לעיתים מתקבל מקדם מובהק גדול לאחד המשתנים אולם בתקופות שמשנתנה זה היה קטן מאוד, תרומתו הייתה קטנה. וכן להיפך – ייתכן כי משתנה שנאמד עבורו מקדם נמוך, כאשר המשתנה עצמו גדול מאוד, התרומה שלו משמעותית.

באיור 3 שלהלן אנו רואים את האשראי לדיור בקו בתכלת, ואת ההשפעה (החיובית והשלילית) של כל אחד מהמשתנים עליו. כפי שניתן לראות, הצעדים המקרו-יציבותיים בתחום הדיור (בכתום) גרמו להפחתה בהיקף המשכנתאות. משתני המקרו (בכחול), ובפרט הצמיחה, פעלו לגידול באשראי לדיור.

איור 3 – התרומה של המשתנים השונים לאשראי לדיור בשנים 2004-2019



מקור: Benchimol, J., Gamrasni, I., Kahn, M., Ribon, S., Saadon, Y., Ben-Ze'ev, N., Segal, A., Shizgal, Y., 2022. "The interaction between domestic monetary policy and macroprudential policy in Israel," Economic Modelling, vol. 112(C).

מדוע השכר של עובדים בחברות מייצאות גבוה יותר?

שי צור

עסקים המייצאים חלק גדול מתוצרם משלמים לעובדיהם שכר גבוה יותר מאשר אחרים: תוספת של אחוז לשיעור היצוא מתואמת עם עלייה של כמעט אחוז בשכר. מחקר זה התחקה אחר הסיבה לכך, ומצא שהיא נעוצה בעיקר באיכות העובדים, שבחברות מייצאות היא, בממוצע, גבוהה יותר מאשר באחרות. באמצעות שלוש שיטות, המבוססות על שלושה קובצי נתונים שונים, נמצא שהקשר הסטטיסטי בין שיעור היצוא לבין גובה השכר הופך זניח כאשר מנטרלים את התכונות הנצפות והלא-נצפות של העובדים ושל החברות.

מעשה בעובדת מוכשרת וחרוצה

תמר היא מהנדסת מחשבים בת 42 מבאר שבע. אחרי שמונה שנים מוצלחות ומתגמלות בחברת ההיי-טק "אקספורט טק" היא החליטה לגוון את הקריירה ולפנות לאתגרים חדשים. היא שלחה קורות חיים לחמש חברות והוזמנה לריאיון בשלוש מהן. לשמחתה יכלה לבסוף לבחור בין שתי אפשרויות – אחת בחברה דומה מאוד לחברה הקודמת, חברת ההיי-טק שמייצאת את רוב מוצריה לחו"ל, ואחת בחברה המוכרת בישראל מוצרי מזון און-ליין. בן-זוגה, נועם, המליץ לה להתמקד במשא ומתן עם חברת ההיי-טק המייצאת, משום שהקשר עם השוק העולמי מאפשר לחברה זו לצמוח, ולכן – להציע לה שכר גבוה. לעומתו הציעה לה מכרה וותיקה לא לשלול על הסף את הצעתה של חברת המזון, בזכות הבשורה החדשנית שהיא מביאה לשוק הישראלי המקומי.

על פניו, חשבה תמר, נועם צודק. היא קראה לא מעט על ההבטחה הטמונה בחברות מייצאות, בעיקר מתחום ההיי-טק, ועל השכר הגבוה שהן מוכנות לשלם לעובדיהן. לבסוף קיבלה תמר את עצת הוריה לשאת ולתת עם שתי החברות במקביל ולהיענות למרבה בשכר.

נציץ בנתונים - מי משלם יותר?

על פי הנתונים, עסקים המייצאים חלק גדול מתוצרם משלמים לעובדיהם שכר גבוה מזה שמשלמים עסקים אחרים. חברות שמייצאות יותר מרבע מתוצרן שילמו לעובדיהן בשנת 2015 כ-16,000 ש"ח, בעוד שיתר החברות במשק שילמו לעובדיהן כ-9,000 ש"ח – פער של 78%.

האם ממצא זה מספיק כדי לחזות איזו מהצעות השכר שתקבל תמר תהיה גבוהה יותר? כדי להשיב חשוב להבחין בין שתי תשובות לשאלה מדוע השכר של עובדים בחברות מייצאות גבוה יותר: האחת אומרת שהמתאם המתועד בין שיעור היצוא לשכר נובע מהיצוא עצמו, והקשר הוא סיבתי. קשר כזה עשוי להתקיים בחברות מייצאות אם, למשל, התחרות הבין-לאומית מייצרת תמריץ יוצא דופן למציאת עובדים המתאימים בדיוק לצורכי החברה, ובהמשך מניהול או חדשנות שימצו את יכולותיהם הייחודיות של העובדים. תהליכים אלה ישיגו לחברה המייצאת רווח מעל לנורמלי (פרמיה), שאותו היא תחלוק עם עובדיה באמצעות תשלום שכר גבוה מזה של עובדים בעלי תכונות דומות בחברות אחרות. התשובה האפשרית השנייה היא, שעובדים בחברות מייצאות נהנים משכר גבוה יותר בזכות תכונותיהם האישיות ו/או תכונות של החברה שבה הם

מועסקים. תכונות אלה מתואמות סטטיסטית עם שיעור יצוא גבוה יותר, אך הן אינן בלעדיות לא לחברות מייצאות ולא לעובדיהן.

נחזור לתמר – איזו חברה הציעה יותר?

להפתעתה הרבה של תמר, הצעות השכר היו כמעט זהות והקשו עליה להחליט. בשיחה עם מנהלי החברה המוכרת מזון און-ליין לשוק המקומי הסבירו לה שהם התרשמו מאוד מהרקע, ההשכלה הפורמלית והיכולות שלה בשטח, כפי שהתבטאו במבחנים שערכו לה. כמו כן הם קיבלו המלצות חמות עליה מהחברה הקודמת שבה עבדה. החברה נכנסת לשוק צומח בישראל – מכירות און-ליין – ולכן נדרשת ומוכנה לשלם שכר הגון, שימשוך אליה אנשי מחשבים מוכשרים.

האם המקרה של תמר דמויני?

מה מלמד המחקר על הגורמים המניעים חברות מייצאות לשלם שכר גבוה יותר? כדי להשיב על השאלה ניתח המחקר שלושה קובצי נתונים, כל אחד מהם בשיטה אחרת, והגיע למסקנה אחידה למדי: רוב ההבדל בשכר נובע מתכונות העובדים והחברות, ולא מהעובדה שהחברות מייצאות. השיטה הראשונה עוקבת אחר עובדים ועובדות שכמו תמר, עברו בשנים 2008–2015 ממקום עבודה אחד למשנהו. העובדים מביאים איתם את השכלתם, את יכולותיהם ואת הניסיון שצברו, ומחפשים עבודה חדשה שתהלוך תכונות אלה ותתגמל אותם בהתאם. אמידה סטטיסטית פשוטה – **מתאם** שאינו מתחשב

בהבדלים אחרים בין העובדים – המתבססת על קובץ נתונים זה מלמדת שאם שיעור היצוא של החברה המעסיקה גבוה מאשר בחברה האחרת בנקודת אחוז, שכר העבודה בה גבוה יותר ב-0.94%. לעומת זאת **הקשר הסיבתי** בין שיעור היצוא לבין גובה השכר חלש הרבה יותר: נטרול המאפיינים הנצפים של הפרטים (תכונות מדידות, שזמינות לחוקר בקובץ הנתונים) והמאפיינים הלא נצפים (למשל כשרון, שאינו ניתן למדידה בקלות) – בין השאר על ידי השוואת השכר של עובד מסוים בשנים שבהן עבד בחברה בעלת שיעור יצוא גבוה לשכרו בשנות עבודתו בחברה בעלת שיעור יצוא נמוך או אפסי מורידה את הקשר בין שיעור היצוא לשכר ל-0.4%. התמקדות במעברים בתוך ענף התעשייה כדי להתגבר על ההבדלים הגדולים בין ענפי המשק מותירה

תיבה 1: שיטת ה-FE FIXED EFFECT בפעולה

במצב אידיאלי מבחינה מחקרית היינו עורכים ניסוי מבוקר כדי להשיב על שאלת המחקר. היינו, למשל, מקצים את העובדים באופן מקרי בין חברות מייצאות לחברות לא מייצאות ובוחנים את שכרם. ניסוי כזה מתגבר לחלוטין על בעיה אפשרית של החוקר – נטייתם של עובדים מוכשרים לעבוד בחברות מייצאות ולהרוויח שכר גבוה יותר.

בפועל אנו מנתחים באמידות סטטיסטיות (בשיטת הריבועים הפחותים – OLS) את הקשר בין עבודה בענף/חברת יצוא לבין השכר באמצעות נטרול המשתנים הנצפים של העובדים, כולל כאלה המשתנים על פני זמן. אולם כדי לנטרל גם את השפעת המאפיינים הבלתי נצפים של העובדים (כגון כשרון) נדרשת פעולה נוספת. לשם כך השתמשנו בשיטת ה-FE. כדי להשתמש בשיטה זו נדרש קובץ נתונים הכולל את שכר העובדים בנקודות זמן שונות, ובהקשר של המחקר הנוכחי – זה של כאלה שעבדו בחברות השונות זו מזו בשיעור היצוא שלהן. ייחודה של השיטה הוא שבמקום להשוות את השכר של עובד נתון לשכר של עובד אחר מחושב פער השכר של עובד נתון בכל שנה מהשכר הממוצע שלו על פני התקופה. בעוד שהמאפיינים הקבועים (למשל הכישרון) של העובד מגולמים בממוצע, הפערים מן הממוצע נובעים מהשינויים שהתרחשו במהלכה, כמעבר לעבודה בחברה אחרת. לפיכך שיטה זו מודדת, בקירוב, את השינוי הממוצע בשכר של עובדים שעברו בין חברות מייצאות ולא מייצאות ו/או בין חברות בעלות שיעורי יצוא שונים. ניתוח דומה נערך במחקר כדי לנטרל את השפעת המאפיינים הבלתי נצפים של החברות.

תיבה 2: השיטה השלישית – השוואה בין-לאומית

המחקר מוצא, באמצעות מדגם PIAAC, הכולל תוצאות של מבחני המיומנויות שנערכו בשנים 2012–2014 בישראל ובמדינות OECD, שהקשר בין שיעור היצוא לבין השכר בישראל חריג בגובהו ביחס לקשר במדינות אחרות שבמדגם PIAAC. ואולם, התחשבות בתכונות העובדים (כולל תוצאות מבחן המיומנויות) ובגודל החברה המעסיקה אותם מורידה את המקדם של שיעור היצוא לרמה דומה לזו של המקדם שהתקבל בשיטה הראשונה ושל המקדמים שהתקבלו ביתר המדינות. הקשר החזק בין שיעור היצוא לבין השכר בישראל מחד גיסא, והיחלשותו יוצאת הדופן של הקשר לאחר נטרול תכונות העובדים מאידך עולים בקנה אחד עם ממצאים אחרים של חטיבת המחקר של בנק ישראל מהשנים 2013 ו-2016, שלפיהם הפערים באיכות ההון האנושי בין הענפים המייצאים לענפים הלא-מייצאים בישראל גבוהים יותר מאשר במדינות אחרות, וכך גם הפערים בפריון. לעובד.

מקדם של 0.13% לכל נקודת אחוז בשיעור היצוא של החברה. לשם המחשה: חברה שמייצאת 25% ממכירותיה תשלם שכר גבוה יותר ב-3.25%.

בשיטה השנייה התמקדנו מלכתחילה בקובץ נתונים עשיר על ענף התעשייה לשנים 1995–2010. ללא התחשבות במאפיינים אחרים כל נקודת אחוז בשיעור היצוא של הענף מתואמת עם עלייה של 0.6% בשכר העבודה. התחשבות בתכונות הנצפות של הפרטים מפחיתה את התשואה הנאמדת ל-0.45%.

והתחשבות בתכונות הבלתי נצפות של הפרטים מורידה את התשואה ל-0.16% (בדומה לרמה שהתקבלה לגבי התעשייה בשיטה הראשונה). שימוש בשיטה סטטיסטית שמאפשרת נטרול גם של התכונות הבלתי נצפות של החברות (Fixed effect, ראו תיבה 1) מלמד ששינויים בשיעור היצוא על פני זמן בחברה נתונה (בין חמש תקופות בנות שלוש שנים כל אחת) אינם משפיעים באופן מובהק סטטיסטית על גובה השכר הממוצע שהחברה משלמת. על השיטה השלישית תוכלו לקרוא בתיבה 2.

אז מה בחרתם תמר?

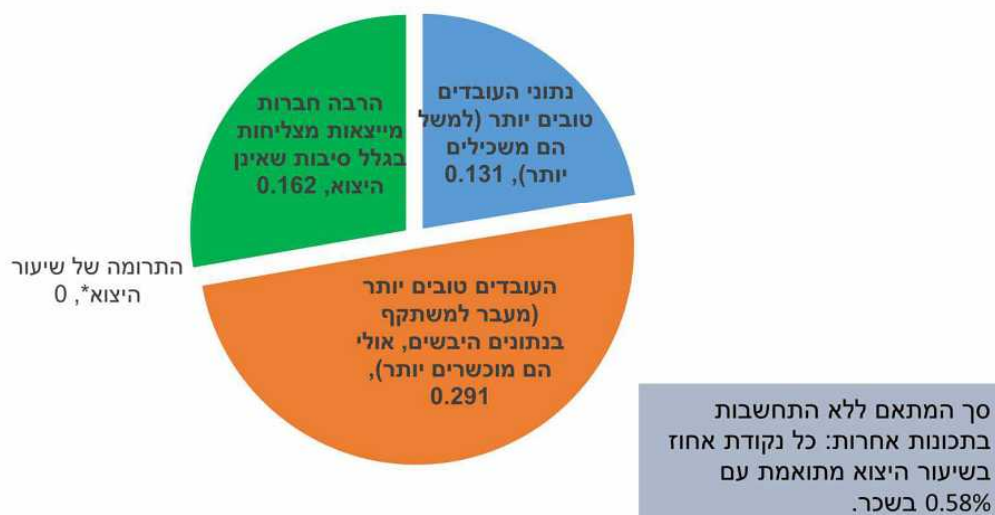
כיוון שתמר שלנו דמיונית, נשאר לדמיון של כל אחד מכם להחליט. מה שחשוב לזכור הוא שאין חכמים כבעלי ניסיון – ההורים של תמר. לא כדאי להניח הנחות על סמך התרשמות חלקית ומתאמים פשוטים. כדאי להשוות לעומק ולפעול לפי העובדות בשטח. השוואה מסודרת בין שתי ההצעות שקיבלה תמר עזרה לה להחליט. ניתוח מחקרי יסודי שאנחנו ערכנו לימד שאיכות העובדים והחברות היא הגורם היסודי המסביר את הקשר בין שיעור היצוא לגובה השכר. הבנת הקשר הסיבתי בין שיעור היצוא לגובה השכר חשובה כלכלית: זיהויו מפרך ההנחה השגויה שמעבך לחברה מייצאת או הגדלת היצוא על חשבון המכירות המקומיות בחברה קיימת כשלעצמם יניבו עלייה משמעותית של השכר. המחקר הנידון מבסס את התפיסה ששינוי כזה יניב עלייה זעומה של השכר לכל היותר.

סיכום ומסקנות אפשריות לגבי המדיניות הכלכלית בישראל

מסקנות המחקר רלוונטיות למדיניות הכלכלית: מזה עשורים הממשלה מעודדת את פעילותם של הענפים המייצאים, בעיקר באמצעות החוק לעידוד השקעות הון מעורבות בנק ישראל בשוק המט"ח נובעת אף היא, בין השאר, מרצונו לתמוך בפעילותם של ענפי היצוא. לפיכך נשאלת השאלה: האם עידוד הענפים המייצאים לאורך זמן מסיט עובדים לתחומים שבהם העובדים והמעסיקים מתחלקים ברווח מיוחד המשקף חדשנות וניהול יוצאי דופן? על פי המחקר רנטה כזאת היא במקרה הטוב קטנה, ועל פי חלק מהבדיקות אינה שונה באופן מובהק מאפס. בכך אין כדי לבטל יתרונות אחרים של הגדלת היצוא או של מעורבותו של בנק ישראל בשוק המט"ח, יתרונות שהם מעבר ליריעתו של מחקר זה.

איור 1 – מדוע השכר בחברה מייצאת גבוה יותר?

על סמך מעקב אחר חברות תעשייה בשנים 1995-2010



מקור: הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה ועיבודי בנק ישראל.

האיור מבוסס על תוצאות מאמידת רגרסיות שבהן מוסיפים בהדרגה משתנים שונים שעשויים להיות מתואמים עם הפרמיה ליצוא, או מוסיפים FE לשם בקרה על התכונות הבלתי נצפות של עובדים או חברות.
* הפרמיה אינה שונה מאפס באופן מובהק סטטיסטית ולכן לא נראית באיור.

ההשפעה של מסרוני תזכורת (הינָדִים – nudges) על החלטות פיננסיות של קבוצות מיעוטים – המקרה של "חיסכון לכל ילד"

מאיה הן רוזן ואורלי שדה

מחקר זה בודק את השפעתם של מסרוני תזכורת על החלטות הורים ממגזרים שונים לגבי התוכנית "חיסכון לכל ילד".

התוכנית הממשלתית "חיסכון לכל ילד"

"חיסכון לכל ילד" היא תוכנית ממשלתית שמטרתה להבטיח לכל ילדי ישראל חיסכון אשר ישמש אותם בתחילת דרכם כבוגרים. התוכנית נכנסה לתוקף בשנת 2017 ומיושמת באמצעות המוסד לביטוח לאומי. במסגרת התוכנית מפקידה המדינה כ-50 ש"ח בחודש לחשבון חיסכון על שם הילד, ודמי הניהול של החשבון מסובסדים.

ההורים יכולים לבחור היכן ינוהלו הכספים – בקופת גמל או בבנק, אפשרויות הכוללות את מרבית הגופים המוכרים והגדולים (במשק), את אופן ניהול הכספים (רמת סיכון נמוכה, בינונית או גבוהה), ואם להפקיד לתוכנית בכל חודש כ-50 ש"ח נוספים על חשבון קצבת הילדים. להורים לילד שנולד כיום יש חצי שנה להחליט לפני שמופעלות ברירות המחדל הבאות:

1. לילד בכור – חשבון בקופת גמל במסלול השקעה ברמת סיכון נמוכה. (בכנסת מתנהלים דיונים על החלפת מסלול ברירת המחדל למסלול עם רמת סיכון גבוהה יותר, שעשויה להביא גם לתשואה גבוהה יותר).
2. לילד שאינו בכור – השקעה בדומה לאחיו הבוגרים.
3. לגבי הפקדה נוספת לכל ילד לא ננקטת ברירת מחדל אלא נדרשת החלטה אקטיבית של ההורים.

התוכנית נכנסה לתוקף בתחילת שנת ב-2017, ב-6-7 בפברואר 2017 שלח המוסד לביטוח לאומי מסרונים לטלפונים הניידים של ההורים המשויכים לסניפי באר שבע ובני ברק שטרם בחרו אקטיבית בצורת ה"חיסכון לכל ילד" או בתוספת הרצונית לחיסכון זה. המטרה של שליחת המסרונים הייתה לעודד בחירה אקטיבית, וההתמקדות בסניפים אלו נועדה להרחיב את המענה לאוכלוסיות הערבית והחרדית בישראל. בימים האמורים נשלחו הודעות לכ-40,000 הורים. במהלך שבועיים לאחר שליחת ההודעות לא נקט המוסד לביטוח לאומי שום פעולות נוספות בנידון, וכך נוצרה תקופה שבה ניתן לבחון את השפעתם של המסרונים בצורה "נקייה".

המדינה וגופים ממשלתיים משתמשים בהינדָים "Nudges" (ראו תיבה 1) לשם העלאת המודעות לנושאים שונים או לשם

תיבה 1: מה זה הינדָ?

הינדָ (בלועזית nudge) הוא, לפי הגדרת האקדמיה ללשון העברית, "התערבות עדינה, שנועדה לסייע לאדם העומד לפני החלטה להחליט החלטה מיטבית מבחינתו; מדובר בהתערבות המשמרת את חירות ההחלטה ואינה כופה או מניפולטיבית".

במקרה הנדון אלו פעולות של המדינה שאמורות להניע אנשים לבצע פעולה בלי לחייב אותם לעשות זאת. מחקרים של השנים האחרונות מעידים על היעילות של פעולות אלו בעידוד נקיטת שלל החלטות בתחומים פיננסיים ואחרים.

הינדָים הם לרוב פעולות פשוטות וזולות, המתבססות על תובנות של כלכלה התנהגותית ומיועדות לעודד פעולה. דוגמאות של הינדָים הן הודעות טקסט ותזכורות, מתן מידע על צעד שקבוצת אנשים כמו מקבל הינדָ נקטה והצגת ברירת מחדל שתינקט אם לא ייבחר צעד אקטיבי.

בשנת 2017 קיבל ריצ'רד טאלר פרס נובל בכלכלה – בין השאר בזכות תרומתו לידע האנושי בהעלאת נושא ההינדָים לשיח הכלכלי.

עידוד השתתפות בתוכניות ויוזמות. מחקר זה בודק את ההשפעה של הינדָ שהוא הודעת טקסט לטלפונים הניידים (מסרון – SMS) של הורים על החלטותיהם לגבי ההשתתפות בתוכנית "חיסכון לכל ילד", תוך התמקדות בהבדלים בין מגזרים שונים.

בתיאוריה, וכפי שנמצא במחקרים קודמים, תזכורות והודעות טקסט אמורות להגביר את המודעות לנושא ההודעה ולעודד נקיטת פעולה אקטיבית, בעיקר בדרך של שימוש בתשתית דיגיטלית. הגברת המודעות אכן עשויה להקל על תהליכי קבלת ההחלטות של משקי הבית, אך ייתכן שהשימוש

בתשתית הדיגיטלית ואף הגישה אליה מאתגרת חלק מהאוכלוסייה. לכן עלולות שאלות: האם שליחת מסרונים לטלפונים הניידים משפיעה על האוכלוסייה? והאם היא משפיעה במידה אחידה על כל המגזרים? חשוב לבדוק זאת כדי לעמוד על פערים בהיענות לרגולציה הצרכנית, שכיום מרבה להשתמש במסרונים, וכן על הקשר של פערים אלה לרמת הנוחות של הציבור בהבנת נושאים פיננסיים ודיגיטליים ובשימוש בהם (אוריינות פיננסית ודיגיטלית). המחקר בחן את בחירות ההורים בתוכנית "חיסכון לכל ילד" בעקבות קבלת הודעה לטלפון הנייד. החוקרות התמקדו בבחירה אקטיבית כלשהי: הוספת החיסכון הרצוני לחשבון הילד על חשבון קצבת הילדים, בחירה של מסלול השקעה מסוכן יחסית, וביצוע הבחירה באמצעות הטלפון הנייד (להבדיל מביצועה באמצעות המחשב או באמצעות סניף של המוסד לביטוח לאומי – פיזית או טלפונית)¹. כמו כן התחקה המחקר אחר ההבדלים בבחירות כתלות במאפייני משק הבית.

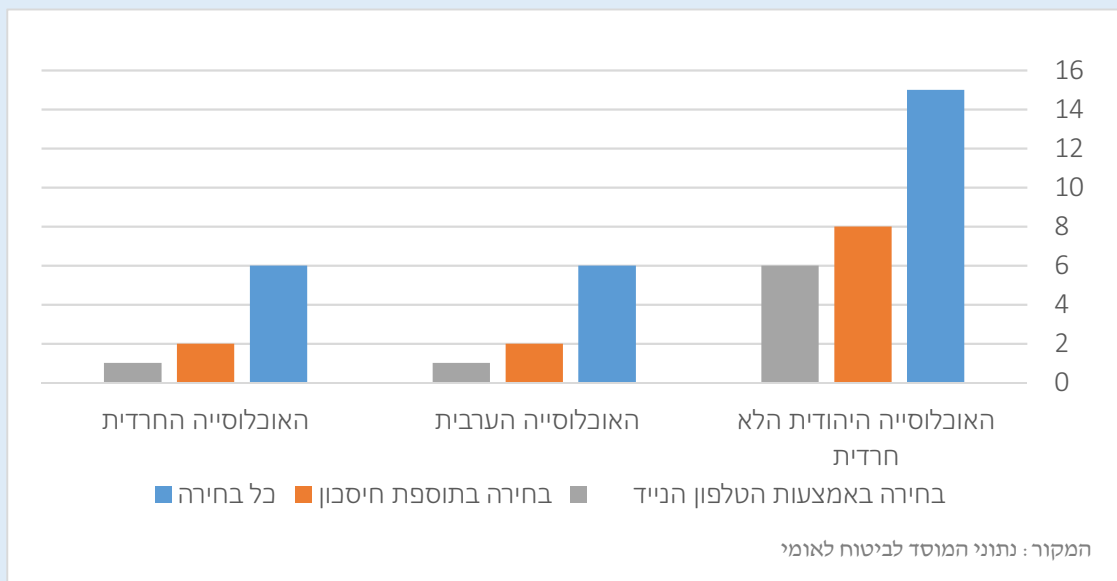
¹ הודעת הטקסט הציעה להירשם לתוכנית באמצעות הטלפון על ידי שימוש בלינק שצורף להודעה. לכן מספר ההורים שנקטו בחירה אקטיבית באמצעות הטלפון הנייד הוא אחת העדויות להיקף השפעתו של הינדָ על ההחלטות של מקבליה.

תוצאות המחקר: השפעת הינדים על הבחירה של הורים לגבי "חיסכון לכל ילד"

המחקר בוצע באמצעות ניתוח מידע מנהלי מהמוסד לביטוח הלאומי, ששולב עם סקר ייעודי שערך המוסד לביטוח לאומי; בסקר נשאלו הורים לילדים על מאפייני משק הבית וכן על אוריינותם הפיננסית והאמון שהם רוחשים לממשלה ולמוסד לביטוח לאומי. נמצא שההשפעה של המסרונים הייתה חיובית: הם העלו בממוצע את שיעור ההשתתפות האקטיבית של האוכלוסייה היהודית הלא חרדית ב-15% בממוצע, את תוספת החיסכון הרצונית ב-8% ואת ביצוע הבחירה באמצעות הטלפון הסלולרי ב-6%. השפעתם על הציבור החרדי ועל הציבור הערבי הייתה פחות ממצויה מההשפעה על האוכלוסייה היהודית הלא חרדית – העלאת ההיקף של בחירה כלשהי ב-6%, של הבחירה להוסיף את החיסכון הרצוני ב-2%, ושל ביצוע הבחירה באמצעות הטלפון הנייד ב-1% (איור 1).

השפעת הינדים על הציבור החרדי ועל הציבור הערבי היא פחות ממצויה מהשפעתם על האוכלוסייה היהודית הלא חרדית.

איור 1- השפעת הודעת טקסט על קבלת החלטות לגבי התוכנית "חיסכון לכל ילד" לפי מגזרי אוכלוסייה (אחוזים)



חלק מהשוני בהשפעת המסרונים על מגזרי האוכלוסייה נובע ממאפייניהם. בפרט נמצא שרמת האמון במוסדות הממשלה ורמת האוריינות הפיננסית (העולות מן סקר) משפיעות על האפקטיביות של ההודעה. הורים שענו על הסקר ותשובותיהם ביטאו אמון גבוה במוסדות הממשלה ואמונה שאגלה פועלים לטובתם הושפעו מהמסרונים יותר מאשר האחרים, ואילו בעלי אוריינות פיננסית נמוכה (ביטחון עצמי בידע ו/או ידע פיננסי ברמה נמוכה) הושפעו פחות מהאחרים.

סיכום ומסקנות

מחקר זה מלמד שתזכורות באמצעות הודעות טקסט מגבירות את האקטיביות של הציבור בקבלת החלטות פיננסיות. עם זאת יש פערים בין אוכלוסיות שונות, ובפרט – ההשפעה של ההודעות על הציבור החרדי ועל הציבור הערבי חלשה יותר מאשר על הציבור היהודי הלא חרדי, וזאת, בין השאר, בגלל רמות נמוכות של אוריינות דיגיטלית, של אוריינות פיננסית ושל אמון בממשלה ובמוסד לביטוח לאומי. על כן נראה כי יש ערך בהעלאת רמת האוריינות הפיננסית והאמון של הציבור (בין היתר) לשם העלאת האפקטיביות של תוכניות ממשלתיות. משלוח הודעות אינו מספיק כדי להעביר מסרים פיננסיים לכלל האוכלוסייה. יש מקום לחשוב גם על שיטות אחרות להעברת מידע על נושאים פיננסיים לאוכלוסיות בעלות אוריינות דיגיטלית ופיננסית נמוכה – שיטות הכוללות אינטראקציה אנושית, כגון הרצאות במוקדים קהילתיים. סרטוני הסבר מפורטים עשויים גם הם לסייע בכך.

המחקר מצביע על הצורך בחשיבה ממוקדת כדי להגביר את המיצוי של תוכניות ממשלתיות על ידי כלל האוכלוסייה.

קישורים למאמרים המלאים:

האינטראקציה בין מדיניות מוניטרית ומדיניות מקרו-יציבותית בישראל

<https://www.boi.org.il/he/Research/Pages/dp202102e.aspx>

מדוע השכר של עובדים בחברות מייצאות גבוה יותר

<https://www.boi.org.il/he/Research/Pages/dp202110h.aspx>

ההשפעה השונה של הודעות טקסט תזכורת (Nudges) לקבלת החלטות פיננסיות על קבוצות מיעוטים – המקרה של חיסכון לכל ילד

<https://www.boi.org.il/he/Research/Pages/dp202121e.aspx>