



המרכז הבינתחומי הרצליה

בית ספר טיומקין לכלכלה

נייר מדיניות

**האם קיימים הבדלים בתנאי האשראי לעסקים קטנים ובינוניים על  
בסיס מיקום גיאוגרפי וכיצד ניתן לצמצם הבדלים אלה?**

העבודה מוגשת במסגרת קורס כתיבת נייר מדיניות כלכלית

מנחה: פרופ' יונה רובינשטיין

מגישים:

אור צ'קרוב 301041869

עופר וישקין 300268281

תאריך הגשה

12.07.2015

## תוכן עניינים

3	1. שאלת המדיניות ומטרות הנייר
4	2. תקציר העבודה ועיקרי ההמלצות
6	3. רקע
6	3.1 חשיבות השאלה
6	3.1.1 חשיבות העסקים הקטנים לכלכלה
6	3.1.2 חשיבות כלכלית בהקשר המקומי
7	3.1.3 חשיבות חברתית בעקבות ההבדלים בין הפריפריה למרכז בישראל
8	3.2 מיהם העסקים הקטנים?
8	3.3 נתונים על עסקים קטנים
9	3.4 חסמים וכשלים המאפיינים את העסקים הקטנים בישראל
9	3.4.1 חסמים
12	3.4.2 כשלי שוק
13	3.5 פעולות לשיפור מצבם של העסקים הקטנים
13	3.5.1 הקמת גופים המסייעים לעסקים הקטנים
14	3.5.2 הקמת קרנות בערבות מדינה
15	3.5.3 פעילויות סיוע נוספות באמצעות מימון
15	3.5.4 הצעה לשיפור המצב ע"י מודל פיננסי למינוף פילנתרופיה בפריפריה
16	3.6 סקירה עולמית בתחום האשראי והמימון
19	4. ניתוח כלכלי
19	4.1 מבוא לניתוח
20	4.2 ניתוח הנתונים
27	5. מסקנות והמלצות
31	6. ביבליוגרפיה

### רגרסיות וגרפים:

21	1 רגרסיה מספר
21	2 רגרסיה מספר
22	3 רגרסיה מספר
23	4 רגרסיה מספר
23	5 רגרסיה מספר
24	6 רגרסיה מספר
24	1 גרף מספר
25	2 גרף מספר

## 1. שאלת המדיניות ומטרות הנייר

שאלת המדיניות שלנו עוסקת בחיפוש אחר הבדלים בתנאי אשראי על בסיס מיקום גיאוגרפי במגזר העסקים הקטנים והבינוניים. שאלה זו חשובה מאוד בהינתן ההבדלים הרבים הקיימים בין תל אביב ומרכז הארץ לבין הפריפריה והאזורים המרוחקים מהמרכז. עד היום נכתבו עבודות העוסקות בקיפוח הפריפריה במגוון תחומים, החל משירותי בריאות ותחבורה ועד לחינוך ותעסוקה. שאלת המדיניות שנשאלה נובעת מהצורך להבחין בעוד אספקט של ההבדלים בין מרכז הארץ לפריפריה. מטרותינו היו לבחון האם קיימים הבדלים בתנאים שמקבלים עסקים קטנים ובינוניים על בסיס השתייכות גיאוגרפית, כמה הבדלים קיימים וכיצד ניתן להתמודד איתם החל מהמדיניות שהונהגה בארץ ועד בדיקת מדיניות של מדינות מערביות שונות.

נשאלת השאלה האם בעיית האשראי בקרב העסקים הקטנים והבינוניים היא גורם או תוצאה? האם היא נובעת מבעיות אחרות הקיימות באזור הפריפריה שבהן יש צורך לטפל? כמו כן, כיצד הבנק יכול להתמודד עם קשיי מיפוי העסקים הקטנים בפריפריה והעלויות הכרוכות בהשגת מידע מורכב זה? האם ניתן לשפר את המיפוי של העסקים הקטנים? באיזו מידה המרחק ממרכז העסקים של ישראל פוגע בעסקים קטנים ללא קשר ליכולתם להצליח? מחקרים מהשנים האחרונות ניסו לספק תשובות לשאלות אלו אך עד היום אין מספיק פתרונות לבעיות השונות ובפרט, לטיפול באותם הבדלים גיאוגרפיים.

הערה לקורא: לאורך העבודה המושג 'עסקים קטנים' מופיע פעמים רבות. יש לשים לב כי כאשר מופיע מושג זה הוא כולל בתוכו את כלל סוגי העסקים שאינם גדולים, דהיינו עסקים זעירים, קטנים ובינוניים.

## 2. תקציר העבודה ועיקרי ההמלצות

כאשר התבקשנו לבחור את הנושא עבור נייר המדיניות, החלטנו לחקור כיצד ניתן לשפר את מצב מגזר העסקים הקטנים. מגזר זה, מהווה 99% מסך העסקים במדינת ישראל והעיסוק סביבו אקטואלי מאוד, במיוחד בשנים האחרונות עקב המחאה החברתית על יוקר המחיה וניסיונות באים והולכים לשינויי רגולציה וחקיקה בנושא. לאחר בדיקה ראשונית, מצאנו כי הנושא בכללותו רחב מאוד וחיפשנו כיצד להתמקד בתחום ספציפי יותר וכיצד ניתן לחדש. במהלך העבודה, השגנו סקר מהסוכנות לעסקים קטנים במשרד הכלכלה, המהווה מדגם מייצג למצב העסקים הקטנים בישראל. החלטנו לבחון את הסקר לעומק ולחפש האם יש הבדלים עקרוניים בתנאי האשראי בין עסקים קטנים ברחבי הארץ. האם במידה ומתרחקים מ"בועת המרכז", מוסדות פיננסיים יכבדו אותם פחות? האם יתנו להם תנאי אשראי פחות ראויים מהתנאים שמקבלים בגוש דן? מדוע החלום שלהם לפתוח עסק וליהנות מהלוואה בתנאים נוחים מתרחק מהם רק מכיוון שאינם גרים בסביבת בירת העסקים של ישראל? נודע לנו שישנם מכשולים נוספים המקשים על הקמת עסק בפריפריה אשר תורמים לריבית הגבוהה הנדרשת ולכך שהאשראי הבנקאי והחוץ בנקאי אינו אטרקטיבי מספיק. כלומר, ייתכן והאשראי איננו הבעיה המרכזית, אלא רק תוצאה של בעיה מרכזית אחרת של קיפוח כולל ומקיף כלפי הפריפריה.

את העבודה התחלנו בהסבר על חשיבותה הכלכלית והחברתית של השאלה. הפריפריה היא חלק אינטגרלי מהמדינה והיחלשותה מגבירה את אי השוויון והנתק בין אוכלוסיות שונות. אי שוויון זה פוגע משמעותית ברווחתם של הצרכנים. מציאת פתרונות לעסקים הקטנים תעזור לפריפריה להתחזק ולהיות חסינה הרבה יותר אל מול זעזועים כלכליים. העסקים הקטנים מהווים את הרוב המוחלט של העסקים בישראל ותורמים באופן ניכר לתוצר. עסקים אלו לא נהנים מתנאי אשראי נוחים, בעיה זו מקשה עליהם במיוחד ובולטת בעיקר בפריפריה. זאת מכיוון שאזור זה סובל ממיפוי חלש ומיעוט מידע על העסקים בו. מצב זה מוביל בנקים, שמוכיחים עד כמה שוק האשראי ריכוזי, לראות בעסקים קטנים אלה מסוכנים ובהתאם לתוחלת הרווח שלהם, לספק להם הלוואות בתנאי ריבית לא מספקים המקטינים עוד יותר את ההסתברות שלהם להתפתח.

בשלב הבא הענקנו רקע על מגזר העסקים הקטנים בישראל המסביר מיהם העסקים הקטנים ומי נחשב לעסק קטן. בנוסף סיפקנו נתונים המאפשרים לקבל מידע כללי עבור מגזר עסקים זה. בהמשך, תיארנו את החסמים והכשלים המאפיינים את העסקים הקטנים בישראל. חסמים אלו נעים החל מחסמים פיננסיים כמו נגישות לאשראי ומימון, פערים פיננסיים, פערים בימי אשראי, פערי ריבית, עד לחסמים אחרים כגון היעדר נגישות למידע זמין עבור העסקים ועודף רגולציה ובירוקרטיה. כמו כן תוארו כשלי השוק המרכזיים העוסקים במידע אסימטרי עבור המלווים, חסרון לקוטן של העסקים ושונות גבוהה. לאחר מכן ביצענו סקירה על הגופים השונים העוזרים לעסקים הקטנים, בין אם אלו גופים ממשלתיים כמו הסוכנות לעסקים קטנים ובין אם אלו גופים עצמאיים כמו לשכת ארגוני העצמאים והעסקים בישראל. בנוסף פירטנו על הקרנות השונות התומכות בעסקים הקטנים ועל הצעה לשיפור מצבם של אלו בפריפריה באמצעות מודל פיננסי למינוף פילנתרופיה. החלק האחרון של הרקע עוסק בהשוואה בינלאומית בין העסקים הקטנים במדינות המערב. תיארנו את כלי הסיוע העיקריים המקובלים להתמודדות עם חסמי אשראי ומימון בחו"ל והצגנו דוגמאות ממדינות שונות.

לקראת ביצוע הניתוח הכלכלי בדקנו את המחקר הבינלאומי בנושא אשראי לעסקים קטנים באזורים שונים אשר חיזק את השערתנו לכך שעסקים באזורים מרכזיים מקבלים תנאים טובים יותר מעסקים מרוחקים יותר. ניתוח הנתונים העניק לנו את האסמכתא הסופית לכך. ישנו הבדל ריבית מובהק של 1.04% לטובת עסק קטן הממוקם במרכז. כמו כן, נמצא כי ככל שהולכים ומתרחקים מתל אביב, גובה הריבית עולה אך בצורה הולכת ופוחתת, כמתואר בחלק הניתוח הכלכלי. לאור ניתוח הנתונים האקונומטרי שביצענו והממצאים שעלו בידנו, החלטנו לגבש מספר המלצות שלטעמנו יכולות לעודד את מגזר העסקים הקטנים בארץ בכלל ובפריפריה בפרט:

- 1. דירוג אשראי** - אנו ממליצים על הקמת סוכנויות אשראי לעסקים קטנים אשר יאספו מידע פיננסי על העסק ועל היסטוריית האשראי שלו וישתפו אותו עם הבנקים. איסוף מידע באופן יעיל ושיטתי על העסקים הקטנים יעזור בקביעת רמת הסיכון של כל עסק בהתאם לאופיו ויפחית את אי הוודאות. דירוג זה חשוב מכיוון ששקיפות בין הלווים למלווים חיונית למען קבלת ההחלטות של המלווים. כמו כן, דירוג זה יאפשר מיפוי רחב לעסקים קטנים החסר בישראל.
- 2. שינוי אופן הפעלת ערבות המדינה** - במסגרת השיטה הקיימת, בעל העסק מעניק ערבות אישית לכיסוי חלק מההלוואה אם לא הוחזרה כראוי (25%-10%) ואת השאר מעניקה המדינה. האלטרנטיבה המוצעת היא לתת הזדמנות נוספת ללווה כך שהערבות תופעל תחילה ע"י המדינה. הצעה זו כרוכה בסיכון מוסרי ולכן יש לבצע אותה בזהירות ובהיקף מוגבל, כמו ע"י החלטה כי הלווה לא יוכל ליהנות מהטבות זהות במידה ולא יחזיר את ההלוואה. הצעה זו יכולה להועיל במיוחד לעסקים קטנים הממוקמים באזורי העימות ותלויים מאוד במצב הביטחוני.
- 3. כלים מימוניים לעזרה עבור עסקים בפריפריה** - עסקים בפריפריה חווים קשיים פיננסיים רבים ולכן יש לספק פתרונות מימוניים שיסייעו להם לפי הצורך. כלים שניתן להשתמש בהם: הקטנת עלות האשראי, מתן מענקים על מנת לסייע להון העצמי של העסקים, הקמת קרנות אשראי פילנתרופיות, הענקת אשראי לעסקים קטנים ע"י גופים מוסדיים.
- 4. שיפור הידע הפיננסי של בעלי העסקים** - למלווים יש יתרון בהכרת תנאי ההלוואה ולכן יכולים לגבות ריבית אפקטיבית גבוהה יותר מבלי שהלווה יבין זאת. כלי ניהול פיננסיים זמינים ופשוטים יסייעו לעסק להתנהל מול הבנק בתהליך ההלוואה, כך יוכלו להפחית את הסיכון הנראה בעיניו ולקבל אשראי בתנאים טובים יותר. זהו כלי אשר יצמצם את בעיית האינפורמציה האסימטרית.
- 5. שיפור השקיפות מצד הבנקים ע"י רגולציה** - עקב כוחם הרב, העדר רגולציה והעדר אינטרס, הבנקים אינם מנגישים לציבור את תנאי האשראי שהם מספקים ללקוחותיהם. מצב זה מונע פיקוח וביקורת איכותית על הבנקים ואפשרות לספק חלופה ראויה ללקוחותיהם. זאת מכיוון שהלקוחות אינם יודעים האם מצבם רע יחסית או לא. הקמת מאגר נתונים גדול יאפשר מיפוי רחב שישרת את כלל את העסקים הקטנים המפוזרים ברחבי הארץ. אנו ממליצים על אימוץ חוק בסגנון ה-CRA האמריקאי, אשר מחייב את הבנקים לדווח על תנאי האשראי ולשפר את נגישות האשראי עבור אוכלוסיות הסובלות מאפליה בשל מאפיינים סוציו-אקונומיים וגיאוגרפיים.
- 6. Peer to peer lending** - מודל זה עושה שימוש בקהילה האינטרנטית ומחבר את הלווים למלווים פוטנציאליים רבים. כך ניתן להתגבר על הריחוק גיאוגרפי ולשפר את תנאי האשראי באמצעות מסגרת תחרותית יותר. אופציה זו יכולה להועיל לפריפריה במיוחד לאור הריחוק שלהם ממרכז העסקים.

### 3. רקע

#### 3.1 חשיבות השאלה

לשאלה הנשאלת חשיבות ברמה כלכלית וחברתית. ברמה הכלכלית, מגזר העסקים הקטנים בעל חשיבות רבה מאוד לכלכלה בעולם וגם בישראל, שכן יש לו משקל גדול בתוצר וכוח תעסוקה רב. חיזוק מגזר העסקים הקטנים בכלל ובפריפריה בפרט מעניק תרומה לחוסנה של הכלכלה ולצמצום האבטלה בטווח הקצר והארוך. ברמה החברתית, חשוב לבדוק האם הפערים הקיימים בין הפריפריה למרכז נוגעים גם למגזר העסקים הקטנים, כלומר האם בנוסף לשאר ההבדלים הקיימים, בעלי עסקים המרוחקים מהמרכז חווים פערים הפוגעים ברווחתם ובהכנסתם. פריפריה חזקה וחסינה עם ריבוי עסקים קטנים מהווה תחרות חזקה המגדילה משמעותית את רווחת הצרכנים ומשפרת את ההסתברות להגירה חיובית באזורים אלו.

##### 3.1.1 חשיבות העסקים הקטנים לכלכלה

חשיבות העסקים הקטנים לשגשוג הכלכלה ידועה בעולם. מדינות רבות מדגישות את השילוב של עסקים קטנים בכלכלה ומכירות בחשיבות הרבה שלהם כמקור תעסוקה ובעידוד התחרותיות והצמיחה. בוועידת הפסגה של ארגון המדינות המתועשות, ה-G8, במאי 2012, הזכירו ראשי הכלכלות החזקות בעולם עד כמה חשוב לסייע לעסקים הקטנים, כחלק מהמאמצים להבראת הכלכלה העולמית. בארה"ב מצב העסקים הקטנים עומד במרכז השיח הכלכלי, והוא הופיע כחלק מהתכנית לחילוץ המשק האמריקאי מהמיתון, אשר עליה הכריז בן ברננקי, נגיד הבנק הפדראלי (קינן, 2012). לעסקים קטנים חשיבות רבה גם בפעילותם של גופים בינלאומיים כמו האו"ם, ה-OECD, האיחוד האירופי ו-APEC, אשר תורמים את חלקם בעזרת מחקרים, חקיקה, פרסומים, ועדות וכו'. תפקידם החשוב של העסקים הקטנים בכלכלה האזורית והארצית הוכח במחקרים שונים (Benzing, Chu & Kara, 2009). ממצאי מחקרים אלה מלמדים על חלקם של העסקים הקטנים בתוצר הלאומי הגולמי, על משמעותם בפיתוח הכלכלה האזורית ועל השפעתם על יצירת מקומות תעסוקה חדשים (Bosma, Jones, Autio & Levie, 2008; Thurik & Wennekers 2004; European Commission 2003).

##### 3.1.2 חשיבות כלכלית בהקשר המקומי

העסקים הקטנים בישראל משמשים כמנוף משמעותי המקדם את הכלכלה ומהווים את ליבה של היזמות העסקית. מגזר העסקים הקטנים אשר כולל את רוב העסקים במשק, מהווה מקור פרנסה חשוב עבור תושבי המדינה וחיזוקו יכול להביא לצמיחת המשק כולו, בדגש על אזורי הפריפריה ושאר האזורים מחוץ למרכז הארץ, זאת בעקבות היותם מגזר בעל פוטנציאל צמיחה אדיר. העסקים הקטנים נחשבים למפזרי ההכנסות הטובים ביותר בשל פיזורם הגיאוגרפי והמגזרי. כמו כן, הם מקור התעסוקה היעיל והזול ביותר ליישום עקב הסיבה שתעסוקת העובדים אינה נובעת מהשמה חיצונית אלא מיוזמה אישית ורצון להצליח (כהן מוהליבר וסרי, 2005). חשיבות העסקים הקטנים בכלכלה הודגשה גם בדו"ח מבקר המדינה משנת 2010 ובו נכתב כי "לעסקים קטנים ובינוניים יש חשיבות רבה בהתפתחותן הכלכלית של מדינות. הם נתפסים כיחידות דינמיות, חדשניות, בעלות יכולת תגובה מהירה ובעלות כושר הסתגלות לדרישות המשתנות של השווקים וכן כמקור ליצירת מקומות תעסוקה חדשים. חשיבות העסקים הקטנים גדלה בתקופות של מיתון, שכן הם אפיק תעסוקה למובטלים".

עסקים קטנים בעלי השפעה רבה על מצב התעסוקה עקב מספרם ואופן פריסתם הרחב ובכך יכולים להוות פתרון תעסוקתי בתקופות בהן האבטלה עולה (מילרד וצדיק, 2013). אחת הדרכים הטובות לחיזוק אוכלוסיות צעירות, מגזרים מוחלשים ואזורי פריפריה היא באמצעות הקמת עסקים קטנים, כך ניתן לקדם את שוויון ההזדמנויות בחברה הישראלית. על כן יש להקפיד על צמצום הריכוזיות וקיומה של תחרות שתחזק את העסקים הקטנים, תמנע את יציאתם מהשוק, תקטין את הפערים החברתיים בחברה ותהווה מקור לפעילות כלכלית במשק גם בעתיד.

למרות חשיבותם, בעלי עסקים קטנים רבים נאבקים על מנת לשרוד מול התאגידי הגדולים בשוק החופשי. חוסר ודאות ומצבי חירום לעסק עם קשיי מימון וללא הגנה סוציאלית משפיעים באופן רב על מצבו של העסק. כשמזכירים זאת, אי אפשר להתעלם מהעסקים הקטנים בפריפריה המספקים תעסוקה לתושבי האזור. עסקים אלו נאלצים להתמודד עם מציאות קשה ומצב בטחוני לא יציב הפוגע בהכנסותיהם. העובדים השכירים של בתי העסק הללו נקראים לעיתים לשירות מילואים, מקבלים את משכורתם כחוק, אבל העסק שעובדיו חסרו לו בתקופת מבצע צבאי אינו זוכה לקבל החזר מספק על ההפסדים הרבים שנגרמו מכך. הקשיים שאיתם מתמודדים בעלי העסקים מתעצמים כאשר המצב הביטחוני אינו טוב, וממשיכים ללוות את העסק כאשר חוזרים לשגרה. קשיים אלו, כגון חוסר בנוכחות משמעותית באשראי מצד המגזר הבנקאי והחופץ בנקאי, חסמים ביורוקרטיים, בעיית מיומנות וידע ניהולי פוגעים במעמדם של העסקים הקטנים בישראל ומחוץ לאזור המרכז בפרט.

### **3.1.3 חשיבות חברתית בעקבות ההבדלים בין הפריפריה למרכז בישראל**

אי השוויון בין המרכז לפריפריה נמצא לעתים קרובות על סדר היום. המרחק הפיזי מהמרכז גורם גם למרחק כלכלי-עסקי והפערים בין הפריפריה לערי המרכז באים לידי ביטוי במגוון פרמטרים ונתונים חברתיים כלכליים. פריפריה בישראל נמדדת ע"פ מדד פריפריאליות אשר נבנה ע"י הלמ"ס בשנת 2010. במדד זה נבחנת רמת הפריפריאליות הגיאוגרפית של כל ישוב על בסיס מרחק הישוב משאר הרשויות המקומיות בארץ ועל בסיס מרחק הישוב מגבול מחוז ת"א. יש לציין כי מדד זה מעניק הגדרה בלבד לפריפריאליות של כל רשות בארץ. ד"ר דורון לביא, ראש החוג לכלכלה וניהול במכללה האקדמית תל-חי, בנה מדד פריפריה חדש אשר הוצג בשנת 2013 ע"י מכללת תל חי בשיתוף עם חברת הייעוץ פארטו. המדד החדש מלמד על גודל הפערים בין הפריפריה למרכז ומציג את בעיותיהן הכלכליות-חברתיות של התושבים הגרים מחוץ למרכז בצורה פשוטה. בעיות אלו אינן פוסחות על בעלי העסקים הקטנים באזורים אלו ולמעשה מקשות עליהם להתפתח.

בחינת רמת המצב התעסוקתי במדד למשל, מעידה כי אחוז דורשי העבודה בפריפריה עומד על 6% בממוצע לעומת כ-2.5% במחוז תל אביב והמרכז. בנוסף לכך, 10% בלבד מדורשי העבודה בפריפריה הנם אקדמאים לעומת 20% בתל אביב והמרכז. שיעורם הגבוה של דורשי העבודה בפריפריה ומיעוט האקדמאים בתוכם, נובע מהמחסור במקומות עבודה בכלל ובמקומות עבודה איכותיים בפרט, בהשוואה למרכז הארץ. הפערים בתחום התעסוקה מתחילים ברמת החינוך וההשכלה של התלמידים במחוזות השונים ונמצא פער של 20% לטובת תל אביב והמרכז, בין שיעורי הזכאים לבגרות והעומדים בסף הקבלה לאוניברסיטאות בשנת 2011. בנוסף, הפערים בהוצאות הרשויות בתחום החינוך בין מרכז לפריפריה עומדים על 30%. הפערים בחוזקן הכלכלי-חברתי של הרשויות באים לידי ביטוי בתחומים נוספים כגון פער של 5,000 ₪ בהכנסות הרשות לתושב בין מרכז לפריפריה והשקעה של 25% יותר מתקציב הרשויות

על נתמכי רווחה בפריפריה. מצב זה מוביל לקשיים ניכרים בפיתוח כלכלי-חברתי ובמשיכת אוכלוסייה איכותית אל מחוץ למרכז הארץ. יתרה מזאת, עומדת הגירה שלילית של 5.15% בפריפריה לעומת הגירה חיובית במרכז העומדת על 3.4%. עם ישראל הולך ומצטופף במרכז הארץ והפריפריה נותרת עם אוכלוסייה ללא יכולת כלכלית עצמאית מספקת.

### **3.2 מיהם העסקים הקטנים?**

המדינות המפותחות הגדירו את העסקים הקטנים כחלק מהחוק לקידום עסקים קטנים. הגדרה זו נעשית ע"פ שילוב של מספר מועסקים ומחזור שנתי. במדינת ישראל, אין חוק ספציפי המגדיר מהו עסק קטן ומסדיר את נושא העסקים הקטנים. ע"פ החלטת ממשלה מ-2190 מיום 12.8.2007 עסקים קטנים ובינוניים הינם עסקים בעלי מחזור נמוך מ-100 מליון ₪ ומעסיקים פחות מ-100 עובדים. נושא הגדרת העסקים בישראל נבחן גם בדו"ח מבקר המדינה ב-2010 בו המליץ המבקר כי הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים צריכה לפעול למען החלת הגדרות אחידות לכלל הגופים והתכניות המסייעים לעסקים קטנים. בתקופת הביקורת פעלו שמונה גופים ממשלתיים שסייעו לעסקים קטנים ולכל אחד מהם היתה הגדרה שונה לעסק קטן. ע"פ הדו"ח, על הסוכנות להסדיר בחקיקה את סוגיית העסקים הקטנים ולייחד אותה לעומת עסקים גדולים.

בעקבות ביקורת מבקר המדינה, ישנה הצעת חוק לעידוד פעילות והגדרתם של עסקים קטנים הנמצאת בדיון בוועדת הכלכלה של הכנסת. עד שהצעת חוק זו תובא לאישור מגדירה הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים את העסקים ע"פ החלטת הממשלה מ-2007. בתוך הגדרה זו ישנה חלוקה ובה עסק זעיר מוגדר כעסק שגודלו עד 5 עובדים או שמחזור מכירותיו מגיע עד מליון ₪ בשנה, עסק קטן הוא עסק שגודלו עד 20 עובדים או שמחזור מכירותיו מגיע עד 10 מליון ₪ בשנה, עסק בינוני הוא עסק שגודלו עד 100 עובדים או שמחזור מכירותיו מגיע עד 100 מליון ₪ בשנה. כאשר זה נוגע למימון בנקאי לכל אחת מהקבוצות הבנקאיות ישנה הגדרה מעט שונה עבור עסק קטן ועסק בינוני. עקב כך בנק ישראל פועל על מנת לגבש דרישה אחידה לדיווח מן הבנקים (הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים, 2014).

### **3.3 נתונים על עסקים קטנים**

לפי נתוני הלמ"ס, בשנת 2012 מספר העסקים הכולל במדינת ישראל עמד על 505,258. כמות העסקים מצויה במגמת עלייה מתמדת, עם גידול של יותר מ-100,000 עסקים בין השנים 2004-2012. להלן חלוקת העסקים בישראל:

431,344 עסקים זעירים (0-4 מועסקים) המהווים 85.4% מכלל העסקים, 54,227 עסקים קטנים (5-19 מועסקים) המהווים 10.7% מכלל העסקים, 16,105 עסקים בינוניים (20-99 מועסקים) המהווים 3.2% מכלל העסקים, 3,582 עסקים גדולים (מעל 100 מועסקים) המהווים 0.7% מכלל העסקים. עסקים קטנים וזעירים פחות יציבים מעסקים הגדולים מהם וניתן לראות זאת לפי נטייתם לסגירת העסקים. ע"פ דו"ח הסוכנות לעסקים קטנים, בשנת 2013, 15% מהעסקים אשר אינם מעסיקים עובדים ו-9% מהעסקים המעסיקים בין 1-3 עובדים, דיווחו על כוונת סגירה. לעומת זאת 2% בלבד מתוך העסקים המעסיקים מעל



20 עובדים דיווחו על כך. מחוזות הדרום והצפון מובילים בשיעור תנועת העסקים הקטנים, המורכבת מחישוב חלקם של סך הלידות והעסקים שלא שרדו בשנה מסוימת, בפיגור ניכר ממחוזות המרכז ותל אביב. שיעור זה עומד על 20.2% ו-18.9% בהתאמה בין השנים 2005-2009 (למ"ס, 2010) ומראה על חוסר יציבות בולט. עסקים קטנים מעסיקים כ-55% מהעובדים בסקטור הפרטי, חלקם בתוצר מהווה 40% וחלקם ביצוא פחות מ-15%. שיעור העסקים הקטנים ושיעור המועסקים בהם בישראל דומה לאלו במדינות המפותחות, אך חלקם של עסקים אלו בתוצר וביצוא נמוך ב-10-15% ביחס למדינות ה-OECD (הסוכנות לעסקים קטנים, 2014).

### **3.4 חסמים וכשלים המאפיינים את העסקים הקטנים בישראל**

עסקים קטנים שונים במהותם מהעסקים הגדולים ונתקלים מאז ומתמיד בקשיים וחסמים אשר מעכבים את התפתחותם. חסמים אלו מקשים על אחת כמה וכמה על העסקים הממוקמים מחוץ לאזור המרכז ובאזורי הפריפריה של ישראל. בחלק זה נסקור את החסמים וכשלי השוק המאפיינים עסקים קטנים.

#### **3.4.1 חסמים**

**נגישות לאשראי ומימון** - חסם משמעותי עבור עסקים זעירים וקטנים, אשר גורם לתלות חזקה בינם לבין הבנקים. נגישות לאשראי זמין וזול עבור הון חוזר והשקעות לטווח בינוני וארוך, היא אחת מהגורמים המרכזיים המשפיעים על שרידות עסקים והתפתחותם. העסקים הקטנים המעסיקים עד 50 עובדים מקבלים רק 10% מן האשראי בעוד שחלקם בתוצר העסקי עומד על 40% (מילרד וצדיק, 2013). ישנה בעיה בניתוח היקפי האשראי הבנקאי לעסקים קטנים משום שכפי שהוזכר, כל בנק מגדיר באופן מעט שונה מהו עסק קטן ולכן נוצרת שונות גבוהה בנושא.

גישה מוגבלת לאשראי משפיעה על העסקים הקטנים בשני מישורים: האחד, מחסור בהון חוזר, בלעדיו קשה להתמודד עם הפערים בין התשלומים לספקים והתקבולים מהלקוחות. השני, מחסור בהשקעות אשר עלול לפגוע ביכולת העסק לצמוח ואף לפגוע ברמת הפריור והתפוקה שלו. ע"פ סקר שערכה הסוכנות לעסקים קטנים בשנת 2013, 66.7% מבעלי העסקים הקטנים מדווחים כי קשיי מימון ואשראי הם גורמים עיקריים לכך שבעלי העסק אינם משקיעים את ההשקעות הרצויות מבחינתם להתפתחותו של העסק. השקעות אלו יכולות לתרום לעסק בגיוס עובדים והכשרתם, י מקצועי ופתרונות מחשוב עבור העסק.

חסם הנגישות לאשראי לעסקים קטנים אינו מופיע רק בישראל, אך הבעיה כאן עמוקה יותר לעומת מדינות האיחוד האירופי, והיא מפגרת בכמות האשראי העסקי המוענק לעסקים קטנים (מילרד וצדיק, 2013). לפיכך עולה כי המערכת הבנקאית ריכוזית מאוד ובעלת תחרותיות נמוכה ביחס לעולם המערבי. מערכת זו שמרנית בהקצאת האשראי לעסקים קטנים ומספקת אותו כנגד כמעט 100% פיקדונות. גישה שמרנית זו אינה מאפשרת מינוף לעסקים ומעדיפה לשמור על יציבות המערכת הפיננסית מאשר לעודד חדשנות וצמיחה כלכלית. הבנקים מחפשים למקסם את רווחיהם ממגזר העסקים הקטנים בסיכון מינימלי ואין להם תמריץ לספק אשראי לטווח הלא קצר עבור עסקים אלו. אך הבעיה היא, כי אשראי לטווח קצר אינו מאפשר צמיחה משמעותית והיקפו המוקצה איננו מספק. בנוסף, יזמים מן הפריפריה ועסקים השייכים לענפים מסוימים הנחשבים ע"י הבנקים כמסוכנים יותר, סובלים עוד יותר מהיקף

אשראי נמוך. חסם זה מעיב על כך שדווקא עסקים קטנים הם אלו שמנצלים ביעילות רבה את המקורות העומדים לרשותם ובכל זאת עדיין מתקשים להשיג מימון. מקור אשראי נוסף הוא אשראי חוץ בנקאי לטווח קצר, אך עלויות המימון הנגבות מבעלי העסקים גבוהות ביחס לבנקים ולכן מקור זה אינו מהווה תחרות לשוק הבנקאי ובעל היקפים נמוכים (בנק ישראל, 2013).

השגת אשראי קשה במיוחד עבור העסקים הקטנים הממוקמים בפריפריה הגיאוגרפית והסוציו-אקונומית (הסמך, 2012). עסקים אלו נסמכים על מערכות האשראי והסמך מצאה כי לפחות רבע מהם מתקשים בקבלת האשראי אשר לו הם זקוקים. המתקשים במיוחד בהשגת האשראי הם העסקים הממוקמים בשולי הפריפריה ורחוקים מהעיר המרכזית באזור. רגישות לאשראי מופיעה בעיקר אצל העסקים הזעירים מפני שהם תלויים בין הפעילות הכלכלית של משק הבית לבין זו של העסק, היות ופעמים רבות הבעלים של העסק הוא גם העובד היחיד בו (Malhotra, Chen, Criscuolo, Fan, Hamel & Savchenko, 2006). התלות במשקי הבית מביא עסקים מסוג זה להיות רגישים לאירועים חיצוניים כגון מחלה של בעל העסק, מלחמה, משבר כלכלי וכו'. אירועים כאלה יכולים להביא את העסק לקשיים מימוניים הכוללים מחנק אשראי וקשיי נזילות. עסקים זעירים כאלו נזכרים בספרות כ-Home Based Business (HBB) (Pratt, 1999), הם מסתמכים בדרך כלל על מקורות מימון פנימיים המקשים עליהם למנף את העסק ולהתפתח. יחד עם מיעוט חסכוניות, נכסים ואשראי, הם מתקשים להעמיד ערבויות או בטחונות חיצוניים הנדרשים כנגד ההלוואה (Malhotra et al., 2006). חלק מאותם עסקים נתקלים בבעיה זו באופן ממושך ובעצם כך הופכים ללקוחות עם היסטוריית אשראי בעייתית המקשה עליהם בגיוס אשראי (Beck, Demirguc-Kunt, & Maksimovic, 2005).

פער פיננסי - מונח זה שימש בעבר לתיאור נטייתו של עסק בתחילת דרכו להישען בעיקר על אשראי לטווח קצר (OECD), דבר אשר מקשה על צמיחתו של העסק. בהמשך שימש המונח לתיאור הקושי של העסקים הקטנים להשגת אשראי מן הבנקים ומספקי אשראי נוספים, ע"י הצגת הפער בין משקל העסקים הקטנים באשראי העסקי לבין חלקם בתוצר. פער זה נובע בחלקו מסיבות כלכליות כגון חסרון לקוטן ובחלקו מכשל שוק במתן אשראי. סטיגליץ ווייס (1981) הציגו גישה המצדיקה את התערבות הממשלה בשווקים לאור קיומו של הפער הפיננסי. גישה זו נקראת קיצוב אשראי (Credit Rationing) ולפיה הפער נגרם בעקבות כשלים בשוק האשראי הנגרמים בשל בעיית אסימטריה במידע. כשל שוק זה מביא לבעיית הבחנה בין סוגי הלווים השונים ולכן נקבעת ריבית גבוהה יחסית או נגרם מצב שבו חלק מהמבקשים אשראי לא זוכים לו. בכך נגרמת הקצאת אשראי חסרה וחלקם של העסקים הקטנים בעוגת האשראי קטן. ע"פ גישה זו קיצוב אשראי מתרחש כאשר ישנה אפליה בקבלת אשראי ועל כן יש מקום להתערבות ממשלתית דוגמת קרנות אשראי בערבות מדינה, אשר תביא לצמצום הפער הפיננסי וע"י הרחבת האשראי עשויה להביא לגידול בתוצר.

פער בימי אשראי - ימי אשראי הם ההפרש שבין היום בו העסק סיפק את המוצר או השירות לבין היום בו קיבל את התשלום עליו בפועל. מספר ימי האשראי בישראל גדול באופן משמעותי מאשר במדינות אירופה. ע"פ ניתוח של חברת BDI הישראלית וחברת Intrum Justitia האירופאית, הפער בין ימי האשראי בישראל לבין הממוצע האירופאי עמד על 41 ימים בשנת 2013 (מילרד וצדיק, 2013). הבדל זה מעיד על החשיבות הרבה שיש לקבלת אשראי ממקור מימון כלשהו, כדי להתמודד עם הפער בימי האשראי. בזמנים בהם יש אינפלציה, העסקים הקטנים נפגעים מקבלת תשלומים מאוחרים. ערך הכסף יורד, ודחיית תשלום בכמה חודשים מניבה לו ערך השווה פחות מאשר בתקופה שבה הוא נקבע. פער בימי אשראי שכיח מאוד

בעבודה של עסקים קטנים אל מול גופים ציבוריים כגון משרדי ממשלה ורשויות מקומיות. התשלום נקבע במועד המכרז ופעמים רבות רבים מתקבל ימים רבים לאחר מכן. בעלי העסקים אשר מעוכבים בקבלת התשלום לא מתלוננים על כך מחשש שלא יזכו במכרזים עתידיים מול אותם גופים. האבסורד הוא, שגופים ציבוריים אלו אינם מוכנים לספוג עיכוב בתשלום המגיעים להם ובמקרה כזה דורשים מן הלקוח ריבית פיגורים או מטילים עליו קנס.

פערי ריבית - הבנקים אינם מפרסמים נתונים רשמיים של מחירי אשראי לפי סוגים שונים של עסקים. הסוכנות לעסקים קטנים (2014) מציגה נתוני שיעורי ריבית אשר חושבו מהדו"חות הכספיים של חמש קבוצות הבנקים הגדולים בישראל. מדו"חות אלו ניתן להסיק כי הריבית הממוצעת לעסק קטן עומדת על 6.49%. הריבית הממוצעת לעסק בינוני עומדת על 4.11% ועל כן הריבית הממוצעת לעסקים קטנים ובינוניים עומדת על 5.3%. לעומת זאת ריבית ממוצעת עבור עסק גדול עומדת על 3.51%. יש לציין כי בטווח השנים 2010-2013 עלתה הריבית הממוצעת לעסקים גדולים בחצי אחוז אך הפרש שיעורי הריביות עדיין גדול. בדומה לפערי הריביות בישראל, גם בארה"ב ובגוש היורו עלויות האשראי לעסקים קטנים עבור הלוואות בהיקף נמוך גבוהות יותר בשל רמת הסיכון שמייחסים הבנקים לעסקים מסוג זה ובשל הוצאות התפעול הגבוהות יותר ביחס להיקף הלוואה. מרווחי המימון של הבנקים כאשר הם פועלים מול עסקים קטנים גבוהים מאוד ביחס למרווחי המימון שלהם בפעולה מול מגזרים אחרים כגון עסקים גדולים ומשקי בית. (בנק ישראל, 2013). שיעור תשואת הרווח של הבנקים ממגזר העסקים הקטנים גבוה מהתשואה בפעילות מול מגזרי העסקים הגדולים ומשקי הבית, ולמעשה מגזר העסקים הקטנים מניב את הרווח הגדול ביותר עבור הבנקים ביחס לנכסי הסיכון. מדובר על שיעור תשואה של 1.5% לעומת 0.9% מהמגזר העסקי ו-0.4% ממגזר משקי הבית. (בנק ישראל, 2014).

היעדר נגישות למידע - חסם זה משלים וגם מעצים את יתר החסמים אשר זוהו. אחת הדרכים להתמודדות עם החסמים השונים הינה הנגשת מידע זמין לטובת בעלי העסקים. במדינות ה-OECD הגיעו למסקנה כי יש צורך להנגיש את המידע לרמת השטח בצורה אקטיבית כגון אבחון צרכי העסק, אספקת מידע על כלי סיוע וכו'. פרסומים ואתרי אינטרנט בלבד הם אינם מקור מידע מספק עבור העסקים (עדליא יעוץ כלכלי בע"מ, 2011). על המידע להיות מועבר בצורה פשוטה ונוחה כדי להקל על בעל העסק. היעדר הנגישות למידע פוגעת בבעלי עסקים ויזמים אשר לוקים בחוסר בידע ניהולי ומימוני:

- חוסר בידע ניהולי - חוסר במיומנות ניהולית לבעלי העסקים הקטנים מביא להשקעות מיותרות או לחוסר בהשקעות נחוצות עבור העסק. הקמתם, ניהולם ותפעולם של העסקים הקטנים עתירי קשיים ומכשולים. בעל העסק נדרש להתמודד עם אתגרי ניהול שאינם במסגרת הידע או ההתמחות שלו כגון: חשבונאות עסקית, תקציב, תזרים מזומנים ועמידה מול רשויות המס. כדי לפתור את בעיית הידע הניהולי ניתן לבצע הכשרות והשתלמויות בתחומים מקצועיים או לרכוש שירותי ייעוץ עסקי. במדינות ה-OECD מסבסדים הכשרות למנהלים ועובדים, ואילו בישראל מסבסדים שירותי ייעוץ (עדליא יעוץ כלכלי בע"מ, 2011). סבסוד הכשרות כפי שנעשה במדינות המערב יכול להביא להתמודדות טובה יותר עם החסם מכיוון שהעסק יכול לקבל החלטות המבוססות על ידע ניהולי הנרכש בהשתלמות ולא רק על בסיס ייעוץ אשר גורם לתחושת פטרנליזם.

- חוסר בידע מימוני- בעלי עסקים רבים כלל לא בוחנים אלטרנטיבות מימון השונות מהמימון הבנקאי. מצב זה נובע מחוסר מודעות של אותם בעלי עסקים לאפשרויות אשראי נוספות העומדות לרשותם. לכן ניתן לומר כי הסיבה שהבנקים הם מקור המימון העיקרי לעסקים הקטנים אינה נובעת מבעיית היצע בלבד אלא גם מבעיה מצד הביקוש. אותם בעלי עסקים אשר פונים קודם כל לבנק לצורך גיוס אשראי אינם בודקים את האפשרויות הנוספות אשר יכולות להיות אטרקטיביות יותר עבורם, הן מבחינת יחס בטחונות והן מבחינת עלויות מימון. על בעלי העסקים להבין שאספקת אשראי ממקורות מימון נוספים תביא לפיזור סיכונים עבורם. כפי שהם לא נשענים על לקוח או ספק אחד, כך גם עדיף שלא ישענו על מקור מימון אחד ויחיד. שילוב של עבודה מול מספר לקוחות, ספקים ומקורות מימון יתרום למצבו של העסק. חלק מבעלי העסקים עדיין לא זיהו את התפתחות האשראי החוץ בנקאי, אשר נוצר כתוצאה ממאפייני שוק שהניעו את הצורך במקורות נוספים מלבד הבנקים. הסמן מצאה בעבודת התזה שלה, כי לבעלי עסקים חסר מידע בעבור פעילות קרנות אשראי חוץ בנקאיות המותאמות לעסקים, עקב כך בעלי עסקים רבים לא מסתייעים בקרנות אלו.

עודף רגולציה ובירוקרטיה לפתיחת עסק- כל עסק קטן נאלץ להתמודד עם הזמן הנדרש להקמת העסק, עלות וזמן הכרוכים בקבלת הרישיונות, טיפול בטפסים לצורך דיווחי מס, תשלום מיסים, העסקת עובדים, רישום נכסים ועוד. יזם המעוניין לפתוח עסק נדרש לפנות למספר גופים ממשלתיים נפרדים ולנהל מול כל אחד מהם הליך בירוקרטי נפרד. מתוך כל ההליכים הבירוקרטיים תהליך רישוי העסק הוא המורכב והארוך ביותר ולכן הוא אחד הגורמים המרתיעים להקמת עסקים ומקשה מאוד על עסק קטן בתחילת דרכו. כמו כן, גם לאחר פתיחת העסק קיימת רגולציה בנוגע לניהולו השוטף אשר באה לידי ביטוי בחידוש אישורים, תשלומי מיסים לגופים שונים, עמידה בתקנים וכו'. גם בקשה לקבלת סיוע ממשלתי כרוכה בתהליכים רבים כגון מילוי טפסים, הכנת תכנית עסקית ועוד. בעקבות כך נוצר מצב שבעל העסק פונה ליועץ חיצוני אשר יסייע לו להשיג את הסיוע הממשלתי, זהו פרדוקס.

הבנק העולמי מדרג בכל שנה את מדינות העולם לפי מדד Doing Business. מדד זה משקף את מידת הידידותיות של כל מדינה לעסקים בתחומה. במדד של שנת 2015 ישראל מדורגת במקום ה-40 מבין 189 המדינות שדורגו. בתחומים הבירוקרטיים, ישראל מדורגת במקומות נמוכים. במדד הבודק פתיחת עסק ישראל מדורגת מעט נמוך ממוצע ממדינות ה-OECD כאשר היא נמצאת במקום ה-53 לעומת 46. אך במדד השגת היתרי בנייה ובמדד רישום הרכש, מיקומה של ישראל נמוך מאוד לעומת ממוצע מדינות ה-OECD כאשר היא נמצאת במקומות ה-121 וה-135 לעומת 69 ו-55 בהתאמה. גם במדד הנוגע לתשלומי מיסים ישראל ממוקמת רק במקום ה-97 לעומת 54 במדינות ה-OECD.

לצד חסמים מרכזיים אלה, קיימים מגוון חסמים נוספים המקשים על העסקים הקטנים. חסמים כגון: מחסור בביטחונות המוביל לפעולה מול קרנות מימון שונות, מחסור בליווי פיננסי מטעם הקרנות, היעדר רשת ביטחון לעצמאי ומנגנוני מיסוי ממשלתי ועירוני.

### 3.4.2 כשלי שוק:

מידע אסימטרי- גורם לכשל שוק ע"י פגיעה ביכולת של הצד המצוי בנחיתות מידע לקבל החלטות רציונאליות. קיומו של מידע אסימטרי בין העסק לבין הבנק משפיע על נכונותו של הבנק להעניק ללווה את

האשראי שלו הוא זקוק ובתנאים האידיאליים עבורו. זאת מכיוון שלרוב הבנק אינו יודע את היסטוריית האשראי של העסק הקטן והסיכון שהוא מודד נקבע ע"פ המגזר כולו. על כן, מידע מדויק בנוגע למצב העסק הכרחי עבור הבנק על מנת שיוכל להעריך את הסיכון של הלווה. לעסקים קטנים אין אנליסטים חיצוניים המנתחים את המידע אודותם בדומה לעסקים הגדולים, דבר הפוגע ביכולת ההערכה שלהם ע"י הבנק. השגת מידע וחישוב הסיכון במתן אשראי לעסקים קטנים כרוך בעלויות אדמיניסטרטיביות גבוהות מצידו של הבנק, הכוללות הקצאת משאבים אנושיים ופיסיים (בנק ישראל, 2013). מכיוון שמספרם של העסקים הקטנים רב, הבנק מתקשה בפיקוח של כל עסק על בסיס שוטף ולכן נחשף לסיכון גבוה יותר. לפיכך עסק קטן עם היסטוריית אשראי טובה יכול להידרש לביטחונות שיוכלו למנוע ממנו את קבלת האשראי או לחלופין, יכולה להיקבע לו ריבית גבוהה ביחס לסיכון האשראי בפועל.

חסרון לקוטן - אחת הבעיות המרכזיות להתפתחותם ושרידותם של עסקים קטנים לאורך זמן. קוטנם של העסקים פוגע ביכולת התחרותית שלהם ומקשה על התפתחותם. הפגיעה בתחרותיות באה לידי ביטוי בכושר המיקוח הנמוך עם הספקים אשר מעמיד את העסק בנקודת חולשה לעומת החברות הגדולות במסגרת מכרזי מוצרים ושירותים. עסק קטן יותר יאלץ לקנות ביוקר ולמכור בזול, על כן יתקשה לשרוד בשוק בתנאים אלה.

שונות גבוהה - מגזר העסקים הקטנים מאופיין בשונות גבוהה שאינה מאפשרת אפיון אחיד לכלל העסקים הפעילים בו. השונות הזו מתייחסת למאפיינים כמו גודל העסק, הוותק שלו, הענף בו הוא פועל, רמת הסיכון המאפיינת אותו, מקורות מימון זמינים וכו'. יחד עם שילוב מחזורי העסקים של כל עסק בנפרד נדרשת מהבנקים השקעה גדולה של משאבים על מנת לאפיין את העסקים (בנק ישראל, 2013).

### **3.5 פעולות לשיפור מצבם של העסקים הקטנים**

#### **3.5.1 הקמת גופים המסייעים לעסקים הקטנים**

הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים (מתוך אתר הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים)

הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים הוקמה בשנת 2009, לאחר החלטת ממשלה בנושא ייעול ומיקוד הסיוע לעסקים קטנים. עסקים קטנים זקוקים לסיוע מימוני, בעיקר עקב פערי ריבית בנקאית בינם לבין העסקים הגדולים. בנוסף הם זקוקים לסיוע בענייני חקיקה והגברת הרכש הממשלתי מהם. הסוכנות מכירה בצורך לסייע בנושאים אלו. בשנת 2011 התקבלה החלטת ממשלה נוספת אשר הסמיכה את הסוכנות לטיפול בקידום המעמד של עסקים קטנים. הסוכנות ממקדת את פעילותה בפתרון חסמים וכשלי שוק הבאים לידי ביטוי בפעילות העסקים הקטנים, אך כפי שנכתב קודם, חסמים אלו עדיין לא פתורים.

להב - לשכת ארגוני העצמאים והעסקים בישראל (מתוך אתר להב)

ארגון להב הוקם בשנת 1983 במטרה לייצג, לקדם ולפעול למען מגזר העובדים העצמאיים והעסקים הקטנים בישראל. להב פועל להגנת זכויות העצמאים והעסקים הקטנים בתחום הכלכלי, תיקון וביטול אפליות ועיוותים, שוויוניות בחקיקה, הגנה וטיפול תדמית העצמאים. הארגון פועל מול רשויות המדינה

לטובת קידום זכויותיהם של העצמאים והעסקים הקטנים ולטובת יצירה של סביבה כלכלית אשר תתמוך בצמיחתם ובשגשוגו של המשק.

### מט"י- מרכזי טיפוח יזמות (מתוך אתר משרד הכלכלה)

מרכזי מט"י הינם עמותות ללא מטרות רווח, המתקצבות ע"י משרד הכלכלה ומתמחות בסיוע לעסקים קטנים ובפיתוח יזמויות עסקיות. 25 מרכזי מט"י מפוזרים ברחבי הארץ ומספקים מגוון שירותי ייעוץ, ליווי והדרכה כגון: ייעוץ עסקי, ייעוץ שיווקי, הכנת תוכניות עסקיות, ייעוץ פיננסי, קורסים, סדנאות, ליווי וסיוע לעולים חדשים במימון משרד הקליטה, הפנייה לקרנות סיוע ובחינת זכאות להלוואות, הפנייה לחונכות תמ"ת ועוד מבחר פרויקטים שונים ליזם המתחיל ולבעלי עסקים המעוניינים לשפר את ביצועי העסק שלהם.

### 3.5.2 הקמת קרנות בערבות מדינה

#### הקרנות הישנות להלוואות בערבות מדינה

קרן מימון ציבורית היא אחת מאותם כלי סיוע פיננסיים לעסקים קטנים, המעניקה ערבות להלוואות בשיעור מסוים מסכום ההלוואה. בתחילת שנות ה-90 הוקמה קרן המימון הממשלתית הראשונה בישראל אשר מטרתה היתה לסייע במימון ובפיתוח עסקים קטנים. הקרן הופעלה ע"י מספר בנקים ונוהלה ע"י ועדת היגוי. בשנת 1997, הפסיקו הבנקים את פעילותם בקרן עקב שיתוף פעולה לוקה עם ועדת ההיגוי, דרישות תובעניות ממשרד האוצר לחילוט ערבויות וחדלות פירעון בשיעור של 30% ממקבלי ההלוואות. בחלוף 4 שנים, בשנת 2001 החליטה ועדת ההיגוי על הקמת קרן להון חוזר אשר תוקצבה ב-100 מליון ש"ח. קרן זו חידשה את פעילות המימון בערבות המדינה אך חדלה לפעול לאחר שנה עקב תנאים מחמירים להלוואות עבור העסקים. בשנת 2003 הוקמה הקרן לעידוד עסקים קטנים אשר מטרתה לסייע לעסקים קטנים הנמצאים בקשיי תזרים ולסייע בהקמה ובהרחבה של עסקים. שיעור הערבות שהעניקה המדינה בקרן זו עמד על 70% מסך ההלוואה כאשר את 30% הנותרים על הלווה לספק לבנק כבטחונות. ייחודה של הקרן לעומת אלו שקדמו לה הוא בעצם היותה קרן תקציבית והכסף שהיא מספקת נמצא בפיקדון בבנק ונושא ריבית והצמדה. כמו כן, יחס המינוף שמציעים הבנקים עבור הכסף שהמדינה מפקידה עמד על 1:6.25. חברת 'תבור כלכלה ופיננסים' שימשה כגוף מתווך בין המדינה לבנקים וניהלה את תהליך אישור ההלוואה. קרן זו נחשבה להצלחה לעומת קודמותיה וזאת ניתן היה לראות בביקוש גבוה להלוואות בערבות הקרן בהשוואה לביקוש בקרנות הקודמות. בעקבות הקרן הופיע גידול בהלוואות לשם השקעה והפחתה בהלוואות לשם הון חוזר. לקרן זו היו מספר חסרונות אשר הביאו בסופו של דבר להקמת הקרן החדשה המשמשת כקרן הנוכחית, חסרונות כגון: היעדר תכנון לטווח ארוך, נגישות נמוכה, מחסור בקריטריונים להקצאה ממשלתית, תנאים דומים לתנאי הבנקים וזמן המתנה ארוך לטיפול (פרג, 2006).

#### הקרן החדשה בערבות מדינה לעסקים קטנים

הקרן החדשה פועלת החל משנת 2012 והיא משמשת עסקים קטנים בעלי מחזור שנתי של עד 100 מיליון ש"ח. את הבקשות להלוואות במסגרת הקרן מגישים העסקים לבנקים אשר זכו במכרז: בנק הפועלים, בנק מזרחי, בנק מרכנתיל ובנק אוצר החייל. מטרת הקרן היא מתן הלוואה אשר תועמד ע"י הבנקים אך את הערבות לרוב הביטחונות (בין 75%-90%) עבור ההלוואה תעניק המדינה. הקרן כוללת הלוואות להון חוזר לעסקים קטנים בצמיחה הסובלים מקשיי תזרים והלוואות סיוע להקמת עסקים קטנים חדשים או הרחבת עסקים קיימים. העסקים הזכאים להלוואה הם כאלה שישנה הצדקה כלכלית לקיומם והם בעלי

פוטנציאל להתפתחות ויצירת מקומות עבודה חדשים. החברות 'Bdi-Coface' ו'תבור כלכלה ופיננסים', משמשות בתור הגוף המתאם בין הממשלה לבין הבנקים והן למעשה מהוות את הזרוע הביצועית בפעילות הקרן ע"י בדיקת בקשת ההלוואה והגשת חוות דעת. הקרן מאפשרת הלוואה עם תקופת גרייס של עד חצי שנה, כלומר עסק יוכל להתחיל להחזיר את התשלומים החודשיים כ-6 חודשים לאחר קבלת ההלוואה. שיעורי הריבית עבור ההלוואות המתקבלות במסגרת הקרן יהיו כמקובל במערכת הבנקאית להלוואות מסוג זה (Bdi-Coface, 2014). בסקירתם של מילרד וצדיק (2013) בנוגע למגזר העסקים הקטנים, נכתב כי משרד האוצר מדווח על 50% מהבקשות להלוואה דרך הקרן אשר אינן מאושרות ע"י הגופים המתאמים, בעיקר בגלל כושר החזר נמוך או אי עמידה בתנאי הקרן. כלומר, שיעור גדול של עסקים קטנים אשר מבקשים הלוואה בערבות המדינה כלל אינו מקבל אותה על אף שמטרת הקרן לפתור את קשיי נגישות האשראי עבור עסקים קטנים. מכיוון שרק חצי מהבקשות מאושרות, ניתן לומר כי תנאי הקרן נוקשים מדי ולמעשה אינה פותרת את הבעיה בהשגת האשראי לו זקוקים העסקים הקטנים. לפיכך, עסק קטן אשר נדחה בקבלת הלוואה ע"י הבנק, לא בטוח שימצא מזור בפנייה לקרן הממשלתית.

### **3.5.3 פעילויות סיוע נוספות באמצעות מימון**

**קרנות קורת (מתנד אתר קרנות קורת):** עמותה לפיתוח כלכלי, אשר נוסדה ב-1994 ומתבססת על סיוע לעסקים קטנים באמצעות מקורות פילנתרופיים. זוהי קרן המימון הפרטית הגדולה ביותר מבחינת הסיוע הפיננסי שהיא מעניקה למגזר העסקים הקטנים בישראל. הקרן היוותה מודל לחיקוי עבור הקרן הממשלתית שהוקמה בשנת 2003. במסגרת הקרן ניתן לקבל הלוואות לעסקים קטנים בסכומים שבין 30-750 אלף ₪. הלוואות אלו מיועדות לעסקים קטנים המתקשים לגייס אשראי בנקאי באפיקים הרגילים בשל חוסר בביטחונות. הקרן פועלת במתן הלוואות במסלול לפיתוח הנגב והצפון ובמסלול ליזמים. כמו כן, הקרן מפעילה קרן הלוואות לאשראי זעיר עבור עסקים זעירים, בעיקר מאוכלוסיות מתקשות, אשר אינם מסוגלים לקבל מימון במסלולים הרגילים במערכת הבנקאית. בנוסף, קרן קורת מפעילה את תוכנית ה-Micro Finance הראשונה בישראל, אשר מבוססת על שיטת הערבות ההדדית שפותחה בבנגלדש ע"י פרופ' מוחמד יונס, חתן פרס נובל לשלום. התוכנית מעניקה הלוואות חוץ בנקאיות בסכום של עד 20 אלף ₪, בנוסף לליווי עסקי. התכנית מיועדת לפיתוח עסק זעיר של נשים מהמגזר הבדואי בכוונה לשיפור מצבן הכלכלי והתעסוקתי של נשים במגזרים אלו. קרן קורת אף מסייעת לעסקים קטנים בנגב שנפגעו באופן ישיר או עקיף במהלך מבצע "צוק איתן".

**קרן נס לפיתוח הנגב בשיתוף עם בנק אוצר החייל:** קרן הלוואות אזורית המיועדת לפיתוח עסקים קיימים ויזמים באזור הנגב, מנוהלת ע"י הסוכנות היהודית.

**קרן דרומה-צפונה לעסקים בשיתוף עם בנק מזרחי טפחות:** קרן הלוואות לעסקים יצרניים ולמפעלים באזור הדרום והצפון. הקרן מספקת תמיכה עסקית באמצעות מימון ציוד תעשייתי, השקעות, ליווי עסקי, הכשרה אקדמית, מנטורינג ונטוורקינג ובכך לאפשר לעסק להרחיב את פעילותו: העסקת עובדים חדשים, פיתוח וייצור של מוצרים חדשים, הגברת הייצוא באופן ישיר או עקיף וחדירה לשווקים חדשים.

### **3.5.4 הצעה לשיפור המצב ע"י מודל פיננסי למינוף פילנתרופיה בפריפריה**

עקב דרישות קפדניות, הלוואות קצרות טווח ועלויות מימון גבוהות, עסקים קטנים מתקשים לקום או להתרחב. הבעיה ניכרת יותר באזור הצפון והדרום מאחר שאזורים אלו סובלים מתת פיתוח כלכלי. אזורים אלו דלים בפעילות כלכלית ובזרימת השקעות, ובעיה זו מגבירה באופן ניכר את החשדנות כלפי

השקעות בפריפריה. רייכמן (2012) הציע מודל של קרן השקעות אשר צריך לפעול על פי מודל פיננסי של תמיכה בעסקים הסובלים מקשיים כגון: השקעות קיימות קטנות ומפוזרות, מינוף חסר של כספי ממשלה ושל פילנתרופיה באזור המיועד, קושי בהשגת הלוואות בתנאים מתאימים ומיעוט משקיעים. הקרן מיועדת לשמש ככלי המאפשר משיכת משקיעים וגופים פילנתרופים.

לאחרונה, חלות לא מעט תמורות באופי ההשקעה ובהיקפה. אפיק חדש בתחום הפילנתרופיה הנקרא השקעות חברתיות. כלומר, לא נתינה, אלא השקעה שתניב ערך מוסף חברתי מעבר להשקעה הסטנדרטית שנועדה רק להשיא רווחים. תובנה זו הובילה למספר שינויים בדרכי החשיבה של הפילנתרופיה:

1. קיים צורך בשיתוף פעולה ואיחוד משאבים לצורך השגת יעדים.
2. פיתוח כלכלי באזורי הפריפריה משמש כלי לפיתוח הרווחה.
3. כספים אלו יעברו שימוש חוזר- למשל רווחים מפרויקט מסוים בדרום שנבע מהשקעה חברתית ישמשו למימון מגורי סטודנטים.

חסמים וקשיים הנפוצים בכל אפיקי הפילנתרופיה הנם בעיקר סוגיות מיסוי. קשיים אלו קיימים במענק, השקעה, הלוואה, העמדת ערבויות והתחייבות להלוואה. כדי שמודל זה יפעל באופן המיטבי מומלץ לבצע את הפעולות הבאות:

- א. רשות המסים תאלץ להכיר בקרן ההשקעות האזורית כ"מוסד ציבורי לצורך קבלת תרומות", למרות שעיקר פעילותה היא עסקית, זאת כדי שהתורמים לקרן יוכלו להיות זכאים להחזר מס בגין תרומה. ההצדקה למהלך זה היא באופן שהקרן משרתת מטרה חברתית-לאומית למרות אופן פעילותה העסקי.
- ב. מתן פטור ממס הכנסה וממע"מ על תשלומי ריביות המתקבלים בקרן ההשקעות האזורית- הכוונה לתשלומי ריבית המתקבלים מההלוואות שהיא מעניקה לפרויקטים. באופן זה גדלה יכולת הקרן להעניק הלוואות בתנאי ריבית טובים יותר עבור הפרויקטים. ניתן להחיל פטור זה על כל הלוואה שניתנת על ידי מוסד ללא כוונת רווח, בשל הרצון לעודד אפיק פעילות פילנתרופי. עידוד פעילות זו מוריד מעמסה מכתפיה של המדינה ויכול אף לתרום באפיקים אחרים של גביית מס, כגון מס הכנסה מהעסקים החדשים שיקומו הודות להלוואות אלו.
- ג. הגברת המודעות של פילנתרופים ושל קרנות פילנתרופיות להשפעה החברתית של פיתוח כלכלי- פיתוח כלכלי משמעו מקומות עבודה, יציבות, אי-תלות בגורמי רווחה והגשמה אישית וקהילתית.
- ד. הגברת המודעות של פילנתרופים ושל קרנות פילנתרופיות לכלי סיוע שאינם מענקים- מפגשים עם קרנות שהצליחו בפעילות כזו, סיפורי הצלחה וייעוץ משפטי יכולים להפיג את החשש משינוי דרכי הפעולה המוכרות ולקדם הבנה של יתרונות כלי הסיוע החדשים.

### **3.6 סקירה עולמית בתחום האשראי והמימון**

כלי הסיוע העיקריים להתמודדות עם חסמי האשראי והמימון בחו"ל (עדליא יעוץ כלכלי בע"מ, 2011)  
כמו בישראל, גם בשאר העולם קיים כשל בתחום האשראי לעסקים קטנים. הטיפול באשראי לעסקים קטנים נעשה בשתי שיטות:



## 1. סיוע ישיר לעסקים בשיטות הבאות :

העמדת ערבויות כנגד חוב- המדינה מעניקה ערבות לגופים פרטיים המלווים עבור העסק הקטן. קיימים מספר רב של כלי תמיכה ומוגדרים פרמטרים שונים להענקת הערבות במטרה למקסם את יעילות השימוש בערבויות בהשגת המטרה שהוגדרה לכלי.

מתן הלוואות ישירות ע"י המדינה- המדינה לקחת על עצמה את כל הסיכון באי עמידה בהחזר ההלוואה. ההלוואות המוענקות יכולות לשמש לצורך גיוס עובדים, עידוד תכניות לאומיות כגון מעבר לפריפריה וכו'. בשיטה זו ניתן לבצע מדיניות שאינה כלכלית בהכרח וזאת מכיוון שאין התערבות של גורמים פרטיים בהענקת הלוואה. מצד שני נאלצת המדינה להתמחות בפעילות שאין לה בה יתרון יחסי.

השקעה באקוויטי- העמדת ערבויות כנגד הון עצמי מגורם שלישי. המדינה מעניקה ערבות לגורם שלישי המפנה הון ויכולות ניהול לעסקים קטנים המעוניינים להתפתח.

2. התמודדות באמצעות רגולציה- חקיקת חוקים אשר יתמרו או יאלצו את הבנקים להפנות יותר מקורות אשראי לעסקים קטנים. זאת ניתן לעשות ע"י תמרוץ בנקים ידידותיים לעסקים קטנים, הצבת יעדי אשראי עבור מגזרים מסוימים, מנגנוני ענישה לבנקים אשר לא מקצים מספיק אשראי וכו'.

### כלי אשראי ומימון ואשראי במדינות השונות (עדליא יעוץ כלכלי בע"מ, 2011)

בוצעה סקירה עבור הסוכנות לעסקים קטנים המשווה את דרכי הפעולה בנוגע לכלי מימון ואשראי עבור עסקים קטנים במדינות דרום קוריאה, בריטניה וארה"ב בדגש על מדינת וירג'יניה. מדינות אלו נבחרו מכיוון שלעסקים הקטנים יש חלק מרכזי בכלכלתן ובוצעו בהן תהליכים אשר היה ניתן להעריך את מידת הצלחתם והשפעתם על העסקים הקטנים. כמו כן נבחנו מבחינת רמת הדמיון לישראל ברמת הפיתוח הכלכלי ובחסמים עבור עסקים קטנים. בחרנו להציג את תכניות המימון הרלוונטיות במדינות אלה.

**דרום קוריאה: SME Loan Guarantee Program**- תכנית המסייעת לעסקים המתקשים לקבל מימון מהבנקים עקב אי עמידה בתנאים מקדימים ע"י הענקת ערבויות להלוואות.

**בריטניה: CFEL (Capital For Enterprise Limited)**- בשנת 2006 קמו תשע קרנות אשר מטרתן הייתה למנוע את ה-Equity Gap, פער קיצוני בקרב העסקים הקטנים שהביא למצב בו עסקים קטנים אינם מצליחים לגייס השקעות מקרנות הון סיכון על אף היותם בעלי פרופיל השקעה גבוה. קרנות אלו נועדו למשוך קרנות הון סיכון ומשקיעים לטובת עסקים קטנים. הן אוחדו יחד עם הגוף הממשלתי לעידוד עסקים קטנים לגוף אחד בשם CFEL. גוף זה אחראי לניהול תוכניות משקיעים ונועד לשפר את רמת העשייה הציבורית וצמצום ה-Equity Gap. הגוף כולל נציגים מהמגזר הציבורי והפרטי ואף מתחום הפיננסים. איחוד זה מעלה את השאלה האם עדיף ריבוי גופים התורמים לעסקים קטנים או שאיחוד עלול לעזור ככוח כלכלי משמעותי יותר בניהול ומתן ערבויות טובות יותר לעסקים הקטנים בארץ.

**ארה"ב: חוק ה-CRA**- בשנת 1977 נחקק בארה"ב חוק השקעות חוזרות בקהילה נחקק למען הגדלת נגישות קהילות המודרות מהמערכת הפיננסית הממוסדת. החוק נחקק בעקבות הגבלת נגישותן או החמרת התנאים של קהילות מסוימות לאשראי בשל מאפייניהם הדמוגרפיים או הסוציו-אקונומיים (כהן, לוי וספרר, 2008). במסגרת החוק מוטלת חובת שקיפות ודיווח על פיזור הלוואות לפי מדדים דמוגרפיים,

סוציו-אקונומיים וגיאוגרפיים. כל בנק מדורג בדירוג CRA המופיע בדוחותיו הכספיים, דירוג אשר משפיע על פעולותיו העתידיות של הבנק. נגישות האשראי עבור אוכלוסיות שסבלו לפני כן מאפליה שופרה כתוצאה מחוק ה-CRA. הבנקים אף הם נהנים, הלוואות CRA רווחיות לפחות כמו הלוואות אחרות (Barr, 2005,2006). מדינות נוספות כגון אוסטרליה, בריטניה, ברזיל וקנדה אימצו חקיקה דומה.

תכנית הערבויות להלוואות a7- תכנית המסייעת ליזמים קטנים לפתוח או להרחיב עסק. התכנית מסייעת במתן 90% ערבות מסך ההלוואה. קיימים מספר מסלולים המותאמים לצרכיו השונים של העסק. התכנית נמצאת בשימוש הנרחב ביותר מבין תכניות הסיוע לעסקים קטנים.

Microloan Program- תכנית המגדילה את זמינותן של הלוואות קטנות מאוד לעסקים קטנים הנחשבים ל-UnBankable ומיועדת להון חוזר ורכש. ההלוואות ניתנות בשיעור של עד 50 אלף דולר. בצמוד להלוואה מוענקת הכשרה עסקית וסיוע טכני ע"י מתווכים פיננסיים שהינם מלכ"רים מקומיים המועסקים ע"י ה-SBA (סוכנות העסקים הקטנים האמריקאית).

Small Business Investment Companies- תכנית המסייעת בהתפתחות, הרחבת ופיתוח השקעה של גופים פרטיים בעסקים קטנים. ה-SBIC הן חברות פרטיות המנהלות הון פרטי להשקעה בעסקים קטנים. ה-SBA מעניק ערבות להלוואות עבור פי 4 מהסכום אותו השקיעו החברות, בכך נוצר עידוד להשקעה בעסקים הקטנים.

במדינות הללו קיים מערך סיוע בתחום המימון הבא לידי ביטוי ע"י ערבות או הלוואות סיוע שונות מטעם המדינה בדומה למתרחש בישראל. בארה"ב קיים כלי שאין בישראל והוא עידוד השקעה של חברות המנהלות הון פרטי, בדומה לקרנות הון סיכון בעסקים קטנים. כמו כן, ארה"ב היתה הראשונה לחוקק חוק המחייב את הבנקים לדווח על פיזור ההלוואות שלהם לכלל סוגי האוכלוסיות. כך יכולים עסקים קטנים לקבל גישה למערכת הפיננסית ללא קשר למאפייניהם האישיים.

## 4. ניתוח כלכלי

### 4.1 מבוא לניתוח

פלזנשטיין ופליישר (2002) חקרו את תנאי ההלוואה שניתנו לעסקים קטנים בפריפריה לעומת עסקים קטנים במרכז, ובדקו האם וכיצד מיקומו של העסק משפיע על הסיכון הנתפס בעיני הגורם המלווה. הם מצאו כי הענקת הלוואה לעסקים הממוקמים בפריפריה נתפסת כמסוכנת יותר בעיני הבנקים והקרנות השונות, בהשוואה לעסקים הממוקמים במרכז. עסקים קטנים בפריפריה נדרשו להציג ערבויות גדולות יותר מאשר העסקים במרכז. יתרה מכך, עסקים בשולי הפריפריה נחשבים למסוכנים יותר מעסקים הנמצאים בערים מרכזיות השוכנות בפריפריה. בהינתן מערכת בנקאית ריכוזית כשם שיש במדינת ישראל, היקף השירותים הפיננסיים המוצעים באזורי הפריפריה קטן יותר בהשוואה לזה שבמרכז. כתוצאה מכך חלק רב מן החלטות בנוגע לעסקים הקטנים בפריפריה מתקבלות במרכז. בנקים אלו, אינם מכירים את הפריפריה מקרוב וכשה נוגע לאותו עסק ספציפי ולסביבה העסקית באזור, הם עלולים לקבל החלטה לרעת אותם עסקים קטנים. מערכת ריכוזית בנקאית מקיימת מצב שבו מקורות המימון מוקצים לאזורים בהם התשואה/הרווח גדולים יותר, כלומר למרכז הארץ, שם יש ביקוש גבוה יותר לאשראי הן מבחינת הכמות והן מבחינת ההיקף. אזורי הפריפריה לעומת זאת יקבלו מקורות מימון בהיקף נמוך יותר וככל הנראה בתנאים רעים יותר.

צמד החוקרים מדבר על אזורים פריפריאליים כאל שווקים דקים, היכן שעסקים קטנים מוגבלים יותר באשראי בגלל האינפורמציה האסימטרית הקיימת בינם לבין המלווים. אינפורמציה דלה ורמות נמוכות יותר של גישה למידע ציבורי מביאים לעלויות עסקה גבוהות יותר באזורים פחות מפותחים המוגבלים ע"י נפח פעילות עסקית נמוך או בידוד גיאוגרפי. מידע הטרוגני על פני אזורים שונים הוא גורם נוסף התורם לפער האשראי של עסקים קטנים בפריפריה. נמצא כי שווקים באזורים פחות מפותחים נוטים שלא לספק מספיק מידע התורם לפיתוחם ונוצר מעגל הרסני לפיתוח המקומי. עלויות הפקת המידע באזורים המרכזיים, בהם נמצאים מרכזי העסקים, נמוכות יותר עקב ריבוי עסקאות. מסיבה זו הון ועבודה יזרמו לשם יותר בקלות ותיווצר "בחירה שלילית גיאוגרפית" אשר יכולה לפגוע בפרויקטים בעלי חשיבות הנמצאים במיקום מרוחק יותר. המחקר שלהם מדגים כיצד התערבות ממשלתית יכולה לקדם יזמים באזורים פריפריאליים בעזרת שימוש בנתונים מתוכנית ציבורית בישראל ובדיקה אמפירית לגבי האם תוכניות מקוונות יכולות למזער אינפורמציה אסימטרית, ובכך להפוך חברות באזורים פריפריאליים ליותר אטרקטיביות למלווים. התוצאות שהתקבלו הוכיחו שהתערבות ממשלתית יכולה להקל באסימטריה בכך שתעזור לעסקים קטנים באזורים מרוחקים להיות יותר חשופים כלפי המלווים.

עוד עולה מתחום המחקר העולמי, כי מיקום גיאוגרפי משפיע על המוטיבציה וההזדמנויות של יזם לפתוח עסק (Getz & Carlsen, 2004), ונמצא כי מיקום וגורמים סביבתיים נוספים משפיעים על תהליכי התפתחות של עסקים קטנים (Sternberg, 2008). מחקרים אחרים מראים כי חלוקה מרוכזת של הון ומשאבי כוח אדם באזורים מרכזיים גורמת לקיפוח, פוגעת ביכולת הצמיחה של הפריפריה (Acs, Amorós, Bosma, & Levie, 2009) ומשפיעה על הרכב האוכלוסייה באזורים אלה (דוידוביץ, 2007). ישנן הוכחות אמפיריות מארצות שונות לכך שאזורי פריפריה חלשים ומקופחים יותר מאזורי המרכז בתחום העסקי (Cannarella & Piccioni, 2006). המחקר העולמי חיזק את השערתנו לכך שעסקים קטנים

באזורים מרכזיים מקבלים תנאים טובים יותר מעסקים מרוחקים יותר. החלטנו לבדוק זאת בעזרת ניתוח סקר עסקים קטנים שנעשה בחסות הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים בשנת 2015.

## **4.2 ניתוח הנתונים**

מסגרת החשיבה הכלכלית שלנו היתה דרך ניתוח הריבית של עסקים קטנים ברחבי הארץ על מנת ולמצוא הבדלי ריבית מובהקים בין עסקים באזורים שונים. את ניתוח הנתונים ביצענו בעזרת תוצאות סקר שנערך ב-2015 ונשלחו אלינו באדיבותו של ד"ר ניר בן אהרון, מנהל תחום המדיניות והמחקר, מהסוכנות לעסקים קטנים במשרד הכלכלה. את הסקר מילאו 500 עסקים קטנים מכל הארץ והוא מהווה מדגם מייצג למגזר זה. בסקר נשאלו שאלות מסוגים שונים, החל משאלות המספקות נתונים כלליים על העסק כמו ישוב, סיווג העסק, גודל העסק, סוג החברה, ותק העסק ועד לשאלות המספקות נתונים פיננסיים בקשר לאופי המימון והאשראי של העסק כמו סוג האשראי שהעסק משתמש, האם וכמה מהאשראי לטווח קצר עד שנה, האם בקשות להלוואות אושרו, אילו בעיות פיננסיות יש לעסק, מה ממוצע ימי האשראי לספקים ולקוחות, מהו גובה הריבית הנדרש, סוג הביטחונות שנתן העסק, גובה הכנסה שנתי וכו'. קובץ הסקר התקבל בצורת קובץ אקסל ובו התשובות לשאלות שנשאלו. ערכנו את הקובץ והפכנו את השאלות הרלוונטיות ממנו למשתנים שנוכל להשתמש בהם בהמשך לבדיקה בתוכנת STATA. חלק מהתשובות התקבלו בצורה מילולית, לכן הפכנו את כל התשובות הרלוונטיות לנתונים כמותיים שנוכל להשתמש בהם לצורך הניתוח האקונומטרי. כאשר סיימנו להכין קובץ משתנים לניתוח האקונומטרי התחלנו להריץ מספר בדיקות הנוגעות בהבדלי ריבית מבוססי מיקום במגזר העסקים הקטנים. החלטנו לעבוד לפי שני מודלים. המודל הראשון בודק הבדלי ריבית בין אזורים מסוימים בארץ והמודל השני בודק האם ישנו הבדל ריבית המבוסס על מרחק מהמרכז העסקי של ישראל, תל אביב. יש לשים לב כי מספר התצפיות בכל מודל משתנה בהתאם לתשובות שסיפק כל עסק עבור כל שאלה.

### **מודל 1:**

מודל זה בודק את הבדלי הריבית לעסקים קטנים בין מחוזות שונים בארץ. השערותנו הראשוניות היתה כי עסקים במחוז הדרום סובלים משיעור ריבית ממוצע גבוה יותר עבור הלוואה לעומת מחוזות תל אביב ומרכז. הממצאים שעלו בידנו לא היו מובהקים ואף לא הראו כלל יתרון לאזור המרכז על פני הדרום מבחינת תנאי אשראי. הסיבה המרכזית לכך לטעמנו היא מיעוט תצפיות באזור הדרום אשר סיפקו את הנתון על גובה הריבית. המשתנה המוסבר שהשתמשנו בו עבור הרגרסיה היה 'שער הריבית' ( $interest\_rate$ ), כאשר המשתנים המסבירים היו 'האם העסק בדרום' ( $is\_business\_south$ ), משתנה דמי לכל עסק המקבל 1 אם נמצא בדרום ו-0 אם נמצא במחוז מרכז או תל אביב) ומשתני העזר הכמותיים הבאים:

כמות עובדים ( $employees\_quantity$ ), פרק זמן ממוצע לתשלום לספקים ( $average\_supplier\_credit$ ), פרק זמן ממוצע לקבלת תשלום מלקוחות ( $average\_customer\_credit$ ), שיעור אשראי לטווח קצר ( $one\_yearcredit\_percentage$ ) וותק העסק ( $business\_seniority$ ).

לאור הממצאים, החלטנו לבדוק את הבדלי הריבית בין אזור המרכז (מחוזות תל אביב+מרכז) לשאר האזורים בארץ ולראות האם קיים הבדל בתנאי האשראי ביניהם באופן גורף. בדיקה זו סיפקה לנו יותר תצפיות. ברגרסיה זו המשתנה המוסבר נשאר 'שער הריבית' ( $interest\_rate$ ), שאר המשתנים המסבירים נותרו זהים, מלבד המשתנה 'האם העסק בדרום' ( $is\_business\_south$ ) שהוחלף במשתנה 'האם העסק

במרכזי (is\_business\_center), משתנה דמי לכל עסק המקבל 1 אם נמצא במרכז ו-0 אם נמצא בכל מחוז אחר).

### תוצאות רגרסיה מס' 1:

```
. reg interest_rate is_business_center employees_quantity average_supplier_credit average_customer_credit one_yearcredit_percentage business_seniority
```

Source	SS	df	MS	Number of obs	=	156
Model	.007733333	6	.001288889	F(6, 149)	=	1.96
Residual	.098217604	149	.000659179	Prob > F	=	0.0756
				R-squared	=	0.0730
				Adj R-squared	=	0.0357
Total	.105950937	155	.000683554	Root MSE	=	.02567

interest_rate	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
is_business_center	-.0104859	.0042134	-2.49	0.014	-.0188117	-.0021601
employees_quantity	-.0001798	.0001376	-1.31	0.193	-.0004517	.0000921
average_supplier_credit	.0000231	.0000645	0.36	0.720	-.0001043	.0001505
average_customer_credit	.0000446	.000048	0.93	0.354	-.0000502	.0001394
one_yearcredit_percentage	-.0023835	.0050513	-0.47	0.638	-.0123649	.0075979
business_seniority	-.0001712	.0001662	-1.03	0.305	-.0004996	.0001573
_cons	.0673228	.0056419	11.93	0.000	.0561743	.0784712

קיבלנו תוצאה מובהקת המראה כי עסק הממוקם באזור המרכז מקבל ריבית ממוצעת נמוכה יותר ב-1.04% מאשר עסק במקום אחר בארץ. עוד רואים בתוצאות כי משתני העזר שהוספו לרגרסיה אינם משפיעים על הריבית בצורה מובהקת ולכן המחוז בו נמצא העסק הוא המשפיע על גובה הריבית.

בנוסף, הרצנו עוד רגרסיה ובה בדקנו משתנה מוסבר חדש המודד את אחוז שינוי הריבית (LnIntRate) ביחד עם המשתנים המסבירים הקודמים. זאת במטרה לבדוק בכמה אחוזים משתנה הריבית כאשר העסק ממוקם במרכז, ביחס לעסק הנמצא בפריפריה.

### תוצאות רגרסיה מס' 2:

```
. reg LnIntRate is_business_center employees_quantity average_customer_credit average_supplier_credit one_yearcredit_percentage business_seniority
```

Source	SS	df	MS	Number of obs	=	156
Model	2.56244004	6	.42707334	F(6, 149)	=	2.04
Residual	31.2402697	149	.20966624	Prob > F	=	0.0642
				R-squared	=	0.0758
				Adj R-squared	=	0.0386
Total	33.8027098	155	.218081998	Root MSE	=	.45789

LnIntRate	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
is_business_center	-.1951181	.0751447	-2.60	0.010	-.3436051	-.0466311
employees_quantity	-.0037937	.0024539	-1.55	0.124	-.0086427	.0010553
average_customer_credit	.000737	.0008559	0.86	0.391	-.0009543	.0024283
average_supplier_credit	.0003408	.0011497	0.30	0.767	-.0019309	.0026126
one_yearcredit_percentage	.0023167	.0900875	0.03	0.980	-.1756973	.1803307
business_seniority	-.0026532	.0029642	-0.90	0.372	-.0085105	.003204
_cons	-2.795677	.1006207	-27.78	0.000	-2.994505	-2.596849

גם כאן קיבלנו תוצאה מובהקת אשר מראה לנו כי הריבית של עסק הממוקם במרכז נמוכה בשיעור של 19.5% מריבית אשר תתקבל באזור אחר בארץ.

הממצאים שהתקבלו במודל זה משמעותיים ותואמים את הרקע המחקרי לפערי אשראי על בסיס מיקום גיאוגרפי. העסקים הנמצאים בפריפריה ומחוץ למחוזות המרכז אינם נהנים מיתרונות של אינפורמציה כמו במרכז. זאת בעיקר מהסיבה שישנו חוסר במיפוי של עסקים אלו, דבר המקשה על הבנקים להעריך את רמת הסיכון של כל עסק בהתאם למצבו האובייקטיבי. לפי התוצאות נראה כי הבנקים מעריכים את העסקים הקטנים על בסיס מיקומם הגיאוגרפי ועקב כך נותנים להם ריבית גבוהה יותר.

## מודל 2:

מודל זה בודק את ההשפעה של מרחק מתל אביב על גובה הריבית. מדדנו בעזרת Google maps את מרחקי כל הישובים במדגם מתל אביב ויצרנו משתנה הנקרא distance\_from\_ta. עבור משתנה זה עסק הנמצא בתל אביב מקבל את הערך 0 ועסק הנמצא באילת למשל מקבל את הערך 330. לשם נוחות יצרנו משתנה נוסף הנקרא d והוא מייצג לנו את משתנה המרחק מתל אביב חלקי 100. כלומר עסק הנמצא באילת יקבל את הערך 3.3 המייצג מרחק של 330 ק"מ מתל אביב. כמו כן, יצרנו משתנה הנקרא d2 והוא מייצג לנו את המשתנה d בחזקת 2, על מנת לבדוק האם השפעת המרחק ליניארית ואם לא- לדעת עד לאיזה מרחק מתל אביב גובה הריבית עולה. בשלב הראשון הרצנו רגרסיה הבודקת את המשתנה המוסבר interest\_rate המייצג את גובה הריבית, כפונקציה של המשתנים d ו-d2 אשר שימשו כמשתנים מסבירים. בנוסף, יצרנו משתנה בשם dropped אשר קיבל את הערך 1 במידה והריבית בדגימה מסוימת עלתה על 12%. המשתנה נוצר מכיוון שנמצאו דגימות מועטות בעלות שיעורי ריבית מופרזים שאמינותן מוטלת בספק, אלו הפרעות אשר אינן משקפות את שיעור הריבית הנהוג ואותן רצינו להשמיט מהבדיקה.

## תוצאות רגרסיה מס' 3:

. reg interest\_rate d d2 if dropped==0

Source	SS	df	MS	Number of obs	=	251
Model	.003651657	2	.001825829	F(2, 248)	=	2.59
Residual	.174641651	248	.0007042	Prob > F	=	0.0768
				R-squared	=	0.0205
				Adj R-squared	=	0.0126
Total	.178293309	250	.000713173	Root MSE	=	.02654

interest_r~e	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
d	.0141879	.0065471	2.17	0.031	.0012928	.0270829
d2	-.0055979	.0024931	-2.25	0.026	-.0105082	-.0006876
_cons	.0593533	.0029203	20.32	0.000	.0536015	.0651051

קיבלנו תוצאה מובהקת אשר מראה על קשר חזק מאוד בין המרחק מתל אביב לגובה הריבית. המרחק מתל אביב אכן מעלה את גובה הריבית הממוצעת לעסקים קטנים אך בצורה שהולכת ופוחתת. כמו כן קיבלנו כי הריבית הממוצעת המוענקת בתל אביב היא 5.93%.

בשלב השני הפעלנו את אותה הרגרסיה עם הוספה הדרגתית של משתנים מפקחים על מנת ולבדוק האם היא משפיעה על גובה הריבית. הפעלנו פקודת xi אשר יצרה לנו באופן אוטומטי משתני דמי למשתנים מפקחים אשר הכילו בתוכם כמה תשובות מהסקר. לדוגמא המשתנה המפקח business\_classification המעיד על סיווג העסק מכיל בתוכו סוגי עסקים מהתחומים: בינוי, הסעדה ואירוח, חקלאות, מסחר

סיטונאי, מסחר קמעונאי, שירותים אישיים, תעשייה ומלאכה. את פעולת הרגרסיה הפעלנו כמה פעמים כאשר בכל פעם הוספנו משתנה מפקח נוסף. רשימת המשתנים המפקחים שהוספו: סיווג העסק (business\_classification), גודל העסק (business\_size), ותק העסק (business\_seniority).

**תוצאות רגרסיה מס' 4 (בתוספת business\_classification):**

```
. xi: reg interest_rate d d2 i.business_classification if dropped==0
i.business_cl~n   _Ibusiness__1-7   (naturally coded; _Ibusiness__1 omitted)
```

Source	SS	df	MS	Number of obs	=	251
Model	.010200838	8	.001275105	F(8, 242)	=	1.84
Residual	.16809247	242	.000694597	Prob > F	=	0.0712
Total	.178293309	250	.000713173	R-squared	=	0.0572
				Adj R-squared	=	0.0260
				Root MSE	=	.02636

interest_rate	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]
d	.0155117	.0067147	2.31	0.022	.0022851 .0287383
d2	-.0061517	.0025589	-2.40	0.017	-.0111921 -.0011112
_Ibusiness__2	-.0082685	.0064474	-1.28	0.201	-.0209688 .0044317
_Ibusiness__3	-.013268	.0078018	-1.70	0.090	-.028636 .0021001
_Ibusiness__4	-.0170771	.0061258	-2.79	0.006	-.0291439 -.0050103
_Ibusiness__5	-.0053347	.0050523	-1.06	0.292	-.0152868 .0046173
_Ibusiness__6	-.0044922	.0063578	-0.71	0.481	-.0170158 .0080314
_Ibusiness__7	-.0045923	.0062539	-0.73	0.463	-.0169113 .0077268
_cons	.0654858	.0047121	13.90	0.000	.0562039 .0747677

**תוצאות רגרסיה מס' 5 (בתוספת business\_classification, business\_size):**

```
. xi: reg interest_rate d d2 i.business_classification i.business_size if dropped==0
i.business_cl~n   _Ibusiness__1-7   (naturally coded; _Ibusiness__1 omitted)
i.business_size   _Ibusiness_a1-4   (naturally coded; _Ibusiness_a1 omitted)
```

Source	SS	df	MS	Number of obs	=	251
Model	.011972296	11	.001088391	F(11, 239)	=	1.56
Residual	.166321013	239	.000695904	Prob > F	=	0.1102
Total	.178293309	250	.000713173	R-squared	=	0.0671
				Adj R-squared	=	0.0242
				Root MSE	=	.02638

interest_rate	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]
d	.0148633	.0067645	2.20	0.029	.0015377 .0281888
d2	-.0057871	.0025838	-2.24	0.026	-.0108771 -.0006971
_Ibusiness__2	-.0075238	.0064976	-1.16	0.248	-.0203237 .005276
_Ibusiness__3	-.0129458	.0078292	-1.65	0.100	-.0283689 .0024772
_Ibusiness__4	-.0167099	.0061387	-2.72	0.007	-.0288027 -.0046171
_Ibusiness__5	-.0055957	.0050605	-1.11	0.270	-.0155645 .0043731
_Ibusiness__6	-.0044692	.0063656	-0.70	0.483	-.0170091 .0080707
_Ibusiness__7	-.0037165	.0062968	-0.59	0.556	-.0161208 .0086877
_Ibusiness_a2	-.0026221	.0040774	-0.64	0.521	-.0106542 .0054101
_Ibusiness_a3	-.0079136	.007382	-1.07	0.285	-.0224557 .0066286
_Ibusiness_a4	-.0109156	.0092198	-1.18	0.238	-.029078 .0072469
_cons	.0668702	.0048239	13.86	0.000	.0573674 .0763731

**תוצאות רגרסיה מס' 6 (בתוספת business\_classification, business\_size, business\_seniority):**

```
. xi: reg interest_rate d d2 i.business_classification i.business_size business_seniority if dropped==0
i.business_classification _Ibusiness_1-7 (naturally coded; _Ibusiness_1 omitted)
i.business_size _Ibusiness_a1-4 (naturally coded; _Ibusiness_a1 omitted)
```

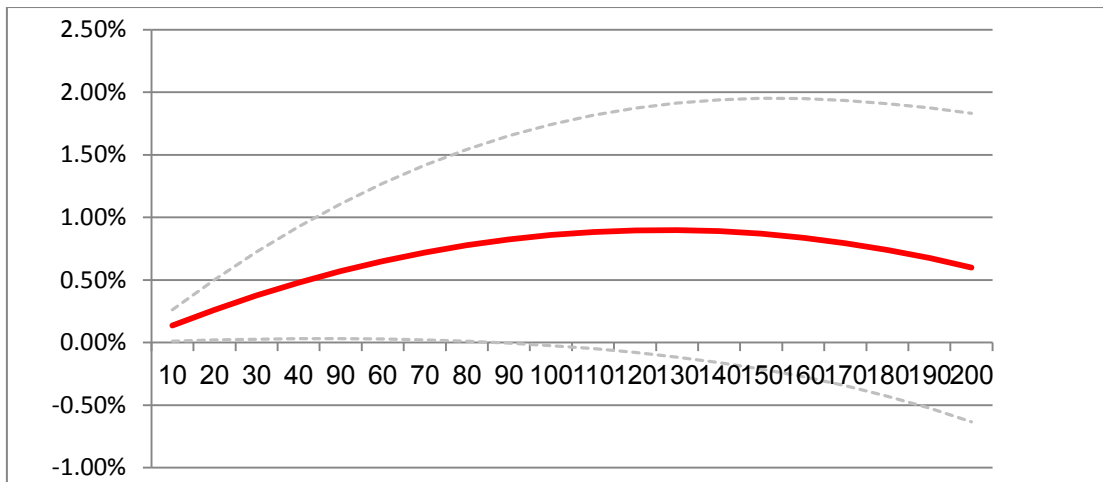
Source	SS	df	MS	Number of obs	=	251
Model	.013470827	12	.001122569	F(12, 238)	=	1.62
Residual	.164822482	238	.000692531	Prob > F	=	0.0865
				R-squared	=	0.0756
				Adj R-squared	=	0.0289
Total	.178293309	250	.000713173	Root MSE	=	.02632

interest_rate	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
d	.013774	.0067886	2.03	0.044	.0004007	.0271474
d2	-.00556	.0025822	-2.15	0.032	-.0106469	-.0004731
_Ibusiness_2	-.0080099	.0064902	-1.23	0.218	-.0207955	.0047757
_Ibusiness_3	-.0128305	.0078106	-1.64	0.102	-.0282173	.0025562
_Ibusiness_4	-.017888	.0061759	-2.90	0.004	-.0300544	-.0057215
_Ibusiness_5	-.00647	.0050831	-1.27	0.204	-.0164836	.0035435
_Ibusiness_6	-.0052365	.0063716	-0.82	0.412	-.0177884	.0073154
_Ibusiness_7	-.0039024	.0062828	-0.62	0.535	-.0162793	.0084746
_Ibusiness_a2	-.0027496	.0040684	-0.68	0.500	-.0107643	.005265
_Ibusiness_a3	-.0077465	.007365	-1.05	0.294	-.0222554	.0067623
_Ibusiness_a4	-.0087354	.0093161	-0.94	0.349	-.0270879	.0096171
business_seniority	-.0001936	.0001316	-1.47	0.143	-.0004528	.0000657
_cons	.0704637	.0053968	13.06	0.000	.0598321	.0810953

מצאנו כי המשתנה business\_classification4 המייצג מסחר סיטונאי הינו המשתנה המפקח היחיד המובהק ברגרסיה, אך הוא אינו פוגע במובהקות של השפעת המרחק על הריבית. שאר המשתנים המפקחים שהוספו אינם מובהקים ולכן אינם משפיעים על גובה הריבית.

בשלב השלישי הפעלנו את פקודת lincom על המשתנים d ו-d2. את הפקודה הפעלנו בקפיצות של 10 ק"מ וזאת על מנת להראות את השתנות גובה הריבית בכל פעם שמתרחקים 10 ק"מ נוספים מתל אביב. כפי שראינו ברגרסיה מס' 3, הפרש הריבית עולה ככל שמתרחקים מתל אביב בצורה הולכת ופוחתת עד שבמרחק מסוים מגיע להפרש המקסימלי וממנה הולך ויורד, אך עדיין נשאר מעל גובה הריבית בתל אביב. תוצאות פקודות lincom מוצגות בגרף מספר 1:

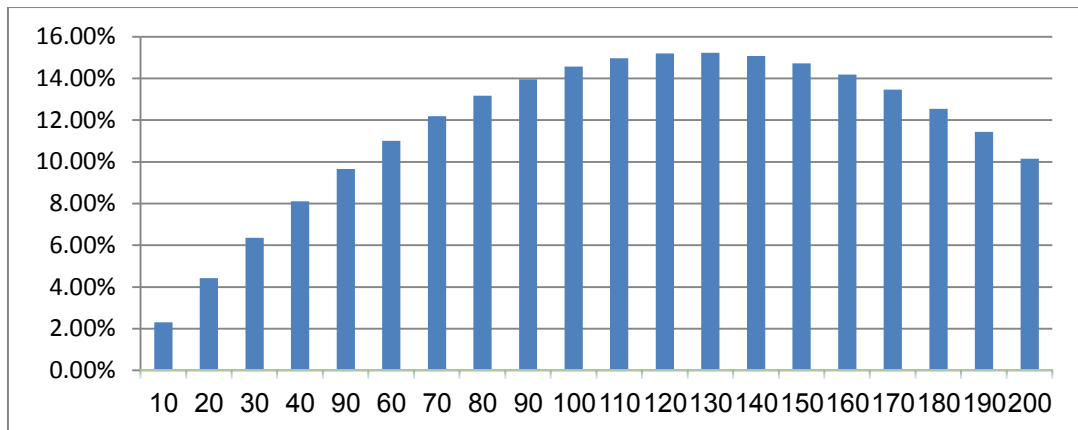




גרף מספר 1

ציר X מתאר מרחק מתל אביב בקפיצות של 10 ק"מ וציר ה-Y מתאר את הפרש הריבית בין המרחק מתל אביב המוחזקת על ערך ממוצע קבוע של 5.93%, כפי שקיבלנו ברגרסיה מס' 3. הגרף מראה את הפערים בין הריבית הממוצעת של תל אביב כפונקציה של המרחק ממנה. הקו האדום המוצג באמצע בצורה רציפה מציג את הפרש הריבית הממוצע והקווים האפורים המקווקווים מציגים רווח סמך של 95%. תוצאות הבדיקה הראו לנו כי בישובים המרוחקים עד 90 ק"מ מתל אביב הפרש הריבית עולה ברמת מובהקות של 95% ומעלה. ישובים אלו מהווים 83% מהישובים במדגם. בישובים המרוחקים בין 90-140 ק"מ מתל אביב הפרש הריבית עדיין עולה אך ברמת מובהקות שבין 95%-ל-91.7%. ישובים אלו מהווים 12% מהישובים במדגם. בסך הכל 95% מהישובים במדגם מרוחקים עד 140 ק"מ מתל אביב והפרש הריבית ביניהם לבין תל אביב עולה עם המרחק ברמת מובהקות של מעל 90%. יתר העסקים הנמצאים רחוק מ-140 ק"מ מתל אביב בעלי הפרש ריבית הולך ופוחת, אך גם בעל רמת מובהקות נמוכה יותר. הסיבה שבגינה לאחר 140 ק"מ הפרש הריבית יורד עם המרחק היא שהריבית המתקבלת בעיר אילת נמוכה יחסית לשאר הישובים המרוחקים מתל אביב ולכן מושכת את הגרף למטה. אנו מניחים שעסקים קטנים באילת מקבלים ריבית נמוכה יחסית עקב הימצאותם בעיר המושתתת על תיירות וזקוקה לפעילות עסקית ענפה. העסקים עבורם הפרש הריבית הולך ופוחת מהווים 5% מהמדגם ואינם פוגעים בתוצאה המראה כי הריבית המוענקת לעסקים קטנים הרחוקים מתל אביב גבוהה יותר.

בשלב הרביעי בדקנו את היחס בין הריבית בישובים המרוחקים מתל אביב לבין הריבית בתל אביב. כמובן שככל שהריבית במרחק מסוים יותר גבוהה כך היחס יותר גבוה. בחרנו להציג זאת בגרף מספר 2:



גרף מספר 2

ניתן לראות כי היחס בין הריבית בישובים המרוחקים 0-130 ק"מ מתל אביב לבין הריבית בתל אביב עולה ומגיע עד ליותר מ-15%. בישובים המרוחקים 130-200 ק"מ מתל אביב יחס זה נמוך יותר אך עדיין מגיע ליותר מ-10%. כלומר היחס בין עלויות הריבית עבור עסקים קטנים בישובים המרוחקים עד 200 ק"מ מתל אביב גבוה ביותר מ-10%.

לסיכום, שני המודלים שהוצגו מראים כי המיקום הגיאוגרפי משפיע על גובה הריבית לעסקים קטנים בישראל. נמצא כי מיקום עסק מחוץ למרכזי העסקים של ישראל, מחוזות תל אביב והמרכז, פוגע בתנאי הריבית שאותו עסק מקבל ולמעשה מעלה אותה ב-1.04%. כמו כן, לא רק להיותו של העסק מחוץ למרכז השפעה על גובה הריבית אלא גם המרחק עצמו מתל אביב. ע"י הוספת משתני המרחק  $d_2$  ו- $d$  זיהינו כי יש פער מובהק המבוסס על מרחק גיאוגרפי. הוספת משתנים אלו הינה התרומה העיקרית שלנו למחקר. עד כה לא נבדקו פערי ריבית בין עסקים קטנים על בסיס מרחק ממרכז העסקים ולא קיים מחקר המנסה להוכיח את הפער הזה. בעבודתנו רצינו לבדוק האם הריבית הממוצעת הניתנת לעסקים קטנים ברחבי הארץ זהה או שונה וזיהינו הבדלים מובהקים בריבית שעסקים דומים משלמים באזורים שונים. הבדלים אלו משמעותיים עבור אותם עסקים ויש להם השלכות על הצלחתם והתפתחותם.

## **5. מסקנות והמלצות**

לאורך העבודה נמצאו מספר חסמים וכשלי שוק המעכבים את הצלחתם של העסקים הקטנים. זיהינו כי ישנו גורם נוסף הפוגע בחלק גדול מהעסקים והוא המרחק מהמרכז. העבודה בחנה את הנושא ע"י ניתוח נתונים אקונומטרי. ממצאי ניתוח הנתונים שביצענו מראים כי למיקום הגיאוגרפי של עסק קטן יש השפעה על תנאי האשראי שמקבל בעת לקיחת הלוואה. עקב כך גיבשנו מספר המלצות בעלות חשיבות רבה למגזר העסקים הקטנים. יישום ההמלצות הבאות יוכל להביא לצמצום הפערים במגזר העסקים הקטנים ומטרתן לסייע לעסקים הקטנים אשר סובלים כיום מניתוח שגוי ולפיכך נפגעים בתחום האשראי. פתרון הכשל יעודד את הצלחתם של עסקים קטנים בפריפריה ויוביל לפיתוח מקורות פרנסה לבעלי העסקים וליצירת מקורות תעסוקה ופיתוח אזוריים.

דירוג אשראי – אחת הסיבות המרכזיות לכך שעסקים קטנים באזור הפריפריה אינם נהנים מתנאי אשראי טובים היא חוסר אינפורמציה. חוסר זה מגביר את אי הוודאות של הבנקים והגופים המעניקים אשראי חוץ בנקאי. כתוצאה מאי הוודאות והשאיפה לצמצם סיכון, גופי אשראי מעניקים פחות הלוואות או לחלופין מעניקים הלוואות בתנאים פחות טובים. ניתן להפחית את מרכיבי אי הוודאות באמצעות איסוף יעיל ושיטתי על מגוון העסקים הקטנים. כך ניתן לצמצם את רמת הסיכון של העסק ולאפשר דירוג אשראי לסך העסקים. דירוג זה חשוב על מנת שתהיה שקיפות בין הלווים למלווים מאחר והיא משפיעה על קבלת ההחלטות של המלווים. הדירוג מסתמך על מספר משתנים כגון: מידע על העסק, ענף, גודל, ותק, מיקום,

נכסים, רווחים, חובות, חובות קודמים, סטטוס העסק, תביעות ועוד. הטמעת הפרקטיקה חייבת להסתמך על בסיס נתונים רחב, המתעדכן באופן שוטף. בסיס נתונים זה יאפשר מיפוי רחב ומקיף על סך העסקים הקטנים בכלל ובפריפריה בפרט.

סוכנויות אשראי מחזיקות במידע זה ומספקות אותו לבעלי עניין. איכות המידע של סוכנויות אלו משתנה ממקום למקום. המידע שנאסף בישראל אינו כולל מידע פיננסי על העסק ומידע על היסטוריית האשראי המעידה על מוסר התשלומים. כמו כן, במדינות כמו ארה"ב, בריטניה, דנמרק ויפן קיים שיתוף פעולה בין נותני ההלוואות לסוכנויות האשראי, מה שחסר בישראל. ללא דירוג אשראי, לקוחות הבנקים הופכים ללקוחות שבויים ולבנקים אין תמריץ לחפש מידע אודותם. בישראל נעשה ניסיון להתמודד עם בעיית האשראי באמצעות חוק נותני שירות אשראי. חוק זה שימש תשתית להקמתם של מאגרי מידע לאשראי והטיל חובה על כל השחקנים הרלוונטיים למסור מידע. מסירת מידע תגביר שקיפות ובכך תגדיל את היקף האשראי ואת התחרות בין הבנקים לבין נותני אשראי חוץ בנקאי. על הסוכנויות לפתח כלים ייחודיים על מנת לדרג אשראי בקרב העסקים הקטנים, ויש להסדיר את ההתקשרות בין מוסרי המידע לבין מקבלי. יש להגביר מידע אשראי לצד פעולות נוספות. בכך ניתן יהיה לסייע בהסרת חסמי המימון שעומדים בפני עסקים קטנים, בייחוד באזור הפריפריה הסובל מהעדר מיפוי, ולאפשר את צמיחתו של מגזר זה.

שינוי אופן הפעלת ערבות המדינה - קרן ההלוואות לעסקים קטנים בערבות מדינה פועלת בצורה שבה מעניקה המדינה ערבות להלוואה בשיעורים של 75-90% מגובה ההלוואה. שאר הביטחונות עבור ההלוואה מגיעים מצידו של הלווה, כלומר ערבות אישית של בעל העסק. במצב הקיים, במקרה של קושי בהחזר ההלוואה, מפעיל הבנק ראשית את הערבות האישית ורק לאחר מכן את הערבות של המדינה. במצב זה, בעל העסק מעניק מהערבות האישית שלו לבנק כדי לכסות את ההלוואה שלא מוחזרת כראוי ולמעשה, נפגעת האפשרות שלו לשפר את מצבו. יכול להיות שאופן הפעלת הערבות ע"י הבנק במקרה של קשיי החזר אינו פועל בצורה מיטבית ופוגע בעסקים. יש לשקול מתן הזדמנות נוספת לבעל העסק בשיפור מצבו הפיננסי ע"י שימוש ראשוני בחלק מערבות המדינה ולא בערבות האישית. החלטה כזו צריכה לבצע בזירות על מנת למנוע מצב של moral hazard ובו בעלי העסקים ינצלו את הפעלת ערבות המדינה ולא ישקיעו בשיפור מצב העסק מכיוון שהם לא נדרשים לשלם את הערבות. ניתן לעשות זאת ע"י הפעלת הערבות האישית בפעם הבאה שלא יחזיר את ההלוואה. למעשה הרעיון מציע לתת לבעל העסק מעין 'כרטיס צהוב' שאומר לו כי כעת הבנק והמדינה מתחשבים בו אך אם לא ישפר את מצבו יצטרך לשלם את המגיע לבנק. כמו כן, יש לבחון מתן ערבות מדינה בהיקף גדול יותר ובשיעור מקסימלי לעסקים המבקשים הלוואה מתוך הפריפריה, זאת מתוך שיקול שהבנק רואה סיכון גבוה יותר בעסקים מחוץ למרכז, בפריפריה ובמיוחד באזורי העימות. על הממשלה לסייע ככל הניתן ליזמים לקבל אשראי לעסקים שלהם בעזרת מתן ערבות אשר תקטין את הסיכון שהבנקים רואים בהענקת אשראי בנקאי לעסקים באזורים אלו.

כלים מימוניים לעזרה עבור עסקים בפריפריה - בניתוח הסקר נמצא כי העסקים הנמצאים בפריפריה חווים את הקשיים הפיננסיים הגדולים ביותר ולכן יש לפעול למען שיפור תנאי האשראי שלהם, דבר אשר יביא להשלכות חיוביות על הפיתוח הכלכלי האזורי. אותם עסקים שהוקמו על רקע מיקום מרוחק הם הזקוקים ביותר לפתרונות מימון הולמים וכנראה אינם מקבלים אותם לפי הצורך. סיוע במימון יוכל להגיע מהמדינה, מהבנקים, מקרנות האשראי ומאשראי חוץ בנקאי נוסף אשר כיום אינו מפותח מספיק.

על מנת למזער את הפערים שחווים עסקים קטנים מאזורי הפריפריה ניתן להפעיל מגוון כלי מימון לטובתם :

א. הקטנת עלות האשראי לעסק וסיוע באמצעות מענקים- התערבות בריבית לטובת העסקים המרוחקים מהמרכז, לכדי ריבית נמוכה יותר אשר תאפשר להם להחזיר את ההלוואה באופן נוח יותר. כמו כן, המדינה יכולה לבחור ולסייע באמצעות מענקים אשר יתנו דחיפה לעסקים המרוחקים. ניתן לקבוע כי המענקים יוחזרו למדינה בתנאים מסוימים או לא יוחזרו בכלל. בזכות כלים אלו יוכלו העסקים בפריפריה להתפתח ולהעסיק יותר עובדים, מה שיתרום לצמצום הגירה שלילית, לצמצום שיעור האבטלה הגבוה יותר בפריפריה ולחסכון עבור המדינה בתשלומי העברה.

ב. הקמת קרנות אשראי פילנתרופיות עבור עסקים הממוקמים בפריפריה- הענקת אשראי ומימון ע"י תרומות מאנשים פרטיים בדומה לנעשה בקרנות קורת. כך יוכלו להעניק אשראי בצורה חופשית יותר לעסקי הפריפריה, לפי שיקולים שיתבססו על הערכת הפוטנציאל של העסק ופחות על קריטריונים נוקשים המבוססים על היסטוריית העבר של העסק כפי שנדרש בבנק.

ג. הענקת אשראי לעסקים קטנים ע"י גופים מוסדיים- גופים מוסדיים יכולים לשמש כשחקנים חדשים בשוק האשראי החוץ בנקאי. ח"כ מנואל טרכטנברג אמר בכנס עסקים קטנים שנערך בפברואר 2015 כי "יש למוסדיים טריליון שקל שיכולים לשמש אשראי לעסקים קטנים". כסף זה יוכל להיות מנוצל לטובת אשראי בתנאים טובים יותר מהמקובל במערכת הבנקאית עבור העסקים הקטנים בכלל ועבור עסקי הפריפריה בפרט.

שיפור הידע הפיננסי של בעלי העסקים- ישנו צורך בהענקת מידע ניהולי פיננסי הנוגע בעיקר להלוואות. בעלי עסקים רבים אינם יודעים איזו הלוואה מתאימה ביותר לצורכיהם הן מבחינת המחיר והן מבחינת כושר החזר. ידוע כי ידע=כוח ובעל עסק חסר ידע הנוגע להלוואות עלול להגיע למצב של חוסר שיווי משקל בהחלטה על גובה האשראי ומחירו. הגורם המלווה מכיר את תנאי ההלוואה ומחירה אך הם אינם ברורים מספיק עבור העסק הלווה. כאשר בעלי העסקים אינם יודעים בצורה מספקת כיצד להתנהל מול הבנק בהקשר של תנאי ההלוואה, גדל הקושי שלהם להשיג אשראי הולם מהמערכת הבנקאית. אם ידעו להתנהל טוב יותר מול הבנק באופן שוטף ובמיוחד בעת בקשת הלוואה, יזהה הבנק כי העסקים ערכו את הבדיקות הנחוצות מבעוד מועד וכי הם יודעים איזו הלוואה תהלום את צורכיהם ובאיזו יוכלו לעמוד. כך הסיכון בעיני הבנק צפוי לרדת והוא יוכל להעניק לעסקים אשראי בתנאים טובים יותר. על כן יש לספק לבעלי העסקים כלי ניהול פיננסיים זמינים ופשוטים יחסית להבנה, במיוחד בנוגע לבקשת האשראי וכיצד לעשות בו שימוש יעיל. כך יוכלו לבחון ביתר קלות את צורכי ההלוואה שלהם. כלים אלו יאפשרו לצמצם את בעיית המידע האסימטרית בהלוואות לעסקים קטנים. ניתן לבצע זאת ע"י חונכות, הדרכה ובקרה בצורה אישית, קבוצתית או במסגרות אינטרנטיות. את החונכות יוכלו לבצע סטודנטים לניהול/כלכלה/חשבונאות בתמורה לקבלת מלגה. הסטודנטים יקבלו הנחיה מאנשי מקצוע ובעזרתה ידריכו את בעלי העסקים וילוו אותם בבחינת נושאי רווחיות, תזרים וכדאיות הלוואות. פתרון זה מעניק התנסות מעשית לסטודנטים וקבלת ידע פורמאלי החסר לבעלי העסקים. הצעה זו משמעותית לכלל העסקים הקטנים אך ניתן להעריך שתהיה לה השפעה חזקה יותר בפריפריה. זאת עקב פערי החינוך לרעת הפריפריה בשיעורי הזכאות לבגרות ושיעורי האקדמאים שהוצגו מקודם. שיפור ידע פיננסי עבור בעלי

העסקים יוכל לכפר במידה מסוימת על פערי ההשכלה אשר עלולים להשפיע על רמת הידע הניהולי של בעלי העסקים.

שיפור השקיפות מצד הבנקים ע"י רגולציה - סוגיה נוספת החיונית לעסקים הקטנים בפריפריה היא השקיפות מהבנקים. כיום, הבנקים אינם מפרסמים ומנגישים לכלל את המידע בנוגע לשוק האשראי עבור העסקים הקטנים, עקב חוסר רגולציה ואינטרס לעשות זאת. המידע שנאסף על ידנו ועל ידי הסוכנות לעסקים הקטנים הגיע מצד העסקים ולא מהבנקים עצמם. ניתן לדרוש מהבנקים המסחריים פרסום מידע על נתוני ההלוואות לעסקים קטנים מתוך כלל האשראי המוענק על ידיהם, כולל קריטריונים להענקתו. כדי להקל על הבנקים לפרסם את המידע, מומלץ להקים מאגר נתונים מסודר אודות עסקים קטנים, מאפייניהם וצורכיהם. מאגר כזה יאפשר מיפוי ראוי ומהימן לאותם עסקים, מיפוי אשר חסר בעיקר באזורים המרוחקים מהמרכז, דוגמת אזור הנגב והגליל. שקיפות והנגשת המידע חיונית מאחר והיא מאפשרת לבעלי העסק לדעת אם תנאי האשראי שהם מקבלים ראויים להם. כך תוכל לגדול התחרות על האשראי ומצב העסקים הקטנים ישתפר. ניתן לבצע זאת ע"י שינויי רגולציה בדוגמת אימוץ חוק הדומה ל-CRA האמריקאי. חוק כזה יאפשר נגישות אשראי עבור אוכלוסיות הסובלות מאפליה ויעודד את הבנקים להשקיע יותר בעסקים קטנים. ארה"ב היתה הראשונה לחוקק חוק המחייב את הבנקים לדווח על פיזור ההלוואות שלהם לכלל סוגי האוכלוסיות. כך יכולים עסקים קטנים לקבל גישה למערכת הפיננסית ללא קשר למאפייניהם האישיים.

מודל P2P - דרך נוספת שבה יכולים עסקים קטנים לגייס אשראי היא באמצעות מודל peer to peer lending. מודל מסוג P2P עושה שימוש בקהילה האינטרנטית על מנת לקשר בין לווים למלווים פוטנציאליים. המודל משתמש ברשת האינטרנט ועוזר להתגבר על אלמנט הריחוק הגיאוגרפי ועל הקושי של עסקים מרוחקים להשיג אשראי הולם. המודל מגדיל את היצע הלווים והמלווים ואת נפח האשראי הפוטנציאלי. במודל זה נוצר מעין שוק ובו אתר אינטרנט מהווה ברוקר וירטואלי המקשר בין הלווים למלווים. הלווים מבקשים הלוואה בסכום ובריבית מסוימת שהם מוכנים לשלם ודירוג האשראי בפרופיל האישי שלהם חשוף למלווים הפוטנציאליים. מתן ההלוואה מורכב ממכרז וההצעה בעלת שיעור הריבית הנמוך ביותר זוכה. במידה ומודל זה יוטמע בישראל ובפרט בפריפריה, עסקים קטנים יוכלו ליהנות מתנאים טובים יותר, דבר אשר יוסיף לתחרות עם הבנקים ויכול לגרום להם לספק אשראי בתנאים אטרקטיביים יותר.

## **6. ביבליוגרפיה:**

אתר ארגון להב. נדלה מתוך <http://www.lahav.org.il>

אתר המכללה האקדמית תל חי. פורסם ב-30.4.13. נדלה מתוך <http://blog.telhai.ac.il/news/6902>

אתר הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים. נדלה מתוך <http://sba.economy.gov.il/Pages/Default.aspx>

אתר משרד הכלכלה. נדלה מתוך <http://www.moital.gov.il/NR/exeres/188A7AB9-380A-48C6-9E43-C4A5839E9AFE.htm>

אתר קרנות קורת. נדלה מתוך <http://www.kiedf.com>

בנק ישראל (2013). *דוח מסכס – הצוות לבחינת הגברת התחרותיות בענף הבנקאות*. ירושלים.

בנק ישראל (2014). *מערכת הבנקאות בישראל - סקירה שנתית 2013*. ירושלים.

דוידוביץ-נעם, ד'. (2007). *יזמות אסטרטגית בקרב נשים ערביות בישראל: היזמות כאסטרטגיה לשילוב בין דרישות הבית והעבודה בחברה מסורתית*. חיבור למילוי חובות לקראת קבלת תואר שני, הוגש

- לחוג לסנאט האוניברסיטה, החוג ללימודי עבודה, אוניברסיטת תל אביב.
- הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה (2010). דמוגרפיה של עסקים – שרידות ותנועות עסקים : 2009. ירושלים : הלמ"ס.
- הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה (2010). פני החברה בישראל, דוח מס' 3. ירושלים : הלמ"ס.
- הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה (2013). דמוגרפיה של עסקים – שרידות ותנועות עסקים : 2010-2012. ירושלים : הלמ"ס.
- הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים (2014). דו"ח תקופתי מצב העסקים הקטנים והבינוניים בישראל 2013-2014. ירושלים : משרד הכלכלה.
- הסמן מ'. (2012). חוסר הנגישות של עסקים זעירים לאשראי בישראל ופתרון מיקרופייננס אפשרי. עבודת תזה, הפקולטה לניהול ע"ש גילפורד גלייזר, המחלקה למנהל עסקים, אוניברסיטת בן-גוריון בנגב.
- חברת Bdi coface. (2014). פעילות הקרן החדשה בערבות מדינה לעסקים קטנים ובינוניים. בני ברק.
- כהן מוהליבר, א' וסרי א'. (2005). אפליית האשראי בישראל והצעה לפתרון. ירושלים : מכון מילקן.
- כהן, ה', לוי, ל' וספרר ל'. (2008). מדיניות אשראי הוגן : דיווח בסגנון ה-CRA בישראל. ירושלים : מכון מילקן.
- לינדנשטראוס, מ'. (2011). דוח מבקר המדינה 61 לשנת 2010 ולחשבונות שנת הכספים 2009. ירושלים.
- מילרד, א' וצדיק ע'. (2013). סקירת מגזר העסקים הקטנים וניתוח משקלו באשראי העסקי ובתוצר העסק. הכנסת, מרכז המחקר והמידע.
- משרד ראש הממשלה. (2007). החלטת ממשלה מס. 2190 של הממשלה מיום 12.08.2007. נדלה מתוך <http://www.pmo.gov.il/Secretary/GovDecisions/2007/Pages/des2190.aspx>
- עדליא יעוף כלכלי בע"מ. (2011). דו"ח שלב א' של העבודה האסטרטגית בתחום הסיוע הממשלתי לעסקים קטנים ובינוניים. תל אביב.
- פרג, נ'. (2006). קרן מימון ממשלתית לעסקים קטנים ובינוניים בישראל. ירושלים : מכון מילקן.
- קינן, צ'. (2012). עסקים קטנים – קטר הצמיחה של המשק הישראלי. Ynet. פורסם ב-19.10.12 נדלה מתוך <http://www.ynet.co.il/articles/0,7340,L-4293915,00.html>
- רייכמן, ע'. (2012). מודל פיננסי למינוף פילנתרופיה לטובת פיתוח אזורי בנגב ובגליל. ירושלים : מכון מילקן.
- Acs, Z. J., Amorós, J. E., Bosma, N. S., & Levie, J. (2009). From entrepreneurship to economic development: Celebrating ten years of Global Entrepreneurship Monitor. *Frontiers of Entrepreneurship Research*, 29(16), 1.



- Barr, M. S. (2005). *Modes of Credit Regulation*. Washington, D. C.: Brooking Press.
- Barr, M. S. (2006). Credit where it counts: the CRA's Role in Revitalizing Low and Moderate Income Communities. Federal Reserve Bank of San Francisco, 12-13.
- Beck, T., Demirguc-Kunt, A., & Maksimovic, V. (2005). Financial and legal constraints to growth: Does firm size matter? *The Journal of Finance*, 60(1), 137.
- Benzing, C., Chu, H. M., & Kara, O. (2009). Entrepreneurs in Turkey: A factor analysis of motivations, success factors, and problems. *Journal of small business management*, 47(1), 58-91.
- Bosma, N., Jones, K., Autio, E., & Levie, J. (2008). *Global Entrepreneurship Monitor, 2007 Executive Report*. London, UK: Babson College and London Business School.
- Cannarella, C., & Piccioni, V. (2006). Dysfunctions and sub-optimal behaviors of rural development networks. *International Journal of Rural Management*, 2(1), 29-56.
- European Commission (2003). *Green Paper: Entrepreneurship in Europe*. Brussels: European Commission.
- Felsentein D., & Fleischer A. (2002). Small-scale entrepreneurship and access to capital in peripheral locations: An empirical analysis. *Growth and Change*, 33(2), 196-215.
- Getz, D., & Carlsen, J. (2004) *The family businesses in Tourism and hospitality*, CABI.
- Malhotra, M., Chen, Y., Criscuolo, A., Fan, Q., Hamel, I. I., & Savchenko, Y. (2006). *Expanding access to finance: Good practices and policies for micro, small, and medium enterprises*. World Bank.
- OECD (2013). *SME and Entrepreneurship Financing: The Role of Credit Guarantee Schemes and Mutual Guarantee Societies in Supporting Finance for Small and Medium-Sized Enterprises*. Final Report. Box 8: Basel III and credit guarantees.
- Pratt, J. H. (1999). Homebased business: The hidden economy. *University of Illinois at Urbana-Champaign's Academy for Entrepreneurial Leadership Historical Research Reference in Entrepreneurship*.
- Sternberg, R. (2008). Entrepreneurship in German Regions and the Policy Dimension – Empirical Evidence from the Regional Entrepreneurship Monitor (REM). In: Audretsch, D.B. and Grimm (Eds.). *Local Heroes in the Global Village*. Kluwer.
- Stiglitz, J. E., & Weiss, A. (1981). Credit rationing in markets with imperfect information. *The*

*American economic review*, 393-410.

Thurik, R., & Wennekers, S. (2004). Entrepreneurship, small business and economic growth. *Journal of small business and enterprise development*, 11(1), 140-149.

World Bank (2014). *Doing Business 2015: Going Beyond Efficiency*. Washington, DC: World Bank.