



ירון טיקטין, מנכ"ל גלובל פקטורינג

# "צמצום האשראי במשק יביא לגידול בעסקאות פקטורינג במהלך השנה"

כך מעריך ירון טיקטין, מנכ"ל גלובל פקטורינג, שצופה התרחבות בענף על רקע ההתעצמות הכללית של שוק האשראי החוץ-בנקאי כחלופה לאשראי הבנקאי לעסקים בצמיחה

זה נכון במיוחד בתחום מימון הייצוא. "ניקח למשל ייצואן קוסמטיקה שמוכר ללקוחות באירופה. אני רוכש אבטחת התשלום על החייב הגרמני, או הצרפתי, ובכך אני מבטיח שאם הוא לא ישלם יש לי כיסוי ביטוחי", מסביר טיקטין. "את אבטחת התשלום אני רוכש מ'יולר הרמס', מבטח האשראי הגדול בעולם. זה נעשה מעבר לבדיקות שלנו את היסטוריית האשראי של החייב. מדובר בחבילה ייחודית בשוק הישראלי, של אבטחת התשלום, שמעניקה יתרון ניכר ללקוחות."

**מהו הצפי שלך להתפתחות הענף בשנים הקרובות?**  
 "שנת 2007 סימנה ללא ספק פריצת דרך בתחום כאשר חברות רבות גילו את יתרונות הפקטורינג ונרשם גידול חד בהיקף העסקאות שבוצעו בהשוואה לשנה שקדמה לה. שנת 2008 צפויה להיות טובה עוד יותר, כאשר הצפי הוא לגידול של כ-30% בהיקף העסקאות בהשוואה לאשתקד. אני מבסס תחזית זו הן על הצמיחה לה היינו עדים ברבעון הראשון של השנה והן על ההערכה כי לקראת סוף השנה חברות רבות ייפנו לפקטורינג כאמצעי מימון שיסייע להן להציג מאזן שנתי נקי מחייבים. הרי באמצעות עסקת פקטורינג, החברה 'מנכה' את החייבים בדוחות סיכום השנה וממצבת את עצמה כחזקה וחסונה אל מול האנליסטים. מעבר לכך, אחד הגורמים המשפיעים על הגידול בשוק הפקטורינג הינו מספר ימי האשראי הארוכים שנדרשת פירמה לתת ללקוחותיה. פירמות מגלות מהר מאוד כי הן נהפכו לגוף שמממן את הלקוחות שלהם ונאלצות להגדיל את כוח האדם שמתפל בנושא עד כדי הקמת מחלקות אשראי ותוך הסטת תשומת הלב מליבת הפעילות שלהן. אני צופה, כי הענף יילך בעקבות תחום הליסינג התפעולי כאשר יותר ויותר חברות הוציאו החוצה את הטיפול במימון ציי הרכב שלהן לחברות מתמחות – כך יהיה גם בהקשר של מימון ימי האשראי ללקוחות. לאור העובדה שהפקטורינג מפגין גמישות רבה יותר מהמערך הבנקאי, אני מעריך כי התחום יגדל בצורה מהירה ונהיה עדים לכך שענפים נוספים כמו רכב, חשמל ותיירות, יעשו שימוש בפקטורינג."

המוסדיים גילו את הפוטנציאל העסקי בטמון בתחום ושואפים לנגוס נתח בשוק זה.

**נראה שענף הפקטורינג תופס תאוצה בארץ. מהו הסיבות לכך ועד כמה היקף הפעילות כאן מתקרב להיקף הקיים בחו"ל?**

"אנחנו אמנם עדים בשנים האחרונות לעלייה משמעותית בפעילות פקטורינג בישראל, אך עדיין היקף הפעילות בארץ רחוק מזה המקובל במדינות המתועשות. בעולם זהו ענף הפועל בהצלחה כבר עשרות שנים וחולש על 15%-10% מסך כל המימון של פירמות. כל התחום כולו בעולם נמצא בקו עלייה ברור ואנחנו מדברים על היקפים אדירים. לפי הארגון העולמי של הפקטורינג, המחזור הכולל של פקטורינג לשנת 2006 עמד בעולם על 1,320 מיליארד דולר והתחום רושם צמיחה שנתי של 16%."

**מהם תחומי הפעילות העיקריים? למי זה מיועד בעיקר? מהו פרופיל הלקוחות שלכם?**

"הפעילות העיקרית נחלקת בין מימון מקומי לבין מימון ייצוא. לאחרונה הוחל בשימוש בפקטורינג גם בתחום הנדל"ן. במישור המקומי הפקטורינג מיועד בעיקר לחברות ועסקים הפועלים בשוק בו קיים פער גדל והולך בין מועד אספקת הסחורה או השירות לבין מועד קבלת התשלום מהלקוחות, במיוחד באותם ענפים בהם עלויות הייצור או השירות גבוהות. זה אבסורד בעיני שחברות קטנות ובינוניות נאלצות לא פעם לממן תאגידים גדולים, כמו נניח יצרן קטן שמספק סחורה לשופרסל ומקבל את התמורה בתנאי שוטף +90. אנחנו אומרים לאותן חברות שאין צורך שהם יגדילו את האובליגו שלהם ועדיף להן לפנות אלינו. מגוון הלקוחות שלנו הוא רחב ונע מחברות בעלות היקף מכירות קטן למדי, של עשרה מיליון שקלים בשנה, ועד תאגידים בעלי היקף מכירות של 400-300 מיליון שקלים."

**חבילה משולבת של מימון ואבטחת תשלום**  
 היכולת של גלובל פקטורינג להיות גמישה יותר מהבנקים במתן אשראי נשענת, בין השאר, על אבטחת התשלום שהיא מספקת לביטוח עסקאות.

משבר האשראי העולמי, שמחלחל לישראל, רחוק מסיום. הצפי הוא להימשכות המשבר גם במהלך 2008 כאשר התאוששות, לפי התחזיות, צפויה לכל המוקדם ברבעון האחרון של 2008, או ברבעון הראשון של שנת 2009. בתנאי רקע אלה אין להתפלא על ההערכה הרווחת בשוק, כי הבנקים יצמצמו את נפח האשראי הזמין.

המחסור באשראי בנקאי צפוי להגדיל עוד יותר את ההזדקקות של עסקים לאשראי חוץ-בנקאי, תופעה שממילא מתרחבת והולכת במשק. במקטע האשראי החוץ-בנקאי בולט במיוחד ענף הפקטורינג, שצובר תאוצה בשנים האחרונות. חברת הפקטורינג רוכשת את האשראי שהעסק מעניק למיגוון לקוחותיו ומשלמת תמורתו במזומן ובאופן מיידי. בכך למעשה הפקטורינג מאפשר למנף את המכירות מבלי להזדקק לאשראי בנקאי. הוא גובר על השעבוד השוטף ומהווה עבור הפירמה שבצמיחה כלי מימוני חשוב נוסף.

"הפקטורינג משגשג בתקופה שבה הבנקים מקשיחים את התנאים למתן אשראי", אומר ירון טיקטין, מנכ"ל חברת גלובל פקטורינג, מהשחקנים המובילים והבולטים בענף. "הבנקים רוצים בטוחות ודורשים שיעבדו על כל תוספת אשראי. יתרה מכך, האשראי הבנקאי ניתן לפירמה לפי הערכה כללית של מחזור העסקים שבדרך כלל נשען על דוחות מלפני שנה. מה קורה אם הפירמה צומחת וגדלה מאז? הבנקים כדרכם מגיבים באיטיות. אנחנו לעומת זאת מספקים אשראי הצמוד לפעילות ולמכירות בפועל וצומחים עם הפירמה. צריך לזכור, כי מקור הפירעון שלנו הוא לא הלקוח אלא הלקוחות שלו."

## ענף בצמיחה מתמדת

גלובל פקטורינג היא חברה פרטית, שהוקמה בשנת 2005 ע"י מספר משקיעים, שזיהו את הפוטנציאל הקיים במרחב החוץ-בנקאי בכלל ובפקטורינג בפרט. מאז הוקמה החברה התחום כולו גדל והתרחב, חברות נוספות צצו ולאחרונה נודע כי תשלובת ישראלכרס תרכוש את השליטה (51%) בחברה. רכישה זו מהווה יותר מאשר איתות שהגופים