

האנומליה שבין הקושי של עסקים קטנים להשיג מימון ובין השימוש היעיל שהם עושים במימון זה

מיכאל תבור ויוני סורני¹

1. תמצית המסמך

מסמך זה עוסק בקושי של עסקים קטנים להשיג אשראי לצורך צמיחה למרות שני גורמים: האחד שינוי במבנה ספקי האשראי במשק, עת נכנסו למתן אשראי הרבה גופים חוץ בנקאיים, עניין שבעיני רבים היה ההזדמנות להגדיל את נתח האשראי של העסקים הקטנים נוכח התחרות הגוברת. והדבר השני ואולי אף המפתיע יותר, הוא העובדה כי עסקים קטנים שמקבלים אשראי צומחים יותר, באופן מובהק, מממוצע המשק.

במקרה הראשון, מתברר כי כל התחרות התמקדה דווקא בשני המגזרים הנהנים מאשראי גם בסדר הקודם, קרי עסקים גדולים ומשקי בית בשעה שהעסקים הקטנים ממשיכים להתקשות בקבלת אשראי גם לאחר כניסת המתחרים החדשים- גופי מימון חוץ בנקאיים- בעיקרם, חברות הביטוח. האספקט האחר הוא הצמיחה המואצת של עסקים קטנים. צמיחה כזו היתה אמורה להזין עניין גדול יותר מצד נותני האשראי, אשר במידה והם רואים בעסקים קטנים גורמי סיכון גבוהים יותר, היו אמורים להגדיל את הריבית ולהסתמך על הפיזור על מנת להגיע לכדאיות מתן אשראי, אולם העובדות מצביעות על הקושי בקבלת אשראי על ידי העסקים כאלה נוכח התגברות מרכיב הסיכון על התשואה, למרות שזו מרשימה.

היעילות הרבה של הקרן לעסקים קטנים ביצירת צמיחה ותעסוקה נבדקה על ידי מחקר שהתבסס על מדגם של 117 מקרים בהם קיבלו עסקים הלוואות ובוצע אחריהם מעקב שנמשך כשנתיים לאחר קבלת ההלוואה ובו נדגמו שיעורי הצמיחה והעסקת העובדים שלהם.

עולה כי הצמיחה בעסקים שקיבלו הלוואות עולה על 13% לשנה במשך השנתיים שלאחר קבלת ההלוואה וכי היקף העסקת העובדים עולה על 2.4 עובדים לעסק (גידול של כ-20%). הנתונים נמצאו מובהקים. כאשר ממצא נוסף הוא העובדה כי תחזית העסקים בעת הגשות הבקשות הלוואות מתבררות כנכונות בפער קטן כלפי מטה, דהיינו הממצאים בפועל מעט גבוהים מהתחזיות המוקדמות. המסמך כולל גם דיון פרטני בסוגיית הביטחונות והעלויות האפקטיביות של עסקים קטנים ומראה דרך מרכיבי העלויות כי העסקים הקטנים המבקשים אשראי בקרן עושים זאת מחוסר ברירה ובעיית בטחונות מהותית, שכן העלויות האפקטיביות בקרן הינן גבוהות מהעלויות של אשראי מסחרי רגיל. הניגוד בין הצמיחה הגבוהה של עסקים אלה (וממילא הערך המוסף, כאשר הרווחיות גדלה בדרך כלל בעשרות מונים, נוכח קיומן של הוצאות קבועות) ובין אי יכולתם להשיג מימון להרחבת פעילותם, אינה ייחודית והיא מוכרת גם בספרות העולמית, שמקצתה נסקרת במאמר. הפתרון העלמי הוא תמיכה בעסקים קטנים במימון וסיוע מקצועי כפי שהדבר נעשה בישראל.

המסקנות הן חד משמעיות – יש להוסיף ולאפשר לעסקים קטנים נגישות רבה יותר למימון, לטוב הצמיחה, התעסוקה וכפי שעולה ממחקר עולמי מקיף, גם להקטנת אי השוויון בהתפלגות ההכנסות.

¹ אנליסט בחברת תבור כלכלה ופיננסים

תוכן עניינים

1	תמצית המסמך	.1
3	זיהוי הבעייה הבסיסית – העדר מקורות מימון לעסקים קטנים	2.
6	סוגיית הביטחונות	3.
8	עלויות אפקטיביות בהלוואות לעסקים קטנים	4.
9	האנומליה שבין צמיחת העסקים ובין יכולתם להשיג מימון	5.
9	תיאור בסיס המחקר והמדגם	5.1
10	השפעת הקרן על המחזור העסקי:	5.2
12	השפעת הקרן על התעסוקה:	5.3
15	ממצאים בספרות המקצועית העולמית	.6
16	מסקנות והמלצות	7.
17	נספח 1: תמצית פעולת הקרן לעסקים קטנים בערבות מדינה	.8
19	נספח 2: התפלגות עסקים על פי גודל עסקי ומחזור:	.9
21	רשימת מקורות	.10

2. זיהוי הבעייה הבסיסית – העדר מקורות מימון לעסקים קטנים

אחת ההנחות הבסיסיות של השוק החופשי מבוססת על עקרון כלכלי המקביל לעקרון הכלים השלובים. מקורות אמורים ללכת לאותם מקומות בהן הם משיגים את התשואה הגבוהה ביותר. בעבודה זו אנו ממחישים את קיומו של **כשל שוק במימון עסקים קטנים**, נוכח העובדה כי למרות היעילות הרבה בה מנצלים עסקים קטנים את המקורות העומדים לרשותם, עניין המאפשר להם לשלם ריבית גבוהה יותר לספקי ההון, הם מתקשים להשיג מימון. **למעשה ללא קרנות הפועלות במימון ממשלתי או בביטוח האשראי הבנקאי (כפי שלמעשה עושה הקרן לעסקים קטנים), או קרנות וולונטריות (בהיקף מעשי קטן) המימון לעסקים קטנים היה קטן יותר.**

מרבית האשראי במשק הולך לעסקים המוגדרים גדולים, קרי מעל 100 מיליון ₪ מחזור, כאשר בקטגוריה של עסקים המוגדרים כבינוניים² 22 – 100 מיליון ₪ מחזור כספי, יש הענות חלקית לצרכי האשראי. מרכיב אחר הנהנה מאשראי הוא משקי הבית והצריכה הפרטית, שם האשראי מגובה על ידי נכסים ותזרים מזומן יציב של משכורת. לכן ניתן לראות את מרבית המאמצים השיווקיים של הבנקים הנעשים מול משקי הבית, אם בשיווק אשראים והלוואות ואם בהגדלת השיווק במרכיב ניהול הפסיבה.³

העסקים הגדולים שהיו השימוש העיקרי למקורות הבנקאיים, פגשו מתחרה חדש הנקרא מימון חוץ בנקאי וראה זה פלא. אם הנחת העבודה היתה כי הגדלת המימון החוץ בנקאי, החל בגיוס מימון באמצעות שוק ההון, בין אם המדובר בהנפקת אג"ח ובין אם המדובר בהנפקת מניות וכלה בהלוואות ובגיוס אג"ח מוסדי הנעשה ללא הנפקה ציבורית, היה אמור להגדיל את האטרקטיביות של העסקים הקטנים, נוכח התחרות על ליבם של העסקים הגדולים, הרי דבר זה לא קרה. חלקם של העסקים הגדולים במימון החוץ בנקאי דומיננטי כפי שהיה גם במערכת הבנקאית ומעט המימון שניתן לעסקים שאינם גדולים מתמקד בעיקר בעסקים בינוניים בתחום הפקטורינג ועסקים קטנים בליסינג שם הביטחונות הם מטריאליים וגם שם מרבית המימון הוא כנגד נכסים סחירים כמו כלי רכב.

חלק מהקושי להראות את גודל המצוקה של העסקים הקטנים בקבלת אשראי הוא העובדה כי לעיתים קשה לעשות אבחנה בין משקי הבית והעסקים הקטנים, כאשר התפלגות האשראי ממוינת על פי גודל האשראי ולעיתים קרובות אין הבדל גדול בין גודל האשראי שלוקח עסק גדול לבין זה שנלקח על ידי משק בית עשיר.

לדוגמא, כלל פיננסים שהקימה את מערכת המימון החוץ בנקאי הגדולה ביותר, כוללת בתוכה מרכיבים של אשראי למשקי בית, אשראי ללקוחות גדולים⁴ והאשראי שיכול להגיע ללקוחות

² ולשם כך ניקח את הרף התחתון לעסקים בינוניים, על פי תנאי הקרן לעסקים קטנים, קרי 22 מיליון ₪ מחזור לא כולל מע"מ המהווה את המחזור המירבי בו ניתן להיות זכאי להלוואה בקרן. הצדק שבהגדרה זו של האוצר בא לידי ביטוי ביתר שאת נוכח העובדה כי רק מעט מאוד מהעסקים המבקשים הלוואות בקרן, שייכים לקבוצה של 22-15 מיליון ₪ מחזור כספי, אם כי עובדה זו אינה מפחיתה מהבעייה הקיימת במקביל גם אצל עסקים בינוניים הזקוקים להיקפי אשראי גדולים יותר.

³ לאחר שבועדת בכר נלקחו מהבנקים בישראל השליטה בקרנות הנאמנות וקופות הגמל, מפנים הבנקים את מאמצייהם לשיווק פנסיוני מחד ומתן שירותי ברוקראז' בסיסיים כגון קניית ומכירת ני"ע ו"אחסון" תיקי ני"ע כנגד עמלות.

⁴ החברה לא מציעה כלל הלוואות לחברות בעלות מחזור כספי הנופל מ-40 מיליון ₪. בראיון הקמת זרוע הלוואות, במהלך 2005 הכריזו מנהלי זרוע המימון חיים כהן ואסתי פרידמן כי יתנו הלוואות לחברות שמחזור מעל 20 מיליון ₪, כאמור סביב הרף העליון של הזכאות להלוואות לעסקים קטנים, אולם בבירור טלפוני שנערך מול המנכ"לים וכן אושר במייל, החברות שיהיו מועמדות לקבלת אשראי יהיו בעלות מחזור של 40 מיליון ₪ ומעלה. ראה מהדורת הארץ on-line בכתבה: "כלל לא בטוח שזה עדיין ביטוח" – מאת שלומי גולובינסקי יוני 2005.

בינוניים או קטנים הוא אשראי פקטורינג שאינו מהווה תשובה לצרכים של חברה שאין לה לקוחות מובטחים ובעלי גודל מסויים.⁵

המידע האחרון של בנק ישראל התפרסם לגבי 2003 לגבי התפלגות האשראי לציבור ולפיו ראינו כי מדד ג'ני עומד על 0.93 התפלגות קיצונית ביותר. השאלה היא מה קרה מאז. מספר העסקים שגודלם אינו עולה על 10 מיליון ₪ מחזור עסקי עומד על 97.7%⁶, ואם ניקח את העסקים מחזורם עולה על 22 מיליון ₪, המספר נמצא סביב 99%. כלומר פחות מ-1% מהעסקים אינם נופלים בקטגוריה של העסקים הקטנים. 1% העסקים הגדולים אלו שעפ"י נתוני בנק ישראל שפורסמו ב-2004 מקבלים כ-71.3% מהאשראי במשק. ההרעה שחלה מאז נבעה מהסיבה הפשוטה, בעוד שחלקם של העסקים הקטנים במערכת הבנקאית לא עלה, הרי הגידול באשראי במשק הגיע בשלוש השנים האחרונות ממקורות חוץ בנקאיים ורובו ככולו הלך לעסקים הגדולים וזאת מאחר וכל הגיוסים בשוק ההון בהיקף של 140 מיליארד ש"ח מיליארד ש"ח⁷ נעשו על ידי חברות גדולות

שנה	2004	2005	2006	סה"כ: 2004-2006
גיוס אג"ח קונצרני במיליארדי ש"ח	20.7	45.8	42	108.5
מניות והמירים	7.4	12.5	11.5	31.4
סה"כ גיוס בבורסה	28.1	58.3	53.5	139.9

לגיוס זה יש להוסיף עוד כ-50% שנעשה מחוץ לבורסה על ידי הנפקות פרטיות ישירות למוסדות, כך שהיקף המימון שגויסו על ידי החברות הגיע לכ-200 מיליארד ₪ וזאת לא כולל את הגיוסים שנעשו על ידי חברות ישראליות בחו"ל, סכומים המגיעים לכ-20 מיליארד ₪ נוספים במניות בעיקר.

למעשה הסכום שגויס במהלך 3 השנים 2004-2006 (אם נוסיף את 2007, נקבל כ-300 מיליארד ₪) אינו משקף את יתרת המימון העומדת לרשות העסקים שכן עיקר הסכום שגויס בשנים שקדמו לכך אף הוא עומד לרשות הסקטור העסקי.

העובדות הן כי, כי אם בסוף 2003 0.9% מהלווים, קיבלו מהמערכת הבנקאית 71.3% מהאשראי, כאשר מתוך כ-523 מיליארד ₪, 115.14 מיליארד ₪ ניתנו במסגרת בנקים למשכנתאות, קרי 20.98% מה שמותיר רק 6.7% כאשראי בנקאי לעסקים שאינם נמנים על 0.9% הגדולים ביותר ומשקי בית במסגרת שאינה משכנתאות.

ב-2007 לא כולל אשראי למשכנתאות הגיע היקף האשראי ל-519.4 מיליארד ₪⁹ הרי בנוסף לאשראי שהיה להם מהמערכת החוץ בנקאית, נוספו להם במהלך 4 השנים שחלפו מגורמים חוץ

⁵ חברת כלל-פקטורינג אמנם הרחיבה את מתן הפקטורינג לחברות בעלות מחזור עסקי של 8-12 מיליון ₪, אולם בפועל מאז ההרחבה פעילות זאת אינה מהווה יותר מ-2% מהיקף עסקי הפקטורינג של החברה.

⁶ ראה נספח 2

⁷ נתוני הבורסה לני"ע, ראה סקירה שנתית

⁸ למ"ס, השנתון הסטטיסטי 2007 לוח ט-3

⁹ למ"ס, שם

בנקאיים, עוד כ- 300 מיליארד ₪, גידול של כ- 50%. מאחר ותיק האשראי הכללי במערכת הבנקאית עלה רק בכ- 27%¹⁰ מאז, הרי עולה כי חלקם של העסקים הגדולים בסך האשראי, עלה במידה ניכרת מכלל המימון העסקי במשק¹¹.

עובדה זו אינה עולה קנה אחד עם התרומה הגדלה של העסקים הקטנים להתפתחות הכלכלית וצרכי המימון שלהם הן לביצוע השקעות והן להון חוזר. למעשה הנחיתות שלהם בהשגת האשראי מחייבת אותם להסתייע בערוצי מימון יקרים מדיו בכך להקטין את הכדאיות של לקיחת אשראי בחלק מהמקרים והגדלת הסיכון, שגם כך אינו מבוטל, בגלל מינוף פיננסי יקר מדי.

הפער בין יעילותם היחסית, תשלומי המיסים שלהם¹², [כך למשל, בקבוצת העסקים שמחזורם נע בין 1 מיליון ₪ לשנה ל- 1.55 מיליון ₪ לשנה, היקף גביית המע"מ נע סביב 18.39% ממחזור העסק, בשתי הקבוצות הבאות מ- 1.55 מיליון ₪ עד 2.5 מיליון ₪ ומ- 2.5 מיליון ועד 5 מיליון ₪, אחוז המע"מ מהמחזור נע סביב 15.5% ואילו בקבוצה של החברות הבינוניות והגדולות, שמחזורן מעל 20 מיליון ₪, חופף במידה רבה את קבוצת החברות שאינן זכאיות הלוואות בקרן, אחוז המע"מ נע סביב 7.62% מהמחזור]. מספר העובדים שלהם ובין נגישותם למימון, מחייבת התערבות ממשלתית בהגדלת חלקם בעוגת המימון.

¹⁰ למ"ס, שם

¹¹ ראה גם מצגת של ד"ר מאיר סוקולר 2005 בנק ישראל: ב- 1993 - 1.6% מהלווים החזיקו ב- 72% מיתרת האשראי לציבור וב- 2004 1.7% החזיקו ב- 73% מהיתרות (אין הבדל מהותי בין נתונים במרחק ששל עשור) וזאת כאשר חלקם של הבנקים בכלל האשראי ירד בתקופה זו מ- 55% ל- 49%. כלומר, הגידול באשראי החוץ בנקאי לא שינה את תמונת התפלגות האשראי.
¹² על פי נתוני רשות המיסים, התפלגות עוסקים ועסקאות חייבות לשנת 2004 על בסיס עסקים שנפתחו עד סוף 2003.

3. סוגיית הביטחונות

הבעייה העיקרית כפי שניתן לראות היא הדרך שבה עסקים יכולים לעשות שימוש בנכסיהם כבטחונות.

הביטחונות כוללים למעשה את הקטגוריות הבאות:

הערות	אחוז שנלקח מערך נומינלי או עלות הנכס בעסקים קטנים	הערות	אחוז שנלקח מערך נומינלי או עלות הנכס בעסקים גדולים	סוג הביטחון
נכסים בבעלות העסקים				
בעיקר כלי רכב משנתונים חדשים קווי ייצור וכלי רכב משנתונים שמעל 3 שנים בגלל השינויים שחלו בהוראות בנק ישראל, רק מקצת מהשיקים היום, הינם שיקים סחירים, כך שמרכיב זה בביטחונות שהיה בעבר מרכיב מרכזי, הפך להיות שולי בשימוש נדיר למעלה מ-50% מהלקוחות נפסלים	90%-95%	בעיקר כלי רכב משנתונים חדשים בעיקר קווי ייצור	98%-100%	פיקדונות נזילים ואג"ח שקלי כמו מק"מ גילון ושחר
	20%-50%		75%-90%	ניירות ערך: מניות ואג"ח
	50%-70%		50%-70%	נכסים בעלי סחירות גבוהה, נכסים יצרניים בעלי סחירות נמוכה – נדל"ן מסחרי
	20%-40%		70%-95%	שיקים דחויים (ממ"דים)
	65%-75%	כולל גם מלאי דירות קבלנים ופרוייקטים בתהליך לא בשימוש נפוץ בחברות גדולות, ראה גם הערה בחברות קטנות	80%-90%	חוזים חתומים
	75%-80%		50%-75%	חשבונות שהוצאו (פקטורינג) תזרים מזומן ממחזור עסקי
	50%-30%		70%-85%	
	60%-75%	מהווה בסיס טוב לגיוס מניות	20%-40%	
0%-10%				
נכסים בבעלות הבעלים				
בדרך כלל כלי רכב בבעלות פרטית	90%-95%		98%-100%	פיקדונות נזילים
	20%-50%		50%-90%	ניירות ערך
	50%-60%		70%-95%	נדל"ן
	20%-30%		לא רלבנטי	נכסים קבועים אחרים

שיעורי הביטחונות נלקחו ממסמכים פנימיים של המערכת הבנקאית ומניסיון כלכלני חברת תבור בפעילות האשראי מול המערכת הבנקאית.

ההפליה בשימוש בטחונות נובעת גם מחולשת העסקים הקטנים בניהול מו"מ לצרכי אשראי, חולשה שחלקה נובעת מחוסר תכנון מתאים ומהתפתחות מהירה לעיתים ויצירת צרכים פתאומיים, בצד אי היכולת של עסק קטן להעסיק גורם בעל מיומנות, מול המערכת הבנקאית, בשל עלויות גבוהות מדי, מחיר המשולם בחלקו בעלות מימון גבוהה ורמת ביטחונות מוגזמת.

אולם הבעייה הקשה יותר, היא לא העלות המשולמת כאשר היא משולמת, אלא בעובדה שרמת הביטחונות הנלקחת מעסקים קטנים, למעשה אינה מאפשרת להם קבלת אשראי מספיק, אם לצרכי הון חוזר ואם לצרכי מימון התפתחות עתידית הכולל גם השקעות.

ניתן לעמוד על החומרה שבעניינים כבר מרמת ההתייחסות לפיקדונות נזילים כמו גם לאג"ח שקלי, אך למעשה ההבדלים הגדולים ממש באים לידי ביטוי בשלוש מרכיבי בטחונות:

1. **ניירות ערך:** ההתייחסות לתיקי ניירות ערך בחברות שונה לחלוטין בין חברות גדולות לחברות ועסקים קטנים.

2. **נכסים קבועים בעלי סחירות נמוכה:** עסקים קטנים מתקשים להשיג מימון על נכסים קבועים, שאינם נתפסים בטחונות טובים בשל אי היכולת לממשם במחיר הקרוב למחיר הרכישה. מאידך, בהנפקת אג"ח או בוודאי בהנפקת מניות, הנכסים הקבועים נתפסים כבעלי ערך יצרני והחלק מנכסי החברה המהווים גיבוי ובטחון להתחייבויותיה.

3. **חוזים חתומים ותזרים מזומן:** על אף שמדובר למעשה במרכיבים נפרדים, ניתן לאחד אותם על רקע דמה. בשעה שבעסקי הקטנים המרכיב שהמתבסס למעשה על פעילות עתידית של העסק, עשויה לשמש בסיס טוב לגיוס הון בעיקר מנייתי, אך גם אג"ח להמרה ולעיתים אף אג"ח לא מדורג, המשמש הרבה בהנפקות פרטיות לגופים מוסדיים, הרי בעסקים קטנים, כמעט לא ניתן להסתמך על פעילות עסקי לגיוס הון, למעט מקרים חריגים.

בנוסף:

4. **ממ"דים (שיקים דחויים)** בעבר היווה מרכיב מרכזי בביטחונות העסק הקטן, אולם כאמור בטבלה, בשל הוראות בנק ישראל שנכנסו ב-2005, הפכו להיות מרבית השיקים הדחויים בלתי סחירים ולכן אינם שימושיים כבטחונות. למעשה הוראות בנק ישראל חרפו את מצוקת הביטחונות של העסקים הקטנים.

5. **נכסים קבועים סחירים:** למעט עסקים קטנים יש נכסים קבועים נזילים שניתן להגדירם כסחירים בשל הנטייה לעשות שימוש בליסינג ולכן כמעט ואינם רלבנטיים כבטחונות.

התוצאה העולה מכך כי אם עסק בעל מחזור מכירות של 500 מיליון ₪ ובעל נכסים קבועים בהיקף של 100 מיליון ₪ יכול להשיג מימון ארוך טווח לפעילותו בהיקף של 80 מיליון ₪ ומימון קצר בהיקף של 100 מיליון נוספים, ובסך הכל כ- 180 מיליון ₪, הרי העסק הקטן בעל מחזור מכירות של 5 מיליון ₪ ובעל נכסים קבועים של 1 מיליון ₪, לא יוכל להשיג מימון מקביל בהיקף של 1.8 מיליון ₪ וזאת מבלי להתייחס לעלויות המימון שכן יושגו על ידי העסק הקטן.

4. עלויות אפקטיביות בהלוואות לעסקים קטנים

אחד האינדיקטורים המובהקים לצורך בקרן לעסקים קטנים הוא המחיר שעסקים קטנים מוכנים לשלם. מחיר זה הופך להיות מוצדק נוכח הממצאים המוכחים במחקר הסטטיסטי שלהלן, לגבי התשואה שהעסקים מקבלים מההלוואות, אך ממחיש את המצוקה עצמה.

עלות האשראי בהלוואת הקרן היא פריים + 2.9% במחירי היום כ- 8.4% בנוסף לכך נדרש הלווה לשלם 0.3% פרמיית סיכון עם קבלת ההלוואה. בנוסף עלויות המשלמות לבנק (250 ₪) ולאוצר (250 ₪) מסתכמים ב- 500 ₪.

הסטטיסטיקות של הקרן לעסקים מצביעות על 70% עסקים הנעזרים ביועצים למיניהם החל ממס"קים¹³ למיניהם, בהם תעריף הסיוע בהגשה הינו כ- 1,500 ₪ ועד יועצים פרטיים בעלויות של 5,000-6,000 ₪ ואף יותר. הממוצע המשוקלל נע סביב 2,500 ₪ להגשה.

ממוצע ההלוואה בקרן נע סביב 300,000 ₪, כך שהעלויות הקודמות למתן ההלוואה ובעת קבלתה מסתכמים ביחד לכדי: $0.7 \times 2,500 + 500 + 0.003 \times 300,000 = 3,150$ ₪

לעלויות אלה יש להוסיף עלויות התעסקות העולות על אלו של הלוואה רגילה: המדובר בתהליך של מילוי טסים, ראיונות עם כלכלן והשלמות חומרים הנמשכים במשך כ-6 שבועות ועולות במידה רבה על המקובל המערכת הבנקאית על אשראי או הלוואה בהיקף דומה. ניתן להעריך את מחיר ההתעסקות העודפת בכ- 20 שעות בעלות של 200 ₪ לשעה, קרי כ- 4,000 ₪ נטל נוסף.

עלות אפקטיבית זו מצטרפת לעובדה כי הלווה נאלץ להפקיד בטחונות, אשר בכ-905 מהמקרים מדובר בפיקדון שקלי נזיל עליו הוא מקבל כ-3.5%-3% קרי הפסד ממוצע של 5% על שליש ההלוואה.

למעשה הלווה מקבל הלוואה נטו של 200,000 ₪ במחיר של כ- 11% לפני העלויות המחושבות לעיל.

אם נלקח בחשבון את העלויות האפקטיביות המגיעות לכדי 7,150 ₪, הרי העלות האפקטיבית של הריבית היא כ-11.7% לשנה (P+6.2%).

במצב זה, המשמעות כי נוטלי ההלוואות נמצאים במצב של ייאוש בהעדר חלופות סבירות, כאשר החישוב הכלכלי מראה כי גם במחירים גבוהים אלה של מימון, עצם הרצון לקחת הלוואות מראה על החלופות החסרות במערכת הבנקאית או החוץ בנקאית.

¹³ מרכזי סיוע קהילתיים, בדרך כלל מט"י = מרכזי טיפוח יזמות, אבל גם מסגרות אחרות, כגון מעו"ף ת"א וכו'.

5. האנומליה שבין צמיחת העסקים ובין יכולתם להשיג מימון

5.1 תיאור בסיס המחקר והמדגם

על מנת להבין האם העסקים הקטנים ראויים למימון, ביצענו מחקר על פי אמות מידה מדעיות, לפיהן בדקנו את צמיחתן של עסקים בשני פרמטרים: מחזור עסקי ותעסוקת עובדים. רווחיות העסקים הקטנים אינה אינדיקטור איכותי מאחר והבעלים מושכים את יתרת הרווח וכן פרקי הזמן לא אפשרו לקבל נתונים מבוקרים, בשעה שמחזור עסקי ומספר עובדים נתמכים על ידי דוחות איכותיים של מע"מ וביטוח לאומי והמשקפים צמיחה אמיתית ללא מניפולציות הנעשית בשורת הרווח לצרכי מס.

מאחר ומספר העסקים שקיבלו הלוואה הוא כ- 2,800 עסקים. עסקים אלה כמנותח לעיל, נאלצו ליטול הלוואה בקרן מהעדר חלופה טובה יותר וכפי שראינו בפרק 4 לעיל, חלופת הקרן הינה חלופה יקרה. כלומר מדובר בעסקים שאינם "השמנא והסלתא" של העסקים והממצאים שהתקבלו מהווים אינדיקציה ברורה לתועלת של הקרן.

מתוך העסקים שקיבלו הלוואה כ- 400 עסקים נדגמו שלוש פעמים במעקב לאחר קבלת ההלוואות. (עוד כמה מאות עסקים נדגמו פעם או פעמיים בשל הזמן הקצר יחסית שחלף מאז נטלו את ההלוואות). מכלל הנתונים יש נתונים בעלי איכות נמוכה יותר, אך אנו בחרנו מתוך העסקים שנדגמו 3 פעמים, כך שניתן היה להסיק לגביהם מסקנות ממשיות לגבי קצב התפתחותם, מדגם של 117 עסקים.

הדגימות נלקחו במרווחים זמן העולים על חצי שנה, כאשר הדגימה הראשונה היתה לאחר למעלה מחצי שנה כ- 9 חודשים בממוצע, השנייה לאחר כ- 16 חודש בממוצע והשלישית לאחר כשנתיים, לאחר נטילת ההלוואה. הניתוח שלהלן נערכה על בסיס השוואת מצב העסק בעת מתן הלוואה לבין מצבו בעת הדגימה השלישית אשר נעשה בממוצע כשנתיים לאחר ביצוע הלוואה. הניתוחים נערכו על שני נושאים עיקריים: מחזור המכירות החודשי ומספר העובדים.

כאמור, העובדה כי הנתונים נאספו בבדיקה השלישית, לאחר שתי בדיקות קודמות, מעלות את ערכן ואמינותן, שכן במידה והנתונים אינם תואמים את ההתפתחות העסקית בשתי הבדיקות הקודמות ובעת הגשת הבקשה, ניתן לבדוק את מקור השוני ולהחליט להתעלם מנתונים לא אמינים.

המחקר נערך על עסקים אשר הגישו את הבקשה במסלול הון חוזר ולא במסלולי ההשקעות השונים, כך שלמעשה נבחנו עסקים בעלי רקע עסקי בהם נעצר פוטנציאל התפתחות רק בשל קשיי מימון ולא עסקים אשר החלו מאפס או בשלב של צעדיהן הראשוניים או במקרה של השקעה בעסק קיים, עומדים בפני עליית מדרגה ושם לכן שיעורי הצמיחה היחסיים יכולים להגיע לאלפי אחוזים (או לאינסוף במקרה של עסק חדש לחלוטין) כך שממצאי המחקר המצביעים על צמיחה גבוהה, מוטים כלפי מטה בשל אי הכללת עסקים חדשים והשקעות מהותיות.

5.2 השפעת הקרן על המחזור העסקי:

א. בשלב ראשון החלטנו לבחון את הגידול במחזור המכירות כפונקציה של ההלוואה המבוצעת: ההשערה היתה כי קיים קשר בין גובה ההלוואה המבוצעת ובין מחזור המכירות, כאשר מאחר ולא צפוי כי השפעת כל תוספת לגובה ההלוואה תהיה זהה, ניתן לצפות לקיומו של חותך (או ניתן היה לנסות ולבחון לחלופין, השפעה לא ליניארית, מסוג של עקומה עולה אך דועכת, קרי, נגזרת ראשונה חיובית אך נגזרת שנייה שלילית).

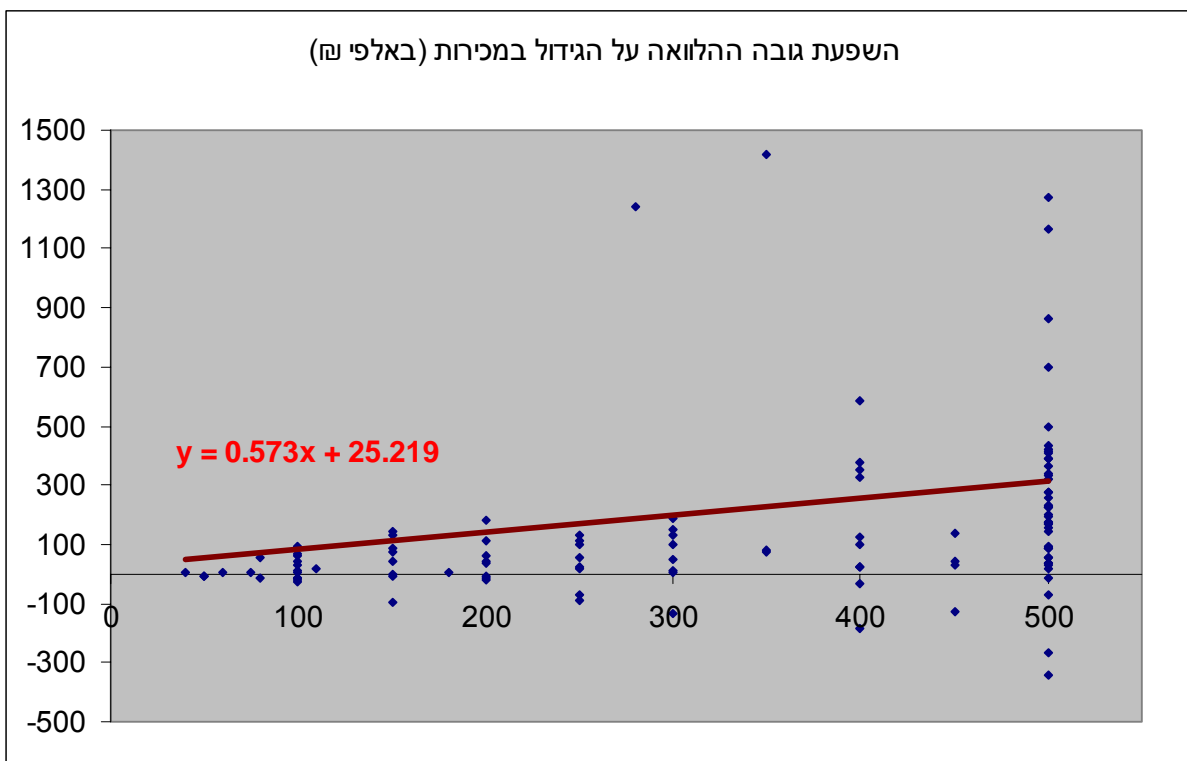
$$(M_3 - M_0) = \alpha + \beta(L) + \mu_i$$

כאשר:

M_3 - מחזור המכירות החודשי, בעת הבדיקה השלישית, כשנתיים (בקירוב) לאחר ביצוע ההלוואה.

M_0 - מחזור המכירות החודשי בעת הגשת הבקשה למתן ההלוואה.

L - גובה ההלוואה שבוצעה (באלפי ₪).



בסך הכל נאספו 117 תצפיות במדגם.

על פי התוצאות, גידול של 100 א' ₪ בהלוואה המבוצעת יגדיל לאחר שנתיים את המחזור החודשי ב- 57 א' ₪.

השפעה זו הינה מובהקת ברמה של 5%, כאשר ערך הסטטיסטי t עומד על 2.09.

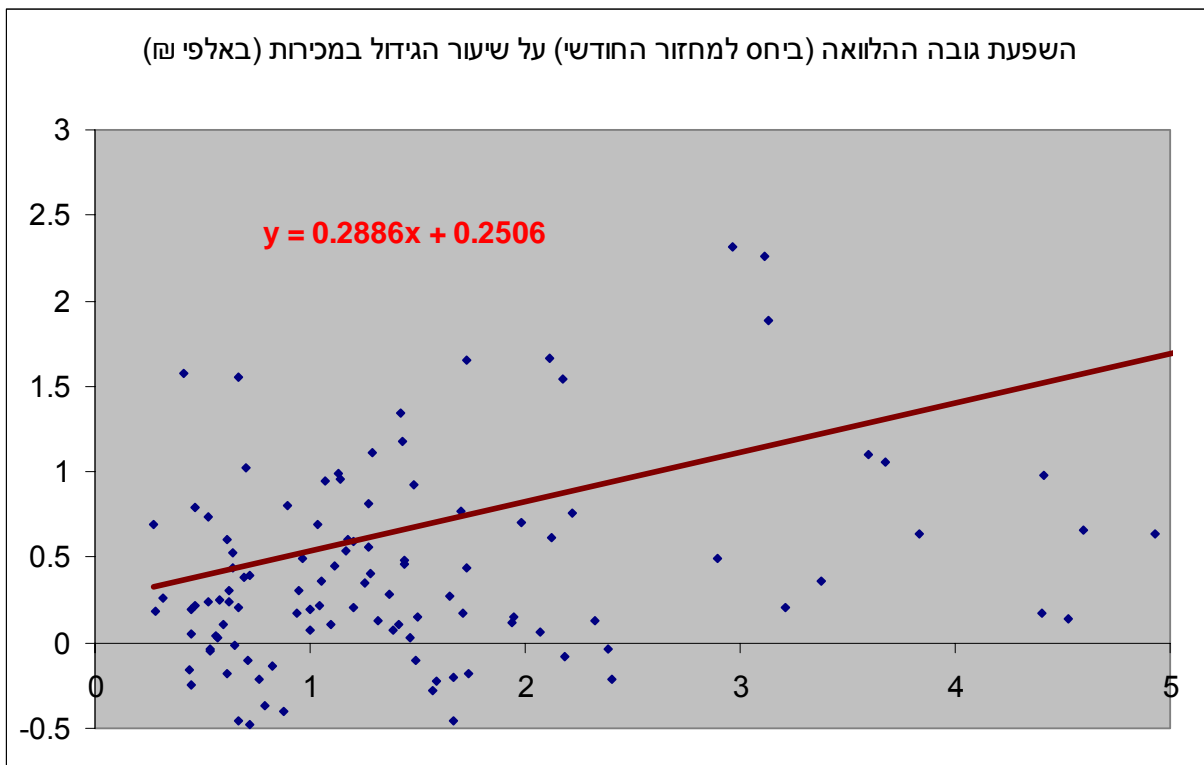
החותך שנמצא כ- 25 אש"ח, אינו מובהק.

יש לציין שאומדני סטיית התקן הינם מתוקנים בגין הטיה שנוצרה עקב הטרוסקדסטיות ביחס למחזור המכירות ההתחלתי וגובה ההלוואה המאושרת¹⁴ (ניתן אף לראות את הגידול בשונות בפיזור הנ"ל).

בחרנו לבדוק את ההשפעה העל המחזור גם ביחס למחזור היחסי. לכן, נבדק שיעור הגידול במחזור המכירות כפונקציה של ההלוואה המאושרת ביחס למחזור:

בניתוח זה בוצעה גרסיה בין אחוז הגידול במחזור החודשי לבין היחס בין ההלוואה שבוצעה למחזור המכירות ההתחלתי.

$$[(M3-M0)/M0]=\alpha+\beta (L/M0) +\mu_i$$



סה"כ 116 תצפיות במדגם.

על פי התוצאות, מתן הלוואה לעסק בגובה המחזור החודשי שלו תגדיל את מכירותיו בקרוב ל- 29% לאחר שנתיים, ממוצע של 13.6% לשנה, השפעה זו הינה מובהקת ברמה של 5%, כאשר ערך הסטטיסטי t עומד על 2.4. כמו בניתוח הקודם גם כאן החותך אינו מובהק. יש לציין שבדומה למקרה הקודם גם כאן ישנה הטרוסקדסטיות ביחס למספר משתנים ולכן סטיות התקן הנ"ל הינן מתוקנות¹⁵.

¹⁴ מבחן Breusch-Pagan לבדיקת הטרוסקדסטיות ביחס למחזור ההתחלתי וגובה ההלוואה המאושרת הביא לתוצאה

$(\chi^2=25.2)$. בהטרוסקדסטיות. אומדני סטיות התקן המתוקנים הינם אומדני White עם התיקון של Davidson-Mackinnon

¹⁵ מבחן Breusch-Pagan לבדיקת הטרוסקדסטיות ביחס למחזור ההתחלתי וגובה ההלוואה המאושרת הביא לתוצאה

מובהקת $(\chi^2=40.8)$. אומדני סטיות התקן המתוקנים הינם אומדני White עם התיקון של Davidson-Mackinnon.

מסקנה לגבי הגידול היחסי: אם ניקח בחשבון כי הערך המוסף אינו משתנה באופן מובהק ברמות הכנסה שונות באותו עסק, הרי ניתן לראות בגידול במכירות אומדן לגידול בערך המוסף. גידול שנתי של הערך המוסף בעסקים מקבלי ההלוואות בשיעור שנתי של 13.6% עולה במידה ניכרת על שיעור גידול התמ"ג העומד בשנים אלו על ממוצע של כ- 5% או שיעור הגידול בתוצר העסקי העומד על סביב 6% בשנים 2004-2005¹⁶, שנים שבהם ניתנו מרבית ההלוואות הנסקרות במדגם.

לגבי החותך, לכאורה סביר היה להניח שבעקבות הצמיחה במשק בשנתיים האחרונות צפוי היה להתקבל חותך חיובי ומובהק. להערכתנו, אין החותך מובהק מכיוון שהעסקים במדגם הינם עסקים במסלול הון חוזר אשר מצויים במצוקה תזרימית ואינם מהווים מדגם מייצג של העסקים במשק, כלומר, למעשה נוכח העדר המובהקות ניתן לטעון כי עסקים אלה ללא ההלוואה, לא היו חווים כלל את הצמיחה שאפיינה את המשק ובכך מחזקים את תועלתה של ההלוואות לעסקים אלה.

5.3 השפעת הקרן על התעסוקה:

א. השפעת גובה ההלוואה על יחס העובדים שנתיים לאחר עת מתן ההלוואה:

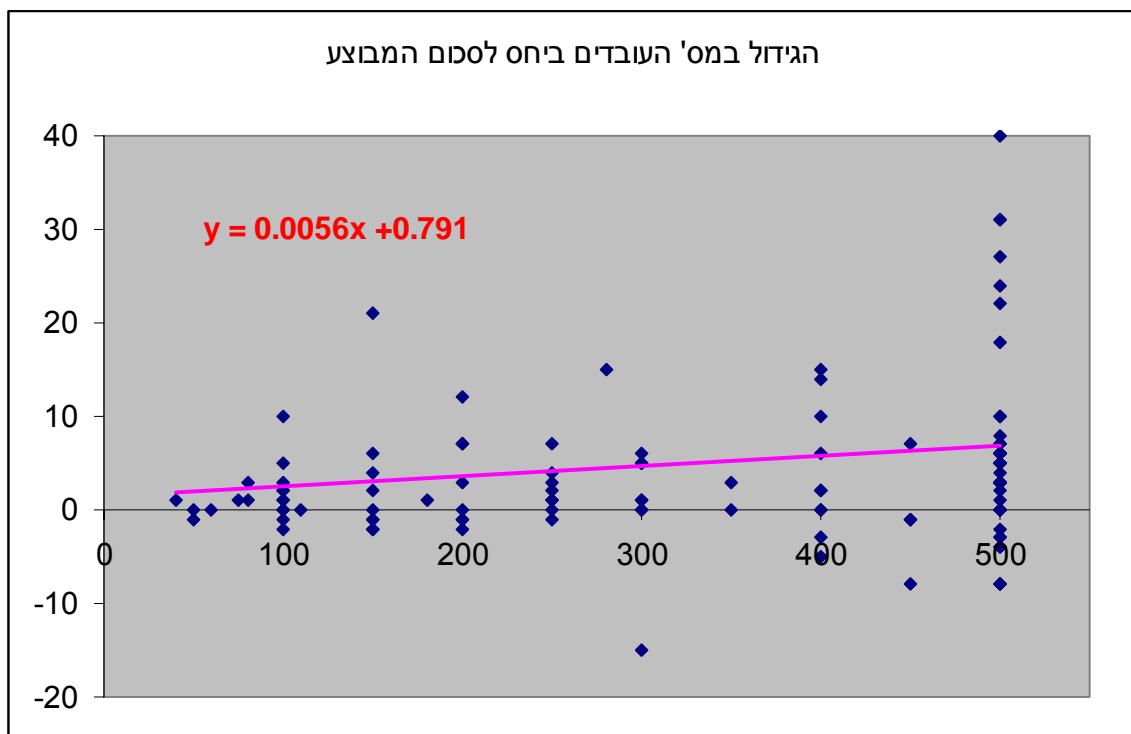
$$[(W_t - W_0)/W_0] = \alpha(1/W_0) + \beta(L/W_0) + \mu_i$$

כאשר:

W_t - מס' העובדים כשנתיים (בקירוב) לאחר ביצוע ההלוואה.

W_0 - מחזור המכירות החודשי בעת מתן ההלוואה.

L - גובה ההלוואה שבוצעה (באלפי ₪).



¹⁶ ראה נתוני למ"ס שנתון 2006 לוח 18.

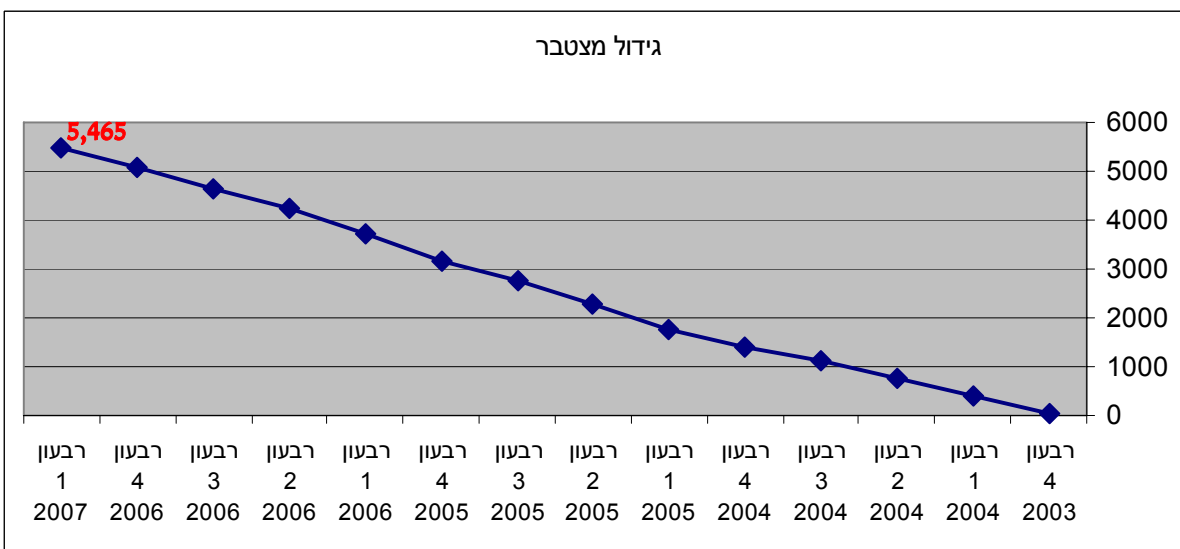
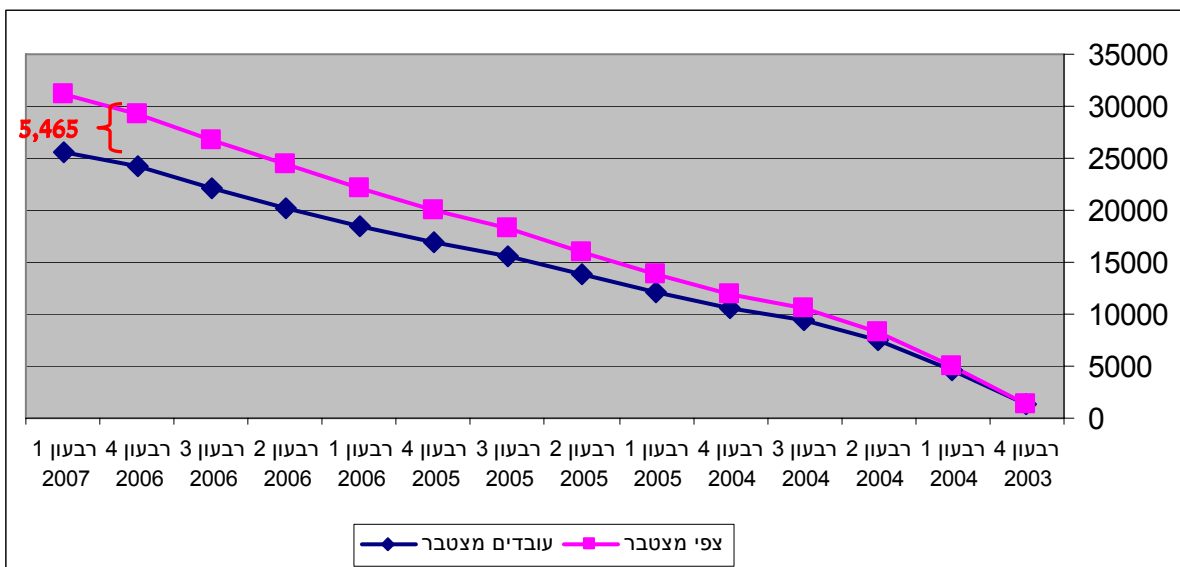
סה"כ 117 תצפיות במדגם.

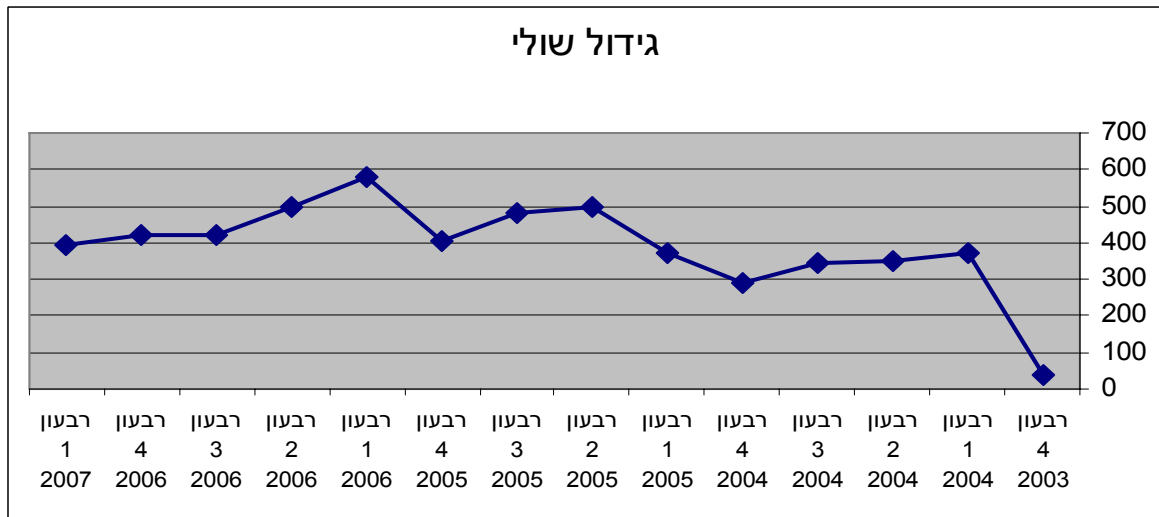
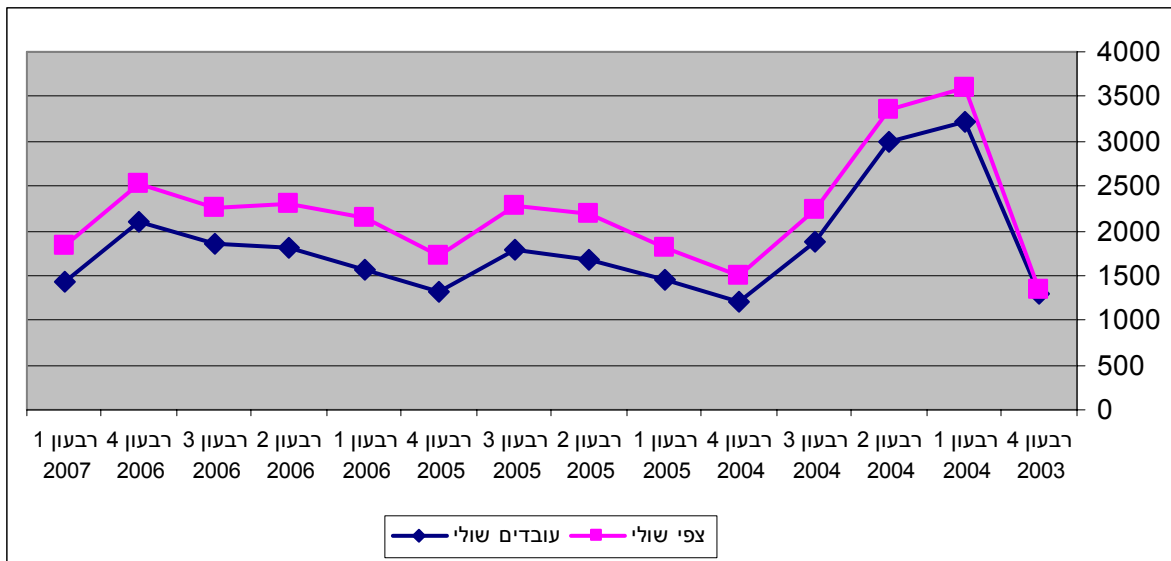
מקדם סכום ההלוואה נמצא מובהק ברמה של 5%, כאשר ערך הסטטיסטי t עומד על 2.3. בניגוד למקרים קודמים, החותך אשר משקף גידול כולל בהיקף התעסוקה במשק, נמצא מובהק באופן חלש (ערך הסטטיסטי t עומד על 1.66).

מכיוון הלוואה ממוצעת בקרן עומדת על כ- 300 א' ש"ח לערך, הגידול הממוצע לאחר שנתיים מעת מתן הלוואה עומד על 2.48 עובדים, כאשר קרוב ל- 70% מהגידול, מיוחס להלוואה מהקרן.

ב. השוואה לתחזית העובדים מעת מתן ההלוואה:

על-פי תחזיות בעלי העסקים השונים שאושרו בוועדות האשראי עד וכולל ה- 31.03.07, ובניכוי העסקים שבוטלה להם הוראת הביצוע: צפויים היו להיווצר 5,465 מקומות עבודה חדשים. בממוצע כ- 2.4 מקומות עבודה לכל עסק.





בפועל אחרי למעלה משישה חודשים, דגימת העסקים שקיבלו הלוואה ובדיקת מספר העובדים המעודכן, מוכיחים כי תחזיות בעלי העסקים היו ריאליות ובפועל מספר העובדים אף עבר את ציפיותיהם.

דגימה נוספת, שנערכת אחרי למעלה משנה בעסק, מוכיחה, כי מגמת הגידול בעסקים נמשכת. לשם בדיקת הקשר, הרצנו רגרסיה בין התחזית שניתנת בעת מתן הלוואה, לבין מספר העובדים בפועל (משתנה תלוי). התוצאות הראו על מתאם כמעט מלא. מקדם התחזית עמד על 0.99 ($t=38.3$) ואילו החותך לא יצא שונה מ-0 בצורה מובהקת.

בבדיקה מתקדמת שנערכה בנדון, נבדקה ההשערה הסימולטנית (H_0): חותך = 0 + מקדם = 1. במבחן נתקבל סטטיסטי $F=0.69$ המראה על אי דחייה של השערה זו, כלומר לא ניתן לדחות את ההשערה שהתחזית שניתנה בעת מתן הלוואה משקפת באופן מלא את התוצאות שנתקבלו בפועל.

¹⁷ יש לציין שהן התחזית והן מספר העובדים בפועל בסעיף זה מתייחסים לשנה לאחר עת מתן הלוואה (בניגוד לסעיפים הקודמים).

6. ממצאים בספרות המקצועית העולמית

בכל דיון בינלאומי העוסק בנגישות עסקים קטנים למימון, קיימת מוסכמה כי לעסקים קטנים יש נגישות מופחתת למימון והיא בבחינת עובדה מוסכמת שאינה צריכה הוכחה. הנתונים בדרך כלל מסתמכים על ההתפלגות הסטטיסטית של האשראי העסקי לעומת מספר העסקים והיקף פעילותם. הממשלות הן בעולם המערבי הן במדינות המתפתחות נתנו את הדעת על הנושא ולכן קיימים כמעט בכל מדינה גופים שמטרתם לסייע בהשגת מימון לעסקים קטנים ומספר הדרכים בהם מנסים להשיג מטרות אלה הינו רב. יתרה מזו, הדעה הרווחת המתבססת על היא על הצבר של מחקרים, שעסקים קטנים מסוגלים ליצור מקומות עבודה וצמיחה כלכלית במהירות גבוהה יותר ותוך השקעות יחסיות קטנות יותר מאשר עסקים גדולים, אף היא מהווה שיקול בנכונותם של ממשלות לסייע במימון עסקים קטנים.

הספרות המקצועית ומגוון המקורות הוא עצום ולכן להלן נסקור רק כמה מחקרים וממצאים על קצה המזלג.

מוריסון, ברין ושמים¹⁸ מבצעים סקירת ספרות נרחבת ומסכמים ממצאים ממאמרים רבים בתחום. כאינדיקציה ראשוני לגבי הדומיננטיות של עסקים קטנים בכלכלה מבחינה מספרית, הם מציינים כי עסקים קטנים מהווים 99.7% מכלל המעסיקים בארה"ב, ו-96% מכלל העסקים הלא חקלאיים באוסטרליה וכן שבאיחוד האירופי רק ל-1% מכלל העסקים יש יותר מ-50 מועסקים וכן הלאה, כל אלה תוך ציטוט מקורותיהם.

המאמר עוסק בפוטנציאל הצמיחה של עסקים קטנים ובחולשותיהם העיקריות כפי שעולה ממכלול המחקרים שנסקרו בתחום. באשר למימון, הרי עולה כי 72% מהעסקים רואים במימון, מכשול להתפתחות נוספת, בצד צרכים אחרים, כגון סיוע מקצועי בשיווק, וזיהוי שווקים חדשים או סיוע בגיוס עובדים וכיוב'.¹⁹

ממצאי המחקר מעלים כי יש צורך בסוכנויות הסיוע הממשלתיות על מנת לסייע בהכוונה מקצועית של העסקים הקטנים בצד סיוע מימוני.

בק, דמירגוס ורוס¹⁹ מבצעי במחקר מקיף את הקשר שבין עסקים קטנים צמיחה והקטנת העוני. הם מציינים כעובדה כי הבנק העולמי הקצה למימון עסקים קטנים כ-10 מיליארד\$ בין השנים 1998-2002 ומבצעים מחקר מקיף על נתונים של 45 מדינות ומוצאים קשר חזק בין חשיבות העסקים הקטנים במדינות השונות על פי פרמטרים שונים המוגדרים במחקר ובין צמיחת התמ"ג לנפש. כמו כן יש קשר מובהק בין עידוד סקטור העסקים הקטנים ובין הקטנת אי השוויון בהתחלקות ההכנסות, גורם המהווה משתנה מטרה במדיניות הכלכלית של הממשלה.

¹⁸ ראה רשימת מקורות (8)

¹⁹ ראה רשימת מקורות (9)

7. מסקנות והמלצות

1. עוצמת הממצאים לגבי הצמיחה של עסקים קטנים שאינם נחשבים מבין העסקים המשובחים, מעלה את השאלה מדוע הם אינם יכולים להשיג מימון והמסקנה היא כי למרות יכולת בממוצע לשרת את החוב ואף למעלה מכך, ספקי המימון אינם ששים לספק להם את המימון ומעדיפים את הלקוחות הגדולים מחד ואת משקי הבית מאידך, בפרט הלוואות למשכנתאות, שם הבתים נתפסים כבטחונות טובים.
2. תרומתם של העסקים הקטנים לצמיחה ולתעסוקה ועל פי מחקרים זרים גם להקטנת אי השוויון בחלוקת ההכנסות במשק, מביאה למסקנה כי הממשלה עשויה לעשות שימוש טוב בסיוע לעסקים קטנים על מנת להשיג את חלק מיעדיה המרכזיים הנוגעים לתעסוקה ולהקטנת אי השוויון.
3. העובדה כי לממשלה יש כלים נוספים, אינה מורידה מחשיבותם של הקרן לעסקים קטנים, שכן, הלוואות מהוות תמריץ נכון יותר מאשר מענקים או תמיכה ישירה בתעסוקה. העלות הגבוהה של ההלוואות גורמת לכך שהשקעת הן בנכסים קבועים והן בהון חוזר ייעשו רק במקרה והיזם בטוח שיכול לשרת את החוב וכך המשק אינו מבזבז מקורות. יתרה מזו, ייתכן והתנאים בהם מתבצעת פעילות זאת אף מטים את עלות המימון כלפי מעלה מהסיכון המתבקש, בוודאי במונחים אגרגטיביים משקיים. סיוע ישיר עלול לעוות את הקצאת המקורות ולגרום להעסקת עובדים במקום בו תרומתם השולית קטנה וייתכן ואף לגרום נזק בשל חסרונם במקומות בהם היו עשויי להביא תועלת רבה יותר.
4. יש מקום לשנות את תנאי הקרן, שכן הורדת שיעור הביטחונות הנדרשים המיזם מ-305 ל-15% לא תשנה את סיכון ההלוואה, אלא את גובהה, שכן כיום מרבית מ-305 ממומנים בעקיפין מההלוואה עצמה ומייקרים את העלות נטו של ההלוואה. הורדת החלק של היזם ל-15% תאפשר להישאר רק עם המקרים בהם היזם יכול לספק בטחונות שאינם כפיים ולהוריד בשל כך את העלות האפקטיבית של ההלוואה. אנו צופים גם ירידה של כ-20%-15% בגובה ההלוואה הממוצעת.
5. יש מקום לשנות את תנאי המינוף על מנת להגדיל את ביטחונם של הבנקים, ומאידך לדרוש בהתחייבות מתן תשובה למבקש בתוך 3 שבועות לכל היותר, כחלק מתנאי הקרן על מנת להקטין את הנטל העודף של עלות בקשת ההלוואה. יש לתקצב גם עלות פרסום להסברה כי ניתן לבצע הגשה ללא סיוע יועצים בשכר, על מנת להוזיל את העלויות האפקטיביות של הקרן. העובדה כי במשך כל שנות פעילות הקרן לא תוקצבה הסברה מטעם הממשלה להבדיל מפרסום מגמת-מסחרי של הבנקים, פגעה בחלק מהמסרים שניתן להעביר בפרסו בלתי תלוי.

8. נספח 1: תמצית פעולת הקרן לעסקים קטנים בערבות מדינה

הקרן לסיוע לעסקים קטנים בערבות מדינה הוקמה על-ידי המדינה על מנת לפתור בעיית כשל שוק הקיים בתחום המימון לעסקים קטנים לטווח ארוך. בעוד שעסקים גדולים יכולים להסתמך על פעילותם ועל נכסיהם הקבועים, הרי בעסקים קטנים, הבנקים ממעיטים להסתמך על נכסיהם התפעוליים ובוודאי פחות על עצם פעילותם כבסיס לאשראי לפיתוח עסקי לטווח ארוך²⁰. הקרן לעסקים קטנים מבוססת על העיקרון הבא:

1. המדינה מעמידה פיקדון בבנק המהווה את "כרית הביטחון" לבנק נותן האשראי.
2. הבנקים המעמדים אשראי זכו במכרז על גובה המינוף על הפיקדון, כאשר הערבות הספציפית לכל הלוואה היא 70%, בעוד שהפיקדון מהווה את הערבות הכוללת.
3. בתחילה היה המינוף 1:5, כלומר בעוד שהערבות הספציפית לכל הלוואה היתה 70% הערבות הכוללת (במקרה של דיפולט כללי) היתה 20%, אך במכרזים הבאים עלה המינוף ל-1:6.25 כך שערבות המדינה על כלל הלוואות הינו 16%, בשעה שעל כל הלוואה ספציפית היא עומדת על 70%.
4. עסק קטן שיכול לקבל הלוואה, הוא עסק שמחזורו עד 22 מיליון ₪ (לא כולל מע"מ) ועד 70 עובדים מועסקים (הקטן מביניהם).
5. במקרה של עסק חדש או פעילות חדשה, נדרש גם השקעת בעלים של 20% מגובה ההשקעה. כך שההלוואה יכולה להגיע עד 80% מגובה ההשקעה.
6. סכום הלוואה המכסימלית הינו 500 אלף ש"ח.
7. הלוואה ניתנת לחמש שנים (כולל עד חמישה חודשי גרייס).
8. העסק נבחן על ידי כלכלן מטעם חברת הייעוץ הקרויה "הגוף המתאם"²¹, המגיש חוות דעת לוועדת אשראי הכוללת את נציג הבנק, נציג חברת הייעוץ ונציג ציבור המשמש כיו"ר הוועדה. אישור חיובי של וועדת האשראי מאפשר לבנק להעמיד את האשראי המבוקש ולקבל את ערבות המדינה.
9. המדינה העמידה כ-90 מיליון ₪ פיקדון, עליהם נצברה ריבית ועמלת סיכון בגובה של 0.3% מגובה הלוואות. מנגד הופחת סכום הפיקדון בדיפולט בהיקף של כ-2.5% מסכום הלוואות שניתנו עד כה.
10. היקף הלוואות לכ-2,800 עסקים שניתנו מאז אוקטובר 2003 עומד על כ-800 מיליון ₪.
11. אישורי הגוף המתאם עומדים על כ-75% בממוצע רב שנתי מכלל הבקשות המלאות המוגשות אליו ומתוכן כ-90% מאושרות על ידי וועדת האשראי ובסך הכל למעלה מ-60% עוברים את המסלול כולו באופן חיובי, עניין המצביע על כי אין מדובר במתן הלוואות על בסיס סלקטיבי.

²⁰ ראה ניירות עבודה של תבור, 2004 וכן 2007.

²¹ במהלך שנות ה-90 חברת מכלול, מאז 2001 חברת תבור כלכלה פיננסים בע"מ.

12. השונות באשראי לקרן מתבטאת גם בהיבטים הבאים²² של פיזור גיאוגרפי או תחומי

עיסוק:

חלוקה על פי מיקום גיאוגרפי בהשוואה בין מספר תושבים על פי מחוזות, מספר

מועסקים ומקום עבודה.

שפלה	צפון	מרכז	ירושלים ²³	יר"ש	השרון	דרום	אזור
10%	29%	25%	12%	3%	5%	14%	תושבים
12%	27%	30%	10%	3%	5%	13%	מועסקים
6%	27%	31%	6%	1%	15%	14%	אחוז בין ההלוואות

חלוקה על פי תחומי פעילות:

תחום פעילות	בינוי	חקלאות ²⁴	מסחר	שירותים	תיירות	תעשייה	סך הכל
	4%	6%	31%	33%	1%	25%	100%

נתונים אלה ביחד עם אחוזי האישור מצביעים על העדר סלקטיביות, לא ענפית ולא אזורית שהיו עשויים להטות את הממצאים.

²² נתונים מצטברים בקרן לסוף 2006 על פי סקר לווים שנערך על ידי תבור

²³ ירושלים נהנית מקרנות ייעודיות בתנאים נוחים יותר, ולכן חלקה היחסי בקרן המדינה נמוך יותר

²⁴ יש לקחת בחשבון כי החקלאות נהנית מקרנות מענקים ייעודיים בתנאים טובים יותר עניין המקטין את ההזדקקות לקרן לצרכי השקעות חדשות.

9. נספח 2: התפלגות עסקים על פי גודל עסקי ומחזור:

נספח 1 – התפלגות עוסקים על פי קבוצות גודל ומחזור, 2005

מבוסס על נתוני רשות המיסים

קבוצות מחזור		קבוצות ענף	
1	עד 100 אלף ש"ח	A	חקלאות
2	100 אלף - 500 אלף	B	תעשייה, כרייה וחרושת
3	500 אלף - 1 מילי ש"ח	C	חשמל ומים
4	1 מילי - 10 מילי ש"ח	D	בינוי
5	מעל 10 מילי ש"ח	E	מסחר, תיקון כלי רכב וטובין לשימוש ביתי ואישי
		F	שירותי אירוח ואוכל
		G	תחבורה, אחסנה ותקשורת
		H	בנקאות, ביטוח ומוסדות פיננסיים אחרים
		I	נכסי דלא נידי, פעילויות השכרה ושירותים עסקיים
		K	חינוך
		L	שירותי בריאות ושירותי רווחה וסעד
		M	שירותים קהילתיים, חברתיים, אישיים ואחרים
		N	שירותים למשק הבית על ידי פרטיים

מספר העסקים

סה"כ	5	4	3	2	1	
15,194	558	2,399	1,855	5,024	5,580	A
27,498	2,202	8,250	3,043	7,855	8,148	B
375	20	79	35	117	124	C
41,487	970	8,084	4,414	14,472	15,547	D
86,361	3,240	19,054	11,349	25,219	27,499	E
17,548	247	3,103	2,113	4,880	7,205	F
38,039	505	2,639	2,112	14,443	18,340	G
10,000	162	1,253	1,147	3,528	3,910	H
109,771	1,358	10,297	9,110	35,003	54,005	I
9,112	26	282	494	3,704	4,606	K
28,972	150	1,499	2,567	11,597	13,159	L
25,899	193	1,353	1,283	9,197	13,873	M
373	-	15	17	136	205	N
410,609	9,627	54,287	39,339	135,175	172,181	סה"כ

סה"כ מחזור (מיליוני ₪)

סה"כ	5	4	3	2	1	
37,810	28,993	6,266	1,177	1,206	168	A
264,879	240,004	20,490	2,174	1,978	233	B
20,228	19,913	258	25	29	4	C
63,250	38,710	17,454	3,116	3,543	427	D
289,501	218,703	55,506	8,124	6,494	674	E
19,250	8,083	8,269	1,497	1,268	132	F
74,061	61,335	7,552	1,470	2,924	779	G
21,452	16,355	3,299	809	871	118	H
116,138	72,590	27,293	6,364	8,388	1,504	I
2,860	891	664	337	783	184	K
13,284	4,916	3,410	1,781	2,703	474	L
14,754	7,767	3,659	885	1,936	508	M
83	-	36	11	29	7	N
937,549	718,258	154,155	27,771	32,153	5,211	סה"כ

מחזור ממוצע לעסק (אלפי ₪)

סה"כ	5	4	3	2	1	
2,488	52,145	2,612	711	240	30	A
9,633	108,994	3,278	714	252	29	B
53,942	995,641	3,265	721	245	29	C
1,525	39,907	2,878	706	245	27	D
3,352	67,501	2,913	716	258	25	E
1,097	32,726	2,665	708	260	18	F
1,947	121,455	2,862	696	202	42	G
2,145	100,954	2,633	705	247	30	H
1,058	53,532	2,651	699	240	28	I
314	34,276	2,354	683	212	40	K
459	32,772	2,275	694	233	36	L
570	40,242	2,704	690	211	37	M
223	N/A	2,407	668	213	32	N
2,283	74,609	2,840	706	238	30	סה"כ

10. רשימת מקורות

1. הבורסה לניירות ערך, סקירה שנתית 2006
2. למ"ס, שנתונים סטטיסטיים 2000-2007
3. סורני יוני, עורך, סקר לווים בקרן לדצמבר 2006, מרץ 2007, מסמך סיכום תקופתי לחשכ"ל ותמ"ת.
4. צדיק עמי, עסקים קטנים בישראל ובמדינות המפותחות, ינואר 2007, הכנסת מרכז המחקר והמידע.
5. תבור מיכאל, אוקטובר 2004, נייר עבודה, אשראי לעסקים קטנים – כשל שוק או שיווי משקל כלכלי.
6. תבור מיכאל, נובמבר 2007, נייר עבודה, כשל שוק מובנה בפונקציה הייצור הבנקאית – בעיית הסוכן – מתן אשראי לעסקים קטנים: כדאיות לבנק מול אי כדאיות לפקיד.
7. Thorsten Beck, Asli Demirguc-Kunt and Ross Levine. **'SME's Growth and povety: cross-country Evidence** The World Bank, Department of Economics, Brown University, Journal of economic growth, 10,199-229, 2005
8. Alison Morrison, John Breen and Shameem Ali **Small business Growth: Intention' ability and opportunity'**, Journal of small business management 2003 41(4) pp 417-425
9. Glancey, k **Determinants of growth and Profitability in Small Entrepreneurial firms**, International Journal of Entrepreneurial behaviour and research 4(11)' 18-27, 1998.