

# הפקטורינג - מוצר מימוני משלים למימון הבנקאי



## פעילות הפקטורינג בעולם - נפוצה, צומחת ומתרחבת

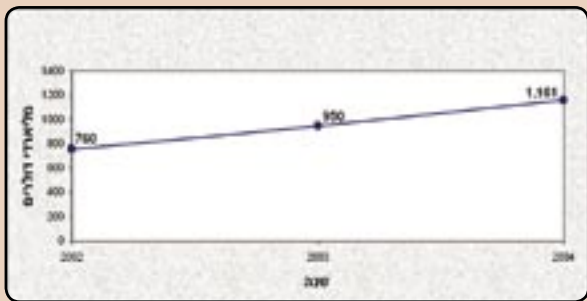
בחינת הנתונים הרשמיים של הענף, מלמדת על פעילות חוצה יבשות ומדינות, צומחת בקצב שנתי של כ-10% ומתרחבת לענפים חדשים במדינות שאמצו כלכלה חופשית (מזרח אירופה).  
היקפי מימון באמצעות פקטורינג ע"פ יבשות בשנת 2004 (מיליוני יורו):

יבשות	פקטורינג מקומי	פקטורינג בינ"ל	סה"כ	מס' חברות
אירופה	563,046	49,458	612,504	436
אמריקה	103,764	6,330	110,094	301
אסיה	99,369	12,245	111,614	126
אוסטרליה + ניו-זילנד	18,356	61	18,417	29
אפריקה	7,415	171	7,586	15
סה"כ	791,950	68,265	860,215	907

הארצות המתפתחות הפעילות ביותר בשוק הפקטורינג (מיליוני יורו):

ארץ	2003	2004	גידול %
טורקיה	5,330	7,950	49%
הונג-קונג	3,250	4,800	47%
מקסיקו	4,535	4,600	1%
יון	3,680	4,430	20%
סין	2,640	4,315	63%
צ'ילה	3,500	4,200	20%
קפריסין	2,035	2,140	5%

שוק הפקטורינג בעולם:



שיעור גידול ממוצע של כ-23%

אנשים שהתמחו בפקטורינג יצאו מהמערכות הבנקאיות הממוסדות והקימו חברות מתמחות, תוך כדי שיתוף פעולה עם בנקים בקבלת מינוף מימוני.  
כך התפתח התחום לצד הבנקים, תוך שיתוף פעולה, השקעה של בנקים וחברות ביטוח בחברות הפקטורינג ויצירת אלטרנטיבה למימון הון חוזר באמצעות חברות הפקטורינג.

### האם תופעה דומה עשויה להתפתח גם אצלנו?

ראוי שנלמד מענף מימוני אחר. גם תחום הליסינג התפעולי בישראל החל רק לפני 8 שנים. המערכת הבנקאית היססה תחילה במימון, אך למדה לעבוד עם חברות הליסינג, וכיום זוהי אלטרנטיבה של אשראי חוץ בנקאי למימון כלי רכב שהפך כה פופולארי שגם חברות מאוד חזקות פיננסית, כולל בנקים, משתמשים בו (בעיקר בגלל הנוחות).

הבנקים המסחריים הינם המממנים העיקריים של הענף (יחד עם שוק ההון וחברות הביטוח), וחברות הליסינג מתמחות בנייה, לוגיסטיקה ומתן שירות יעיל לחברות בעלות צי רכב גדולים, וגם לעסקים קטנים עם 2-10 כלי רכב.

### שירות הפקטורינג ומערכת היחסים יצרן - בנק - פקטור

אני מקווה כי בשלב זה את/ה מסוקר/ת ורוצה להבין בדיוק

ראוי שנלמד מענף מימוני אחר. גם תחום הליסינג התפעולי בישראל החל רק לפני 8 שנים. המערכת הבנקאית היססה תחילה במימון, אך למדה לעבוד עם חברות הליסינג, וכיום זוהי אלטרנטיבה של אשראי חוץ בנקאי למימון כלי רכב שהפך כה פופולארי שגם חברות מאוד חזקות פיננסית, כולל בנקים, משתמשים בו (בעיקר בגלל הנוחות).

סוחרים שמכרו סחורה והיו זקוקים לכסף. בעלי הון פרטי 'קנו' את החשבונות בדיסקאונט, ונתנו ליצרנים כסף לרכוש חומרי גלם להמשך הייצור. כך נוצר הפקטורינג המקומי - מימון מכירות באותה מדינה.  
ענף הטכסטיל היה הענף הראשון והעיקרי להתפתחות תחום הפקטורינג, ועד היום זהו מקור מימון חשוב לענף זה. מאז הפקטורינג חדר לענפים רבים אחרים: מתכת, פלסטיקה, כימיה, מוצרי צריכה, אלקטרוניקה, חשמל, ציוד משרדי, הספקת שרותים ועוד.  
ההתפתחות המואצת בסחר הבינלאומי בין יבשות ומדינות שונות, הביא ליצירת תחום הפקטורינג הבינלאומי, שגרם לתאוצה במחזורי העסקות, לצמיחת התחום ולגידול במשקל היחסי מתוך סך האשראי בכלכלות השונות.

### התפתחות תחום הפקטורינג כמכשיר מימוני משלים

מימון ההון החוזר באמצעות מימון חשבונות סחר, התפתח בתוך הבנקים המסחריים בארצות המערב, שהקימו מחלקות מתמחות שרכשו חשבונות סחר מקומי ובינלאומי והרחיבו את מסגרות האשראי לפירמות. אך ניסיון זה לא עלה יפה בכל המקרים. השמרנות הבנקאית עמדה בסתירה לצורת החשיבה השונה של העוסקים בפקטורינג.

ומה עם צרכי המימון לטווח ארוך, לרכישת נדל"ן, הצטיידות בקו ייצור, השקעה ברכישת פעילויות עסקיות? גם צרכים אלו ממולאים על ידי הבנקים המסחריים.  
מכאן נובעת התלות הגדולה של פירמות עסקיות בבנקים המלווים אותם.  
בישראל, התלות הזאת מוחלטת (עד כדי מסוכנת), כיון שבנקים פועלים תחת מסגרת רגולטורית של פיקוח והכוונת הבנק המרכזי, ויש להם מדיניות עצמאית של חשיפה לסיכון, תשואה להון, קהלי יעד ועוד.  
בארה"ב, הבנקים המסחריים מספקים כ-25% מצרכי האשראי במשק.

באירופה, בארצות כמו גרמניה, צרפת ואנגליה, הבנקים המסחריים מממנים כ-50%-40% מהאשראי במשק. בישראל, בעלת הכלכלה החופשית, השואפת להדמות לארצות המפותחות, הבנקים המסחריים מממנים כ-93% מתיק האשראי במשק. העסקים בישראל תלויים במידה רבה מידי בבנקים המלווים אותם. אם נוסיף לכך ששני בנקים גדולים שולטים בכ-80% מהאשראי, ו-70% מהאשראי במשק ניתן רק ל-1% מהפירמות העסקיות.  
נבין כי זוהי אנומליה המחייבת שינויים והתפתחות לכיוונים חדשים.

### פקטורינג - התפתחות הסטורית

הספרות המקצועית מצביעה על התפתחות בתחום הנ"ל כאמצעי מימון עסקות סחר-החוזר הראשונות בין ארצות אירופה לצפון אמריקה כבר במאה ה-18.  
בצורה המודרנית יותר, הפקטורינג התפתח בתחילת שנות ה-30 של המאה ה-20 אחרי המשבר הכלכלי הגדול בארה"ב, שמוטט לחלוטין את הבנקים המסחריים וגרם למחסור אדיר באשראי.  
במרכז הטכסטיל בניו-יורק, היו

**המונח 'פקטורינג' נגזר מהמילה 'פקטורה' שפירושה 'חשבונית' בשפה הלטינית. כלומר, הפקטור (חברה העוסקת במימון בשיטת הפקטורינג) רוכש חוב המיוצג על ידי חשבונית מבטיח ליצרן את התמורה (90%) מהחשבונית ונותן מקדמה (בדרך כלל בשיעור של כ-70% עד למועד פירעון החשבונית על ידי החייב. 85%)**

מאת אבי צור  
יזם ומנכ"ל חברת גלובל פקטורינג בע"מ  
azur@gfactoring.com

גבייה וכו'.  
שרות הפקטורינג נותן ליצרן פתרון הולם לכל צרכיו ודאגותיו. הפקטור מבטיח תמורה, מקדים תשלום, גובה, מספק מידע ומנהל את החיובים. הכל ארוז במוצר אחד, ניתן ממקום אחד (One Stop Shop), בתהליך קצר יחסית, מקצועי וידידותי המאפשר ליצרן להתרכז בליבת העסקים שלו: יצור, שיווק ומכירות, פיתוח שווקים חדשים, גיוס לקוחות חדשים ועוד.

### הצורך בגיוון מקורות האשראי של הפירמה

הצורך באשראי הוא בסיסי לכל עסק, גם לעסקים שהחלו עם הון עצמי ראשוני מספק. גם הצלחה יש 'מחיר', הגידול במכירות מחייב גידול במלאי, ברכישות חומרי גלם, באשראי לקוחות, ועל כן צרכי ההון החוזר רק עולים. האשראי הבנקאי הון החוזר עוקב באיטיות אחר ההתפתחות העסקית של הפירמה, כיון שהבנקים מסתמכים על דו"חות כספיים של כשנה אחורה, והם מצפים מבעלי העסק להגדיל את ההון העצמי או לחזק את הבטחונות החיצוניים שמשועבדים לבנקים להבטחת האשראי.

כל ספק שמוכר 'בחוב פתוח' (Open Account) יש דאגות בסיסיות: הוא זקוק לבטחון שהחוב ישולם. הוא זקוק לכסף עכשיו, אך תנאי השוק מכתיבים לו 60-150 ימי אשראי. בנוסף, קיים בו החשש שבמידה והחוב לא ישולם הוא יקלע להוצאות גבייה מיותרות. הוא גם זקוק למידע ראשוני ושוטף על חייביו והוא חייב לבצע פעולות לניהול החיובים.  
בפני הספק קיימת האופציה לרכוש בנפרד, מגורמים שונים בשוק, פתרון לכל אחד מצרכים אלו. כך למשל,



” במידה והחייב לא משלם, הפקטור נכנס לתהליך גבייה ובכל אופן משלים תוך 90 יום את התחייבותו ליצרן לכיסוי 90% מתמורת החשבונית



**התפתחות הפקטורינג בישראל**

מדוע לא התפתח תחום מימון זה בישראל? זו שאלה מעניינת שהתחבטתי רבות בה ואף שאלתי מספר גורמים לדעתם בסוגיה זו. אני אנסה לתת הסבר. כמובן שזוהי דעתי הלא מחייבת. בעולם התפתח קודם הפקטורינג המקומי ואחר-כך הבינלאומי, וגם כיום כ-80% מהמחזור העולמי הוא מקומי ורק 20% בינלאומי. בישראל מקובל לשלם

במה מדובר. המונח 'פקטורינג' נגזר מהמילה 'פקטורה' שפירושה 'חשבונית' בשפה הלטינית. כלומר, הפקטור (חברה העוסקת במימון בשיטת הפקטורינג) רוכש חוב המיוצג על ידי חשבונית, מבטיח ליצרן את התמורה (90%) מהחשבונית ונותן מקדמה (בדרך כלל בשיעור של כ-85%-70%) עד למועד פירעון החשבונית על ידי החייב. במועד תשלום החשבונית על ידי החייב (היצרן/המוכר המחאה את החוב לפקטור), ישלים הפקטור ליצרן את מלוא התמורה.

במידה והחייב לא משלם (עקב פשיטת רגל או אי תשלום מתמשך), הפקטור נכנס לתהליך גבייה ובכל אופן משלים תוך 90 ימים את התחייבותו ליצרן לכיסוי 90% מתמורת החשבונית. לפקטור אין 'זכות חזרה' לספק אלא במקרה של 'סכסוך מסחרי' בין הספק לחייב. בגין השרות של הקדמת התשלום, הבטחת התמורה והגבייה, גובה הפקטור עמלה וריבית.

חשוב לציין כי הפקטור פועל מול הספק על דרך של 'מכר' (קניית החוב), ולא על דרך של שיעבוד (כפי שפועלים הבנקים), ועל כן מימון באמצעות פקטורינג אינו סותר את השיעבוד השוטף/צף המוטל על הפירמה לטובת הבנקים המממנים. במובן זה לבנקים אין התנגדות למכירת חוב לפקטור כיון שהתמורה לחוב תועבר לחשבון הספק בבנק בו יש 'שיעבוד צף'. הפקטור משיב את נכסי הפירמה: פעולתו הופכת חייבים למזומן, כך 'מזוקק' השעבוד צף של הבנק.

**העסקים בישראל תלויים במידה רבה מידי בנקים המלווים אותם. אם נוסף לכך ששני בנקים גדולים שולטים בכ-80% מהאשראי, וש-70% מהאשראי במשק ניתן רק ל-1% מהפירמות העסקיות. נבין כי זוהי אנומליה המחייבת שינויים והתפתחות לכיוונים חדשים.**

בשיקים מעותדים (תופעה ישראלית יחודית), והבנקים פיתחו מתן אשראי כנגד שיקים מעותדים ונכיון שיקים בנפרד ממסגרת האובליגו. כך שבמידה רבה מצב זה הפחית את הצורך בפקטורינג (נכיון חשבוניות 'בחוב פתוח'). לבנקים בישראל לא היה אינטרס לפתח את התחום, לא בעצמם, והם לא ששו לממן גופים אחרים. במציאות של שליטת הבנקים באשראי, מה שלבנקים אין עניין לפתח - לא התפתח. אני חש שהגישה הזו משתנה, ומקווה ששיתוף פעולה עם הבנקים יגדל ויאפשר צמיחת התחום. היו נסיונות של גורמים מחו"ל שהתעניינו, אך לא מצאו בארץ אנשים מקצועיים שיש להם קשרים מקומיים ויכולים לפתח את התחום. כאן בעצם נכנסה חברת גלובל פקטורינג לתמונה. לאחר 25 שנות פעילות ונסיון במערכת הבנקאית המסחרית, בצירוף ארבע קבוצות משקיעים, הקמנו את החברה. הצבנו כיעד מרכזי את מימון היצוא באמצעות התקשרות עם חברת ביטוח אשראי גלובלית, Euler Hermes,

המאפשרת קשרים עם חברות פקטורינג בינלאומיות המאוגדות ברשת ועם המקשרת עם חברות מידע וגבייה בינלאומיות. כלים אלו ואחרים מאפשרים לנו גם מימון מכירות מקומיות ומימון יבוא. קהל היעד מורכב מחברות מנוסות (לפחות 3-5 שנים), בעלות מחזור מכירות של 10-150 מליון ש"ח, יצואניות עם מכירות חוזרות לשוקי חו"ל, חברות בצמיחה שהכלים הפיננסיים שנעמיד לרשותם יתמכו בצמיחתן ויעזרו בפריצת שווקים חדשים וגיוס לקוחות חדשים. אנו מעמידים ללקוחותינו מסגרת מימון חדשה ונוספת לאובליגו הבנקאי הקיים, בלי לשנות את ההסדרים הקיימים עם הבנקים שלהם. הפירמה אינה נדרשת לבטוחות נוספות, אלא גדלה באשראי על בסיס נכסיה (החייבים).



**חברת עופר אטדגי בע"מ נוסדה בשנת 2000 על ידי מר עופר אטדגי המשמש כמוכ"ל ומונהל החברה בפועל.**

מר עפר אטדגי הינו סוכן מכס ומשלח בינלאומי מורשה, בעל התמחות וניסיון רב בטיפול בנושא היבוא האישי והרכב, הכולל את הטיפול בחפצים אישיים ביבוא ויצוא פרטי, וכן את ענף הרכב לכל סוגיו והיבטיו.

מר עפר אטדגי כבעל ידע רב וניסיון, נותן יעוץ והכוונה לכל פונה מכל ענף ומוגזר כלשהו, וישמח לתת לך, הלקוח, את השירות הטוב היעיל, החסכוני והנוח, על מנת לממש כל רצון אישי שלך ביבוא וביצוא ללא כל התערבות שאיננה מקצועית בהליך.

**לחברת עפר אטדגי סוכנים ושלוחות בכל העולם וכן בארץ, וכחברה שנותנת שירותים - היא דואגת לתת פתרונות כמעט לכל בעיה וסוגיה.**

**אנחנו כאן בשבילכם.**



**שירותי ביטוח ימי במחירים אטרקטיביים**

חברת עופר אטדגי בע"מ החלה בשנה האחרונה במגמה להרחיב את הפעילות, לטפל ביבוא וביצוא מסחרי, וכן בשילוח בינלאומי. החברה שמחה לתת הצעת מחיר לכל דורש בכל תחום, ובכל נושא רלוונטי לענף המכס והשילוח הבינלאומי, והכל במטרה לרכז את הטיפול תחת קורת גג אחת, ולעדכן את הלקוח על כל תנועה ופעולה במסען שלו, יבוא ויצוא כאחד.

עופר אטדגי שירותי מכס בע"מ, רח' הבונים 3, בניין הפורום חדר 12, אשדוד

טלפון: 08-8523323 פקס: 08-8523036