

למצוא אנג'לים בפייסבוק

הגיעה העת לאפשר ליזמים להשתמש באינטרנט וברשתות החברתיות כדי לגייס כסף

07:04 08.12.2011 מאת: זוהר נבו

מציאות מוכרת לעוסקים ביזמות היא שמרבית חברות הסטארט-אפ נאלצות להחזיר את נשמתן לבורא עוד לפני שהיתה להן ההזדמנות להוכיח את עצמן. עלות הוכחת היתכנות, יצירת גרסה או אבטיפוס, משתנה מתחום לתחום, אך על פי רוב דורשת משאבים ניכרים. אמנם באחרונה קמו קרנות הון סיכון שמתמחות במימון Seed (מימון חברות בשלבים ראשוניים), וישנם גם אנג'לים (יחידים בעלי ממון), אך אלה אינם מספיקים, ויוזמות רבות יורדות לטמיון מבלי שזכו אפילו להזדמנות הראשונה.

אחד הפתרונות למצוקת המימון הוא פנייה לגיוס הון באמצעות האינטרנט. בשנים האחרונות נוכחנו לדעת שהאינטרנט יכול לשמש לא רק כלי לקיבוץ אנשים סביב רעיון, אלא אף למימון באמצעות ההמון, Crowd Funding. כך לדוגמה, אתרי האינטרנט kickstarter.com ו-indiegogo.com, המספקים פלטפורמות להצגת פרויקטים בתחום התרבות והאמנות, איפשרו ליוצרים לגייס מיליוני דולרים ליצירותיהם. גם נשיא ארה"ב, ברק אובמה, גייס באמצעות האינטרנט תרומות רבות בסכומים קטנים לקמפיין הבחירות שלו. מדוע אפוא שחברות סטארט-אפ לא יגייסו כסף באינטרנט תמורת מכירת חלקים קטנים מהחברה?

התשובה לכך היא שגיוס כסף באמצעות פנייה למספר גדול של משקיעים היא הפרה של חוקי ניירות ערך. חוק ניירות ערך והתקנות שהותקנו על פיו מגדירות הצעה של ניירות ערך ליותר מ-35 אנשים כ"הצעה לציבור", המחייבת עמידה בדרישות רגולטוריות שונות, שהמרכזית בהן היא הכנת תשקיף. הרציונל שבבסיס הדרישות הוא הרצון להגן על משקיעים מפני הטעיה. ואולם, דרישה מעין זו אינה מעשית כשמדובר בחברות סטארט-אפ קטנות המבקשות לגייס סכום ראשוני, והיא מונעת מהן למכור מניות ב-Crowd Funding.

פתרון ראשון למגבלה זו סיפק בנובמבר הקונגרס האמריקאי, שהעביר חוק בשם The Entrepreneur Access to Capital Act. החוק פוטר למעשה חברות קטנות שמגייסות הון ממספר גדול של משקיעים מהכפיפות לדרישת התשקיף של רשות ניירות ערך האמריקאית. הפטור ניתן בתנאים מסוימים, שנועדו למנוע הונאת המשקיעים. ראשית, המשקיעים מוגבלים לסכום שאינו עולה על 10,000 דולר, או על 10% מהכנסתם השנתית. שנית, כמות הכסף המגויס מוגבלת לסכום של מיליון דולר, או לסכום כפול אם החברה מציגה דיווחים כספיים מסוימים.

הגיעה העת לאמץ חקיקה דומה גם בישראל ולאפשר ליזמים להשתמש בכוח של האינטרנט והרשתות החברתיות כדי לגייס כסף. ניתן אמנם לטעון כי הדבר עשוי להוביל להטעיית משקיעים, ושלא ראוי לעודד השקעת הון אישי בתחום עתיר סיכון כל כך; אך האם ניתן לומר זאת במדינה שנהנית מהכינוי אומת הסטארט-אפ, וששלטי החוצות בה מפצירים בנו למלא כרטיסי לוטו או לנחש מי יבקיע את השער הראשון במשחק כדורגל בספרד?

הכותב הוא מומחה למימון יזמות וחברות סטארט-אפ במשרד יגאל ארנון ושות'

