

## 13. מימון עסקאות מיוחדות

אחד האתגרים הגדולים ביותר הניצבים בפני העוסקים בתחום הסחר הבינלאומי הוא – ביצוע עסקאות יצוא מורכבות.

היחלשותו של החרם הערבי ועליית מדרגה בתחום וביכולת היצור של חברות ישראליות, פתחו בפני יצואנים ישראלים שווקים חדשים וקשים לשיווק מוצריהם.

הקושי מתמקד בשני תחומים. ראשית, מדינות רבות – כמו ארצות חבר-המדינות, הודו, סרי לנקה, מדינות נוספות באסיה ובעולם – לא היו מוכנות לסחור באופן גלוי עם ישראל. מדינות אלו, ברובן, אינן בעלות דירוג כלכלי גבוה; מכירה אליהן כרוכה בסיכון פוליטי גבוה, בנוסף לסיכון המסחרי המקובל בעסקות סחר. החשש הוא, שגם אם לקונה הפוטנציאלי יש מספיק מטבע מקומי לשלם עבור הסחורה הנרכשת, לא ניתן יהיה, עקב קשיי המדינה, להמיר את המטבע המקומי למט"ח על מנת לשלם ליצואן. קיים גם חשש מהפקעה, הלאמה וכו', העלולים לפגוע בזכותו של היצואן לקבל את המגיע לו. בנוסף, קיים קושי גדול לקונים או למדינות בהן הם נמצאים לשלם במזומן עבור סחורה שנקנתה.

בחלק מן המדינות – בדומה למצב שהיה קיים בעבר בישראל – לא ניתן לקבל רשיון יבוא ללא קבלת מימון אטרקטיבי לטווח ארוך, או קיימים היטלים ומגבלות אחרות על היבוא, הגורמים לכך שלא יהיה כדאי ליבואן לרכוש את המוצר בלא שתתלווה לו חבילת מימון.

ראוי לציין כי ככל שהיצואנים הישראליים הופכים מתוחכמים יותר, כך הם מסוגלים לבנות וליזום פרויקטים גדולים ומורכבים, שנהוג לממן את רכישתם במימון לטווח ארוך גם כשהקונה נמצא במדינה בה אין קשיים כלכליים.

לדוגמה, לקוח הרוכש תחנת כוח מצפה לקבל מימון ארוך טווח, כדי שיוכל לכסות את מחיר הרכישה מתוך תקבולים שהחברה עתידה לקבל ממכירת החשמל שיופק על פני שנים רבות.

תפקידו של **בנק הפועלים** בעולם מורכב זה הוא להסדיר חבילת מימון, שמחד – תספק את צרכיו של הקונה הזר, ומאידך – תנטרל ליצואן, עד כמה שניתן, את הסיכונים הפיננסיים, כך שיוכל להתרכז בצדדים הטכניים והלוגיסטיים של הפרוייקט: תכנון המוצר, ייצורו, התקנתו וכו'.

ננסה לתאר כאן את דרך הטיפול בעסקה אופיינית, למרות שניתן לציין כי בתחום המימון לטווח ארוך "אין חיה כזו"; כל עסקה מחייבת תפירה מיוחדת של חבילת המימון הייחודית לה.

נניח כי מדובר בעסקה פוטנציאלית של מכירת מערכת טלקומוניקציה בהיקף של כמה עשרות מיליוני דולר למדינה במזרח אסיה בעלת דירוג סיכון גבוה, כשהקונה הוא משרד התקשורת המקומי.

הקונה מפרסם מכרז בינלאומי לרכישת המערכת, ובפרק המימון מציב דרישה למימון 100% משווי הציוד הנרכש, כמו גם מימון חלק מעלות עבודות התשתית המקומיות המבוצעות במסגרת הפרוייקט.

בפגישה הראשונה של הבנק עם היצואן הישראלי – וחשוב לציין כי חיובי שהבנק יהיה מעורב מוקדם ככל האפשר בהיערכותו לפרוייקט – נידונו תנאי העסקה, אופי הציוד שיוספק, המרכיבים השונים, וכמובן היבטי המימון.

רצוי שדיון כזה יתקיים עוד לפני הגשת הצעה למכרז, ובדאי לפני חתימת ההסכם המסחרי.

בדיון זה התברר כי היצואן הישראלי מייצר, אמנם, מרכיב חשוב בציוד שאותו הוא שואף למכור, אך הקונה דורש לקבל מערכת מושלמת הכוללת פריטים נוספים – אותם יאלץ הלקוח שלנו לרכוש מחוץ לישראל – וכן, כאמור, עבודות תשתית מקומיות. שני מרכיבים אלה יכללו, איפוא, בחבילת המימון שיש להציג.

כבר בשלב מוקדם זה של הבירורים התחיל הבנק לבנות חבילת מימון וביטוח. כצעד ראשון ניסה הבנק לאתר את סוג הביטוח שניתן יהיה להשיג לעסקה, על מנת לבטח את החזר המימון הנדרש על פי תנאי המכרז. הבנק בדק, יחד עם היצואן, את יכולתה והסכמתה של החברה הישראלית לביטוח סיכוני סחר חוץ בע"מ ("הבסס"ח") להעניק ביטוח לעסקה. הבסס"ח אינה מבטחת מימון לרכישת מרכיב זר ואשראי לביצוע עבודות מקומיות, מעבר לקבוע בתקנותיה. בנוסף דורשת הבסס"ח – כאחד התנאים העיקריים לביטוח אשראי בעסקת יצוא לטווח ארוך – כי לפחות 15% משווי העסקה ישולמו במזומן ע"י הקונה, או לחילופין ימומנו לקונה ללא זכות חזרה ליצואן (דהיינו, המממן לא יהיה רשאי לתבוע מהיצואן החזר של 15 אחוז אלה, אף אם אשראי זה לא ייפרע).

הבסס"ח, כמקובל בענף הביטוח, דורשת גם השתתפות עצמית מסויימת בסיכון האשראי המבוטח על ידה. לפיכך בדק הבנק, במקביל לבדיקה עם הבסס"ח, אפשרות לבטח חלק מהעסקה – או את כולה – בשוק הביטוח הפרטי, ואף שקל נטילת חלק מהסיכון על עצמו.

למרות שאשראי המבוצע בחיסוי הבסס"ח עלול להיות פחות גמיש ממימון המבוצע תחת חיסוי של חברת ביטוח פרטית, הרי בתנאים שווים (ריביות, תקופת החזר) - עדיף לבנק וליצואן לנצל את ביטוח הבסס"ח. זאת כיוון שאם האשראי אינו נפרע, הבסס"ח – בהיותה גוף ממלכתי – יכולה לפנות לממשלה הזרה בארץ הקונה ולסייע בגביית החוב, כולל חלק ההשתתפות העצמית הנופל על כתפי הבנק או היצואן.

מבנה המימון שהתגבש לקראת הגשת המכרז הוא - מימון מאמצעי הבנק בגובה של 100% מהיקף הציוד המיוצר בישראל, בשיטה של אשראי קונים: האשראי ניתן לקונה או לבנק של הקונה, וממנו מקבל היצואן את התמורה מייד עם העמדת האשראי. הביטוח למימון זה אורגן כדלקמן:  
ל-85% מהמימון ניתן ביטוח חלקי של הבסס"ח; ל-15% הנותרים (שהבסס"ח אינה רשאית לבטח) השיג **בנק הפועלים** כיסוי ביטוח מחברה זרה.

את החשיפה הנובעת ממרכיב ההשתתפות העצמית במימון זה הסכים **בנק הפועלים** לקחת על עצמו. (בדרך כלל נע שיעור ההשתתפות העצמית בין 5% בחלק מחברות הביטוח הפרטיות, לבין 30% במקרים בהם הבסס"ח מבטחת גם סיכון מסחרי).

נוסף לכך כללה התוכנית שני מרכיבים נוספים, שהשלימו את מימון העסקה ל-100% - שנדרשו במכרז. ראשית העמיד הבנק – בסיוע חברת ביטוח זרה – אשראי קונים למימון מרכיב עבודות התשתית המקומיות. בנוסף, בסיוע בנק זר, אורגן מימון (הדומה למימון המבוטח ע"י הבסס"ח) לגבי אותו חלק מהציוד שאינו מיוצר בישראל, ושהיצואן הישראלי רוכש מיצרן זר ומספק לפרוייקט.

לאחר מכן סייע הבנק ליצואן לנסח את ערבות המכרז, על מנת להקטין את החשיפה לסיכונים עד כמה שאפשר, ובהמשך גם הוציא את הערבות. לשמחתנו – זכה הלקוח שלנו במכרז.

בעקבות הזכייה נוהל מו"מ עם הקונה ועם הבנק שלו, ובנושאים מסויימים גם עם משרד האוצר באותה מדינה, בדבר התנאים הספציפיים של המימון: ריביות, לוחות תשלומים וכיו"ב. כאשר גם שלב זה עבר בהצלחה, ניתן היה לגשת לעריכת החוזים. למרות שלכאורה נראה כי אין זה מתפקידו של הבנק, סייע **בנק הפועלים** בניסוח החלקים הפיננסיים בחוזה המסחרי, על מנת למנוע מצב בו תיווצר סתירה בין חוזה המימון לבין החוזה המסחרי דבר שיביא לסיכול העמדת המימון לעסקה.

אף שלב זה עבר בהצלחה – ובזאת יכול היה הפרוייקט לצאת לדרך; המדינה האסיאנית עומדת לקבל מערכת טלקומוניקציה חדשה, ברובה הגדול תוצרת ישראל, במימון ובסיוע-למימון של **בנק הפועלים**.

**בנק הפועלים** מלווה את היצואן לאורך כל הדרך – מרגע המחשבה על עסקה פוטנציאלית, דרך המו"מ העסקי והפיננסי, עריכת החוזים, והחשוב מכל - בזמן העמדת המימון, שהוא גם המועד בו מקבל היצואן את התמורה עבור הציוד שייצא.

יש להדגיש כי מימון עסקאות בשווקים החדשים שנפתחו בשנים האחרונות בפני היצואנים הישראליים, כמו גם בחלק מהשווקים הישנים והמוכרים כארצות דרום אמריקה, למשל, דורש מומחיות רבה, אורך רוח ומקצועיות מדרגה ראשונה.  
"תפירת" עסקת מימון ליצוא כמתואר לעיל נמשכת חודשים, ולעיתים גם שנים. לבנק היכולת לבנות עסקה כזו, על מרכיביה הייחודיים והמגוונים, ולהתגבר על הקשיים הצצים בדרך.

אם ניתן לתת ליצואן עצה אחת, אולי החשובה מכל, הריהי – לפנות לבנק בשלב מוקדם ככל האפשר. ייעוץ טוב ובנייה נכונה יסייעו בביצועה של עסקה שהיא, ממילא, קשה ליישום עקב מקום מושבו של הקונה, התרבות השונה ותנאי הסביבה בארצו.