

סגור חלון



פקטורינג ככלי מימוני לחברות ועסקים

בשנתיים האחרונות מימון חוץ בנקאי באמצעות פקטורינג הולך וצובר תאוצה בארץ וחברות רבות מכירות בחשיבותו לצמיחה העסקית. אחד הגורמים המשפיעים על הגידול בהיקף עסקאות פקטורינג הינו ימי האשראי הארוכים שנדרשת חברה לתת ללקוחותיה. כיום מוערך שוק הפקטורינג בכ- 7 מיליארד שקלים ומומחים צופים כי עד סוף השנה יגדל בעוד כמיליארד שקלים בעקבות כניסת גופים ממסדיים לתחום.

יהון טיקטין

24/6/2008

הפקטורינג מתאים במיוחד לחברות ועסקים הפועלים בשוק בו קיים פער בין מועד התשלום לספקים ומועד גביית התשלום מהלקוחות, וכן בענפים בהם עלויות הייצור או השירות גבוהות כגון יבואנים והשירות הניתן להם על ידי עמילי מכס. הענפים הבולטים הנעזרים בפקטורינג: פלסטיקה, טקסטיל, קוסמטיקה, ענפי מתכות וזיוד, יבואנים, ולמעשה כל גוף שמוכר מוצר או נותן שירות לחברה אחרת (B2B).

מדוע פקטורינג?

בשל תנאי השוק, חברה מוכרת את מוצריה בתנאי אשראי הנעים בין 60 ל-120 יום ולעיתים יותר מכך. תהליך הייצור כרוך בעלויות גבוהות וחלקו הגדול מבוצע במזומן בעוד התשלום מהלקוחות מגיע לאחר תקופה ממושכת. מימון עצמי של התהליך מונע מהחברה לצמוח ולמכור יותר. הפקטורינג נותן לחברה "מרווח נשימה" ואפשרות להאיץ את תזרים המזומנים שלה.

איך עושים זאת?

חברת הפקטורינג מעניקה לחברה עד 85% מסכום המוצר או השירות, המימון נעשה כנגד רכישת החשבונית מהלקוח ואין צורך להעמיד הון או בטחונות חיצוניים. החברה ממשיכה למכור ללקוח שלה בתנאי האשראי הרגילים בשוק, ואת סכום הכסף הנוטר תקבל מחברת הפקטורינג במועד התשלום של הלקוח. חברת הפקטורינג אף רוכשת ביטוח אשראי על לקוחות החברה ובכך מובטח התקבול בגין המכירה. הפקטורינג מאפשר "תפירת חליפה אישית" בהתאם לצרכי האשראי של החברה ומעניק לה יכולת צמיחה עסקית והפניית משאבים ותשומות ניהוליות לשיפור המוצר והגדלת היקף המכירות.

* הכותב הוא מנכ"ל חברת גלובל פקטורינג