

המדריך המלא לעסק הקטן: כך מקבלים אשראי

קשה לקבל אשראי בישראל ויעידו על כך בעלי העסקים הקטנים. הספקים לוחצים, הלקוחות לא תמיד נאמנים והבנקים - לא יוצאים מגדרם. הכרת אפיקי האשראי החלופיים הפועלים במשק יכולה לסייע לעסקים רבים

רותם סלע | 8/3/2010 18:50

קשה להיות בעל עסק קטן בישראל. הספקים לוחצים, הלקוחות לא ממש נאמנים, והבנקים - לא ממש יוצאים מגדרם כדי לספק מימון. על פי "מדד זכויות הקניין הבינלאומי" שפורסם בשבוע שעבר, בתחום הקצאת האשראי לעסקים, ישראל מפגרת הרחק מאחור, ומצויה במקום ה-33 בעולם בלבד, כאשר מקדימות אותה ברשימה מדינות דוגמת אסטוניה, בחרין, צ'ילה, עומן, קפריסין וכווית. אז איך משיגים מימון?

"אם עסק קטן לא יכול לגייס אשראי במערכת הבנקאית הוא לא יכול לגדול, להתפתח ולצמוח", אומרת קורין סאור, מנכ"ל מכון ירושלים לחקר שווקים. "בישראל אם אתה איל הון קל לך באופן יחסי לגייס כסף, אך אם אתה לא שייך לאלפיון העליון הרי שעדיף לך להגיש בקשה להלוואה במפרץ הפרסי או אולי אפילו בניקוסיה".

מידמוע, ונטק קסע מתושרבו, מיל רבעמ מיבאשמ סייגל תוסנל מיצור וא מילגוסמ מניאש ולא תולהנתהל עייסל היושע מיקיפא מתוא תרכה. מייאקנב פוחו מייאקנב הלועפ יקיפא רפסמ גשגשל פא מיתעלו דורשל מיבר מיקסע ילעבל רוזעל רכו, תיסנניפה



חנות בגדים - לגייס אשראי כדי לצמוח. (למצולמים אין קשר לכתבה)
אלכס רוזקובסקי

סיוע חיצוני

המצוקה הקיימת בתחום האשראי לעסקים קטנים והחשיבות הרבה שלהם בצמיחת המשק, הובילה להקמת קרנות מיוחדות העוסקות בסיוע לעסקים אלו. חלק מהקרנות נתמכות מכספי המדינה וחלקן זוכות לתרומות מאנשים פרטיים, הרואים במתן אשראי לעסקים קטנים מצווה. הקרנות פועלות בשיתוף יועצים כלכליים ובנקים, המסננים את הפונים ומאפשרים להעניק אשראי למי שצפוי להחזיר את ההשקעה.

כדי לעבוד עם הקרנות המספקות מימון, הנע מעשרות אלפי שקלים בודדים ועד למיליוני שקלים, צריך ללמוד "לדבר בשפה שלהן". הצגה של תוכנית עסקית בצורה הכוללת מיפוי של מטרות

ויעדים פיננסיים והגשת קורות חיים הערוכים בצורה המבליטה את המקצועיות שלכם בתחום שבו מצוי העסק, עשויים להיות בעלי חשיבות קריטית. במקרים כאלו ממומלץ להיעזר גם באיש מקצוע, העשוי לבנות תוכנית כזאת עלפי הפרמטרים הרלוונטיים.

כמו כן, הקרנות רוצות לדעת שהן אינן משקיעות את כספן בעסק המצוי בקריסה. "כדי להרגיע את הקרנות יש לספק להן אסמכתאות הכוללות מלבד דוחות כספיים, אישורים כי לעסק אין צ'קים חוזרים, הגבלות בחשבון ותביעות משפטיות", אומר זאב הרשקוביץ, מנכ"ל משותף בניהול נטו, העוסקת ביעוץ פיננסי שוטף לעסקים קטנים. "ישנן קרנות שיסכימו לעבוד עם עסק שחזרו לו שני צ'קים, אבל במקרה שאתם

הלאכ שי. רתוי הבוט הרוצב תונרקה תא הליחתכלמ רורבל קלמומ ריפש אל ילכלכ בצמב מייצמ "ףסה לע מכתא תוחדל תויושעש

דועב. מינוש פס יאנת מנשי -20, מ הלעמלב דמאנ נרפסמש, תויטרפהו תויתלשממה תונרקה תויושרל תובוח רדעיה לש מיכמסמ תגצה תוללוכו תועובק הנידמה יוביגב תונרקה לש והיתושרד תא ראשה יוב מילוכה מיכמסמ לש השגהו, מילעבה וא קסעה לש מילקועמ אל תנובשח, סמה תושרדהש ירה, הנורחאה הנשהמ ימואל חוטיבל דסומהו מ"עמ לש מיספטו מירקובמה תוחודה סלועה תסיפתב תוילתו זמז וז תולדבנ מינטק מיקסעל ונוימ תוקינעמה תויטרפה תונרקה לש סרותה לש

ינשה, שדח קסע תמקהב עויס אוה נושארה, מינוש מירקמ -3ב מיקסעל עייסל תונינועמ תונרקה" לש וחתיפל ועייסיש תושדח תועקשה אוה ישילשהו, מימייק מיקסעל פטושה יארשאה ונוימ איה "קסעה

תונטקה תונרקה לש לוצינ תת לש המגמ שי תובר מימעפ, וירבדל. יבוקשרה רמוא ראדרל תחתמ תולפונש, תוילאירוטקסה

מינטק מיקסעל נרקה, 30, תרוק נרק תמגודכ תועודיה וא תולודגה תונרקה, יבוקשרה תנעטל הפישחה עקר לע ראשה יוב תובר תוינפל תוכוז, שמש נרקו מיריעז מיקסעל נרקה, אוציה נרק "הפצה" מ תולבוס וניאו מיפסכ נה מג תוקינעמה תונרק תולעופ ליבקמבש אלא. תרושקתב נהלש תוינפ לש

"זה לא שקרנות קטנות או לא ידועות הן סלקטיביות פחות, אלא שבמקרה ועסק זקוק למימון בגובה מסויים, הרי שיתכן שהוא ייאלץ לפנות למספר קרנות בכדי להשיג את הסכום המלא", מסביר הרשקוביץ. "עסק שצריך 300 אלף שקל עלול לקבל 100 אלף שקל מקרן אחת, 50 אלף שקל מקרן אחרת ואת שארית הסכום מקרן שלישית".

ישנו מגוון גדול למדי של קרנות קטנות, הפונות ומסייעות בדרך כלל לקבוצת אוכלוסייה או אזור גיאוגרפי מסויים. בין קרנות אלה ניתן לציין את קרן העולה העצמאי, המסייעת לעסקים המצויים בבעלות עולים שהגיעו לישראל ב-10 השנים האחרונות ומעניקה הלוואות של עד 100 אלף שקל, קרנות צפונה ודרומה של סטף ורטהיימר וקהילות יהודיות מהתפוצות שמספקות הלוואות של עד שני מיליון שקל למפעלים בפריפריה. קרן פיטסבורג מספקת הלוואות של עד 300 אלף שקל לעסקים באזור משגב וכרמיאל וקרן קט"י ירושלים מספקת הלוואות של עד 350 אלף שקל גם היא על בסיס גיאוגרפי - אך ורק לעסקים באזור ירושלים.

"ככלל מצבו של עסק הממוקם בצפונה ודרומה של הארץ הוא הטוב ביותר מבחינת היצע הקרנות העומד לרשותו", אומר הרשקוביץ. "התורמים הפרטיים רואים חשיבות רבה בהקמת עסקים במקומות אלה".

עסק קטן יכול לסייע לעצמו להתגלגל הלאה גם באמצעות הלוואות וגם עלידי פריסת תשלומים חכמה. דרך נוספת להשיג מימון מחוץ למערכת הבנקאית היא כרטיסי אשראי חוץ בנקאים, המעניקים אשראי בסך עשרות אלפי שקלים בנוסף על מסגרת האשראי בבנק. אולם כדי להתמודד עם אתגרים מורכבים ויקרים יותר יכול העסק להשתמש בעסקאות לייסינג.

"ניתן להשתמש בכלי הליסינג, שבאמצעותו רוכשים בדרך כלל מכוניות, גם לרכישה של מכשירים, מכוניות וציוד יקר שאותו צורך העסק", מסביר הרשקוביץ. "במקרה של רכישה גדולה ניתן לפנות לחברות כדוגמת כלל פיננסיים, פנינוסולה וכדומה, המספקות מימון לייסינג לעסקאות שכאלו עד לרכש בסכומים של מיליוני שקלים. בצורה זו יכול העסק להפוך רכישה יקרה וקצרת טווח לעסקה מתמשכת, שלא תכביד על התזרים השוטף בצורה שלא תאפשר לעסק להמשיך ולפעול".

עניין של זמן

שני הפרמטרים החשובים ביותר לעסקים הם זמן וכסף. עסק שהכנסותיו גבוהות מהוצאותיו עשוי לשגשג, אך הוא עשוי גם ליפול בשל בעיות של תזרים הנובעות מחוסר התאמה בין מועד קבלת

ההכנסות להוצאות - "טיימינג" לא נכון. בתווך, בין קבלת הכסף מהעיסקה והתשלום לעסקים, העסק "נמחץ".

מימון בשיטת הפקטורינג יכול לסייע לפתרון בעיה זו על ידי העברת ההתחייבויות של העיסקאות שבוצעו לחברה חיצונית, תמורת כסף מזומן - ובכך למעשה מקדימים את התשלום המגיע מהלקוח. למעשה, אשראי הלקוחות הופך לאשראי מטעם חברת הפקטורינג, בלי לפגוע במסגרות האשראי הבנקאית העומדות כבר לרשות החברה.

לשיטה זו יש מספר יתרונות, כאשר העיקרי שבהם הוא העובדה שבעל העסק מקבל מיידית, עם הוצאת החשבונית, את מרבית התשלום עבורה מחברת הפקטורינג. בכך הוא לא חשוף יותר לסכנה של אי-קבלת התשלום מהלקוח, מה שהופך את פעולת הפקטורינג גם לסוג של ביטוח.

חברת הפקטורינג המתכסה בביטוחים הרלוונטיים, היא זו שתגבה את התשלום מהלקוח, והיא זו שתספוג את הנזקים במקרה והלקוח לא ישלם. הלקוח פטור לא רק מהסיכון, אלא גם מהתהליך הבריורקטי והמשפטי המייגע של גביית חובות מלקוחות שאינם עומדים בהתחייבויותיהם. "חברות פקטורינג למעשה מאפשרות לעסקים לגדול", אומר עו"ד מיכה אבני, מנכ"ל פנינוסולה פיננסים.

"יבואן בתחום מסוים יידרש לסכומי כסף גדולים בכדי לבצע עיסקאות, אלא שהוא מצוי במלכוד כיוון שהתקבולים מהמכירה צפויים להגיע רק אחרי שכבר ישלם על הרכישות. למעשה הבעיה הזאת קיימת בכל עסק, וככל שעסק גדול יותר כך סכומי הכספים להם הוא נדרש כדי להמשיך ולהתגלגל הופכים למשמעותיים יותר".

המחזור המינימאלי לעבודה עם חברת פקטורינג הוא כחצי מיליון שקל, כאשר על רקע המיתון שפקד את המשק אשתקד, יותר ויותר חברות גילו את אפיק המימון הזה כדרך לסייע לעצמן לצלוח את התקופה הקשה.

יתרון חשוב של שוק הפקטורינג הוא מהירות התגובה שלו. לדברי אבני, חברות פקטורינג יודעת לנתח במהירות את מצבו של הלקוח ולפעול גם בסיטואציות מיוחדות. "מהרגע שלקוח מבקש הלוואה, לא עוברים בדרך כלל יותר מ-48 שעות עד שהכסף נוחת בחשבון הבנק שלו", אומר אבני. "זה יתרון גדול, מפני שדווקא בתקופת משבר, עסקים נכנסים ללחץ וזקוקים לתגובות מיידיות".

◀ לרשימת קרנות הסיוע לחץ כאן

רוצה לקבל את כל המבזקים של **מערב** לסלולרי שלך? לחץ כאן