

פולמוקו מספר 4/ג
מישיבת ועדת הכלכלה -
שנתקיימה ביום ג', י"ח חשוון תש"ז - 23.10.56
בשעה 11.15

- היוזמים:
- ב. גבניאל - היוזר
 - ס. גולדברג
 - י. גלסווי
 - ח. יהודה
 - י. ניצני
 - ש. פרלמסטיין
 - י.ש. רוזנברג
 - ג. יוקן
 - ש. שורש

מזכיר:
מר צור - משרד המסחר והתעשייה
(לסעיף ב' בטור-איום)

- מזכיר - מוזכיר
- 110-היוזם:
- 1) הצעות-סיכום בענין המשלב
 - 3) סקירה בעניני יצוא
 - 2) *מסקנות ועמדת הממשלה להסכם בין 9 מפעלים*

היוזר ב. גבניאל: פותח את הישיבה.

1. הצעות-סיכום בענין חברת המשלב

בענין זה אני מציע שנבקש מחברי הוועדה גולדברג, גולדברג ושוקל לבטח לישיבה הבאה סיכום, התחלנו לספל בבעיה זו לפני חדשיה רבים, לאחר שהועבר אלינו בהצעה שותפת לסדר-היום מצד מספר טיעות. לדנו את הבעיה, וחובתנו, כוועדה, להחזיר את הענין לכנסת, עם סקנות. מטעם שר הפיתוח מינה ועדה ציבורית לחקור בדבר ושמענו שהוועדה הציבורית טבורה לתוכל להגיש דו"ח בסוף נובמבר. אבל לנו אלינו קטורים גשוח ועדה ציבורית, ועלינו לטכח ולהגיש סקנות לכנסת. לכן הייתי מבקש שוועדת-המסנה תגיש לנו סיכומים תוך שבוע.

ש. שורש: לי נראה שהענין אינו בשל לסיכום. המצב הוא מצב של התהוות ושינויים ואיננו מצב סטטי. לכן אני מציע לא להקים ועדת-מסנה מלא לדחות את הסיכום, כיוון שהוא לא יהיה סיכום, ונחכה עד לדו"ח של הוועדה הציבורית. אם הדבר השתנה מלאו הכל על היום, אני מציע להשאור עוד שבועיים-שלושה. כל הוועדה הציבורית חקרה את הבעיה מבחינה טקצועית, ורק אז יהיה למסקנות שלנו ערך ציבורי.

י. גלסווי: נכון שעלינו להגיש לכנסת סקנות, לאחר תקופה כה ארוכה. יחד עם זאת עלינו להתחשב בוועדה הציבורית. אם אומרים לנו שהיא תסיים את פעולתה תוך שבועיים-שלושה, הרי אפשר לחכות, ויש לכך כמה תקדימים: ראשית, בענין הדייגים. שמענו את נציגי הדייגים ואת נציגי משרד החקלאות אשר הודיעו לנו שהוקמה ועדה ציבורית, ואת סקנותינו הבאנו בהסתמך על הוועדה הציבורית. תקדים שני, שאינו קטור בוועדת הכלכלה, הוא בנוגע לדמי-מפתח. התיאום שבין פעולה פרלמנטרית וועדה ציבורית הוא תיאום חובן ולכן לא מתנגד את היוזר יודיע שהיות והדבר מוהח על שולחן הוועדה זמן מסוים ועלינו להחזירו לכנסת - אנו מודיעים לכנסת שאנו מחכים לתוצאות הוועדה הציבורית. לשם כך אין צורך בוועדת מסנה. אם לא - מוטב שנחכה שבועיים ורק אז נביא סקנות.

א.ג.

ז. פרלמנטריות:

לדעתו אין לנו צרכים להשקות את הגשת
המסקנות, ואפילו יהיו מסקנות-ביניים.
אשר לוועדה הציבורית - איננו יודע אם שטח עבודתה חופף לזה שלנו.
אין היא מטפלת במה שהיה בעבר, ואילו ועדת הכלכלה צריכה להעיק גם
על כך, ולכן איננו יכולים להסתפק יותר מדי על אוועדה הציבורית הזאת.

ח. אולפטרט:

חבר הכנסת אלפטרט לא צדק בתקדימים שהביא
כדוגמא. אז היה עלינו להחליט על הדרכים
לעזרה לענף הדייג, ואילו בענין זה-הסלח הסדובר הוא בעסק בעל היקף
הרבה יותר גדול, ובענין זה אני רוצה לחזק את דבריו של חבר הכנסת
פרלמנטרין. אין לנו יכולים להסליף על צעדים שיש לעשות במפעל סבחינה
בדמיניסטרטיבית טכנית. הוועדה הציבורית תוכל רק להסליף על דרכים
לעתיד, אם כי על דרכים טכניות שחשיבותן לעתיד רבה. מסוים כך איננו
חייבים להסתין לתוצאות פעולתה של הוועדה הציבורית, ואני מציע שנטכס
בשלב זה את החוסר שלמדנו.

י. ניצוני:

לדעתי הוועדה שהביא חבר הכנסת אלפטרט
פוכיחות שהעלאת שאלות כאלו בכנסת משטפת
אמצעי דירבון למשרד המעונין והוא סקדמ רפואה לטכה ומקים ועדה
ציבורית. עם כל רצוננו להעסיק חקור - בכל זאת אין לנו ועדה של
מומחים. ואם לנו רוצים להיות בטרם כלפי המליאה - מוטב שנחכה לחוסר
שהוועדה הציבורית תטפל בו, וכך נקבל חוסר יותר טובה. לפחות נחכה
לדו"ח הביניים של הוועדה, ואז נדע מה לעשות.

ג. שוקן:

לדעתי עלינו לסכם סיכום ענייני, כי אין
לנו עוסקים רק במצב הנוכחי ובעבודת
הוועדה מטעם משרד הפיתוח. עלינו לסכם את כל ההשתלשלות, ורצוני לה
לדחות זאת. אלא, כיוון שהוועדה הציבורית עומדת לסיים את עבודתה,
אני סוכן שנחכה עוד זמן מה כדי שנוכל לראות את מסקנותיה. אבל אני
מציע שנבקע מועד, גם כדי שישמש דירבון לוועדה הציבורית. כי בתחילה
נאמר לנו שהוועדה תפרטם דו"ח-ביניים בסוף ספטמבר, והדבר לא נעשה.
עכשיו מוסרים שהדו"ח הסלח יופיע בנובמבר. אני מציע שנטתמך על כך
ונאמר שאנו סוכנים לחכות עד ה-15 בנובמבר, ונודיע להם זאת. ואם עד
אז הדו"ח לא יהיה בידינו - נסכם סיכום ענייני.

הי"ר ב. מבניאל:

אני מזהיר את החברים מפני תקדים שוועדה
פרלמנטרית תהיה תלויה במסקנותיה בוועדות
ציבוריות. זהו פתח לסנוע עבודתה של הוועדה הפרלמנטרית. אני בטוח
שעבודתה של הוועדה הציבורית לא תסתיים ב-15 בנובמבר. מצד שני, הכל
סוכים מצדנו למסקנות. יחד עם זאת איננו רוצה לגרום בענין זה לפילוג
בתוך הוועדה, ואני סוכן אפוא לחכות עוד שבועיים-שלושה, בתנאי אחד:
שנסנה מיד ועדת-משנה שתקבל לידיה את שני הדו"חות שסגן מנהל משרד
הפיתוח הסכימה לתת לנו, מעיין בהם ותנסה ליצור לעצמה תמונה. נחכה עד
ה-15 בנובמבר, ונודיע על כך לוועדה הציבורית. אם לא יוצא על-ידה
סיכום עד אז - נקבל אנחנו מסקנות. כחברי ועדת-המשנה אני מציע את
חברי הכנסת: אולפטרט, רוזנברג, שורש, שוקן.

הי"ר ז:

ועדת הכלכלה תודיע לוועדה הציבורית שהיא
נחכה עד ה-15 בנובמבר. אם הוועדה הציבורית
לא תסיים עד אז את עבודתה - תגיש ועדת
הכלכלה את סיכומיה-היא. בינתיים תתכנס ועדת-
משנה בהרכב חברי הכנסת: אולפטרט, רוזנברג,
שוקן, שורש, ותלבן את הבעיות.

הי"ר ב. מבניאל:

לפני שאנו עוברים לטעין ב' בסדר-היום,
ברצוני להביא לאיטור הוועדה סיכומים
שהועברו אלי עלי ועדת-משנה בהרכב חברי הכנסת פרלמנטרין, ניצוני
ואולפטרט, לענין הסדר עניני מכולת. המסקנות בתקבלו בוועדת-המשנה
פה-אחד. הוועדה ישה הרבה על מדוכה זו. המסקנות הללו הן אך ורק
בגדר הסלחות למשרדי המטלה הנוגעים בדבר, ואין הן מועילות לסליאה.
אין לנו מתחייבים פה ביותר, רק מצביעים על נקודות-התורפה המעורבות
תיקוניים, ואני חושב שזוהי יזמה טובה מצדנו, והוועדה יכולה לאשר
את הסלחות ועדת-המשנה.

היו"ר ג. אבנאל:

מסקנות ועדת-המסנה הן:

"בעקבות הפניה של מרכז המכולת שליד התאחדות

הסוחרים הכללית בישראל וגורמיה אחרים, לאסדר חוקי של בעיות ומחד בענפי הסוחר; ולאחר שמיעת נציגי מרכז המכולת, הטילה הוועדה על ועדת-המסנה לענייני סיוחדים לדון ולבוד את הדרישות וההצעות שהוגשו לפני הוועדה.

הוועדה לענייני סיוחדים קיימה מספר ישיבות וטמעה את חוות-דעתם של משרד הסחר והמעשיה, הפנים, הסעד והבריאות, וכמו-כן את נציגי מרכז המכולת, ברית הקואופרציה הצרכנית, איחוד הסוחרים ואיגוד הצרכנים.

לאור ההצעות והדיונים הגיעה הוועדה למסקנות

דלהלן:

הוועדה רואה צורך דחוף לחוקק חוק שיסדיר

את בעיות הסוחר הקמעוני בענפי הסוחר ומסליצה על ההצעות הבאות:

א) להעניק סמכות לעיריות לאסדר, להגביל או לאסור את פתיחתם של עסקים, ללא קו מנחה של צפיפות-האוכלוסייה או מרחקיה בין עסק לעסק, ולתקן את פקודת העיריות, 1934, סעיף 98 בהתאם;

ב) לאסור הוצאת רשיונות כפולים למסחר בטלוונות וקמעונות לעסק אחד;

ג) להרכיב ועדה משותפת מנציגי משרדי המסלה הנוגעים בדבר ונציגי הארגונים הכלכליים הפרונוטטיביים, המליציה את המספר הגדול ביותר של עסקים, לשם הגדרת ענפי המסחר בהתאם לסחרם וטובי הרשיונות, כגון: מכולת, מצדנים, קיוסקים, סונונים וכו';

ד) לאסור את הרוכלות ברחובות ולרכז את הרוכלים בשוקים סיוחדיים;

ה) להוציא סכלל פסקה ד' דלעיל רוכלים בירקות ומירות, לב"ל תורשה רוכלות בעה ברחובות בכלי רכב משעות קבועות מרגש.

ו. רוזנברג: אולי מציע להעביר את המיכום גם למשרד המספטים.

הדו"ק: למשר את מסקנות ועדת-המסנה ולהעביר את המסקנות גם למשרד המספטים.

2) סקירת מר צור על מצב היצוא

מר צור:

בשנת 1953 הונהגה שיטת המפי"ז כשיטה לעידוד יצוא. הרעיון שבפפי"ז היה כפול: נאותה היטות כמות המטבע שהיתה בידי האוצר ואי-הסדירות שבמספקתו גרמו לכך שאם כלי היתה כבר תכנית יבוא, ונקבעו הטכונים בתקציב לענפים השונים בתעשייה וחצרי גלם - לא היתה בידי האוצר אפשרות לספק את הכספים הללו באופן סדיר ולאפשר יצוא סדיר למפעלים. שיטת המפי"ז פירושה: כאשר מביאים סחורה בדולר אחד ומליצאים בדולר אחד - מילאו עלי"כ את התחייבויות היצוא לגבי המטשלה, וזה משאיר בידי היצואן את הערך המוסף וחומרים לשוק המקומי. פירוש השיטה הזאת: שיש זכות בכורה להקצבות לשוק המקומי ליצוא דברים. לשל: אדם מליצא לחו"ל סצרך סטויים שעבורו הוא צורך חומר גלם ב-60 סנט. הוא מביא סחורה בדולר, ונטארים גידו 40 סנט לצרכי השוק המקומי. שיטה זו נתנה ליצואנים גם הגטחה לסדירות יותר גדולה במספקת המטבע, כי יכלו למסור לעצמם את תמורת היצוא, וזה נתן להם גם יתרון בכמות החברים שקיבלו לשוק המקומי. כי חסכו לפי טפתו סטויים, ומה שהרויחו - היה תוספת. היתה בקי גם פרטיה אחרת: היות והחברים לסופקו לשוק המקומי לא היו מספיקים - נוצרו רווחים עודפים כתוצאה מהמסוור. המפי"ז היה שווה חומר הגלם עפ"י 1.80 ל"י, פלוס העודף בסוק.

טר צור:

ב-1953 חלה עליה גדולה סמוך ביצוא. העליה הזאת הייתה תוצאה של כמה גורמים. ראשית, הנהגת מעד חליפין חזש של 1.80 ל"י במקום לירה. שנית - שיטת הפס"ז. אלה יחד נתנו בבת-אחת דחיפה גדולה ליצוא. היו לנו באותה שעה חוזי מסחר שבטוח היצוא לא נוצלו על-ידינו כי לא יכולנו לסכור במחירים סמאיימים. ברגע שהיתה תמורה מתקבלת על הדעת - נוצלו החוזים המסחריים הללו.

ההתפתחות הזאת נמשכה בשנת 1954, והגיעה לקצוץ ונאף לירידה ב-1955. החל ביולי 1955 חלה בכל חוזש לירידה ביצוא. הסיבות לכך היו: ראשית - נתוך הארץ, נטשך תהליך של חתייקרות סבלי שאפשר היה להטיל אותה על מחירי היצוא. התהליך בחו"ל היה הפוך, בגלל התחרות גבוהה וליברליזציה גבוהה ברוב המדינות. מחירי היצוא היו בירידה.

שנית - נגרמו לנו קשיים במספר חוזים מסחריים שהיו תוצאה של קונסטלציות שונות. למשל: בתורכיה - השוק העיקרי לתוצרת התעשייתית - רכשנו ב-1954 בלפעלה ס-10 מיליון דולר, ושם חל תהליך של אינפלציה חמורה. המחירים בשוק היו גבוהים מאוד, ומשורות היצוא של תורכיה ירדו, ולא יכולנו לרכוש שם סחורה, גם כשהיינו מוכנים לשלם בעדה יותר. וחוסר האפשרות לקנות שם סחם את האפשרות לייצא. הוא הדין ביוגוסלביה, בפילנד חלה התפתחות אחרת. בגלל הטבת מצבם הוכרז שם על ליברליזציה לגבי מספר מצרכי. ע"כ נפתחו בפני היבואנים הסוניה שווקים של סטבע חפשי, ונכנסנו להתחרות עם המדינות הללו בתנאים שלא היינו רגילים להם קודם. נאלצנו להוריד את המחירים. והיות ובארצות קלידינג מכרנו במחירים יותר גבוהים ונאלצנו עכשיו לרדת - זה גרם לאמצום נוסף ביצוא.

שלישית - שווייץ של הטידור שסמו פס"ז ירד בהרבה. מצד אחד, מצב הסטבע של האוצר איפשר הקצבות סדירות יותר לשוק המקומי, והיתרון שבהשגת הקצבה מוקדמת לא היה כל-כך גדול. שנית - אטפקה יותר גדולה לשוק המקומי גרמה לצמצום רווחי-היתר, וירד מחיר הפס"ז. שלישית - פיקוח טוגבר נגד מסחר בפס"ז, לפיו היבוא יהיה בקו היצוא של הפס"ז. למשל: ספעל המייצר חפצי-נוי ושמש בחמרי-גלם רבים, קודם לא היו ספקידים כל-כך מה הביא עבור הדולר מהפס"ז שלו. אם הספעל היה צורך חומר סטויים לתעשייתו - הוא יכול להגיע כל כמות של אותו חומר. הוא השתמש בפס"ז כדי לסכור את עודף המוצר בררוח גדול. הפיקוח האדמיניסטרטיבי שנקבע עתה הוא שהספעל מקבל חמרים גיחם סמאיים לכושר הייצור שלו באותו חומר. גם זה גרם לירידה. כך חלה לירידה הדרגתית ביצוא.

האמצעים שלנו נגד תופעה זאת התרכזו במספר שטחים. נעשתה פעולה להגביר ולכוון את היבוא לארצות של חוזי-מסחר במידה שהיו כדאיים מבחינה כלכלית. הודק הקשר בין רשויות היבוא והיצוא במטרה לכוון את היבוא לארצות שאין לנו סחריים, על-מנת ליצור אפשרות יותר גדולה לייצא. זאת הייתה פעולה הנותנת תוצאות רק במרחק-זמן די גדול. למשל: המועצה לשיווק פרי הדר הייתה רגילה לקנות עצים בפורטוגל. וקנה-המידה שלה היה: היכן יותר נוח לה לקנות, גם נוח וגם זול. בין פורטוגל ויוגוסלביה היו הפרשי-מחירים המהווים מסכון בגלל סיב השילוח בדולרים. אבל ביוגוסלביה הם התחייבו לשלם במזומן, ולכן כדאי להם לקנות בפורטוגל. ישבנו עם המועצה לשיווק פרי-הדר והשתדלנו לכוון מכטיסום של קניותיה למסגרת של חוזי-מסחר. יצאה מסלחת מסותפת - של המועצה והממשלה - ליוגוסלביה, והסדירה את הקניות. זוהי קניה של שני מיליון דולר שנעשתה אמנם באפריל בשנה שעברה, אבל הסחורה שתחילה להגיע עכשיו. והיות והיא מגיעה בכמויות ביכרות - חידשא יוגוסלביה את הרשיונות ליבוא מישראל.

הוא הדין בתורכיה. לשם שלחנו גיש סיווח שתפקידו לבנות ולנצל את כל המצבים בשוק כדי להשיג סחורות במחירים מתקבלים על הדעת, ולפתוח דרך ליצוא.

הפעולה הטניה היתה: עזרה כספית במישרין. העזרה הזאת מבוססת על מחויבה כלכלית סטויימת, כפולה: ראשית - היא ניתנת רק לאותו יצוא שנעשה תמורת סטבע קשה, לאותו יצוא שבו אנו מתחרים בתנאים שונים עם כל המדינות האחרות. כלומר: להוציא יצוא שהוא יצוא פרוטקציוניסטי כמו לתורכיה ששם קובעים לא המחירים אלא

טר צור:

מפטרות התורכים להעמיד ליבואנים התורכים סטבע. שם מינבו מתחרים עם גרמניה או ארצות אחרות בתנאים יווים, כי אנו יכולים שם לסכור, והאפריקאים למשל אינם יכולים לקנות שם, ואילו אנו טוכרים בזוק הזה הודות להכוונה מסלית.

ש. רוזנברג: שיטת בארט.

טר צור:

זוהי מדיניות של חוזי-מסחר השונה מבארטר שהיא קבילת סחורה בגד סחורה. גם יבוא ויצוא זוהי שיטת בארט במובן הרחב של המלה, אבל כאן הקונה והמוכר אינם זהים. היסוד של בארט הוא שהמוכר והקונה בארץ הוא זהה; שהמיש העושה את הקומבינציה של יבוא ועל השכונה ששלם את הטובס ידית של יבוא הוא אחד. הטכס סילוקין של הממשלה הוא שהיא מכ ונת קבילות לארץ מסויימת ועי"כ יוצרת טמצעי-מיסון, אבל אין שום קשר בין הקונה והמוכר.

קראנו לדבר הזה: השתתפות בהטלת הוצאות יצור, ולא קראנו לו "טובס ידית". בפעם הראשונה נכנסנו למחשבה כלכלית טועית בתמיכת היצוא. כי בדרך-כלל התמיכות שהיו קודם, וגם שיטת הפט"ז, נתנו את הפרמיה על הערך הנוסעילי של היצוא, בעוד שעכשיו היצי מבוטסת על הערך המוסף. לדוגמה: אם מישהו היה מביא טטוייץ שעונים ומוכר אותם בתורכיה, המחיר שהתורכים ישלמו לא מבוטסת על הישוב טטחרי, על כך שזוהו מחיר חומר הגלם פלוס העבודה הנעשית בארץ פלוס רווח מתקבל על הדעת - אלא המחיר שהתורכים ישלמו היה המחיר של המטחור בדולרים של התורכים. היות ולא מכרנו להם סחורה ישראלית אלא שוייצרית, הרי שהם שילמו לא בשביל השעון אלא בשביל העובדה שדרך ישראל יכלו לקנות סחורה שוייצרית ואילו אנו היינו מביאים את השעונים טטוייץ. אם אתה יכול לקנות ג-80 סנט סחורה טטוייץ ולסכור אותה בדולר לתורכים - זהו רווח של 20 סנט לדולר, וזה כדאי. והיות ולא הייתה בדיקה, והתורכים שילמו דולר וחצי בעד 80 סנט - זה היה ערך נוסף גבוה מאד. אבל כאשר נבדק הענין התברר שהתווספת של 70 סנט נובעת רק מ-10 סנט עבודה בארץ, ואילו 60 הסנט האחרים הם פרמיה על העובדה שלמעשה טיפקנו סחורה שוייצרית לתורכיה. יצא שהיצואן קיבל בשביל הדולר-וחצי דולר-וחצי, ובטארו לו 70 סנט בשביל להביא שעונים לשוק המקומי.

ככל שהעבודה בארץ היתה פחותה - היה היצוא הזה, מבחינת היצואן, כדאי, אם כי לא מבחינת המדינה.

עכשיו האלטנו לתת את הפרמיה לו בצורת אחוז מתמורת היצוא ברוטו, אלא כאחוז מתמורת היצוא נטו. כלומר: אנו מנכים את כל ההוצאות בסטבע חוץ הנגרמות כתוצאה מהיצוא הזה, ורק על הערך הנוסף בארץ - עבודה ושירותים - ניתן את הפרמיה. בכיוון זה של עזרה פיננסית בעשו עוד מספר דברים, ביניהם העמדת אסרטי זול לרשות היוצאים, גם בסטבע וגם בלירות. בסטבע זה - לשם רכיסת חמרי גלם, ובלירות - לשם מיסון העבודה הנעשית כאן. הסכום העומד היום לרשות הקרנות הללו הוא 5 מיליון דולר ו-11,5 מיליון לירות. בסטבע חוץ האסרטי ניתן בצורת רדיסקונט בבנק ישראל, אסר העמיד 5,5 - 5 מיליון דולר הניתנים ליבואנים בקרדיט ל-12-6 חודשים בריבית של 5%. הקרנות בלירות ישראליות הן מסותפות לממשלה ולבנקים, והסכומים ניתנים ליבואנים לתקופה של 6-12 חודשים בריבית של 7% פלוס 1/8 כל שלושה חודשים. אפשר לומר שהסכומים העומדים היום לרשות התעסיה מספקים את הצורך, בהיקף היצוא הנתון. במידה שהוא יגדל - הוא ידרוש כספים נוספים.

פעולה שלישית שלה הקדמנו את עיקר מאמצינו היתה לבנות ולהגיע לחסכון בהוצאות ע"י ליסוד מקצועי של בעיות.

לדוגמה: נוכחנו לדעת שיש מספר גורמים היוצרים את האתייקרות בארץ בהשוואה לתנאים השוררים בחו"ל. אחד מהם הוא העובדה שרוב המפעלים אינם יודעים לעשות הישוב, ואינם יודעים סתי כדאי להם ומתי לא כדאי להם לייצא סצרך טטוייץ, ובמצי זה מחיר. ואינו למשל מפעל גדול שיש לו ציוד יקר מאד, ולפי טבע התהליכים הטכניים במפעל הוא מויץ לעבוד 24 שעות גיממה. המפעל היה עובד בשתי מסמרות. וכשעסה

טר צור:

לעצמו היטוב מה עולה לו יחידת ייצור - לקח את טן-הכל ההוצאות,
חילק לסטפר המוצרים שיצר, והגיע למחיר ידוע, ועשה חשבון שבמחיר
הזה הוא אינו יכול לייצא. נסלנו לעשות חשבון: כמה יעלה למפעל הזה
אם יפעיל מסמרת שליטית. והתברר לנו שב-20% של הוצאות נוספות בערך
הוא יכול להגיע למסמרת שליטית ועי"כ לתפוקה יותר גבוהה ב-50%.
כלומר: אם הוא עושה רק את החישוב של הוצאות-הסוליים, למעשה היצוא
לפי 1.80 ל"י בלי פרמיה נוספת לא רק יסיתן לו רווח, אלא יוזיל
את הייצור בטתי המסמרות האחרות המיועדות לטוק המקומי.

דוגמה זו לכאורה מפתיעה מאוד. כי מפעלים
גדולים המעטיקים מאות אנשים וטוטקע בהם הון של מיליונים, היה
הרווח שהם יודעים לעשות את החישוב. אך נתברר שבמסמרת זה היה פיצור
עצום. ועי"י ישיבה בטפעל ובדיקת הנתונים, ועי"י הדרכה, התברר שיש
סטפר גדול של ענפים היכולים לייצא מאופן דנטבילי.

הי"ר ב. אבניאל:

האם היתה דרישה למוצרים של אותו מפעל
ולמרות זה לא היתה מסמרת שליטית?

טר צור:
לפי החישוב שהוא עשה זה עלה לו 6 לירות
ליחידת ייצור, ובאמר לו שבמסמרת לסל
יוכל לקבל בעד יחידה רק 2 דולר, ואז עשה חשבון שלא כדאי לו לעבוד
ליצוא. היצוא נתן לו אפשרות של מסמרת שליטית. עכשיו עובד המפעל
במסמרת שליטית, וזוהי רק דוגמא אחת. אותו דבר קרה בסך הזמן
במפעלים נוספים, מפעלים גדולים. אינני מתפלא על מפעלים קטנים
שאינם יודעים לעשות את החשבון. אבל המדובר הוא במפעלים גדולים
שאצלן הזהב מתגלגל פשוט ברחוב בגלל חוסר מקצועיות בגישה.

דבר שני הוא: בעיות מינהל. יש מי-
רציונליות די גדולה במפעלים בכלל, ובארגון היצוא בפרט. יצוא
הוא ענין מקצועי למדי, וכל המנגנון של מכירה על כל מה שהוא מחייב
דורש ידיעה מקצועית. במידה שהיא אינה קיימת - נוצר בזבוז. אין
לנו כמעט בארץ חברות העוסקות בצורה מקצועית בסחר-חוץ. היצוא נעשה
בדרך-כלל עי"י המפעלים עצמם. ואם מפעל גדול עם מחזור של מיליון
או שניים יכול להרשות לעצמו להקים מחלקה ליצוא - הרי מפעל העוסק
ב-5-15 אלפים דולר אינו יכול להרשות זאת לעצמו, כולל ביטוח,
מריזה, משלוח, סוכנים, עמידה על טיב התוצרת וכו'. הדברים הללו
דורשים כולם ידיעה מקצועית, דבר שאינו מסתלם למפעל קטן. עדיין
אין בארץ גופים או חברות המטפלים בצד המקצועי של היצוא כשלעצמו.

בעיה נוספת וחמורה היא בעיית ההובלה.
עברתי לנושא הזה מבלי שנגעתי בנושא אחר שאיננו אפיינתי ליצוא
עצמו אלא הוא בעיה כללית של המסק: בעיית פריזן-העבודה. מולי אחר
לענין זה אח"כ. אנו עשינו עבודה די מענינת במסמרת של בדיקת הערך
המוסף בתעשייה. התוצאות מפתיעות למדי. ברוב הענפים הערך המוסף
בטו היצוא למטבע קשה הוא יותר גבוה ממה שחשבו בדרך-כלל. והכרונה
היא לערך מוסף בטו, מפני שאנו מביאים בחשבון בערך מוסף גם דלק,
מים, חשמל, אמורטיזציה וכו', דברים הנחשבים אצלנו כמטבע חוץ.
למשל: מים אנו חושבים ב-50% כמטבע חוץ; כל קילווט חשמל - 0,9 טנט.
עי"י הבדיקה הזאת יוצא שהמספרים של הערך המוסף ביצוא למטבע קשה הם
מפתיעים לטובה. כלומר: אין המצב כל-כך רע שבחינה זו. אם אנו
מדברים על ענף כמו פרי-הדר שבו יש 70% ערך מוסף - הרי בצמיגים יש
40% ערך מוסף, בחפצי-חן - 80-85% ובקונפקציה יש בין 38% עד 65%
ערך מוסף.

ע. עורט: מהו הערך המוסף ביהלומים?

טר צור:
17% - 23%. במלט - למעלה ט-50%, על
יצוא לארה"ב, מחירי פוב. בקונפקציה של
מתא, הנעשית מכוחנת. יבוא אבל מבדים שנארגו בארץ במטויה טקוטית,
אנו מגיעים עד ל-81% ערך מוסף. אם נוכל לחשב כבר כוחנה טקוטית -
נוכל להגיע כמעט עד 95%. כלומר: המסוצע נע בין 40%-65%, במקום
שההערכה הקודמת היתה שהערך המוסף של התעשייה הוא 35%.

ה. הלבנות:

יש גם טענה שאין ערך מוסף כלל, אלא יש רק ערך מורד.

טר צור:

זה היה מבוסס יותר על חישוב של יצוא למטבע רך. אבל כאן עשינו את החשבון הפשוט.

ג. שוקן:

מהו המצב במכונניות?

טר צור:

תלוי במצב המטבע. ככל שהמטבע יותר קשה - הערך המוסף עולה. בין 17% במכונניות עד 28% בג'יפיים במטבע קשה.

א. רוזנברג:

חשבונות אלה כוללים גם אמורטיזציה?

טר צור:

כן.

עכשיו התחלנו בעבודה שלפי דעתי קובעת את כל גורל היצוא. נסינו לחפש מה הם הטרכיבים של הערך המוסף. הערך המוסף מורכב מקבוצות שונות. ראשית - שכר עבודה. שנית - הוצאות סיבהל, הוצאות סיטון, הוצאות שירותים בארץ, הוצאות הובלה בארץ ובחול, דמי נמל וכו'. עשינו זאת מטעמי סיבות. רצינו לדעת מה הם הגורמים הקובעים את ההוצאה את ההתייקרות בסחורה, ושנית - מתוך חשש שהמסק נמצא בתהליך של התייקרות ובגלל היצוא בלבד לא נוכל לעזור את כל התהליכים במסר, ורצינו לאתר את הגורמים החשובים הקובעים את גורל היצוא. רצינו עי"כ, וכן ע"י השפעה על הגורמים העיקריים הקובעים את החישוב, לעזור ליצואנים.

למשל, במפעל חיטי מסויים נראה שהוצאות

העבודה הישירות הן בערך 10% מההוצאות הכלליות, בעוד שהוצאות סיבהל וריבית היו 23%. סיבהל וריבית בכללים יחד מסומ שאלו הן הוצאות קבע פחות או יותר. בהוצאות עבודה אני יכול לומר: אם הפועלים לא יקחו תוספת שכר או שיגבירו את הייצור - יטפיע הדבר בצורה מסוימת. אם אני מוריד את השכר ב-20% - הרי זה טפיע רק ב-3% על החישוב. אבל אם אני מצליח להשיג הנמי הלוראה בריבית של 7% במקום 23% - הרי זה טפיע על היצוא ב-15%. טיפוטי למפעלים חיטיים שהציוד בהם גדל גיחט למספר המועטקים.

או, למשל, אם אני לוקח את מפעל הלבדים

ששכר ההובלה הימית מהווה בו כ-28% מסך-הכל ההוצאות, בשני הכיוונים, סזה כ-24% ביבוא, וכ-4% ביצוא, מסום שהעץ בא בצורת בוליים שמהם יש פסולת באחוז גבוה, בשעה שהם יוצאים בצורת לבדים שהובלתם קלה. אינני יודע את העבודה בלבדים. אני יודע את הערך המוסף. על ההובלה של מסר מעוקב דיקטים, מסחיר המוצר הסופי, היא 28%, הוצאות הובלה ימית, חומר הגלם עצמו הוא רק כ-25%.

הי"ר ג. אבניאל:

מהו אחרון ההובלה הפנימית?

טר צור:

תלוי במקום המפעל. האפרטיה בענין זה גדולים.

הי"ר ג. אבניאל:

האם יש מושג על ההובלה הפנימית של אפיקים?

טר צור:

אינני זוכר.

יש מפעלים כמו בענף הטקסטיל שבהם שכר-העבודה לפי יחידה קובע את גורל היצוא. אנו מנסים לאתר את הגורמים הללו כדי לנטות ולפתור את הפרובלימות. עשינו חלוקה לפי שתי קבוצות: (1) קבוצה לפי ענפים: טקסטיל, סתכת, חסיקלים וכו' (2) לפי אחוזי-הטרכיבים השונים ביצוא: כל אלה שההובלה היא מצלם גורם מכריע ביצוא, או סיטון, או שכר-עבודה וכו', ואנו מנסים לטפל בהם אחד-אחד.

ענין ההובלה מתבטא בכמה מובנים. הדבר החסור ביותר הוא שאין לנו קווי-הובלה ישירים לרוב השווקים הפוטנציאליים שלנו, או לא היו לנו. למשל: לפני כמה שנים כשיצא מלטהו לאריתריאה -

טר צור:

סקום שבאופן טבעי אנו קרובים אליו יותר מאשר לסדינה אחרת, והיינו יכולים לייקר את מחיר הפוב ע"י חסכון והובלה - אבל היינו צריכים לסלוח למעשה את הטחורה סחיפה לרוטרדם או לגנואה, והיתה לנו אפשרות פחותה של התחרות באיטלקים בצורה זו.

טיבה שניה: בגלל הבידוד הערבי אנו די

רחוקים מרוב הטווקים. ודבר נוסף: העובדה שאנו רחוקים, ועובדת החום הערבי, ייקרו את דמי ההובלה לארץ, ובטחורות שיש להן נפח גדול ההשפעה היתה ניכרת לסדי. נסינו ללכת בשטח זה בכמה כיוונים.

פעולה אחת, טעותפת של כל משרדי הממשלה:

לבנות ולהשפיע על קווי-הקונפרנס להוריד את המחירים שלהם. גם במטרת של פעולה פוליטית נגד החום הערבי, ובשיפור התנאים במסל חיפה. כתוצאה מכך חשבנו שאנו זכאים לדרוש הורדת התעריפים. החלטנו שועמיד לרשות היצוא קווי-הובלה במקומות שעולין מינם קיימים. פתחנו בשנה זו מרבעה קווים קבועים למזרח-אפריקה, לדרום-אפריקה, לבורמה-צ'יילון-הודו וליפאן. עשינו הסכם שלפיו חברון מספר מניות המולכות בשירות סדיר למקומות הללו ומאפשרים ליצואנים להתחייב למועדי מטקה קבועים. כי הועיה העיקרית היתה שמישהו קיבל הזמנה למדגסקר ולא ידע אם יגיע לשם במועד שלפני 6-8 חדשים, בעוד שהיום הוא יכול להתחייב לששה שבועות. למזרח-אפריקה יש לנו קו פעם בחודש. לדרום-אפריקה - פעם בשלושה חדשים. החל בינואר יהיה לנו קו פעם בששה שבועות, עם הכנסת מניות נוספות. לבורמה-הודו-צ'יילון יש לנו קו כל ששה שבועות. ליפאן - פעם בשלושה חדשים.

האניות לוקחות רק טחורה מהארץ?

ש. עורע:

טר צור:

הן עובדות בקו חיפה והסקום המיועד. במידה שיש להן סקום - הן לוקחות גם טחורות אחרות. אנו אחראים לדפיציט, אם ישנו. ציט חוכרת מניות, מניות לא-ישראליות שבהן אנו יכולים לעבור את הסומאץ. ככל שאנו יכולים לקחת מניות לזמן יותר ארוך - מחירן יותר נמוך. אם אנו לוקחים מניות אניה לבטיעה לשנה אחת - היא מחשבת את ההוצאות העצמיות שלה, כ-6,5 דולר לטון לחודש, אם אנו לוקחים אותה לשלוש שנים - אנו יכולים להגיע עד 3,5 דולר. כלומר; ככל שאנו נכנסים לסיכון לזמן יותר ארוך - הדפיציט יותר קטן. כמובן שמין יצואן פרטי היכול לקחת זאת על עצמו.

שנית, נסינו לתכנן בצורה כזאת את היבוא

שלנו, שיתן מטען לאמירות הללו בזמנים קבועים.

ש. רוזנברג:

זה לא קבוע. זה מותנה גם בגורמים שאינם בידינו, כמו העלאת דמי הביטוח דרך הסומאץ.

טר צור:

זה איננו גורם. אנו משלמים דמי ביטוח דרך הסומאץ בערך 3/4 אחוז, וכשדמי הביטוח עלו - הם עלו ל-1,25 אחוז, כלומר: העלאת בחצי אחוז. את הביטוח הזה משלמת הממשלה עצמה. זוהי הוצאה פוליטית בטחונות שהיצואן איננו חייב בה. הגורם הוא בסיכון עצמו, לא הביטוח. לפני חדשים למשל לא רצה איש לבטח אותנו כלל. עובדה היא שבטחון הענה הזאת גיצענו 12-14 הפלגות, ובינתיים יעברנו כל הזמן בשלום.

עשינו חשבון נוסף. במידה שאנו מנצלים

למעשה את המניות הללו הלוך ושוב, הרנסביליות שלהן עולה, 75% מטען. במידה שנצליח להגיע למטען סלא - נוכל לתת הובלה יותר זולה. במזרח הרחוק אנו מוסיפים 20% הנחה על מחירי הקונפרנס. זה נותן דחיפה די ניכרת ליצוא, מבלי שזה עולה למישהו כסף. ההסכם בינינו ובין ציט הוא שציט מתחייבת לחכור אניות לתקופה שאנו מצריכים לה. הממשלה מחרטית שלא יהיו הפסדים לציט, על בסיס של הוצאות החכירה. אם יש רווח - הוא של ציט. הפסדים אנו משלמים, וכנגד זה אנו זכאים לקבוע את מחיר ההובלה, ולמזרח-הרחוק קבענו מחיר הובלה: מחיר

טר צור:

הקונפרנס מינוס 20%. זוהי עסקה מסחרית. כי עד עכשיו לא הפטרנו בקו
שם, וצ"מ עוד יצא ברוח, כי דאגנו שהאניות יהיו מלאות. ונאמט היא
שכלל שהשירות יותר סדיר ויש יותר אניות - יותר קל לסלא אדמן.

קיבלנו סנדר מהודו לספק 150 טון סלא. אם
יש לנו פעמיים בשבוע אניה - אנו יכולים להיכנס בקלות לחוזים
מחייבים. היום אין אנו שייכים לקונפרנס של המזרח-התיכון, ומצבנו
יותר קשה, והקונפרנס הודיע שאסור לשלוח באניות אלנו. אבל במשך
הזמן אנו מתחילים להיות שם גורם. עכשיו אנו מנהלים סוף עם יפאן.
היות ולהם אין מה לקחת בחזרה, והם שולחים אניות לכאן - אנו עומדים
לעשות אתם הסכם שיפיעו על הכנסתנו לקונפרנס, ואנו מתחייבים
לסלא את האניות שלהם בחזרה.

ג. שוקן: באניות חכורות אפשר להעביר הכל דרך
הטואץ?

טר צור: פרט לחמרים הנחשבים סטרטגיים.

ג. שוקן: היצוא שלנו כולו הולך דרך הטואץ?

טר צור: כן.

עשינו הסכם ברוח זו, ההסכם הידוע של
מלס נגד חיטה. היות ואנו קונים במרה'ב
160 אלף טון מחורות במשך השנה, החלטנו לעשות חוזה עם חברת לשלוש
שנים על מחצית ההובלה. אנו היינו משלמים בערך 16,5 דולר להובלת
טון חיטה ארצה. המחיר היום של הובלת עפרות ברזל הוא 8,5 - 7,5 דולר
מסקנדרון לארה'ב. אנו משלמים 17 דולר בשביל ראונד-טריפ, ועי"כ
הוזלנו את ההובלה ארצה. רצינו ע"י נסיון להיכנס באומן מקצועי
לפרובלימה, לנסות לפתור את הפרובלימות סבלי להיכנס לסונג'ידיה שיש
לה החסרון של פרזיטיזם. אם הממשלה משלמת - לא נעשה שום מאמץ
לתקן את הדברים.

בשטח זה המסכנו גם בחקר שווקים, שמותו
אנו עושים עבור היצואנים. הוקם במשך השנים מכון למרסם תעשייתי -
הדרכה ליצואנים על צורת המוצר, עכשיו אנו משפלים בענייניה של אריזה
בתערוכות ובפרסומת, קטלוגים וכו', ויש עכשיו ועדה העוסדת לסכם את
עבודתה על ביטוח סיבובי יצוא, דבר המקלבל די הרבה בעולם, כשהתחרות
מחייבת לתת אשראי ואפשר לבטח את הסיכון שבאשראי במוסד מסלתי.

התחלנו במגע גם עם המכון לפריזן עבודה,
כדי לפתור את הבעיה של פריזן עבודה באותם ענפים שבהם גורם העבודה
מהווה גורם חשוב.

אשר לאחוז הממוצע של שכר-העבודה - הוא
נע בין 10% במפעלים חיימיים, מסך-הכל המוצר, בערך 30% מהערך המוטף,
עד 87% בטקסטיל - 87% מהערך המוטף. למשל: אהא מביעה בקונפקציה
שלה עד ל-81% מורך מוטף.

ש. שורש: כמה מהווה שכר-העבודה בכל מוצר של
טקסטיל?

טר צור: תלוי איך אתה עושה את החישוב. אם אתה
מביא בד צמר ועושה ממנו קונפקציה - הערך
המוטף הוא 40%, ומזה שכר עבודה 80%. תלוי בתהליך שהוא עובר בארץ.
מדוע יש לאהא ערך מוטף כל-כך גבוה? מעיל-גשם מיוצר מפופלין שנארג
מחוטטים שנטונו בביהח'ר.

מ. גולפרט: אתם חושבים עבודה על כל הערך המוטף?

טר צור: כן. דלק נחשב על חשבון מטבע חוץ.

מ. גולפרט: אבל הוא הדי משלם בעד דלק בליירת ולא
בדולרים.

א.ב.

טר צור:

יש כמה סוגי ערך מוחלף. יש ערך מוחלף גלוי, יש ערך מוחלף סמוי, ויש ערך מוסף. ערך מוחלף גלוי הוא הערך המוחלף הגלוי ליצואן המסלם בעדן בדולרים: חסרי-גלח, חלקי-חילוף וכו'. ערך מוחלף סמוי הוא ערך מוחלף שלגבי האיש הוא מתבטא בלירות ולגבי הסדינה - בדולרים. לצים למשל הוא מסלם בלירות. אנו מחשבים זאת טאה-אחוז דולרים. כלומר: הערך המוסף של צים אינו נכנס ליצוא. בשביל היצואן זה טאה-אחוז דולרים. אם הוא משתמש בהסל - אנו מחשבים זאת ב-0,9 סנט על כל קילונט שהמפעל צורך. כל קוב סיח - 50% מסבע חוץ. אבל אנו מחשבים בערך מוסף רק הוצאה במסבע הנגדמת הודות לכך שהום מאיצר את המוצר. הפועל יאכל בין שיעסוק ביצוא ובין שלא יעסוק ביצוא. הבעיה מבין יקח דולרים בשביל האוכל שלו איננה בעיה של אהא ושל החישובים שלה.

כך אנו מביעים לערך המוסף בטו-נטו. ריבית על השקעה-הון שלפי החוק מועברת לחו"ל - כל זה נחשב אצלנו כמסבע חוץ. אומרים שאנו מחסירים יותר מדי. אם אקח מפעלים כמו מפעלי-סדינה, ששכר-העבודה בהם הוא גורם סרכזי - כאן מתעוררת השאלה של פריון העבודה ביחס לשכר. וגם כאן יש כמה דברים די מעניינים. בעבודה בלתי-סקצועית, שכר-העבודה במרץ הוא נמוך, בהשוואה למשל עם זה בארה"ב, וזוהי אחת הסיבות שאנו מייצאים מעילי-גשם לאמריקה ששם עלינו להתחרות אהם, לאחר מכם שאנו מסלמים ושהם אינם מסלמים. זוהי עבודה בלתי-סקצועית. זוהי עבודה תופרות, זו איננה עבודה סקצועית טיפוסית. מצד שני, כשאנו עוסקים באריזה או טויה - זוהי עבודה סקצועית מאד של שירות מכונות - אנו יקרים מאד-מאד, מבחינת שכר-העבודה ביחס לפליון. מי שכר-העבודה כשלעצמו איננו אומר הרבה. אינך יכול להשוות שכר-העבודה של פועל כאן עם פועל אחר, מפני שיכול להיות שפועל בהולנד מקבל פחות שכר מאשר פועל פה, אבל הכנסתו הריאלית - לאחר מטיט וכו' - היא הרבה יותר גדולה, ורמת-החיים שלו בשכרו המעט גבוהה יותר מאשר אצלנו. אך מצד שני, אם אהא לוקח את עבודתו של הפועל בהולנד ביחס לזה אצלנו - הרי השכר אצלנו יקר מאד. וככל שהשכר יותר סקצועי - שכר-העבודה יותר יקר.

לעומת זאת, כשמדובר בשכר המסלם לעובדים מקדמטיים - היחס חוזר לזה של העובדים הבלתי-סקצועיים. שכנת-הביניים אצלנו היא העיקר.

התהליך הזה של העברה איפטר לנו בטשך הזמן גם לאחר את בקודות המאבק.

ג. שוטו:

בענין פריון העבודה - עבודה בלתי-סקצועית וסקצועית: בשכרה של תופרת מעילי-גשם, למשל, אנו זולים, וזוה של פועל ליד מכונה אנו יקרים. ההבדל איננו כל-כך בשכר שאנו מסלמים כאן, אלא בכך שהיעילות של התופרת איננה גרועה מזו של התופרת האמריקאית, לעומת הפועל ליד המכונה. האם צדקתי?

טר צור:

זוהי הכוונה.

י. אלטווגי:

זה איננו קשור רק בתפוקה.

א. וילנסקה:

אהא מפרט בכל סיני סקצועות את גובה שכר-העבודה כגות סרכזי או כגורם ביכר. אולי אפשר היה לדעת מהו גובה הרווחים וטה חלקם?

טר צור:

רווחים זוהי שאלה של שיטת חישוב. אנו צריכים לחלק זאת. יש מפעלים העובדים ליצוא, למשל: מפעלי הצטיגים. אלה עובדים בערך ב-40% מכלל תפוקתם ליצוא. אם נחלק את כל ההוצאות בממוצע על כל יחידת תוצרת - אפשר לומר שבמפעלי הצטיגים אנו מביעים לרווח ביצוא. אם אקח למשל את ענף הסדינה, העושה את כל היצוא שלו אך-ורק כדי להשיג חומר-גלם עבור השוק המקומי - החישוב הוא: טץ אהא מחשב רק לפי הוצאותיו ביחס למה שהוא מקבל בדולרים, ותהפוך את הדולרים הללו לפי 1.80 ל"י או 2.50 ל"י - הרי המפעל עובד תוך דפיציט מוחלט. אם אהא לוקח את הדולרים הללו כחומר-גלם שבשוק המקומי הוא לוקח עבורו 4 לירות לדולר - אין הוא מפסיד על היצוא. כשאנו שואלים את עצמנו: כיצד אנו יכולים להתחרות בכל זאת במעילי-גשם באמריקה? - הטיבה איננה רק בגלל שכר-העבודה הירוד, אלא שאנו במרץ מסתפקים במתח-רווחים נמוך מאד-מאד, בהשוואה לזה של אמריקה.

א.ב.

י. הלפרובי:

מכאן אנו מגיעים לשאלה אחרת: מה הוא רווח?

מר צור:

א. אומר לסל שמפעל טרוויח בארץ 8% - 4% על יצוא, לפני המסים, רווח ברוטו, אחרי כיסוי הוצאות כלליות. זהו הסכום שמחזור היצוא, אחרי ניכוי ריבית. כי הריבית נכללת בהוצאות. זהו אחוז סועט מאד במספר מפעלים. רוב המפעלים - אם נעשה את החישוב רק על היצוא שלהם בהוצאה ממוצעת - יש בהם הפסד גיצוא. לדוגמה; מפעל כמו פניציה שיש לו תנור דולק והוא חייב להיות דולק כל זמן שהוא נותן עבודה ומוציא תוצרת, והח"כ צריך להפטיקו לכמה שבועות - הרי בזמן שהתנור הזה דולק, כשאתה עושה לעצמך חשבון מה הם סחירי היצוא, אתה יכול לומר: התנור דולק בלאו הכי, ולכן אינני מחשב אותו בהוצאות היצוא, ומחשב רק את חסרי הגלם, את העבודה ואת ההוצאות הישירות והסיוחדות של היצוא. אז יש במפעל הזה רווח, נביח כדוגמה רווח של 10-12%. אבל אם תחשבו את כל ההוצאות של ביהח"ר ותחלקו אותן במסווצע ליחידת יצור - יש הפסד ברור - 20-25%, כולל פיאצין, אסורטיזציה וכו'. אבל אנו מוותרים למפעל: היות ואתה ערוב בלאו-הכי - הרי כדאי לך לעשות את היצוא, וגל תעמיס על היצוא את החלק היחסי של הוצאות היצור, אלא רק של ההוצאות הללו, ואז כדאי לך בכל זאת לייצא. באופן מוחלט אין בכך אפוא רווח. אילו היה המפעל ערוב רק בשביל יצוא - היה בכך הפסד.

יש מספר מפעלים שיש להם רווח ביצוא עצמו, כי הם מייצאים מוצרים מסוג ס' וחו'. ויש מפעלים בהם פיי-מפסד להגדיר את הסוגג לסל: מוצרי אפנה; הם היצרן קול היטב - הוא יכול להרוויח 30-40% על היצוא, ואם אינו קולע בדוגמה - הוא יכול להפסיד 20-30%.

א. וילבסקה:

אבל אם מנהלים רישום כלשהו, אין דברים מסוכסכים?

מר צור:

מפעלים מנהלים רישום. לנו יש אינטרס כלכלי בעניין. אנו מעוניינים לדעת מהו הערך המוסף וכמה עולה למפעל דולר של ערך מוסף. ואז אנו עושים זאת לפי שיטות חישוב שונות, פעם עם הוצאות קבועות ופעם בלי הוצאות קבועות, וכך אנו מגיעים לחישוב כמה עולה דולר של ערך מוסף ליצוא בארץ, ומה זה עולה למפעל.

הינד ב. אבניאל:

הייתי מבקש את מר צור להתעכב על השאלה העיקרית: אם כך - מדוע מצב היצוא כל-כך קשה?

מר צור:

התשובה היא כפולה. ראשית - יש לציין שתהליך הירידה ביצוא נפסק. שנית - יש לציין שיש תהליך אטי, מודרג אבל קבוע, בכיוון של עליה. שלישית - יש לציין שחל תהליך מעניין של מעבר מצוא למטבע רך ליצוא למטבע קשה, ובלי שזה משתקף במספרים מגדיל הדבר את ההכנסה בטר של הסדינה.

דוגמה: בניח אפילו שהיצוא לא גדל, אבל בשנה שעברה ייצאנו ב-10 מיליון לתורכיה, ובסקוטס ייצאנו השנה ב-10 מיליון דולר לארה"ב. פירוש הדבר: עליה בהכנסה בשו ב-3 מיליון דולר. לתורכיה ייצאנו בשנה שעברה ב-10 מיליון דולר; השנה אנו עומדים ב-3,5. בתעשייה השינוי הוא בערך 37% שהלכו למטבע קשה ל-48% ההולכים עכשיו. זה גם מאפשר שיטוש חפשי בכספים ויבוא יותר זול. בתורכיה, לסל, אנו נותנים סלכתחילה בשביל דולר יצוא רק 70 סנט. ההתייקרות של התורכים היא בחישוב שלנו. אם יש לנו השנה אפוא 10 מיליון דולר לארה"ב בסקוטס לתורכיה - הכנסתנו גדלה למעשה ב-3 מיליון.

התופעה הקטורה בכך היא שיצוא המצרכים בערך בוסף נסוך הולך ויורד, והערך המוסף מצטמצם. והולך.

ישיבת ועדת הכלכלה
23.10.56

מר צור:

למשל: שעובדים. בשנה שעברה ייצאנו
ב-9,0 מיליון דולר, השנה - ב-25 אלף. סכומיות (ייצאנו ב-1953 -
ב-5 מיליון; ב-1954 - 6 מיליון; השנה פחות ממיליון-חצי. השנה עברו
בעלי קייזר-פרייזר בשביל ג'יפיים לצבא.

ברור שיש צד שני לבעיה. אבל מספר הפועלים
העובדים הוא אותו מספר. לעומת המספרים שהזכרתי, יש גידול בצמיגים,
לבדים וקונפקציה. הערך הסוסף בצמיגים הוא 40%, לאו-דוקט מטבע דן.
שלחנו השנה כמעט כחצי מיליון לכורסה, שאיננה ארץ של מטבע דן. גם
אם מנו שולחים לפולין, שהיא באופן פורמלי ארץ של מטבע דן, אבל
מנו קונים שם מתכות. אם עברנו מתורכיה לפולין - זוהי התפתחות.
מטבע דן כדאי לעשות יצוא גם על שוליים צרים של ערך בוסף, כי
הטמלה איננה של הערך הסוסף כי אם של שווי המטבעות.

למשל: בטורף שיש לו ערך מוסף של 10%,
אם המחירים יורדים ב-10% אין אפשרות כלל לייצא. בלבדים הערך הסוסף
הוא 50%. זהו יצוא ב-95% למטבע קשה, לסרות ההובלה הגדולה.

ש. עורש: מולי תתעכב על שיטת הפרמיות.

מר צור: כל דולר ערך מוסף מנו מסלטים 70 גרוש
עם דיסג'יו מסויים לגבי מוצאות שאינן
מטבע קשה מוחלט: איטליה, צרפת, הולנד, גורמה, שבדיה. שם מנו
טורידים 3-5% מהפרמיה. אבל בתוך הגבולות הללו הפרמיה שווה לכל
דולר ערך מוסף.

ש. רונזברג: מסוים כך היה גם היגוא בשביל יצוא צריך
לרדת?

מר צור: כן. ההכנסה נטו צריכה לרדת, ובאמת היבוא
לשם יצוא אינו עולה. יש פה ירידה קלה, אם
כי צריך תמיד לבנות מהיטא את ה"סטוקינג" שישנו. בצמיגים, למשל, היה
חשש למספקת גומי, ואיפשרנו להם לאגור במסך שנה.

היור' אבניאל: מה הם סיכויי גידול היצוא שלנו?

מר צור: בשנה שעברה היה היצוא 84,2 מיליון דולר,
היצוא בכללו. השנה - 1956 - נגיע למאה
מיליון. זהו היצוא הגלוי בלי שירותים. שירותים נותנים בערך עוד
60 מיליון דולר. בתוך הגידול הזה של 16 מיליון יש 7 מיליון על
חשבון הדריים, לשנה הקלנדרית. אנו חושבים שאם לא יחולו תהליכי
התיקרות ספטיעים בארץ במשך השנה, נוכל להגדיל בשנה הבאה את היצוא
ב-20-25 מיליון דולר נוספים. מזה יהיו כ-5 מיליון על חשבון הדריים,
והיתר בעצמים שונים, גם חקלאות. יצוא הבטנים מנו חושבים שיגדל גם
השנה, וכן ביצים, אפרוחים וכו'.

ש. רונזברג: אבל זה תלוי גם בגורמים שאינם בידינו,
למשל: הצלחת היבול בספרד.

מר צור: בהדרים מנו יודעים את המצב בבירור לעונה
הבאה, ופחות או יותר בבירור לעונה
נוספת. אם לא יקרה להם אסון חדש - עד תום חמש שנים לא תתאושש ספרד
בלאו הכי.

ג. שוקן: התחלת לדבר על הבעיות של פדיון התפוקה
ועל הסעיפים בנוגע לצן שהמשרד מטפל בהם.
מה הן הבעיות שאתם רואים בשטח זה, ומה הם האמצעים שבהם אתם נוקטים
כדי לתקן את הדרוש תיקון, וכיצד אתם רואה את הסיכויים להעלות את
פדיון התפוקה בענפים השונים?

א.ג.

ג. וילנסקה:

דיברת בראשית דבריך על הירידה ההדרגתית של היצוא, ורציתי לשאול: האם לא היו גורמים פוליטיים אשר צימצמו את היצוא לשווקים מסויימים, או שפגעו יצוא וחוזי-מסחר יותר מסועפים עם ארצות סוציאליסטיות? מה הדבר יצירת יחסי-מסחר עם סין העממית?

ד. עורט:

הייתי מבקש לקבל תיאור של החוזים המסחריים שיש לנו, ועם אילו סדינות, וכיצד הם מתמלטים משני הצדדים, גם מצדנו וגם מצדם, וכן מהו הלקח מהם במשך השנתיים האחרונות.

ה. גולטרט:

יש לי שאלה תיאורטית: מה יכולה להיות ההשפעה של פתיחת אילת על היצוא שלנו? מה הם הסיכויים של שווקי-אפריקה בכלל במקרה שתיפתח אילת?

ו. ר. ב. הבניאל:

אני מייחס חשיבות מרובה לשאלתו של חבר הכנסת שורט, והייתי מבקש שקירה המציגת על הנסיון המאלף, לחיוב ולשלילה, מהמסכמים המסחריים.

כן הייתי מבקש שקירה - ושאלתי, שלא כזו של חבר הכנסת גולטרט, מיננה תיאורטית כלל - כמה עולה לנו היום היצוא יותר, וגם היבוא, ובאילו שטחים, בגלל ההסגר של הטואץ. מינבי מדבר על בעיית החרם הערבי, רק על התובלה.

ביבוא

שאלה נוספת: מה הם הדברים שנוכל לייצר ולחסוך/ע"י ייצור מקומי? בוודאי הקדשתם לשטח זה לימוד, ואנו מעוניינים לשמוע.

ז. ש. רוזנברג:

בקשר עם חוזים מסחריים: האם הם מותנים - היבוא והיצוא באותו זמן? - ואני מתכוון בעיקר לתוצאה שהיינו מוכרחים להפסיק את היצוא בגלל היבוא. האם אין אפשרות להטות ביצוא ולהשאיר את היבוא לשנה נוספת?

מ. צור:

אם אתה טוכן לסכן את טחורתך שיהיו חייבים לך כסף, עם כל המצב בתורכיה.

ש. רוזנברג:

שאלתי היא אם אמנם מוכנים לסכן זאת.

ג. שורט:

אני חושב שהיה רצוי שטר צור יאמר לנו משהו על תכנון היצוא לעתיד לבוא. מה הם הענפים שלדעתך יש בהם סיכויים ליצוא, ולהגדלת היצוא, ומה אם ענפי התעשייה בו החקלאות שבהם אנו נתקלים/ביצוא לאיננו יכולים לקוות שנגיע ליצוא במסדיים ביכרית בהם.

שאלה שניה: השפעת היצוא המקומי המתפתח על סיכויי היצוא. במידה שאנו עוברים לייצור מקומי ומשתמשים בחסרי-גלם לייצור מקומי, זה משפיע על הוצאות היצוא, טקסטיל וממתקים. כיצד משפיעה הפוא התפתחות היצור המקומי על היצוא, ובמקרה שיש טכנה של השפעה שלילית - כיצד חושבים לסבוע אותה כדי שלא תפגע בסיכויי התפתחות היצוא?

מ. צור:

האם כוונתך להגנת תוצרת הדרך בהשפעה על היצוא?

ג. שורט:

לא. כיום אנו מייצאים סוכריות, למשל, ומביאים לשם כך סוכר מקובה. עכשיו נתחיל לייצר סוכר בעפולה, ואז מחירו יותר יקר. האם ניתן טובסידיה ליצוא, או שלא נשתמש ליצוא בסוכר מקומי, וכיצד זה ישפיע על הערך המוסף של היצוא, ועל מחיר הדולר, וכן על סיכויי היצוא?

א.ג.

ישיבת ועדת הכלכלה
23.10.56

י.ש. רוזנברג:

יש לי שאלה נוספת: עד כמה הביטוח החוזים המסחריים הללו לידי יקור הביטוח מצד אחד, והאם זה היה גם גורם ליבוא בלתי-חיוני, כולל גורם הפועה לביטוח תוצרת הארץ? האם היבוא שהיינו טוחרים להביא ע"י החוזים גרם לכך שטפעל סטויים לא התחיל לפעול בארץ כתוצאה מכך?

ע. שורש:

הייתי מבקש גם לקבל אינפורמציה אם ערכתם בדיקות לגבי ענפים וטפעלים, ומהו ערך הדולר הנחטך בהם, והאם זה קובע לגבי סדיניות היבוא, בסקירה על סדיניות היבוא לא התעכבת על כך, והיה כדאי שנקבל אינפורמציה על שיטת הבדיקה של הערך הנחטך של הדולר.

ס. גולמרט:

מה הם הגורמים להגדלת היבוא לגולגולת, האם הסלאי או צריכה?

הינ'ר ב. אבניאל:

אנו סודים למר צור. את התשובות לשאלות נשטע בעוד שבועיים.

(הישיבה נועלה בשעה 13.10)