

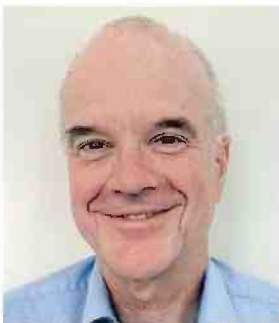
18.03x35.13	1/3	30	עמוד	כותרת - גלובס	15/05/2015	47863705-0
יצו - 36850						



# העתיד של היבשת השחורה כבר לא שחור

מה מייחד את יבשת אפריקה כיעד יצוא, ממה צריך להיזהר לפני שמתחילים לייצא לחלק ממדינות היבשת, ומהן שיטות המימון השונות לעסקת יצוא בה / חנוך שפיצר

היא "אשראי קונים" (Buyers Credit). בשיטה זו מעמיד הבנק המלווה, דוגמת בנק הפועלים, מימון ישיר למזמין הפרויקט כלווה או מי מטעמו, בדרך כלל משרד האוצר של המדינה המזמינה או בערבותו. הבטחה העיקרית של הבנק היא ביטוח אשראי - ביטוח שניתן לבנק על ידי "אשרא" - החברה הישראלית לביטוח סיכונים סחר חוץ" (בבעלות מלאה של מדינת ישראל) או על ידי חברות ביטוח אשראי בינלאומיות. המימון יועמד על ידי הבנק בחלקים, כנגד ביצוע כל אבן דרך בפרויקט על ידי היצואן, כשמתמורת האשראי שיועמד תשלום ליצואן כמתמורת היצוא שביצע. בנק הפועלים עובר הן מול "אשרא" והן מול שוק ביטוחי האשראי הבינלאומי. פוליסת "אשרא" ופוליסת פרטיות הן לטובת בנק הפועלים ומחסות (חיסוי ביטוחי) אי תשלום מכל סיבה שהיא בשיעור שנע בין 90% (לסיכון המסחרי) עד 95% (לסיכון הפוליטי) מחובו של הלווה (קרן וריבית). כך, על אף שהמזמין קיבל



שפיצר, מנהל מח' עסקי סח"ח

מדירוג אשראי בינלאומי מאוד נמוך, וחלקן כלל אינו מדורג. חלקן הגדול עבר בתקופה כזו או אחרת שמיטת חובות על ידי מדינות מפותחות וגופים פיננסיים הקשורים לבנק העולמי ומסייעים ליבשת בהתפתחותה. לפיכך, כדי להוציא לפועל פרויקט תשתיות המצריכים השקעות גדולות, נדרש פתרון מימוני, שאינו חושף את הקבלן המבצע לסיכונים האשראי.

## מילת המפתח: ביטוח אשראי

השיטה המקובלת למימון פרויקט תשתיות רחבי היקף

החקלאות והמים. ברשימת המדינות המתפתחות בקצב המהיר ביותר בעולם נמצאות כיום לא מעט מדינות מדרום לטהרה. חלק גדול מהפרויקטים המבוצעים כיום באפריקה (בעגה המקצועית, פרויקט Turn Key) נעשה ביוזמת הממשל הפרדלי, במסגרת מכרזים בינלאומיים המזמינים קבלנים לביצוע פרויקט תשתיות רחבי היקף, כשהתנאי העיקרי לזכייה במכרז הוא שהיום ידגן להשיג למזמין (הממשל הפרדלי או חברה ממשלתית ייעודית בערבות הממשל הפרדלי) מימון ארוך טווח לצורך תשלום עלות הפרויקט. היצואנים הישראלים מגלים את הפוטנציאל העצום ביבשת ומבקשים לנצל חלק ממנו. ועדיין, במידה ומימון בצורה האמורה לעיל יותיר את היצואן הישראלי (הקבלן המבצע את הפרויקט) חשוף מול הסיכון הפוליטי/ כלכלי של המדינה המזמינה ומול הצורך לממן תזרימית את פריסת התקבולים מהמזמין, הרי שלא ניתן יהיה לבצע עסקאות. רוב מדינות אפריקה "נהנות"

ד לפני כעשור הייתה ליבשת אפריקה תדמית של יבשת נחשלת ורעבה, "חור שחור" למשקיעים בכלל וליצואנים הישראלים בפרט. אם היה יצוא ליבשת הוא נעשה על בסיס מזומן בתשלום מראש לפני משלוח הסחורה. רוב העסקאות היו ביטחוניות מול הממשל השולט במדינות השונות באפריקה, כשבחלק גדול מהן התנהלו מלחמות שבטיות עקובות מדם. בעשור האחרון אנו עדים ליציבות שלטונית בחלק מהמדינות והצורך של הממשל בכל אחת ואחת מהן להוכיח לאוכלוסייה הסובלת והרעבה כי הזמנים השתנו וכי יש כסף שמושקע בפיתוח תשתיות שנהרסו בתקופת המלחמות. אפריקה עוברת היום תהליך של התעוררות כלכלית מסיבית. תהליך זה מוביל לכניסת חברות בינלאומיות למדינות השונות באפריקה, שעושות שיתופי פעולה עם חברות מקומיות ומשקיעות מהונן העצמי לצורך פיתוח תשתיות מקומיות, בעיקר בתחומי התקשורת, הרפואה,

## "אין באפריקה תהליכים קצרים"

בפועל (העסקת עובדים) מבצעת תהל דרך קבלני משנה, מקומיים וזרים כאחד. הכנסות תהל מעבודות ביצוע באפריקה לברדה עמדו בשנת 2014 על 65.9 מיליון אירו (48.5% מהסך). הכנסותיה מעבודות תכנון באפריקה לברדה עמדו באותה השנה על 2.2 מיליון אירו (1.6%). ישראל היא המקור לעיקר עבודות התכנון של החברה, ואפריקה היא המקור לעיקר עבודות הביצוע של החברה. לדברי רשף, המכשול העיקרי בעבודה מול אפריקה הוא שזמן הפיתוח הוא מאוד ארוך. "אין באפריקה תהליכים קצרים", הוא אומר. "כמו כן, חוסר יציבות שלטונית ושינוי מאקרו כלכלי תמיד מהווים מכשולים".

במדינות אפריקה אין חברות מקומיות שיכולות להציע פתרון כולל (כולל מימון, כפי שהוסבר לעיל), ומכאן יתרונה של תהל על חברות אחרות. תהל כבר פועלת באפריקה מעל 40 שנה, אך בעשור האחרון היא מתמקדת, כאמור, בגאנה ובאנגולה בהן התגלו מאגרי נפט. במקרה של אנגולה, נכתב בדו"ח של קרדן כי בין היתר הכינה תהל תכנית אב לאומית לפיתוח רצועת החוף. כמו כן, מבצעת הקבוצה פרויקט של הקמת יישוב חקלאי באזור קימינה. פרויקט זה כולל הקמת תשתיות לאספקת מים וחשמל, בניית בתי מגורים, מרכז לוגיסטי, ומבני קהילייה שונים כמו בתי ספר, מרפאה ומגרש ספורט. רשף מסביר כי את העבודות

אחת החברות הישראליות שפועלות רבות ביבשת אפריקה היא "תהל" (Tahal), אחת מחברות הבת של קבוצת קרדן. תהל עוסקת במתן שירותי תכנון הנדסי ופיקוח בתחומי מי-יבוב, טיפול במים ובשפכים, הטמנת פסולת, גז וחקלאות, וכן עוסקת בביצוע והקמה של פרויקטים בתחומים אלו. החברה פועלת בכ-25 מדינות בארבע יבשות שונות: אסיה (בעיקר סין, הודו וישראל), אפריקה ואירופה (בעיקר מזרח היבשת), ואמריקה (בעיקר דרום היבשת). באפריקה, עיקר פעילות תהל מתבצע בגאנה ובאנגולה. "במדינות כאלו יש ביקוש מאוד גדול כי אלו מדינות נחשלות שסובלות מתשתיות גרועות", מסביר תומר רשף, מנהל פרויקטים בחברה. לדבריו,

27.79x31.19	2/3	30	עמוד	כותרת	15/05/2015	47863715-1
יצו - 36850						



כורה זהב באחת ממדינות אפריקה. כרייה היא אחת מיצרניות התמ"ג

העקירות של מדינות היבשת

אשראי ארוך טווח, מבחינת היצואן מדובר בעסקת מזומן ומבחינת הבנק מדובר באשראי מבוטח בסיכון טוב. למעשה, "אשראי קונים" הוא סוג של Win Win ליצואן, מזמין הפרויקט והבנק המזמן.

סגירה פיננסית של שיטת מימון זו היא תהליך ארוך שנעשה בדרך כלל במקביל לחתימה על ההסכם המסחרי. שני הסכמים אלו חייבים להיות מתואמים האחד עם השני בכל הקשור להתחייבויות הכספיות, וחייבים להיות מקובלים על חברות הביטוח המבטחות את האשראי. לעיתים, לצורך מימון פרויקט אחד נערכים ונחתמים שני הסכמי מימון, האחד למימון המקדמה והשני למימון היצוא.

בנק הפועלים מימן ומממן בשנים האחרונות בשיטה זו מספר פרויקטים ביבשת, דוגמת פרויקטי מים של חברת "תהל" בגאנה (פועלים הוא הבנק הישראלי היחיד שממן פרויקטים ליצואנים ישראלים בגאנה), פרויקט חקלאי שביצעה אותה חברה באנגולה (השתתפות בסנידיקט שאורגן על ידי בנק אירופי).

שיטת מימון נוספת היא "ניכיון שטרי חוב/שטרי חליפין" (Discounting of Promissory Notes or Bills of Exchange) – שיטה שרלוונטית לפרויקטים קטנים יותר בהיקפם או למדינות בהם מעדיף המזמין או מי מטעמו שיטה זו על פני "אשראי קונים". השיטה מבוססת על אשראי ספקים שמציע היצואן למזמין (לאחר שוידא מול הבנק מול המבטח את תנאי המימון שניתן להציע). המזמין או מי מטעמו יחתמו לטובת היצואן על שטר חוב או יחתמו חתימת "קייבול" על שטר חליפין שנועד על ידי היצואן. לעיתים המזמין נדרש להוסיף ערבות של חברת האם או ערבות בעלים על חובו בשטר. במקרה כזה עדיף שהערבות תהיה בחתימה על גבי השטר (בפרויקטים ממשלתיים החייב או הערב יהיה משרד האוצר של מדינת המזמן).

היצואן יסב את שטרי החוב/שטרי החליפין לטובת הבנק, וזה מנכה את שטרי החוב/שטרי החליפין ומשלם את התמורה, בניכוי דמי הניכיון, ליצואן, כשהבטוחה העיקרית היא קבלת ביטוח אשראי הן לסיכון

הפוליטי והן לסיכון המסחרי מ"אשראי" ו/או מחברות ביטוח פרטיות בינלאומיות. שוב, בדרך זו היצואן הופך עסקת אשראי לעסקת מזומן ומסיר מעצמו את הסיכון הכרוך במתן אשראי למזמין/מדינה בעלי סיכון גבוה. דהיינו, מכירת השטרות לבנק נעשית בדרך של הסכתם לטובת הבנק, ללא זכות חזרה ליצואן. גם בשיטת מימון זו, פוליסות המבטחים הן לטובת הבנק ושיעורי החיסוי דומים לאלו שניתנים בשיטת "אשראי קונים". שיטה זו מחייבת את הבנק לבדוק תחילה את ההליך החוקי לעריכת השטרות והליך גביית החוב לפי החוק המקומי במדינת המזמן וכן לפי החוק אליו מוכפפים השטרות.

### "מכתב אשראי" עדיף לישראלי

אך השיטה העדיפה מבחינת היצואן הישראלי והמהירה מבחינת יכולת הסגירה הפיננסית שלה היא מימון במסגרת "מכתב אשראי" (Letter of Credit) שנפתח מבנק במדינתו של המזמין לטובת היצואן הישראלי

## חלק מהפרויקטים נעשה ביוזמת הממשל, במסגרת מכרזים בינ"ל המזמינים קבלנים כשהתנאי העיקרי לזכייה הוא שהיזם ידאג להשיג למזמין מימון לצורך תשלום עלות הפרויקט

באמצעות בנק הפועלים ושתנאי התשלום במסגרתו הם בתשלומים רחויים על פני תקופת האשראי. מכתב אשראי פירושו התחייבות בלתי חוזרת של בנק במדינת המזמן (הבנק הפותח) לשלם ליצואן סכום מסוים בהתקיים תנאים מסוימים, בדרך כלל הצגת מסמכים המעידים על משלוח סחורה / השלמת ביצוע אבן דרך לטובת קונה מסוים.

תנאי התשלום במסגרת מכתב אשראי יכולים להיות במזומן או בתשלום רחוי של ימים/חודשים/שנים לאחר אספקת הסחורה/הצגת המסמכים. במידה ומקום המושב של הבנק הפותח הוא במדינה מתפתחת או אם הבנק הפותח אינו מוכר ליצואן והוא חושש מהסיכון מולו, בנק הפועלים יבדוק אפשרות להוסיף "קיום" (Confirmation) להתחייבות הבנק הפותח – דהיינו שהבנק המקיים לוקח עליו את סיכון הבנק הפותח, ומתחייב ישירות, בהתחייבות עצמאית משלו, לשלם ליצואן את תמורת המסמכים. בחלק מהמקרים הבנק יסכים לקחת עליו את הסיכון של הבנק הפותח, בחלק מהמקרים יבקש הבנק ביטוח חיצוני של הסיכון מול הבנק הפותח (ברומה לביטוחי האשראי שמקבל הבנק בעסקאות "אשראי קונים" או "ניכיון שטרות"), ובחלק אחר יקבל הבנק ערבות של צד ג' להתחייבויות הבנק הפותח. ככל שהבנק מוכן לקחת על עצמו את הסיכון מול הבנק הפותח או לחלופין ימצא ביטוח ארצות ג', בנק הפועלים ינכה

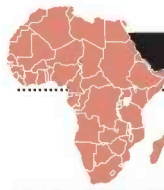
את ההתחייבות הדחיה לתשלום על ידי הקרמת התשלום ליצואן (בניכוי ריבית). בדרך זו, היצואן מקבל עסקת מזומן, ללא זכות חזרה אליו ומנטרל את הסיכונים הכרוכים בעסקה בתשלום רחוי. בנק הפועלים חבר בתוכנית הערבויות Finance Program של ה- IFC International Finance Corporation – זרוע של הבנק העולמי התומכת בהשקעות במגזר הפרטי בארצות מתפתחות, ומוציאה ערבויות לטובת הבנק המקיים של מכתב האשראי. גם הבנק שפותח את מכתב האשראי חייב להיות חבר בתוכנית זו על מנת שניתן יהיה לקבל את ערבות ה- IFC. התקשרות זו אפשרה לבנק הפועלים לקיים ולנכות מכתב אשראי שהגיע לאחרונה לטובת יצואן ישראלי מבנק בליבריה. ●

עורכת עמודי המדור: טלי ציפורי

בשיתוף עם

**בנק הפועלים**  
להיות ראשון זה מחייב

9.3x31.54	3/3	31	עמוד	גלובס - כותרת	15/05/2015	47863726-3
יצו - 36850						



## אפריקה במספרים

### • אוכלוסייה: 1.1 מיליארד איש

(היבשת השנייה בשטחה ובגודל אוכלוסייתה לאחר אסיה, 16% מאוכלוסיית כדור הארץ)

### • סך שטח: 30.2 מיליון קמ"ר - 20.4% משטח היבשה של כדור הארץ

### • מספר מדינות: 54 (אך בסך יש 61 טריטוריות ואזורים)

### • על מה מבוססת כלכלת היבשת: בעיקר על חקלאות, זמעת על כרייה וקידוח. נחשבת ליבשת הענייה מבין יבשות העולם

### • שיעור גידול האוכלוסייה: מעל 2% בשנה - הגבוה בעולם

### • המדינה הכי גדולה ביבשת: אלג'יריה - 2.4 מיליון קמ"ר, 38.8 מיליון איש

### • המדינה הכי קטנה ביבשת: סיישל - 455 קמ"ר, 93 אלף איש

## יצוא ישראלי למדינות אפריקה

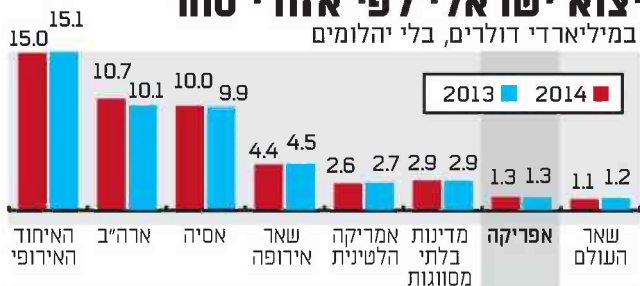
כולל יהלומים, במיליוני דולרים

מטבלה זו אפשר ללמוד כי המדינות העיקריות להן מיוצאת סחורה ישראלית הן אלו שבדרום אפריקה; מצרים; ניג'ריה וקניה

המדינה	2011	2012	2013	2014
אוגנדה	8.0	6.5	6.0	5.8
אתיופיה	12.6	19.5	10.0	10.5
בוצוואנה	110.1	116.5	106.5	100.1
גבון	16.0	11.7	1.9	4.0
גנה	35.1	27.6	122.4	98.7
דמי רפי של קונגו	0.4	0.3	0.5	0.1
דרום אפריקה	434.5	384.3	415.8	315.1
זימבבואה	8.7	4.9	3.8	2.5
זמביה	3.2	3.6	3.4	6.5
חוף השנהב	5.5	8.9	20.8	19.1
טנזניה	14.2	21.4	19.8	19.8
מאוריציוס	5.5	4.9	3.9	4.2
מצרים	236.4	206.5	119.9	147.1
מרוקו	21.6	23.0	54.5	10.6
ניג'ריה	398.1	365.6	155.1	94.9
נמיביה	8.2	4.4	1.9	2.5
סנגל	12.0	25.3	61.7	0.1
קונגו	12.8	17.8	8.1	12.5
קמרון	10.4	8.2	8.7	6.8
קניה	62.2	115.5	86.1	61.4
ראוניון	2.3	3.3	2.7	2.8
רואנדה	2.9	0.9	4.5	6.5
יתר הארצות	420.9	158.3	276.7	432.2
סך אפריקה	1,841.9	1,538.9	1,494.7	1,363.8

## יצוא ישראלי לפי אזורי סחר

במיליארדי דולרים, בלי יהלומים



## התפלגות הייצוא הישראלי

