

## האם ניתן להתחרות בבנקים? עמדות ותפיסות של בעלי עסקים קטנים ובינוניים כלפי אשראי חוץ בנקאי

דנה נייער\*

עסקים קטנים ובינוניים הם מנוע צמיחה מרכזי במשק. עם זאת, השגת מקורות מימון וגישה לאשראי הם מהחסמים הבולטים להגשמת מלוא תרומתם לחברה ולכלכלה. על רקע ריכוזיות הסקטור הפיננסי בישראל צומח בעשורים האחרונים שוק אשראי חוץ בנקאי, אשר עשוי להוות מקור מימון עבור עסקים קטנים ובינוניים נוסף על האשראי הבנקאי. אולם, על אף ניסיונות, לרבות באמצעות תיקוני רגולציה, לשילוב שוק האשראי החוץ בנקאי כאלטרנטיבה ראויה למימון עסקים קטנים ובינוניים וכתחרות לאשראי הבנקאי, שוק האשראי החוץ בנקאי אינו מממש את הפוטנציאל שיועד לו. במחקר הנוכחי, שוק האמצעות מתודולוגיה כמותית, בדקנו האם שוק האשראי נתפס או עשוי להיתפס על ידי בעלי עסקים כמקור אשראי חלופי לבנקים. באמצעות שאלונים שנשלחו ל-525 משתתפי המחקר, מיפינו, בשלב ראשון, את השימוש הנוכחי של בעלי העסקים במקורות אשראי בנקאיים וחוץ בנקאיים. בשלב שני, התבקשו משתתפי המחקר להתייחס למספר היגדים המשקפים את עמדתם ואת כוונתם העתידית לעשות שימוש באשראי חוץ בנקאי. בנוסף התבקשו משתתפי המחקר לענות על שאלות נוספות המשקפות את דעתם לגבי האפשרות של אשראי חוץ בנקאי להתחרות באשראי הבנקאי. ממצאי המחקר הצביעו על כך שפחות מרבע ממשתתפי המחקר אשר לוו באמצעות מקור אשראי כלשהו עבור עסק שבבעלותם פנו לאשראי חוץ בנקאי. בבדיקת הבדלים בתפיסות בעלי העסקים נמצאו מספר הבדלים בין קבוצות בתוך בעלי העסקים, בעיקר ביחס לשמירת מידע בלקיחת אשראי חוץ בנקאי וביחס לידע לגבי אשראי חוץ בנקאי, בין היתר בין נשים וגברים כמו גם הבדלים בין בעלי הכנסה ממוצעת ונמוכה לבין בעלי הכנסה הגבוהה. בנוסף נמצא שגיל בעל העסק וותק העסק משפיעים על פניה לאשראי חוץ בנקאי כך שעסקים צעירים יותר אך בעלי עסקים מבוגרים יותר יטו לפנות לאפיק אשראי זה. אחת ממסקנות המחקר העיקריות היא כי אשראי חוץ בנקאי עשוי להוות תחרות לבנקים אך קיימים חסמים לכך שחלקם משמעותיים. בין החסמים שנמנו היו חוסר אמון בחברות האשראי החוץ בנקאי יחסית לבנקים, חוסר באינפורמציה אודות אשראי חוץ בנקאי וכן הריביות הגבוהות שגובות חברות אשראי חוץ

\* ד"ר נייער הייתה חוקרת במרכז חת לחקר התחרות והרגולציה במסלול האקדמי המכללה למינהל במועד כתיבת העבודה.

בנקאי. היעדר מחקרים בתחום זה מקשה על המעקב אחר התקדמות תחרותיות בשוק האשראי לפיכך מומלץ איסוף נתונים שוטף וקידום מחקרים נוספים. מסקנות המחקר ותובנותיו עשויים לעודד ייזום גם בחינה מחדש של תחרונות מעשיים לקידום תחרות בשוק האשראי הישראלי.

**א. מבוא. ב. מטרת המחקר. ג. שאלת המחקר. ד. חשיבות המחקר. ה. סקירת ספרות. 1. שוק האשראי החוץ בנקאי; 2. תחרות בשוק האשראי. ו. שיטת המחקר. 1. איסוף הנתונים והמדגם; 2. מבנה המחקר; 3. שיטת הניתוח; 4. מגבלות המחקר. ז. תוצאות. 1. חלק ראשון; 2. חלק שני; 3. חלק שלישי. ח. מסקנות ודיון. ט. המלצות אופרטיביות. י. סוף דבר.**

## א. מבוא

סקטור הבנקאות בישראל נחשב לסקטור ריכוזי: פועלים בו בסך הכול חמישה בנקים המובילים את פעילות הענף<sup>1</sup> כאשר שני הבנקים הגדולים (לאומי ופועלים) שולטים על רוב הפעילות במערכת הבנקאית. במהלך השנים עוד הלך ופחת מספר הבנקים הפועלים בשוק, ללא כניסת בנקים חדשים לשוק זה.<sup>2</sup> מספר מקורות מצביעים על כך שרמת הריכוזיות בענף הבנקאות בישראל היא אף גבוהה יותר מאשר במדינות אחרות בעולם.<sup>3</sup> ביוני 2015 הוקמה על ידי שר האוצר ונגידת בנק ישראל דאז, הוועדה להגברת התחרות בשירותים בנקאיים ופיננסיים נפוצים, אשר בראשה עמד עו"ד דרור שטרומ (להלן: "ועדת שטרומ").<sup>4</sup> תפקיד הוועדה היה להמליץ על הצעדים הדרושים להגברת התחרות והפחתת הריכוזיות בתחומי השירותים הבנקאיים ושירותים פיננסיים נוספים. אחת מתוצאות ועדת שטרומ הייתה חקיקת החוק להגברת התחרות ולצמצום הריכוזיות בשוק הבנקאות בישראל (תיקוני חקיקה), התשע"ז–2017 אשר בעקבותיו אכן חלה עליה מסוימת ברמת התחרות בענף זה (בעיקר בשוק האשראי).<sup>5</sup> צעדים נוספים שתכליתם העיקרית הייתה הגברת התחרות בשוק הפיננסי אשר ננקטו בשנים האחרונות היו למשל:

- \* ד"ר נייער הייתה חוקרת במרכז חת לחקר התחרות והרגולציה במסלול האקדמי המכללה למינהל במועד כתיבת העבודה.
- 1 "הריכוזיות במשק הישראלי" ויקיפדיה <https://bit.ly/3t6Jk6>.
- 2 נעם בוטוש **בחינת השינוי ברמות הריכוזיות והתחרותיות בענפי הכלכלה** (הכנסת, מרכז מחקר ומידע 2021).
- 3 ראו: המרכז להעצמת האזרח, **דו"ח מעקב אפריל 2022 – הרפורמה להגברת התחרות במערכת הבנקאית** (2022). עם זאת מחקרים מאוחרים יותר לא מצאו מובהקות סטטיסטית לכך שרמת הריכוזיות גבוהה ממדינות בעלות מערכת בנקאית הדומה לזו שבשראל.
- 4 הוועדה להגברת התחרות בשירותים בנקאיים ופיננסיים נפוצים **דוח מסכם** (2016).
- 5 בוטוש, לעיל ה"ש 2.

– רפורמת הבנקאות הפתוחה: רפורמה שמאפשרת ללקוחות הבנקים וחברות כרטיסי האשראי לשתף צדדים שלישיים במידע הפיננסי שלהם. הרפורמה פתחה את האפשרות בפני שחקנים חדשים (גופים פיננסיים שאינם בנקים ואשר קיבלו את אישור הרשות לניירות ערך) לגשת לחשבון הבנק של הלקוח, בהסכמתו, ולהציע לו שירותים בנקאיים מותאמים לצרכיו. הרפורמה נכנסה לתוקף בשלבים, החל מסוף 2021,<sup>6</sup> אם כי תהליכים לגבי שיתוף מידע פיננסי החלו כבר במסגרת החוק להגברת התחרות ולצמצום הריכוזיות בשוק הבנקאות בישראל (תיקוני חקיקה), התשע"ז–2017. ניתן לומר כי הרפורמה בישראל היא חלק מתהליך המתרחש ברמה העולמית לאסדרה מעמיקה של תחום הבנקאות הפתוחה, הכוללת בין היתר את הדירקטיבה האירופית (Payment Services Directive 2 – PSD2) להסדרת שירותי תשלום וה־CDR (Consumer Data Rights) האוסטרלי. כאמור, מטרת אסדרות אלה לחזק את השליטה של הלקוח במידע הפיננסי שלו ולאפשר אליהם גישה לצדדים שלישיים, בכפוף להסכמתו, כך שיוכלו להציע לו שירותים ומצרים פיננסיים מותאמים אישית ובכך גם לשפר את חווית הלקוח;<sup>7</sup>

– הקמת הבנק הדיגיטלי על ידי בנק ישראל:<sup>8</sup> לאחר חמישה עשורים בהם לא קם בנק חדש בישראל ובמסגרת קידום התחרות במערכת הבנקאות, הוקם הבנק הדיגיטלי הראשון שהוא בנק ללא סניפים שפעילותו מול לקוחותיו מתבצעת באמצעים דיגיטליים. הבנק החל לפעול ממרץ 2021 (במסגרת פיילוט) ובינואר 2022 הושלם הליך ההקמה של הבנק;<sup>9</sup>

– הצעת חוק שירותי תשלום (ייזום תשלומים) התשפ"ג–2022: פורסמה באוקטובר 2022 ומטרתה קידום התחרות בשוק אמצעי התשלום בישראל. הצעת החוק אמורה לאפשר לשחקנים חדשים להיכנס לתחום התשלומים הדיגיטליים (כלומר להפריד את התחום משירותי הבנקים ומכרטיסי האשראי).<sup>10</sup>

ואכן נראה כי התחרות בענף הבנקאות שינתה בשנים האחרונות את פניה והיא כוללת יותר ויותר שחקנים חוץ-בנקאיים "נישתיים" אשר תורמים לפריקות סל המוצרים והשירותים הפיננסיים (כלומר לצריכת שירותים על ידי לקוחות ממספר שחקנים במקום רק בבנק כפי שהיה נהוג בעבר).<sup>11</sup> בהתאם לכך דו"חות אחרונים מראים כי האשראי החוץ

6 מיכל פלטי "רפורמת הבנקאות הפתוחה יוצאת לדרך היום; למי תהיה גישה למידע הפיננסי שלנו?" *TheMarker* (13.6.2022) <https://bit.ly/3ZxQaZM>

7 "בנקאות פתוחה" *בנק ישראל* - <https://www.boi.org.il/roles/supervisionregulation/open-banking>

8 הבנק הדיגיטלי <https://www.onezerobank.com>

9 בדצמבר 2022 העניק בנק ישראל רישיון מותנה להקמת בנק לבנק דיגיטלי נוסף, שני במספר, שיקרא "בנק אש ישראל": <https://bit.ly/467m81p>

10 תזכיר חוק שירותי תשלום (תיקון מס' 2) (ייזום תשלומים), התשפ"ג–2022.

11 סמדר ברבר-צדיק הרצאה בכנס בנושא "בנקאות עכשיו", מרכז חת לחקר הרגולציה והתחרות, המכללה למנהל 1.5.2022.

בנקאי בישראל נמצא בצמיחה מואצת,<sup>12</sup> אשר נראה כי היא חלק מהתופעה העולמית של הגידול בשוק זה. מגמה זו בעולם מתועדת מאז משבר הקורונה, הטלטה המשמעותית ביותר מאז המשבר הכלכלי של 2008.<sup>13</sup>

למעשה, פיתוח אפיקי אשראי חוץ-בנקאי בישראל היה אחת מהמלצות ועדת בכר עוד בשנת 2004, כחלק מתהליך יצירת שוק הון תחרותי.<sup>14</sup> על פי דו"ח ועדת בכר, זוהו מספר גורמים מעכבים להיווצרותו של שוק הון תחרותי, ביניהם התלות הרבה שבין המגזר העיסקי למערכת הבנקאית, שהותירה את קבלת ההחלטות בידי מעטים והביאה לצמצום במספר מקורות האשראי. כתוצאה מכך, קטן היצע האשראי והתייקר מחירו, דבר שהביא, על פי הדו"ח, לעיכוב בצמיחת המשק הישראלי.<sup>15</sup> בעקבות המלצות דו"ח ועדת בכר, החל להתפתח שוק אשראי חוץ בנקאי שכולל בעיקר שוק של אג"ח קונצרניות, הלוואות שמעניקים גופים מוסדיים (חברות הביטוח ובתי השקעות גדולים)<sup>16</sup> וכן – חברות המציעות פתרונות מימון ואשראי בעיקר לעסקים קטנים ובינוניים.<sup>17</sup> חלק מהחברות הנ"ל נסחרות כיום בבורסה לני"ע (למשל: קבוצת פנינסולה, קבוצת נאוי, אופל בלאנס השקעות ועוד) וחלקן הן חברות פרטיות. יצוין בנוסף, כי בשוק פתרונות האשראי קיימות גם חברות בעלות אופי לא לגיטימי (עברייני שוק אפור).<sup>18</sup>

בשלב מאוחר יותר (שנת 2016), כלל גם דו"ח ועדת שטרם המלצות לגבי הכנסת חברות מימון חוץ בנקאי לתחרות ובפרט לגבי הפיקוח עליהן, אשר, על פי הדו"ח, יגביר את אמון הציבור בפניה אליהן.<sup>19</sup>

קידום נוסף לתחרות בבנקים מצד גופים חוץ בנקאיים יצר התיקון לחוק הבנקאות (רישוי), התשמ"א–1981 משנת 2015 אשר אפשר לגופים חוץ בנקאיים לגייס אג"ח ("חוק נאווי") עד תקרה של 2.5 מיליארד ש"ח (תקרה אשר מאז הועלתה מספר פעמים ובחודש יולי 2022 נקבעה על סך של 15 מיליארד ש"ח). כתוצאה מתיקון זה לחוק, גייסו בשנת 2021 חברות חוץ בנקאיות כ-3.1 מיליארד ש"ח, גידול של יותר מ-280% משנת 2018.<sup>20</sup>

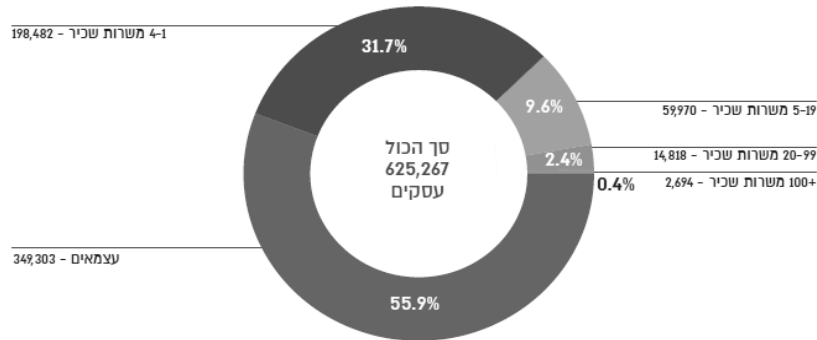
- 12 דו"ח היציבות הפיננסית המחצית הראשונה של 2022 (בנק ישראל, 10.8.2022).
- 13 ראו OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions No. 44, Structural developments in global financial intermediation: The rise of debt and non-bank credit intermediation.
- 14 משרד האוצר דין וחשבון הצוות הבין-משרדי לעניין רפורמה בשוק ההון (ספטמבר 2004); Meir Sokoler, *Changes in the Israeli banking system* (Participants in the meeting, 2006).
- 15 שם.
- 16 עירית אבישר "גם ב-S&P מודאגים מחוסר השקיפות באשראי החוץ בנקאי" כלכליסט (13.11.2022), <https://bit.ly/3RzMqEU>.
- 17 שחקנים נוספים הם למשל בתחום התשלומים הדיגיטלים, כרטיסי אשראי ופתרונות סליקה ועוד.
- 18 איתמר מילרד תיאור וניתוח שוק ההלוואות החוץ בנקאיות (מרכז מחקר ומידע של הכנסת, 2015).
- 19 הוועדה להגברת התחרות בשירותים בנקאיים ופיננסיים נפוצים דוח מסכם, לעיל ה"ש 4.
- 20 בוטוש, לעיל ה"ש 2.

פיתוח שוק אשראי חוץ בנקאי וקידום התחרות בשוק האשראי באופן כללי חשובים במיוחד לאפשרויות המימון של עסקים קטנים ובינוניים (SME: Small and Medium-sized Enterprises)<sup>21</sup>, שנחשבים זה מכבר למנוע צמיחה מרכזי במשק, כמו גם בסיס להגברת ייצור, לקידום חדשנות, לשמירה על לכידות חברתית ואף להפחתת רמת העוני.<sup>22</sup> למגזר העסקים הקטנים והבינוניים יתרונות רבים: דינמיות, גמישות, חדשנות, יכולת תגובה מהירה וסתגלנות לשינויים בשווקים. תרומתם של עסקים קטנים ובינוניים במוצרים ושירותים חדשניים לענפים בהם הם פועלים גורמת להגברת התחרות ולירידת מחירים; כמו כן יש לעסקים אלו השפעה רבה על התעסוקה<sup>23</sup> ופריחתם יכולה להביא לצמצום בשיעורי האבטלה.<sup>24</sup> למעשה, ההשפעה שיש לעסקים קטנים ובינוניים על הכלכלה אינה מוגבלת רק לסקטור בו הם פועלים, אלא היא בעלת משמעות ככוח נגד לחברות הגדולות והתאגידים אשר שולטים בשווקים השונים.<sup>25</sup> במדינות ה-OECD עסקים קטנים ובינוניים מהווים כ-99% מהעסקים בממוצע ומספקים כשני-שלישים מהתעסוקה ותורמים בין 50%-75% מהתוצר.<sup>26</sup> בישראל פעלו בשנת 2021 כ-625 אלף עסקים, כ-99.6% מהם עסקים קטנים ובינוניים (מרביתם בפועל הם עסקים זעירים וקטנים) שתורמתם לתוצר העסקי הייתה כ-55% מהתוצר.<sup>27</sup>

ההגדרה של עסקים קטנים ובינוניים משתנה ממדינה למדינה ולמעשה אין פרמטרים אחידים בין המדינות או הגדרה בינלאומית לקביעת ההבדלים בין "עסק זעיר" ל"עסק קטן" ל"עסק בינוני".<sup>28</sup> בישראל, בהתאם להחלטת ממשלה,<sup>29</sup> ההגדרה מבוססת על מספר העובדים בעסק ועל מחזור המכירות השנתי שלו כך ש: עסק זעיר הוא עסק שעובדים בו עד 5 עובדים ומחזור המכירות השנתי שלו הוא עד 10 מיליון ש"ח; עסק קטן הוא עסק שעובדים בו בין 5 ל-20 עובדים ומחזור המכירות השנתי שלו לא עולה על 20 מיליון ש"ח;

- 21 זהו המונח המקובל בספרות ובדוחות בינלאומיים.
- 22 ראו OECD, 2022 updated G20/OECD High-Level Principles on SME Financing, July 2022.
- 23 ראו Craig Anthony Zabala, Jeremy M. Josse, *Shadow credit and the private, middle market: Pre-crisis and post-crisis developments, data trends and two examples of private, non-bank lending*, 15 THE JOURNAL OF RISK FINANCE 214 (2014) מילרד, לעיל ה"ש 18.
- 24 ראו Ronen Harel, Dan Kaufmann, *Financing innovative SMEs of traditional sectors: the supply side*, EURO MED JOURNAL OF BUSINESS (2016).
- 26 ראו OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship, SMEs, Entrepreneurship and Innovation, 2010.
- 27 משרד הכלכלה והתעשייה הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים דו"ח תקופתי מצב העסקים הקטנים והבינוניים בישראל (2021).
- 28 דינה צדוק הגדרת עסקים קטנים ובינוניים סקירה משווה (מרכז מחקר ומידע של הכנסת, 2011).
- 29 החלטה 2190 של הממשלה ה-31 "ייעול ומיקוד הסיוע לעסקים קטנים" (12.8.2007).

ועסק בינוני כעסק שעובדים בו בין 11 ל-100 עובדים ומחזור המכירות השנתי שלו לא עולה על 100 מיליון ש"ח.



תרשים 1: התפלגות מספר העסקים בישראל לפי סוג עסק וקבוצות גודל (הנתונים נאספו על ידי הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה)<sup>30</sup>

חסם משמעותי העומד בפני הגשמת מלוא הפוטנציאל של תרומת העסקים הקטנים והבינוניים לכלכלה ולחברה הוא השגת מקורות מימון וגישה לאשראי.<sup>31</sup> האשראי שמבקשים לקבל עסקים ובפרט עסקים זעירים וקטנים הוא קריטי לקיומם. לרוב הוא אמור לשמש אותם לשני שימושים עיקריים: לגישור בין תזרים ההוצאות לעובדים ולספקים לבין תזרים הכנסות מלקוחות; ולמימון השקעה בעסק לרבות רכישת ציוד, פרסום, גיוס והכשרה של עובדים, מחשוב, ייעוץ מקצועי וכדומה. אי־קבלת אשראי יכולה כאמור לפגוע בעסק: היא יכולה לפגוע בהישרדותו כבר בטווח הזמן הקצר וכן יכולה לפגוע ביכולתו לצמוח ולהתפתח בטווח הארוך.<sup>32</sup>

למעשה, אין זה חדש כי לעסקים קטנים<sup>33</sup> קיים קושי לקבל אשראי מהבנקים.<sup>34</sup> אחד ההסברים שהוצעו לכך בספרות המחקרית הוא האינפורמציה האסימטרית בין הבנק לעסקים הקטנים: לעסקים קטנים קיימת אינפורמציה פרטית שאינה נגישה לבנקים ובמצב זה קשה לבנקים לגלות את איכותו האמיתית של מוצר או שירות וכן את השימוש שיעשו בכסף לאחר קבלתו. האינפורמציה האסימטרית היא בעיה קשה עבור עסקים קטנים מכיוון

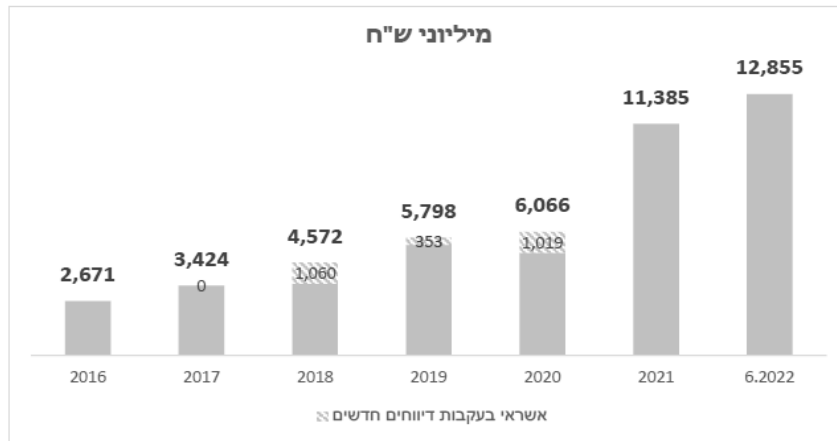
30 דו"ח תקופתי מצב העסקים הקטנים והבינוניים בישראל, לעיל ה"ש 27.  
 31 ראו OECD, 2022 updated G20/OECD High-Level Principles on SME Financing, July 2022.  
 32 מילרד, לעיל ה"ש 18.  
 33 במחקר זה המונח יכול גם עסקים זעירים וכן עצמאים אלא אם כן נאמר במפורש אחרת.  
 34 שם.

שהיא גורמת לכך שעלות עסקת המימון עבור העסקים הקטנים תהיה יקרה יותר<sup>35</sup> או אף לא תתקיים כלל: הבנקים, שאיכותם של העסקים המבקשים מהם מימון אינה ידועה להם באופן ודאי, יבקשו לרוב ערבויות וביטחונות מהעסקים הקטנים שעלותם (עבור העסקים הקטנים) רבה ולעיתים הדבר יגרום שעסקים קטנים לא יפנו או לא יצליחו לקבל מימון חיצוני כלל ולמעשה התוצאה עלולה להיות תת-מימון וכשל שוק.<sup>36</sup> דו"חות אחרונים אכן תומכים בכך ומגלים כי ככל שהעסק גדול יותר, כך הריבית שישלם תהיה נמוכה יותר (כנראה לאור הסיגנל החיובי שמסדר גודל העסק למוסד המלווה והאינפורמציה הרבה יותר הקיימת אודות העסק בשוק).<sup>37</sup> למעשה נראה כי עסקים גדולים נהנים מתחרות רבה יותר על האשראי שהם צורכים לעומת עסקים קטנים.<sup>38</sup>

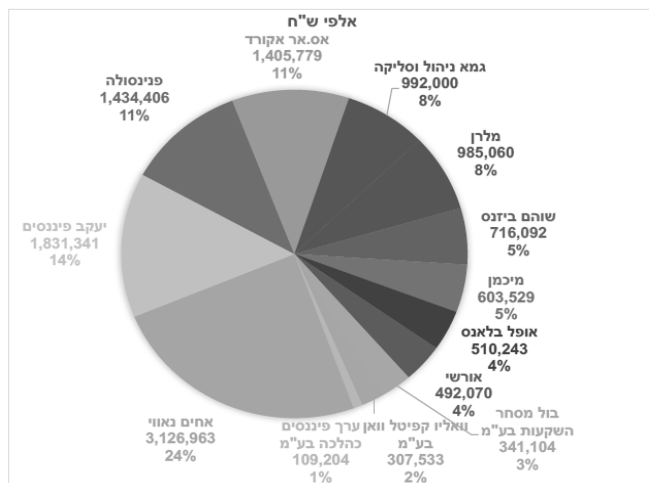
כאמור לעיל, קיימות אינדיקציות כי התחרות בתחום האשראי ובפרט האשראי לעסקים קטנים ובינוניים<sup>39</sup> גוברת בשנים האחרונות, כך שפעילות האשראי החוץ בנקאי לעסקים קטנים ובינוניים הגיעה להיקף של 12.9 מיליארד ש"ח במחצית השנייה של 2022 (עליה של כמעט פי 5 בהיקף האשראי מאז 2016).<sup>40</sup> נכון ליוני 2022 היקף האשראי העסקי במשק עמד על 1,201 מיליארד ש"ח בשנה, מתוכם 663 מיליארד ש"ח אשראי במערכת הבנקאית (23% מתוכו לעסקים זעירים, קטנים ובינוניים וכל היתר לעסקים גדולים). 46% מסך האשראי העסקי (כולו) היה ממקורות חוץ בנקאיים.<sup>41</sup> עם זאת, קיימת מגמת הגידול של האשראי הבנקאי מסך האשראי העסקי שהחלה בשנת 2020 (עם התפשטות הקורונה) ונראה כי נמשכה גם בשנת 2022.<sup>42</sup>

תרשימים 2 ו-3 להלן מציגים את הגידול שחל בשוק האשראי החוץ בנקאי בישראל משנת 2016 ועד המחצית השנייה של שנת 2022 ואת התפלגות שוק האשראי החוץ בנקאי (בין החברות הנסחרות בבורסה בלבד), בהתאמה:

- 35 ראו: Bart Nooteboom, *Firm size effects on transaction costs*, 5 SMALL BUSINESS ECONOMICS 283 (1993).
- 36 מיכאל תבור *כשל השוק במימון עסקים קטנים ובינוניים ומנגנון הפתרונות האפשריים* (2014).
- 37 ראו Belás, Jaroslav, Přemysl Bartoš, Aleksandr Ključnikov, and Jiří Doležal, *Risk perception differences between micro, small and medium enterprises*, JOURNAL OF INTERNATIONAL STUDIES (2015).
- 38 רשות ההגבלים העסקיים סקירה כללית בעניין אשראי בנקאי לעסקים <https://tinyurl.com/mttvu6fd>.
- 39 אם כי לא לעסקים זעירים.
- 40 הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים האשראי לעסקים קטנים ובינוניים (2022).
- 41 הועדה לבחינת התחרות בשוק האשראי דו"ח רביעי (2023).
- 42 הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים האשראי לעסקים קטנים ובינוניים, לעיל ה"ש 40.



תרשים 2: התפתחות האשראי החוץ בנקאי (חברות מדווחות)<sup>43</sup>



תרשים 3: שוק האשראי החוץ בנקאי, 2022<sup>44</sup>

בפועל, השוק טרם חווה שינוי משמעותי או דרמטי וכן טרם ברור מהן ההשלכות הפרקטיות העתידיות לכך עבור העסקים הקטנים.<sup>45</sup> קיימים נתונים המצביעים על כך

43 ש.ש.

44 ש.ש.



האם ניתן להתחרות בבנקים?  
 עמדות ותפיסות של בעלי עסקים קטנים ובינוניים כלפי אשראי חוץ בנקאי

שלמרות קיומן של אלטרנטיבות מימוניות אחרות, בשנת 2020 עדיין בחרו כ-86% מהעסקים הקטנים והבינוניים שנזקקו לאשראי לפנות למקור מימון בנקאי.<sup>46</sup> נתונים נוספים לשנת 2022 מחזקים את האמור ומראים כי הבנקים היוו ספק אשראי כמעט בלעדי לעסקים קטנים וזעירים בשנים 2017–2022 (ללא שינוי משמעותי בשנים האחרונות).<sup>47</sup> עם זאת, הנתונים האחרונים הקיימים בעת כתיבת עבודה זו, מראים כי בשנת 2022 נמדדה ירידה קלה במדד הריכוזיות של האשראי הבנקאי עבור עסקים קטנים וזעירים,<sup>48</sup> כך שריכוזיות האשראי הבנקאי עבור העסקים הקטנים והזעירים הפכה לנמוכה מהריכוזיות הכללית באשראי הבנקאי. נתונים אלו מהווים אינדיקציה חיובית, אם כי מינורית, לגבי שיפור מסוים שחל בתנאי התחרות בשוק האשראי לעסקים קטנים וזעירים.<sup>49</sup> להלן פירוט מקורות המימון החוץ בנקאיים השכיחים<sup>50</sup> עבור עסקים קטנים ובינוניים בישראל:<sup>51</sup>

- חברות ליסינג (בעיקר בתחום הרכב), ניכיון שיקים ופקטורינג (רכישת חובות מסחריים):<sup>52</sup> בישראל פעלו (נכון לשנת 2022) 8 חברות אשראי חוץ בנקאי ציבוריות עם סך מוערך של מתן אשראי שעולה על 5 מיליארד ש"ח ב-2019 (בשנת 2020 חלה צניחה חריפה בנתונים אלה);<sup>53</sup>
- מיקרו מימון, מימון המונים והלוואות P2P (מדובר בעיקר בפלטפורמות אשר פועלות על גבי רשת האינטרנט ומתווכות בין לווים ומלווים);<sup>54</sup>

- 45 המרכז להעצמת האזרח דוח מעקב אפריל 2022 הרפורמה להגברת התחרות במערכת הבנקאית (2022).
- 46 דוח תקופתי מצב העסקים הקטנים והבינוניים בישראל, לעיל ה"ש 27.
- 47 הוועדה לבחינת התחרות בשוק האשראי דו"ח רביעי, לעיל ה"ש 41.
- 48 מדד הריכוזיות נמדד על ידי Herphindahl-Hirschman Index (HHI) אשר מוגדר כסכום ריבועי נתחי השוק של כל הפירמות בשוק:

$$HHI = \sum_{i=1}^n (MS_i)^2$$

כאשר  $MS_i$  הוא נתח השוק של פירמה  $i$ , ו- $n$  הוא מספר הפירמות בשוק.

- 49 הוועדה לבחינת התחרות בשוק האשראי דו"ח רביעי, לעיל ה"ש 41.
- 50 למקורות המימון המנויים להלן יש להוסיף את הקרן לעסקים קטנים ובינוניים שהוקמה במהלך משבר הקורונה כקרן ייעודית שמטרתה להרחיב את זמינות האשראי לעסקים אלה ולתמוך בקשיי התמודדותם עם צורכי ההון החוזר וצורכי התזרים השוטפים שנבעו מהתפרצות הנגיף. בקרן פעלו גורמים מממנים שונים לרבות בנקים ונותני אשראי חוץ בנקאיים. מבקר המדינה דוח מיוחד: התמודדות מדינת ישראל עם משבר הקורונה (2021).
- 51 יש לציין בנוסף את הגופים המוסדיים כגופים אשראי חוץ בנקאי אם כי אלה בעיקר מלווים לעמיתים. מילרד, לעיל ה"ש 18.
- 52 הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים מימון עסקים קטנים ובינוניים בישראל תמונת מצב (2017).
- 53 משרד האוצר תמונת מצב האשראי למגזר העסקי על רקע משבר הקורונה, נכון לרבעון השלישי של 2020.
- 54 מקורות מימון אלו לא ידונו במחקר זה.

— מקורות מימון נוספים כגון: <sup>55</sup> תוכניות מימון ממשלתיות מיוחדות כדוגמת קרן SAWA לנשים <sup>56</sup> ותוכניות לקבוצות ממוקדות ספציפיות; <sup>57</sup> נותני אשראי ופיקדון ללא ריבית (בעיקר גמח"ים); וכן אגודת פיקדון ואשראי. <sup>58</sup>

במחקר הנוכחי נתמקד בניתוח אפשרות התחרותיות של מקורות האשראי החוץ בנקאיים באשראי הבנקאי מהסוג הראשון שהוזכר לעיל. ההערכה היא כי מדובר בנתח שוק הכולל כמה מאות של חברות אשר נמצאות בהליכי רישוי שונים למתן אשראי. <sup>59</sup>

במאמר מוסגר יצוין כי מקובל להבחין בין עסקים קטנים מבוססי טכנולוגיה ("סטארט אפים") לבין עסקים מסקטורים אחרים: המימון של הסטארטאפים הטכנולוגיים מגיע פעמים רבות מקרנות הון סיכון או באמצעות תוכניות ייעודיות של המדען הראשי. לעומת זאת עסקים קטנים מסקטורים אחרים יכולים לפנות לסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים אשר מציעה תוכניות מנטורינג ומרכזי קידום שונים עבור בעלי עסקים קטנים (מעו"ף) <sup>60</sup> וכן סיוע בהגשת בקשה להלוואות.

אסדרת שוק ההלוואות החוץ בנקאיות בישראל כוללת מספר מצומצם של חוקים, ביניהם: חוק אשראי הוגן, התשנ"ג–1993 (בשמו הקודם: חוק הסדרת הלוואות חוץ בנקאיות, התשנ"ג–1993: בתיקון מס' 5 מאוגוסט 2017 שונה שמו לשמו הנוכחי), שחל על כלל הלווים בשוק האשראי לרבות תאגידי בנקאים <sup>61</sup> ושמתרתו הבטחת הגנה נאותה על לוויים מפני חוזי הלוואה בריביות מופרזות; <sup>62</sup> וכן מספר חוקים נוספים אשר כוללים הוראות החלות על שוק זה כגון חוק הפיקוח על שירותים פיננסיים (שירותים פיננסיים מוסדניים), התשע"ו–2016 (אשר מסדיר את רישוי נותני שירותים פיננסיים ואת אכיפת הפיקוח עליהם בעיקר על ידי רשות שוק ההון, הביטוח והחיסכון אך בשיתוף פעולה גם עם משטרת ישראל, רשות המיסים ופרקליטות המדינה) <sup>63</sup> וחוק איסור הלבנת הון, התש"ס–2000 (אשר מטרתו העיקרית היא להיאבק בעבריינות ובפשיעה המאורגנת, באמצעות מניעת העברות כספים שמקורם בפשיעה אל תוך המערכת הפיננסית). <sup>64</sup>

- 55 מקורות מימון אלו לא ידונו במחקר זה.
- 56 "אשראי חוץ בנקאי – sawa לנשים" הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים <https://tinyurl.com/mu2fjhmy>.
- 57 "עסקים קטנים וזעירים בבעלות יוצאי אתיופיה" קורת <https://tinyurl.com/7n5rtdvr>.
- 58 עיריית אבישר "אופק קיבלה רישיון לאגודת אשראי מרשות שוק ההון" כלכליסט (17.3.2021) <https://tinyurl.com/3kfp3yv8>.
- 59 דלית פליישהקר "רגולציה פיננסית ומוניטרית בישראל" עיוני משפט מה 611 (2022); ראו גם באתר מרשם נותני השירותים הפיננסיים בו ניתן לבדוק את סטטוס הרישוי של הגופים השונים <https://fslproviders.cma.gov.il>.
- 60 מעוף הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים <https://tinyurl.com/2s3paszw>.
- 61 חוק הסדרת הלוואות חוץ בנקאיות (תיקון מס' 5), התשע"ז–2017, ס"ח 2663.
- 62 תזכיר חוק הסדרת הלוואות חוץ בנקאיות (תיקון מס' 5), התשע"ז–2017.
- 63 מתן שחק הפיקוח על נותני שירותים פיננסיים (מרכז מחקר ומידע של הכנסת, 2019).
- 64 חוק הלבנת איסור הון, התש"ס–2000, ס"ח 1753.

האם ניתן להתחרות בבנקים?  
עמדות ותפיסות של בעלי עסקים קטנים ובינוניים כלפי אשראי חוץ בנקאי

סוגיה בלתי פתורה בשוק האשראי החוץ בנקאי היא הפיקוח על שוק זה. מצד אחד, מחויבים הגופים החוץ-בנקאיים לקבל רישיון מהרשות לשוק ההון לעסוק במתן אשראי ומצד שני הם מפוקחים על ידי הרשות לניירות ערך בהיבטים של גילוי ושקיפות (במקרה והן חברות ציבוריות). עם זאת, הם אינם מפוקחים בהיבטים של ניהול סיכונים ואינם מחויבים ברגולציה בשונה מהבנקים.<sup>65</sup> ה"חורים" הקיימים בפיקוח על גופים אלה אף גבו מחיר ברבעון השלישי של שנת 2022 עת התגלו אי-סדרים כספיים בשתי חברות בולטות בענף, יונט קרדיט וגיבוי אחזקות, שהובילו לאישומים פליליים. הדבר גרם, על פי פרסומים, לנזק תדמיתי לענף האשראי החוץ בנקאי שגם כך, כפי שעולה מהנתונים המוצגים לעיל, אינו נהנה מביקוש גבוה יחסית לבנקים.

באופן כללי ניתן להתרשם מהאמור לעיל, כי על אף הניסיונות, לרבות באמצעות רגולציה,<sup>66</sup> לשלב את שוק האשראי החוץ בנקאי כאלטרנטיבה ראויה למימון עסקים קטנים ובינוניים וכתחרות לאשראי הבנקאי, שוק האשראי החוץ בנקאי אינו מממש את מלוא הפוטנציאל שיועד לו.

לפיכך, אנסה במסגרת המחקר הנוכחי, לבדוק כיצד ניתן לסייע לקידום אפשרות התחרות של שוק זה בבנקים. על מנת להשיג מטרה זו, ראשית, אציג ואשקף את עמדתם הנוכחית של בעלי עסקים קטנים בישראל כלפי מקורות האשראי העומדים בפניהם על מנת להעריך את ההבדלים בין מקורות אשראי בנקאיים וחוף בנקאיים כפי שאלו רואים וחווים אותם; ושנית, אבצע מדידות של מספר קריטריונים המשקפים תפיסות שונות של בעלי עסקים קטנים בישראל על מנת לבדוק האם חברות האשראי החוץ בנקאי נתפסות כעשויות להתחרות באשראי הבנקאי לעסקים הקטנים.<sup>67</sup> לסיכום, אנתח את הממצאים ואציע מספר הצעות אופרטיביות לקובעי המדיניות.

## ב. מטרת המחקר

במחקר זה אבדוק האם אשראי חוץ בנקאי בישראל מהווה אלטרנטיבה לאשראי הבנקאי המוצע לעסקים (זעירים, קטנים ובינוניים) והאם נתפסת קיומה של תחרות בשוק זה על ידי צרכני האשראי: בעלי עסקים קטנים ובינוניים. מטרת נוספות של המחקר הן: הוספה לידע הקיים אודות מצב התחרות בענף הבנקאות והסקטור הפיננסי בכלל בישראל וספציפית

65 דו"ח הציבות הפיננסית המחצית הראשונה של 2022 (בנק ישראל, 2022); התייחסות לנושא חוסר הפיקוח המספק על שוק זה הועלה עוד בשנת 2015 בדו"ח מבקר המדינה 66א, הפיקוח על מתן אשראי למשקי בית ועל נותני שירותי מטבע, 2015.

66 אסתי הדר "האוקינוס הכחול של שוק האשראי לעסקים קטנים ובינוניים יהפוך לאדום?" כלכליסט (14.2.2023) <https://bit.ly/48siErM>.

67 מיכאל רוכוורגר "רק החברות החזקות בענף ישרודו: רגע האמת של שוק האשראי החוץ בנקאי" The Marker (12.10.2022) <https://tinyurl.com/p9hc25yd>.

בנושא מתן אשראי לעסקים קטנים בינוניים; לסייע בבחירת כלי מדיניות מתאימים לקידום התחרות בסקטור הפיננסי ובפרט בתחום האשראי לעסקים; ו-לתת מספר המלצות אופרטיביות לקידום התחרות בענף זה.

### ג. שאלת המחקר

כנגזרת ממטרת המחקר לעיל, שאלת המחקר העיקרית היא האם חברות האשראי החוץ בנקאי מהוות או יכולות להוות תחרות לבנקים בתחום האשראי לעסקים קטנים בינוניים? שאלת משנה נוספת היא כיצד ניתן לקדם את התחרות בתחום האשראי החוץ בנקאי?

### ד. חשיבות המחקר

תרומה מעשית של מחקר זה היא בסיוע (יישומי) לתהליך קבלת ההחלטות בגיבוש אסטרטגיות וכלי מדיניות לקידום התחרות בענף הבנקאות בכלל ובתחום האשראי החוץ בנקאי לעסקים קטנים בפרט, מתוך הנחה כי פיתוח שוק האשראי החוץ בנקאי יסייע בכך לצמיחת המשק הישראלי.<sup>68</sup> בנוסף, קיימת תרומה תאורטית למחקר בהיותו מרחיב את הספרות המועטה הקיימת בנושא מקורות אשראי של עסקים קטנים ובינוניים בפרט בהתייחס למקורות אשראי חוץ בנקאי. ראוי כי מחקר עתידי יוסיף לעקוב ויעמיק בחקר התפתחות שוק האשראי החוץ בנקאי בישראל ובהשפעתו על התחרות בסקטור הבנקאי לרבות בהשפעתו על אפשרויות המימון של עסקים זעירים, קטנים ובינוניים.

68 מחקרים מצאו קשר חיובי בין מימון חוץ בנקאי לבין צמיחה כלכלית. ראו למשל Sam Langfield, Marco Pagano, *Bank bias in Europe: effects on systemic risk and growth*, 31 *ECONOMIC POLICY* 51 (2016). עם זאת, יצוין בהקשר זה במאמר מוסגר, כי קיים מחקר אשר ממצאיו מנוגדים להנחה זו ולמעשה נטען בו כי מוסדות חוץ בנקאיים אינם תורמים לצמיחה, אלא רק הבנקים. ראו Xiaoqiang Cheng, Hans Degryse, *The impact of bank and non-bank financial institutions on local economic growth in China*, 37 *JOURNAL OF FINANCIAL SERVICES RESEARCH* 179 (2010).

## ה. סקירת ספרות

## 1. שוק האשראי החוץ בנקאי

רוב המחקרים הקודמים שעסקו בנושא האשראי החוץ בנקאי עסקו בין היתר בשוק המשכנתאות;<sup>69</sup> בחברות פינטק והתמודדות טכנולוגית עם אתגרים בשוק האשראי;<sup>70</sup> ובהשפעות החמרה בדרישות הרגולציה על הבנקים על יצירת שוק האשראי החוץ בנקאי.<sup>71</sup> עם זאת, ניתן לומר כי הספרות העוסקת בנושא האשראי החוץ בנקאי לעסקים קטנים ובינוניים היא מצומצמת. הסיבות לכך יכולות להיות החלק הקטן שעדיין תופס שוק זה יחסית לאשראי הבנקאי בשוק האשראי לעסקים קטנים וכן העובדה שעד שנת 2008 כמעט לא היו נתונים על אשראי חוץ בנקאי.<sup>72</sup>

מספר קטן של מאמרים מתאר התפתחות של שוק, בעיקר מהעשור השני של המאה ה-21, שביכולתו לספק אשראי לעסקים ולצרפנים במקביל לאשראי הבנקאי.<sup>73</sup> יש הסוברים כי אלטרנטיבות למימון הבנקאי לעסקים קטנים ובינוניים התפתחו משמעותית בעיקר לאחר המשבר הכלכלי של 2008<sup>74</sup> אז הגדילו חברות פיננסיות ולוויים חוץ בנקאיים את הלוואותיהם לעסקים קטנים ובינוניים. למעשה קיימות עדויות המצביעות על כך שצמיחה בפעילות זו באה על חשבון ירידה במקביל של פעילות הבנקים<sup>75</sup> וכי עד שנת 2016 נראה

- 69 ראו Greg Buchak, Gregor Matvos, Tomasz Piskorski, Amit Seru, *Fintech, regulatory arbitrage, and the rise of shadow banks*, 130 JOURNAL OF FINANCIAL ECONOMICS 453 (2018).
- 70 ראו Andreas Fuster, Matthew Plosser, Philipp Schnabl, James Vickery, *The role of technology in mortgage lending*, 32 THE REVIEW OF FINANCIAL STUDIES 1854 (2019).
- 71 ראו Irani, Rustom M., Rajkamal Iyer, Ralf R. Meisenzahl, Jose-Luis Peydro, *The rise of shadow banking: Evidence from capital regulation*, 34 THE REVIEW OF FINANCIAL STUDIES 2181 (2021).
- 72 ראו Mihye Lee, *Non-Bank Lending to Firms: Evidence from Korean Firm-Level Data*, 9 THE JOURNAL OF INDUSTRIAL DISTRIBUTION & BUSINESS 15 (2018).
- 73 ראו Anthony Zabala, Josse Lambert, *Levil ה"ש* ; 23 *Non-bank financing in Ireland: A comparative perspective*, 46 THE ECONOMIC AND SOCIAL REVIEW 133 (2015).
- 74 ראו לעניין זה גם *דו"ח היציבות הפיננסית*, לעיל ה"ש 12.
- 75 מספר מחקרים הראו את הירידה בפעילות הבנקים בעקבות המשבר הכלכלי של 2008 ובייחוד הירידה בפעילות ההלוואות ל-SMEs: Brian S. Chen, Samuel G. Hanson, Jeremy C. Stein. *The decline of big-bank lending to small business: Dynamic impacts on local credit and labor markets*, No. w23843 NATIONAL BUREAU OF ECONOMIC RESEARCH (2017); Vitaly M. Bord, Victoria Ivashina and Ryan D. Taliaferro, *Large banks and small firm lending*, JOURNAL OF FINANCIAL INTERMEDIATION 48 (2021).

כי קיים קיזוז כמעט מושלם של פעילות חברות חוץ בנקאיות אלו עם פעילות הבנקים המקבילה.<sup>76</sup>

מחקרים קודמים מדגישים את חשיבות גיוון אפשרויות המימון במיוחד עבור עסקים קטנים ובינוניים<sup>77</sup> הן מבחינת יציבות כלכלית ועמידות בפני זעזועים כלכליים ואחרים והן מבחינת קידום צמיחה ועידוד ליצירת משרות בסביבה בה קיים אשראי מוגבל. הפחתת התלות באשראי בנקאי עבור עסקים קטנים ובינוניים מוצגת אף כמשמעותית בהקטנת הסיכון המאיים על היציבות הכלכלית באופן כללי.<sup>78</sup>

אחת הבעיות המוזכרות בספרות בקשר עם גישה של עסקים קטנים ובינוניים לאשראי חוץ בנקאי היא היעדר האינפורמציה אודות האופציות החלופיות לאשראי בנקאי. היעדר האינפורמציה ולעיתים אף חוסר ההבנה של עסקים קטנים בתחום האשראי מביאה לעמדת נחיתות שלהם במשא ומתן עם המלווה. בנוסף לכך היעדר הנתונים אודות האשראי החוץ בנקאי מביא ליכולת פחותה שלהם להערכת הסיכונים, במיוחד ומדובר בעסקים קטנים שהם אוכלוסייה הטרוגנית מאוד.<sup>79</sup> הטרוגניות זו כוללת למשל את גודל העסקים, הותק שלהם (שנות פעילותם), הסקטור בו הם פועלים ועוד.<sup>80</sup> נמצא כי מאפיינים אלו של עסקים קובעים, בין היתר, את פנייתם והעדפתם למקור אשראי חוץ בנקאי (ככל שהם פונים למקור אשראי כזה), אך הממצאים סותרים. כך לדוגמה נמצא כי גודל העסק משפיע על פנייה לחברות אשראי חוץ בנקאיות כך שסביר יותר למצוא עסקים גדולים יותר וותיקים יותר אשר מקבלים אשראי מחברות אלו, מאשר עסקים זעירים.<sup>81</sup> לעומת זאת, מחקר שעסק במתן של הלוואות חוץ בנקאיות לחברות בינוניות מצא כי דווקא סביר למצוא את הקטנות יחסית (בקטגוריית העסקים הבינוניים), אלו הזקוקות למחקר ופיתוח אינטנסיבי יותר ובדרך כלל גם אלו שהן בעלות רווח תפעולי שלילי בעת קבלת ההלוואה, בין החברות הלוות ממקורות חוץ בנקאיים.<sup>82</sup> כך גם נמצא כי היות ולעסקים קטנים יותר יש בדרך כלל פחות אפשרות להעמיד בטחונות לטובת המוסד המלווה, הם יעדיפו לקבל מימון באמצעות

- 76 ראו Manasa Gopal and Philipp Schnabl, *The rise of finance companies and fintech lenders in small business lending*, 35 THE REVIEW OF FINANCIAL STUDIES 4589 (2022) יצוין כי מדובר במחקר אמריקני. לא ברור אם קיימות עדויות מקבילות לכך גם בשווקים במקומות אחרים.
- 77 ראו Waseem Ahmed Abbasi, Zongrun Wang & Danish Ahmed Abbasi, *Potential sources of financing for small and medium enterprises (SMEs) and role of government in supporting SMEs*, 5(2) JOURNAL OF SMALL BUSINESS AND ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT 39 (2017)
- 78 ראו O'Toole, Lawless & Lambert, *לעיל ה"ש 73*.
- 79 ראו Iota Kaousar Nassr and Gert Wehinger, *Non-bank debt financing for SMEs: The role of securitisation, private placements and bonds*, OECD JOURNAL: FINANCIAL MARKET TRENDS 139 (2014).
- 80 ראו O'Toole, Lawless & Lambert, *לעיל ה"ש 73*.
- 81 שם, וגם Lee, *לעיל ה"ש 72*.
- 82 ראו SERGEY CHERNENKO, ISIL EREL AND ROBERT PRILMEIER, *NONBANK LENDING* (2019).

האם ניתן להתחרות בבנקים?  
עמדות ותפיסות של בעלי עסקים קטנים ובינוניים כלפי אשראי חוץ בנקאי

מקורות לא בנקאיים, שנחשבים לגמישים יותר בעניין זה.<sup>83</sup> מחקר נוסף הציע כי הפנייה למגוון של מקורות אשראי הינה החלטה אסטרטגית של העסק אשר תלויה בין היתר במידת האילוצים הכלכליים שלו (עסק נטול אילוצים כלכליים יפנה למגוון רחב פחות של מקורות אשראי מאשר עסק בעל אילוצים כלכליים רבים יותר). כמו כן קבע המחקר כי קיימת שונות רבה בקיומו של מגוון מקורות המימון לעסקים קטנים ובינוניים בין מדינות שונות (המחקר סקר עסקים קטנים ב-135 מדינות מפותחות ומתפתחות).<sup>84</sup>

השפעות היעדר האינפורמציה או האסימטריה באינפורמציה על הקושי בגישה לאשראי אינן בלעדיות רק לצד הלווה. על פי ספרות מחקרית קודמת, קיימות עדויות לכך ששיתוף מידע פיננסי ובפרט שיתוף נתוני אשראי בין המלווים-ספקי הלוואות עשוי לגרום לגידול בהיקף הלוואות, לשפר את הגישה לאשראי ואף להביא לירידה בריבית הלוואה.<sup>85</sup> במדינות מפותחות רבות קיימות שיטות שונות לשיתוף נתוני האשראי, בין אם באמצעות פלטפורמות ייעודיות לכך (למשל בספרד, בגרמניה, באירלנד ועוד) ובין אם באמצעות התממשקות של לשכות אשראי למידע (למשל בארה"ב, באנגליה וקנדה).<sup>86</sup> בישראל, נכון למועד כתיבת עבודה זו, קיימות שלוש לשכות אשראי (אשר בעיקר מוכרות כגופי מודיעין עסקי)<sup>87</sup> וכן מערכת נתוני אשראי שהקים בנק ישראל (בהתאם לחוק נתוני אשראי, התשע"ו-2016).<sup>88</sup>

נושא נוסף שנחקר בספרות בהקשר לשוק האשראי החוץ בנקאי הוא הטייה מגדרית. נמצא כי נשים בעלות עסקים מבקשות פחות הלוואות מבנקים מגברים בעלי עסקים וכי יש להן פחות סיכוי לקבל הלוואה גם לאחר שביקשו אותה (הטייה מגדרית זו קיימת בעיקר כאשר העסק/חברה הם צעירים).<sup>89</sup> בנוסף נמצא כי הן נדרשות לשלם ריבית גבוהה יותר

- 83 Elmas Yaldız Hanedar, Eleonora Broccardo & Flavio Bazzana, *Collateral requirements of SMEs: The evidence from less-developed countries*, 38 JOURNAL OF BANKING & FINANCE 106 (2014).
- 84 Myint Moe Chit & Marian Rizov, *SMEs' diversification of financing sources: Strategy or desperation?*, INTERNATIONAL JOURNAL OF FINANCE & ECONOMICS (2023).
- 85 Simeon Djankov, Caralee McLiesh & Andrei Shleifer, *Private credit in 129 countries*, 84 JOURNAL OF FINANCIAL ECONOMICS 299 (2007); Marco Pagano and Tullio Jappelli, *Information sharing in credit markets*, 48 THE JOURNAL OF FINANCE 1693 (1993).
- 86 חכנית בנק ישראל להאצת הצמיחה במשק: ארבעה צירי פעולה אסטרטגיים מומלצים לממשלה ומסגרת פיסקאלית למימון (בנק ישראל, 16.6.2021).
- 87 לשכות אשראי הן פרטיות: BDI, B&D וקו מנחה.
- 88 ערכת נתוני אשראי של בנק ישראל <https://www.creditdata.org.il>.
- 89 Pablo De Andrés, Ricardo Gimeno & Ruth Mateos de Cabo, *The gender gap in bank credit access*, 71 JOURNAL OF CORPORATE FINANCE (2021).

מגברים בעלי עסקים.<sup>90</sup> נטען כי הטיה מגדרית זו גורמת לנשים לוותר פעמים רבות על מימון בנקאי עבור עסקיהן ולפנות למקורות מימון אחרים, שאינם בנקאיים,<sup>91</sup> או אף לוותר לחלוטין על מימון עבור העסק.<sup>92</sup>

## 2. תחרות בשוק האשראי

מדידת תחרות בשווקי ההלוואות, לרבות בין אשראי בנקאי לאשראי חוץ-בנקאי, אינה פשוטה. כלכלנים הציעו מספר גישות לכך<sup>93</sup> ובכך מדד הרפינדל-הירשמן (לגביו נשמעו טענות כי על אף שהינו מדד אפקטיבי למדידת ריכוזיות ותחרותיות בסקטורים רבים של התעשייה הוא אינו מהווה מדד מספיק טוב למדידת התחרות בסקטור הבנקאי); מדידות של חסמים רגולטורים לכניסה ויציאה משווקי ההלוואות (חוסר בנתונים רלוונטיים מהווה מגבלה משמעותית של גישה זו) וגישה שלישית, אשר גם לגביה נטען כי אינה מתאימה לשווקי הלוואה, אשר נסמכת, באופן כללי, על הקשר בין עלויות שוליות של המוכרים (המלווים במקרה של שווקי הלוואה) לבין המחיר לקונים (לווים, במקרה של שווקי הלוואה).<sup>94</sup> מספר חוקרים טענו כי המדידה הכלכלית למעשה אינה מספיקה למדידת תחרות בשווקי האשראי, היות ואין בה התייחסות לכניסות לשוק של שחקנים חוץ-בנקאיים.<sup>95</sup> לפיכך הוצע כי במקביל למדידה הכלכלית, ימדדו תפיסות וגישות של שחקנים בשוק האשראי לגבי התחרות ובפרט לגבי תחרותיות מצד שחקני אשראי חוץ בנקאי.<sup>96</sup> לאור האמור לעיל, הנחה בסיסית, גם במחקר זה, היא כי מדידת תפיסות, גישות ועמדות של שחקנים נוספים בשוק האשראי, במקרה זה של הלווים עצמם, תרחיב את המידע הקיים לגבי התחרות בשוק האשראי ובפרט את המידע לגבי התחרות בין הבנקים למוסדות חוץ בנקאים.

- 90 ראו Alexander Muravyev, Oleksandr Talavera & Dorothea Schäfer, *Entrepreneurs' gender and financial constraints: Evidence from international data*, 37 JOURNAL OF COMPARATIVE ECONOMICS 270 (2009).
- 91 ראו Steven Ongena & Alexander Popov, *Gender bias and credit access*, 48 JOURNAL OF MONEY, CREDIT AND BANKING 1691 (2016).
- 92 ראו Saibal Ghosh, *Gender and discouraged borrowers: Evidence from India*, JOURNAL OF INTERNATIONAL DEVELOPMENT (2023).
- 93 ראו Stijn Claessens, *Competition in the financial sector: Overview of competition policies*, 24 THE WORLD BANK RESEARCH OBSERVER 83 (2009).
- 94 ראו Todd Kuethe, Chad Fiechter & David Oppedahl, *Perceived competition in agricultural lending: stylized facts and an agenda for future research*, AGRICULTURAL FINANCE REVIEW 417 (2022).
- 95 ראו Robert M. Bushman, Bradley E. Hendricks and Christopher D. Williams, *Bank competition: Measurement, decision-making, and risk-taking*, 54 JOURNAL OF ACCOUNTING RESEARCH 777 (2016).
- 96 ראו Kuethe, Fiechter & Oppedahl, *הספרות התייחסה עד כה לתפיסת התחרות מצד בנקאים*. ראו למשל Oppedahl, לעיל ה"ש 94.



בנוסף, הקשר בין תפיסות והתנהגות זוהה זה מכבר בספרות המחקרית: תפיסות של צרכנים מובילות בפועל להתנהגות צרכנית התואמת את תפיסתם.<sup>97</sup> לפיכך, בהתאמה, הנחה נוספת של המחקר היא כי תפיסות הלווים לגבי פנייה לאשראי חוץ-בנקאי משפיעות על קבלת החלטות הלווים (או ישפיעו בעתיד על לוויים פוטנציאליים – ככל שהם יזדקקו להלוואה) ללוות מבנקים או לחילופין, באמצעות גופי אשראי חוץ בנקאי. הנחה זו מתבססת בין היתר על תיאוריית ה-TPB (The Theory of Planned Behavior) אשר עוסקת ברכיבים של עיבוד מידע בתהליכי קבלת החלטות. תפיסות ועמדות מהוות חלק עיקרי בתיאוריה ועל פיה, משפיעות על התנהגות מקבלי ההחלטות.<sup>98</sup> מספר קריטריונים נבדקו במחקר הנוכחי, בהתאם לספרות קודמת, על מנת לבצע מדידה של התפיסות הרלוונטיות לקבלת החלטות של לוויים לגבי פנייה לאשראי חוץ בנקאי, ביניהם:

– הסיכון הנתפס בלקיחת הלוואה ממקור אשראי בנקאי מול חוץ בנקאי; חשיבות הסיכון הנתפס על ידי בעל העסק בלקיחת הלוואה ממקור זה או אחר הוא אחד המשמעותיים בקבלת ההחלטות של בעל העסק ובהשגת מטרותיו העסקיות. למעשה, נמצא כי תפיסת הסיכון הפיננסי (וכנגזרת מכך גם תפיסת הגישה למקורות אשראי שונים) הוא הסיכון החשוב ביותר לזיהוי על ידי מנהלי עסקים קטנים ובינוניים וכי היעדר ביכולת כזו או בניסיון אצל מנהלי עסקים לזהות סיכונים, נחשבים לבעיה מהותית ואף יכולים להוביל את העסק לפשיטת רגל.<sup>99</sup>

– תפיסה של שמירת פרטיות הלקוח בפניה לאשראי חוץ בנקאי; בדיקה של תפיסה זו של המשיבים מניחה חשש כי בפניה לאשראי חוץ בנקאי עלולה להיגרם להם פגיעה בפרטיות המידע (לעומת פניה לאשראי מבנקים).<sup>100</sup>

– מורכבות נתפסת בלקיחת אשראי חוץ בנקאי לעומת בנקאי; קריטריון זה מניח כי תהליכי בקשת האשראי ממקור חוץ בנקאי שונה מבקשת האשראי מבנק. לפיכך נמדדת מורכבות תפיסת התהליך של מקור זה מול האחר בעיני בעלי העסקים הקטנים.<sup>101</sup>

- 97 ראו למשל Sunil Erevelles, Abhik Roy & Leslie SC Yip, *The universality of the signal theory for products and services*, 52 JOURNAL OF BUSINESS RESEARCH 175 (2001).
- 98 ראו Icek Ajzen, *The theory of planned behavior*, 50 ORGANIZATIONAL BEHAVIOR AND HUMAN DECISION PROCESSES 179 (1991).
- 99 ראו Belás, Bartoš, Ključnikov & Doležal, *לעיל ה"ש* 37.
- 100 ראו Florian Hawlitschek, Timm Teubner & Henner Gimpel, *Understanding the sharing economy--Drivers and impediments for participation in peer-to-peer rental*, 49th HAWAII INTERNATIONAL CONFERENCE ON SYSTEM SCIENCES (HICSS) (2016).
- 101 תפיסה זו מקובלת בחקר של אימוץ טכנולוגיות חדשות אך הותאמה למחקר הנוכחי, ראו Viswanath Venkatesh, James YL Thong & Xin Xu, *Consumer acceptance and use of information technology: extending the unified theory of acceptance and use of technology*, MIS QUARTERLY 157 (2012); גלית קליין, מוטי צווילינג וזאב שטודינר "הלוואות בין עמיתים (P2P) בישראל: מאפיינים, מוטיבציות ושאלות משפטיות" **מחקרי רגולציה** א 155 (2019).

– הידע של הלווים לגבי סוגי האשראי; כפי שתואר לעיל, מידע לגבי תנאי הלוואות בשוק האשראי הוא קריטי לבעלי עסקים על מנת לנצל הזדמנויות ולהימנע מלהיות בעמדת נחיתות בתהליך המשא ומתן מול המוסדות המלווים. מידע של בעלי העסקים אודות תנאי האשראי בשוק מאפשרים גם חיפוש של מקורות מימון מתאימים עבור העסק<sup>102</sup> ובכלל זה מאפשרים פניה למקורות אשראי חלופיים לבנקים.

– עמדה אנטי בנקים של הלווים; על פי רעיון זה פניה לאשראי חוץ בנקאי עשויה להוות הצהרה נגד לקיחת אשראי מהבנקים. הרעיון הושאל ממחקרים קודמים העוסקים בחקר כלכלה שיתופית ואשר בדק עמדה אנטי-קפיטליסטית של המשיבים, אך הותאם למחקר הנוכחי.<sup>103</sup>

על מנת לשקף תמונה מקיפה יותר של תפיסות וגישות המשיבים ביחס לאשראי חוץ בנקאי נבדקו בנוסף תפיסות לגבי כדאיות כלכלית בלקיחת אשראי חוץ בנקאי; ביטחון נתפס בלקיחת אשראי מחברה חוץ בנקאית ציבורית מול פרטית; ו-עמדה לגבי חדשנות בסקטור הפיננסי.

בנוסף לבדיקת התפיסות והעמדות של כל המשיבים במחקר, נבדקו אלו בהתאם למספר קטגוריות, כפי שיפורט בשיטת המחקר ובתוצאות להלן. עד כה לא בוצעה בדיקה של עמדות לווים או לווים פוטנציאליים בקרב בעלי העסקים הקטנים והבינוניים של שוק האשראי ובפרט של אפשרויות האשראי החוץ בנקאי במשק הישראלי, ובכלל. מחקר זה בא למלא חוסר זה כמו גם את היעדרם של מחקרים בתחום האשראי החוץ בנקאי.

## ו. שיטת המחקר

### 1. איסוף הנתונים והמדגם

איסוף הנתונים התבצע במהלך כשבוע בחודש פברואר 2023 ממסגרת דגימה שכללה מספר אלפים של בעלי עסקים קטנים מסקטורים שונים בישראל.<sup>104</sup> המחקר הוא מחקר כמותי, המבוסס על ניתוח תשובות המשיבים לשאלון שנשלח אליהם במייל. הנתונים נאספו באמצעות חברת סקרים (פאנל מדגם). שיטת הדגימה היא דגימת שכבות. בנוסף התבצעה פנייה אישית לבעלי עסקים באמצעות רשת הלינקדאין אולם זו לא צלחה. בסה"כ ענו לשאלון 525 משיבים. אחוז המענה לשאלון היה כ-16%.

102 ראו Belás, Bartoš, Ključnikov & Doležal, לעיל ה"ש 37.

103 ראו Hawlitschek, Teubner & Gimpel, לעיל ה"ש 100.

104 ההערכה הנ"ל הוסקה ממספר ההזמנות למענה על השאלון שנשלחו על ידי חברת הסקרים באמצעותה בוצע המחקר.

## 2. מבנה המחקר

שאלון המחקר נחלק לשני חלקים עיקריים (שאינם תלויים זה בזה) אליהם התבקשו המשיבים להתייחס. החלק הראשון של השאלון התייחס למצב בפועל: כלומר האם אכן לווה המשיב עבור העסק שלו ב-3 השנים האחרונות<sup>105</sup> ואם כן – מאיזה מקור נלקחה ההלוואה.<sup>106</sup> המשיבים התבקשו לענות על מספר שאלות לגבי ההלוואה לרבות גובה הריבית והביטחונות שהתבקשו לספק כנגד לקיחת ההלוואה. החלק שני של שאלון המחקר התייחס לתפיסות, עמדות וגישות של כל משיבי המחקר, בין אם לוו ובין אם לאו. בחלק זה התבקשו כל המשיבים לדרג מספר היגדים הקשורים לנטילת הלוואות ממקורות שונים (בנקים או מקור אשראי חוץ בנקאי), לתפיסות סיכון של לקיחת אשראי, לתפיסות של קלות ומהירות לקיחת האשראי ועוד.

בסיום השאלון, התבקשו המשיבים לחוות דעתם, במסגרת שתי שאלות רשות פתוחות, לגבי יתרונות מקורות האשראי החוץ בנקאיים על פני הבנקים וכן להעריך האם לדעתם חברות אשראי חוץ בנקאי יכולות להתחרות בבנקים במתן אשראי לעסקים. מטרתן הכללית של השאלות הפתוחות הייתה לבדוק כיצד תופסים בעלי עסקים קטנים את מצב התחרות, ככל שקיימת כזו לדעתם, בין הבנקים לבין מקורות האשראי החוץ בנקאיים ולאור זאת כיצד ניתן לפעול על מנת לסייע לקידום תחרות זו.

## 3. שיטת הניתוח

לאחר איסוף הנתונים התבצעו ניתוחים סטטיסטיים (סטטיסטיקה תיאורית, ניתוח שונות, רגרסיה – ראו סעיף התוצאות להלן) כדי לבדוק את האפקטים שהתקבלו בין תנאי המחקר השונים בכל אחד משני חלקיו ולהסיק מסקנות.

ניתוח הממצאים התמקד בהבדלים מגדריים,<sup>107</sup> הבדלים בין סוגי עסקים שונים<sup>108</sup> והבדלים בין קבוצות ברמת הכנסה שונה. כמו כן ובהתחשב במגבלת גודל קבוצת המשיבים, נבדקו הבדלים בין קבוצת הלווים לבין קבוצת המשיבים שלא לוו בפועל וכן בין קבוצת הלווים ממקורות בנקאיים ומקורות חוץ בנקאיים.<sup>109</sup>

105 לשם הפשטות, ההתייחסות למשיבים שלוו ב-3 השנים האחרונות תהיה להלן "המשיבים שלוו" או "קבוצת הלווים" וכדומה.

106 למשיבים שענו בחיוב לשאלה זו, כלומר השיבו כי לוו עבור העסק שלהם, מבלי להתחשב במקור ההלוואה, אתיחס להלן כחלק מ"קבוצת הלווים".

107 כאמור לעיל, במספר מחקרים נמצאו הבדלים מגדריים לגבי גישה לאשראי (בעיקר בנקאי). ראו למשל לעיל, Muravyev, Talavera & Schäfer, לעיל ה"ש 90

108 ראו למשל לעניין הבדלים המבוססים על אפיוני עסקים שונים, לרבות גודל העסק, בביקוש לסוגי אשראי חוץ בנקאי, ראו O'Toole, Lawless & Lambert, לעיל ה"ש 73.

109 בדיקה אשר נובעת ישירות משאלת המחקר לעיל.

## 4. מגבלות המחקר

מחקר זה הוא מחקר שדה וכזוה חלות עליו מספר מגבלות אשר יש לקחתן בחשבון בעת פרשנות ממצאי המחקר ומסקנותיו: א. אחוז המענה לשאלון נמוך (כ-16%) ובפרט מספר משיבי המדגם אשר לוו מחברות אשראי חוץ בנקאיות הוא קטן (24 משיבים בלבד). הסיבות לכך עשויות להיות מחד, הגישה המוגבלת מלכתחילה לאנשים אשר מתאימים להיכלל במדגם באמצעות חברת הסקרים ומאידך, חוסר הרצון של בעלי עסקים לחשוף פרטים הקשורים לעסקיהם, בפרט בקשר לצורך בלקיחת הלוואה.<sup>110</sup> יתכן בנוסף כי הניסיון לגיוס משיבים למענה על השאלון באמצעות הפניה האישית אליהם (הפניה בוצעה באמצעות רשת הלינקדאין במטרה לנסות ולהרחיב את גודל המדגם) הייתה עלולה להתפרש בעיניהם כפגיעה באנונימיות של השאלונים ולגרום אצלם לחשש נוסף במענה על אף האמור במפורש בהקדמה לשאלון וכן בפניה עצמה כי השאלון הוא אנונימי. בפועל לא הייתה כל פגיעה אמיתית באנונימיות המשיבים, אך יתכן ובשל סיבה זו ההיענות למענה על השאלון בדרך זו הייתה מזערית ולמעשה לא צלחה; ב. התפלגויות המדגם, למשל לגבי הסקטורים אליהם שייכים בעלי העסקים, לא אפשרו ביצוע השוואות נוספות שעשויות היו רלוונטיות לבחינת השפעות על תפיסות לגבי לקיחת אשראי חוץ בנקאי. ראוי כי מחקר עתידי ירחיב את היריעה של בחינת תפיסות אלו גם באמצעות ביצוע השוואות נוספות; ג. רוב משתתפי המדגם לא לוו בפועל עבור עיסקם (ב-3 השנים האחרונות) אולם הסיבה לכך אינה ידועה (לא נשאלה בשאלון). בפועל, הסיבה לכך שמשיבים אלו לא לוו (למשל: האם הלוואתם נדחתה? או שאינם זקוקים להלוואה? או שלוו אך לא ב-3 השנים האחרונות?) עלולה להיות בעלת משמעות והשפעה על תפיסות המשיבים שנבדקו במחקר<sup>111</sup> ולפיכך יש לפרש בזהירות את הממצאים לגבי תפיסות המשיבים ויתכן ודרוש מחקר המשך כדי לבחון את שאלת המחקר בהתפלגות בעלי עסקים שונה, שתכלול גם את סיבות המשיבים לכך שלוו או לא לוו; ד. ראו בנוסף הסתייגויות נוספות ספציפיות בהערות שוליים 114, 116 ו-120 ובתוכן המאמר עצמו.

110 מחקרים קודמים תיעדו דיווחים לא מדויקים של לווים (הן של חברות והן של פרטים) בהקשר להלוואות שלקחו או למצבם הפיננסי בהקשר של לקיחת אשראי. אחת הסיבות שצוינה לכך היא היעדר מידע שלהם לגבי תנאי הלוואה: Vesa Pursiainen, *Inaccurate information in marketplace loans*, SSRN (2022); Brian Bucks & Karen Pence, *Do borrowers know their mortgage terms?* 64 JOURNAL OF URBAN ECONOMICS 218 (2008)

111 הספרות מבחינה בין בעלי עסקים שלא זקוקים להלוואה לבין בעלי עסקים שלא הצליחו לקבל הלוואה במספר רב של מאפיינים, ראו למשל Rebel Cole & Tatyana Sokolyk, *Who needs credit and who gets credit? Evidence from the surveys of small business finances*, 24 JOURNAL OF FINANCIAL STABILITY 40 (2016).

## ז. תוצאות

להלן מאפייני המשיבים שהשתתפו במחקר: משיבי המחקר נחלקו כמעט שווה בשווה לגברים ולנשים (50.3% גברים), ממוצע גילאי המשיבים הוא 45.07 (ס"ת 13.12). 38% ממשיבים הם בעלי תואר ראשון, 19.3% מהם הם בוגרי לימודים על תכנוניים לא אקדמיים כלשהם ו-15.1% מהם בעלי תואר שני. 70.6% מהמשיבים נשואים, 18.5% רווקים. 64.4% מהמשיבים הגדירו עצמם כבעלי הכנסה ממוצעת או מתחת לממוצע. בהתאם להגדרת סוג העסק (ראו בפרק ההקדמה לעיל), 71.6% מהמשיבים הם עצמאים (עובד יחיד), 22.1% הם בעלי עסק זעיר, 5.7% מהמשיבים הם בעלי עסק קטן ו-0.6% (4 משיבים) הם בעלי עסק בינוני. עסקי המשיבים משתייכים למגוון רחב של סקטורים: נדל"ן, רכב, שירותים פיננסים, שירותים משפטיים, שירותי בריאות, ביטוח, פרסום, מסחר-קמעונאות ועוד. לא נמצא ריכוז גבוה במיוחד של משיבים בסקטור אחד ספציפי מעבר לכך שכ-10% מהמשיבים הגדירו את תחום עיסוקם כ"ייעוץ". 25.7% מעסקי המשיבים הם בעלי ותק של 2-4 שנים, 16.4% בעלי ותק של 5-7 שנים, 13.7% בעלי ותק של מעל 20 שנים. בלוחות 1-4 להלן מוצג תאור נוסף של מאפייני המשיבים על פי: חלוקה מגדרית, חלוקה על פי רמת הכנסה וכן על פי סוג העסק בתוך קבוצת הלווים ואלו שלא לוו וכן על פי מקור האשראי:

## (1) חלוקה מגדרית בין המשיבים שלוו ממקור כלשהו לבין המשיבים שלא לוו:

	נשים	גברים	
לוו	45	78	123
לא לוו	216	186	402
	261	264	סה"כ: 525

## לוח 1 – חלוקה מגדרית – קבוצת לווים ו-לא לווים

מעיון בלוח 1 ומניתוח נוסף של ממצאי המחקר עולה כי 36.5% מהלווים במדגם הן נשים. מביין קבוצת הלווים, 26% לוו ממקור שאינו בנק, מהם כ-53% נשים. נראה כי בתוך קבוצת הלווים מבנקים קיים פער מגדרי משמעותי יותר: 30% לווים נשים בלבד.<sup>112</sup>

112 כל ההבדלים המגדריים בתוך הקבוצות שהוזכרו נמצאו מובהקים ברמת מובהקות של sig.<0.05 למעט בקבוצת הלווים ממקור שאינו בנק.

(2) חלוקה על פי רמת הכנסה בין משיבים שלוו ממקור בנקאי לבין משיבים שלוו ממקור חוץ בנקאי:

	הכנסה מעל לממוצע	הכנסה ממוצעת ומתחת לממוצע	
לוו ממקור חוץ בנקאי	11	21	32
לוו מבנק	34	50	84
	45	71	סה"כ: 116

לוח 2 – חלוקה על פי רמת הכנסה – קבוצת לווים מבנקים וממקור חוץ בנקאי מעיון בלוח 2 עולה כי רוב הלווים ממקור חוץ בנקאי הם בעלי הכנסה ממוצעת או מתחת לממוצע (כ-65%).<sup>113</sup>

(3) חלוקה על פי סוג העסק בין משיבים שלוו ולא לוו ובין משיבים שלוו ממקור בנקאי לבין משיבים שלוו ממקור חוץ בנקאי:

	עצמאים (עובר יחיד)	עסק זעיר	עסק קטן-בינוני	
לוו	51	49	23	123
לא לוו	319	67	16	402
	370	116	39	סה"כ: 525

לוח 3 – חלוקה על פי סוג העסק – קבוצת לווים ו-לא לווים

	עצמאים (עובר יחיד)	עסק זעיר	עסק קטן-בינוני	
לוו ממקור חוץ בנקאי <sup>114</sup>	15	14	3	32
לוו מבנק	36	35	20	91
	51	49	23	סה"כ: 123

<sup>113</sup> יש לסייג את המסקנה בכך שמדובר במדגם קטן (N=32). כמו כן התוצאה מובהקת ברמת מובהקות של  $sig.<0.1$ .

<sup>114</sup> יש לציין כי במחקר זה המונח "אשראי חוץ בנקאי" מתייחס לחילופין ל: אשראי שאינו בנקאי (כלומר כולל את כל סוגי האשראי החוץ בנקאי) (N=32 במדגם הנוכחי) ול: חברות אשראי חוץ בנקאי (במקרה זה במדגם הנוכחי N=24). בכל מקרה ומקרה מצויין בפרק התוצאות לאיזו קבוצה מביין הקבוצות הללו מדובר.

## לוח 4 – חלוקה על פי סוג העסק – קבוצת לווים מבנקים וממקור חוץ בנקאי

מעיון בלוחות 3 ו-4 ומניתוח נוסף של ממצאי המחקר עולה כי רוב העצמאים ובעלי העסקים הזעירים (כ-86% וכ-58%, בהתאמה) לא לוו ב-3 השנים האחרונות עבור העסק שלהם. לעומת זאת, רוב (כ-59%) בעלי העסקים הגדולים יותר – בעלי העסקים הקטנים והבינוניים לקחו הלוואה ב-3 השנים האחרונות. כמו כן מעיון בלוחות 3 ו-4 ניתן להתרשם כי בכל סוגי העסקים נראה כי רוב ההלוואות (כ-70%, 71% ו-87% בהתאמה לפי גודל העסק) התקבלו ממקור בנקאי.

לסיכום, על פי ממצאי הסטטיסטיקה התיאורית של המדגם, נראה כי מספר הלווים ממקורות אשראי שאינם בנקאיים (ב-3 השנים האחרונות) קטן יותר ממספר הלווים מהבנקים (פחות מרבע מסך כל הלווים) וכן הם בעלי הכנסה נמוכה יותר מהלווים. כמו כן נמצא כי נשים בעלות עסקים לוו פחות מהגברים וכן נמצא הבדל מגדרי בין מקורות מימון בנקאיים ולא בנקאיים: בעוד שממקורות בנקאיים לוו פחות משליש מהנשים בעלות העסקים במדגם, ממקורות שאינם בנקאיים אין הבדל מובהק בין מספר הלווים הגברים והנשים בעלי העסקים. כמו כן לא נמצא הבדל מובהק מבחינת גודל העסק בהלוואה ממקורות אשראי בנקאיים או לא בנקאיים.

## 1. חלק ראשון

בחלקו הראשון של השאלון, נשאלו המשיבים אם לוו עבור העסק שלהם ואם כן – מאיזה מקור (בנק או מקור אשראי חוץ בנקאי). מניתוח הנתונים עולה כי 23.3% מהמשיבים למדגם לקחו ב-3 שנים האחרונות הלוואה עבור העסק שלהם: 73% מבניהם מבנק, 19.7% מחברת אשראי חוץ בנקאי, 7.4% ממקור חוץ בנקאי אחר (הלוואה מהמשפחה, מאדם פרטי וכו').

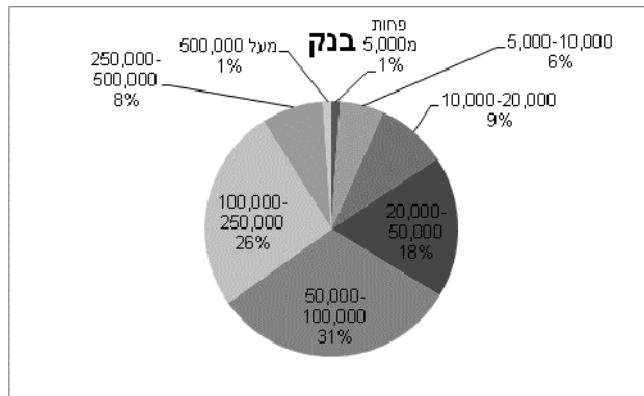
בהשוואה בין הבנקים לבין חברות האשראי החוץ בנקאיות נמצא כי הריבית הממוצעת השנתית ששילמו המשיבים עבור הלוואה מחברת אשראי חוץ בנקאי הייתה 4.17% (ס"ת 2.316) (N=24) ועבור הלוואה מבנק הייתה 3.25% (ס"ת 2.263) (N=89) כך שההבדל בין הריביות היה מובהק באופן גבולי ( $F=0.063$ ,  $sig.=0.081$ ).

נראה כי הממצא תואם ומשקף באופן כללי את המצב בפועל לפיו הבנקים לרוב מציעים ריבית נמוכה יותר עבור הלוואות לעסקים קטנים ובינוניים מאשר חברות האשראי החוץ בנקאיים<sup>115</sup> אם כי, כמפורט גם לעיל בסעיף מגבלות המחקר, יש לסייג את פרשנות הממצא לאור המדגם הקטן.

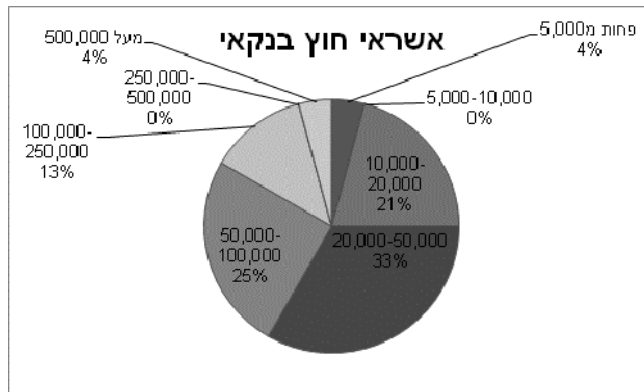
להלן התפלגויות מטרות ההלוואה שדיווחו המשיבים: 33.7% לעומת 33.3 למטרת החזרת חוב של העסק; 48.3% לעומת 41.7% למטרת רכישת ציוד לעסק; ו-18% לעומת

115 מיכאל רוכוורגר "10%-15% על הלוואה כך חונקים הבנקים את התחרות באשראי לעסקים נטנים" *The Marker* (8.2.2023) <https://tinyurl.com/5n7ssuyp>

25% למטרה אחרת (בין המטרות שהוזכרו היו מימון עיסקה, אחזקה של העסק בתקופת הקורונה, שיפוצים ועוד), בהתאמה בהלוואות בנקאיות והלוואות ממקור חוץ בנקאי. בתרשימים א4 ו-ב4 להלן מוצגים הסכומים שלוו המשיבים ממקורות בנקאיים וחוף בנקאיים. מהתרשימים עולה כי כ-83% מהמשיבים שלוו ממקורות חוץ בנקאיים לוו סכומים של פחות מ-100,000 ש"ח לעומת כ-65% מהמשיבים שלוו ממקורות בנקאיים סכומים של פחות מ-100,000 ש"ח.



תרשים א4 – התפלגות סכומי ההלוואות ממקורות בנקאיים



תרשים ב4 – התפלגות סכומי ההלוואות ממקורות חוץ בנקאיים



## 2. חלק שני

בחלקו השני של השאלון, התבקשו כל המשיבים לדרג מספר היגדים בקשר עם תפיסותיהם, עמדותיהם וגישתם כלפי הלוואות ממקורות אשראי בנקאיים וחוץ בנקאיים כשמטרת חלק זה בשאלון היתה למעשה להעריך את מידת נכונותם (נוכחית או עתידית) ללוות באמצעות חברות אשראי חוץ בנקאיות.<sup>116</sup>

המשתנה התלוי, תפיסות בעלי עסקים כלפי אשראי בנקאי וחוץ בנקאי, נמדד על ידי סולם ליקרט (7-1, 1-7) לא מסכים/מה כלל, 7-מסכים/מה מאוד). מדידת המשתנה התלוי התבססה בחלקה על שאלון בו השתמשו קליין, צווילינג ושוטדינר (2019)<sup>117</sup> לגבי מדידת עמדות לשימוש בפלטפורמות הלוואות בין עמיתים (P2P) וכן באופן כללי יותר כאמור לעיל על תאוריית ה-TPB.<sup>118</sup>

ההשוואות נערכו לגבי הקריטריונים הבאים:

(1) הסיכון נתפס בלקיחת אשראי חוץ בנקאי לעומת בנקאי;

הקריטריון כלל את הפריטים הבאים בשאלון:

לקיחת אשראי מחברת אשראי חוץ בנקאי מהווה סיכון כלכלי עבורי; אנשים מסתכנים כשהם לוקחים אשראי מחברת אשראי חוץ בנקאי; עדיף לקחת הלוואה מאחד הבנקים מאשר מחברות פרטיות; אשראי בנקאי הוא יותר אמין מאשראי חוץ בנקאי.

(2) הביטחון (לרבות נושא שמירת פרטיות לקוח) הנתפס בלקיחת אשראי חוץ בנקאי; הקריטריון כלל את הפריטים הבאים בשאלון:

אני מרגיש ביטחון לגבי אבטחת ושמירת האינפורמציה שאני מוסר לחברת אשראי חוץ בנקאי; אני לא מודאג שיתבצע שימוש לרעה באינפורמציה שאני מוסר לחברת אשראי חוץ בנקאי; אני מרגיש בטחון לקחת הלוואה מחברת אשראי חוץ בנקאי.

(3) המורכבות הנתפסת בלקיחת אשראי חוץ בנקאי;

הקריטריון כלל את הפריטים הבאים בשאלון:

116 המשיבים כוללים גם משיבים שלוו ב-3 השנים האחרונות וגם משיבים שלא לוו. יש לסייג את הממצאים בהשפעה של פעולת המשיבים בפועל על תפיסותיהם.

117 גלית קליין, מוטי צווילינג וזאב שטודינר "הלוואות בין עמיתים (P2P) בישראל: מאפיינים, מוטיבציות ושאלות משפטיות", לעיל ה"ש 101.

118 לפירוט ראו בפרק סקירת הספרות לעיל.

זה פשוט יותר לקבל אשראי חוץ בנקאי מאשר אשראי בבנק; יותר מהיר לקבל הלוואה חוץ בנקאית מאשר הלוואה מבנק.

(4) ידע על אשראי חוץ בנקאי;

הקריטריון כלל את הפריטים הבאים בשאלון:

קיים מידע זמין על מקורות אשראי חוץ בנקאיים; יש לי ידע על מקורות אשראי חוץ בנקאיים.

(5) עמדה נגד בנקים (אנטי-בנקים).

הקריטריון כלל את הפריטים הבאים בשאלון:

באמצעות לקיחת אשראי מחברת אשראי חוץ בנקאי ניתן להימנע מלקיחת אשראי בנקאי חברות אשראי חוץ בנקאיות מהוות אלטרנטיבה למערכת הבנקאית; חברות אשראי חוץ בנקאיות מאפשרות להימנע מלתמוך בבנקים הגדולים.

בנוסף לכך נבדקו באמצעות שלושה פריטים נוספים: כדאיות כלכלית נתפסת בלקיחת אשראי חוץ בנקאי (באמצעות הפריט: יותר משתלם כלכלית לקחת הלוואה חוץ בנקאית מאשר הלוואה מבנק); ביטחון נתפס בלקיחת אשראי מחברה חוץ בנקאית ציבורית מול פרטית (באמצעות הפריט: יותר בטוח ללוות מחברת אשראי חוץ בנקאית שנסחרת בבורסה מאשר מחברה פרטית); ו-עמדה לגבי חדשנות בסקטור הפיננסי (באמצעות הפריט: פתחתי חשבון בבנק הדיגיטלי או שבכוונתי לפתוח חשבון בבנק הדיגיטלי (one zero)).

לגבי כל אחד מהקריטריונים לעיל נבדקו ההבדלים בין ממוצעי התשובות בין: (1) גברים ונשים; (2) בעלי עסקים זעירים קטנים ובינוניים ופריילנסרים (עצמאיים); (3) לווים בפועל לבין מי שלא לוו; (4) לווים ממקורות בנקאיים לבין לווים ממקורות שאינם בנקאיים (חוץ בנקאיים ואחרים); (5) בעלי הכנסה ממוצעת ונמוכה מהממוצע ובעלי הכנסה גבוהה מהממוצע. כמו כן ולשם ההשוואה, להלן גם התוצאות של ממוצע תשובות כלל הנבדקים בכל אחד מן הקריטריונים.

ממוצעי תפיסות כלל הנבדקים, למעט ידע (שאינו מובהק מהממוצע), נמצאו גבוהים במובהק ( $\text{sig} < 0.05$ ) מהממוצע (ערך של 3.5) כך שהנבדקים: תופסים (בממוצע) את האשראי החוץ בנקאי כפשוט וכמהיר יותר מאשראי בנקאי; תופסים את האשראי החוץ בנקאי כבטוח מבחינת אבטחת מידע; תופסים את האשראי החוץ בנקאי כאלטרנטיבה אפשרית לאשראי הבנקאי; אך לעומת זאת תופסים את האשראי הבנקאי כאמין יותר מאשר החוץ בנקאי.

תפיסת הידע הזמין אודות אשראי חוץ בנקאי, שהיא היחידה מבין הקריטריונים שנבדקו שלא נקבעה לגביה עמדה מובהקת של הנבדקים, כלומר הנבדקים לא הביעו הסכמה או אי הסכמה עם הקביעה שקיים ידע זמין אודות אשראי חוץ בנקאי, עלולה לרמוז על בעיה. מעיון בממצאי השכיחויות של תפיסות הלווים נראה אכן שמעט פחות ממחצית הלווים אינם מסכימים עם כך ההיגד שקיים מידע זמין אודות אשראי חוץ בנקאי (אחוז מצטבר של 43.1% מהנבדקים קבעו כי אינם מסכימים או אדישים עם הקביעות לגבי קיומו של מידע

האם ניתן להתחרות בבנקים?  
עמדות ותפיסות של בעלי עסקים קטנים ובינוניים כלפי אשראי חוץ בנקאי

זמין). ממצאי השכיחויות של תפיסות כלל הנבדקים מצביעים על כך שרוב הנבדקים (אחוז מצטבר של 54.3% מהנבדקים) סוברים כך.

ממוצעי תפיסות כלל הנבדקים לגבי שני הפריטים הנוספים שנבדקו: ביטחון נתפס בלקיחת אשראי מחברה חוץ בנקאית ציבורית מול פרטית; ורעמדה לגבי חדשנות בסקטור הפיננסי נמצאו גבוהים ונמוכים במובהק ( $sig.<0.05$ ) מהממוצע (ערך של 3.5) (בהתאמה) כך שהנבדקים: תופסים (בממוצע) כי אשראי חוץ בנקאי שנלקח מחברה ציבורית הוא בטוח יותר מאשראי שנלקח מחברה פרטית; ורובם לא פתחו או שאין ככוונתם לפתוח חשבון בבנק הדיגיטלי. לעומת זאת הפריט הנוסף שנבדק כדאיות כלכלית נתפסת בלקיחת אשראי חוץ בנקאי לא היה מובהק מהממוצע, כך שניתן להסיק כי הנבדקים, בממוצע, אדישים להיגד כי לקיחת אשראי חוץ בנקאי היא כדאית כלכלית.

(1) להלן טבלאות המרכזות את הממצאים העיקריים לגבי ממוצע תשובות בכל

הקריטריונים- השוואה בין גברים ונשים:

קבוצה מעריכה	הסיכון הנתפס (קריטריון 1)	הביטחון הנתפס (קריטריון 2)	המורכבות הנתפסת (קריטריון 3)	ידע (קריטריון 4)	אנטי-בנקים (קריטריון 5)
גברים (N=264)	4.0 (SD= 1.312)	3.82 (SD= 1.540)	4.47 (SD= 1.469)	3.90 (SD= 1.441)	4.45 (SD= 1.333)
נשים (N=261)	4.13 (SD= 1.195)	3.55 (SD= 1.412)	4.60 (SD= 1.411)	3.28 (SD= 1.356)	4.37 (SD= 1.006)
ממוצע כלל הנבדקים (N=525)	4.07 (SD= 1.256)	3.68 (SD= 1.483)	4.53 (SD= 1.441)	3.60 (SD= 1.432)	4.41 (SD= 1.181)

לוח 5 – ממוצע תשובות המשיבים – השוואה מבוססת מגדר

בניתוח הבדלי הממוצעים (ניתוח שונות – analysis of variance) בין קבוצות לא מזווגות (Independent sample T-test) לא נמצאו הפרשים מובהקים בין גברים ונשים לגבי הסיכון הנתפס בלקיחת אשראי חוץ בנקאי לעומת בנקאי; לגבי מורכבות הנתפסת בלקיחת אשראי חוץ בנקאי; ורעמדה אנטי-בנקים. עם זאת נמצאו הבדלים מובהקים ביחס לביטחון הנתפס בלקיחת אשראי חוץ בנקאי ( $sig.=0.037$ ) כך שגברים תופסים את לקיחת האשראי החוץ בנקאי כבטוח יותר מאשר נשים. כמו כן נמצאו הבדלים מובהקים ביחס לידע על אשראי חוץ בנקאי ( $sig.=0.000$ ) כך שתפיסת הגברים את הידע הקיים על אשראי חוץ בנקאי גבוהה יותר מאשר לנשים.

הממצאים מצביעים על הבדלים מגדריים, במידה מסוימת, בקשר עם עמדות לגבי אשראי חוץ בנקאי. ממצאים אלו עולים בקנה אחד עם ספרות קודמת אשר מרמזת על כך שגשים הן שונאות סיכון יותר לעומת גברים בנוגע למימון העסק שלהן.<sup>119</sup>

(2) להלן טבלאות המרכזות את הממצאים העיקריים לגבי ממוצע תשובות בכל הקריטריונים – השוואה בין בעלי עסקים זעירים, קטנים ובינוניים ופריילנסרים (עצמאיים):

קבוצה מעריכה	הסיכון הנתפס (קריטריון 1)	הביטחון הנתפס (קריטריון 2)	המורכבות הנתפסת (קריטריון 3)	ידע (קריטריון 4)	אנטי-בנקים (קריטריון 5)
עצמאיים (פריילנסרים- עובד יחיד) (N=370)	4.13 (SD= 1.305)	3.58 (SD= 1.490)	4.47 (SD= 1.477)	3.46 (SD= 1.387)	4.36 (SD= 1.180)
בעלי עסק זעיר (N=116)	3.90 (SD= 0.942)	3.97 (SD= 1.373)	4.75 (SD= 1.274)	3.87 (SD= 1.370)	4.58 (SD= 1.180)
בעלי עסק קטן- בינוני (N=39)	3.96 (SD= 1.545)	3.84 (SD= 1.635)	4.45 (SD= 1.525)	4.08 (SD= 1.808)	4.43 (SD= 1.182)
ממוצע כלל הנבדקים (N=525)	4.07 (SD= 1.256)	3.68 (SD= 1.483)	4.53 (SD= 1.441)	3.60 (SD= 1.432)	4.41 (SD= 1.181)

לוח 6 – ממוצע תשובות המשיבים – השוואה מבוססת גודל עסק

במבחן ניתוח שונות חד כיווני (One-way ANOVA) לא נמצאו הפרשים מובהקים לגבי הסיכון הנתפס בלקיחת אשראי חוץ בנקאי לעומת בנקאי; לגבי מורכבות הנתפסת בלקיחת אשראי חוץ בנקאי; ובעמדה אנטי-בנקים בין בעלי עסקים שונים. נמצא הפרש מובהק בקריטריון הביטחון הנתפס בלקיחת אשראי חוץ בנקאי (sig.=0.036 F=3.343) ובקריטריון

119 ראו למשל John R. Hendon & Joseph R. Bell, *Gender-based attitudes and preference regarding start-up and ongoing SME financing, financial structure and risk*, 7 SMALL BUSINESS INSTITUTE JOURNAL (2011).

האם ניתן להתחרות בבנקים?  
עמדות ותפיסות של בעלי עסקים קטנים ובינוניים כלפי אשראי חוץ בנקאי

הידע על אשראי חוץ בנקאי ( $F=6.234, sig.=0.002$ ). ביצוע מבחני המשך פוסט הוק (Tukey) הראו כי ההפרש בקריטריון הביטחון הנתפס בלקיחת אשראי חוץ בנקאי בין עצמאים (פרילנסרים-עובד יחיד) ובעלי עסקים זעירים מובהק ( $sig.=0.034$ ) כך שבעלי עסקים זעירים תופסים את לקיחת האשראי החוץ בנקאי כבטוח יותר מאשר עצמאים וכן כי ההפרש בקריטריון הידע על אשראי חוץ בנקאי בין עצמאים (פרילנסרים-עובד יחיד) ובעלי עסקים זעירים מובהק ( $sig.=0.016$ ) וכן בין עצמאים (פרילנסרים-עובד יחיד) ובעלי עסקים קטנים ובינוניים מובהק ( $sig.=0.027$ ) כך שתפיסת עצמאים (פרילנסרים-עובד יחיד) את הידע הקיים על אשראי חוץ בנקאי נמוכה יותר מאשר בעלי עסקים זעירים וכן מאשר בעלי עסקים קטנים ובינוניים (לא נמצא הפרש/ מובהק בין בעלי עסקים זעירים ובעלי עסקים קטנים ובינוניים).

(3) להלן טבלאות המרכזות את הממצאים העיקריים לגבי ממוצע תשובות בכל הקריטריונים – השוואה בין בעלי לווים בפועל (משיבים אשר דיווחו על לקיחת הלוואה ממקור כלשהו ב-3 שנים האחרונות עבור העסק שבבעלותם) לבין בעלי עסקים שלא לוו:

קבוצה מעריכה	הסיכון הנתפס (קריטריון 1)	הביטחון הנתפס (קריטריון 2)	המורכבות הנתפסת (קריטריון 3)	ידע (קריטריון 4)	אנטי-בנקים (קריטריון 5)
לוו (N=123)	3.89 (SD=1.268)	4.00 (SD=1.354)	4.68 (SD=1.539)	3.96 (SD=1.380)	4.61 (SD=1.144)
לא לוו (N=402)	4.12 (SD=1.249)	3.59 (SD=1.508)	4.49 (SD=1.408)	3.48 (SD=1.431)	4.35 (SD=1.188)
ממוצע כלל הנבדקים (N=525)	4.07 (SD=1.256)	3.68 (SD=1.483)	4.53 (SD=1.441)	3.60 (SD=1.432)	4.41 (SD=1.181)

לוח 7 – ממוצע תשובות המשיבים – השוואה מבוססת לווים בפועל/לא לוו

בניתוח הבדלי הממוצעים (ניתוח שונות – analysis of variance) בין קבוצות לא מזווגות (Independent sample T-test) לא נמצאו הפרשים מובהקים בין שתי הקבוצות לגבי מורכבות הנתפסת בלקיחת אשראי חוץ בנקאי. עם זאת נמצאו הבדלים מובהקים ביחס לביטחון הנתפס בלקיחת אשראי חוץ בנקאי ( $sig.=0.004$ ) כך שקבוצת הלווים בפועל תופסים את לקיחת האשראי החוץ בנקאי כבטוח יותר מאשר אלו שלא לוו; ביחס לידע על אשראי חוץ בנקאי ( $sig.=0.001$ ) כך שתפיסת הלווים בפועל את הידע הקיים על אשראי חוץ בנקאי גבוהה יותר מאשר אלו שלא לוו וכן ביחס לעמדה אנטי-בנקים ( $sig.=0.033$ ) כך שלווים בפועל גבוהים יותר בקריטריון זה מאשר אלו שלא לוו. כמו כן נמצאה מובהקות גבולית לקריטריון הסיכון הנתפס בלקיחת אשראי חוץ בנקאי לעומת בנקאי; ( $F=0.188$ ),

יותר מאשר אלו שלא לוו. (sig.=0.084) כך שקבוצת הלווים בפועל תופסים את לקיחת האשראי החוץ בנקאי כאמין יותר מאשר אלו שלא לוו.

נראה כי ההבדלים בתפיסות בין שתי הקבוצות, הלווים בפועל והמשיבים שלא לוו, משקפים את התנהגותם בפועל (למעשה את העובדה כי לוו ב-3 השנים האחרונות/ או לאו). נראה כי אכן קבוצת הלווים בפועל תופסים כי יש להם ידע על הלוואות חוץ בנקאיות (יחסית לקבוצת המשיבים שלא לוו) וכך גם גבוהה יותר תפיסת הביטחון שלהם באבטחת המידע ובסיכון באופן כללי שבהלוואה באמצעות אשראי חוץ-בנקאי.

(4) להלן טבלאות המרכזות את הממצאים העיקריים לגבי ממוצע תשובות בכל הקריטריונים- השוואה בין לווים ממקורות בנקאיים לבין לווים ממקורות שאינם בנקאיים (חוץ בנקאיים ואחרים):

קבוצה מעריכה	הסיכון הנתפס (קריטריון 1)	הביטחון הנתפס (קריטריון 2)	המורכבות הנתפסת (קריטריון 3)	ידע (קריטריון 4)	אנטי-בנקים (קריטריון 5)
לוו ממקורות בנקאיים (N=91)	4.02 (SD= 1.162)	3.85 (SD= 1.328)	4.60 (SD= 1.482)	3.93 (SD= 1.311)	4.55 (SD= 1.076)
לוו ממקורות שאינם בנקאיים <sup>120</sup> (N=32)	3.54 (SD= 1.492)	4.44 (SD= 1.353)	4.92 (SD= 1.695)	4.07 (SD= 1.576)	4.78 (SD= 1.321)
ממוצע כלל הלווים (N=123)	3.89 (SD= 1.268)	4.00 (SD= 1.354)	4.68 (SD= 1.539)	3.967 (SD= 1.380)	4.61 (SD= 1.144)

לוח 8 – ממוצע תשובות המשיבים – השוואה מבוססת מקור הלוואה

בניתוח הבדלי הממוצעים (ניתוח שונות – analysis of variance) בין קבוצות לוו מזווגות (Independent sample T-test) לא נמצאו הפרשים מובהקים בין הקבוצות לגבי הסיכון הנתפס בלקיחת אשראי חוץ בנקאי לעומת בנקאי; לגבי המורכבות הנתפסת

<sup>120</sup> הקבוצה כוללת את כל הלווים בפועל ממקורות אשראי שאינם בנקאיים ובכך: לווים ממקורות אשראי חוץ בנקאיים ולווים מקורות אחרים. חלוקה זו נסמכת על ספרות קודמת שכללה מקורות חוץ בנקאיים שונים (לרבות מימון המונים, F&F וכיו"ב) בהשוואה מול מקורות בנקאיים. ראו ראו O'Toole, Lawless & Lambert, לעיל ה"ש 73.

האם ניתן להתחרות בבנקים?  
 עמדות ותפיסות של בעלי עסקים קטנים ובינוניים כלפי אשראי חוץ בנקאי

בלקחת אשראי חוץ בנקאי; לגבי הידע על אשראי חוץ בנקאי ולגבי עמדה אנטי-בנקים. עם זאת נמצאו הבדלים מובהקים ביחס לביטחון הנתפס בלקחת אשראי חוץ בנקאי (sig.=0.037) כך שלווים ממקורות אשראי שאינם בנקאיים תופסים את לקחת האשראי החוץ בנקאי כבטוח יותר מאשר לווים ממקורות בנקאיים.

בדומה לסעיף (3) לעיל, נראה כי ההבדלים בתפיסות בין שתי הקבוצות, הלווים ממקורות בנקאיים וחוץ-בנקאיים, משקפים את התנהגותם בפועל (למעשה את העובדה כי לוו ב-3 השנים האחרונות ממקור בנקאי או חוץ-בנקאי). למעשה, אין הבדל מובהק בתפיסות בין שתי הקבוצות למעט בנושא אבטחת המידע ושמירת הפרטיות לגבי תופסים הלווים ממקורות אשראי לא בנקאיים תחושת ביטחון רבה יותר מאשר הקבוצה השנייה.

ממוצעי תפיסות כלל הלווים גבוהים במובהק (sig.<0.05) מהממוצע (ערך של 3.5) כך שהנבדקים: תופסים (בממוצע) את האשראי החוץ בנקאי כפשוט וכמהיר יותר מאשראי בנקאי; תופסים את האשראי החוץ בנקאי כבטוח מבחינת אבטחת מידע; תופסים את האשראי החוץ בנקאי כאלטרנטיבה אפשרית לאשראי הבנקאי; סוברים כי קיים ידע זמין אודות אשראי חוץ בנקאי; אך לעומת זאת תופסים את האשראי הבנקאי כאמין יותר מאשר החוץ בנקאי.

(5) להלן טבלאות המרכזות את הממצאים העיקריים לגבי ממוצע תשובות בכל הקריטריונים – השוואה בין בעלי הכנסה ממוצעת ונמוכה מהממוצע ובעלי הכנסה גבוהה מהממוצע:

קבוצה מעריכה	הסיכון הנתפס (קריטריון 1)	הביטחון הנתפס (קריטריון 2)	המורכבות הנתפסת (קריטריון 3)	ידע (קריטריון 4)	אנטי-בנקים (קריטריון 5)
בעלי הכנסה גבוהה מהממוצע (N=172)	3.94 (SD= 1.268)	3.75 (SD= 1.406)	4.28 (SD= 1.427)	3.79 (SD= 1.455)	4.29 (SD= 1.254)
בעלי הכנסה ממוצעת ונמוכה מהממוצע (N=311)	4.10 (SD= 1.251)	3.71 (SD= 1.526)	4.68 (SD= 1.449)	3.56 (SD= 1.439)	4.46 (SD= 1.159)
ממוצע כלל הנבדקים (N=525)	4.07 (SD= 1.256)	3.68 (SD= 1.483)	4.53 (SD= 1.441)	3.60 (SD= 1.432)	4.41 (SD= 1.181)

לוח 9 – ממוצע תשובות המשיבים – השוואה מבוססת הכנסה

בניתוח הבדלי הממוצעים (ניתוח שונות – analysis of variance) בין קבוצות לא מזווגות (Independent sample T-test) לא נמצאו הפרשים מובהקים בין גברים ונשים לגבי

הסיכון הנתפס בלקיחת אשראי חוץ בנקאי לעומת בנקאי; לגבי הביטחון הנתפס בלקיחת אשראי חוץ בנקאי; ובעמדה אנטי-בנקים. עם זאת נמצאו הבדלים מובהקים ביחס למורכבות הנתפסת בלקיחת אשראי חוץ בנקאי ( $\text{sig.}=0.004$ ) כך שבעלי הכנסה ממוצעת ונמוכה מהממוצע תופסים את לקיחת האשראי החוץ בנקאי כפשוטה ומהירה יותר מאשר בעלי הכנסה גבוהה מהממוצע. כמו כן נמצאה מובהקות גבולית לקריטריון הידע הקיים על אשראי חוץ בנקאי ( $\text{sig.}=0.095, F=0.001$ ) כך שתפיסת בעלי ההכנסה הגבוהה מהממוצע את הידע הקיים על אשראי חוץ בנקאי גבוהה משל בעלי ההכנסה הממוצעת והנמוכה מכך. על פי הממצאים נראה כי ההבדל העיקרי בתפיסות שתי הקבוצות הוא בכך שבעלי הכנסה נמוכה תופסים בלקיחת אשראי חוץ בנקאי מורכבות פחותה מאשר הקבוצה השנייה. ניתן להציע לכך הסבר אפשרי אחד, בכמות הביטחונות המועטה יותר (אם בכלל) שדורש מלווים גוף חוץ-בנקאי לעומת גוף בנקאי, דבר אשר מקל מאוד על בעלי הכנסה נמוכה שהם בעלי יכולת מוגבלת להעמיד בטחונות.

בנוסף לממצאים לעיל, ניתוח הבדלי הממוצעים (ניתוח שונות – analysis of variance) בין קבוצות לא מזווגות (Independent sample T-test) נמצאו הבדלים מובהקים הבאים בין הקבוצות שנבחנו בסעיפים (1)-(5) לעיל ביחס לשלושת הקריטריונים הנוספים: כדאיות כלכלית נתפסת בלקיחת אשראי חוץ בנקאי; ביטחון נתפס בלקיחת אשראי מחברה חוץ בנקאית ציבורית מול פרטית; ו-עמדה לגבי חדשנות בסקטור הפיננסי: לא נמצאו הבדלים מובהקים בין הקבוצות לגבי שני הקריטריונים הראשונים. עם זאת נמצאו הן הבדל מגדרי מובהק ( $\text{sig.}=0.035$ ) והן הבדל בין בעלי הכנסה גבוהה מהממוצע ובעלי הכנסה ממוצעת או נמוכה מהממוצע ( $\text{sig.}=0.028$ ) בקריטריון העמדה לגבי חדשנות בסקטור הפיננסי כך שיותר גברים ובעלי הכנסה גבוהה מהממוצע פתחו או מתכוונים לפתוח חשבון בבנק הדיגיטלי (one-zero) מאשר נשים ובעלי הכנסה ממוצעת או נמוכה מהממוצע, בהתאמה. באופן דומה, נמצאו הבדלים מובהקים בקריטריון זה גם בין קבוצת הלווים בפועל לבין אלו שלא לוו ( $\text{sig.}=0.034$ ) כך שלווים בפועל יותר פתחו או מתכוונים לפתוח חשבון בבנק הדיגיטלי. גם במבחן ניתוח שונות חד כיווני (One-way ANOVA) שבוצע למציאת הבדלים בין קבוצת בעלי העסקים על פי גודל העסק נמצאו הבדלים מובהקים בקריטריון זה ( $F=4.777, \text{sig.}=0.009$ ) וביצוע מבחני פוסט הוק (Tukey) הראו כי עצמאים (פרילנסרים-עובד יחיד) פחות פתחו או מתכוונים לפתוח חשבונות בבנק הדיגיטלי יחסית לבעלי עסקים זעירים.

בנוסף לבדיקות הסטטיסטיות המוצגות לעיל, הפעלתי רגרסיה לוגיסטית על קבוצת הלווים מתוך המדגם, כאשר המשתנה התלוי הוא דיכוטומי (פניה לאשראי בנקאי/חוץ בנקאי<sup>121</sup>) והמשתנים הבלתי תלויים הם: המשתנים הדמוגרפיים (מגדר, גיל, הכנסה, השכלה, מספר ילדים), סוג העסק, ותק העסק, תפיסות הנבדקים (הסיכון הנתפס, הביטחון הנתפס, המורכבות הנתפסת, ידע, אנטי-בנקים, פתיחת חשבון בבנק דיגיטלי, כדאיות

121 ברגרסיה זו נכללים הנבדקים שפנו לחברות חוץ בנקאיות בלבד (ולא לכל המקורות החוץ בנקאיים באופן כללי).



האם ניתן להתחרות בבנקים?  
 עמדות ותפיסות של בעלי עסקים קטנים ובינוניים כלפי אשראי חוץ בנקאי

כלכלית נתפסת בלקיחת אשראי חוץ בנקאי) וכן, לאור הממצאים המתוארים לעיל, אינטראקציות בין מגדר לבין ידע וביטחון נתפס. המודל מובהק ( $\chi^2=34.388$ , sig.= 0.005) = 0.422, Nagelkerke R square (N=106).

ממצאי הרגרסיה הצביעו על המשתנים הבאים אשר נמצאו כבעלי השפעה על ההסתברות לפנות לאשראי חוץ בנקאי: גיל (sig=0.007, B=0.102, Exp (B)= 1.107) כך שככל שבעל העסק מבוגר יותר יש לו סיכוי גדול יותר לפנות לאשראי חוץ בנקאי ו-ותק העסק (sig=0.043, B=-0.532, Exp (B)= 0.587) כך שככל שהעסק ותיק פחות יש לו סיכוי גדול יותר לפנות לאשראי חוץ בנקאי. בנוסף נמצאה השפעה למשתנה ההשכלה (אם כי המובהקות היתה גבולית: sig=0.060), כך שככל שבעלי העסקים משכילים יותר, הסיכוי שיפנו לאשראי חוץ בנקאי גדול יותר.

ממצאי הרגרסיה שבוצעה מחזקים במידה מסוימת ממצאים מספרות קודמת המתייחסת להבדלים דמוגרפיים בפנייה לאשראי חוץ בנקאי (ראו סקירת הספרות לעיל) אך עם זאת יש לסייג ולומר כי, למיטב ידיעתי, לא נערכו מחקרים אשר בודקים באופן ישיר השפעות על פניה לאשראי חוץ בנקאי עם המשתנים שנבדקו במסגרת מחקר זה ולפיכך לממצאי מחקר זה אין מקור הולם להשוואה.

### 3. חלק שלישי

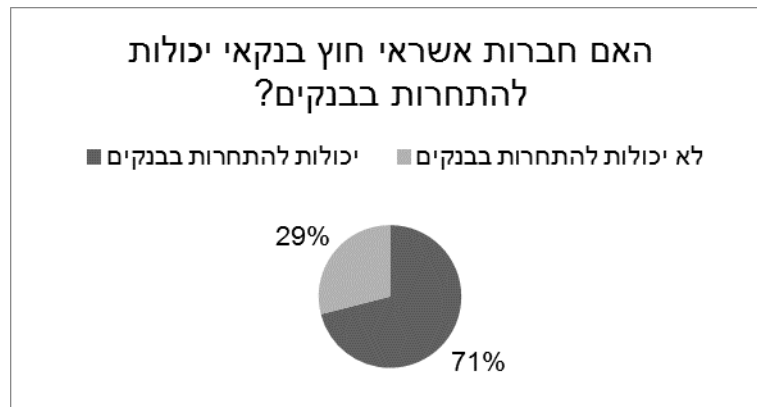
בחלק זה נשאלו המשיבים שתי שאלות פתוחות.

במסגרת השאלה הראשונה, התבקשו המשיבים לפרט איזה יתרונות יש למקורות אשראי חוץ בנקאיים על פני בנקים. מטרת השאלה הייתה לשקף את נקודת מבטם של בעלי עסקים לגבי יתרונות הלוואה ממקורות אשראי חוץ בנקאיים, על מנת להרחיב את הידע שיכול לסייע באופן מעשי, מחד, לקידום לקיחת אשראי ממקורות אלו ולהאיר נקודות אפשריות, גם תיאורטיות, למחקרי המשך עתידיים, מאידך.

בין היתרונות השכיחים שהוזכרו על ידי המשיבים הלוואה ממקורות אשראי חוץ בנקאיים היו: הלוואה ממקורות חוץ בנקאיים מתקבלת במהירות רבה יותר, נדרשים פחות בטחונות ו-נדרשות פחות בדיקות של הלוואה לעומת הלוואה ממקורות בנקאיים. חלק מהמשיבים ענו כי אין להם מספיק אינפורמציה וכי אינם יודעים את התשובה. במענה לשאלה:

האם לדעתך חברות אשראי חוץ בנקאי יכולות להתחרות בבנקים במתן אשראי לעסקים? כן/לא, הסבר

כפי שעולה מתרשים 5 להלן, רוב המשיבים סוברים כי חברות אשראי חוץ בנקאי יכולות להתחרות בבנקים במתן אשראי לעסקים.



תרשים 5 – התפלגות תשובות המשיבים: האם חברות אשראי בנקאי יכולות להתחרות בבנקים?

בין ההסברים השכיחים של המשיבים שענו בשלילה על השאלה היו: חוסר אמון בחברות האשראי החוץ בנקאי יחסית לבנקים, הריביות הגבוהות יחסית שמבקשות חברות האשראי החוץ בנקאי יחסית לריביות הבנקים והיתרון לגודל שקיים הבנקים. חלק מהמשיבים ציינו כי אין להם מספיק אינפורמציה על הנושא ולפיכך אינם יודעים לענות על השאלה.

### ח. מסקנות ודיון

במחקר זה בדקנו אילו גורמים משפיעים על הפניה של עסקים קטנים ובינוניים לאשראי חוץ בנקאי והאם בפועל, יוכל שוק האשראי החוץ בנקאי (למעשה חברות האשראי החוץ בנקאיות) להתחרות בבנקים על מתן אשראי לעסקים קטנים ובינוניים. אשראי חוץ בנקאי הוא שם כללי למגוון רחב של פתרונות אשראי: חלקם זולים יותר (בעיקר מימון ממקורות שונים, הלוואות מחברים, גמ"חים ואפילו מימון המונים) ולחלקם עלות גבוהה (חברות אשראי חוץ בנקאי). עם זאת נראה כי לפחות מכנה משותף עיקרי אחד קיים לכל פתרונות האשראי החוץ בנקאי אשר מבדיל ביניהם לבין האשראי הבנקאי והוא היעדר הצורך בהמצאת בטחונות (או לפחות בהמצאת בטחונות במידה פחותה לעומת דרישת הבנקים מהלווים) ו־הליך פשוט ומהיר יחסית לקבלת האשראי המבוקש.<sup>122</sup>

122 אמירה זו מקבלת חיזוק נוסף בממצאי מחקר זה (ר' חלק שלישי בפרק התוצאות).

אין זה חדש כי התכונות המבדילות את האשראי החוץ בנקאי מהאשראי הבנקאי, מספקות מענה לצרכים של גופים שונים ולעיתים גם בזמנים שונים. למעשה, אפשר לומר כי כמעט שמדובר ב"מוצרים" שונים בתכלית, הפונים ל"צרכנים" שונים: האשראי הבנקאי פונה ללווים "עשירים" יותר ויציבים יותר מבחינה כלכלית, אשר יש ביכולתם לספק ביטחונות כנגד ההלוואה שהם מקבלים (שהיא לרוב, גם על פי ממצאי המחקר כאמור לעיל, תהיה גדולה יותר מזו שמקבלים באמצעות אשראי חוץ בנקאי); לעומת האשראי החוץ בנקאי, אליו בדרך כלל יפנו לוויים, לעיתים בלית ברירה, שמעוניינים בהליך קבלת הלוואה מהיר, ללא מתן בטחונות. לאור זאת, היות והלוואה הניתנת באמצעות חברות אשראי חוץ בנקאי תהיה לרוב כרוכה בסיכון גדול יותר עבור המלווה, בהתאמה גם ריבית ההלוואה תהיה גבוהה מזו המשולמת לבנקים.<sup>123</sup>

על אף האמור לעיל, בהיעדר מחקר או נתונים שוטפים העוסקים בשוק האשראי החוץ בנקאי, הרכבת פרופיל מפורט יותר של העסקים הפונים לאשראי חוץ בנקאי לעומת הבנקאי היא משימה מורכבת. ניתן לומר עם זאת, כי על פי ממצאי המחקר וספרות קודמת, נראה כי במתן אשראי חוץ בנקאי לא מתקיימת ההטיה המגדרית אשר זוהתה במתן אשראי בנקאי וכן כי רוב בעלי העסקים הפונים לקבלת אשראי חוץ בנקאי הם בעלי הכנסה ממוצעת או נמוכה מהממוצע. לא נמצאו ממצאים חד משמעיים לגבי סוג העסק או גודל העסק הפונים לקבלת אשראי חוץ בנקאי.

אחת הבעיות העיקריות בביצוע המחקר הנוכחי היתה המדגם הקטן של בעלי העסקים שלוו מאשראי חוץ בנקאי. לא מן הנמנע כי "בעיה" זו במחקר משקפת את המצב לאשורו ואכן ניתוח נתוני המחקר מחזק את העולה גם מסקירות אחרונות,<sup>124</sup> כי רוב מוחלט בעלי העסקים פונים (או לפחות פנו ב-3 השנים האחרונות, על פי ממצאי המחקר) לקבלת אשראי בנקאי ולא לאשראי חוץ בנקאי. ניתן אולי להסביר נתון זה, בין היתר, בכך שלמרות צמיחתו המהירה בשנים האחרונות, שוק האשראי החוץ בנקאי בישראל עדיין נחשב לשוק חדש יחסית, שעודו מתפתח ועדיין לא התייצב. למעשה, רק בעשור הקודם התבסס שוק זה בעיקר על הנפקת אגרות חוב.<sup>125</sup>

האם המצב הנוכחי יכול להשתנות? נקודה חיובית העולה מהמחקר היא כי רוב בעלי העסקים סוברים כי (בהינתן שאפשר יהיה להתגבר על מספר חששות ובעיות שהועלו על

123 ראו למשל בדברי והמלצות מבקר המדינה לעניין גופי אשראי חוץ בנקאיים: מבקר המדינה דו"ח מיוחד: התמודדות מדינת ישראל עם משבר הקורונה התשפ"א-2021 60–62 (31.8.2021).

124 ארבעה צירי פעולה אסטרטגיים מומלצים לממשלה ומסגרת פיסקאלית למימוןם (בנק ישראל חטיבת המחקר התוכנית להאצת הצמיחה במשק, יוני 2021); LeeAnn McEdwards Moss, Peter J. Barry & Paul N. Ellinger, *The competitive environment for agricultural bankers in the US*, 13 AGRIBUSINESS: AN INTERNATIONAL JOURNAL 431 (1997).

125 חגית פינדר "התפתחות האשראי החוץ בנקאי בישראל בעשור האחרון" רבעון לבנקאות 169 (2011).

ידם ומפורטים בחלק השלישי בפרק התוצאות לעיל) חברות אשראי חוץ בנקאי אכן יכולות ויוכלו להתחרות בבנקים. מהי משמעות אמירה זאת? האם מעבר של בעלי עסקים קטנים ובינוניים ללוות מגופים חוץ בנקאיים (ולא כפניה חוזרת לאחר שנדחו על ידי הבנקים) במקום מבנקים אפשרי? נראה כי התשובה לכך תלויה במספר גורמים.

דו"ח ועדת שטרומ<sup>126</sup> מנה בזמנו מספר חסמים לכניסת גופים חדשים, ביניהם גם חוץ-בנקאיים, לענף השירותים הבנקאיים. נראה כי עם חלק מהחסמים הללו ניתן יהיה להתמודד. דוגמא לכך היא שני החסמים להלן:

– בידי הבנקים מידע על הלקוח שאינו זמין למתחרים – רפורמת הבנקאות הפתוחה עשויה לפתור בעיה זו. רפורמה זו נועדה לאפשר ללקוחות הבנקים וחברות כרטיסי האשראי לשתף צדדים שלישיים במידע הפיננסי שלהם והיא צפויה להגביר את התחרות בשירותים בנקאיים שונים (לרבות בשירותי אשראי), תחרות שיכולה להתבטא במחירים נמוכים יותר, בהצעת מוצרים ושירותים חדשניים וכן במתן הצעות נוספות ללקוחות.<sup>127</sup> הרפורמה נכנסה לתוקף במספר שלבים, החל מסוף 2021,<sup>128</sup> כאשר בכל שלב אמורה להיפתח הגישה למידע נוסף (אשראי, פיקדונות, חשבונות ניירות ערך וכיו"ב). לוח הזמנים של כניסת שלבי הרפורמה לתוקף פורט במסגרת פרק י' (תחילה, תחולה והוראות מעבר) לחוק שירות מידע פיננסי, התשפ"ב–2021. במועד כתיבת עבודה זו הרפורמה עדיין בעיצומה ולפיכך לא ניתן לאמוד את השפעותיה.

– נטיית לקוחות לצרוך שירותים פיננסיים כ"סל שירותים" בבנק בו הם מנהלים את החשבון – בשנים האחרונות נראית נטייה לפריקת "סל השירותים" הניתנים על ידי הבנקים ולפיכך גם על חסם זה נראה כי ניתן להתגבר.<sup>129</sup>

לעומת זאת, עם חלק מהחסמים המוזכרים בדו"ח ועדת שטרומ (שאף חלקם הוזכר על ידי הנבדקים עצמם במסגרת המחקר הנוכחי כחסמים לתחרות עם הבנקים) נראה כי ההתמודדות תהיה קשה יותר, לפחות במועד כתיבת עבודה זו. חלק מהחסמים לכניסת גופי אשראי חוץ בנקאי לענף השירותים הבנקאיים, שנראה כי יהיה קשה יותר להתגבר עליהם הם למשל:

– היתרונות לגודל הקיימים לבנקים;

126 הוועדה להגברת התחרות בשירותים בנקאיים ופיננסיים נפוצים **דוח מסכם**, לעיל ה"ש 4.  
 127 רועי ויינברגר "החל מהיום: הבנקים וחברות כרטיסי האשראי פותחים את המידע לצדדים שלישיים" **גלובס** (14.6.2022) <https://bit.ly/467K84g>  
 128 במועד כתיבת עבודה זו, נראה כי יישום הרפורמה מתעכב. ראוי כי מחקר עתידי יעקוב אחר השפעות רפורמה זו על גידול שוק האשראי החוץ בנקאי: עירית אבישר, "התחרות תחכה? בנק ישראל מבקש לעכב את הבנקאות הפתוחה בניירות ערך" **כלכליסט** (16.2.2023) <https://bit.ly/3LzMKJG>.  
 129 סמדר ברבר-צדיק הרצאה בכנס "בנקאות עכשיו", מרכז חת לחקר הרגולציה והתחרות, המכללה למנהל 1.5.2022, לעיל ה"ש 11.

– היעדר רגולציה ופיקוח ייעודים לשוק האשראי החוץ בנקאי – היעדר רגולציה מדויקת ובעיקר פיקוח ייעודי לשוק האשראי החוץ בנקאי הם נושא לביקורת ציבורית זה מכבר.<sup>130</sup> לאור פיזור באוקטובר 2022 של הוועדה לבחינת הרגולציה הפיננסית שהייתה אמורה לדון בנושא ולמצוא פתרונות, גם נראה כי אין בשלב זה אופק להסדרת תחום זה;

– צבירת מוניטין ורכישת אמון הלקוח – התגברות על חסם זה דורשת בעיקר זמן וכן השקעה כספית מצד גופי האשראי החוץ בנקאי.<sup>131</sup> לאור העובדה כי מדובר בשוק חדש יחסית שהציבור ובפרט בעלי העסקים הקטנים והבינוניים עדיין לא צברו ניסיון והיכרות עמוקים איתו, כמון גם לאור העובדה כי אמון הציבור כרוך, בין היתר, באסדרה ובפיקוח לתחום האשראי החוץ-בנקאי, נראה כי בשלב זה, לפחות, מדובר בחסם משמעותי לכניסת גופי אשראי חוץ בנקאי לענף.

בנוסף להערכה ולמיפוי של השימוש הנוכחי באשראי חוץ בנקאי על ידי העסקים הקטנים והבינוניים, נעשה במחקר זה ניסיון למפות כוונת שימוש עתידי באשראי החוץ בנקאי שילקח מחברות אשראי חוץ בנקאי, על ידי מדידת תפיסות ועמדות של בעלי עסקים קטנים ובינוניים כלפיהן.

לאחר ביצוע מספר בדיקות לגבי תפיסות בעלי העסקים, ניתן להסיק מספר מסקנות עיקריות ממחקר זה: ראשית, נראה כי רוב בעלי העסקים אינם סבורים כי קיים מידע זמין מספיק אודות אשראי חוץ בנקאי. בבחינת קבוצת בעלי העסקים שלוו ב-3 השנים האחרונות, בהנחה שבעלי עסקים אלו בחנו את שוק האשראי לפני שקיבלו החלטה לגבי הלוואה, עדיין נראה כי חלק גדול מהם (כמעט מחצית מהלווים) נוטים יותר להיעדרה של האינפורמציה מאשר לקיומה של אינפורמציה כזאת אודות אשראי חוץ בנקאי. עמדת הנבדקים לגבי היעדר האינפורמציה אודות אשראי חוץ בנקאי חוזר על עצמו גם במסגרת תשובותיהם לשאלות הפתוחות. מסקנה זו היא קריטית לצורך תיקון כשלים נוכחים בפיתוח שוק האשראי החוץ בנקאי (כפי שיפורט להלן במסגרת פרק ההמלצות האופרטיביות). שנית, נראה כי נשים ובעלי עסקים עצמאים תופסים את האשראי החוץ בנקאי כבטוח פחות מבחינת אבטחת המידע. למסקנה זו עשויה להיות משמעות יישומית לגבי שיווק או פרסום של שוק האשראי החוץ בנקאי בעיקר כאשר מדובר בקבוצות אוכלוסייה אלה והפגת חששות שלהן שעלולות להוות חסם בפניה שלהן לאשראי חוץ בנקאי (ראו בפרק ההמלצות האופרטיביות להלן). שלישית, על אף תפיסת רוב בעלי העסקים את תהליך האשראי החוץ בנקאי כפשוט יותר וכמהיר יותר יחסית לתהליך המקביל בבנקים ועל אף שנראה שרובם סוברים כי אשראי חוץ בנקאי הוא בטוח מבחינת שמירת המידע, האשראי החוץ בנקאי עדיין נתפס בעיני רוב בעלי העסקים כפחות אמין לעומת הבנקים. לנושא האמון של הלקוח במוסד הפיננסי המלווה חשיבות גדולה לאפשרות כניסת מתחרים חדשים והוא מהווה חסם

130 אלמוג עזר "מערב פרוץ חוץ-בנקאי: המקרים של יונט וגיבוי מבציעים על פיקוח לקוי בענף" כלכליסט (15.8.22) <https://bit.ly/3PwPYW2>.

131 הוועדה להגברת התחרות בשירותים בנקאיים ופיננסיים נפוצים דוח מסכם, לעיל ה"ש 4.

משמעותי שיש להתייחס אליו ברצינות על מנת לקדם שוק זה. לבסוף, רוב בעלי העסקים במדגם לא סברו כי אשראי חוץ בנקאי הוא כדאי מבחינה כלכלית (למעשה הם היו אדישים להיגד זה) וכן רובם לא הביעו עניין או כוונה לפתיחת חשבון בבנק הדיגיטלי (אם כי קיימים הבדלים בין תפיסות של קבוצות במדגם לעניין זה). ממצאים אלו מצביעים על שתי בעיות אפשריות: ראשית, על עלויות גבוהות מדי של שוק האשראי החוץ־בנקאי עבור רוב בעלי העסקים ושנית, על חוסר נכונות פוטנציאלי של בעלי עסקים לנסות שירותים חדשים בסקטור הפיננסי.<sup>132</sup> הבעיה הראשונה מצביעה על חסם כלכלי אשר דורש התייחסות אסטרטגית, ייתכן אף ברמה הרגולטורית. לעומת זאת נראה כי הבעיה השנייה הינה חסם אינפורמטיבי־פסיכולוגי ויכולה לקבל מענה באמצעות כלי מדיניות ציבורית מתאימים.

כפי שצוין בתחילת פרק זה, המחקר הנוכחי מתייחס לחלק קטן בלבד משוק האשראי החוץ־בנקאי: פרט לחברות האשראי החוץ בנקאיות קיימים גופים רבים נוספים אשר מספקים אשראי לעסקים קטנים ובינוניים (מימון המונים, P2P Lending ועוד) אשר מחקר זה אינו עוסק בהם. באופן כללי ניתן לומר כי לעומת ענף האשראי הבנקאי, המסודר, המבוקר והמפוקח, תחום האשראי החוץ בנקאי הוא תחום בו קיימת שונות רבה בין הגופים הנכללים בו וכן נדמה כי שורר בו חוסר סדר והיעדר פיקוח (יתכן כי בשל הצמיחה המהירה, ללא אסדרה מתאימה במקביל או פיקוח על יציבותו). לכך ניתן להוסיף, כי למרות שנראה כי קם איגוד לחברות האשראי החוץ בנקאי, המידע גם אודות ארגון זה (ככל שקיים) אינו נגיש. לפיכך, סוגיה נוספת ומשמעותית אותה יש לציין ואשר עלולה להיות חסם נוסף על החסמים והבעיות שנמנו לעיל היא היעדר הסדר והפיקוח בשוק זה,<sup>133</sup> בעיה

אשר גם אליה יש להתייחס אם מבקשים לקדם את תחרותיות שוק האשראי החוץ בנקאי. ראוי כי כיווני מחקר עתידיים יתמקדו בחקר סיבתי של לוויים באשראי חוץ בנקאי לפניה לסוג אשראי זה כמו גם במעקב אחר פיתוח שוק האשראי לאור רפורמת הבנקאות הפתוחה וההשפעות על התחרות בענף השירותים הבנקאיים. כיוון מחקר מעניין נוסף יכול להיות גיבוש פרופיל הפונים לאשראי חוץ בנקאי והשתנותו על פני הזמן, אשר יכול להיות אינדיקציה להשתנות פני שוק האשראי החוץ בנקאי (זאת במידה וזמינות הנתונים תאפשר מחקר מסוג זה).

132 מסקנה זו יש לקחת בעירובן מוגבל היות והבדיקה נעשתה לגבי שירות חדשני בעוד שוק האשראי החוץ בנקאי הוא לאו דווקא חדשני.

133 עיריית אבישר, "זרקו כאן כסף על גופי אשראי שאין להם תשתית" כלכליסט (4.8.22) <https://bit.ly/48Iko0n>.

## ט. המלצות אופרטיביות

במהלך השנים ובמסגרת דו"חות שונים (דו"ח ועדת בכר, דו"ח ועדת שטרומ, דו"ח מבקר המדינה ועוד) נכתבו המלצות שונות ורבות בקשר עם פיתוחו של שוק האשראי החוץ בנקאי. קצרה היריעה מלפרוש במסגרת פרק זה את שניתן עוד לעשות על מנת לפתח ולקדם שוק זה ובפרט לטובת עסקים קטנים ובינוניים. מבלי לגרוע מהצעדים הרבים שניתן ושיש עוד לנקוט, בין אם באמצעות שינוי רגולציה או באמצעים אחרים, לקידום התחרות בשוק האשראי ובפרט לגבי החסמים הכלכליים והרגולטוריים שאוזכרו, אציע להלן מספר מצומצם של המלצות אופרטיביות, שנובעות מממצאי המחקר, המיועדות לקובעי מדיניות:

1. הגברת היקף שיתוף האינפורמציה אודות אפשרויות המימון החוץ בנקאיות העומדות בפני עסקים קטנים ובינוניים וכן הגברת השקיפות לגבי נתוני חברות האשראי החוץ בנקאי

היעדר מידע אודות אפשרויות קבלת אשראי לא רק שמהווה חסם משמעותי בגישה של עסקים קטנים ובינוניים לקבלת מימון אלא גם עשוי להוות חסם בפני קידום התחרות בשוק האשראי למול הבנקים.

ממצאי המחקר מצביעים על כך שמידע אודות אשראי חוץ בנקאי אינו מספיק זמין עבור בעלי העסקים. ככל שאין לבעלי העסקים מידע או מידע מספיק על אשראי חוץ בנקאי, הם לא יפנו אליו. בתוך כך נמצאו הבדלים בתפיסות זמינות הידע בין: נשים וגברים (תפיסת הגברים היא שהידע זמין יותר); עצמאים ועסקים גדולים יותר (תפיסת העסקים הגדולים היא שהידע זמין יותר); בעלי הכנסה נמוכה לעומת גבוהה (תפיסת בעלי הכנסה הגבוהה היא שהידע זמין יותר); ובעלי עסקים שלוו מול בעלי עסקים שלא לוו<sup>134</sup> (תפיסת בעלי העסקים שלוו היא שהידע זמין יותר). על אף הניסיונות לעגן עקרונות של שיתוף ופתיחות של מידע פיננסי בין ספקים שונים באמצעות שינויים רגולטוריים שבוצעו, בין היתר במסגרת רפורמת הבנקאות הפתוחה,<sup>135</sup> דיווחים אחרונים מצביעים על כך שהיקף האשראי החוץ בנקאי עדיין נמוך.<sup>136</sup> עם זאת, נראה כי הפוטנציאל הקיים במנגנוני שיתוף האשראי שהוקמו, טרם מוצה וניתן לקדם ולהגביר את שיתוף המידע באמצעותם. למשל, נראה כי השימוש בלשכות האשראי הקיימות נעשה בעיקר לצרכים פרטיים ולא לצורך העמדת אשראי וכן נראה כי מערכת נתוני האשראי שהקים בנק ישראל אינה מייצגת את נתוני כלל העסקים הקטנים ובינוניים בישראל אלא בעיקר עסקים זעירים.<sup>137</sup> לפיכך ולאור

134 ההתייחסות היא כאמור ללקיחת הלוואה ב-3 השנים האחרונות.

135 ראו למשל חוק שירות מידע פיננסי, התשפ"א-2021.

136 צירי פעולה אסטרטגיים מומלצים לממשלה (בנק ישראל, 2023).

137 התוכנית להאצת הצמיחה במשק: ארבעה צירי פעולה אסטרטגיים מומלצים לממשלה ומסגרת פיסקאלית למימון (בנק ישראל, 2021).

האמור, אציע, ראשית, לפעול להגדלת המידע המוזן ואשר קיים במערכות וכן לטייב את אמיתותו. זאת ניתן לעשות לדוגמא על ידי עידוד העברת מידע למערכות האשראי הקיימות ועידוד יחידים ועסקים לעשות שימוש במערכת נתוני האשראי (בין היתר על ידי הזמנת דוחות תקופתיים של ריכוז נתוני האשראי; מעקב באופן שוטף אחר המידע המתפרסם במערכות הללו וכן דיווח על שגיאות ותיקונן). בנוסף אציע שילוב כלי מדיניות שמטרתו עידוד הידע הקיים אצל בעלי העסקים הקטנים והבינוניים באמצעות הגדלת היקף פרסום ושיתוף של אינפורמציה ונתונים אודות אשראי חוץ בנקאי (עם דגש על הקבוצות אצלן תפיסת הידע הזמין נמוכה יותר). כלי מדיניות כזה, עשוי להרחיב בפני עסקים קטנים ובינוניים את אפשרויות הבחירה בין חברות אשראי ובנקים (ובפרט יפתח בפניהם את אפשרויות המימון של אשראי חוץ בנקאי) וכן יקל על תהליך קבלת ההחלטות שלהם.<sup>138</sup> בנוסף לכך, ניתן ליזום הקמת לשכות אשראי נוספות על אלו הקיימות ולקדם שיתוף מידע פיננסי באמצעות הקמת פלטפורמת אשראי ייעודית לעסקים קטנים ובינוניים.<sup>139</sup>

## 2. עידוד עסקים קטנים ובינוניים לבקש מימון ממסדות חוץ בנקאיים

על פי מחקרים קודמים, עסקים שמקבלים פחות מימון ישכרו פחות עובדים ובאופן כללי פחות יצמחו בטווח הארוך. לתופעה זו השפעה על הצמיחה הכלכלית של המשק.<sup>140</sup> על פי ממצאי המחקר הנוכחי, פחות מרבע מהמשיבים קיבלו מימון עבור עסקם ב-3 השנים האחרונות (אם כי הסיבה לכך לא נחקרה במסגרת המחקר). כמו כן ספרות קודמת מראה כי בעלי עסקים קטנים רבים אינם מבקשים מימון כלל, למרות שהם נזקקים לו ולמרות שקיימת הסתברות גבוהה שלחלק משמעותי מהמבקשים תאושר בקשת המימון (מבלי להתייחס למקור המימון).<sup>141</sup>

לפיכך, מוצע כי יקודמו אמצעי מדיניות, כגון פניה ייעודית לעסקים קטנים ובינוניים או פניה ציבורית על ידי שילוב המידע באמצעי התקשורת, שיעודדו עסקים קטנים לפנות בבקשת מימון למקורות שונים (ובפרט חוץ בנקאיים). בין היתר ניתן להדגיש בפני העסקים הקטנים והבינוניים את היתרונות שקיימים בפנייה לסקטור זה על פני הפניה לבנקים ובכך: קבלת האשראי במהירות, מחוץ למסגרת האשראי הבנקאית, אפשרות לקבלת אשראי קצר טווח ולעיתים ללא בטחונות, גמישות יחסית לבנקים בתנאי המימון ופריסת החזורים ועוד.

138 המלצה זו נדונה במסגרת דיונים בשולחן עגול שעסק בנושא בארגון ה-OECD: Nassr, Gert : Wehinger, לעיל ה"ש 79.

139 הצעה זו הועלתה גם במסגרת: ארבעה צירי פעולה אסטרטגיים מומלצים לממשלה ומסגרת פיקסאלית למימון, לעיל ה"ש 124.

140 Rebel Cole & Tatyana Sokolyk, לעיל ה"ש 111.

141 שם.



## 3. מתן מענקים ייעודים לחברות אשראי חוץ בנקאי

מענקים ממשלתיים לאשראי חוץ בנקאי עשויים לסייע לחברות אלו בקבלת הלגיטימציה ורכישת אמון הציבור. הסיבה לכך כפולה: ראשית, מענק כספי ממשלתי מהווה איתות חיובי לציבור בעלי העסקים, הלווים הפוטנציאלים, על איכותו ועל אמון המגזר הציבורי בו.<sup>142</sup> שנית, כספי המענקים יכולים לשמש ישירות לנקיטת שורת צעדים הדרושים לחברות לצורך הגברת אמון הלווים בהן.

## 4. הקמת איגוד או ארגון גג לחברות האשראי החוץ בנקאי

איגוד או ארגון גג (האחרון הינו מושג אשר בדרך כלל מתייחס לפעילות המגזר השלישי),<sup>143</sup> תפקידם לייצג את הגופים החברים בו במוקדי קבלת החלטות, להשמיע את קולם בפורומים שונים וכן לסייע במענה לצרכים שונים של הגופים המיוצגים על ידו. איגודים וארגונים גג מאפשרים שיתופי פעולה שונים והם תורמים ליעילות הגופים בשוק, כך שסביר שיפעלו טוב יותר מאשר כשחקנים בודדים. ספרות קודמת אומנם מצביעה על שונות גדולה בשוק האשראי החוץ בנקאי בין מדינות שונות,<sup>144</sup> אך נראה כי קיימת הסכמה על היתרונות הבולטים לחברים בענף בהקמת ארגון מסוג זה.<sup>145</sup> על אף מספר אזכורים בודדים לקיומו של איגוד כזה בישראל, לא ברור אם איגוד כזה אכן קיים (בשל היעדר מידע נגיש), אך לא מן הנמנע כי הקמתו (או אף הקמתם של מספר ארגונים, לאור השונות הרבה בשוק האשראי החוץ בנקאי) תסייע לפיתוח פעילות שוק זה וקידומו.

## 5. איסוף שוטף של נתונים וקידום מחקר בתחום האשראי החוץ בנקאי

הספרות המחקרית, העולמית והמקומית, הקיימת בתחום המחקר הנוכחי היא דלה. היעדר במחקרים מעכב הסקת מסקנות לגבי מהלכים שיש לבצע בשוק האשראי. מומלץ כי תבוצע מדידה קבועה ומעקב אחר נתונים בתחום האשראי החוץ בנקאי אשר יסייעו לניטור

142 ראו מחקר לעניין האיתות החיובי של מענקים ממשלתיים למשל בסטארטאפים: Mazhar Islam, Adam Fremeth & Alfred Marcus, *Signaling by early stage startups: US government research grants and venture capital funding*, 33 JOURNAL OF BUSINESS VENTURING 35 (2018).

143 **מנהיגות אזרחית ארגוני גג בישראל: תפקידים ואתגרים בייצוג ארגוני החברה האזרחית** (2018).

144 Robert Patalano & Caroline Roulet, *Structural developments in global financial intermediation: The rise of debt and non-bank credit intermediation*, 44 OECD WORKING PAPERS ON FINANCE, INSURANCE AND PRIVATE PENSIONS (2020). <https://doi.org/10.1787/daa87f13-en>

145 ש.ם.

הצמיחה של השוק. כמו כן איסוף נתונים יסייע לחוקרים אשר מעוניינים לחקור את שוק האשראי לתרום להבנתו כמו גם לתרום למסקנות אשר נדרשות לצורך קידום וייזום של רגולציה של תחום האשראי והאשראי החוץ בנקאי בפרט ולקידום התחרות בשווקים אלו.<sup>146</sup>

## י. סוף דבר

פיתוח שוק אשראי חוץ בנקאי נחוץ לצורך קידום התחרות בסקטור הפיננסי כמו גם לצורך הרחבת מגוון מקורות המימון העומדים בפני עסקים קטנים ובינוניים. עם זאת ולמרות המאמצים שהושקעו בפיתוח שוק זה, כמו גם קידום רגולציה ייעודית לכך, שוק האשראי החוץ בנקאי לא מימש עד כה את מלוא ייעודו. דו"חות אחרונים מצביעים על כך שרובם המכריע של העסקים הקטנים והבינוניים פונים לבנקים לקבלת אשראי. מטרתו המרכזית של מחקר זה היתה לבדוק כיצד תופסים בעלי עסקים קטנים ובינוניים את חברות האשראי החוץ בנקאי והאם על פי עמדתם הן עשויות להוות אלטרנטיבה לאשראי הבנקאי. ממצאי המחקר מצביעים על כך שבאופן כללי, רוב בעלי העסקים יכולים לראות באשראי חוץ בנקאי כמהווה תחרות לבנקים. עם זאת, עלו מספר בעיות וחסמים לכך שביניהם היעדר אינפורמציה מספקת אודות אשראי חוץ בנקאי ועלויות גבוהות של אשראי חוץ בנקאי יחסית לאשראי הבנקאי. ממצאי המחקר הראו גם כי על פי תפיסת רוב בעלי העסקים, למרות שתהליך קבלת אשראי חוץ בנקאי נתפס כמהיר יותר וכפשוט יותר מאשראי בנקאי וכן למרות שהם תופסים את האשראי החוץ בנקאי כבטוח מבחינת אבטחת מידע, הם עדיין תופסים את האשראי הבנקאי כאמין יותר מאשר האשראי החוץ בנקאי. בנוסף נמצאו הבדלים מגדריים וכן בין עצמאים ועסקים גדולים יותר בתפיסת הידע הזמין אודות אשראי חוץ בנקאי ובתפיסת הביטחון בנוגע לשמירת האינפורמציה על ידי חברות בשוק זה. לאור ממצאי המחקר, מוצע, בין היתר, כי קובעי מדיניות יקדמו מימון מחקרים לצורך מדידה קבועה ומעקב אחר נתונים בתחום האשראי החוץ בנקאי אשר יסייעו לניטור הצמיחה של שוק זה; כי יוגדל היקף פרסום האינפורמציה אודות אפשרויות המימון החוץ בנקאיות העומדות בפני עסקים קטנים ובינוניים; וכן כי יעודדו עסקים קטנים ובינוניים לבקש מימון ממוסדות חוץ בנקאיים.

146 ראו לעניין זה את ס' 2(3) לחוק עקרונות האסדרה, התשפ"ב–2021 אשר מעגן את איסוף הנתונים כעקרון מנחה הנדרש לצורך אסדרה מיטבית: "תהליך גיבוש האסדרה וקביעתה מתבססים במידה מספקת על נתונים הנוגעים לעניין, ונעשים בהתאם לעקרון השקיפות ותוך שיתוף הציבור במידה הנדרשת בנסיבות העניין".