

סגור חלון ☒



פקטורינג: כלי פיננסי מרכזי עבור יצואנים בצמיחה

יצואן המוכר את תוצרתו ללקוח בשוקי חו"ל מערביים חשוף לסיכונים רבים המערימים עליו קשיים - כתוצאה מכך, גובר הצורך במכתבי אשראי על מנת לנטרל ככל שניתן את סיכון האשראי - כאן נכנס לתמונה הפקטורינג, אשר מהווה כלי מימון משמעותי מרכזי

6/7/2008

מאת ירון טיקטין

יצואן המוכר את תוצרתו ללקוח בשוקי חו"ל מערביים חשוף לסיכונים רבים המערימים עליו קשיים: השינוי או הירידה בשער המטבע בו נקובה החשבונית, החשש אצל היצואנים בדבר הבטחת התשלום לסחורה הנשלחת מעבר לים ועוד. כתוצאה מכך, גובר הצורך במכתבי אשראי על מנת לנטרל ככל שניתן את סיכון האשראי.

כאן נכנס לתמונה הפקטורינג, אשר מהווה כלי מימון משמעותי מרכזי. יצואן שיבחר להיעזר בפקטורינג ככלי מימון חוץ בנקאי, ייהנה מהאפשרות לעבוד ב- OPEN ACCOUNT (ללא צורך במכתבי אשראי), תוך נטרול סיכונים האשראי ויכולת להעניק ללקוח שלו בחו"ל אשראי של עד 150 ימים. בנוסף, ייהנה מקבלת 85% מהתשלום עם הוצאת החשבונית ומשלוח הסחורה במטבע החשבונית. כך, יוכל להמיר את המט"ח לשקלים באותו מועד ולהיות מוגן מפני תנודתיות השער.

בימים אלו מציע מכון היצוא בשיתוף חברת גלובל פקטורינג תכנית פקטורינג ייחודית ליצואנים חברי המכון במסגרת המבצע יהיו זכאים היצואנים שיצטרפו לתכנית המימון, לקבל חניס בדיקת קווי פקטורינג לכלל העולם בשווי של כ- 1000 שקלים.

בשנים האחרונות אנו עדים לעלייה משמעותית בהיקף הפקטורינג בישראל ובעולם והוא מעניק יתרונות רבים לפירמה- מאפשר לה ליהנות מהנחה על תשלום מזומן אשר מקטינה את העלויות השוטפות ולהפנות משאבים ותשומות לפעילות העסקית.

הפעילות העיקרית של הפקטורינג היא בתחומים: מימון יצוא, מימון מקומי, מימון ספקים ומימון יבוא. מימון באמצעות פקטורינג מתאים במיוחד לחברות ועסקים הפועלים בשוק בו קיים פער בין מועד התשלום לספקים לבין מועד קבלת התשלום מהלקוחות, ובענפים בהם עלויות הייצור או השירות גבוהות.

• הכותב הוא מנכ"ל חברת גלובל פקטורינג