



עסקאות בטוחות עם הדרקון הסיני

ישראל וסין מרחיבות בימים אלו את הסכמי הסחר ביניהן, וחברות ישראליות יוכלו להגדיל בעקבות כך את הייצוא לסין. חברת אשרא מאפשרת להסכמים להפוך למציאות, בכך שהיא מאפשרת לרוכש הסיני לשלם ליצרן הישראלי בתשלומים ובמקביל היצואן הישראלי מקבל מיידית את מלוא התמורה וזאת באמצעות ביטוח של אשרא ואשראי בנקאי. כך מבטיחים שכל הצדדים יצאו מרוצים

שחר בן פורה

"היתרון הגדול בפרוטוקול זה הוא שאין צורך לבדוק את רמת הסיכון של הקונה הסיני, כי בפועל מדובר בסיכון של ממשלת סין, האחראית על הקונה", מסביר חלמיש. "הדבר מאפשר לתהליך להיות הרבה יותר מהיר - בדרך זו תהליך אישור עסקה נמשך חודשים ספורים במקום מספר שנים".

עסקאות של ציוד רפואי והתפלת מים

הפרוטוקול נחתם לראשונה לפני כ-18 שנה, והוא קבע כי חברות ישראליות יוכלו למכור ללקוחות בסין בהיקף כולל של עד 150 מיליון דולר. מאז ועד היום הורחב הפרוטוקול מספר פעמים, כך שהיקף העסקאות שבוצעו מסתכם במיליארד וחצי דולר. בביקור האחרון של ראש הממשלה בסין, נחתם פרוטוקול נוסף המגדיל את היקף הסחר הפוטנציאלי ב-400 מיליון דולר נוספים. פרוטוקול זה אפשר את קיומן של מאות עסקאות במהלך השנים שחלפו. מרבית הייצוא של חברות ישראליות לסין מסתכם בציוד רפואי, אומר חלמיש, שנמכר לבתי חולים ולחברות סיניות. עם זאת, עסקאות חדשות אשר ייצאו לפועל בקרוב קשורות בציוד להתפלת מים וציוד חקלאי. "בשנה שעברה נחתם פרוטוקול נוסף המיועד אך ורק לעסקאות בתחום החקלאות, מאחר והסינים החליטו שהם רוצים לפתח את החקלאות במספר מחוזות, בעוד שלישראל יש יתרון טכנולוגי בתחום".

תנאי המימון קובעים את ההצלחה

השירות אותו מציעה אשרא לחברות ישראליות המעוניינות לבצע עסקאות עם סין חשוב ביותר. מצד אחד, מדובר בהסכמים קיימים שהמימוש שלהם מהיר ונוח, הכוללים בצד התשלום במזומן גם פרמיה נמוכה יחסית, כאשר הלקוח הסיני פטור מתשלום מע"מ ומכס, כך שכל הצדדים מרוויחים ממנו. מצד שני, במרבית התחומים פועלים מספר חברות, ישראליות ובינלאומיות, המציעות ציוד איכותי ברמה דומה. "תנאי המימון של העסקה הם הקלף המנצח", מסביר חלמיש. "הפרוטוקול הישראלי נחשב לאחד המובילים והיעילים בעולם, ובכל מו"מ שנעשה, השאלה הראשונה ששואלים את החברה הישראלית היא האם העסקה תהנה מהגיבוי של אשרא. אין זה פלא; עד היום ביטחנו בהצלחה מעל 300 עסקאות בהיקף מצטבר של יותר מ-700 מיליון דולר".



צבי חלמיש מנכ"ל אשרא

« הכלכלה הסינית היא אחת הכלכלות שקצב התפתחותן הוא מהיר במיוחד. מדינת ענק עם יותר ממיליארד תושבים, העושה בצעדי ענק את המעבר מחברה חקלאית מסורתית לחברת מודרנית עם כלכלה המבוססת על תעשייה מתקדמת. לפני 18 שנים נחתם הפרוטוקול הפיננסי הראשון בין ישראל לבין סין, המאפשר לחברות ישראליות למכור לחברות ולגופים עסקיים בסין ציוד וטכנולוגיה המפותחים בישראל עם אשראי לטווח בינוני וארוך. בימים אלו נחתם פרוטוקול נוסף, המגדיל את היקף הסחר בין שתי המדינות ב-400 מיליון דולר נוספים.

אחד האתגרים המשמעותיים בתהליך מימוש עסקאות אלו קשור במימון של העסקאות השונות. חברות וארגונים שונים בסין דורשים כתנאי לרכישה לשלם עבור הציוד בתשלומים לתקופה של 5 עד 15 שנים, תקופה ארוכה מידי עבור היצרן הישראלי. כאן נכנסת לתמונה חברת אשרא, הפועלת מול הממשלה הסינית כך שהיצרן הישראלי יקבל את מלוא התשלום במזומן, בעוד שהלקוח הסיני ימשיך לשלם עבור העסקה בתשלומים.

תהליכים מהירים לעסקאות מורכבות

אשרא הינה חברה ממשלתית, אשר הוקמה בשנת 1957 תחת השם בססח. לפני 11 שנים פוצלה פעילותה של החברה לשניים. החטיבה העוסקת בביטוח עסקאות לטווח קצר הופרטה, בעוד שאשרא נותרה בבעלות ממשלתית מלאה.

אשרא פועלת בתחום ביטוח סיכונים בסחר חוץ. כלומר, במתן בטחון לאנשי עסקים החותמים על עסקאות ארוכות טווח עם עסקים, ארגונים וממשלות שונות בעולם. אלו, כצפוי, כוללות בעיקר מדינות באפריקה ובמזרח הרחוק, דוגמת סין. "המוצר הבסיסי של אשרא פשוט: אם אתה מוכר ציוד לחברה בסין, אתה מקבל את מלוא התשלום במזומן, גם אם החברה הסינית מתחייבת לשלם עבור הציוד במשך עשר השנים הקרובות", מסביר צבי חלמיש, מנכ"ל החברה. הפרוטוקול הפיננסי בין שתי המדינות קובע כי כאשר ישנו גוף סיני הרוכש ציוד כזה או אחר מחברה ישראלית, בנקים סינים לוקחים את האחריות לביצוע התשלום של הקונה הסיני. מנגד, אשרא מבטחת את העסקה ומאפשרת לספק הישראלי לקבל את מלוא התשלום במזומן, בעוד שהלקוח הסיני ממשיך לשלם עבור הסחורה אשר רכש בתשלומים.