

המטרה - הורדת סיכון החשיפה באסיה



צביקה חלמיש,
מנכ"ל אש"א

חברת אש"א הממשלתית מתאימה את אופי הפעילות שלה כדי לענות על השינויים במפת היצוא. "הרחבת היצוא הישראלי יכולה להיעשות בעיקר למדינות המפתחות והיא יכולה להיעשות רק עם ביטוח אשראי", אומר צבי חלמיש, מנכ"ל החברה, שמספר על ההיערכות לספק אמצעים ביטוחיים למזעור הסיכונים ביצוא לשוקי

היעד באסיה | יואל צפירי



עסקית. אחת האתגרים במדינות המפתחות הוא הקושי לפענח ולהבין את קוד ההתנהגות המקומי, שלא לדבר על השפה הזרה. לעיתים מה שנראה לישראלי כ"כן" הוא בכלל "אולי", או אפילו "לא", וזה יוצר כר פורה לטעויות, אי הבנות ומשגים שמתורגמים אחר כך לקשיי גבייה ופירעון. "במזרח אסיה בכלל ובסין בפרט, פערי התרבות העסקית הם גדולים וגורמים לא פעם לתרגום לקוי של כוונת הצד השני. גם בגלל פערים אלה חשוב להצטייד בביטוח סיכונים", מדגיש חלמיש.

להגביר את היקף החשיפה

אש"א מפעילה מספר כלים ותוכניות ביטוח כמנוף למימון ובהם אשראי קונים, אשרי בין-בנקאי, ניכיון שטרות, ביטוח אשראי דוקומנטרי, ביטוח ליסינג, ביטוח השקעות למלווה וכן תוכניות ביטוח "טהור" כמו אשראי ספקים, חילוט שלא כדון וביטוח השקעות לבעלי מניות טרום משלוחים.

אחת הדרכים לביטוח סיכונים, שהיא חיונית מאוד בארצות מפתחות דוגמת מדינות אסיה, היא באמצעות פרוטוקול דו-לאומי המספק גיבוי של מדינת היעד. חלמיש: "נניח שיצואן ישראלי רוצה למכור מכשיר MRI לבית חולים סיני בפרובינציה מסוימת. מי שנוטל עליו את הסיכון זו ממשלת סין. כך כולם מרוויחים. היצואן הישראלי לא נדרש לבדוק את בית החולים ואת יכולת ההחזר שלו. המבטח הוא ממשלת סין, שיש לה יכולת החזר ולכן גם הפרמיה היא זולה יותר והתהליך מהיר יותר, ולבית החולים נוצר תמריץ לקנות מהיצואן הישראלי".

אש"א מצויה כיום בעיצומו של מאמץ לחתום על פרוטוקולים נוספים עם מדינות שונות בעולם ובכלל זה אסיה. המאמץ באסיה מכוון כיום בעיקר לייטנאם ולסרי-לנקה.

מה עם הודו?

"המצב שם קצת יותר מסובך. אנו מנסים, אבל ההודים טוענים שאין בכך צורך והם גם אינם ששים לקחת אחריות פדרלית על פעולות רכישה של גורמים מקומיים במדינות השונות. אנו בודקים אפשרות לחתום על פרוטוקולים עם המדינות, אבל לא ברור עד כמה הן יכולות להתחייב כלפי חוץ".

רק הממשלה יכולה

אחרי כל זאת, חלמיש מתריע על כך שהיקף החשיפה של אש"א בהשוואה לחברות מקבילות אחרות במדינות בנות השוואה בעולם, הוא עדיין נמוך, נמוך מאוד, וקורא לממשלה להגביר את היקף החשיפה. "למרות שהגדלנו את היקף הפעילות שלנו פני-שנים, רמת הפעילות שלנו עודנה נמוכה בהשוואה לעולם. אני סבור שצריך להגדיל ולהרחיב את מגוון הכלים שעומדים לרשותנו. לשמחתי, אושר לנו לאחרונה להנפיק כתיב ערבית, שיאפשר לחברות ישראליות לקחת חלק במכרזים. היקף הערבויות שהבנקים המסחריים יכולים לספק לייצואנים הוא מוגבל והמדינה צריכה להיכנס לתמונה. בעולם הרחב, שליש מהפעילות של חברות סיכונים סחר חוץ הוא ערבויות".

"הרחבת היצוא הישראלי יכולה להיעשות בעיקר למדינות המפתחות והיא יכולה להיעשות רק עם ביטוח אשראי", מסכם צבי חלמיש. "הייצואנים הישראליים מתמודדים מול יצואנים ממדינות אחרות המגיעים עם חבילות אשראי מוזלות, גם כתוצאה מהביטוח, ולכן התפקיד שלנו הוא להביא חבילה דומה הכוללת מימון נוח וביטוח סיכונים פוליטיים והגנה על השקעות בחו"ל. את כל זה יכול לעשות רק הממשלה שיוודעת לנהל סיכונים ויכולה ליטול אותם על עצמה".

לנווט את הגיבוי הממשלתי ליעדים אסטרטגיים

בשנים האחרונות חוותה אש"א גידול בפעילות העסקית וצבי חלמיש, המנכ"ל, מייחס זאת לשלושה גורמים - המשבר הכלכלי העולמי שגרם לכך שיצואנים מחפשים שווקים חדשים, במיוחד במדינות המפתחות שהן עתירות סיכונים, הצורך ליטול סיכונים גבוהים יותר בעידן של משבר גלובלי והפעילות השיווקית של אש"א עצמה שהביאה לגידול בהיקף הלקוחות והעסקאות.

תהליך קבלת ההחלטות לגבי יעדי ביטוח חדשים ורמת החשיפה מתקבלים על-ידי ועדה בין-משרדית לה שותפים החשב הכללי באוצר, העומד בראש הוועדה, ומשרדי החוץ והתמ"ת. חלמיש, לשעבר סגן החשב הכללי באוצר, משבח את שיתוף הפעולה הנדיר בין המשרדים ואת היכולת לייצר אבחנה בין יעדים, כך שהגיבוי הממשלתי ינווט ליעדים שהם בעלי חשיבות אסטרטגית לישראל.

צבי חלמיש, מנכ"ל אש"א - החברה הישראלית לביטוח סיכונים סחר חוץ - נוהג להחזיק על שולחן עבודתו דיאגרמה פשוטה המבוססת על מחקר של קרן המטבע העולמית. שם, בצבעים כחולים משרטטת עקומה עולה המתארת את חלקם של השווקים המתעוררים בתמ"ג העולמי. קצה העקומה כבר נושק ל-35% והכיוון הוא ברור - בעוד מספר שנים יגיע חלקן של המדינות המפתחות ל-40% מהתמ"ג העולמי, זאת לאחר שבתחילת שנות האלפיים הוא עמד על 20%. לעומת זאת, היצוא של ישראל לעולם מציג תמונת ראי הפוכה - רק 30% ממנו מיועד למדינות המפתחות, בעוד ש-70% מיועד למדינות המפותחות, בעיקר לארה"ב ואירופה. האחת נחלצת אך בקושי משפל כבד והשנייה מדשדשת במקום.

ההתפלגות הזאת, במשק מוטא יצוא, לא נעלמה מעיניהם של קברניטי סחר החוץ של ישראל ובשנים האחרונות חלה התעוררות רבת ונעשה מאמץ רציני להסיט את מאמצי היצוא לכיוון הארצות המפתחות. זה אומר בהכרח דגש מוגבר על מדינות אסיה, ובראשן סין, הודו ודרום קוראה, אך גם וייטנאם, פיליפינים, תאילנד, אינדונזיה וסינגפור. אפילו סרי-לנקה נמצאת על הרדאר הישראלי, ולא רק בתחום הביטוח, ולאחרונה גם קמבודיה ומיאנמר (בורמה לשעבר).

פערי תרבות כסיכון עסקי

אלא שבניגוד לארצות המפותחות, בהן רמת המיסוד הכלכלי-עסקי היא גבוהה, במדינות המפתחות - הרחוקות מרחק רב מהתרבות העסקית המערבית לה הורגלו היצואנים הישראליים - הסיכונים הם רבים, ובכלל זה סיכונים פוליטיים וסיכונים מסחריים. בין הסיכונים הפוליטיים ניתן למנות החרמה, הלאמה והפקעה המונעים תשלום; מלחמה או הפיכה, שלא לדבר על התפרעויות והתקוממות עממית; אי העברה ואי המרה הנובעים ממחסור במט"ח, ביטול רישיון היבוא של הקונה, או הטלת הגבלות יבוא אחרות לאחר משלוח הסחורה, ולבסוף מורטוריום, או החלטה ממשלתית אחרת המונעת תשלום. הסיכונים מסחריים הם פשיטת רגל או חדלות פירעון של הקונה, או הבנק, ואי תשלום מתמשך.

כחלק מהסיוע שמגישה המדינה לייצואנים פועלת חברת אש"א הממשלתית למזער את אותם סיכונים באמצעות ביטוח סיכונים סחר חוץ בגיבוי ממשלתי. חלמיש: "מי שמייצא לארה"ב, או ליפן, לא זקוק לנו. אבל מי שמייצא לסין, או לסרי-לנקה, בוודאי נזקק לנו. היצואנים חייבים להיכנס לשווקים הללו ואנחנו מאפשרים להם להעביר את הסיכון אלינו. אנו אומרים להם: 'תייצאו לסין ותרגישו כמו באמריקה'. אנו מבינים היטב את הצורך בגידול היצוא לאסיה ונוטלים על עצמנו יותר סיכונים".

המנדט המרכזי של אש"א הוא, כאמור, לספק לייצואנים הישראליים ביטוח כנגד סיכונים פוליטיים ומסחריים בארצות היעד, אך לדברי חלמיש אסור להתעלם מהסיכונים הנובעים מפערי התרבות

