

פרוטוקול מס' 70

מישיבת ועדת הכלכלה, ביום ג', כ"ג בשבט תשל"ה,
4 בפברואר 1975, בשעה 13.00

חברי הועדה:

נכחו:

- י. הורביץ - יו"ר
- א. אנטבי
- פ. גרופר
- ס. דרובלס
- א. זילברברג
- ס. חריש
- י. כהן
- א. לבני
- י. סודעי
- נ. קצב
- י. קרמרסן
- ז. שובל

מוזמנים:

- | | |
|--------------|-----------------------------------|
| י. אכנ-אזרא | - מכון הייצוא, קובים תעשיות בע"מ |
| א. הורביץ | - אסיא-צרי-טבע |
| ד"ר ד. זוסמן | - בנק ישראל |
| א. טייברג | - התאחדות התעשיינים |
| ד. לאוטמן | - מכון הייצוא, גיבור מפעלי טקסטיל |
| ג. נאור | - משרד המסחר והתעשייה |
| ע. נדיבי | - התאחדות התעשיינים |
| א. רפאלי | - חרושת שימורים גן-שמואל |
| י. שי | - מכון הייצוא |
| ד. שילה | |

יועץ כלכלי לועדה: ד. לב

מזכיר הועדה: א. פלכסר

רשמה: א. אשמן

סדר היום: הצורך לחזור בעידוד הייצוא - הצעה לסדר-היום של חבר-הכנסת זלמן שובל

1017

נרקסל ביום 11.2.75

הי"ר י. הורביץ:

רבותי, אני פותח את הישיבה. אני מודה
לכם שנעניתם להזמנתנו.

הנושא שעומד על הפרק הוא קשיי הייצוא
ומדיניות הממשלה. חבר הכנסת שובל הצעה לסדר היום בנושא זה, ואבקש
ממנו לפתוח.

ז. שובל:

רבותי, העליתי הצעה זו לפני כחודש ימים.
המצב היה בכי רע, כי לאחר הפיחות בנובמבר
1974 לא נעשו צעדים מסכילים בקשר לתמריצי ייצוא מצד אחד, ובקשר למיסון
מצד שני. הבעיה היתה דחופה מאד ולפיכך הגשתי הצעה לסדר היום לכנסת.
מאז נידון הנושא במליאה חלו שתי התפתחויות חיוביות: א. הוגדלו תמריצי
הייצוא; ב. נעשה הסדר להגדלת מיסון בקשר לייבוא חומרי גלם ובקשר
למשלוחי ייצוא. אך בכל זאת אני חושב שהעניין עודנו אקטואלי מאד גם
היום, כי צולנו ערים לויכוח שמתנהל על גובה התמריצים. שמענו ועוד נשמע
את דוברי הייצואנים, דוברי התעשיינים, דוברי חברת העובדים, וכולם
טוענים שאינם יכולים להסתפק בתמריץ שנקבע, ואני אינני מוכן לקבל שכל
הציבור הזה מריינר ועד מושביץ ועד אלי הורביץ כולם ארישים לבעיות
המדינה. דבר שני ואולי חשוב עוד יותר הוא הדיון בליקויים שקיימים, לפי
דעתי, במערכת הייצוא, ובעניין זה אני רוצה להעלות מספר נקודות.

ראשית, הסחבת הכפולה שבקביעת מדיניות
וביצועה של המדיניות לאחר שנקבעה, ומה שמרה אחרי הפיחות הוא דוגמה
ברורה. מיד עם הפיחות הוחלט ששעור המיסון לא יועלה באופן יחסי. התוצאה
היתה שייצואנים נאלצו לממן מכיסם חלק גדול יותר מייבוא חומרי הגלם
ומיסון דוקומנטים, וזה כאשר היה בארץ מחנק של אשראי, ריבית גבוהה ללא
תמדים ועליה כללית בכמה וכמה הוצאות ייצור כמו הונלה, דלק ועוד.
בעקבות לחצים קיבלה הממשלה החלטה, אבל זה היה באיחור של חודשיים וחצי
או שלושה חודשים, ואני סבור שנגרם כבר נזק חסור לחלק מהייצוא. לקלקל
שוק, לקלקל קשרים עם מונים קבועים אפשר לעשות מהר מאד, קל מאד; ליצור
קשרים ולבנות מחדש שוק זה תהליך הרבה יותר איטי.

אבל גם לאחר שכבר נתקבלה בממשלה החלטה,
התעוררו קשיים כביכול טכניים. בנק ישראל טען שהוא יכול ליישם חלק
מהחלטה. מיסון הייצוא מחולק לשלוש קרנות שונות, טענו שאחת הקרנות
לא ניתנת להפעלה ורוצים לדחות את הביצוע לאפריל. התחילה צעמה גדולה,
גם בכנסת, ופתאום מצאו פתרון גם לבעיות "הטכניות". אני חושב שהדברים
אינם צריכים להתנהל בצורה כזאת.

יש בעיות יסודיות בנוגע לייצוא שאינן
משוררות במישרין במיסון ובתמריצים. יש ידיעות על סקר, שמעולם לא נמסר
לחברי ועדה זו או לחברי ועדת הכספים, סחר של מכון תבל, ולפי העתונות,
אחת המסקנות שלו הוא שהחוק לעידוד השקעות הון במתכונתו הנוכחית לא
השיג את יעדיו בעידוד הייצוא. אינני יודע אם הידיעות בעתונות היו
מדויקות או לא, ואני מציע שהדבר יורדא.

נושא שני הוא מעבר עובדים לענפי ייצוא.
הדבר קשור בניידות עובדים באופן כללי, אבל אני מדבר באופן ספציפי על
מתן תמריץ לעובדים שיעברו למפעלי ייצוא. אנחנו יודעים שכיום יש מצב
אבסורדי, מצד אחד מדובר על כיסי אבטלה, מצד שני יש מפעלים שאינם
מסוגלים להגיע לאופטימום שלהם בייצוא בגלל מחסור בידים עובדות.

יש צורך לקבוע מדיניות לטווח ארוך
ובינוני בנושא הייצוא, גם בקשר להסכם עם השוק המשותף, גם בהתייחס
להתפתחויות הכלכליות הצפויות בארצות שהן עיקר שוקי הייצוא שלנו, בהתחשב
במשבר המוניטרי וכל הדברים שנובעים ממצב זה.

לפי מיטב ידיעתי, היום אין מאמץ מרוכז
בתחום זה. אולי צריך לחשוב על ארגון-מחדש של כל הגורמים הממשלתיים
וממשלתיים-למחצה המטפלים בייצוא. לפני מספר שנים העליתי במאמר בעתון
הצעה להקים משרד מיוחד לייצוא. אחרי סלחמת יום הכיפורים המליצה

המועצה הכלכלית לשעת חירום לרכז את כל גורמי הייצוא במסגרת גג ולהקים מועצה מייעצת לשר המסחר והתעשייה. יותר לא שמענו על המלצות אלו, בכל אופן הן לא בוצעו, נדמה לי שגם לא נדונו. אני מבקש לדעת מה קרה להמלצות אלה.

הדבר החשוב בעיני הוא להחדיר לתודעה, לא רק של אלה העוסקים בייצוא במישרין, אלא לכל הגורמים הממשלתיים ולכל הגורמים המשקיים המסייעים, וגם הבנקים, שהייצוא איננו עניין שולי, זה למעשה המפתח אם לא להבראה כלכלית, הרי לפחות לאפשרות להחזיק את הראש מעל המים בשנים הקרובות. נדמה לי שעד היום חסרה תודעה כזאת.

היו"ר י. הרביץ: אני מקווה שחבר-הכנסת שובל ישתתף בכל הישיבות של ועדת הכלכלה שבהן נדון בנושא זה. אינני מאמין שנוכל למצות את הדיון בנושא זה בישיבה אחת או שתיים.

התכנית הכלכלית החדשה התכוונה לצמצם את הצריכה המקומית ולהגדיל ייצוא. חבר הכנסת שובל העלה במליאת הכנסת את טענותיו בתקיפות ובהרחבה רבה יותר מאשר כאן, השיב לו שר המסחר והתעשייה שניסה להפריך את הטענות, לטעון שהן לא מדויקות, מוגזמות. אני מקווה שבישיבה זו נגיע לשורשי הדברים, ובוודאי אהיה שבע רצון אם נגיע למסקנות שיביאו תועלת לעניין. נשמע את דברי נציג משרד המסחר והתעשייה לאחר שנשמע את דברי יושב ראש מכון הייצוא ודברי נציגי התעשיינים.

א. הרביץ: אני מודה לכם על ההזמנה, מסום שאני חושב שלי ייצוא חשובה גם אגירה מתאימה. ואם הייצוא עומד בעדיפות ראשונה אחרי בטחון, כפי שהגדירו שרים, הרי מותר שגם בוועדות הכנסת ידונו יותר בעניין זה וגם במליאת הכנסת, בממשלה ובחוגי ציבור שונים.

אני לא הייתי משתמש בכינוי "סחבת במדיניות", הייתי אומר שחסרה הנהרה לטווח ארוך, פרט להצהרות רצון טוב. לא די בהצהרות רצון טוב שאנחנו מעוניינים בייצוא, צריך להבהיר איזה עידוד ימבל הייצוא ומתי. צריך לזכור שהזמנות ייצוא מבצעים במשך תקופה ארוכה, לפעמים ביצוע הזמנה נמשך שנתיים. הייצואן חייב לעשות תכנון לטווח ארוך במשך להשקעה, פיתוח שוק, קביעת מחיר, קביעת מספר העובדים, שיטת העבודה וכו'. אי אפשר לעודד ייצוא מהיום למחר, אבל בהחלט אפשר למצוץ ייבוא מהיום למחר.

היתה ועדה בין-משרדית, בהשתתפות בנק ישראל, שעסקה בנושא התמריצים. ועדה זו היתה המשך לוועדת כלכלנים שדנה בנושא זה. אילו עמדנו בשנת 1972, הייתי אומר שהועדה החליטה החלטה נכונה. אלמלא קרו כמה וכמה דברים, ההחלטה היתה נכונה ונכונה, הקריטריונים שנקבעו לפני מספר שנים, השיטה שנקבעה לפני מספר שנים, אפילו הסיסמה שהיתה: שמירה על רווחיות הייצוא.

אבל אני חושב שנשמירה על רווחיות הייצוא אי אפשר לעמוד כאשר הגרעון במאזן השוטף גדל מ-1.76 מיליארד דולר ב-1972 עד 3.5 מיליארד ב-1974. עכשיו צריך לעשות משהו יותר.

מדאיגה הירידה בשעור הגידול של הייצוא. אומרים שהייצור גדל, ואמנם הייצוא גדל. אבל כשאתה רואה את המספרים מה היה חלקו של הייצוא בייבוא, הרי בשנת 1969 היה 53.5%, ב-1972 - 57.3%, ב-1973 - 50.7%, ב-1974 - 40%.

בתכנית הממשלה ניסו לתקוף את הבעיה בשני כיוונים: 1. צמצום הביקוש המקומי; 2. עידוד הייצוא. אני רוצה להזהיר בפני דבר אחד שנוטים לדבר עליו בפורומים שונים. אומרים שבתקופת מיתון יש עליה בייצוא. הנחה זו פשוט אינה נכונה, התאור העובדתי אינו נכון. בשנת 1965 גדל הייצוא ב-12.9%. בשנת 1966, שיא המיתון, גדל הייצוא ב-7.7%. בשנת 1967, לאחר הפריחה של ששת הימים התחיל הייצוא לגדול נקצב של סמך ועלה ל-17.1%. (י. הרביץ: איך היה היחס בין ייבוא וייצוא?) חסרים לי כאן נתונים. אני סוכן למסור את הנתונים.

יש נטייה גם בממשלה וגם אצל כלכלנים שונים להניח שעם צמצום הביקוש המקומי - (ז. שובל: ותקופת המיתון אצלנו היתה בתקופה של פרוספריטי בעולם, בעוד שעכשיו יש מיתון בעולם). ההנחה היא שאם השוק המקומי יצטמצם וכדאיות הייצוא תגדל, יש סיכוי שיעבירו אמצעי ייצור לייצוא. אבל טועה מי שמניח שדי בהלקאה, והמספרים יוכיחו זאת.

אמרתי כבר קודם שהתמריצים בשנים קודמות ניתנו לפי קריטריונים נכונים, ואני חושב שאי אפשר גם להקים צעקה גדולה שהרווחיות נפגעה עקב הפיחות, כי זה לא נכון. מה שלא בסדר הוא שהרווחיות לא השתנתה בצורה די משמעותית בהתאם לפיחות, ואם כך נשאלת השאלה בשביל מה כל הניתוח הזה.

הזמנתי אתי שני נציגים מענפים שהם דוגמה לדבר שאני עומד עכשיו לומר. אנחנו עובדים לפי ממוצעים. מה שקרה הוא שהפעמון הסטטיסטי מתרחב והולך. הממוצע הוא נכון, אבל יש משקל גדול מאד לתעשייה שנמצאת מתחת לממוצע, כפי שיש משקל גדול לתעשייה שנמצאת מעל הממוצע והדוגמה היא כימיקלים.

חשוב ביותר שתהיה לנו היום תמונת התמריצים לשנת 1975/76. ייצואן שיושב היום לעשות חשבון צריך לדעת מה יהיה מצבו לבעיה זו יש שני פתרונות עקרוניים. האחד הוא קביעת תוספת חודשים, או דו חודשים, אבל תוספת קבועה וידועה כבר היום. אפשרות אלטרנטיבית היא קביעת מדד, כדי שלא נסתכן בניחושים על עליה או ירידה של מחירים בשוקי הייצוא. ההנחה היא שככל שמשתנים מחירי חומרי גלם בעולם השינוי משפיע על המחיר הסופי של המוצרים. יש להניח שכאשר מחירי גלם עולים, גם מחירי הייצוא עולים. מה שאותנו מעניין זה מדד האינפלציה המקומית לעומת האינפלציה של ארצות היעד. (א. זילברברג: גם בייצוא חקלאי?) אני חושב שכך גם בייצוא חקלאי. המדד הזה צריך להיות ידוע. ייצואן צריך להיות מסוגל לעשות חישוב ולהגיע למחיר מתקבל על הדעת. אלו שתי האפשרויות שאני חושב שהן בריאות. בהחלט לא בריא המצב אם מצהירים שבולי נשקול מחדש, ותמיד חיים מהחלטה אד-הוק אחת להחלטה אד-הוק שניה, ואתה לא יודע לא קבעו את הראשונה ואתה לא בטוח איך יקבעו את השניה.

במספר ענפים קיימים היום משבר. נמצאים כאן שלושה ייצואנים, מפעלים שעיקר ייצורם לייצוא, שנים מהם נמצאים במשבר. ביקשתי אותם לתאר כאן את מצבם. אני אסתפק בכך שאומר שהיום הייצוא הוא ענין קשה, אפילו לקוחות אמריקאיים מבקשים אשראי ואפילו לקוחות אמריקאיים מתווכחים על דברים שבעבר לא התווכחו. השוק האירופי במצב הרבה יותר קשה, התעשייה באירופה נמצאת במשבר ומקבלת עידוד מהממשלות. הענפים ששרויים במשבר הם בעיקר מזון וטקסטיל. ענף הלבידים נמצא בסכך כזה שאינני יודע איך יתירו אותו.

אני חושב שבתחום המימון הגענו להסדר מניח את הדעת. נכון שאחת הבעיות שלנו היא שבודרך כלל שר המסחר והתעשייה מנדב לנו מימון, ונגיד בנק ישראל מציע לנו תמריצים... היו קשיים בביצוע ההסדרים, חלקם קשיים אמיתיים, אבל בעזרת הרבה רצון טוב וקצת עקשנות הבעיה נפתרה.

כשעולה שחלק הייצוא בסך הכל הייצור של היצרן, יש קושי גדול מאד להשיג בטחונות. התהליך של השקעה, ייצור, מימון, שיווק בייצוא - הוא תהליך ארוך מאד. דרושות ערבויות, והיום קשה מאד להשיג אותן. גם הבנקים אינם נכונים לתת ערבויות מספיקות. העלינו רעיון שלמען הגשמתו נצטרך את עזרת הכנסת, שהחברה לביטוח סיכונים סחר חוץ תיתן ביטוח הזמנות בייצוא. כשיש לך ביטוח הזמנות, והחברה תסבים לתת כערבות סופית בפני הבנק, הבנק יוכל לתת מימון. אולי בדרך זו אפשר יהיה לכסות גם ערבויות הנידרשות למיכרזים. כיום יצרנים ישראלים משתתפים בהרבה מיכרזים, ודרושים לכך סכומים עצומים.

יש טיפול בנושא קידום הייצוא, אבל אולי אין הוא די יעיל. יש הרבה מאד התנגדויות פנימיות במשרדים השונים לאיחוד הפעילות לקידום הייצוא תחת גג אחד, ויש לזה גם סיבות טבעיות ולגיטימיות. הענין נמצא בדיון ונדמה לי שמתקרבים לפתרון חיובי. אינני רוצה להשיב לרעיון שהעלה חה"כ שובל להקים מיניסטריון לייצוא, אינני חושב שתפקידנו להציע או לבטל מיניסטריונים. אבל אין ספק שאיחוד כל הפעילות לקידום הייצוא יאפשר פעולה הרבה יותר מסודרת ואגרסיבית מזו שהיתה עד עכשיו.

היו"ר י. הורביץ:

לפני זמן מה קיימנו סידרת ישיבות על המצב במשק לאחר הפיחות, על המצב במשק לאחר המדיניות הכלכלית החדשה, ונגענו קצת גם בבעיות הייצוא. גם אז התפלאתי מאד שלא שר המסחר והתעשייה, לא מנכ"ל המשרד ולא סגן המנכ"ל לא מצאו לנכון להשתתף בישיבות אלו. (ע. נדיבי: אין סגן מנכ"ל, אני ממלא מקומו). אם כך ההערה האחרונה היתה מיותרת, אבל עדיין אני מתפלא שלא שר ולא המנכ"ל לא מצאו לנכון להשתתף בדיונים בנושאים אלה. אין לי אלא להביע מורת רוח ששר המסחר והתעשייה ומנכ"ל המשרד לא מצאו עניין בדיונים בנושא זה, שהוא הנושא הראשון בתחום שבו הם עוסקים. אני מקווה שבהמשך הדיונים הדבר יתוקן.

א. רפאלי:

הויכוח הוא לא רק על התמריץ היום אלא על כל הקונספציה של הייצוא. רבים מהייצואנים הקדישו 10-15 שנים כדי לבנות יחסים עם לקוחות בחו"ל, כי לכל לקוח שלנו יש מימין ומשמאל שכנים שמתחרים בנו. אין לנו שום אפשרות לחכנן ייצוא. יש עזרה, אבל כל הזמן יש ויכוח. ועדה מיוחדת נקבעה על ידי משרד המסחר והתעשייה והיו דעות שונות על רווחיות הייצוא, נציגי הממשלה אמרו 1.3%, נציגי הייצואנים אמרו שההבדל הוא 0.7%. בינתיים הוסיפו כמה גרושים. אי אפשר לפתח ייצוא כשאינן מדיניות בקשר לנושא חשוב זה.

לפי הסטטיסטיקה יש בארץ בערך 20 אלף תעשיינים, מהם 2000 מייצאים ייצוא קטן ובינוני, 100 עושים ייצוא של יותר ממיליון דולר לשנה. מדיניות הממשלה צריכה לא רק לדאוג למה שקורה היום בייצוא אלא גם להרחיב את השוק, לבנות סקטור תעשייתי שעובד בעיקר לייצוא. בייצוא דרושים ידע ומסורת. אני בן למשפחה שבמשך ארבעה דורות עסקה בייצוא, ועד היום אני פוגש אנשים שמכירים את המשפחה. אצלנו אין בסיס כזה לייצוא, וליצרן אין מוטיבציה להכנס לייצוא.

למפעל שני יש ייצוא של 400-500 אלף דולר בשנה. אני מתהלך כעיוור ואינני יודע מה לעשות. אתמול קיבלתי בטלפון מלונדון הזמנה ב-150 אלף דולר, בשבילי זו הזמנה גדולה מאד. אבל אין לי אפשרות לענות. אני מבין שפיחות צריך להעשות בסודיות, אבל הפיחות הזה גרם נשק ליחסים שלנו עם לקוחות בחו"ל. כל אדם בחו"ל ידע שבמדינת ישראל היה פיחות של 43%, קיבלנו מברקים וטלפונים, פנו בשאלות לקונסולים והם לא ידעו מה לענות. אנחנו עומדים כחיילים בחזית בלי נשק, בלי חשובה. גמרנו לעצמנו נזק. אני חושב שאנחנו צריכים ללמוד מזה לקח.

אנחנו לא יכולים לחיות מן היד לפה. אני ממש מרגיש בושה במלחמה הזאת על כל פרוטה. אנשים מוכשרים לא ירצו לעסוק בתעשייה לייצוא. מי שהייצוא הוא רק חלק קטן מהייצור שלו עוד אין שהוא מסתדר, אם הייצוא הוא 15% מהתפוקה הכללית ויש רווחיות מסוימת בשוק המקומי, עוד יש מעמד מסוים, עוד אפשר לשמור על מידה מסוימת של כבוד. אבל אם חלילה הייצוא הוא 40%-50% מהייצור שלך, אתה בכלל אבוד, כי אז גם ההוצאות הכלליות מוטלות על הייצוא.

כל התמריצים היום מסתכמים ב-2.5 מיליארד לירות, בזה יש 700 מיליון לירות שהם חלק של היטל בטחון בייבוא לשם ייצור, בעצם התמריצים הם רק 1.8 מיליארד לירות.

כדי לבנות ייצוא יש צורך בבטחון מינימלי, גם בתנאים של המדינה שלנו. צריך לבקש מהממשלה והכנסת לקבוע איזה שהוא עקרון, איזה שהוא מדד. אנחנו לא מבקשים ששר האוצר יזמין את הייצואנים ויודיע להם: בשבוע הבא נעשה פיחות. אף אחד לא מתכוון לזה. אבל צריך להיות איזה שהוא בטחון שהערך המוסף עולה עם העליה בשכר עבודה, חומרי גלם, דלר. אם יש אינפלציה של 37%-38%, צריך להצמיד את הייצוא למדד מסוים.

אנחנו מציעים ומבקשים: מדיניות לטווח ארוך, לבנות את המדיניות כך שלייצואן יהיה בסיס מינימלי לתכנון עבודתו, כדי שיוכל לשמור על הלקוחות שלו, לא לאבד אותם בגלל רעידות אדמה שקורות אצלנו מזמן לזמן.

היו"ר י. הורביץ:

כח הקנייה לא ירד בארץ באופן קיצוני. השאלה היא לא רק כמה נותנים אלא אם יש אלטרנטיבה לשיווק בחו"ל, ועדיין יש אלטרנטיבה בשוק המקומי. עובדה היא שאין אבטלה במימדים רציניים. אם זהו המצב, אני רוצה לשאול: אולי לתמריצי-הייצוא לא כל כך גרועים, אבל האלטרנטיבה מקשה?

י. אבן-עזרא: אלי הורביץ נתן דוגמה אופיינית: ב-1967 היה שנה המיתון והייצוא עלה פחות מאשר בשנים אחרות. אני מייצג מפעל בינוני בענף ריהוט מתכת, ייצור די חדש במדינת ישראל. הייצוא שלנו הוא 500-700 אלף דולר בשנה. אנחנו נחקלים במספר בעיות קשות. החוזים שאנחנו חותמים לייצוא הם לטווח של שנתיים. אנחנו לא יכולים להתמשב באינפלציה הענלמית, אנחנו מוכרים במחירים קבועים, וההוצאות שלנו גדלות באופן שוטף במשך השנתיים. אני יודע שבמפעלים רבים קיימת בעיה זו. אני מוכרח כאן להגיד גם מילה טובה על ממשלת ישראל.

שעת עבודה במפעל עלתה לפני שלוש שנים 10 ל"ג לפי חישוב מסוים, ולפי אותו חישוב היא עולה היום 18 ל"ג זה גידול של 80% בעלות הייצור, להוציא חומרי גלם. דולר ייצוא עלה מ-4 ל"ג ב-1962 ל-7.64 ל"ג, וזה בערך 66%-67%. את החוזים לייצוא חתמתי לפני שנתיים, ובינואר 1975 גמרתי לספק. קיבלנו קומפנסציה מסוימת מן הממשלה, על ידי העלאת התמריץ והפיחות. אי אפשר להגיד שהממשלה לא דואגת לנושא זה, אם כי יש פער בין תחשיבים שונים.

אבל הצרה היא שכל ענין התמריצים הוא ענין לתגרנות. בכל פעם יש דיונים וויכוחים. אני חושב שהדרך שהציע ד"ר רפאלי היא הדרך היחידה האפשרית, מוכרחים לקבוע מדד דולר ייצוא. צריכה להיות פורמולה קבועה, כדי שנדע היום בפני מה אנחנו עומדים בעוד שנה ושנתיים. (א. לבני: דולר ייצוא או ערך מוסף?) מדד דולר ערך מוסף לייצוא. צריך לנטרל את המדד ממחיר חומרי הגלם, כי שינויים במחירי חומרי גלם ישנו את מחירי המוצרים הגמורים. לדעתי, צריך לקבוע מדד דולר ערך מוסף, שמתרגם למדד דולר ייצוא.

אני צריך בעוד שבוע לחתום על חוזה עם ממשלת פרס על 4.6 מיליון דולר במחירים קבועים. לאילו ניגשתי למכרז בדצמבר 1974 והייתי מביא בחשבון שער 7.30 לדולר, לא הייתי זוכה במיכרז. אבל ניגשתי למיכרז ב-25 בינואר, בחישוב של 7.64 ל"ג לדולר, וזכיתי במיכרז. לא יכולה להיות מקריות בייצוא. ייצוא מוכרח להיות מתוכנן לטווח ארוך יותר.

בשנים האחרונות יש שינויים עצומים במחירי חומרי גלם, בדרך כלל עליות. זה מחייב אותי לקנות את חומרי הגלם ברגע שאני מתחייב לייצא. לא כך היה בשנים קודמות. במצב הקיים אם אני לא רוצה להתעסק בספקולציה של סוחרים בחומרי גלם, אם אני מתחייב היום לייצא באפריל בשנה הבאה, אני מוכרח היום לקנות את חומרי הגלם. זה יוצר קשיים גדולים במימון. במקום לקנות את חומרי הגלם מדי פעם עם התקדמות הייצור, במשך שנה או שנה וחצי, צריך לקנות מיד הכל כי אי אפשר לשער מה יהיו מחירי חומרי הגלם. זו מעמסה גדולה גם מבחינת מימון ועוד יותר מבחינת הבטחונות. הבנקים היום נוקשים יותר מאשר אי-פעם בקשר לבטחונות. אם מפעל עובד על מיכרז בינלאומי וצריך להפקיד בערך 2 מיליון לירות ערבויות, ונוסף לזה צריך לקנות חומרי גלם בערך ב-2 מיליון דולר, הוא נכנס לסבך של בטחונות, שמפעל בסדר גודל שלנו לא מסוגל לשאת אותו. יכולים להגיד: אל תעשו ייצוא. גם תשובה כזאת כבר קיבלתי פעם. הממשלה שעד היום טיפלה בתמריצים בשיטה דומה לתגרנות, וטיפלה קצת במימון, לא טיפלה כלל בנושא הבטחונות. אני חושב שבעיה זו הולכת ומחמירה, בעיקר מפני שייצואנים שיש להם התחייבויות לזמן ארוך צריכים להחזיק מלאי עצום של חומרי גלם.

י. שי: אני מייצג מפעל בענף המזון, שימורים. המפעל שלנו עובד אך ורק לייצוא, אנחנו מייצאים 5 מיליון דולר. איננו הולכים למיכרזים, אנחנו חופמים על חוזים שנתיים. קשה לי לדבר על המצב במפעלים אחרים, אבל אני חושב שהמפעל שלנו הוא דוגמה מייצגת. (א. הורביץ: המפעל היעיל ביותר בענף). המפעל הוא עצמאי, בבעלות קיבוץ גן-שמואל.

כחודש לפני הפיחות נתנו לנו סיוע - הלוואה של 25 אגורות לדולר ייצוא. חצי מזה נטלו עם הפיחות. גם אני שואל כמה זמן יכול המשק לעמוד לפני השרים כדי לבקש תוספת תמריץ. אי אפשר כך לבנות ייצוא.

היה פיחות. לא היה איש במדינת ישראל שלא ידע שיהיה פיחות. יומיים אחרי הפיחות יצאתי לאנגליה להפגש עם לקוחות, וצריך הייתי להסביר שם שהפיחות לא נתן שום דבר לייצוא, הוא קווז בעליות

שהיו במשך חודשיים או שלושה. התייקרות התשומות, בחלקן מיובאות ובחלקן מקומיות, הגיעה ל-43%-41%. זאת אומרת שמבחינת המימון, מבחינת עידוד הייצוא יש פער לרעה של 17%. (י. מודעי: מה הערך המוסף שלכם?) מעל 65%.

ניסיתי לבדוק מה קרה. פרי הדר הוא אחת התשומות העיקריות שלנו. התייקרות הממוצעת משנה שעברה עד השנה (במקרה הפיחות חופף את העונה החקלאית של הדרים) היא 26.4%. אשכוליות לא התייקרו בכלל מפני שאי אפשר בכלל למכור אותן. אשקד מכרנו כאלף טון, ואילו השנה בקושי מכרנו כ-80 טון אשכוליות.

אני רוצה להעלות בעיה ספציפית למפעל בגן-שמואל. היה לנו שוק גדול במזרח אירופה, שדרש הרבה סוכר. סוכר התייקר ב-200%, וזה גורם להתייקרות כללית של 14%. בצדק יגידו שאנחנו לא צריכים לסבסד את מזרח אירופה. אבל אנחנו בנינו שם שוק, יש כמה מפעלים בייצוא הזה והיקף הייצוא לארצות אלה הוא 10 מיליון דולר. במשך שנים בנינו את השוק הזה. יתכן שאפשר ללמד אותם להשתמש במוצרים אחרים תחליפיים למוצרים עשירים בחומר. נכון שצריך היה להעלות את מחיר הסוכר, אבל אפשר היה לתת לנו ארכה, להגיד: בעוד שנה העניין ייפסק, אתם חייבים ללמד את מדינות מזרח אירופה להשתמש במוצרים אחרים או שייפסק הייצוא. אי אפשר לעשות שינוי כזה בחודש. במדינות אלה חוקקו חוקים על הרכב המוצרים האלה. יש לנו מתחרים שיכולים לספק את המוצרים שאנחנו מוכרים: יוון, לבנון, קפריסין. לארצות אלה יש כל האהדה הפוליטית, והצלחנו לגרום לכך שבכל זאת יקנו מוצרים בישראל. זה אולי לא עניין גדול, 2 מיליון דולר זה אולי לא הרבה כשחושבים על הפער במאזן, אבל הדולרים מצטברים. 2 מיליון דולר זה הייצוא הישראלי למזרח אירופה, במפעל שלנו הייצוא הזה מהווה 26% - 1.3 מיליון דולר.

אבל לא רק בהדרים וסוכר, גם בסעיפים אחרים היו התייקרויות בעקבות הפיחות. אני מדבר רק על 21%. היתה התייקרות גם באריזות, שזה חומר מיובא, אבל זה סיפור לחוד. אינני יודע למה עלה מחיר הפלסטיק מייצור מקומי, של בית חרושת רוטפלסט בירושלים שהוא אחד הספקים החשובים של אריזות לספקים לייצוא, אבל כנראה שיש לממשלה סיבות משלה להעלות מחיר הפלסטיק הזה. אנחנו ייצאנו בשנה שעברה כ-1500 מיכלים שכל אחד עלה 400 ל"י, היום הוא עולה קרוב ל-700. זה קשור בפטרוכימיה בחיפה. התייקרות הממוצעת של נח לבן הגיעה ל-49% במשך שנה. התייקרות דלק, חשמל ומים - 110%. אמנם זה לא מרכיב גדול בהוצאות שלנו, 2.1% מההוצאות, אבל זה 2.3% במרכיב התייקרות. עלו גם חלקי חילוף, אחזקה, קירור, פחת. הזכרתי כמה מספרים יבשים, ואינני חושב שאני צריך עוד להוסיף על זה.

אילו שאלו אותי מה צריך להיות עכשיו שער הדולר כדי שאוכל ללכת ולמכור באופן חופשי, הייתי אומר שלפי הערכתי זה צריך להיות כ-8.30 ל"י לדולר ייצוא. תשאלו: למה אתם לא מעלים את המחירים שלכם באירופה? התשובה היא פשוטה: השוק במזון אינו שוק של מוכרים אלא שוק של קונים. התעשייה שלנו שיווקה לאנגליה יותר מ-40% מההוצרת שלה, ואני מסופק מאד אם אנגליה תיקנה השנה 50% מהמוצרים, כי על השוק באנגליה מתחרים רבים. ככל שמרחקת תקופת המנדט הבריטי בארץ ישראל וככל שהמצב באנגליה מחמיר, הלקוחות הטובים ביותר מתחילים לחפש אפה אפשר מוצר יותר זול, אמנם היו רגילים למוצרים הישראליים, אבל כשהמצב קשה כדאי גם לבדוק את הברזילאיים, שהם מציעים מוצרים זולים ב-15% עד 25%. (י. כהן: יש התחרות בין המפעלים בארץ?) לא הייתי אומר שיש התחרות. אולי יש מידה מסוימת של התחרות, אבל היא לפחות מוגבלת באיזה שהם גבולות. יש מפעלים שאחם יש יותר שיתוף פעולה, יש אנשים שנכנסים קצת לפאניקה ומוכנים להוריד מחירים. קונה גדול מאד באנגליה, קנה אצלנו 40% מההזמנות שלו בשנה שעברה אבל הוריד את המחירים ב-6%, ולא היתה ברירה, צריך היה להסכים כי היו לנו מתחרים.

אפשר לשאול: אם זהו המצב, מה עושים? התשובה פשוטה: אני מצפה ליותר טוב ומנסה להחזיק את הראש מעל פני המים.

ד. לאוטמן: מפעלי "גיבור" מייצאים יותר מ-20 מיליון דולר בשנה, והענף כולו מייצא יותר מ-150 מיליון דולר, ומעסיק יותר מ-150 אלף עובדים, רובם באזורי פיתוח. המשבר בענף זה התחיל לא ב-1974 אלא ב-1973. בענף היצור שלנו יש משבר עולמי, ונוסף לכך יש התחרות של אזורים מתפתחים, ולא רק הונג-קונג אלא גם מזרח-אירופה, או מפעלים אירופאיים שעושים את עבודת הידיים במזרח-אירופה. מצבנו היה גרוע גם ערב הפיחות. בבוקר הפיחות ההבדל היה אצלנו $+2\%$ בלבד. מ- -17% הגענו ל- 2% . חשבתי שיש יתרון של 8% , אבל הסכנת שהיתרון הוא רק 2% בגלל עליות במחירי אנרגיה, הובלה, שכר ויתר ההוצאות. זו תעשייה שמעסיקה עובדים רבים, ואחרי תוספת היוקר בדצמבר 1974 הגענו ל- -2% אחרי התמריץ, והיום אנחנו עומדים במצב שהיה לפני הפיחות.

אם אומרים שהרווחיות הממוצעת של הייצוא השתפרה ב- 6% , הרי אין ספק ש"הפעמון" רחב מאד: אם תעשיית המזון מדברת על -17% , טקסטיל על אפס, הרי יש תעשיות שמרוויחות 30% .

הצריכה המקומית של טקסטיל יורדת. בחודשים נובמבר ודצמבר מכרו עדיין במחירים ישנים. טקסטיל הוא ענף שיכול להתרחב אם תהיה רווחיות מתאימה.

בשנת 1973 היו שני ענפים במצב קשה. הממשלה דנה ביולי על עזרה למפעלים ונתנה ~~1974~~ 25 אגורות לדולר ייצוא-הלוואה של ~~1974~~ 1973. דובר על כך שיתנו את כל הסכום בראשית אוקטובר. בגלל בעיות תקציביות נתנו רק חצי באוקטובר וחצי בראשית ינואר 1975. זה היה כבר כאילו בכיס, על סמך זה התחייבו. בא הפיחות ואמרו שבהזדמנות חגיגית זו מבטלים מענק של 12.5 אגורות מזמן הפיחות ועד סוף השנה, כי הפיחות נתן מה שנתן. אני חושב שאין כל הצדקה לביטול המענק הזה, ובפרט כשידוע שמדובר על שני ענפים שיש להם קשיים. המפעלים הכניסו את סכומי המענק הזה לחקציב, והביטול מכביד מאד.

מחיר חומרי הגלם עלה ב-1974 ללא השוואה לעליה במחירי המוצרים, ויש מקרים שקרה גם ההיפך. אחרי כל העליות בחומרי הגלם, מחיר הטקסטיל באמריקה ירד. יש פסיכוזה בענף הקמעונות בעולם כולו: מקטינים מלאי. די שקמעונאים יקטינו מלאי ב- 30% כדי שההזמנות מיצרנים ירדו לאפס. אבל לא רק עליות מחירים מכבידות, גם ~~צמצום מחירים מכבידות~~, כי הקמעוני מצפה ממך להורדה ולא מתחשב בעובדה שלך יש עוד מלאי.

ד"ר צ. זוסמן: אין לי צל של ספק שידידי אלי הורביץ לא הביא לכאן אותם ייצואנים שמצבם שופר, גם על ידי תמיכה מסוימת של המדינה, אלא אותם ייצואנים שמדיניות הממשלה גרמה להם בעיות מסוימות. האם הממשלה צריכה לתת תמריץ למפעל יעיל, ולהוסיף לו תמריץ אם איננו יעיל? אם מפעל מייצא מוצרים שיש בהם הרבה שוכר, צריך לעודד אותו בכיוון זה, או לתת תמריץ לענף שאנחנו חושבים שבו עתיד המשק? האנשים שהוזמנו הנה בוודאי אינם מידגם מקרי של ייצואנים. אני בהחלט התרשמתי מהבעיות שהועלו, ובודאי יש הרבה צדק בדבריהם, אבל אינני רואה את הפתרון בשינוי המדיניות הכלכלית.

רבותי, שלוש וחצי שנים נשמרה רווחיות הייצוא, ועל כך לא היו חילוקי דעות. אני מוכן לומר שהרווחיות אפילו שופרה במקצת, וזה בתקופה של אינפלציה שלא היתה כדוגמתה, תקופה של עליות שכר ועליות מחירים בינלאומיים וכל הצרות שרק אפשר לחשוב עליהן. בתקופה הזאת הצליחה הממשלה לשמור על רווחיות הייצוא, ואל יהא דבר זה קל בעיניכם. לבוא היום ולהיתמם ולטעון שהייצואן אינו יודע מה תהיה מדיניות הייצוא של הממשלה, זה לא מוצדק. אני לא אומר שצריך לשפוט את הממשלה על פי הכרזותיה, שפטו אותה על פי מעשיה, על פי הרקורד שלה בשלוש וחצי שנים קשות, רקורד של שמירה ואפילו שיפור ברווחיות הייצוא. כל מי שבדק עמד על כך, וגם כאן לא שמי ~~שחזר שוב~~ על הקביעה הזאת.

באים עכשיו ומציעים חידוש גדול: מדד. זה היה כבר בעבר. למעשה פעלו כאילו היה מדד. (י. אבן-עזרא: אם כך, למה לא לקבוע זאת?) אני חושב שלא צריך לעשות זאת כי מאמצע 1974 חל שינוי, והשינוי הוא שאנחנו עוברים ממצב שבו נשמרה רווחיות הייצוא למצב שמשתפרת רווחיות הייצוא. אחרי תקופה של שמירה על רווחיות הייצוא, אנחנו נכנסים לעידן חדש של שיפור רווחיות הייצוא.

היתה ועדה משותפת של תעשיינים ונציגי ממשלה.
בנק ישראל לא היה שותף בוועדה זו. הועדה סיכמה בשתי גירסאות, אבל גם לפי הגירסה המחמירה של התעשיינים, מאמצע 1974 היה שיפור של 5% ברווחיות הייצוא עד הפיחות - 4.5% על ידי מתן תמריצים, ועוד 5% מאז הפיחות כתוצאה מפיחות סמוי של הלירה הישראלית, זה ממוצע של כל הייצוא, נוסף לזה שיפור של 1% בגלל שיפור הסדרי מימון. אפילו לפי גירסת נציגי התעשיינים יש שיפור ב-15% ברווחיות הממוצעת של הייצוא. נכון, יש כאלה שקיבלו 30% ואותם לא הזמינו הנה, יש כאלה שיצאו אולי פחות או יותר מאוזנים, אבל ברור שברווחיות הממוצעת הכללית יש שיפור של 15% מאמצע 1974 ועד היום. (י.טודעי: 15% על הרווח?) הפדיון של הייצואן עלה ב-15% יחסית להוצאות שלו. לפי גירסה א' צריך להוסיף לרווחיות עוד 3.5%. צריך לזכור עובדה זו גם לאחר ששומעים את הסיפורים המעניינים האינדיווידואליים. (י.אבן-עזרא: זה כולל מחצבים?) זה לא מושפע, הביאו בחשבון שמתחילת 1975 לא היתה עליה במחירי מחצבים. התשובה לשאלה היא שזה גם כולל וגם לא כולל. לא דיברתי על ממוצע 1973 וממוצע 1974, אלה המספרים שצוטטו על ידי מר רפאלי, לא דיברתי על השינוי מ-1973 ל-1974 בנקופה שהיה הבדל לגבי מחצבים. אפשר לראות את המספרים בעמוד 1 של הדו"ח. דיברתי על ממוצע 1974 לרביע הראשון של 1975 - עמוד 2 של דו"ח הועדה - וכאן אין הבדל בין מחצבים וייצוא אחר. ההבדל בין גירסה א' וגירסה ב' הוא בין 8.5% ו-4.9%. ועדת הכלכלה יכולה לבקש את הדו"ח של הועדה בבוודאי תקבלנו ממשרד המסחר והתעשייה.

אנחנו צריכים לתקן את האומדן: א. ניתן בינתיים תמריץ 4.5%; ב. היתה ירידה בשער הדולר יחסית למטבעות אירופאיים, והממוצע בהתאם לשיקלול ייצוא וייבוא הוא 5%; ג. עוד 1% שיפור רווחיות בגלל הרחבת המימון, ועל כך עוד אדבר.

בוודאי ששיפור זה ברווחיות לא צריך היה להסתפק בו אילו פעלנו בחלל ריק. אילו פעלנו בחלל ריק, אני הייתי ממליץ לשפר עוד יותר את רווחיות הייצוא, כי אין חולק שהרחבת הייצוא היא יעד שני אחרי הבטחון, יעד ראשון בחתום הכלכלה. אבל אינני חושב שייצואנים יפיקו תועלת כלשהי אם נדפיס כסף כדי לתת תמריצים. תועלת של מעשה כזה תהיה אפסית או שלילית. איננו יכולים לדבר על עידוד ייצוא במנותק ממה שקורה במשק בכלל.

היו"ר י.הורביץ: נניח שאתה באמת עובד בחלל ריק, אין הלכי רוח של ציבור, אין אינטרסנטים ואין נתברים, והבעיה היא איך להגביר ייצוא. איך אתה מגביר את הייצוא? איך עושים את זה?

ד"ר צ.זוסמן: צריך לראות את מדיניות הממשלה לעידוד הייצוא לא רק דרך כוונת התמריץ אלא בכל הזרועות שהיא פועלת, קודם כל צמצום הביקוש המקומי. אני חולק על הקביעה שאין קשר בין מה שקורה בשוק המקומי ובין הייצוא. אני חושב שקיים קשר ישיר, כאשר בביקוש בשוק המקומי גדל וגואה - הייצוא קטן. זה דבר שנמצא בכמה וכמה מחקרים שנערכו לא רק בבנק ישראל, אלא גם על ידי חוקרי אוניברסיטה. (י. מודעי: וגם להיפך?) גם להיפך. אפשר לראות זאת בדו"ח בנק ישראל לשנת 1973, לוח י"א 10, עמוד 255. אם מדברים על מחצבים, ברור שאין קשר, כי בסך הכל בתשל"ג המכירות של מחצבים בשוק המקומי היו בסך הכל 8%-9% ממכירות המפעל. אבל אם ניקח ענפים המייצרים מוצרי צריכה, בשנת 1970, שנה של הקפאת רמת החיים, הייצוא של ענפים אלה עלה ב-18.5%. שנת 1971 היה עליה של עליה איטית ברמת החיים, עליה של 2% בצריכה לנפש, הייצוא עלה ב-21% - השפעה של פיגור. בשנת 1972 היתה עליה של 5% ברמת החיים וירידה בקצב הגידול של הייצוא בענפים אלה בשנת 1973 רמת החיים עלתה בקצב עוד יותר מהיר, קרוב ל-9%, והייצוא של ענפים אלה מפסיק בכלל לגדול, גדל רק ב-2%. אני מדבר על 1973 לפני המלחמה, אינני כולל את השפעות המלחמה. על תופעה זו מלמדים כל המחקרים, כל בבדיקות, כולל מחקר יסודי מאד על תקופת המיתון. גם אנחנו פירסנו ניתוח של הייצוא בתקופת המיתון בכרכים של דו"ח בנק ישראל, אבל יש גם מחקר מטעם האוניברסיטה שהתפרסם בספר בעריכתם של הפרופסורים מיכאלי והלוי סוגיות בסחר חוץ, ושם יש מחקר שמוכיח ברור את השפעת המיתון על הייצוא. ברור שהשפעה אינה ניכרת באותו יום, זה תהליך שנמשך זמן. אבל נמצא קשר ברור בין שינוי מחירים בשוק המקומי ובין הייצוא. כאשר המחיר בשוק המקומי עולה - הייצוא פוחת יחסית.

הסיוע הטוב ביותר שאפשר לתת לייצואנים הוא בצמצום הביקוש בשוק המקומי. זה האמצעי הטוב והיעיל ביותר. מדיניות הממשלה מכוונת עכשיו לריסון הביקוש. (י. הורביץ: אתה רואה קשר בין הגברת הרווחיות והייצוא?) בהחלט. אני חושב ששיפור של 15% בתקופה קצרה מאד הוא שיפור משמעותי שישפיע גם על הייצוא. שמענו פה כיצד זה משפיע: שמענו על מיכרז בפרס, שאלמלא התמריץ לא היו זוכים בו. יש שורה של צעדים שיש להם תוצאות.

הזרועה השלישית: מימון. לפי נתונים שיש בידינו, עוד לא היתה תקופה שהיתה הרחבה כל כך גדולה של מימון לייצוא. תוך שנה וחצי, מ-1974 עד אמצע 1975 לפי הסדרים שכבר נקבעו, נגדיל מימון לייצוא ב-1.3 מיליארד לירות. זה מבטא גידול הייצוא, השפעת הפיחות ושיפור המימון. עד עכשיו לא היו טענות בקשר למימון. אם היו טענות הרי היו שאין בטחונות. במידה מסוימת זו תוצאה של הרחבת המימון לייצוא. הרחבנו כל כך את המימון שמתחילה להתעורר בעית הבטחונות. לא הייתי מציע שבנק ישראל יאמר לבנקים: רבותי, אל תשקלו שיקולי בטחונות. אינני יודע אם הפתרון הוא בכיוון שהוצע, גם אנחנו נבדוק את הדבר. אבל בוודאי שהפתרון אינו בכך שנגיד לבנקים לא להקפיד על בטחונות. (א. הורביץ: גם אנחנו לא מציעים זאת). עשינו הכל כדי להגדיל כדאיות מתן אשראי לייצואנים, החמרנו לגבי הרחבת אשראי לשוק המקומי, הגדלנו קנסות על הרחבת אשראי לשוק המקומי, הכל כדי לפנות נפח אשראי לייצוא ולהגדיל את הכדאיות היחסית של מימון הייצוא. ואמנם אנחנו רואים התפתחות מהירה, לדעת אחדים מחברי אולי מהירה מדי, של אשראי לייצוא. כי גם אשראי לייצוא הוא אינפלציוני, הוא אמנם חשוב מאד אבל יש לזכור שגם אשראי זה הוא אינפלציוני.

הזרוע הרביעית הוזכרה על ידי חבר הכנסת שובל: יתר סלקטיביות בעידוד השקעות, כדי שהנהנים מההשקעות יהיו יותר הייצואנים ופחות היצרנים לשוק המקומי. בענין זה עוסק גם הדו"ח של מכוון תבל, 5 - 6 ספרים עבי כרס עם נתונים וניתוחים בכרך המסכם. אני חושב שכדאי שתומר זה יובא לידיעת חברי הכנסת.

מלים אחדות על העתיד. אין לי צל של ספק שעל סמך מה שהיה בעבר ועל סמך מה שנאמר, לנציגי הייצואנים אין לחשוש מירידה של רווחיות הייצוא. (י. אבן-עזרא: למה לא יהיה מדד קבוע?) זאת שאלה טובה, ויש לי עליה שתי תשובות, אם כי אינני בטוח שהרעיון הוא רעיון נפל מתחילתו ועד סופו. ראשית, אני חושב שאנחנו חייבים לקבוע לעצמנו כמדיניות לשתים או שלוש השנים הבאות שיפור ברווחיות הייצוא, ואת זה קשה להכניס למדד. שמירה על רווחיות הייצוא אפשר להכניס למדד. שנית, אינני מאמין במשק שינוהל רק על ידי מדדים. (היו"ר י. הורביץ: השתדלנות גם היא בעיה). מהי שתדלנות? זה בוודאי ענין סובייקטיבי. אפשר להציג דיונים כשתדלנות, ואפשר להציג אותם כהידברות. אני יכול לראות בדיונים נסיון לברר במשותף את הבעיות. (ד. לאוטמן: למה יש מדדים לשכר ולמחירים?) גם בתחומים אחרים צריך לשקול את הבעיה אם זה כל כך חיובי שאנחנו מוצאים את עצמנו שבויים במדדים. יש לי ספקות מסוימים בענין זה. אבל אני לא פוסל על הסף את ההצעה לקבוע מדד, אם כי אני חושב שהממשלה עד אמצע 1974 פעלה כאילו יש מדד, ומאמצע 1974 הרקורד הוא עוד יותר טוב ממדד כזה. אולי תזמינו אנשים שבקיאים יותר ממני בבעיות של מדדים ותשמעו דעתם, יש פרופסורים שעסקו בנושאים אלה ולמדו אותם. אני אישית איני פוסל הצעה זו על הסף.

ע. נדיבי: יכול להיות שאילו לחברה לביטוח סיכוני סחר חוץ היה הון משלה, היתה לה גמישות גדולה יותר. קיבלנו עקרונית את ההצעה שהחברה תלך לערבויות להזמנות, ואנחנו מתכוונים להפעיל אותה. זה עדיין לא בוצע, כי הענין צריך לעבור פרוצדורה מסוימת גם בכנסת.

חבר הכנסת שובל אמר שיש סחבת במדיניות, ומר הורביץ אמר שיש אי-בהירות. אני חייב לחזור על דברי השר בכנסת, משרד מסחר ותעשייה אינו מקבל את הקביעה שאין מדיניות או שהמדיניות לא ברורה. יש ויכוח על אמצעים ושיטות. אבל לא יהיה זה מדויק להגיד שאין מדיניות או שהמדיניות לא ידי בהירה. אני יכול להזכיר את החשיפה, חוק עידוד השקעות הון, המו"מ עם השוק האירופי, מו"מ ביליטרלי, ביטוח סיכוני סחר חוץ - זו מסכת שלמה.

עוד לפני חמש שנים אותם ענפים שנחונים בקשיים היוו יותר מ-30% בייצוא התעשייתי, היום הם רק 17%, ויש להניח שבשנת 1980 הענפים שנחשבים פרובלמטיים יהוו לא יותר מ-10% מסך הייצוא התעשייתי. לא מפני שמפעלים אלה ייעלמו, אלא מפני שהייצוא יגדל בכיוונים אחרים. יש מסכת כוללת של מדיניות שמובילה בכיוון זה. הייצוא החקלאי היה 20% והיום מתקרב ל-10%.

אמרו שלא יודעים כדאיות הייצוא, באיזה מחיר עוד כדאי לייצא. ערב הפיחות מחיר הדולר ערך מוסף לכלל הייצוא היה 6.25 ל"ג בענפים מסוימים הגיע ל-7.45 ובאחרים ל-7.25, ואני טוען שהיה גם 8 וגם 9. היום מחיר דולר ערך מוסף לכלל הייצוא הוא 8 ל"ג, ויש ענפים בהם זה מגיע ל-9 ו-9.20 ל"ג וההפרש בין הענפים הולך ומצטמצם.

הצד השני הוא מה שקורה בשוקים. בארצות מסוימות הודיעו לנו: עוד הורדה אחת במחיר ונפסיק ייבוא מישראל. יש גורמים בינלאומיים שאינם מסכים שנגדיל בלי גבול את התמריצים לייצוא. כשמדובר על חזר מישים עקיפים, במקום מסוים אומרים: תעשו פיחות נוסף, אתם חיים על חשבון חסכון של אחרים. יש סכנה גדולה, כי ממשלת ארצות הברית יכולה להטיל הגבלות על מוצר ספציפי ולפתוח בחקירה על כל הענף, ובינתיים יעכבו ייבוא מישראל. בין התעשיינים יש שותפים לחרדה זאת. כאשר מדברים על מחיר דולר ייצוא, צריך לזכור שלענין זה יש גם צד שני. יש בעיות בענף הלבידים. בצרפת סגרו מפעלים ושלחו את הפועלים הביתה, קונים לבידים זולים מהזרח הרחוק. לא נוכל להתחרות בלבידים זולים אלה. אבל אצלנו עוד לא שולחים פועלים הביתה, אבל אני שואל מתי תבוא התאוששות וכמה זמן נוכל להחזיק כך מעמד. אסור להתעלם מבעיות אלו.

טענו: לא קיבלו מה שהפיחות צריך היה לתת.

אני מציע להתייחס להצהרה זו בהסתייגות מסוימת. אם אני עושה חשבון מה נותן הפיחות, כולל התמריץ האחרון, התוספת היא בשעור של 28%. ברור שלא קיבלו מלוא התמורה של הפיחות, כי הפיחות הביא גם ביטול סובסידיות. אנחנו לא יכולים לייצא סוכר מסובסד.

הייתי מגדיר את התחרות בענפים מסוימים כפרועה. תוספת תמריץ מעל האופטימום, שתבטא בהורדת מחירים פרועה, פירושה יותר לירות בעד פחות דולרים.

אני רוצה לזמרה לרפאלי, יתכן שנספח זה או אחר לא ידע לתת תשובה. אבל לעומתו יש הדבה נספחים שיזמי את התשובה. ערב הפיחות יצאו מברקים לכל הנספחים. השרות ניתן, אבל בוודאי לא תמיד הוא מאה אחוז.

לפי התחזית, בשנת 1975 נגיע לגידול ריאלי של 10%-15%, תוספת 200-400 מיליון לייצוא התעשייתי. אין זה דבר קטן, והוא לא נעשה בלי עידוד וכלי מדיניות. באלקטרוניקה הגידול היה 71%, והשנה הבאה בוודאי לא יהיה פחות מזה. כשמדובר על הזמנות בעשרות מיליונים דולרים, הוגשו לנו עשרות תחשיבים. אבל כל העידוד שאנחנו ניתן וכל ההמלצות שאתם מביאים לא יועילו בלי עזרה מצד התעשייה והערכות ציבורי לנושא זה. התחשיבים שהוגשו לנו אחרי הפיחות כדי להראות מה לא נתן הפיחות, הוגשו כאילו לא היה פיחות, כאילו לא היה זעזוע בארץ הזאת. אם הפיחות השאיר למישהו רק 2% אחרי תוספת היוקר, הרי הפועלים בקנטינות שלו אוכלים אותו תפריט שאכלו לפני הפיחות, ולא כולם אוכלים כך. אי אפשר לחשוב על תמריץ במושגים של קוסט פלוס. צריך לחשוב על חסכון ופריזן. צריך לזכור שהתעשייה נמצאת בנחיתות לגבי הסקטורים האחרים במשק ולכן היא לא יכולה להגיע לרווחיות. (י.כהן: נחיתות במה?) כאשר מעבר לרחוב משלמים לעובד 20 לירות יותר מאשר בתעשייה, הוא הולך לגרוז' ולתעשייה קשה להשיג כה אדם. הבעיה של המפעל הזה איננה בעיה של תמריץ. הוא מעוניין שלא יתנו תמריץ לסקסטיל ולמזון, כי מפעלים אלה לוקחים ממנו פועלים, והשירותים לוקחים ממנו פועלים.

יש חשיבות רבה לניידות והסבה מקצועית, וצריך לתת את הדעת על נושאים אלה.

לפני ניתוח שעשינו לפני הסמרוץ האחרון, כלוחיות שליש
מהיצוא הייתה -5%, שליש +1.5%, שליש 5% עד +8%. כשאתה נותן תמריץ
עד 5% שומרים על רווחיות של ענפים במשבר, שיפור קל למפעלים שמצבם
בינוני; שיפור ניכר לאלה שיש להם תנופה. זה התואם את המדיניות. אנחנו
חושבים במושגים של אופטימום, לא של מקסימום.

אני מוכן לקבל מה שנאמר על הצורך בסלקטיביות
בהשקעות ופיתוח התעשייה והייצוא לשנים הבאות. אבל צריך להשמר שלא
נתחיל לדבר על סלקטיביות, עידוד ותסייצים מהיום למחר. צריך לחשוב
במושגים של רציונליות בחלוקת המשאבים. מי שיכול לייצא ולמצוא שוק, הוא
תפתח ויפרח, מי שאינו יכול לייצא צריך יהיה במוקדם או במאוחר להסיק
את המסקנות. המדינה והמשק יכולים לעזור לו רק עד גבול מסוים.
(הי"ר י. הורביץ: תצטרכו להסביר שזה נעשה לפי קריטריונים ברורים ולא
במשא ומתן עם קבוצות לחץ אלה או אחרות).

אני לא פוסל עקרונית מדדיס. המדד הכי טוב היה
שער חופשי לייצוא, לירה ניידת. אבל גם בחדר זה מיוצגים מפעלים
שיש בהם פועלים משכבות חלשות, והפרובלמטיקה ברורה. אבל נבדקת האפשרות
של ניוד דולר ייצוא. המדד הקיים, שלפי נבדקים השמירה או השיפור
ברווחיות, כמו שאמר ד"ר זוסמן, המדד הזה הוכיח את עצמו. כל אחד מאתנו,
כולל יושב ראש מכון הייצוא, יכול לעשות חשבון לפי הקריטריונים המקובלים
היום מה בערך יהיה בעתיד, וכל תעשיין יכול לעשות את החשבון במסגרת
המדיניות הקיימת ולהגיע לתוצאה שלא תהיה רחוקה מהאמת. שום שתדלנות
לא היתה משנה לכאן או לכאן.

הי"ר י. הורביץ: רבותי, אנו מודה לכולכם. נזמין אתכם לישיבה
נוספת, שבה נשמע את שאלות חברי-הכנסת.

הישיבה נעולה.

הישיבה ננעלה בשעה 15.00.