

ניתוח ממצאי סקר

אשראי בעסקים קטנים ובינוניים ומשבר הקורונה

יוני 2021

לשאלות והערות על פרסום זה ניתן לפנות לעורך הדוח, ד"ר ניר בן אהרון, מנהל יחידת
המחקר, המדיניות והקשרים הבין לאומיים בסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים

nir.benaharon@economy.gov.il

תקציר מנהלים

דוח זה מבוסס על סקר שביצעה הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים בתחילת שנת 2021 בקרב 540 עסקים, שבדק סוגיות שונות, כגון הביקוש של עסקים לאשראי מול היצע האשראי שניתן להם על ידי גורמי המימון. הסקר משווה סוגיות אלו עם מאפיינים שונים של העסק, כגון השינוי בהיקף הפעילות של העסק, האם בעלי העסק שקלו לסגור אותו, גודל העסק, ענף הפעילות שלו ועוד.

בסקר נמצא שיותר עסקים בקבוצת העסקים הזעירים (0-4 מועסקים) נזקקו לאשראי ב-2021 ביחס ל-2019, ו-60% מהם דיווחו על גידול בצורך באשראי לעומת 48% בשנת 2019. הסיבה השכיחה ביותר לצורך של העסקים בהלוואות היא מימון הון חוזר או דרך לפתור בעיה בתזרים המזומנים (51%).

מרבית ההלוואות של העסקים נלקחו מהמערכת הבנקאית (86%), והחלק של ההלוואות בערבות מדינה עלה באופן משמעותי מ-8% ב-2019 ל-35% ב-2020.

הביקוש של עסקים לאשראי עלה מ-50% בשנת 2019 ל-57% בשנת 2020. כאשר משווים את הביקוש לאשראי להיצע האשראי, נראה שבקרב עסקים ללא מועסקים (עצמאים) יש פער משמעותי בין הביקוש להיצע, וקיים חשש למחנק אשראי בקרב חלק מעסקים אלו. ב-2021 קרוב למחצית מהעסקים בקבוצה זו (49%) לא קיבלו מימון כלל, בהשוואה לחמישית (20%) שלא קיבלו מימון בשנת 2019. כאמור, הנתונים מעלים חשש למחנק באשראי בקרב עסקים אלו, וחשש דומה עולה גם בנוגע לענף הבנייה.

לעסק שבו ירדה הפעילות העסקית ב-2020, יש סיכוי קטן יותר לקבל מימון מהגופים המממנים בלי קשר לצורך שלו במימון. 34% מהעסקים שדיווחו על ירידה בהיקף הפעילות העסקית שלהם ונזקקו לאשראי, לא קיבלו מימון, ו-32% נוספים קיבלו מימון חלקי בלבד.

46% מבעלי העסקים הקטנים והבינוניים שהיו צריכים אשראי, שקלו בתחילת 2021 לסגור את העסק שלהם. ההסתברות שבעל עסק ישקול לסגור את העסק שלו גבוהה פי שניים בקרב עסקים שהיקף הפעילות העסקית שלהם ירד (לעומת עסקים שהפעילות שלהם לא ירדה). ההסתברות גבוהה פי 2.5 בקרב עסקים שנזקקו ליותר אשראי מאשר בתקופה שלפני המשבר וגבוהה פי 3.35 בקרב עסקים שהיו צריכים פחות אשראי (לעומת עסקים שלא נזקקו לשינוי בכמות האשראי). ההסתברות שעסק ישקול לסגור גבוהה יותר פי 2.9 בקרב עסקים שכמות האשראי שלהם בפועל ירדה, וכן ההסתברות גבוהה יותר, ככל שהעסק קטן יותר. כל מועסק נוסף שעובד בעסק מוריד את ההסתברות שהעסק ישקול לסגור ב-4.3%. כמו כן, נשים נוטות ב-43% פחות לשקול סגירה של העסקים שלהן.

בסקר נבדק עד כמה עסקים עורכים סקרי שוק בין מקורות האשראי השונים כדי להשיג את תנאי האשראי המשתלמים ביותר. התשובות שניתנו בסקר מראות שמרבית העסקים פנו לגוף אחד בלבד בבקשת הלוואה (64%). 21% מהעסקים פנו לשני גופים, ו-15% פנו לשלושה גופים או יותר. ואולם נמצא גם שפנייה לכמה גופים מתרחשת בעיקר עקב קושי לקבל אשראי מהגוף הראשון, שאליו העסקים פונים.

המרוויינים בסקר נשאלו כיצד הם תופסים את תהליך קבלת האשראי. 58% מהנשאלים תופסים את התהליך כמסורבל, 22% רואים בו תהליך מסורבל אך לא במידה רבה ו-20% לא רואים בו תהליך מסורבל.

מעל למחצית מהעסקים אינם נעזרים בגורם חיצוני לצורך קבלת אשראי, ויש מתאם חיובי בין גובה ההלוואה לבין שימוש במתווכים. ככל שההלוואה גדולה יותר, יש הסתברות גבוהה יותר להיעזרות של העסק במתווך. בקרב עסקים שהגישו בקשות להלוואות באמצעות יועץ, יש שיעור גבוה יותר של עסקים שבהם ירד מספר המועסקים. יכול להיות שעקב מצבם העסקי של העסקים להם ירד המחזור, הבקשות שלהם היו מורכבות יותר, ולכן הם נעזרו במידה רבה יותר ביועצים.

43% מהעסקים שנזקקו לאשראי, דיווחו שיתקשו להעביר מסמכים פיננסיים הקשורים לעסק ללא עזרה חיצונית.

הסיבה העיקרית לצורך של עסקים בהגדלה של מסגרת האשראי שלהם היא התאמת העסק למשבר הקורונה (49%) בניגוד לסיבה העיקרית ללקיחת הלוואה בדרך כלל, שהיא מימון עקב מחסור בהון חוזר או בעיה בתזרים המזומנים (51%). גופי המימון נענו ל-43% מהעסקים שביקשו מימון והגדילו להם את מסגרת האשראי באופן מלא בהתאם לבקשת העסק. ל-19% מהעסקים הם הגדילו את מסגרת האשראי באופן לא מספק ול-38% מהעסקים הם לא הגדילו את מסגרת האשראי כלל ואף צמצמו אותה.

נראה שעסקים בינוניים התאימו את תמהיל האשראי שלהם למשבר הקורונה, בשעה שעסקים קטנים יותר לקחו הלוואה ו/או מסגרת אשראי ולא עשו ניתוח והתאמה כוללת של מצב האשראי שלהם.

תוכן העניינים

1רקע
1ביקוש לאשראי
2מאפייני הצורך בהלוואות
3גודל ההלוואות שעסקים קטנים ובינוניים קיבלו בפועל
4מקורות האשראי של העסקים (היצע האשראי)
5הביקוש של העסקים לאשראי והיצע האשראי בשוק
6שינוי בביקוש לאשראי וההיענות של גופי האשראי
9הקשר בין ביצועים עסקיים לבין הביקוש וההיצע של האשראי
9שינוי בהיקף הפעילות העסקית
11השיקול לסגור את העסק
12מודל סטטיסטי לאמידה של הגורמים המשפיעים על כוונה לסגור את העסק
13מגדר ואשראי עסקי
14מידת השכלול של שוק האשראי במשבר הקורונה
14רמת התחרותיות בשוק האשראי
17הצורך בתיווך בשוק האשראי
17הקשר בין פעילות עסקית ובין שימוש במתווכים
20תפיסת הסרבול בתהליך של קבלת האשראי ופניה למספר מציעי אשראי
20קושי בהעברת מסמכים בתהליך של בקשת האשראי של העסקים
22שימוש של עסקים במסגרות אשראי
23שיעור ההגדלה של מסגרות האשראי
23שינוי של מסגרת האשראי ולקיחת הלוואה במקביל
25נספח 1 : מתודולוגיה

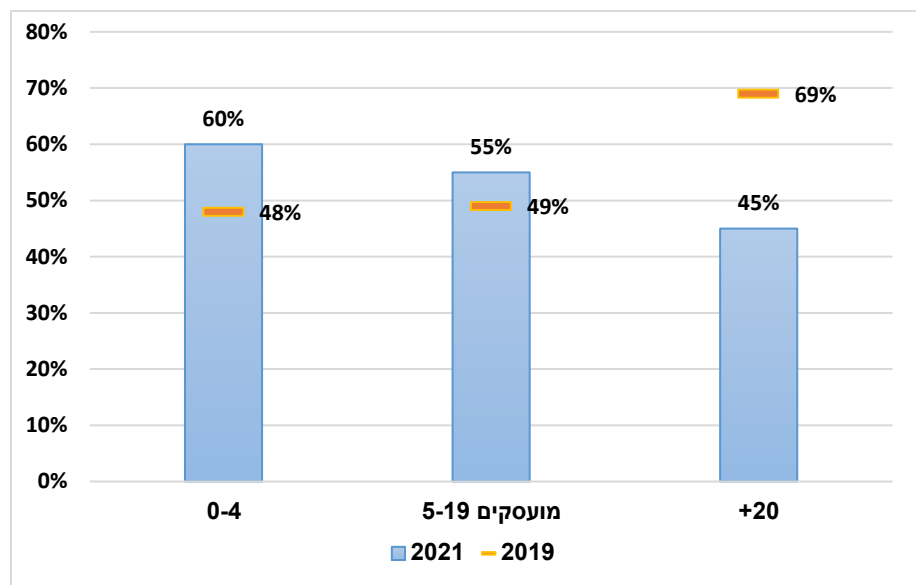
רקע

הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים במשרד הכלכלה מבצעת בכל שנה סקר עסקים כדי ללמוד על הצרכים של עסקים קטנים ובינוניים בכל הנוגע לאשראי מבחינת היקף, מקורות מימון, הסיבות ללקיחת הלוואה ועוד. בשנת 2021 נוספו בסקר שאלות שמתייחסות למשבר הקורונה בניסיון להבין אם הצורך באשראי השתנה בעקבות המשבר, ואם השתנתה הנכונות של גופי האשראי לתת אשראי לעסקים קטנים ובינוניים. הסקר בדק סוגיות אלו תוך השוואת נתונים עם מאפיינים שונים של העסק, כגון השינוי בהיקף הפעילות של העסק, האם בעלי העסק שקלו לסגור אותו, גודל העסק, ענף הפעילות שלו ועוד. הסקר, שכלל תשובות מ-540 עסקים (בגודל של עד 100 מועסקים), בוצע בחודשים ינואר-פברואר 2021. בתאריכים אלו מדינת ישראל הייתה נתונה תחת הסגר השלישי¹. מידע נוסף על המתודולוגיה מופיע בנספח 1. להלן מובאים ממצאי הסקר.

ביקוש לאשראי

בסקר אשראי של שנת 2021 המשיבים נשאלו אם נזקקו להלוואה או להגדלה של מסגרת אשראי בשנה החולפת. 56% מכלל העסקים השיבו בחיוב. בהשוואה לסקר דומה שנעשה בשנת 2019, אנו רואים שינוי בתמהיל בין גודל העסקים ושיעור העסקים שנזקקו לאשראי ב-2019 ובין עסקים שנזקקו לאשראי ב-2021. יותר עסקים בקבוצת העסקים הזעירים (0-4 מועסקים) נזקקו לאשראי ב-2021 ביחס ל-2019, ו-60% מהם דיווחו על גידול בצורך באשראי (לעומת 48% בשנת 2019).

תרשים 1 – שיעור העסקים שצרכים אשראי (לפי קבוצות גודל)



בקרב קבוצת העסקים הקטנים (5-19 מועסקים) 55% נזקקו לאשראי. בקבוצה זו חלה בשנת 2021 עלייה מתונה (לעומת 49% בשנת 2019²). בקרב העסקים הבינוניים (20-100 מועסקים) חלה בשנת

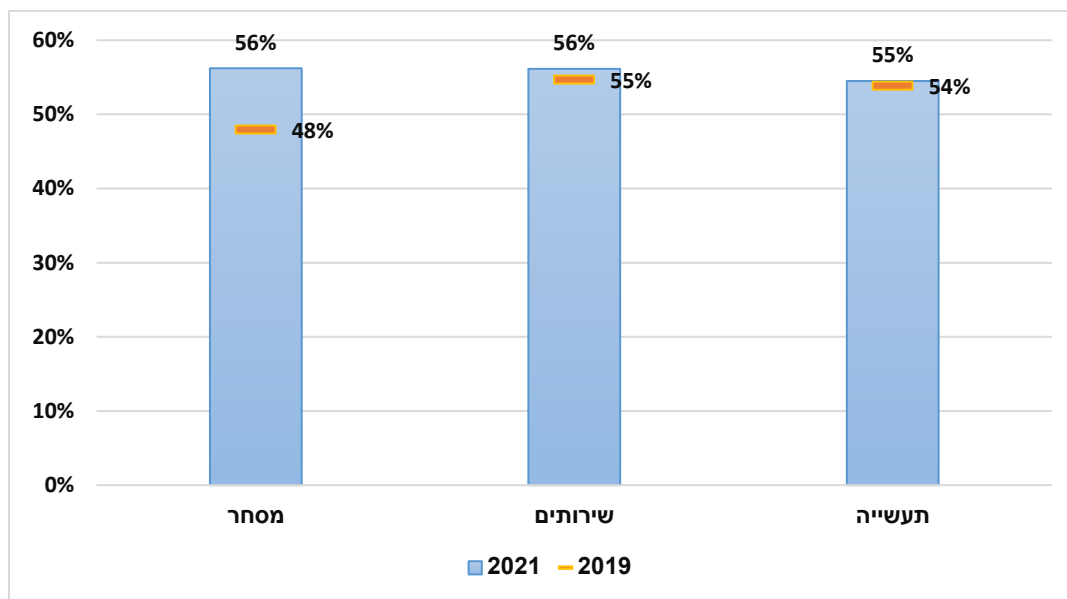
¹ הכניסה לסגר שלישי החלה ב-27.12.20 וכללה סגירה של כלל העסקים שמקבלים קהל שאינם מוגדרים "עסקים חיוניים". ב-05.01.21 חל הידוק של הסגר, ובו הוגבלה כלל הפעילות במגזר העסקי, ומערכת החינוך נסגרה.

² בשנת 2019 בוצע פילוח בשאלה זו לפי חלוקה לארבע קבוצות גודל, וחלה הפרדה בין קבוצת עסקים עם 1-4 מועסקים לבין קבוצת עסקים ללא מועסקים. עקב שיקולים סטטיסטיים הוחלט בסקר זה לערוך בשאלה זו פילוח לפי שלושה קבוצות גודל בלבד.

2021 ירידה משמעותית בצורך באשראי בהשוואה ל-2019. בסקר 2021 שיעור העסקים שנוקקו למימון הוא 45% (לעומת 69% בשנת 2019).

בבדיקה לפי ענפים ניתן לראות בתרשים 2 שלא נמצאו כמעט הבדלים בין הענפים. בהשוואה לסקר שנעשה בשנת 2019, הביקוש די דומה בקרב הענפים הכלכליים חוץ מענפי המסחר, שבהם הביקוש לאשראי היה גבוה יותר ב-2021 מאשר ב-2019.

תרשים 2 – שיעור העסקים שצריכים אשראי (לפי ענף)



מבין העסקים שנוקקו לאשראי, 57% קיבלו הלוואות³, 31% לא קיבלו הלוואות ו-12% קיבלו הגדלה של מסגרת האשראי.

בסקר נשאלו העסקים גם על השינוי בצורך שלהם באשראי לעומת שנה קודמת. 64% ציינו שהם זקוקים ליותר אשראי בהשוואה לשנה קודמת, שיעור דומה לנתון שנמצא בסקר דומה שנעשה ב-2019 (62%).

מאפייני הצורך בהלוואות

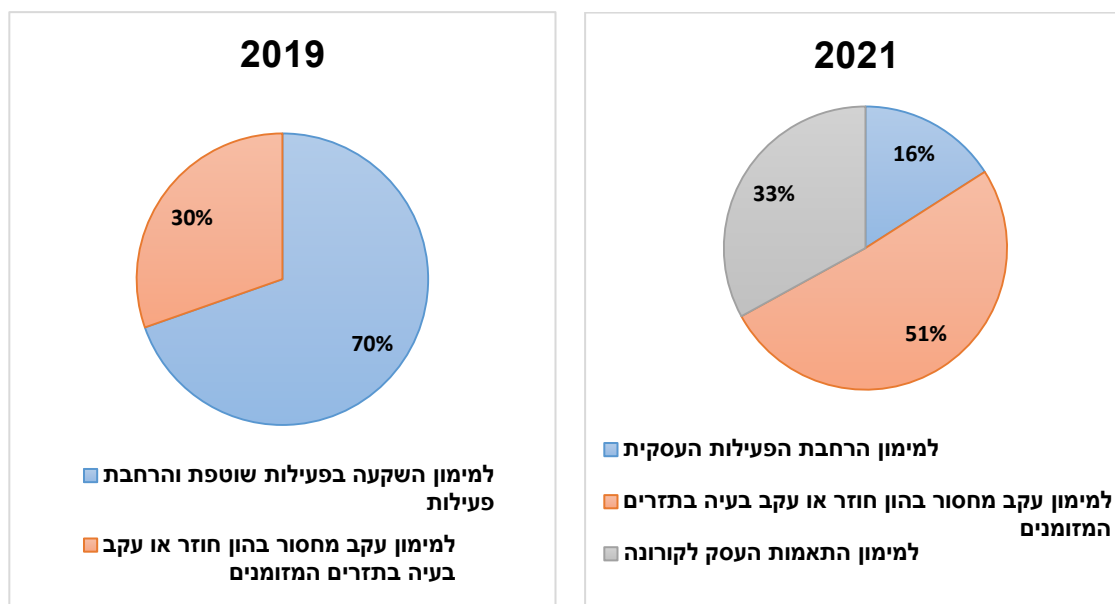
עסקים שציינו שנוקקו להלוואה נשאלו מה הסיבות לצורך זה. בחיבור כל התשובות נמצא שהסיבה העיקרית לצורך בהלוואה היא מימון עקב מחסור בהון חוזר או בעיה בתזרים המזומנים. 51% מהעסקים ציינו סיבה זו. 33% מהעסקים ציינו שנוקקו להלוואות לצורך התאמת העסק למשבר הקורונה, ו-16% ציינו שההלוואה נועדה למימון הרחבת הפעילות העסקית. לשם השוואה, בשנת 2019 30% מהעסקים בלבד דיווחו על צורך במימון עקב מחסור בהון חוזר, ואילו 70% דיווחו על צורך במימון להשקעה שוטפת ולהרחבת פעילות⁴. סקר זה בוצע במהלך הסגר השלישי, וההשוואה

³ לעתים העסקים לא קיבלו את סכום ההלוואה המלא שביקשו.

⁴ תשובה מקבילה לתשובה שניתנה בסקר של 2021 - "מימון הרחבת הפעילות העסקית"

בין השנים מראה כי עסקים עדיין מצויים בשלב שבו הם מתמודדים עם סוגיות של שרידות ולא עם סוגיות של צמיחה.

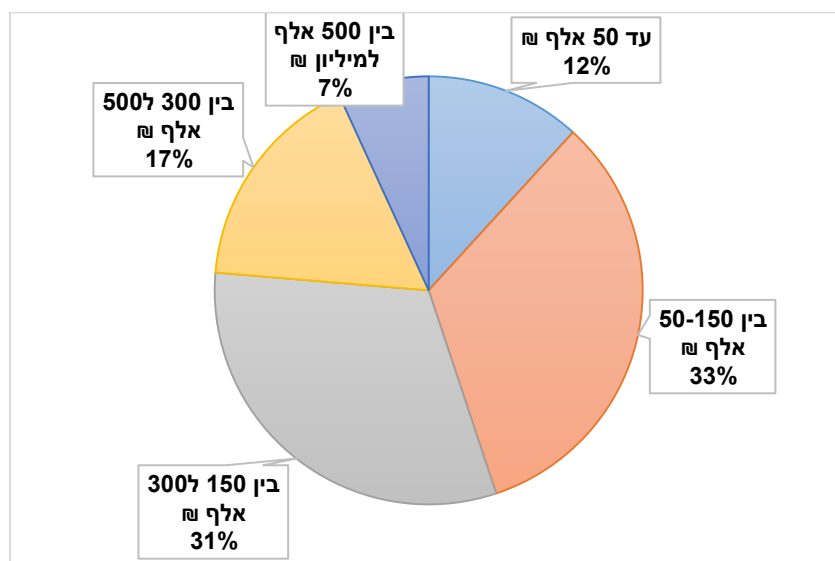
תרשים 3 – השוואת הסיבות לצורך בהלוואה (2019, 2021)



גודל ההלוואות שעסקים קטנים ובינוניים קיבלו בפועל

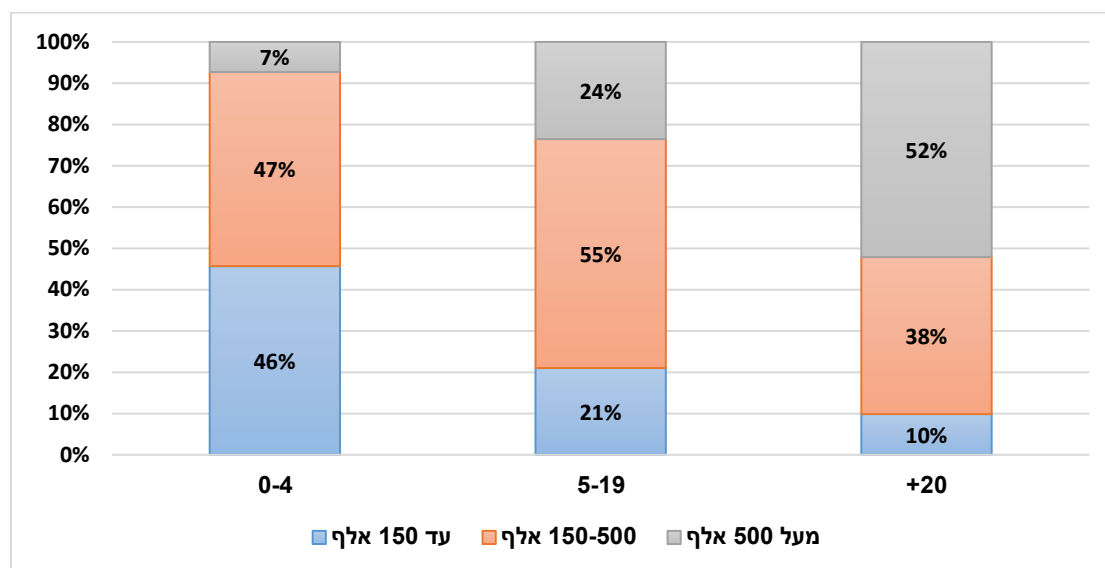
עיקר ההלוואות המשמעותיות נעו בטווח הביניים: 32.6% מהעסקים לקחו הלוואה בסכום שנע בין 150-500 אלף ש"ח, וכ-31% נוספים לקחו הלוואה בטווח של 150-300 אלף ש"ח. 16.6% לקחו הלוואה בסכום שמעל 300 אלף ש"ח ועד 500 אלף ש"ח, ו-8.3% לקחו הלוואה בסכום שמעל חצי מיליון ש"ח.

תרשים 4 – גובה ההלוואה המשמעותית ביותר שהעסק קיבל בשנה האחרונה



כצפוי, יש מתאם בין גודל העסק לגודל ההלוואה שהעסק קיבל. מבין עסקים עם 0-4 עובדים 7% בלבד קיבלו הלוואות בסכום הגבוה מ-500 אלף ש"ח, בהשוואה ל-24% מהעסקים עם 5-19 עובדים ו-52% מהעסקים עם 20 עובדים ומעלה.

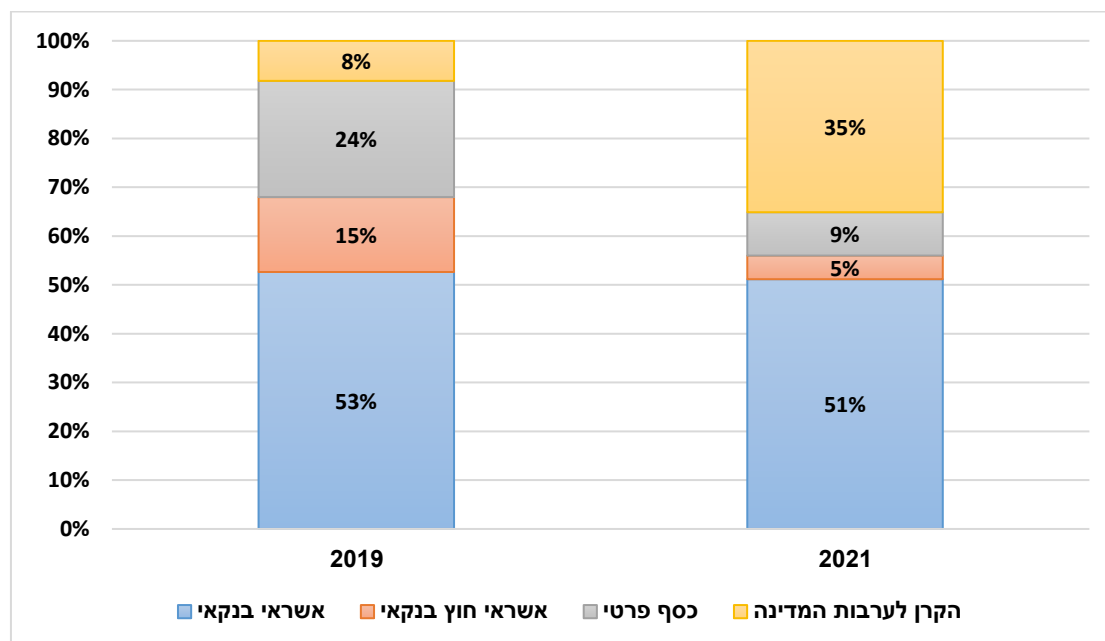
תרשים 5 – גובה ההלוואה המשמעותית ביותר בשנה האחרונה (לפי קבוצות גודל)



מקורות האשראי של העסקים (היצע האשראי)

מרבית העסקים פונים למקורות מימון במסגרת הבנקים ולכן 86% מההלוואות עליהן העסקים דיווחו בסקר היו מהמערכת הבנקאית.⁵ חלק מההלוואות אלו היו מהקרן להלוואות בערבות מדינה (35%) וחלק ישירות מהבנקים (51%). 5% מהפניות בלבד נעשות לקבלת אשראי חוץ-בנקאי, ו-9% מגייסים כסף פרטי שלהם או של משפחה וחברים.

תרשים 6 – השוואת מקור המימון להלוואה (בין 2019 ל-2021)

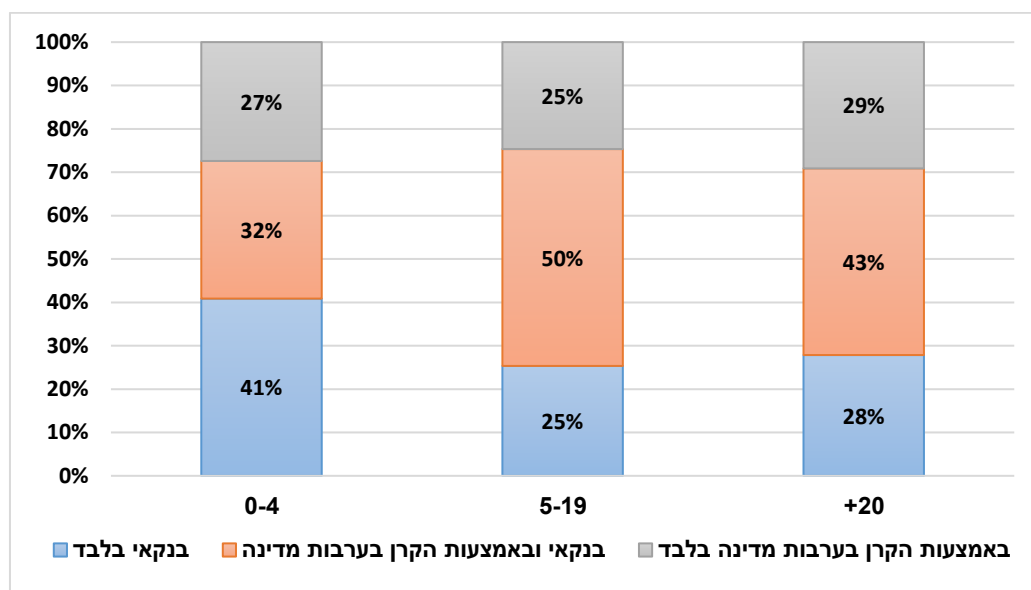


⁵ כאמור, הסקר נערך בפברואר 2021 והעסקים נשאלו על הלוואות בשנה האחרונה, כך שמדובר בעיקר על הלוואות שנלקחו בשנת 2020.

בסקר שנערך בשנת 2019 אחוז גבוה של עסקים ציינו שמקורות האשראי שלהם היו גופי אשראי חוץ-בנקאי וכסף פרטי (תרשים 6). ב-2021 הצטמצמו שני מקורות מימון אלה, ואילו הקרן להלוואות בערבות מדינה גדלה בשיעור ניכר (מ-8% ל-35%, בהתאמה). לא נמצאו הבדלים מובהקים בנושא בחירה של מקורות המימון בין עסקים בגדלים שונים או בין הענפים השונים.

מניתוח מקורות המימון לפי קבוצות גודל עסק עולה כי שיעור העסקים שלקחו אשראי בנקאי (לרבות אשראי בנקאי באמצעות הקרן להלוואות בערבות מדינה) דומה בכל קבוצות הגודל (86%-87%).⁶

תרשים 7 – התפלגות העסקים שקיבלו אשראי (לפי מקור אשראי וקבוצות גודל)



52% מסך העסקים שהשתתפו בסקר דיווחו שפנו לקרן להלוואות בערבות המדינה. עסקים שלא פנו לקרן נשאלו לסיבות שבגללן לא פנו לקרן: 31% טענו שההלוואה איננה מתאימה לצרכים שלהם (לדוגמה, עקב אישור סכום נמוך ממה שהיו צריכים), 14% לא שמעו על הקרן, 12% טענו שמדובר בתהליך בירוקרטי מסורבל.

הביקוש של העסקים לאשראי והיצע האשראי בשוק

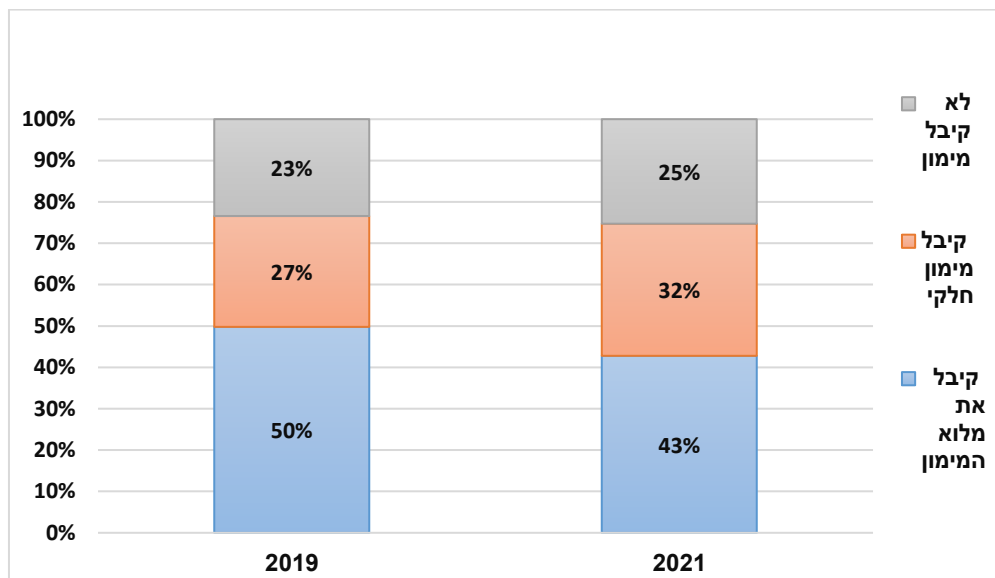
עסקים שדיווחו שביקשו הלוואה נשאלו אם קיבלו את מלוא המימון שנזקקו לו. מתוצאות הסקר ניתן לראות שחלק מהעסקים טענו שקיבלו הלוואות נמוכות יותר ממה שביקשו או שלא קיבלו כלל את ההלוואות שביקשו.

בהשוואה בין ממצאי סקר זה מ-2021 לבין הסקר משנת 2019 עולה שהפער בין הביקוש להיצע גדל. בשנת 2019 50% מהעסקים נזקקו לאשראי, ואילו בשנת 2021 57% מהעסקים נזקקו לאשראי. בתרשים 8 ניתן לראות את ההבדל בין השנים שנבדקו בשיעור המענה לביקוש האשראי של העסקים, תוך הבחנה בין עסקים שקיבלו את ההלוואות שביקשו במלואן, עסקים שקיבלו חלק

⁶ חלק מהעסקים פנה וקיבל הלוואות בנקאיות גם דרך הקרן להלוואות בערבות מדינה וגם ישירות מהבנק, ללא הקרן. בניתוח לפי עסקים (כפי שנעשה בתרשים 7, ולא לפי פניות כפי שנעשה בתרשים 6), בסך כל העסקים, 26% דיווחו שלקחו הלוואה רק מהקרן, 37% דיווחו שלקחו הלוואה גם מהקרן וגם מהבנק ו-23% לקחו הלוואה רק מהבנק.

מההלוואה שביקשו ועסקים שלא קיבלו את ההלוואות שביקשו. ניתן לראות מגמה של ירידה בהיענות של הגופים המממנים לביקוש לאשראי של העסקים, אולם מגמה זו אינה מובהקת מבחינה סטטיסטית.

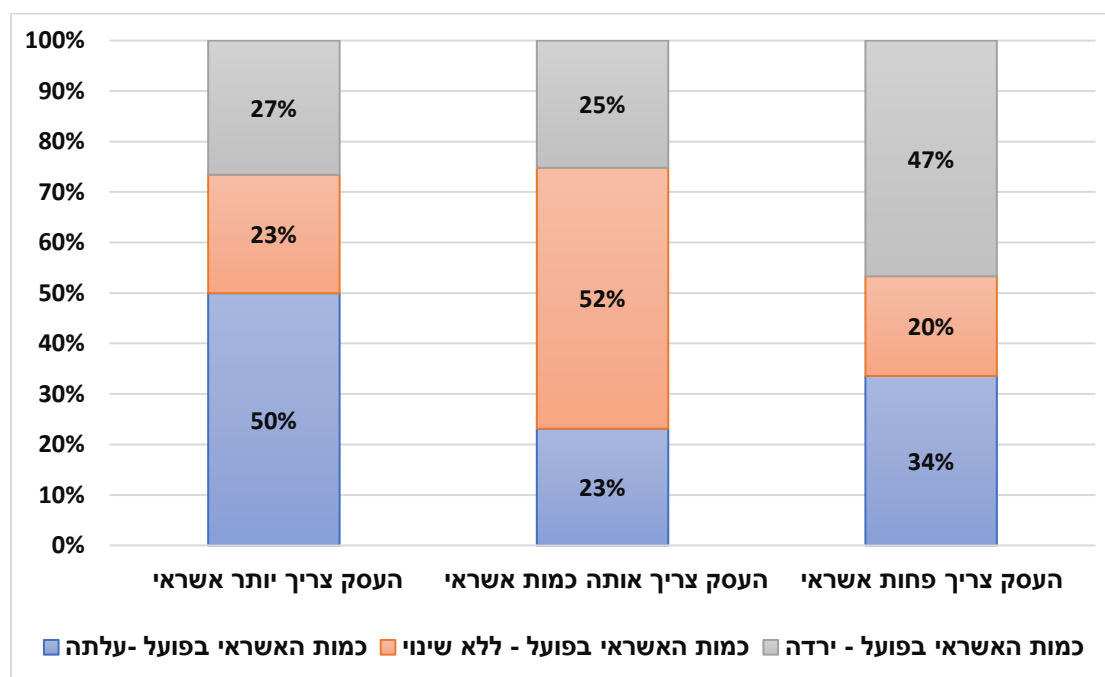
תרשים 8 – פערים בין ביקוש להלוואות ובין היצע הלוואות (השוואה בין 2019 ל-2021)



שינוי בביקוש לאשראי וההיענות של גופי האשראי

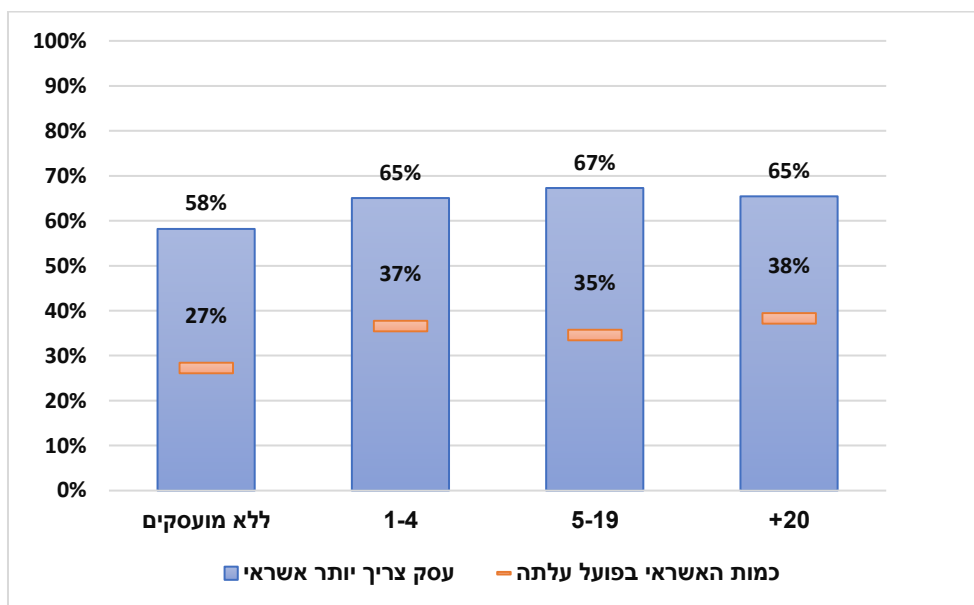
מחצית מהעסקים שדיווחו שזקקו ליותר אשראי בהשוואה לשנה קודמת, אכן הגדילו את כמות האשראי, ו-27% מהעסקים נזקקו ליותר אשראי ולא הצליחו להגדיל את כמות האשראי בפועל (תרשים 9)

תרשים 9 – הצורך באשראי והשינוי בכמות האשראי בפועל (ביחס ל-2019)



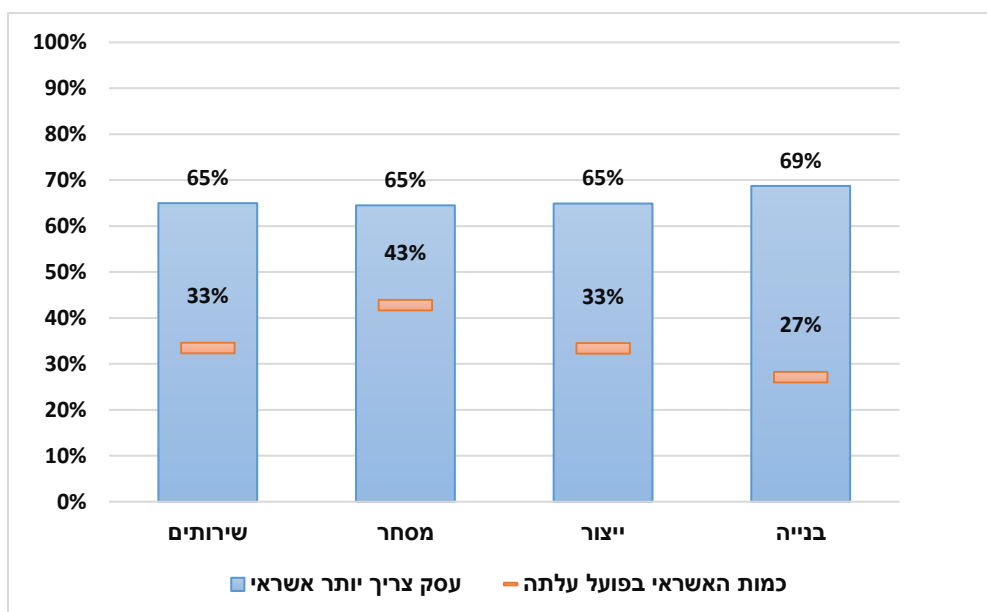
אם ממקדים את המבט רק בעסקים שנוקקו ליותר אשראי, ניתן לראות שיש הבדלים בהיענות לצורך זה על פי גודל העסקים. בתרשים 10 ניתן לראות שבקרב עסקים ללא מועסקים כמות האשראי בפועל עלתה רק ב-27%, אף ש-58% מהם דיווחו שהם צריכים יותר אשראי. אף על פי שבקבוצת גודל זו שיעור העסקים שנוקקו ליותר אשראי נמוך בהשוואה לקבוצות האחרות, עדיין בקבוצה זו ניתן להבחין בפער הגבוה ביותר בין כמות האשראי שהעסקים היו צריכים לכמות האשראי שלהם בפועל. מהנתונים מתברר שעלולה להתעורר בעיה של מחנק באשראי בעסקים אלו. בגלל מספר תצפיות נמוך אין מובהקות בהבדלים.

תרשים 10 - עלייה בביקוש לאשראי מול עלייה בכמות האשראי בפועל לפי גודל עסקים



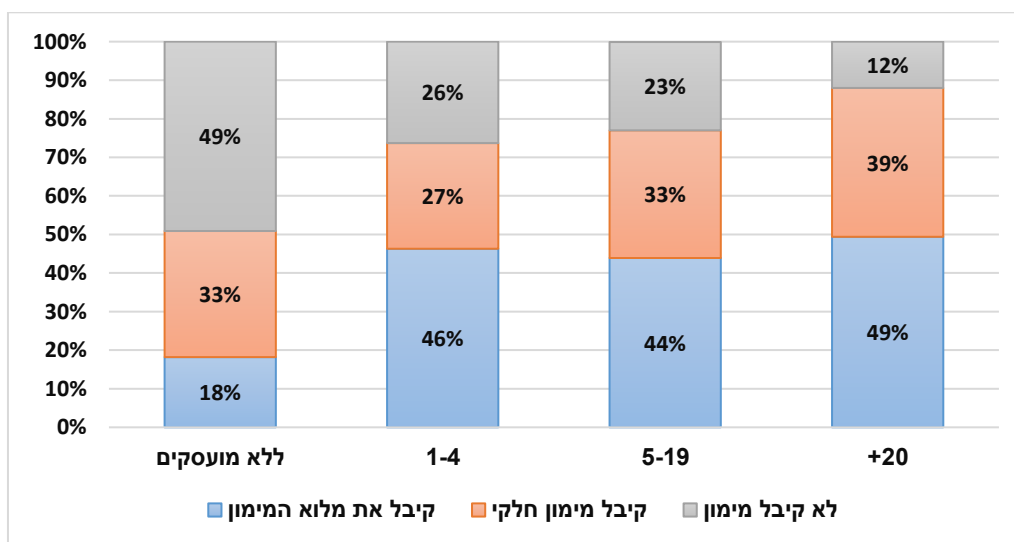
מבין הענפים נראה שבענף הבנייה קיים הפער הגבוה ביותר בין עסקים שביקשו להגדיל אשראי לבין כמות האשראי שהעסקים הצליחו להגדיל בפועל (גם כאן לא נמצאה מובהקות, כנראה בגלל מספר תצפיות נמוך).

תרשים 11 - עלייה בביקוש לאשראי מול עלייה בכמות האשראי בפועל לפי ענפים



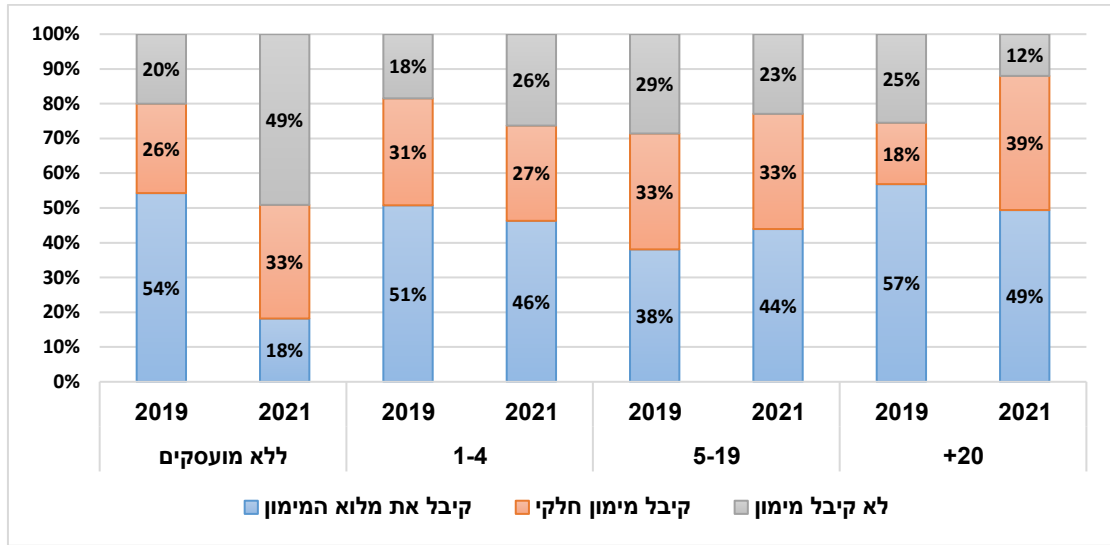
ההבדל בין הביקוש לבין ההיצע של הלוואות שונה בהתאם לגודל העסקים. ככל שהעסקים גדולים יותר, הסיכוי שיקבלו מימון כלשהו עולה. כפי שניתן לראות בתרשים 12, רק 18% מהעסקים ללא מועסקים קיבלו את מלוא ההלוואה שביקשו, בהשוואה ל-49% בקרב עסקים עם 20 מועסקים ומעלה. עצמאים קיבלו מימון חלקי או לא קיבלו מימון כלל בשיעור גבוה יחסית בהשוואה לעסקים האחרים. נראה, אם כן, שככל שהעסק גדול יותר, כך הפער בין הביקוש להלוואה להיצע קטן יותר.

תרשים 12 – פער בין ביקוש להיצע של הלוואות לפי קבוצות גודל



כאשר אנו בוחנים את הפערים בין השנים בפילוח לפי גודל עסק (תרשים 13), ניתן לראות שעסקים ללא מועסקים (עצמאים) הם קבוצת העסקים שנפגעו באופן המשמעותי ביותר במעבר בין 2019 ל-2021. 18% בלבד מהעסקים בקבוצה זו דיווחו ב-2021 שקיבלו את מלוא המימון, בשעה שבשנת 2019 מעל מחצית מהעסקים ללא מועסקים דיווחו שקיבלו את מלוא המימון. ב-2021 קרוב למחצית מהעסקים בקבוצה זו (49%) לא קיבלו מימון כלל בהשוואה לחמישית (20%) מעסקים אלו בשנת 2019. הבדלים אלו מובהקים מבחינה סטטיסטית ($p < 0.05$). תרשים 13 מצביע על מגמה של פגיעה ביכולת של עסקים זעירים עם 1-4 מועסקים לקבל מימון, אך ללא מובהקות סטטיסטית. ב-2019 51% מעסקים אלה קיבלו את מלוא המימון בהשוואה ל-46% ב-2021. בעסקים קטנים עם 5-19 עובדים אין הבדלים מובהקים בין השנים בנוגע למימון, אך יש עלייה מעטה בשיעור העסקים שקיבלו את ההלוואה במלואה. בעסקים בינוניים עם 20 עובדים או יותר, בשנת 2019 57% מהם קיבלו את מלוא המימון בהשוואה ל-49% ב-2021. כמו כן, חל גידול בשיעור העסקים האלה שקיבלו מימון חלקי מ-18% ב-2019 ל-39% ב-2021. ממצא זה מובהק (ברמת מובהקות של $p < 0.05$).

תרשים 13 - פערים בין הביקוש לאשראי ובין היצע האשראי (לפי גודל עסק), השוואה בין 2019 ל-2021

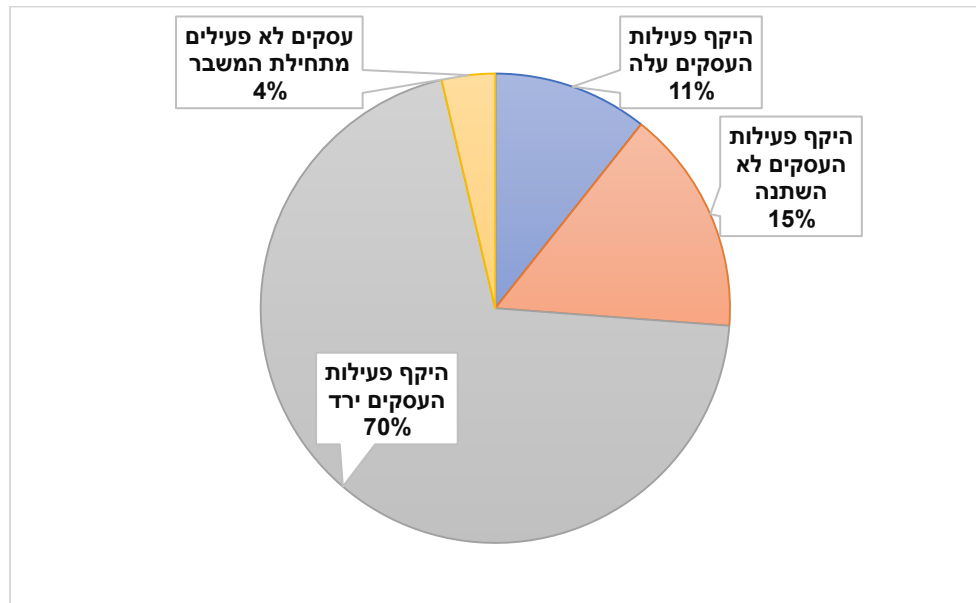


הקשר בין ביצועים עסקיים לבין הביקוש וההיצע של האשראי

שינוי בהיקף הפעילות העסקית

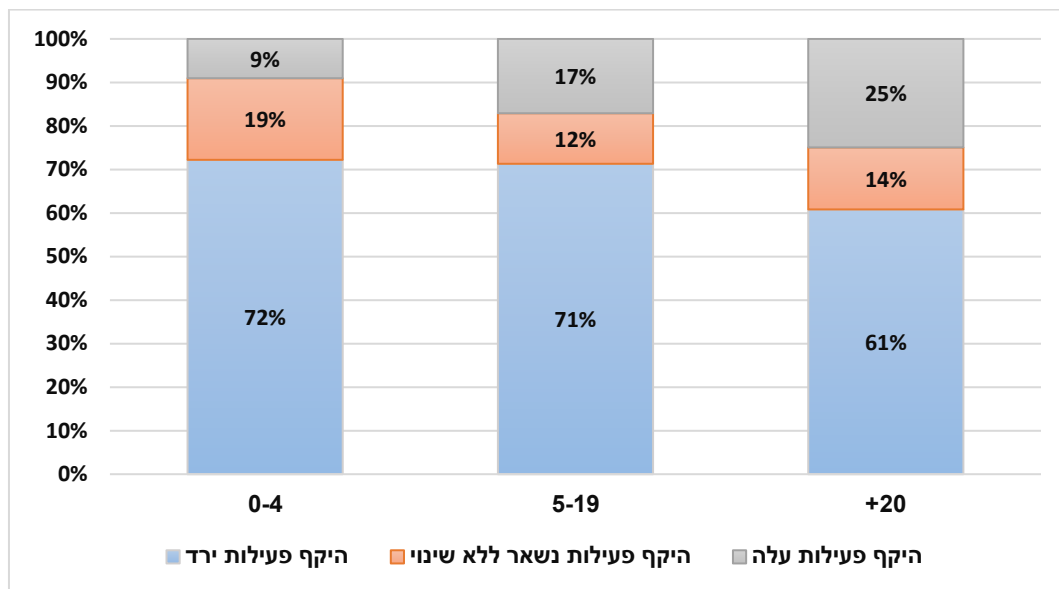
העסקים שדיווחו בסקר על צורך להגדיל אשראי, נשאלו אם בשנת 2020 היקף הפעילות העסקית שלהם ביחס ל-2019 עלה, ירד או נותר ללא שינוי. 70% העידו כי היקף הפעילות העסקית שלהם ירד בשנת 2020.

תרשים 14 – שינוי בהיקף הפעילות של העסקים (ביחס ל-2019)



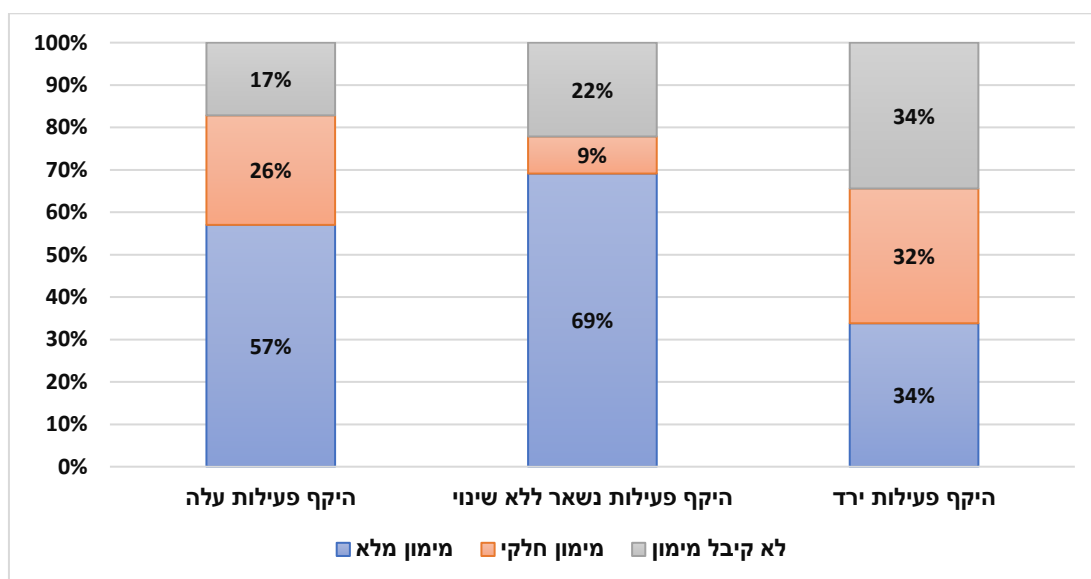
כפי שניתן לראות בתרשים 15, קיימים הבדלים בין עסקים בגדלים שונים, ועסקים זעירים מדווחים בשיעור גבוה יותר על ירידה במחזור של העסק. ככל שהעסק גדול יותר, יש סיכוי שהמחזור עלה ב-2020 בהשוואה ל-2019. ממצא זה מובהק מבחינה סטטיסטית.

תרשים 15 – שינוי בהיקף הפעילות העסקית של העסק ביחס לשנת 2019 לפי גודל עסק



לעסק שהפעילות העסקית בו ירדה ביחס לשנת 2019, יש סיכוי קטן יותר שהגופים המממנים יגדילו את פעילות האשראי שלו. אכן, 34% מהעסקים שדיווחו על ירידה בהיקף הפעילות העסקית שלהם, לא קיבלו מימון, ו-32% קיבלו מימון חלקי בלבד ($p < 0.001$).

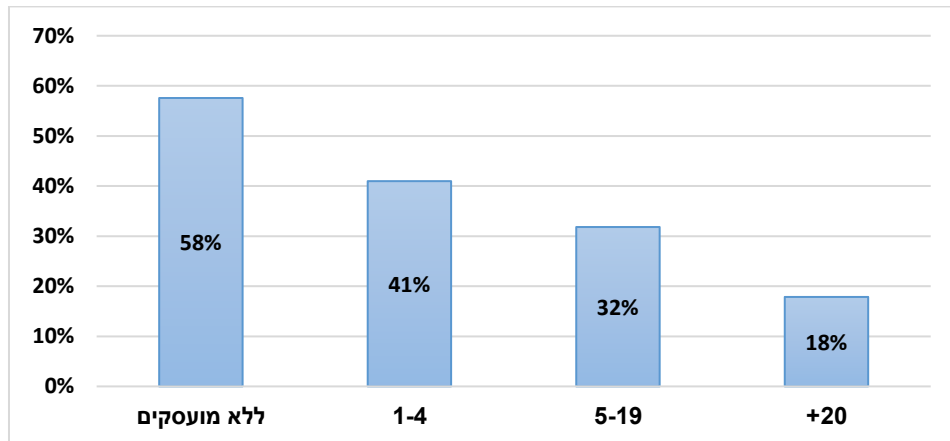
תרשים 16 – קבלת מימון ביחס להיקף הפעילות העסקית של העסק



השיקול לסגור את העסק

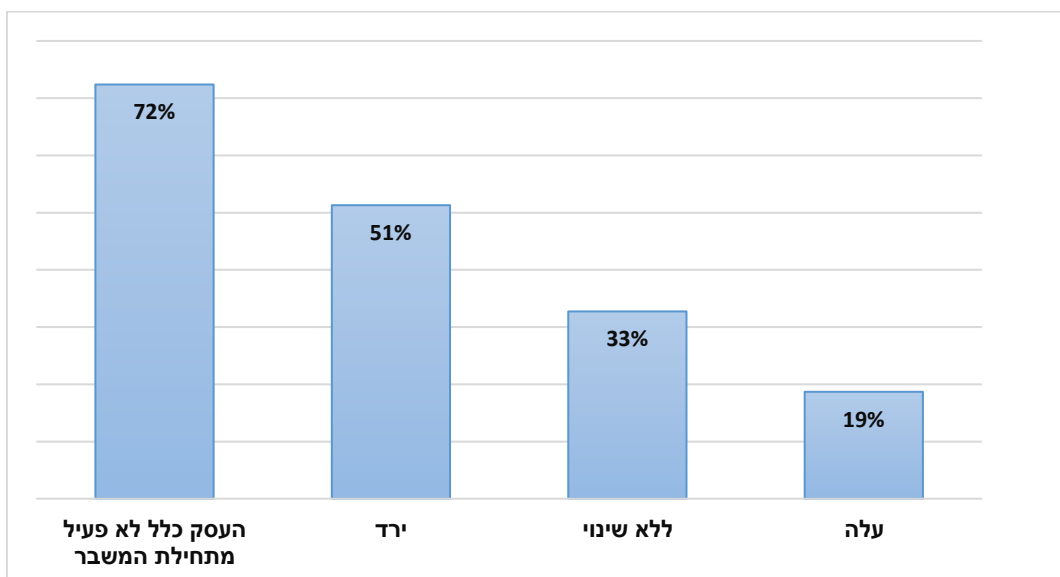
בסקר נבדק באיזו מידה עסקים שנוקקו להגדלה של האשראי, גם שקלו לסגור את העסק לצמיתות. ניתן לראות ששיעור גבוה בהרבה של עסקים ללא מועסקים שנוקקו לאשראי, גם שקלו לסגור את העסק לצמיתות (תרשים 17). 46% מכלל העסקים דיווחו ששקלו לסגור את העסק לצמיתות, ו-58% מהעצמאים דיווחו על מחשבה לסגור את העסק בהשוואה ל-41% בעסקים עם 1-4 עובדים. גם 32% מהעסקים עם 5-19 עובדים ו-18% בלבד מהעסקים עם 20 עובדים ומעלה דיווחו על מחשבה לסגור את העסק.

תרשים 17 - עסקים ששקלו לסגור את העסק לצמיתות (לפי קבוצות גודל)



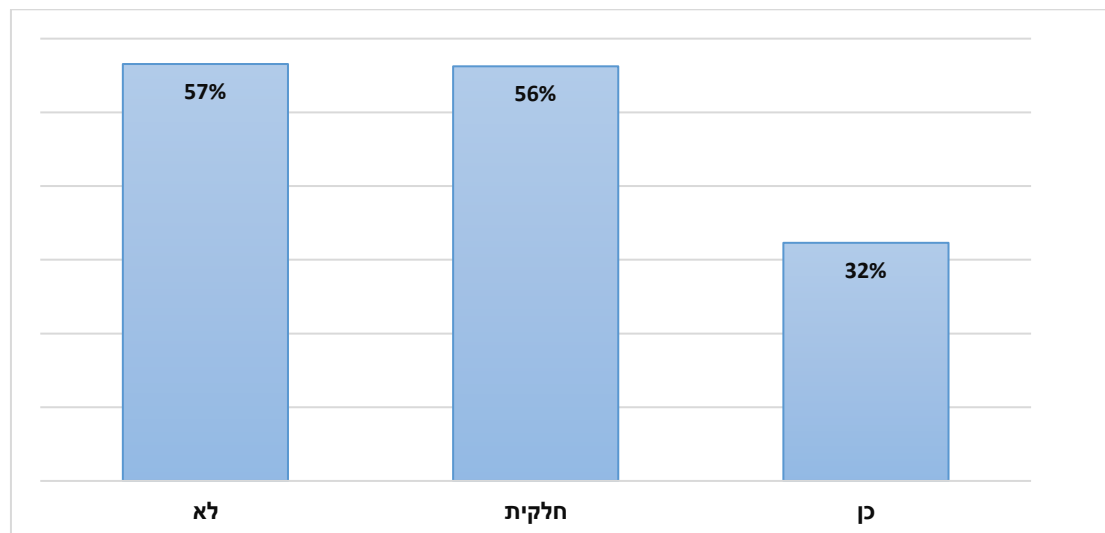
ככל שהפעילות העסקית ירדה, שיעור גבוה יותר של עסקים דיווחו שהם שוקלים ברצינות לסגור את העסק. בתרשים 18 ניתן לראות שמגמה זו חריפה במיוחד בקרב עסקים שלא היו פעילים מתחילת המשבר (72%) ובקרב עסקים שהיקף הפעילות העסקית שלהם ירד בהשוואה ל-2019 (51%).

תרשים 18 – שינוי בפעילות העסקית ושיקולים לסגור את העסק



ואולם לא רק ירידה בפעילות העסקית גרמה להחמרה במחשבה לשקול את סגירת העסק. גם קבלת מענה מימוני משפיעה על השיקול של העסקים בנושא. שני שלישים מהעסקים שלא קיבלו מענה מימוני מלא או קיבלו מענה חלקי בלבד, שקלו לסגור את העסק לצמיתות בהשוואה לשליש מהעסקים שקיבלו את מלוא המימון.

תרשים 19 – קבלת מענה מימוני לבקשת העסק והשיקול לסגירת העסק



מודל סטטיסטי לאמידה של הגורמים המשפיעים על כוונה לסגור את העסק

לצורך בדיקה של הגורמים המשפיעים על השיקול לסגור את העסק הכנו מודל סטטיסטי שבדק את הקשר של כמה גורמים עיקריים והשפעתם על השיקול לסגור את העסק לצמיתות. המודל בודק עד כמה הגורמים השונים משפיעים על השיקול לסגור את העסק. לצורך בניית המודל נבחרה קבוצת ייחוס, שאליה מושווים שאר העסקים שהנתונים שלהם נבדקים. קבוצת הייחוס כוללת עסקים עם כל המאפיינים האלה: (1) העסק לא צריך שינוי באשראי, (2) כמות האשראי של העסק בפועל לא השתנתה, (3) היקף הפעילות של העסק לא השתנה, (4) העסק פועל בתחום השירותים ו- (5) העסק מנוהל על ידי גבר. תוצאות המודל הסטטיסטי מוצגות בטבלה 1. בטבלה, בטור "ההשפעה על השיקול לסגור את העסק (באחוזים)", כאשר המקדם גבוה מ-100%, המשמעות היא שהגורם מגדיל את ההסתברות שבעלי העסק ישקלו לסגור את העסק, ואילו כאשר המקדם קטן מ-100%, הגורם מקטין את ההסתברות לכך. בטור של מובהקות (סיכוי סטטיסטי לטעות), ערך קטן מ-1% פירושו מובהקות גבוהה, ערך קטן מ-5% פירושו מובהקות בינונית וערך קטן מ-10% פירושו מובהקות נמוכה. ניתן לראות בטבלה 1 כי כאשר היקף הפעילות של העסק ירד, כאשר העסק היה צריך יותר אשראי, כאשר העסק היה צריך פחות אשראי או כאשר כמות האשראי בפועל של העסק ירדה, ההסתברות שבעלי העסק ישקלו לסגור אותו גבוהה באופן מובהק ומשמעותי. כמו כן, נמצא שככל שהעסק גדול יותר, בעליו שוקלים לסגור אותו במידה פחותה יותר (כל שנה מקטינה את ההסתברות לשקול סגירה ב-4.3%). נמצא גם שנשים שוקלות פחות לסגור את העסק שלהן, אולם ממצא זה נמצא ברמת מובהקות נמוכה בלבד.

טבלה 1: הגורמים המשפיעים על השיקול לסגור את העסק

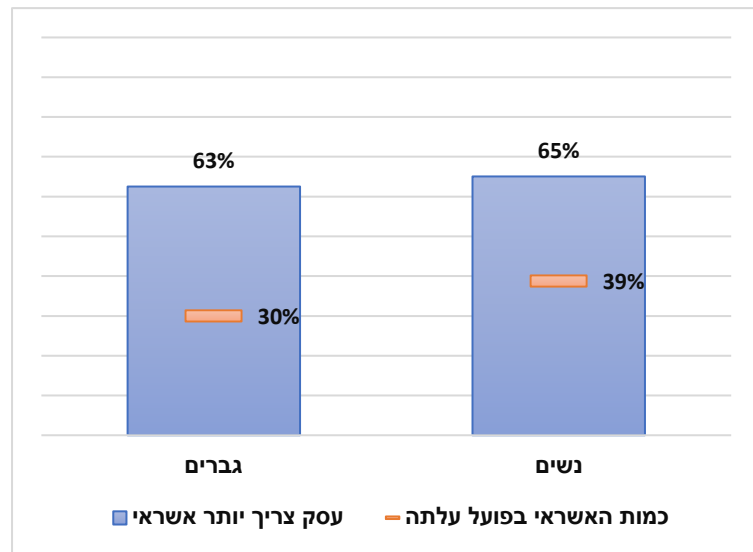
משמעות	מובהקות (אחוזי סיכוי לטעות)	ההשפעה על השיקול לסגור את העסק (באחוזים)	גורם
עסקים שבהם היקף הפעילות העסקית עלה, שוקלים פחות לסגור את העסק, אך ממצא זה לא מובהק.	12	48	היקף הפעילות העסקית עלה.
עסקים שהיקף הפעילות בהם ירד, שוקלים לסגור את העסק פי שניים יותר מעסקים שהיקף הפעילות נשאר בהם ללא שינוי.	**2.4	204	היקף הפעילות העסקית ירד.
עסקים שזקוקים ליותר אשראי שוקלים לסגור את העסק פי 2.5 יותר מעסקים שאצלם לא היה שינוי בצורך באשראי (בהשוואה לשנה הקודמת).	***0.1	247	העסק צריך יותר אשראי.
עסקים שזקוקים לפחות אשראי שוקלים לסגור את העסק פי 3.35 יותר מעסקים שאצלם לא היה שינוי בצורך באשראי (בהשוואה לשנה שלפני).	**0.14	335	העסק צריך פחות אשראי.
עסקים שבהם כמות האשראי בפועל עלתה, שוקלים לסגור את העסק פי 1.53 יותר מעסקים בהם לא היה שינוי בכמות האשראי (בהשוואה לשנה קודמת). ממצא זה לא מובהק.	11.3	153	כמות האשראי בפועל עלתה.
עסקים שבהם כמות האשראי בפועל ירדה, שוקלים לסגור את העסק פי 2.9 יותר מעסקים שבהם לא היה שינוי בכמות האשראי (בהשוואה לשנה קודמת).	***0.0	290	כמות האשראי בפועל ירדה.
ענף הפעילות של העסק לא משפיע על השיקול לסגור את העסק.	לא מובהק	ענפים שונים	ענף הפעילות של העסק
כל עלייה בעובד נוסף בגודל העסק מקטינה ב-4.3% את הסיכוי שישקלו לסגור את העסק	***0.0	95.7	שינוי בעובד אחד בגודל העסק
ההסתברות שנשים שוקלות לסגור עסק נמוכה ב-43% מההסתברות שגברים שוקלים לסגור עסק, אך ממצא זה הוא ברמת מובהקות נמוכה.	*7.7	57	העסק בבעלות או בניהול אישה

***מובהקות גבוהה (מעל 99%), **מובהקות בינונית (מעל 95%), *מובהקות נמוכה (מעל 90%)

מגדר ואשראי עסקי

בבדיקת הביקוש לאשראי לפי מגדר של בעלת או מנהלת העסק לא עולה שינוי הבדלים משמעותיים בביקוש לאשראי (65% לנשים ו-63% לגברים), אולם נראה שהסבירות לקבל את האשראי המבוקש גבוהה יותר בקרב עסקים בבעלות או בניהול נשים (39% לנשים ו-30% בלבד לגברים).

תרשים 20: עלייה בביקוש לאשראי לעומת עלייה בכמות האשראי בפועל - חלוקה מגדרית



קיים גם הבדל מגדרי בשיקול לסגור את העסק. 48% מהעסקים שהיו זקוקים לאשראי ונוהלו על ידי גברים שקלו לסגור את העסק לצמיתות, בהשוואה ל-36% בלבד מהעסקים שהיו זקוקים לאשראי ונוהלו על ידי נשים. ממצא זה מוסבר גם בטבלה 1 לעיל.

מידת השכלול של שוק האשראי במשבר הקורונה

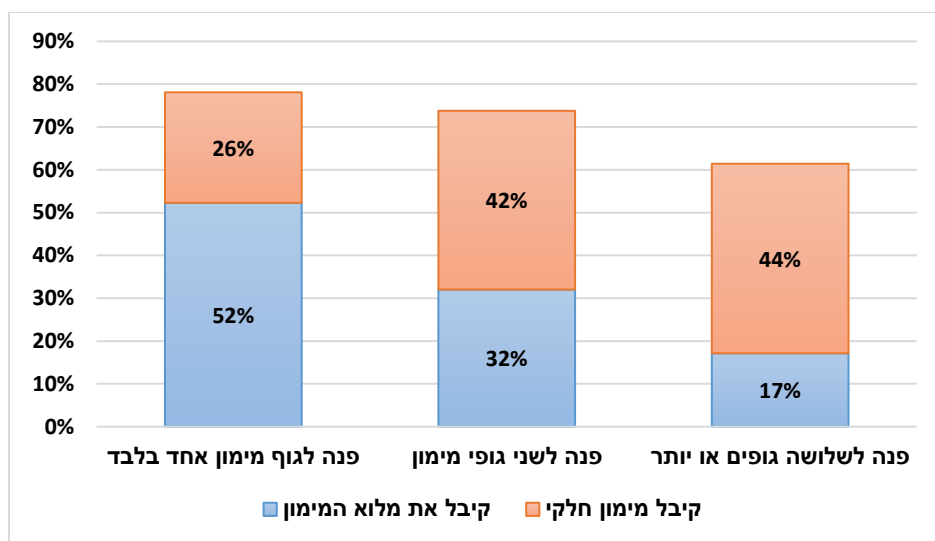
רמת התחרותיות בשוק האשראי

בסקר נבדק עד כמה עסקים עורכים סקרי שוק בין מקורות האשראי השונים כדי להשיג את תנאי האשראי המשתלמים ביותר. התשובות שניתנו בסקר מראות שמרבית העסקים פנו לגוף אחד בלבד בבקשת הלוואה (64%). 21% מהעסקים פנו לשני גופים ו-15% פנו לשלושה גופים או יותר. מבין העסקים שפנו לגוף מימון אחד, 52.3% קיבלו את ההלוואה במלואה, 32% מהעסקים שפנו לשני גופי מימון קיבלו את ההלוואה במלואה ורק 17.1% ממי שפנו לשלושה או יותר גופי מימון, קיבלו את ההלוואה במלואה. כאשר העסקים נשאלו מדוע פנו ליותר מגוף אחד, 43% פנו לגופים נוספים לאחר שלא קיבלו את ההלוואה מהגוף הראשון שאליו פנו, ו-25% קיבלו רק חלק מהסכום וזקקו להלוואה נוספת. 16% בלבד ניסו לקבל תנאים טובים יותר. מתברר שעסקים פונים ליותר מגוף אחד בבקשות לקבל הלוואה לרוב, מכיוון שהגוף הראשון שאליו פנו, לא נתן להם מימון מלא על פי בקשתם. כמו כן, נמצא שרוב העסקים שפנו לכמה גופים בבקשת הלוואה, הם בעלי כמה חשבונות עסקיים בבנקים שונים (52% מהעסקים). זאת בהשוואה למספר קטן יותר של עסקים שפנו לכמה גופים, אך יש להם חשבון עסקי בבנק אחד בלבד (29% מהעסקים). נראה אפוא שעסקים נוטים פחות לפנות לקבלת הלוואות בבנקים, שבהם אין להם חשבונות עסקיים.

אפשר היה לטעון שפנייה לכמה גופים נובעת מרצון לעשות סקר שוק ולשפר את התנאים, והדבר נכון אולי לעסקים שיש להם חשבון ביותר מגוף פיננסי אחד. ואולם מתברר שעסקים שיש להם חשבון בגוף אחד, ויש להם דירוג אשראי טוב, לא פונים ליותר מגוף אחד בבקשה לקבל הלוואה.

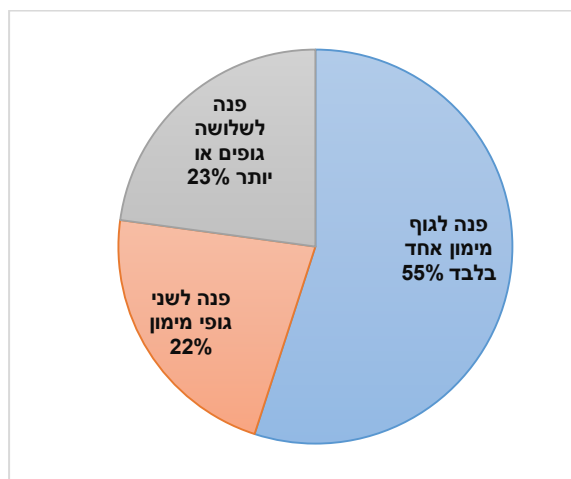
לעומתם, עסקים שמצבם הפיננסי רעוע, פונים ליותר גופי מימון בבקשת הלוואה, במקרים רבים ללא הצלחה או בהצלחה חלקית בלבד.

תרשים 20 – שיעור קבלת הלוואות (לפי מספר גופי המימון שאליהם פנה העסק)



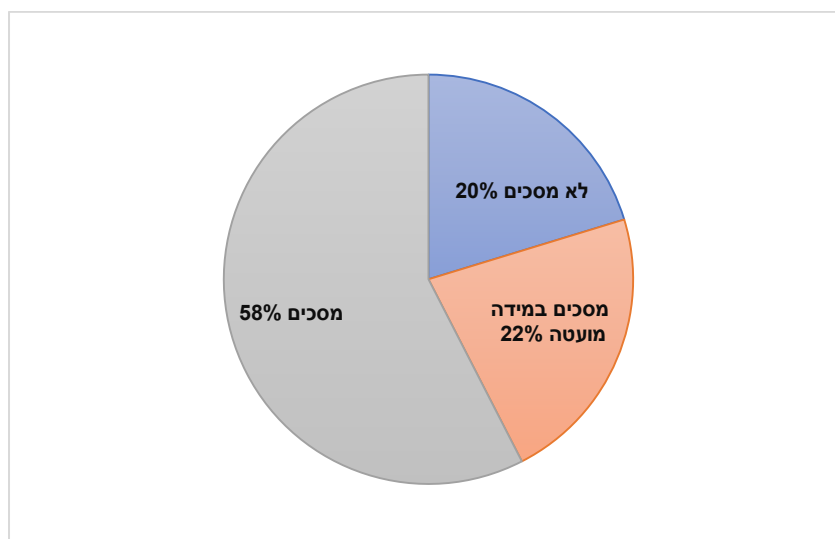
כפי שניתן לראות בתרשים 21, מבין העסקים שלא קיבלו מימון, 55% פנו לגוף מימון אחד ולאחר הסירוב כנראה התייאשו ולא פנו לגוף נוסף.

תרשים 21 – קבלת המימון, חלוקה לפי מספר פניות העסק לגופי מימון שונים



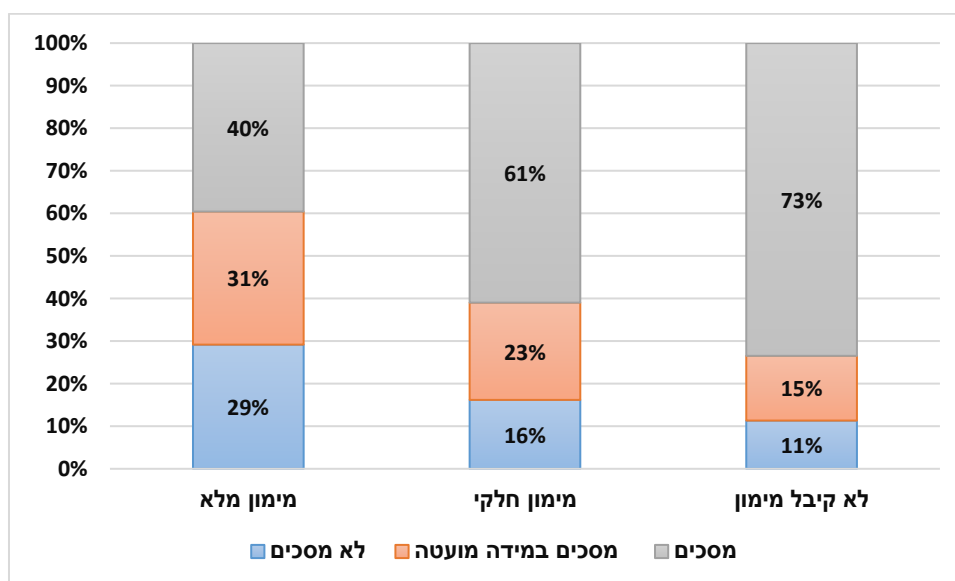
המרוויינים בסקר נשאלו כיצד הם תופסים את התהליך של קבלת האשראי. 58% מהנשאלים תופסים את התהליך כמסורבל, 22% מסכימים במידה מועטה שהתהליך מסורבל ו-20% לא מסכימים שהתהליך מסורבל.

תרשים 22 – תפיסת התהליך של בקשת האשראי כתהליך מסורבל



בפילוח בין עסק שקיבל את ההלוואה במלואה לבין עסק שקיבל חלק מההלוואה או שלא קיבל הלוואה בכלל ניכרת מגמה מובהקת, לפיה שיעור בעלי העסקים שתופסים את התהליך של בקשת האשראי כתהליך מסובך עולה, ככל שהמימון יורד. 73% מהנשאלים שלא קיבלו מימון, תופסים את התהליך כמסורבל בהשוואה ל-61% שקיבלו מימון חלקי ובהשוואה ל-40% שקיבלו מימון מלא. התוצאות מראות שיש עסקים רבים שמתקשים בתהליך בקשת אשראי ולכן יש חשיבות למתן סיוע לעסקים אלו בתהליך. חשוב גם לסייע לעסקים שהסיכוי שלהם לקבל הלוואה נמוך, להבין מראש מה סיכוייהם לקבל מימון, וכך לחסוך מהם מאמצי סרק.⁷

תרשים 23 – תפיסת התהליך של בקשת האשראי כתהליך מסורבל בפילוח לפי שיעור קבלת המימון

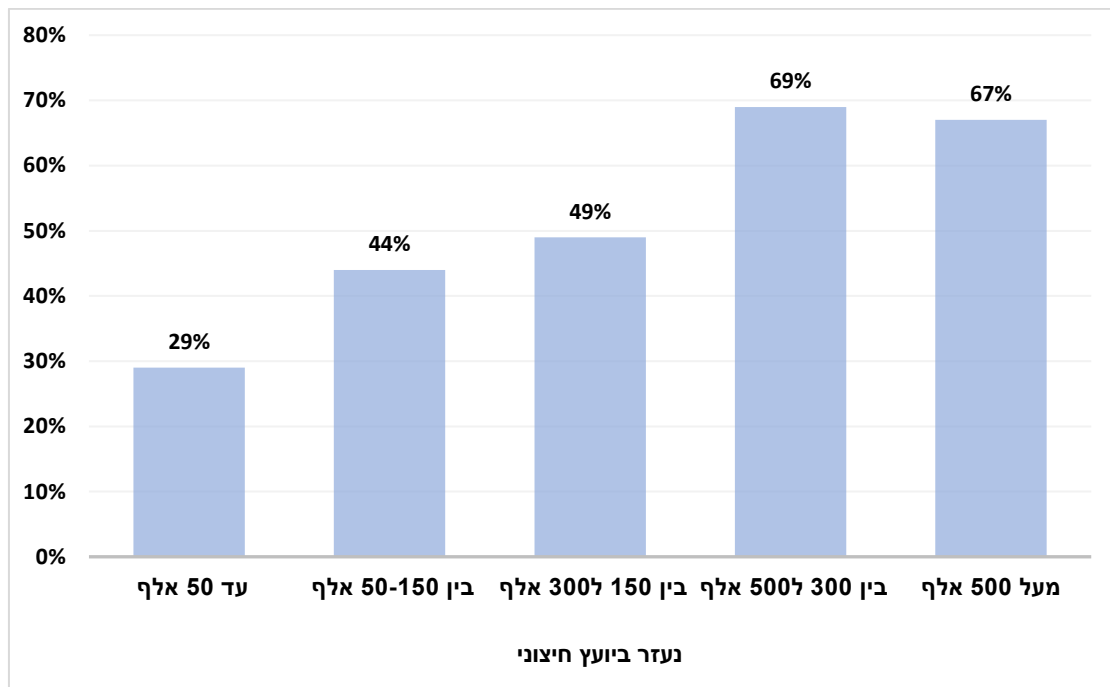


⁷ שירות מעין זה ניתן לעסקים שפונים למעוף בבקשת סיוע להגיש פנייה למימון.

הצורך בתיווך בשוק האשראי

בסקרים אחרים שביצעה הסוכנות⁸ התברר שעסקים שנוקטים לאשראי, פונים לגופי האשראי באמצעות גורמים מתווכים, כגון יועצים לאשראי או רואי חשבון. הם עושים זאת לרוב מתוך אמונה שבקשת אשראי היא הליך מורכב, ופנייה באמצעות איש מקצוע חוסכת להם משאבי ניהול ומעלה את הסיכוי שלהם לקבל אשראי. בשנים האחרונות, ובמיוחד בזמן משבר הקורונה, עשו ממשלת ישראל ובנק ישראל מאמצים רבים להקל על ההליכים הבירוקרטיים של הגשת בקשת האשראי ולפשט אותם. חלק מסקר זה בשנת 2021 הוקדש לבדיקה של היקף התיווך שקיים כיום בבקשות של הלוואות עסקיות. ממצאי הסקר מראים שמעל למחצית מהעסקים אינם נעזרים בגורם חיצוני לצורך קבלת אשראי. כמו כן, הם מראים שיש מתאם חיובי בין גובה ההלוואה לבין היעזרות במתווכים; ככל שההלוואה גבוהה יותר, יש הסתברות גבוהה יותר שהעסק נעזר במתווך.

תרשים 24 - שיעור העסקים שנעזרו במתווך (לפי גובה ההלוואה המשמעותית ביותר שנטלו)



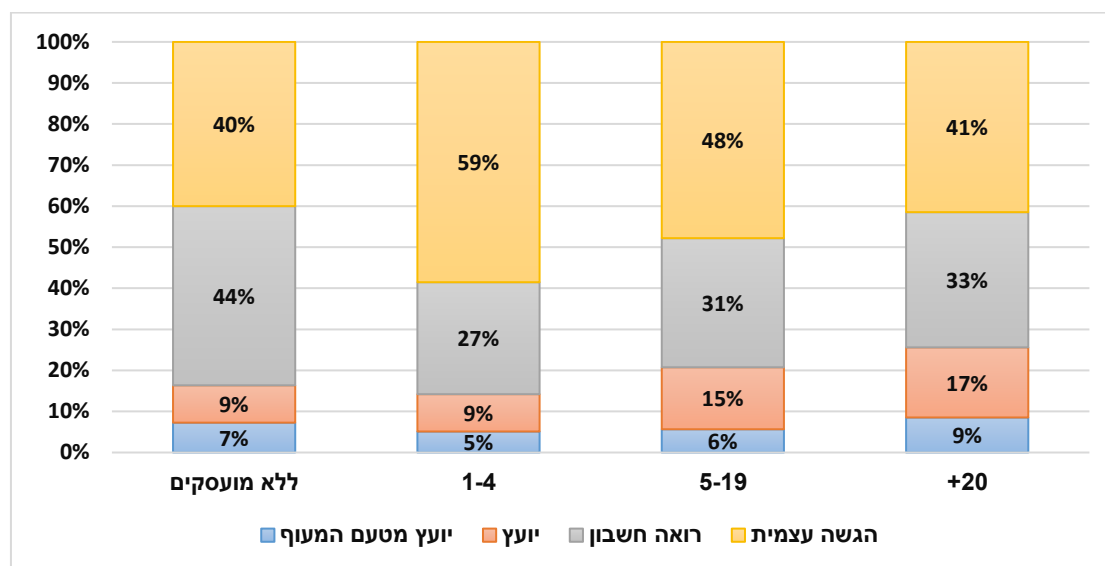
הקשר בין פעילות עסקית ובין שימוש במתווכים

שליש מהעסקים שנעזרו במתווך להכנת הבקשה להלוואה נעזרו ברואה חשבון, 9% נעזרו ביועץ ו-8% נעזרו ביועץ מטעם מעוף. בבדיקה לפי גודל עסק ניתן לראות (תרשים 25) שעצמאים נעזרו באחוזים ניכרים ברואה חשבון (48%), ואילו בקרב עסקים שמעסיקים עובדים, ככל שהעסק גדול יותר, הוא נוטה יותר להיעזר בגורמים מקצועיים בעת הגשת בקשה להלוואה. עם זאת, מרבית העסקים הזעירים והקטנים (1 – 19 מועסקים) הכינו והגישו את הבקשות להלוואה בעצמם. מכיוון

⁸ לדוגמה, סקרי שביעות רצון מהקרן בערבות מדינה.

שקיים מתאם גבוה בין גודל העסק לבין גובה ההלוואה שהוא מבקש, הרי סביר שהדבר בא לידי ביטוח גם בתיווך ההלוואות, ולעסקים הקטנים יותר קל יותר להגיש את הבקשות בכוחות עצמם.

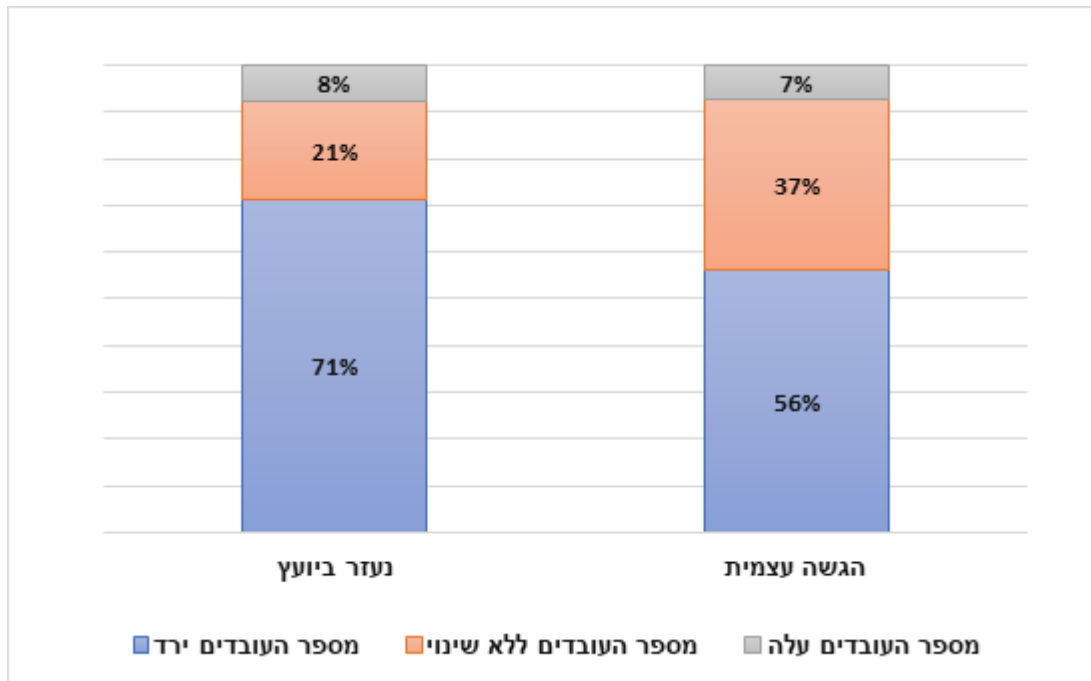
תרשים 25 – שימוש בגורם חיצוני לצורך פנייה לקבלת אשראי (לפי קבוצות גודל)



עסקים שהגישו בקשות להלוואות נשאלו מדוע הגישו אותן באמצעות גורם חיצוני, ואלה התשובות שהתקבלו: חמישית מהעסקים טענו שנעזרו בגורם חיצוני בשל קושי להבין את תהליך האשראי, חמישית בשל קושי בהמצאת מסמכים, חמישית בשל חוסר בזמן פנוי, 8% נעזרו ברואה חשבון שאיתו העסק עובד באופן קבוע ו-7% ציינו שהבנק המליץ, ובחלק מהמקרים חייב, להשתמש ביועץ להגשת הבקשה. שאר הסיבות כללו שילובים שונים של הסיבות המתוארות לעיל. לא נמצא קשר בין הסיבות הללו להיעזרות בגורם חיצוני לבין גודל העסקים.

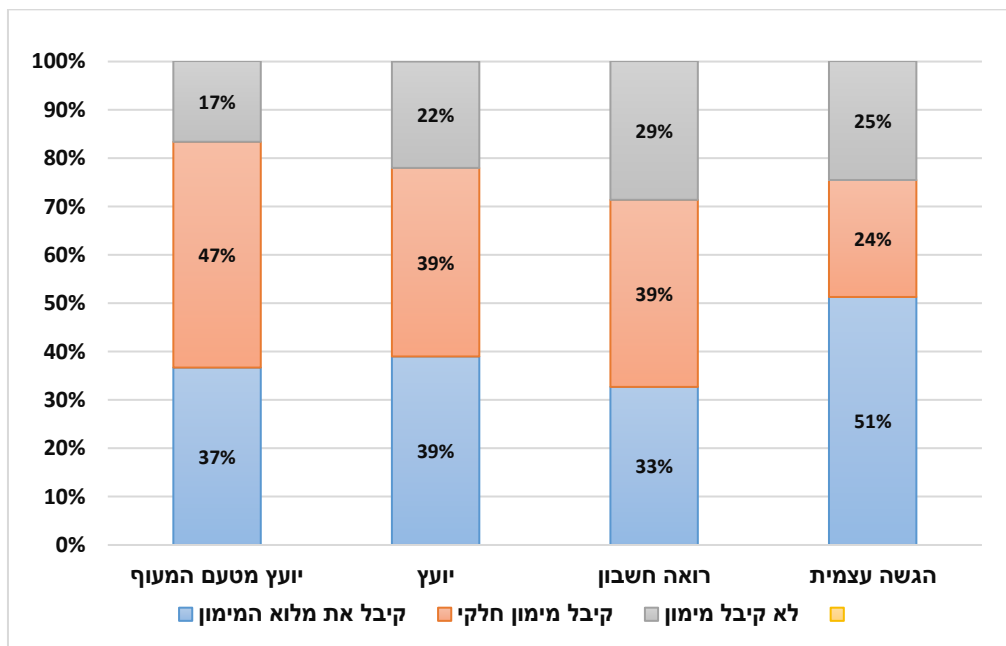
בבדיקת ההיענות של גופי המימון לבקשות של העסקים להלוואות עולה ש-51% מהעסקים שלא נעזרו באף אחד להגשת בקשת ההלוואה, קיבלו את כל הסכום שנוקקו לו בהשוואה ל-33%-39% מהעסקים שנעזרו בגורם מקצועי להגשת בקשה להלוואה. ואולם סביר להניח שההבדלים לגבי היעזרות ביועצים והתוצאות נבעו מהעובדה שכמחצית מבקשות ההלוואה היו בקשות מורכבות עם דרישות מסובכות יותר, ולגופי האשראי לא היה קל להיענות להן בחיוב. בתרשים הבא ניתן לראות שבקרב העסקים שהגישו בקשות באמצעות יועץ, יש שיעור גבוה יותר של עסקים שבהם ירד מספר המועסקים (שינוי מובהק). יכול להיות שעקב מצבם העסקי הבקשות של עסקים אלו היו מורכבות יותר, ולכן העסקים האלה נעזרו יותר ביועצים.

תרשים 26 - שינוי במצב העסק והיעזרות ביועץ



חיזוק להנחה שהועלתה לעיל אפשר לקבל גם מהתרשים הבא (27), שמראה שעסקים שהגישו בקשות לקבלת הלוואות באופן עצמאי, קיבלו הלוואות בשיעור גבוה יותר. סביר להניח שהבקשות שלהם היו פשוטות יותר להגשה, ולכן הם לא נטו להיעזר ביועצים.

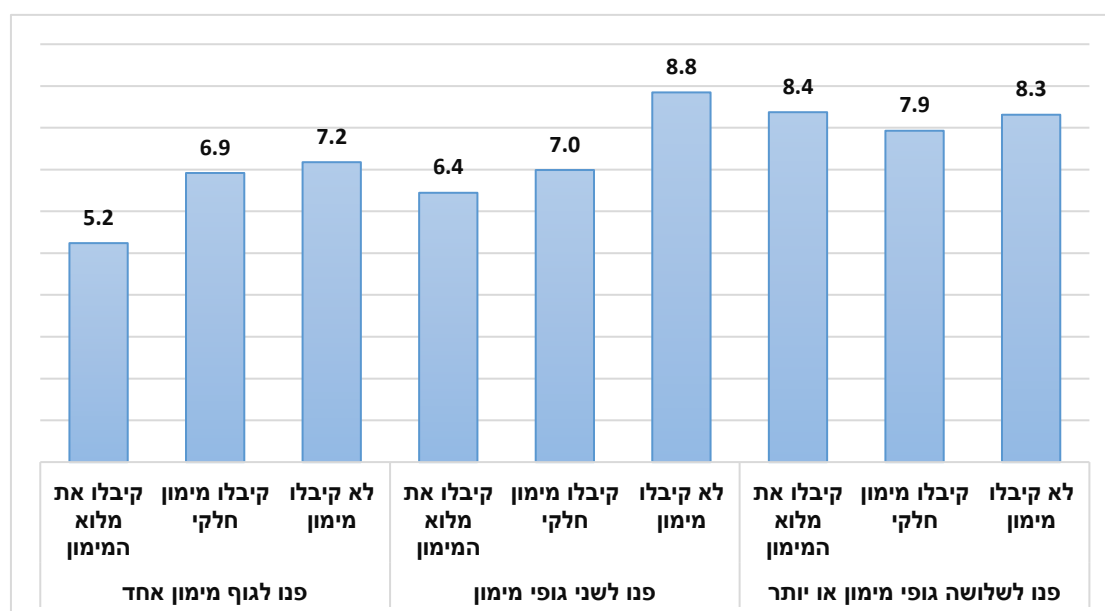
תרשים 27 – שיעור קבלת מימון (לפי שימוש בגורם מסייע בפנייה)



תפיסת הסרבול בתהליך של קבלת האשראי ופניה למספר מציעי אשראי

המרוויינים דירגו בין 1 ל-10 עד כמה הם תופסים את התהליך של קבלת האשראי כתהליך מסורבל. ניתן לראות שמי שהגישו בקשה לגורם מימון אחד, וקיבלו את מלוא ההלוואה, ציינו את הסרבול הנמוך ביותר (5.2). אחריהם בדירוג מופיעים מי שהגישו בקשה לשני גופים וקיבלו את מלוא המימון (6.4). עסקים שפנו לשני גופי מימון ולא קיבלו את המימון, דירגו את תהליך קבלת האשראי כתהליך מסורבל ברמה הגבוהה ביותר. בנוסף לכך, עסקים שהגישו בקשה לשלושה גופים או יותר, תפסו את תהליך האשראי כתהליך מסורבל, בין שקיבלו את ההלוואה ובין שלא. יש להניח כי עסק בעייתי יתבקש לתת יותר סימוכין והבהרות, ועסק מסודר ומבוסס יצטרך לתת פחות סימוכין בעת הבקשה, וזה ההסבר להבדלים הללו.

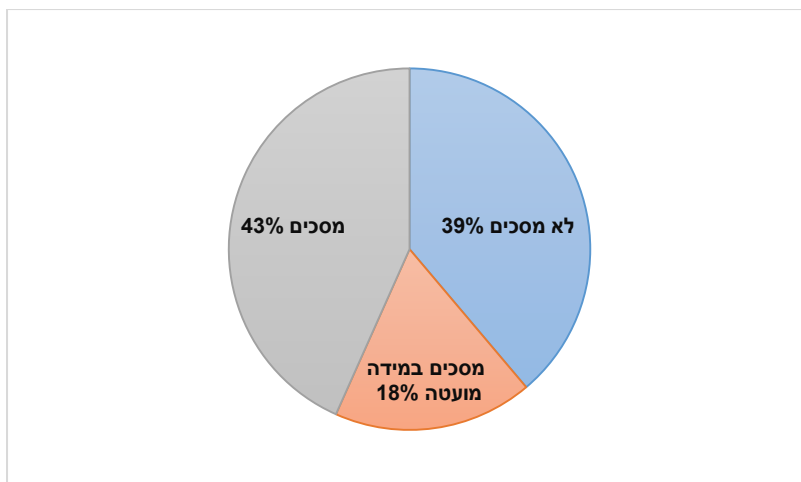
תרשים 28 – תפיסת תהליך האשראי כתהליך מסורבל לפי מספר הגורמים שאליהם פנו וקבלת ההלוואה



קושי בהעברת מסמכים בתהליך של בקשת האשראי של העסקים

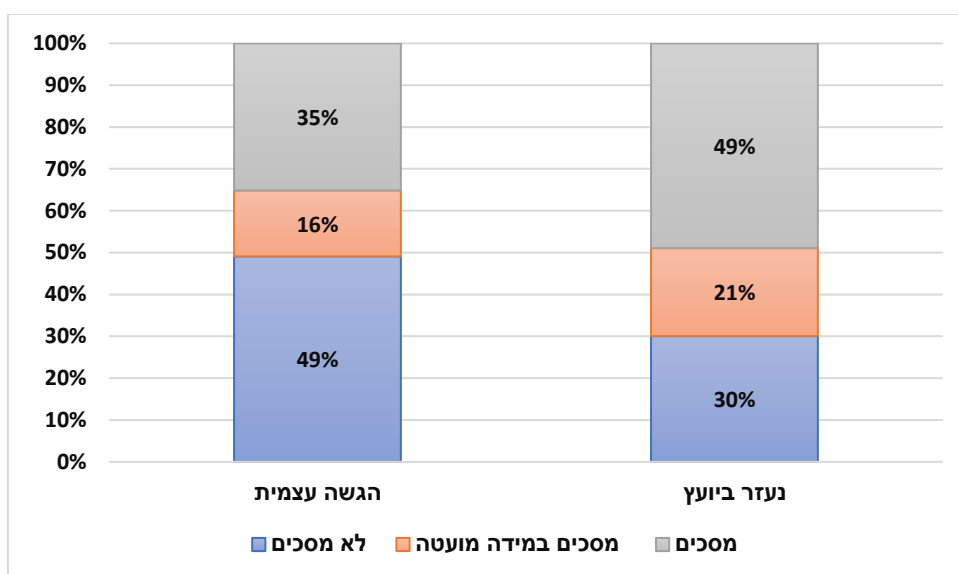
המרוויינים התבקשו לדרג עד כמה הם מתקשים להעביר מסמכים פיננסיים הנוגעים לעסק ללא עזרה חיצונית. 43% דיווחו שיתקשו להעביר מסמכים פיננסיים הנוגעים לעסק ללא עזרה חיצונית, 18% הסכימו במידה מועטה עם היגד זה ו-39% לא הסכימו כלל. בפילוח לפי הקבוצה שקיבלה את ההלוואה והקבוצה שלא קיבלה את ההלוואה, לא נמצא הבדל מובהק. גם בפילוח לפי גודל עסק לא נמצא הבדל מובהק.

תרשים 29 – קושי להעביר מסמכים פיננסיים הנוגעים לעסק ללא עזרה חיצונית



בפילוח לפי הגורם שסייע בהגשת ההלוואה נמצא הבדל מובהק. שני שלישים מהעסקים שנעזרו ביועץ ציינו שהתקשו להגיש באופן עצמאי בהשוואה למחצית מהעסקים שהגישו בקשה באופן עצמאי (הבדל מובהק).

תרשים 30 – קושי להעביר מסמכים פיננסיים הנוגעים לעסק ללא עזרה חיצונית בפילוח לפי הגורם שסייע בהגשת ההלוואה

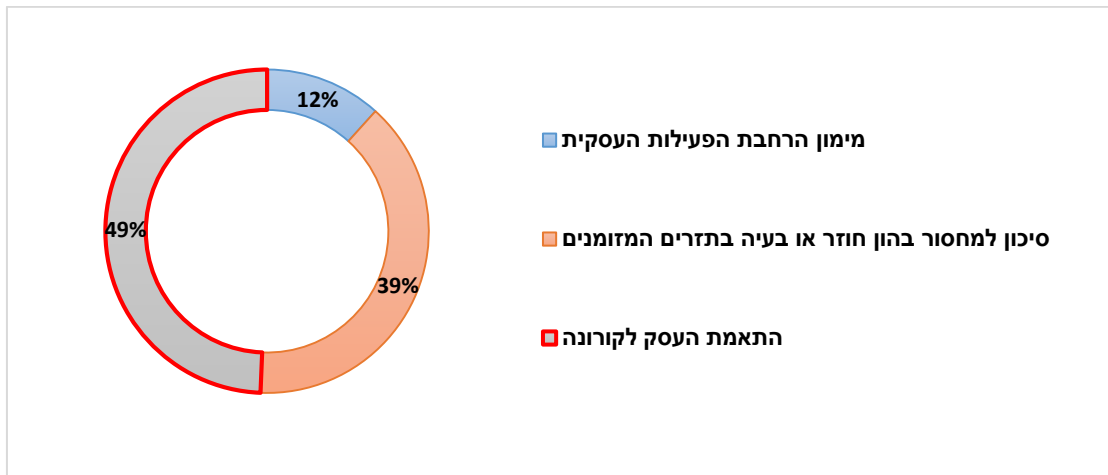


שימוש של עסקים במסגרות אשראי

המרוויינים בסקר נשאלו על סוג האשראי שהם היו צריכים: האם הלוואה (אשראי רגיל) או מסגרת האשראי (אשראי קצר או ביטחון מפני מחנק אשראי)? 12.5% מהעסקים השיבו שהיו זקוקים להגדלה של מסגרת האשראי.

כפי שניתן לראות מתרשים 31, הסיבה העיקרית לצורך בהגדלת המסגרת היא התאמת העסק למשבר הקורונה (49%) בניגוד לסיבה העיקרית ללקיחת הלוואה, שהיא מימון עקב מחסור בהון חוזר או בעיה בתזרים המזומנים (51%). עם זאת, 12% מהעסקים שביקשו הגדלה של מסגרת האשראי, טענו שהיו זקוקים להגדלה לצורך מימון הרחבה של הפעילות העסקית. זאת אף שהרחבה של פעילות עסקית ממומנת לרוב באמצעות אשראי רגיל (הלוואות). יכול להיות שמצב זה מאפיין את שלב היציאה מהמשבר, שבו לעסקים יש עדיין יכולות עסקיות עודפות שהם יכולים לנצל, ולכן הם לא זקוקים לאשראי רגיל לצורך הרחבת הפעילות.

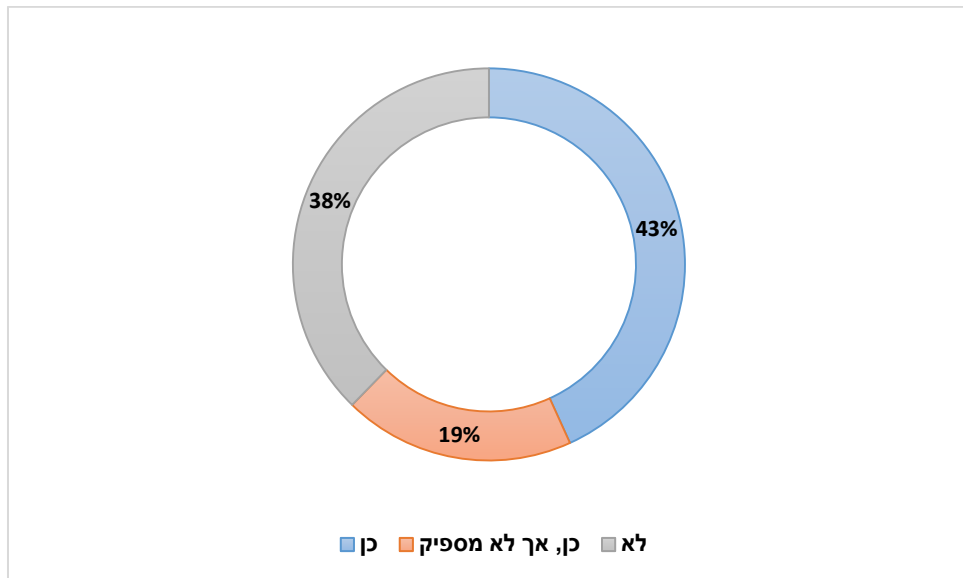
תרשים 31 – סיבות לצורך בהגדלה של מסגרת האשראי



מבחינת היצע האשראי של גופי המימון לעסקים שביקשו הגדלה של מסגרות האשראי, ל-43% מהעסקים הם הגדילו את מסגרת האשראי במידה מספקת, ל-19% מהעסקים הם הגדילו את המסגרות במידה לא מספקת ול-38% מהעסקים לא הוגדלה מסגרת האשראי כלל. לעסקים רבים גופי האשראי אף הקטינו את מסגרת האשראי בשל הירידה במחזור העסקים.⁹

⁹ הגדלה של מסגרת האשראי לעסק נתפסת כפעולה שקל יותר לבנק לבצע. בפועל הבנקים צמצמו את סך מסגרות האשראי של העסקים, בעיקר לאלו שמחזורי העסקים בהם ירדו בתקופה של משבר הקורונה.

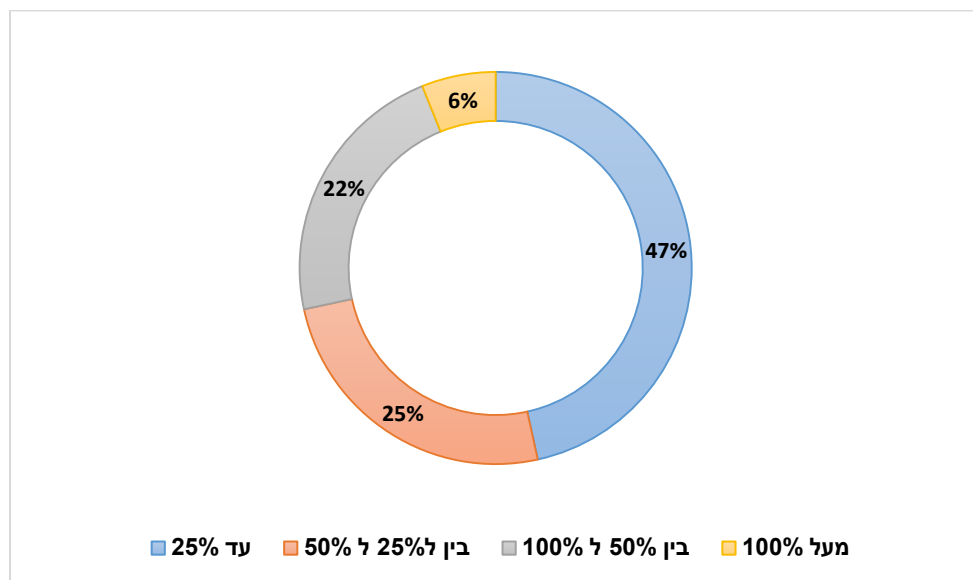
תרשים 32 – שיעור ההיענות של גופי האשראי לעסקים שביקשו הגדלה של מסגרת האשראי



שיעור ההגדלה של מסגרות האשראי

מבין העסקים שזכו להגדלה של מסגרת האשראי, ב-47% ההגדלה של מסגרת האשראי הייתה בשיעור של עד 25% מהמסגרת המקורית, ב-25% ההגדלה הייתה בשיעור של 25%-50%, ב-22% ההגדלה הייתה בשיעור של 50%-100%, ואילו ב-6% ההגדלה הייתה בשיעור של מעל 100%.

תרשים 33 – שיעור ההגדלה של מסגרות האשראי

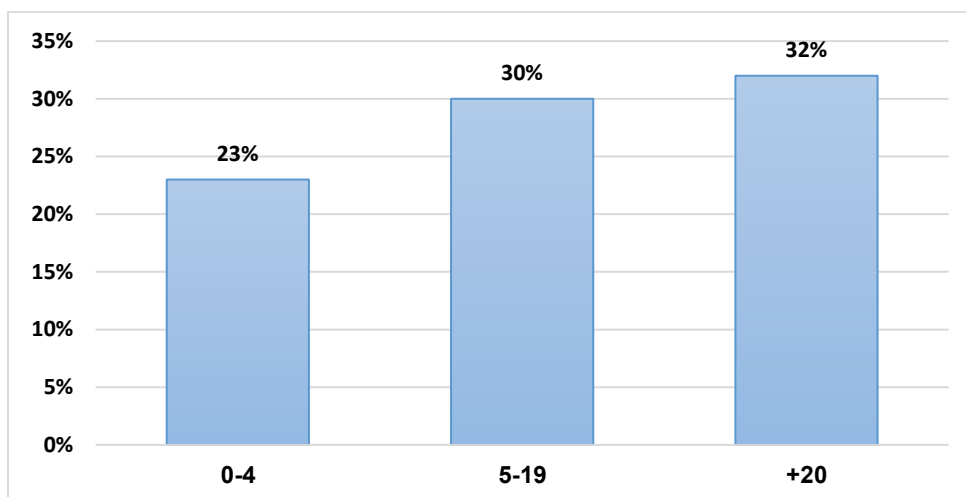


שינוי של מסגרת האשראי ולקיחת הלוואה במקביל

כרבע מהעסקים דיווחו שהגדילו את מסגרת האשראי ובנוסף לכך גם לקחו הלוואה. מהסקר עולה שככל שהעסק גדול יותר, יש סיכוי גבוה יותר שגופי האשראי יגדילו לו את מסגרת האשראי ובנוסף

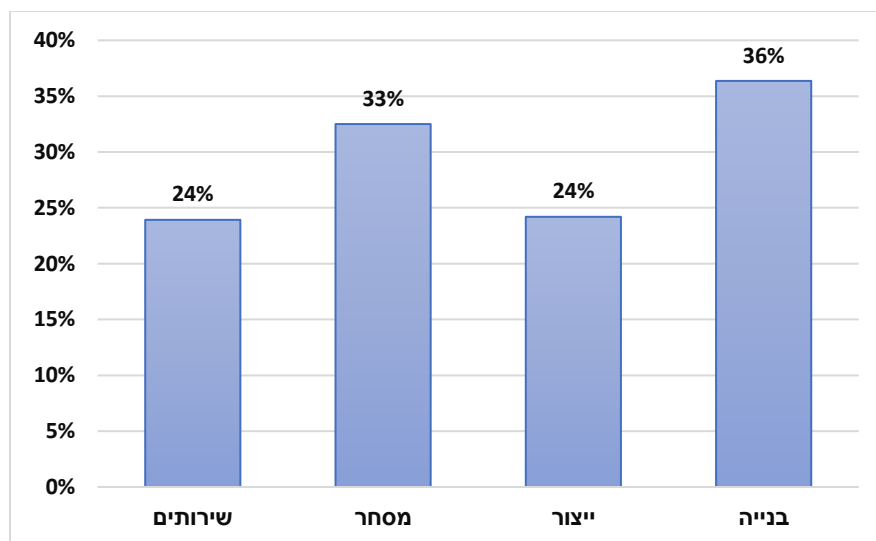
לכך יאפשרו לו לקחת הלוואה. לפיכך, בנוסף למתן הלוואה גופי האשראי הגדילו את מסגרת האשראי ל-23% מהעסקים עם 0-4 עובדים, ל-30% מהעסקים עם 5-19 עובדים ול-32% מהעסקים עם 20 עובדים ומעלה¹⁰. יש להניח שיותר עסקים בינוניים לקחו הלוואות וגם הגדילו את מסגרת האשראי, כי הם ביצעו התאמה של מצב האשראי שלהם למשבר הקורונה. לעומת זאת, עסקים קטנים לקחו הלוואה ו/או הגדילו את מסגרת האשראי, ונטו פחות לעשות ניתוח כולל והתאמה כוללת של מצב האשראי שלהם.

תרשים 34 – הגדלה של מסגרת האשראי בנוסף ללקיחת הלוואה (לפי גודל עסק)



לא נמצא הבדל מובהק בשיעור ההגדלה של מסגרת האשראי לפי ענף, אך ניתן לראות שבענפי הבנייה והמסחר שיעור ההגדלה של מסגרת האשראי גבוה יותר בהשוואה לענפי הייצור והשירותים (פי 1.5 יותר). ייתכן שהסיבה היא בעיות תזרימיות בשרשרת האספקה, שמהן סבלו במיוחד עסקים בענפי הבנייה והמסחר.

תרשים 35 – הגדלה של מסגרת האשראי בנוסף ללקיחת הלוואה לפי ענף



¹⁰ הבדל זה איננו מובהק.

נספח 1: מתודולוגיה

סקר אשראי 2021 הוא סקר טלפוני, והשתתפו בו 540 עסקים. כדי לבחון הבדלים בין עסקים בגדלים שונים ומענפי כלכלה שונים ניתן ייצוג יתר לענפי מסחר, ייצור ובנייה על חשבון ענף השירותים ולעסקים בינוניים וגדולים (5-19 ו-20-100 מועסקים) על חשבון עסקים קטנים (0-4).

המדגם בסקר אינו מייצג, ולכן בוצע תיקון לייצוגיות העסקים (לצורך חישוב משוקלל בלבד) לפי קבוצות גודל העסק (מספר מועסקים לפי הדיווח של בעלי העסקים עצמם) באופן הבא¹¹:

סה"כ	בנייה	ייצור	מסחר	שירותים	מספר משיבים במדגם
271	22	21	66	162	0-4
176	21	24	42	89	5-19
84	11	20	20	33	20-99
531	54	65	128	284	סה"כ התפלגות במדגם
	0.041	0.040	0.124	0.305	0-4
	0.040	0.045	0.079	0.168	5-19
	0.021	0.038	0.038	0.062	20-99
	0.105	0.034	0.134	0.609	התפלגות באוכלוסייה
	0.017	0.008	0.024	0.046	0-4
	0.002	0.003	0.005	0.013	5-19
					20-99
					מקדם תיקון
	2.5392	0.8506	1.0814	1.9967	0-4
	0.4274	0.1754	0.3091	0.2722	5-19
	0.1041	0.0761	0.1303	0.2054	20-99

שיעורי ההשבה על הסקר עומדים על 5.8% ראיונות שהסתיימו בהצלחה, ו-4.6% נוספים השיבו שלא נזקקו להלוואה או להגדלת אשראי. התפלגות הסטטוסים העיקריים לאי-השבה: ב- 55% מהמקרים לא ניתנה תשובה, 12.2% סירבו להשיב על הסקר, ב-5.7% מהמקרים קו הטלפון היה תפוס, כ-5% מהמרואיינים ביקשו שיחזרו אליהם מאוחר יותר וב-4.3% מהמקרים הקו לא היה תקין.

¹¹ במקרים שבהם הנסקר לא השיב על מספר מועסקים, המידע הושלם ממאגר הנתונים של הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים.

סטטוס	סה"כ	%
קו לא תקין	395	4.25%
קו תפוס	526	5.66%
אין תשובה	5143	55.30%
מסרב	1138	12.24%
פקס	64	0.69%
קו עסקי	14	0.15%
ניתק באמצע	142	1.53%
ניתק באמצע - מבקש לחזור	25	0.27%
מבקש לחזור מאוחר יותר	430	4.62%
קשיי שפה	41	0.44%
אין מרואיין מתאים - בעסק מועסקים יותר מ-100 עובדים	46	0.49%
עסק נסגר	61	0.66%
מספר טלפון לא תואם לעסק	193	2.08%
לא זקוק להלוואה או להגדלת אשראי	428	4.60%
לא עסק	114	1.23%
הסתיים בהצלחה	540	5.81%
כמות	9,300	100%