

דעות

חברות יצוא צבי חלמיש

העתיד הוא בביטוח סיכוני סחר חוץ

בשנה האחרונה אנו עדים להיחשלות ענף היצוא, קמר הצמיחה של המשק. לכך יש כמה סיבות, בהן התחזקות השקל, אך גם ריכוזיות היצוא הישראלי, שנשלט ברובו על ידי עשר חברות החולשות על כמחצית מהיצוא, בהן טבע, אלביט וכימיקלים לישראל.

חברות אלה נפגעו השנה, בהתאמה, מתפוגה של פטנטים, מהקטנת תקציבי הביטחון בעולם ומירידת עולמית במחיר האש"ל. גם העובדה שמרבית היצוא מופנה לשווקים באירופה ובצפון אמריקה, שאינם צומחים, גורמת להקטנתו. למעשה, רק חלק מן היצוא מופנה למדינות המתפתחות, המובילות את הצמיחה העולמית, וההשלכות ניכרות בשטח.

מעבר לתרומתו לצמיחה, מגזר היצוא תורם גם לסגירת הפער במשק בזכות רמות שכר גבוהות יותר מבענפים אחרים. המשק הישראלי סובל מפדיון עבודה נמוך בהשוואה למשקים המערביים האחרים, אך אם מבודדים את התוצר לעובד בענפי היצוא, ניתן לראות שהוא גבוה ב-45% מהממוצע במגזר העסקי.

אין חולק על חשיבות היצוא למשק הישראלי ועל הצורך בתמיכה ממשלתית רחבה. המדינה והבנק המרכזי מפעילים תוכניות

רבות, החל ברכישת דולרים, עבור בתקצוב תוכניות שיווק וארגון משלחות לחו"ל וכלה בהפעלת רשת נספחים מסחריים מטעם משך רד הכלכלה. אך יש דרך נוספת, שעלותה נמוכה יותר, ושנסללה במטרה לקדם את היצוא הישראלי, והיא ביטוח סיכוני סחר חוץ, המספק ביטוח אשראי בעסקות יצוא.

השווקים הצומחים ביותר כיום הם במדינות המתפתחות. אחד המאפיינים הבולטים של מדינות אלה הוא השקעה של מיליארדי דולרים בתשתיות כתחבורה, רפואה וחקלאות, מה שיוצר הזדמנויות יצוא חשובות ליצואנים הישראליים. במשק הישראלי פועלות עשרות חברות המייצרות פתרונות שונים, בעיקר טכנולוגיים, הנדרשים באותן מדינות. כבר כיום חברות כמו נטפים בתחום ההשקיה, צח"מ אפיקים בתחום הרפתות, אגריגו בתחום הלולים, אורמת בתחום תחנות הכוח ועוד עשרות חברות אחרות מייצאות ציוד, שירותים ופרויקטים בהיקפים של מאות מיליוני דולרים.

באמצעות ביטוח סיכוני סחר חוץ ניתן להרחיב את היקף הביטוחים לעסקות יצוא במדינות המתפתחות באסיה, באמריקה הלטינית ובאפריקה, המוגדרת כיום כהזדמנות הכלכלית הבאה. בניגוד לכך לים אחרים שבהם מתקיים קשר עקיף בין ההשקעה ליצוא, בתחום ביטוח האשראי ביטוח שווה ליצוא, מאחר שהביטוח נעשה רק על עסקות חתומות וההדירה הראשונית לשווקים יוצרת התבססות בשווקים שגדלים בקצב של 6%-8% בשנה.

המדינה משקיעה מיליארדי שקלים בחברות טכנולוגיה צעירות, אך כדי להפוך חברה לחברה רבילאומית גדולה, היצואנים צריכים את הכלים שיאפשרו להם למכור את המוצרים שלהם במדינות היעד. בשנים האחרונות נמכרו בישראל חברות בעשרות מיליארדי דולרים. אילו יכולנו להשאיר רק חלק מהן בישראל, ייתכן שהיינו כבר רואים את טבע וכיל הבאות.

היעדר הון זמין לצמיחה בישראל הוא לא סוד מדינה, ודובר עליו רבות. אחד הפתרונות המימוניים הנדרשים לחברות כדי להתבגר עשוי להיות ביטוח סיכוני סחר חוץ ועידוד היצוא, שתפקידם, בין השאר, להקל על חברות יצואניות את נטל המימון הכרוך בביצוע עסקות יצוא.

הכותב הוא מנכ"ל חברת אשרא הממשלתית

העוסקת בביטוח סיכוני סחר חוץ