

היו"ר י. הורביץ:

אני פותח את הישיבה.

הצורך הדחוף בעידוד היצוא - הצעה לסדר היום של חבר-הכנסת זלמן שובל

נשמע תחילה את נציגי לשכת המסחר.

י. חרותי:

חברות היצוא מאוגדות הן במכון היצוא והן בלשכת המסחר ופועלות כקנייניות של סחורות ישראליות. הן פועלות בשני אופנים: 1. בתור סוכנים, כאשר הן מביאות לידי עיסקה בין הלקוח בחוץ-לארץ לבין היצואן הישראלי, שעה שהאחריות הכספית איננה עליהן והן מקבלות עמלה או מן היצרן הישראלי או מן הלקוח בחוץ-לארץ.

א. זילברברג:

או משניהם גם יחד.

י. חרותי:

במקרים בודדים.

2. חברת היצוא קונה מהיצרן הישראלי את הסחורה, משלמת לו עבורה, שאז היא אחראית מבחינה כספית, ומוכרת אותה ללקוח בחוץ-לארץ.

חברות היצוא התחילו בפעילות לפני שנים רבות והגיעו להישגים נכבדים בחלקן בכלל היצוא התעשייתי הישראלי. חלקן ביצוא התעשייתי בשנים 1971-1973 - ללא יהלומים - נע בין 34% ל-41%.

בשנים הללו ישנה מגמה מתמדת של ירידת חלקן של חברות היצוא ביצוא התעשייתי והסיבה העיקרית לכך, לפי הערכתנו, היא בהקטנת העידוד לחברות היצוא. ישנה מגמה מתמדת בסדיניות הממשלה להקטין את העידוד לחברות אלה בצורה ניכרת. היינו מקבלים עידוד בשני נושאים מרכזיים בעיקר: נושא אחד - שהותחל בו ב-1961 - קבלת מענק על מחזור היצוא שנעשה באמצעות חברות היצוא. שיעוריו של המענק היו שונים אך נעו בדרך כלל בין 1% ל-2% והגיעו אפילו עד 3%. החל מ-1971 ניכרת מגמה בסדיניות משרד המסחר והתעשייה להקטין מענק זה באופן כולל ולהגיע ל-0% של מענק. במסך תקופה די ארוכה קיבלו חברות היצוא, כמו היצרנים, עידוד בתחומים שונים: אחזקת מלאי סחורה בחוץ-לארץ, השתתפות בפירסומת בחוץ-לארץ ועוד. דבר זה בוטל וכמקומו קיבלו היצרנים פיצוי של 10 אגורות נוספות לתמריץ שהם מקבלים, בעוד שחברות היצוא לא קיבלו פיצוי על ביטול העידוד הזה. יותר מזה: גם המענקים הלכו וקטנו עד שהגיעו בשנת 1974, פרט לארצות מתפתחות, לאפס.

נושא שני שבו יש לנו תביעה - שבתקופות מסויימות נענתה בחלקה אך בוטלה - הוא הנושא של החזר מסים עקיפים על תוספת ערך פו"ב. כאשר חברת יצוא קונה מיצרן סחורה בדולר ומוכרת אותה ב-1.10 דולר, יוצא שתמורתה של אותה סחורה היא 1.10 דולר. היצרן זכאי להחזר מסים עקיפים בשירותים המשתנים מפעם לפעם, ואילו אנחנו, שהבאנו את התמורה כולה על אותו חלק מערך פו"ב ששייך לנו, איננו מקבלים שום החזר מסים עקיפים.

היו"ר י. הורביץ:

האם אתה חושב שהממשלה חייבת להוזיק בנוהגים קיימים ולעודד להמשיך בשיטה מסויימת, כאשר יש אולי שיטות אחרות, ישירות, שבהן נוקטים רוב המפעלים ואילו אתם נשארים חברות יצוא של מפעלים קטנים, ההולכים ומצטמקים מטבע הדברים?

י. חרותי:

אסיים קודם בנושא שהתחלתי בו: אחרי משא ומתן מסוּשך הגענו לידי הסדר עם משרד המסחר והתעשייה ואושר לנו בתחילה על אותו חלק של תוספת ערך פו"ב תמריץ של 52 אגורות לדולר, שאחר כך הועלה ל-90 אגורות לדולר. עם הפיחות העניין בוטל ועכשיו אנחנו מקבלים על אותו חלק את השער הרשמי של 6 לירות לדולר. משמעות הדבר היא, שהתוספת שאנחנו מקבלים בעד דולר יצוא, שאנחנו גרמנו לו, היא בערך 17%, בעוד שליצרן היא מגיעה היום ל-29.8%-30%.

י. חרות:

ישנו נושא נוסף, של עידוד יצרנים קטנים להיות יצואנים, עידוד שהיו בו כמה שלבים. אבל מה קורה? ברגע שאנחנו מכניסים למעגל היצוא יצרן קטן ומצליחים בסופו של דבר להפוך אותו ליצואן, אנחנו מקבלים עונש - חולים לקבל עליו את המענק. זהו מאסך קשה מאד, שהתמורה עבורו אינה מספקת, ואנחנו סבורים שכדי שנוכל להקדיש מאמצים גדולים במגמה להכניס יצרנים חדשים למעגל היצוא, אנחנו חייבים לקבל תמיכה גם על כלל היצוא שלנו. התמיכה הספציפית בגין היצרן הקטן איננה נותנת תמורה מספקת, אלא תמורה שולית למאסך שצריך להשקיע בענין זה.

לשאלת היושב-ראש: חברות יצוא רבות החלו לעסוק בשנים האחרונות יותר ויותר בענייני יבוא ופחות בענייני יצוא, מפני שבמצב הקיים לא כדאי היה לעסוק ביצוא בגלל התמורה הקטנה. יש חברות לא מעטות שחלק היבוא בפעילותן גדל לאין שיעור לעומת חלק היצוא בפעילותן, על מנת שיוכלו להרוויח כסף וגם לתמוך ביצוא.

ישנה נקודה נוספת והיא הנקודה של מפעלים מאושרים. חברות היצוא זכאיות, במסגרת החוק לעידוד השקעות הון, לקבל מעמד של מפעל מוכר ואז הן נהנות מהנחות במיסוי. אבל בעוד שתעשיין המקבל על הקמת מפעל חדש או הרחבת מפעל קיים הכרה כמפעל מוכר ואין מבטלים לו שום תמריץ, נעשה דבר משונה לגבי חברות היצוא: חברות היצוא מקבלות אמנם מעמד של מפעל מוכר במסגרת החוק, אבל מבטלים להן את כל מערכת עידוד היצוא והן אינן זכאיות לקבל שום דבר של עידוד היצוא. דבר זה עושה פלסטר את ההנחה במיסוי שאפשר היה לזכות בה, ונוצר פה ניגוד גמור בין מטרת החוק לבין הביצוע לגבי חברת היצוא, ניגוד שאינו קיים לגבי חברות אחרות.

כדאי אולי להזכיר עוד נקודה: מסך כל התקציב לעידוד היצוא מוקדש אחוז אפסי מאד לחברות היצוא לנושא זה, כאשר גם המספרים המופיעים בעמוד 2 בחומר שהגשנו לכם אינם נותנים את התמונה המלאה, כי עד כמה שידוע לנו התשלום ששולם בפועל לחברות היצוא הוא קטן מזה שהוקצב.

למעשה אנחנו תובעים: יוחזר ויותן מענק על מחזור יצוא שחברת יצוא עושה. ב. התוספת ערך פו"ב של חברת יצוא דינה לכל עניין החזר המסים העקיפים כדין חלקן של היצרן באותו יצוא של מוצר. ג. התמיכה לעידוד היצרן הקטן תוגדל לשיעור הרבה יותר ריאלי, שיתן באופן אמטורלוסי תמורה של סכום כסף יותר נכבד, על מנת שאפשר יהיה לעשות פעולה זו. ד. אנחנו תובעים להסיר את האפליה לגבי חברות יצוא במעמד של מפעל מאושר למטרת יצוא לעומת מפעל כלכלי מאושר אחר מכל סוג בארץ.

עוד נקודה: אם קיבלנו, כתוצאה מעליית שער הדולר, כ-27%, הרי צריך לזכור שההוצאות של חברות היצוא עלו גם הן. ההוצאות מרוכבות משני חלקים: חלק אחד - שכר עבודה; חלק שני - החברות קשורות כמעט כולן במטבע זר. מאז גרובמבר עלו הוצאות חברות היצוא בין 40% ל-50%, מפני שחלה עליה גדולה מאד בשני מרכיבים אלה.

הינ"ר י. הנ"ב י:

בישיבה הקודמת טענו נציגי משרד המסחר והתעשייה של ועדה לא הופיעה משלחת מאוזנת, היכולה לבטא את הרווחיות או את השינוי שחל לאחר הפיחות בהגאות היצוא. לעומת זאת טענו אנשי המכון שהממוצע שונה באופן קיצוני או אפילו נעשה מעוות בגלל העובדה שכמה דברים אינם משקפים את היצוא ממשי: עליית הרווחיות של כמה מפעלי עץ אינה משקפת את עליית הרווחיות הכללית ביצוא. אני מבקש את התייחסות השד לדברים אלה.

ש-המסחר והתעשייה ח. ב-ל: על שני דברים לא יכול להיות ויכוח: האחד - היצוא הוא אחר מעטודי התווך של כלכלת המדינה ולכן יש עניין רב שהיצוא יגדל ככל שאובייקטיבית הוא יכול לגדול. השני - אנשי היצוא בארץ, בין שאלה יצרנים ובין שאלה חברות יצוא, אינם רואים את התמונה באופן אובייקטיבי. הם רואים את העניין מזווית ראייה צרה, מוגבלת, ואם הם יכולים לקבל עוד אגודה על כל דולר, יהיה זה מוזר אם לא ינסו לקבל אותה, ואינני אומר זאת בניקורת.

דבר שלישי, שגם עליו לא יכול להיות ויכוח, הוא, שלמשק המדינה, למשק הלאומי יש איזה שהוא גבול של כדאיות עלות הדולר הנכנס למדינה. זהו אינו דבר בלתי מוגבל. אנחנו, הממשלה,

שר-המסחר והתעשייה ח. בר-לב:

סופקיים על מציאת קו האיזון: ער כאן כדאי לנו, מעבר לזה לא כדאי לנו, ועל ידי עקרון זה אנחנו מונחים.

מה עושה הממשלה להגברת היצוא ומהן התוצאות? - הממשלה עושה הרבה מאד, ממש יוצאת מגדר, ואני יכול לומר שהתוצאות מדויקות ביותר. ראשית כל - סבך בשלל המשקעה בפעולת היצוא תומכת המדינה שלנו תמיכה סאסיבית. אם זה מתבטא בארץ - מקבל המפעל מענק והלוואה בשיעור 50% מהמשקעה; אם זה באזור פיתוח א"י - מספיק שהמפעל יניח על השולחן 50% מן המשקעה. בצינון, אם כל אזור המדינה נותנת את הקרקע, את הפיתוח, את המבנה. המדינה תומכת היצוא גם באמצעות מערכת המסים: מפעל שמיצא איבד מסלם מסים 5 שנים.

אנחנו עושים ענין שתי פעולות חשובות במסגרת היצוא: אחת - מספקים הון חוזר בזול ליצוא, חרף הביקורת הנשמעת מפי אנשים שונים, מפי פרופסיטורים ועתובאים, על הלוואות הפיתוח והלוואות זולות מסוגסדות להון חוזר. חרף כל הביקורת הזאת אנחנו מספקים ליצוא כל השנים אשראי זול לפעולות השוטפות. פעולה שניה - שער היצוא הוא מעל לשער הרשמי, ובתקופות מסוימות הרבה מעל לשער הרשמי, אפילו עד כדי גבול הסיכון. צריך להיות ברור: כאשר הדולר בשער הרשמי הוא בגובה מסויים ושער היצוא יותר גבוה, משמש הדבר פיתוח להתחיל להתחכם. עוב הפיחות הפער היה די רציני, ואיבני מדבר על ענפים שיש להם תמריץ הרבה מעל לרגיל, אלא אפילו על אלה שיש להם תמריץ רגיל ליצוא. דבר שני שצריך לומר בהקשר זה, ששער הדולר הוא למעשה נייב. בשנת 1974, למשל, הותאם שער הדולר ארבע פעמים, כי ההתפתחויות במשק העולמי ובמשק בארץ היו נלתי וגבולות וברור שאותו שער דולר, אותו תמריץ, שנקבע בראשית 1974 לא התאים לאורך כל השנה. כך נהגנו כל השנים: היו שנים שהתמריץ שנקבע בראשית השנה תחזיק מעמד כל השנה, אבל ב-1973 נעשו שתי התאמות, וב-1974 - ארבע התאמות.

הפעולות שעליהן דיברתי נעשו כל השנים, והתוצאות מדידות: היצוא התעשייתי מוכפל מדי ארבע שנים, לעתים - מדי שלוש שנים. למשק כולו - עם הקשיים הפוליטיים בארצות מסוימות, עם העובדה שהארצות הקרוונות אליהן סגורות בפנינו - זהו הישג לא מבוטל, מה גם שבשנים האחרונות תבעיה העיקרית שהמדינה להתפתחות היצוא היתה הביקוש הגדול בשוק המקומי. אם אני לוקח את הנתונים של השנים האחרונות ועושה השוואה בין השנים 1972-1971 אני רואה שהיצוא התעשייתי עלה בשנתיים ב-70%. כמון שהיתה אינפלציה, אבל האינפלציה במסבוע קשה לא היתה של 70% בשנתיים, אלא של 20%-30%. אנחנו מונחים הלא בדולרים, ובשנים 1973 ו-1974 היתה האינפלציה בארצות-הברית, עם הפיחות של 10% שעשתה - במסבוע 30%. זאת אומרת; היה לנו גידול ריאלי של 40%. בארצות אירופה לא היתה אינפלציה כזאת, ואם אני לוקח את השנה האחרונה, שנת 1974, הרי שהיצוא התעשייתי, ללא ילומים, עלה ב-21%, הנתונים שוטפים. אם נאמר שבשנה האחרונה היתה אינפלציה של 15%, אז אם תוצר - של 20%, הרי הגידול הריאלי היה בסביבות 20%-25%. היו כמובן ענפים שבהם לא היה גידול ריאלי או שהגידול הריאלי היה קטן מאד, אבל היו ענפים שנתנו זינוק בחשובי. למשל: מיזון מסויים, שוקולד, שמנים, יינות, קפה במס - גידול של 70%; נייב, קרטון - גידול של 64%; גומי, פלסטיק - גידול של 76%; תעשיית כימיקלים, שזה לא מחצבים - גידול של 170%; תעשיית מוצרים סיברליים אל-מתכתיים, זכוכית, קרמיקה, מוצרי אבטסט - גידול של 119%.

היו רי י. הורביץ: מה קרא לענפים אלה, כמו שוקולד למשל, אחרי הפיחות?

שר-המסחר והתעשייה ח. בר-לב: אותה מסמך נשמרת.

בצינור ושמלי ואלקטרוניקה - גידול של 74%. אלה ענפים שבהם נעשה זינוק ממש רציני.

י. שער: הכל בדולרים?

שר-המסחר והתעשייה ח. בר-לב: כן.

שר-המסחר והתעשייה ח. בר-לב:

אגב, המגמות האלה נשמרות גם ב-1975, אם כי עבר רק חודש בלבד.

לעומת זאת יש ענפים בהם היצוא לא גדל בכלל או גדל בצורה שולית, והעיקריים ביניהם: יהלומים, שגידול היצוא שלהם ב-1974 היה ב-6% במחירים שוטפים, כלומר - ריאלית היה: פה צמצום מסויים, אם כי בינואר חלה איזו התאוששות; בענפי טכסטיל מסויים, לא בכולם, אין גידול; בלבידים היחה בעיה ועדיין קיימת; במוצרי מזון מסויים, בעיקר בתחום שימורי ההדרים. בארבעת הענפים הללו אין גידול, אלא יש צמצום בכמה מהם, והסיבות - חנאי השוק הבין-לאומי. יצוא הלבדידים נפגע קשה בגלל המשבר בענף הבניה באנגליה. יהלומים וטכסטיל - מהסיבה הפשוטה שבחקופות ששבר קונים בחוץ-לארץ פחות יהלומים ופחות מעילים של "בגד-עור". בשימורי הדרים יש תופעה כפולה: 1. ירידה בביקוש; 2. תחרות של בראזיל בעיקר, שנכנסה חזק מאד למוצרים מסויים זולים, והם הרבה יותר זולים מאיחנו.

אם מדובר ביצוא תעשייתי ממוצע,

אני חושב שבשנה כזאת של משבר עולמי, בחקופת הירום בשליש הראשון של השנה בישראל - אל נשכח שבינואר, פברואר, מרס 1974 היו עדיין המונים מגוייסים והמשק לא חזר אל עצמו ממש - גידול היצוא התעשייתי, ללא יהלומים, חרף המשבר בשלושה ענפים של ארבעים וחמה אחוזים, אינו הולך בשום פנים ואופן בלי מאמץ של כולם: של אנשי היצוא, של הממשלה. וכאשר אני מדבר על אנשי היצוא אני מחכוון לכל המשתתפים בהליך זה.

מה אנחנו עושים קונקרטיה בחקופה

האחרונה בתחום הסיוע? דבר ראשון - הפיחות והמדיניות הכלכלית, שנועדו גם לסייע ליצוא בתחום הרווחיות. הפיחות מסייע ליצוא וכוונת המדיניות היא להפנות משאבים ליצור לשוק המקומי ולייצור ליצוא. משאבים זה גם עובדים וגם כסף. עברו שלושה חודשים בלבד ואנחנו יכולים לומר שבהשלכת של המדיניות בתחום הגבות הרווחיות נבדקו העניינים ויש סימנים ראשוניים שזו תרומה חיובית בתחום שחרור משאבים. אני לא אומר שישנה כבר תנודה משמעותית מענפים שאינם מייצאים במשק לעבר ענפים שמייצאים, אבל קילוח דק קיים. אשר לתרומת הפיחות ליצוא: מייד אחרי הפיחות היו העחונות והרדיו מלאים טענות - הפיחות פגע ביצוא. העניין נבדק, לא על ידי פקיד ממשלה, אלא על ידי צוות משותף, בראשותו של כלכלן התאחדות התעשיינים, שהוא גם כלכלן העובד עבור מכוני היצוא, ובוור שהפיחות חרם לרווחיות היצוא 4.6% לפי המינימליסטים ו-8.9% לפי המכסימליסטים.

היו"ר י. הורביץ:

מוסכם דבר אחד: חלק מענפי היצוא

נפגעים. ויש שתי דרכים: או להציע למפעלים כאלה הצעות אלטרנטיביות - אם מפעל אינו יכול לייצא שימורים, ייצא למשל אלקטרוניקה; או שוב לסבסד אותם במידה נוספת, אבל אז, כפי שגם אתה אומר, יש גבול למחיר הדולר. האם יש לך תשובה לענפים שהעידו כאן שנפגעו, ומהי החשובה: הגברת החמריץ או מפעלים אלטרנטיביים?

שר-המסחר והתעשייה ח. בר-לב:

אין ענף שהפיחות, כפיחות, לא שיפר אח מצבו.

היו"ר י. הורביץ:

האם אתה כופר במה שהם טענו?

שר-המסחר והתעשייה ח. בר-לב:

אני לא יודע מה הם טענו. אין ענף - למעט אולי מפעל בודד - שהפיחות לא חרם לו. אם יש ענף שלפני הפיחות פעל בהפסד של 10% והפיחות חרם לו 4.6% לפי המינימליסטים או 8.9% לפי המכסימליסטים, אז גם אחרי הפיחות עדיין לא הגיע ענף זה לנקודת האיזון.

היו"ר י. הורביץ:

אנשי השימורים העידו בפנינו שחלה אצלם ירידה ברווחיות.

שר-המסחר והתעשייה:

אני חוזר לדברים שאמרתי בהתחלה: בעל מפעל מעוניין במפעלו בו בזמן ובעל מפעל מייצא ריבה ומוכר אותה ב-73 סנט, כאשר הסוכר בתוך הריבה הזאת עלותו האמיחה היא 70 סנט, הרי כל היצוא לא כדאי לו.

היו"ר י. הורביץ:

זה נכון גם לגבי שוקולד.

זה נכון לגבי כל אלה שהחבסו על סוכר. אם סוכר התייקר פי שלושה, אז לישראל לא כדאי לייצא מוצר שמחבס על סוכר.

ש-המסחר והתעשייה ח. בר-לב:

לפי מה שמסרה כאן היה גידול ביצוא מזון, כולל שוקולוד.

א. לבנבואון:

מסרה נתונים על 1974.

ש-המסחר והתעשייה ח. בר-לב:

הפיתוח לא פעל בחלק ריק, כי בעקבותיו באו גם היטול הסובסידיות והעלאות המחירים, וכל הדברים האלה השפיעו.

א. לבנבואון:

גם אני יודע זאת, ואני מודיע לכם: כאשר קמה הצעקה הגישה לנו 70 מפעלים, לפי דרישתנו, השבנו. בדקנו אותם, ניתחנו אותם, וזאת על יסוד עבודה של ועדה שחתום עליה יוסי אלשיך, ומחברו שהנתונים האובייקטיביים מורים אחרת.

ש-המסחר והתעשייה ח. בר-לב:

מתי הוועדה הזאת סיימה את עבודתה?

י. כהן:

לפני שישה שבועות.

ש-המסחר והתעשייה ח. בר-לב:

ברור שאין ויכוח על כך, שכאשר אתה מדבר על ממוצעים, יש כאלה שהם הרבה מעבר לממוצע ויש כאלה שהם הרבה מתחת לממוצע.

זה לגבי הצעד הראשון שעשתה הממשלה באחרונה. ואני אומר: אם כתוצאה מהפיתוח חלה ירידה באיזה מקום ונחפנו משאבים - ופינוי משאבים אינו אומר חמיד סגירת מפעל והעברה למקום אחר, אלא הוא אומר שמייצרים פחות מוצרים הנמכרים בארץ ויותר מוצרים הנמכרים בחוץ-לארץ - הרי שהמדיניות החדשה חרמה בצורה משמעותית ליצוא, ויש סימנים.

דבר שני שעשינו - שינוי התמריץ.

יש אנשים החושבים שתמריץ זה חרופת פלא לכל חולי, ואני כופר בזה לחלוטין. התמריץ בכמה מקרים הוא ילפני בועל, משום שאם היאורתיח ניתח חמריץ גבוה מדי או בלתי מוגבל, לא תהיה למפעל שום סיבה לעשות אצלו סדר בבית. אם אני מייצא ואני בלתי יעיל ומקבל מן התקציב כך, שהווחיות שלי יפה, אין לי סיבה לעשות אכסטרה-מאמץ. זאת מנקודת יעילות. מנקודת ראות תקציב המדינה והמשק הלאומי אמרנו שיש גבול לגובה התמריץ. בלא מעט ענפים - מסיבוח הסטוריות ואחרות - יש חלק מהענף שהוא איננו יעיל די הצורך, ומי שצועק, מי שנלחם הוא לרוב אותו החלק. אלה שהם רווחיים גם בחנאים הקיימים הם פחות לוחמים. ואני לא אומר את זה על גופים יציגים, אלא על מקרים פוטניים כאלה ואחרים. למשל, בתעשיית השימורים יש מפעל שהרוויח 1% על כל הסחורות שלו, לעומת זאת יש מפעל שהרוויח 16%. הפיזור הוא עצום. מה קורה כאשר אנחנו נוחנים סיוע לממוצע? - לממוצע זה עונה; לזה שהוא מעל לממוצע, יש גם חמיכה מעל לממוצע; ולאלה שהם מתחת לממוצע - בלי שהם יתרמו את שלהם לא יוכלו להקיים לאורך ימים. למשל, בתעשיית הטכסטיל יש מפעלים העומדים בשורה אחת עם כל מפעל מקביל בחוץ, כמו "גיבור", כמו "בגיר", והם לא היחידים. אבל יש מפעלים העובדים עם מכונות מיושנות בנות 13-15 שנה ובשיטות מיושנות. אם ניקח את הענף הזה וניתח לכולם חמיכה כזאת, שהנכשל ביניהם יוכל להחזיקים יפה, מה עשינו? - לחלשים לא תהיה שום סיבה אובייקטיבית לעבור לדבר יותר מתאים, או לייצר אותו מוצר בצורה יותר יעילה, או להפסיק לייצר אם זה לא הולך; לאלה שהם במעלה הסולם, לפחות למחציתם, אנחנו נותנים הרבה מעל למה שכדאי למשק הלאומי. לכן התמריץ הזה הוא דרך שנקבעת מדי פעם. כרגע הוא עומד על 7.64 לירות, כשהשער הרשמי הוא 6 לירות ושער היבוא 6.90 לירות, וזה לרוב היצוא התעשייתי. אבל יש כאלה שהם קצת למעלה מזה ויש כאלה שהם קצת מתחת לזה.

יש ענפים שבהם הבעיות אינן בגלל

חוסר יעילות של המפעל אלא בעיות הנובעות מן המצב בשוק. בהם אנחנו מטפלים לא באמצעות תמריץ, כי התמריץ, כפי שאמרתי, איננו חרופת פלא לכל חולי. אם זה לבידים - פעם מימנו מלאים ליצוא; אם זה עכשיו מטווחיות - מוכנים להעלות את המכס, בחנאי שליצור בארץ ימכרו את החוטים במחיר מוזל יותר; אם זה שימורים - אנחנו עוזרים להם פעם בדרך מימון הסוכר ופעם בדרך אחרת. לראות את התמריץ כפתרון לכל, זו בהחלט דרך מוטעית,

שר-המסחר והתעשייה ח. בר-לב:

כי בחמריץ גבוה מדי יש שלוש מגבלות גדולות: 1. שהוא אנטי-חמריץ להחייעלות; 2. שהוא לא כדאי למשק הלאומי אם הוא עולה יותר מדי; 3. שהוא חורם לאינפלציה. אל נשכח שכל לירה הניחנת כחמריץ ליצוא זאת לירה ישראלית המוצעת בשוק המקומי. ואם נחננו עכשיו 34 אגורות, זה מצטרף לחצי מליארד לירות. יצוא, בהגדרה כלכלית, זה החליך דפלציוני, ואילו החמריץ שאחה נותן מחקציב המדינה ליצוא, זה החליך אינפלציוני. השכר שאחה משלם לעובדי הייצור, שמצטבר מתוך היצירה, הוא לא החליך אינפלציוני, אבל כשאנחנו מדפיסים לירות ונותנים אותן כחמריץ - כל לירה כזאת זה 100% אינפלציה.

י. דניצקי (יודיץ):

האם גובה החמריץ חלוי באחוז שחופש היצוא בייצורו הכללי של

המפעל?

שר-המסחר והתעשייה ח. בר-לב:

לא.

י. דניצקי (יודיץ):

זו בעיה חשובה מאד.

שר-המסחר והתעשייה ח. בר-לב:

זו בעיה.

גובה החמריץ הוא פונקציה של הערך

המוסף של המוצר.

י. דניצקי (יודיץ):

גם מה שאמרתו הוא שיקול.

שר-המסחר והתעשייה ח. בר-לב:

הוא שיקול במסגרת החוק לעידוד השקעות הון אבל לא בחמריץ.

דבר שלישי שאנחנו עושים - מימון ליצוא. בסוגיה זו יש כל השנים מדיניות לוח מימון זול ליצוא - הוא ניחן ב-6% רביח - גם למימון דוקומנטים, גם ליבוא לשם יצוא וגם לייצור לשם יצוא. בחקופות מסוימות הוא הגיע עד 80% מכלל ההון החוזר או הפעילות למען היצוא, כרגע הוא בערך 70%. אנחנו נוחנים למימון דוקומנטים 6 לירות לכל דולר, ו-5.30 לירות לדולר למימון אחר. בהרבה מאד מקרים זוהי עזרה יותר חשובה מן החמריץ. אם אני יצרן ואני מייצא סחורה שיש לה ביקוש ואני רווחי - כלומר, בשער הדולר הזה על כל דולר שאני מייצא אני מרוויח בצורה סבירה - אלך להגדיל את היצוא כל עוד יש לי מימון זול ליצוא. ברגע שאין לי מימון זול ואני צריך ללכת לבנק ולקחת כסף ב-20%-30%, לא אגדיל את היצוא שלי. לכן היקף מימון היצוא הוא מכשיר הרבה יותר חשוב להגדלת היקף היצוא מאשר החמריץ.

ז. שובל:

אבל אולי הוא יותר אינפלציוני?

שר-המסחר והתעשייה ח. בר-לב:

ברור שהוא אינפלציוני, אבל לא יותר אינפלציוני, כי החמריץ זו לירה

מהחקציב ב-100%; המימון זו לירה שבאה מהבנק, ומן החקציב אחת נותן את הסובסידיה, את הבדל הרביח בין 6% ל-16% או 20%. יוצא, אם כן, שהלירה שאחה נותן למימון עולה לך 16 אגורות. שניהם פועלים באותה צורה, אבל יש הבדל אם לירה למימון היא 16 אגורות אינפלציה או אם לירה לחמריץ היא 100 אגורות אינפלציה, ושני הדברים פועלים על פרמטרים שונים.

יש עוד דברים קטנים שאנחנו עושים, כמו בטחונות למשל. אנחנו הולכים עם החברה לסיכונים סחר חוץ, נסחמת. עד גבול מסויים אנחנו משתדלים להיענות לבעיה, אבל זוהי בעיה כאובה בכלל במשק הישראלי לא רק במימון יצוא אלא בכל פעולה כלכלית.

שלושת הפעולות שמבית - מדיניות המכוונת להפנות משאבים ליצוא, חמריץ ומימון הן פעולות וציניות מאד ואין לי ספק שהן יביאו לידי גידול היצוא. כל הפעולות הללו גם יחד שיפרו את רווחיות היצוא, בנוסף על השיפור שאמרתו קודם כתוצאה מהפיתוח - 4.6% עד 8.9%. אני יודע שכל שנה, ברגע שמתחילים במערכת זאת חוזים נבואה שחורות, אבל בסוף השנה, כשבודקים, מחברר שזה לא כך.

א. לבני:

אצלנו אי אפשר לתכנן שום דבר, אפשר רק לנחש.

ש-המסחר והתעשייה ח. בר-לב:
 הכל אפשר לחכנן בישראל;
 יותר מאשר בכל העולם. ברור שהיו
 רוצים שיגידו בכמה יעלה השכר ואם יהיה פחות וכמה תהיה האינפלציה פה
 ובחוץ-לארץ ואם מאיר הסוכר או מחיר הדלק ישאר עד סוף השנה ואם יהיו
 עובדים או לא, אבל את כל הנתונים האלה איש לא יכול לומר. יכולים כן
 לומר: יספקו לך מימון בסדר גודל מסויים, עובדים סביר שיהיו - ולעבודה.
 לא יעלה על דעתו של יצואן בארצות-הברית לבוא לממשלה ולשאול: מה יהיה
 ב-1975? איש לא יכול לומר מה יהיה שנה קדימה - אם יעשו פחות או לא
 יעשו פחות.

י. קרמרמן:
 אנחנו מדברים על שערי הריבית מ-6% עד
 11%, מ-5% עד 25%.

ש-המסחר והתעשייה ח. בר-לב:
 שער היצוא אצלנו הוא הנמוך ביותר
 בעולם. תראה לי ארץ אחת, שהיצואן
 מקבל 70% מן המימון ולא ב-6% רבייה. כדי לחמוך ביצוא אנחנו נוחנים
 במדינה הקטנה הזאת 70%-80% מימון ליצוא ב-6% רבייה. אין עוד מדינה
 בעולם שעושה זאת. אם מישהו יודע, יגיד לי מי המדינה. אמריקה לא, כי
 שם זה 7.5%; אירופה גם כן לא.

ז. שובל:
 זה לא מדוייק.

ש-המסחר והתעשייה ח. בר-לב:
 בכמה רביית ליצוא? זה משנה אם זה
 7/4% או 7 3/4%?

ז. שובל:
 מימון יצוא, דוקומונטים, אמנם נעשה
 ב-6% צמוד למטבע יצוא, אבל אם קורה
 שהוצאה מסויימת היא במארק, בדולר, בפרנק, הרווח הוא לא של היצואן;
 או שאחה נותן את זה או שאחה משלם מס. באמריקה, בגרמניה ובארצות אחרות,
 כשאחה מקבל מימון יותר יקר, אולי ברביית חופשית של 11%, 7/2%, אם יש
 הפרשי מטבע, זה חלק מן הרווח של היצואן. אחה מוכוח לקחת את התמונה
 הכוללת ולא רק קטע מבודד.

ש-המסחר והתעשייה ח. בר-לב:
 אני לא מציע שניכנס לסוגיה זו, כי יש
 לך טעות. הרביית היא לא צמודה.

לגבי המפעלים או הענפים הפרובלימטיים
 אמרתי: יש בהם טיפול לא באמצעות החמריץ, אלא בכל אחד בנפרד. כרגע אני
 יכול לומר, שענין השימורים, הלבידים, הטכסטיל, היהלומים הוא בהחלט
 פרובלימטי. אמנם, כפי שציינתי, חלה ביהלומים החאוששות מסויימת בינואר,
 אבל ייתכן שזהו גידול כחוצאה מהכריסטמס.

לגבי החמריץ לחברות היצוא ולאחרים:
 אפשר אמנם לבוא ולומר, שדולר הוא דולר ואם הוא נכנס למדינה הוא דולר
 ירוק שאפשר לקנות בו אותם דברים ולא חשוב מנין הוא נכנס. בכל זאת אנחנו
 במפורש מבחינים מאיפה נכנס הדולר. יש התייחסות שונה של המדינה לדולר
 כשהוא בא כחוצאה מפעולת ייצוא, או לדולר כשהוא בא כחוצאה מפעולת מסחר.
 גם בחוץ הייצור יש קטיגוריות שונות, לפי הערך המוסף. כלומר, דולר שנכנס
 והוא 80% תוצרת הארץ, דינו שונה מדולר שנכנס והוא 20% תוצרת הארץ.
 בענף הטכסטיל וגם בענף המזון שער הדולר גבוה יותר, ושוב מסיבות הסטוריות.
 אנחנו משתדלים להביא גם את החמריץ הזה, ובהדרגה, לרמה אחידה. גם זה
 תהליך מכאיב וממושך. גם פה אפשר להגיד: אחם לא מבינים, ברור שאם יש
 היום מוצרי טכסטיל שהדולר ערך מוסף מגיע בהם ל-9 לירות פלוס, זה לא
 עסק עד סוף הדורות. יש סיבות הסטוריות. אנחנו לא יכולים להגיד שנמכור
 מחר את כל אלה שאינם יכולים לייצא ב-7.64 לירות, אבל בצורה הדרגתית
 אנחנו רוצים להגיע לכך שהיצוא יהיה בשער מכסימלי אחיד, שיחפוס לגבי
 רוב המוצרים, ואין לדעת קנה מידה יותר אובייקטיבי מאשר הקריטריון
 הכלכלי הזה. אם בחוץ זה אפשר לייצא מצות או מיקרוסקופים, שניהם כדאיים
 למשק, ואם אי אפשר, אלא בהרפה מעל לזה, לטוות ארוך העסק אינו כדאי
 למדינת ישראל.

לגבי השגות חברות היצוא: יש לנו איחם
 חילוקי דעות. הם אומרים: חנו לנו כמו ליצרנים. אנחנו אומרים: לא, כי
 המדינה שלנו מעוניינת יותר בדולר שבא מפעולת ייצור מאשר בדולר הבא כחוצאה
 מפעולה מסחרית. כל הכבוד לפעולה המסחרית, אבל תמיכה הציבור בפעולה זו
 צריכה להיות ויכולה להיות קטנה יותר מאשר בפעולה יצרנית.

י. כהן:
 במה היצואן סוחר, האם לא במוצרים
 שמייצרים אותם?

ש-המסחר והתעשיה ח. בר-לב:
אם חברת יצוא קונה מן היצרן את המוצר ומייצאת אותו עבורו והיא רשומה ברשומות היצוא, היא מקבלת את התמריץ המלא המגיע לפי סוג המוצר והערך המוסף שלו. אבל אם ברשומות רשום היצרן, והוא מקבל את התמריץ המלא בעוד שחברת היצוא לוקחת את הסחורה שלו ועושה פעולה מסחרית כיצואן, אזי יש לחברת היצוא רווח מסחרי מסויים. יש רשומות יצוא ולנו לא אכפת שיהיו רשומים בו או היצרן או חברת היצוא. אבל לא ייתכן ששניהם יהיו רשומים ואנחנו לא יכולים לשלם את התמריץ המלא פעמיים.

היו"ר י. הורביץ:
אני מייצר חלב מעוקר. נניח שאני רוצה לייצא אותו, אבל אין לי הכוח לכך ולא המסורת. אני בא ליצואן ומבקש ממנו שייצא עבורי את החלב המעוקר. מי במקרה זה היצואן - אני, הוא או שנינו?

ש-המסחר והתעשיה ח. בר-לב:
אחם צריכים להחליט מי היצואן. אם אתה - אתה מקבל את התמריץ על כל דולר יצוא לפי הערך המוסף שלך - 7.60 לירות ומשהו. הוא מקבל עבור אכסטרה דולרים שהביא כחוצאה מן הפעולה המסחרית. הוא מקבל את הרווח המסחרי, נניח 5%. התמריץ שהם דיברו עליו פה מחייסם לתמריץ על הרווח המסחרי. במקרה זה על 5% בדולרים. אם אתה אומר לחברת היצוא: תייצאי את הסחורה שלי, היא רשומה בדשומות, מקבלת את התמריץ השלם. מה היא משלמת לך, זה עניינכם.

ז. שובל:
השוק בחוץ-לארץ לא יקלוט סחורות במחיר שהוא מעל למחיר הסביר. זאת אומרת, הוא לא יקנה מחברת יצוא ב-5% יותר ביוקר ממה שהיה קונה אילו אותו יצרן היה בנוי לייצא בעצמו, אולי לפעמים. על ידי זה שהמדינה אינה נוחתת לחברת היצוא את התמריץ על 5%, היא נוחתת לסך כל היצוא פחות תמריץ. כלומר, אין פה תמריץ לא במובן הכספי, אלא אין פה המרצה לאנשים לבצע יצוא, שאחרת לא יחבצע, כי זו עובדה שהיצרן אינו מסוגל לעשות יצוא. אילו היה מסוגל, היה עושה בעצמו.

ש-המסחר והתעשיה ח. בר-לב:
אם היצוא מחבצע ישירות על ידי היצרן, זה עולה למשק המדינה דולר פלט 1.64 דולר. אם זה מחבצע באמצעות חברת היצוא, זה עולה למשק המדינה 1.64 דולר פלוס תמריץ.

ג. בן-עזו:
אם היצרן עושה את היצוא שלו באמצעות המסחר שלו, הוא מקבל 7.64 במסגרת התמריץ על המוצר פלוס פעולה מסחרית. אם הוא פונה אלי שאייצא לו את המוצר, הוא מקבל עבור הייצור בניה-החרושת 7.64, ואני מקבל עבור הפעולה המסחרית 6 לירות לדולר.

י. הרוחני:
נניח שהיצרן היה מקבל דולר בעד הסחורה שלו, אבל הוא מוכן לחת לי את הסחורה כדי שאמכור אותה ב-90 סנט. במקרה כזה הוא היה מקבל 7.64 על 90 סנט, ואילו על 10 סנט שאני מקבל, אקבל 6 לירות. יוצא איפוא שמשק המדינה לא משלם יותר, אלא פחות.

ש-המסחר והתעשיה ח. בר-לב:
בסוגיית התמריץ: חברות היצוא מקבלות תמריץ על הרווח המסחרי, על אוחם 5%, שזה מעל למה שמקבל היצרן. כל השנים נהגנו הבדלה ברורה בין התמריץ הניתן על פעולת ייצור ובין התמריץ הניתן על פעולת המסחר, החיווך. אינני אומר זאת בקונוטציה מזלזלת, אבל יש הבדל. המשק שלנו מעוניין אמנם בשתי הפעולות אבל צריך להשתייח חשוב לנו יותר לעודד עוד מפעלים המייצרים ליצוא מאשר פעולות מסחריות, שגם שבסך הכל הפעולות המסחריות אצלנו יותר רווחיות לעת עתה מאשר הפעולות היצרניות.

היו"ר י. הורביץ:
אידיאולוגית זה נשמע מצויין, השאלה אם זה חכליתי.

ש-המסחר והתעשיה ח. בר-לב:
בוודאי שזה חכליתי. אם אחם מסתכלים על היצוא התעשייתי, הרי 90% ממנו מחבצע ישירות על ידי היצרנים.

היו"ר י. הורביץ:
היצואנים מדוברים על 34% ב-1973.

ש-המסחר והתעשיה ח. בר-לב:
אני מדבר על יצוא תעשייתי. יצוא תעשייתי עם יהלומים הגיע ל-1.5 מליארד דולר, מזה עברו דרך חברות היצוא בשנת 1974 140 מליון.

שר-המסחר והתעשייה ח. בר-לב:

אני אומר במפורש, שהמדיניות שלנו איננה אומרת שאותו הדין קיים לגבי כל דולר שנכנס למדינה. כי אחרת יכול לטעון חייר, באותו הגיון: הדולר שלי ירוק גם כן, ואם אתה משלם בעד דולר ירוק לגרבונים כך וכך, שלם לי אותו הדבר. ואנחנו אומרים: לא. יש רמות שונות והן נקבעות לפי ענינו של המשק. את ענינו של המשק לא יכולה לקבוע קבוצה קונקרטיה, שאת הערכה נקבל כאורים וחומים.

אנחנו תומכים גם בחברות היצוא, וקודם כל ביצואנים הקטנים, אלה שבעצמם אינם יכולים לייצא או שקשה להם לייצא. מכשנים, אליינס, בגד-עור יסחרו גם בלי עזרה, אבל יצואן שמייצא מוצר יפה וטוב, בהיקף קטן, כמו חכשיטים, רהיטים, ואינו יכול לעשות לעצמו חקר שווקים, אינו יכול לעשות לעצמו פירסומת ולא ליצור את המגע, לו אנחנו מסייעים, והיום הסיוע מגיע עד 250 אלף דולר לשנה. אנחנו מסייעים על ידי כך שאנחנו נותנים מענק מיוחד לחברת יצוא שמבצעת יצוא של יצואן קטן. שמענו פה, ובצדק, שאחרי שיצואן כזה עבר את הרובע מליון, מפסיקים לקבל את המענק וחברות היצוא נענשות כביכול. הסיבה פשוטה: מחתח לרבע מליון מקבלים סיוע, מעל לרבע מליון לא מקבלים.

ג. בן-עחו

עד שאתה מכניס אותו למעגל היצוא עוברות שנים. וכשהוא מגיע למשהו, הוא

יוצא.

שר-המסחר והתעשייה ח. בר-לב:

בתהליך היצוא שרשוח ארוכה של פעילויות כלכליות. אם ניקח את יצוא הטכסטיל, הרי זה מתחיל בחקלאי שמזבל את השדות, זורע את הכותנה, אחר כך עושים את החוט, את הבד, צובעים אותו, משפרים אותו, תופרים חליפה, ואחר כך גם חברת היצוא מעורבת. אנחנו לא נותנים תמריץ לכל מי שמשתתף בתהליך הזה. אנחנו נותנים אותו לתחנה אחת, לכל היותר לשתיים. סיוע אחד ניתן לחברת יצוא שמייצאת סחורותיו של יצואן קטן; סיוע שני ניתן ליצוא לארצות מסוימות, ארצות מתפתחות - סיוע של 1%, כי זה מחייב מאמץ מיוחד. תמריץ שלישי ניתן לחברות היצוא על הרווח המסחרי.

ג. בן-עחו

לא ניתן.

שר-המסחר והתעשייה ח. בר-לב:

כן ניתן. והכוונה לא רק להיום אלא לכך שהוא ניתן באופן עקרוני. כל השנים יצואן תמריץ משפדוד על רווח מסחרי, שהוא איננו בגובה התמריץ הניתן ליצואן, אבל הוא תמריץ הניתן לשורה של פעולות יצוא שאינן פעולות יצרניות פר-אכסלנס. למשל, יצוא יידע; למשל, צייר המוכר חמונה בדולרים, שגם זה יצוא. עד הפיחות היה התמריץ 90 אגורות לדולר, עם הפיחות זה הופסק וכורגע אנחנו יושבים ובודקים. הבעיה היא לא רק לגבי חברות היצוא, אלא גם לגבי יצוא יידע ושירותים שונים. כשאני אומר "ניתן", אני מתכוון לכך שהתמריץ הזה ניתן באופן עקרוני כל השנים. מאז הפיחות עברו שלושה חודשים ואנחנו יושבים ובודקים את ההצעות. היצואנים רוצים תמריץ כמו ליצרנים, וגם בעתון אני קורא שאחם טוענים, שהיחה ועדת מושביץ, שטיפלה בסוגיית היצוא והמליצה לתת לחברות היצוא תמריץ כמו לתעשייה. לא דוביס ולא יער. גם הוועדה הזאת, שלחצתם עליה, לא אמרה לתת ליצואנים כמו ליצרנים, אלא משהו המחקרב למה שמקבלים היצרנים.

ג. בן-עחו

בדברי הוועדה נאמר: "הוועדה רואה ברווח המסחרי של חברות היצוא ערך מוסף ככל ערך מוסף אחר ולכן היא ממליצה לקבוע על הרווח המסחרי פרמיה בדומה לזו המשולמת ליצרן."

שר-המסחר והתעשייה ח. בר-לב:

"בדומה", אבל הם לא אמרו "זהה". הם עצמם מבינים שיש הבדל.

לסיום: הפעולות של חברות היצוא הן פעולות חשובות ואנחנו תומכים בהן, בלשון הווה מתמשך, אמנם לא באותו היקף שאנחנו תומכים ביצוא היצרני. מבחינה זו יש עוד סוגי יצוא הנמצאים בקטיגוריות שונות גם כן.

היו"ר י. הורביץ

אני מודה לשר על הסקירה.