

פרוטוקול מס' 78

מישיבת ועדת הכלכלה
מיום ג', כ"א באדר תשל"ה - 4.3.75, בשעה 13.00

נ כ ח ו :

חברי הוועדה:

- י. הורביץ - היו"ר
- א. אבטבי
- פ. גרופר
- מ. דרובלס
- י. דרניצקי (יו"ר)
- י. כהן
- א. לבני
- י. מודעי
- ז. שובל
- י. שערי

מוזמנים:

- מ. מנדלבוים - מנכ"ל משרד המסחר והתעשייה
- י. זייצ'יק - אגף התקציבים, משרד האוצר
- ד. לאוטמן - מכון הייצוא, חב' גיבור
- ד. שילה - מכון הייצוא, מנהל המח' הכלכלית
- ג. נאור - מנכ"ל מכון הייצוא
- י. בן-עזרא - מכון הייצוא
- י. ש"י - מכון הייצוא
- ד. יונג - לשכת המסחר
- ג. בן-עיתו - לשכת המסחר
- ד. גרייצר - לשכת המסחר
- א. טיברג - התאחדות התעשיינים
- י. זרחין - התאחדות התעשיינים, מפעל אדרת
- י. שריג - בנק ישראל
- א. שילה - חברת העובדים

מזכיר הוועדה: פ. פלקסר

כלכלן הוועדה: ד. לב

רשמה: נ. רינגלר

סדר-היום: א. הצורך הדחוף בעידוד הייצוא - הצעה לסה"י של חה"כ שובל

היו"ר י. הורביץ:

אני פותח את הישיבה.

א. הצורך הדחוף בעידוד הייצוא - הצעה לסה"י של חבר-הכנסת שובל

קיימנו שתי ישיבות בנושא זה. אני רוצה לקוות שנגיע היום לסיום העניין.

י. זרחי:

אבקש סליחה אם אחזור על כמה דברים ששמעתם בשתי הישיבות הקודמות מחברי הייצואנים ומחברי ממכון הייצוא. הייתי יכול לפתור את כל הבעיות עם מר זיציץ, היושב לצידי, מאגף התקציבים, אבל הוא לא הסכים.

אני רוצה להתעכב על הבעיה העיקרית והיא: בין התעשיינים רווחת דעה שהממשלה או שלא מבינה, או שלא רוצה, או שלא מחשיבה את כל אותם המאמצים שאנחנו השקענו עד לפני קום המדינה בתעשיות ייצוא וכל אותו פיתוח שהגענו אליו בשנות קיומה של המדינה. מאז ומתמיד עמדנו כמתגוננים. בשנת 53-1952, כאשר שר המסחר והתעשייה היא ברנשטיין ז"ל, הצליח משרד המסחר והתעשייה להכפיל תוך שנה אחת את הייצוא, לצערי רק מ-20 מיליון ל-40 מיליון ל"י, אבל זו הייתה הכפלה. אז עדיין לא פעלו בדיוק הטבלות של הכלכלנים בוועדות המשותפות, האם בייצוא מרוויחים יותר או פחות על-ידי תמריץ זה או תמריץ אחר, ולא ידענו איך מקבלים את התוצר שלנו במונח הטיב בשוק הלאומי. חיפשנו אז דרכים איך ומה לעשות. הדרך שהתאימה למציאות הייתה טובה מאוד. כיוון שהיתה זאת תקופת צנע - מ"ש שלא ייצא מחומרי הגלם שלו לא קיבל חומרי-גלם לשוק המקומי - השיטה עזרה לשנה הראשונה כדי לתת התחלה לייצוא. אז נתנו חומרי כלם לפי הייצוא שאדם ייצא. אם פלוני הרוויח 100 אלף דולר בערך מוסף הוא קיבל חומר גלם וזה נתן לו אפשרות להתקיים. בישראל הכלכלה עברה מלהיות ספק לעצמה וחסכה יבוא; והתעשייה עלתה על הגל של הייצוא.

היום המצב הוא אחר: לא קיים שוק מקומי שווה לכל התעשיות. יש תעשיות שהשוק המקומי מהווה אצלן 80%-90% מהייצור; ויש תעשיות שהשוק המקומי מהווה אצלן 10%-15% מהייצור. אני מוציא מכלל חשבון את היהלומים, כי זו בעיה אחרת. היהלומים הם מחצבים, אם מצליחים בהם - זה טוב מאוד.

התעשייה שאנחנו מדברים עליה - היא הייצוא - היא תעשייה שמייבאת חומרי גלם ומייצאת מוצרים. הערך המוסף שלה הולך ומשתפר, הולך ומשתנה. לדוגמה: אני היום זקוק לחומר גלם הנקרא אקרילן. אני יודע שאותו מפעלה שהוא באשדוד מייבא את חומר הגלם ומשלם 35 סנט לקילוגרם, מוסיף הוצאות החשמל וכו', מוכר למפעל המייצר סרטים, מוכר למפעל המייצר חוטים, מוכר למפעל צביעה, מוכר למפעל המייצר אפודה, האפודה נשלחת לניו-יורק, היא שוקלת כמשקל חומר הגלם, אבל היא נמכרת ב-12 דולר. זאת אומרת, יצרנו כאן בתהליכי שרשרת ערכים שעומדים היום במאזן שר האוצר כהכנסה. אף אחד לא ראה מה הערך המוסף שיופיע תחת אותם 2 מליארד דולר שאנחנו מקווים שהתעשייה תייצא בשנת 1975. שר המסחר והתעשייה התכוון לזה.

מהו הערך המוסף הפנימי? יש בזה דלק, חשמל וכו'. אם ניקח זאת כמו שזה מופיע למדינה, ההרגשה של היצרנים היא שאין תודעת ייצוא ויש לזה אלף סימנים. הזכירו לכם את חכמי חלם שדווקא לייצואנים מצאו את הסיבה להוריד מהם את ההקלה שהיתה להם; כאשר יצואן מוכרח לצאת לחו"ל לרגל עסקיו עליו לשלם פמ"ז - דולר גבוה - ששר האוצר נתן לנו אותו בתור תמריץ. כל השהייה שלי במלון בניו-יורק עולה 35 דולר ליום, בלי ארוחת בקר. אתה מוכרח לשלם 7.5 לירות ולא 6 לירות.

בתור נציג התאחדות התעשיינים עלי לציין שאין שום הבדל אינטרסים בין תעשייה מייצאת אם היא פרטית, קיבוצית, שייכת לחברת עובדים, ממשלתית, קואופרטיבית, יהודית, או אפילו דרוזית - כולם מעוניינים היום ומבינים שהעתיד התעשייתי שלהם, העתיד המקצועי שלהם - הרי הם בחרו בתעשייה מתוך בחירה חופשית; היום הרבה מאוד תעשיות מחזיקות את אלה שבחרו בהם, היה רגע שאותו איש פרטי בחר בעצמו בתור קריירה להיות תעשיין - כולם מבינים שעתיד פיתוח התעשייה הוא אך ורק בייצוא, כי היום בעולם הגדול הולכים לממדים של תעשיות. אני מברך על כך שהממשלה גרמה לכך שפתאום תעשיינים ישראלים יהודים יופיעו בצורה שווה בעולם. כל תעשייה רוצה בכך, אבל לא מרגישים זאת כרצוי בהנהגה הכלכלית של הארץ. הדברים הולכים בצורה הפוכה לגמרי. כמה חברים צריכים היו להטריד את עצמם לעלות לירושלים כדי להביא את הקיז שלנו לפניכם; וכמה תעשיינים היום מזכירים היכן אפשר למצוא כדאיות לייצוא.

י. זרחין:

העולם כולו נגדנו בקליטת המוצרים שלנו. אין שום ארץ בעולם שתבוא לחפש דווקא אצלנו לקנות דברים מסויימים, כיוון שאנחנו יהודים, פרט ל"מקס אנד ספנסר". אם אנחנו מייצאים היום מוצר לשוק עלינו להביא אותו בטיב הנכון, בזמן הנכון ועלינו להיות מהימנים על הקונים. לא מזמן הייתי באירופה ולא אחת נשאלתי היכן המיומנות של ישראל אם יחתמו איתה חוזה. הזכרתי להם שבתקופת מלחמת יום הכיפורים הטסנו סחורה על חשבוננו ועמדנו במילוי החוזים שלנו. היחס ישנו, הרצון ישנו, אבל הם רוצים לראות מאיתנו אגרסיביות בייצוא. האגרסיביות שלנו בייצוא נעצרת על-ידי מה שמתרחש בבית, ולא מה שמתרחש אצלם. אנחנו יכולים לייצא הרבה יותר, אנחנו יכולים להגדיל את התפוקה שלנו.

אינני מתעכב כרגע על השאלה הנשאלת: היכן ניקח כוח אדם. היום הגענו אולי לסוף כוח ידיים עובדות. אנחנו לא נדבקנו לתעשייה אחת ויחידה. אנחנו קטנים ביחס לשוק העולמי הגדול, כך שאנחנו זריזים יותר. שמעתי פעם הרצאה מעניינת של פרופסור שהוכיח שכמה שהמפעל קטן יותר הוא יכול להיות זריז מאוד יותר מאשר מפעל גדול. חסר לנו הגיבוי המקומי ובגלל זה אנחנו כאן.

לא אכנס למספרים ולא לכך שהתמריץ איננו מספיק. נמאס לי לשמוע על הריבית המסובסדת שנותן בנק ישראל; נמאס לשמוע שאם אני מייצא ב-100 אלף ל"י הוא לוקח את הקומיסייה שלו. גם אחרי הפיחות לוקח בנק ישראל את הקומיסייה שלו. אני משלם 0.75% או 1.5% עבור פתיחת אשראי, אבל אם אני מגיש דוקומנטים של 100 אלף דולר אינני מקבל 100 אלף דולר במימון. אני מקבל כל מיני דברים מאולתרים.

מה אנחנו מבקשים? - אנחנו מבקשים מהוועדה הנכבדה הזאת, ובאמצעותה מהכנסת, להביא שאתו ענף יצרני, היוצר, היוזם ושומר הרבה מאוד מכוחו, מאמין עדיין בזה שהוא לא עשה טעות ולא עשה שגיאה. הוא מאוהב עדיין בתעשייה שלו ורוצה לפתחה ולהגדילה. הפועלים שלו רוצים להשאר פועלי תעשייה, עולים חדשים שיבואו יהיו פועלי תעשייה, או מהנדסי תעשייה בשיטות מתוחכמות יותר. אנחנו צריכים להכניס סדרים כאלה שמחר יוכל להתהלך בתל-אביב, בקריית-גת, או בירושלים, יזם או יצרן בגאווה ולדעת שהוא מייצא, ולא רק משרת את צרכי השוק המקומי. זה לא קיים היום. התשובה היא רק בידכם.

היו"ר י. הרביץ: אמסור רשות השאלות לחברי-הכנסת ולמוזמנים תהיה אפשרות להשיב לשואלים ולהתייחס לדבריהם. אני מבקש שנמקד בסופו של דבר את החוד על: מה אנחנו רוצים ממשרדי הממשלה. אנחנו רוצים לדעת במה אנחנו יכולים לעזור לכם.

א. לבני: המדובר הוא בפתרון בעיות היצואנים. הניחו לנו על השולחן בעיה של יזמים מסוג אחר - חברות ייצוא. לצערי, שר המסחר והתעשייה דיבר בישיבה הקודמת ארוכות ולא הציע הצעות. הוא האיש שצריך לבצע ולא אנחנו. אנחנו רק לוחצים ועוזרים. כאדם שעסק בייצוא, ראיתי כמה דברים שמאוד הפתיעו אותי:

(א) חוסר גישה יסודית לנושא. רואים בזה בעיה שמדי פעם בפעם יש לפתור אותה; (ב) צרות עין - כאשר השר נכנס לתחשיב של חברה אם היא מרוויחה 2 סנט פלוס או 2 סנט מינוס. הבעיה היא איך לעודד את היצואנים, כי בלי היצואנים אין מגדילים ייצוא. אסכם זאת בשתי הנקודות: האחת - אין הבנה לעצם הנושא; השניה - אין הבנה לסקטור מסויים.

אנחנו צריכים להגיע למצב שאדם שמייצא יוכל לייצא בשקט, יוכל לתכנן את הייצוא - איזה אחוז יילך לשוק המקומי ואיזה אחוז יילך לחוץ-לארץ; ולא לבוא בסיסמה: "אקספורט אור דיי" כאשר אין מטבע; וכאשר טוב - שוכחים את היצואנים. צריך שיהיה תכנון.

אולי כדאי לשחרר את החלק היצרני-היצואני מהצורך לחזור אחרי הפתחים. שיוכלו לתכנן למשך שנים מראש. מר זרחין הביא דוגמה של אקרילן - טוב לו שזה באשדוד; אבל מוצר אחר תלוי במחירים של הנורסה ואם לא מבריקים מברק בזמן המתאים עלולים לגרום לנזק כספי רב. אדם צריך לתכנן מראש. כל חומר גלם תלוי באינדקס מסויים. הוא צריך לדעת: יש עלות בהוצאות אלה ואלה וכו'. הממשלה תכננה פיחות ואחרי הפיחות עדיין חושבים מה לעשות עם אלה הקשורים במטבע. אתמול דשנו במס מעסיקים, ואחר-כך ישבו לדון מה לעשות עם המס הזה. יש לשחרר את היצואן מכל המחשבות האלה כדי שיעסוק בייצוא ושיוכל לישון בשקט בלילה. יש מדינות בהן אם המפעל אינו יכול לייצא %X מתוצרתו - הוא לא יכול לקבל.

א. לבני:

מדוע אמרתי צרות עין? - מי שצריך לספל בנושא זה צריך להבין שלפעמים הייצוא מוכרם להיעשות על-ידי אנשי ביניים. היבואנים בארצות העולם עוסקים באלף דברים. הם נוחלים ובורחים מספק או ממדינה שעל כל פריט יצטרכו להתכתב עימה. טוב להם יותר להתקשר לספק שיענה להם על כל הדרישות. לדעתי, העוסקים בייצוא פותחים שווקים למדינת ישראל. הייצוא תמיד קטן בהתחלה. הדיונים על העמלה שלהם עלולים לגרום לכך שנאבד שווקים שלמים ואפשרויות פיתוח של שווקים שלמים.

אנחנו שותפים להרגשה ולדעה של האנשים התורמים הרבה למדינה מבחינת מקורות מטבע החוץ ותהעסוקה. כאשר נשב בינינו בצטרך לדון כיצד ליישם זאת.

י. מודעי:

לפי ידיעתי האישית הנושא הוא מאוד מורכב. לכן צריך לדבר עליו בפשטנות מוחלטת. לא נוכל להכנס לטכנולוגיה. (א) יש לנו יכולת ייצוא גדולה יותר מזו שאנחנו מייצאים היום, מבחינת טכנית ומבחינה מסחרית; (ב) הייצוא חיוני לא רק ליצואן, אלא גם למשק הישראלי. עניין היעדים של 2 מליארד, או הכפלה תוך שנתיים שלוש הם יעדים כפויים על המשק; (ג) המשק הישראלי והמשק העולמי אינם יציבים. יש לכך השפעה מירבית על הייצוא ועל תחשיבי הייצוא; (ד) הייצוא חיוני, אבל אי-אפשר לשים עליו כל מחיר, למרות שאי-אפשר בלי הייצוא. אפשר להביא אותו לכך שהוא לא רק יעזור, אלא גם לא יפגע בו.

שאלתי הראשונה היא: לאור הנתונים האלה אי-אפשר במדינת ישראל לתכנן ייצוא לטווחים ארוכים. כל הגורמים יחד לא יוכלו ליצור פורמולה למתן מחירי ייצוא לטווחים ארוכים. אם הרפלקסציות הן אינפלציה של 11% זה דבר אחד; ואם 30% - זה דבר אחר לגמרי. תצטרכו להשיב לנו שאי-אפשר בפועל לקבוע מחירים לטווח ארוך.

שאלתי השנייה היא: יש רק פורמולה אחת ארוכה - "קוסט פלוס". אני אומר שהשיטה של "קוסט פלוס" במובן הרחב, על כל מרכיביה, מחייבת שליטה של המדינה על התחשיבים. זוהי הדרך היחידה. שמעתי את רוב ההצעות שהוצעו כאן, כולן חלקיות; אבל לעלות על הבעיה של כדאיות הייצוא, וממילא דירבונה, זו רק שיטת ה"קוסט פלוס". זהו בעצם מה שעושה הממשלה עם הייצוא. היא מתנוכחת לפי ענף, לפי תחשיב, כאשר הממשלה עושה תחשיב של "קוסט פלוס" פחות או יותר. אם הייצואנים והתעשיינים אינם מוכנים לקבל את השיטה של "קוסט פלוס" שהממשלה טוענת שהיא נוהגת לפיה...

א. שילה: הממשלה עושה "קוסט פקטום" ולא "קוסט פלוס".

י. מודעי:

הבסיס הוא בסופו של דבר מה שהממשלה מציעה. אני מקבל את התיקון של סר שילה. מי שלא רוצה בזה צריך לומר: אני רוצה את ההסדר האחר ולתת לו שבבים של הסדר, כי התשתית היא מה שהממשלה חושבת שהיא רוצה לדעת. התעשיינים והייצואנים חושבים אחרת. מי שלא מקבל את השיטה ופוסל אותה - צריך להציע שיטה מקיפה אחרת. לא שמעתי על שיטה שלמה. שאלתי היא: מהי השיטה?

י. כהן:

אני מציע לוועדה שבסיכום הדיון נבסה לרכז אותם דברים שעליהם אנחנו יכולים להתלכד ונקבע אילו הצעות נראות לנו כהצעות לעידוד הייצוא. לא שוכנעתי לגבי הנושא של חברת הייצוא. לא מתקבל על דעתי שיצואן המייצא ישירות יקבל כך; ומי שמתווך - יקבל אחרת. לא שוכנעתי שעד 250 אלף דולר הוא מקבל תמיכה; ומעבר לזה - אינו מקבל. לא קיבלתי תשובה על השאלות האלה.

אני מבין שהשר בר-לב ניסה לנפנף לנו בתחשיבי הוועדה. נדמה לי שלא הובאו בחשבון ההתייקריות, הן בחומרי-גלם והן בשכר עבודה. מדיניות הממשלה בעניין זה מפגרת במתן עידוד ממשי לייצוא. כל אדם רציני מבין שחותמים חוזה לייצוא לפחות לטווח של שנה, כדי שהייצואן יידע מה עומד לפניו, יקבע מחירים ויוכל גם להרוויח.

אין לי תשובה על שתי השאלות האלה. חשוב שנבהיר שתי נקודות אלה כדי לתת תנופה לייצוא.

א. אבטבי:

(1) מהו סכום האשראי העומד לרשות התעשייה למטרת ייצוא, ואיזה אחוז ריבית הוא נושא?

א. אנטבי:

(2) יש לי הרושם שתעשיית המזון, בעיקר הדירים, מתקשה היום בכך שיש לה עודפי מלאי במחסנים. ידוע לי שהם מתקשים בנושא המכירה לייצוא. אני רוצה לשאול את מנכ"ל משרד המסחר והתעשייה: מהי המדיניות לטווח ארוך? (היו"ר י. הורביץ: טווח ארוך הוא לשבועיים) מפעל אינו בנוי לשנה-שנתיים. מהו התכנון לטווח ארוך, ואיך אתם מגיעים לתעשייה? בערך כמה זמן זה יחזיק מעמד?

י. שער:

לא השתתפתי בחלק גדול של הדיונים. אני רוצה להציג שאלה אחת יסודית: האם אתם חושבים שאפשר להגדיל את הייצוא ובאילו תנאים? שמענו בוועדת החוץ-והבטחון דבריו של שר החוץ שחזר מאירופה ונאמר לו שם שאפשר לייצא מישראל הרבה יותר. ישנם יותר שווקים. אחת השאלות שאתה שואל את עצמך היא: האם לנו כח המשבר הפוקד את העולם ישנם שווקים? השאלה היא: מדוע אנחנו לא יכולים להגדיל את הייצוא? האם הבעיה היא בעיה של הגדלת התמריץ, האם הבעיה היא מחסור בכוח-אדם? מה הייתם מציעים לעשות כדי לעודד אנשים ללכת לעבוד בענפי ייצוא, כאשר אנחנו נמצאים במצב של התרופפות שוק העבודה ובמצב של אבטלה? אנחנו נתקלים פה בבעיית ניידות כוח אדם. יש ניידות, אבל היא שלילית - בשירותים ימשיכו כל העובדים לעבוד גם כאשר לא יהיו שירותים, המשכורות תשולמנה לעובדים ואף אחד לא יפוטרו; לעומת זאת באותם מפעלים המייצאים יש מחסור בכוח עבודה, אבל למרות זאת עובדים לא יילכו לעבוד שם, כי יש גורמים אחרים שימנעו מהם לעשות זאת. כדאי שנשמע אם יש שווקים, מה בעצם צריך לעשות כדי להגדיל את הייצוא? יכול להיות שהתמריץ צריך להיות נייד, אבל גם יתר האלמנטים צריך להביא בחשבון.

היו"ר י. הורביץ:

אמנם אנחנו יושבים בתחום אינטרסנטי, אבל אנחנו גם יושבים עם נציגי משרדי הממשלה. כאזרחים וכחברי הכנסת אנחנו צריכים לראות מה רוצים לעשות. במלים פשוטות: הקטנת הצריכה. אינני יודע היכן יחתכו, זהו נושא משני. הכוונה היא להקטין הצריכה כדי להפנות חלק מהתפוקה הלאומית החוצה. אנחנו יודעים מהן הבעיות. אין כל כך בעיה של שוק עויין שסגור בפני ישראל. אי-אפשר להצביע על כך שהשוק סגור ואיננו יכולים לייצא. הבעיה היא כולה שלנו. אינני מברר על מדיניות הממשלה לאן יילכו הפועלים העודפים. אם הם לא יעברו לייצוא - הם יעברו לשירותים כסעד, או כסעד למשרד הסעד. כיוון שצריך להצביע על מפעלים אלטרנטיביים, תקבל תנאי מימון נוחים יותר והדולר יהיה כך וכך; אלא אנחנו מדברים על פליטה רצינית של מפעלים שלא ימכרו בשוק. נניח שאנחנו רוצים שתהיה אבטלה והצריכה תופנה לייצוא. אני פונה לממשלה ולייצואנים. זאת מדיניות הממשלה, הכוונות טובות, חייבים להגדיל התפוקה בארץ ולהפנותה החוצה. מהם המפעלים? נניח שתיבחר ועדה של 3-5 חברים להציע המלצות. מה בעצם אומרת הממשלה? אנשי הייצוא עומדים כעניי בפתח ושמענו מה שמענו.

אני שואל את הממשלה: לאן היא מתכוונת

להפנות אותם עובדים, אותו כוח עבודה? האם יש לה תכנית? מהי בדיוק התכנית? מהי התכנית הממשלתית הברורה? כיצד מהלך זה צריך להתקדם לסימום החיובי? אתם, כאינטרסנטים וכיועצים שלנו במקרה זה, תאמרו לנו איך לפי דעתכם, באיזה מחיר, באילו תנאים ניתן להגדיל במידה ניכרת את הייצוא?

א. שילה:

כאשר נתקיים פה לא מזמן דיון על מדיניות החירום הבענו את הדעה שנתגבשה בחברת העובדים, שהמדיניות הזאת אינה כפי שצריכה היתה להיות. יש בה מעט מאוד אלמנטים המעודדים את הייצוא. אנחנו מנמיכים את כושר הקניה המקומי, ומצד אחר אין מנוף לקידום הייצוא. הגזירות החדשות בנושא המיסוי לא שיפרו את המצב. ההערכה שלנו היא שהממוצע שאליו הגיעו קבוצות עבודה שונות קובע שרווחיות הייצוא שופרה, אבל בהחלט לא די. לפי השקפתנו עניין הייצוא איננו אפיזודה חולפת ואסור שהטיפול ייעשה לטווח קצר ובהתמקחות מתמדת עם הממשלה. אין מנוס מתכנון לטווח ארוך על בסיס מדיניות קבועה ומוגדרת. בסוף שנות ה-60 הגיעו להכרה שחייבים לייצא. כל מדיניות ההשקעות כוונה על-מנת לייצא. ההשקעות שנוצרו בשנים 1969, 1970, 1971 נותנות פירות רק היום. הייצוא של שנת 1975 הוא לא פועל יוצא של שנת 1975. מדיניות ההשקעות של שנת 1975 תיקבע את גודל הייצוא בשנים 1976, 1977, 1978. כולל תמריצים. ב"כור" - בשנים שהיה פרנספריטי בשוק המקומי הורידו הרווחיות בשוק המקומי והעניקו למפעלי ייצוא. כתוצאה מכך גדלה התחזית מ-50 מליון דולר ב-1969 ל-300 מליון דולר ב-1979. ב-1974 היה בערך 200 מליון דולר. הייצוא של משק העובדים גדל מ-15%

א. שילה:

ל-17%, פרט ליהלומים ל-25%. כל זאת כתוצאה ממדיניות השקעות מכוונת.

כיצד בא הייצוא? - הוא לא בא כאלטרנטיבה לשוק המקומי. המוצרים לשוק המקומי אינם מוצרים שאפשר להתחרות איתם בשוקי הייצוא. אם ב-1969 הייצוא של אותו משק היה מורכב משני-שלישים משימורים, רהיטים ועוד; היום התעשיות האלה אינן מהוות שליש או רבע. 25% הם כימיקלים ואלקטרוניקה. אני לוקח סקטור שהוא רבע מהמשק, מטמורפוסה שלמה. הייצור התעשייתי היה 900 מליון דולר. השנה מייצאים ב-80 מליון דולר. זאת כתוצאה מכך שבכל שנה השקיענו במפעל עשרות מליונים. תכנית ההשקעות היא 200 מליון לירות. אותו הדבר ב"אליאנס", "סולתם" ועוד. המפעלים המסורתיים אינם אותם מפעלים שלגבי המוצרים שלהם יש שווקים בגרמניה. למוצרי אליאנס יש שווקים בגרמניה, אבל למוצרים אחרים אין.

ראשית, הפתרון הוא במדיניות השקעות. משום כך התרעומת שלנו היא על מדיניות הממשלה שמיהרה להרע את מדיניות ההשקעות. במפורש הגבלה לגידול הייצוא. הוא הדין גם בתמריץ בהשלכתו לגבי כדאיות ההשקעות שתגבנה פירות בעוד איקס שנים. כאן לא היינו רוצים לעשות את ההתחשבות הקופתית, אם יש כסף או אין כסף באוצר. התרומה צריכה להיות למדיניות הכלכלית ולא לחישובים גזבריים. היינו רוצים שהתמריץ יהיה מעוגן בתחשיב כלכלי ויהיה בכל מקרה במלוא המחיר המתחייב. אם מערכת הבטחון צריכה לשלם את המחיר, ייתכן שגם תשלם; ואם שירותי הרווחה - כדאי, כי הייצוא הוא התנאי לשירותי הרווחה בעתיד.

כל הצמיחה שאני מתאר בשירותי הייצוא באה בשותפות עם פירמות בחוץ-לארץ. לא כל כך בשל תרומתן למבנה ההון במערכת, אלא בשל תרומתן ליידע טכנולוגי וצורות שיווק לחו"ל. היום 50% הוא בשותפות עם פירמות בחוץ-לארץ, פירמות קפיטליסטיות התורמות יידע. השקעות ההון בחו"ל בשנותיים האחרונות נמצאות בתהליך של הצטמקות, הן הפכו לסמליות. זו תופעה חמורה מאוד.

גם בהקשר לזה חשוב שתהיה מדיניות ייצוא מוגדרת. אני מדבר על האלגנדה, שיציבו בה את המשתנים לפני מעשה ולא לאחר מעשה. אינני רוצה להכנס לפרטים.

לסיכום: פיתוח הייצוא הוא תהליך ממושך, אסור לפגוע בהשקעות הייצוא, אסור להרע תנאיהם, צריך לגבש פורמולה לגבי תמריצי הייצוא, שלא תהיה נושא למשא-ומתן ואז התשתית תהיה ברורה. אני בטוח שיבואו יזמים ויטלו היוזמה לידיהם.

ד. לאוטמן:

אנסה לתמצת דברי במספר משפטים: אני חושב שמאזן התשלומים שלנו מחייב תמריצים לייצוא. אני חושב שבשלב זה החשיבות של שווי דולר ייצוא איננה משמעותית. אני חושב שחייבת להיות מדיניות לטווח ארוך של הגדלת רווחיות הייצוא, על-מנת לעודד את הייצוא ולהגדיל את אחוז הייצוא בתוצר הלאומי, מאחר ויש שווקים ויש גם ציוד שאינם מנוצלים כראוי. זאת חייבת להיות מדיניות השקעות. הרווחיות בייצוא לא צריכה להיות פחותה מהרווחיות בשוק המקומי. זה יפתור בעיית הסבת עובדים ויזרים עובדים לעבודות ייצור למטרת ייצוא.

כל זה חייב להיות כמדיניות לטווח ארוך. לכל משק יש אינדקס - אין סיבה שלא יהיה אינדקס ייצוא. לא אנחנו צריכים להביא תכנית כזאת, אבל חייב להיות אינדקס לייצוא.

תמריצי הייצוא מופיעים בסעיף ההוצאות. 2.5 מליארד ל"י תמריצי ייצוא. זהו שוט שהציבור אינו מסתכל עליו בעין טובה והוא לא נכון. יש להפסיק לנזוף בשוט זה, מאחר וחלקו הוא החזר מיסים והשאר למעשה אינו תמריץ אלא קביעת שער לדולר. ייצוא, כיוון שגם שער הייצוא איננו 6 דולר. אל נשכח שיש היטלי ייבוא.

יש לעזור בערבות לזמנות. יש לקבל עמדת חברות הייצוא, כפי שהוצגה בישיבה האחרונה, כי היא בהחלט מוצדקת - דולר ערך מוסף של אותן חברות הייצוא הוא לא רווח, אלא הכנסת דולרים. אין כל סיבה שדולר כזה יקבל 6 ל"י; ודולר ייצוא רגיל יקבל יותר.

יש ליצור אופרטיב ייצוא בכל מוסדות הממשלה, ההסתדרות והיצרנים. הסבת עובדים היא כקריעת ים סוף. אני חושש שמא מחר יעלה נושא זה לעתונות. תפקיד מוסדות ההסתדרות לעזור ואולי למצוא

ד. לאוטמן:

פורמולה שהסכה לעובדים יצרניים לייצוא תקבל העדפה על-פני עובדי שירותים, בפרופורציה ללא תקדים בשום מדינה אחרת בעולם.

כל זאת בקביעת מדיניות לטווח ארוך,

ולא בשיטת לובינג.

בקווים מאוד כלליים העליתי את כל הנקודות.

י. בן-עזרא:
רצוני להגיב על דברים לא נכונים: הכלכלן של בנק ישראל דיבר על הגדלת רווחיות של 15%, כאשר הוא הביא בתור דוגמה הפרשי מטבע מאירופה. עיינתי בהפרשי מטבע של בנק ישראל הדויטשה מארק עלה ב-2.06% לגבי הל"י. (ציטט הפרשי מטבעות) אנחנו קונים חומרי גלם. זה מקרה כאילו כל הייצוא בדויטשה מארק וכל הייבוא בדולרים. הייצוא היה 50% בשנת 1973.

מדברים על ריבית נמוכה. זאת אשליה. נותנים לנו הלוואות ב-6% ריבית על 65% מהייצוא. אנחנו מקבלים 6 ל"י על מימון דוקומנטרי ו-1.74 אנחנו משלמים 24%. כנ"ל בחומרי גלם. 5.30 הדולר כנגד 6.90. הריבית הממוצעת היא 15%-12%. אף אחד לא נותן כאן סובסידיה. לכן הדיבורים כאילו נותנים סובסידיה היא בהשוואה לריבית העולמית הקיימת.

הצעה לקידום הייצוא: הסבת עובדים לייצור. היום מקבלים בעלי המפעלים שחרור מס-הכנסה כמפעלים מאושרים בגלל הייצוא. זהו אחד התמריצים הגדולים ביותר. מדוע לא ישחררו את העובדים באותם מפעלים העובדים לייצוא מתשלום מס-הכנסה? אין מעוף בממשלה לגבי ראיית הייצוא לטווח ארוך.

חבר-הכנסת מודעי אמר שאנחנו עובדים בשיטת "קוסט פלוס". נקרא לזה "קוסט פלוס", למה? כל המסטר של המדינה הזאת מבחינה כספית הוא מסטר של פיקוח. הממשלה קובעת מחיר דולר ייבוא וגם זאת. אם היו נותנים לייצואנים דולר חופשי, שיהיה מסחר בדולרים, כל ייצואן יהיה מוכן לא לקבל אגורה אחת תמריץ. הייצואנים יקנו את הדולרים. זהו מחיר הדולר הריאלי שהייצואן צריך לקבל. זה לא לובינג, אלא ערך הדולר שישנו.

התכנון לטווח ארוך: חבר-הכנסת מודעי הזכיר שישנם גורמים של השוק המקומי. אנחנו גורם קטן בשוק העולמי. אם מחיר חומרי הגלם ירד - הוא יירד גם אצלנו; אם עלה - הוא יעלה גם אצלנו. ההבדל הוא שאנחנו חיים באינפלציה שאיננה דומה לשוק המקומי. לכן דובר בשייבה האחרונה על פורמולה לגבי ישראל. תנסו את חומרי הגלם. לחומרי הגלם יש מחיר שווה כמעט לייצואנים בכל המדינה.

שר המסחר והתעשייה אמר בשייבה הקודמת שהייצוא גדל ב-48% ומזה יש להביא בחשבון 25% אינפלציה. אם בפחית 25% מ-48% - נקבל 23% גידול. (מ. מנדלבום: לא צריך להפחית, אלא לחלק) כן, הגידול הממשי הוא 14%.

מ. מנדלבום: הלוואי שכל שנה זה יהיה כך. נגיע בעוד 4 שנים לעצמאות כלכלית.

י. בן-עזרא: השר אמר שהייצוא הוא גורם אנטי-אינפלציוני. אני מודיע שהייצוא הוא גורם אינפלציוני. לא צריכים לפחד מהמלה: אינפלציה. אנחנו מפחדים מפער במאזן התשלומים.

ד. שילה: היה עניין של דיוק בטרמינולוגיה של הוועדה. דעת הממשלה היתה 8% ו-4.9%. זה היה חשבון הרביע הראשון של 1975. הוויכוח היה על הפרש של 3.5% בין שתי הדעות, הבדל מהותי. הדעות התייחסו לרביע הראשון של שנת 1975 וההנחה היא שתוספת הפיחות שניתנה בנובמבר תאכל, כך שאחרי הרביע הראשון צפויה הפתה. על כך בנה נציג בנק ישראל תוספת ניוד המטבע. תלוי באיזה תאריכים מסתכלים. יש תאריכים שהסכום עלה; ויש - ירד. אי-אפשר להגיד שזה עלה לשנת 1975. על כל מקרה, אם השר רבינוביץ דיבר על 15% - זה 7%, שהולבשו על הגירסה של הממשלה באותה ועדה.

מ. מנדלבום:

שמחתי לשמוע את ההערות של חברי הכנסת ושל התעשיינים והיצואנים הנמצאים פה. זוהי הזדמנות טובה להגיע לקונסנזוס - אני מקווה שנגיע לכך בסוף הישיבה - מה אפשר לעשות בייצוא. הייתי מרחיב הדיבור על כמה דברים בתחום הייצוא - מרוב עצים לא רואים את היער. אנחנו מקדישים יותר מדי זמן לתמריץ הייצוא מאשר צריך להקדיש למכלול הבעיות שיש לטפל במכלול הייצוא. האם יש שווקים לתוצרת שלנו? האם היינו נותנים אחוז מזה, או שער חליפין כזה? כל השאלות האלה הן שאלות חלקיות ולמעשה הייצור הוא בבואה של הפעילות היצרנית בארץ, בבואה של פעילות הייצור, של טיב היזמים ואמינותם של היזמים. יש לי מה לומר על תדמית הייצואן. העניין מתחיל מהדבר העקרוני של מתן תשובה למכתב. כאשר באים לארצות-הברית, או לאירופה, ליבואן הישראלי יש מעמד בינוני ולא כפי שיש ליבואני ארצות אחרות, מבחינת מהימנות הייצור, או היחס בין הדוגמאות לתוצרת, אפשרויות לעמוד בזמן בשליחת המשלוחים וסטנדרטים של התוצרת. יש מה לשפר בתחום מדיניות הייצור. צריך שהיצואנים יגידו מה הם תובעים מעצמם, לאיזה שווקים הם רוצים להתפתח. היחיד ששמעתי דברים נכונים ממנו הוא אהוד שילה. יש לי מדיניות מכוונת של הקונצרן שאני אחראי לו. שמחתי לשמוע תכנית ובקשת עזרה.

יצואן אחרי יצואן אומרים מה הממשלה צריכה לעשות. לפחות שמישהו יגיד: אני מקיים הכשרה מקצועית; החלטתי להקפיד על הטיב; אני מתחייב שהתוצרת לא תהיה שונה מהסטנדרטים; שכל מקרה שתהיה תלונה אני אחזיר לו הכסף תמורת הסחורה, כפי שכל יצואן עושה בדרך-כלל בעולם, ולא אחרי חצי שנה של ויכוח הוא אולי יחזיר לו חלק מהפיצוי שנגרם לקונה; שלא תהיה הפרעה במועד המשלוח וכו'. היצרן אומר: מה יקרה אם במשך שבוע יחסר החומר? שאלתי פעם מישהו: למה לא תזמין סחורה מישראל? והוא אמר לי: אני מקבל 2,800 משאיות ועוד לא קרה לי שיצרן ישהה תוצרתי יום אחד. אתה רוצה שאעבוד עם מדינת ישראל שאיננה מקפידה על זמני המשלוח? אנחנו צריכים ללמוד מהשווייצרים. על כל הפועלים לעבוד כשעון שווייצרי. כאשר המנהל הולך למילואים צריך שיהיה לו סגן האחראי רק על הייצוא. אם גם סגן המנהל הולך למילואים צריך שיהיה עוזר ואחראי על הייצוא. אני רוצה לשמוע על תכנית כזאת מהיצואנים. דוגמה נוספת: שביטה בנמל.

הממשלה צריכה לעשות, אבל אני תובע מכל יצרן שיעשה באותו זמן מה שדורשים ממנו. אני אדבר עכשיו רק על עצמי. אני מאמין גדול בעתיד הייצוא הישראלי. היו הישגים בעבר, אבל צריך היערכות חדשה לייצוא. הדבר הזה לא יכול להצטמצם במחלקה ממשלתית או במוסד ממשלתי, אלא לחדור לעומק, החל מהפועל וכלה בהיערכות הייצור. הדוגמה של "כור" היא דוגמה טובה. אם לא יידע כל יצרן שוופטים את קידומו לפי הייצוא הוא לא יתאמץ. דבר זה צריך להיות גם בהידרכיה בארץ, שיידעו שהיצרן הוא מכוון ביותר. לא הכל תלוי בתמריץ הייצוא.

יש בעיות בתמריץ הייצוא עצמו. מדיניות כלכלית היא שער חליפין. איננו יכולים לקבוע שער חליפין 6 לירות. זה דבר שיכול להביא ריאקציה בארצות אחרות. אנחנו נמצאים במגבלות. אם רוצים לעשות שינוי בתמריץ - אפשר לעשות. אנחנו יכולים ללכת בלי סוף ולומר שמהיום נוסיף 3 לירות לייצוא. (הינר י. הורביץ: כאשר השער הוא פיקציה.) אין כוונה לעשות זאת. הפיחות לא עוזר לייצוא. היצואן אמר שלטני הפיחות היה בסדר; ואחרי כן - מצבי רע. היכן ספרי הכלכלה?

מבחינת העובדות והנתונים בשטח: התכנית שלנו היא להעלות את הייצור ל-1 מליארד ו-900 מליון לירות ב-1975. תחזית בטעות של 5% איננה טעות גדולה. יכול להיות שאפשר היה להגדיל במשהו יותר. אינני חושב שבמערכת הקיימת - הבטחון, הצריכה הפרטית, וכו' - אפשר היה להגדיל את הייצוא. יש כמה קטעים בייצוא - יותר בתעשיית ופחות בחקלאי - המוגבלים באפשרויות להגדלת הייצוא. אם יש לנו מתקנים - גדל המתקן קובע כושר הייצור של המפעל. בלי המכונה המייצרת פ.י.בי.סי. אי-אפשר לייצר פ.י.בי.סי. אם היה מאמץ מירבי והיו עושים את הדבר העיקרי בטווח הקצר - אינני חושב שהייצור היה יכול לגדול הרבה, אבל לא היה יכול להיות הפתרון המידי למאזן התשלומים הקצר. אין זה נכון אם מדברים לגבי הטווח הארוך.

אני מסכים שצריך לדאוג לכך שתנאי ההשקעות לא יורעו. אם רוצים לקצץ השקעות ציבוריות יש בעיית אינפלציה שזה לא ייגע בהשקעות בתעשייה. יש ויכוח בינינו לבין כלכלנים במשרדים אחרים. יש כלכלנים האומרים שגם השקעות בייצור צריכות לפגוע. אנחנו מתנגדים לזה, כי זה הפתרון לטווח הארוך. לטווח הקצר המגבלה היא ענפי הייצור. לטווח הארוך יש לנו כמה מוצרים המיועדים רק לייצוא: דשנים,

ה. מנדלבום:

כימיה וכלה בתעשייה הכימית האורגנית - 4.5 מליארד ל"י יושקעו בשנים הבאות - אלקטרוניקה תעשייתית ותעשיית מתכת. למעלה מ-60% מיועדות לייצוא לטווח הארוך. צריך לדאוג לכך שהתנאים לא יורעו. יש מקום להרחבה.

הוצעה הצעה לנייד השער לייצוא. עקרונית, אני מחייב הצעה זאת. היא לא יכולה להיות יותר מדי גדולה, כי זה יגרום לכך שתהיינה ציפיות ותגרום לדחיית הייצוא. בנוסף לזה, כל יצואן יאמר: אחכה לחודש הבא ואייצא. זה לא שער נייד שהשוק קובע את הניידות, אלא תמריץ נייד. (א. שילה: לייצואן יש התחייבות כלפי הלקוחות?) אני חושב שבדאי לשקול זאת. אני מקווה שיהיו דיונים בין היצואנים לבין הממשלה. אני מציע לבדוק זאת בצורה אזהרת. אם זה יכול לדאוג לייצוא - כדאי שיידעו מה המינימום של שער החליפין ובהתאם לכך יקבעו את שער החליפין.

דבר נוסף: בירכתי על ההצעה שנשמעה מחוגי היצואנים, שנקבע פורמולה שתהיה אלגברה, ולא משא-ומתן. פעם ראשונה אני שומע שיצואנים אינם מעוניינים במשא-ומתן. תמיד היו מעוניינים במשא-ומתן ולא בתמריץ. המחשב יתן את התשובה ואני אשמח מאוד. אנחנו מקבלים הצעה זאת בהתלהבות גדולה.

ד. לאנטמן:

נתנו כח פעם אחת על הנוסחה ואחר-כך המחשב יתחיל לעבוד.

ה. מנדלבום: לכן אמרתי בתחילת דברי שבסוף הדיון נגיע לקונסנזוס.

ו. נאור: האם השר מוכן להתחייב?

ה. מנדלבום: ודאי. השר אמר שהוא אינו מוכן להתחייב לרווחיות הייצוא. תהיה פורמולה מקובלת והיא כמו כן לא תהיה משוואה עם 6 בעלמים.

לגבי הנתונים עצמם: היתה ועדה. הייתי חבר בוועדה שהחליטה על-סמך ועדה קודמת. לא הביאו בחשבון שמחירי חומרי הגלם יורדו ומחירי המוצרים המוגמרים יעלו. יש שיפור רב בכמה ענפים. לא כדאי להתווכח אם זה 5%, 10% או 15%. הנוי כוח הוא: האם הגידול מספיק. זאת נקודת המוצא. המצב במסק הוא כזה שאומרים שצריך להגדיל הרווחיות כדי שהייצוא יגדל.

ז. זיפצ'ק:

הערה קצרה: נאמר כאן שהנתונים שהביא שר האוצר אינם נכונים. הנתונים של 8% נעשו לנו 34% תמריץ נוסף ולפי כמה שינויים שעודכנו על-ידי שר האוצר, הרווחיות ברביע הראשון של 1975 לעומת הממוצע של שנת 1974, כאשר אנחנו מתבססים על התוצאות שהגענו אליהן בוועדה שהוזכרה כאן, אם אנחנו מסקללים כל מטבע לפי מסקל הייצוא - העלייה ברווחיות היא בין 15% ל-16%.

ח. בן-עזרא: כלומר, הייצואן מרוויח 23%.

ז. זיפצ'ק: כן. 8% פלוס 15%.

ט. שריד:

נשאלה שאלה לגבי היקף המימון. לגבי הייצוא אין היקף מוגדר, אין תקרה. יש המדר שצריך לספק את מלוא המימון לפי אמדני הייצוא ללא תקרה וללא כל הגבלה כלשהי.

גודל המימון נקבע על-ידי היקף הייצוא. היתה ניכוח אם שיעור המימון הוא א) לשלב הייצוא; ב) לשלב מימון מתן אשראי לקונה בחו"ל. אלה שני דברים נפרדים, לפחות לדעת בנק ישראל. שיעור המימון הזה לא צריך להיות שווה. המימון בשלב התהליכים, כאשר כל ה"קונסט" צריך היה להכניס במוצר הוצא - אנחנו מדברים על שיעור מימון רצוי של קרוב ל-80%, בהנחה שגם בשלב זה לא צריך לממן רווחים ולא פחת. בשלב השני השיעור צריך להיות 70% מהשער האפקטיבי.

אני פשוט שמח לציין ששיעור המימון היום הוא למעלה מ-70% - הוא 72%. זה נקבע בספטמבר במשא-ומתן משותף עם משרד

י. שריד:

המסחר והתעשייה ועם מכון הייצוא. הטכניקה מכסה. יכולות להיות בעיות אדמיניסטרטיביות, אבל לא על הדברים המהותיים. בפרקטיקה, אם ניקח את שנת 1974 אני רואה תמונה שמימון הייצוא ממכס 1974 למכס 1975 גדל בשלב הייצור בלבד. אני לא מדבר על משלוחים ויהלומים שזה גדל ב-61.7%. הייצוא בפועל באותה תקופה גדל בסביבות 48%, ונדאי לא ב-60%. אינני אומר שרימו את הקרנות, יש פה תנודות, אבל ודאי אי-אפשר לטעון שבנק ישראל לא הרחיב..

היו"ר י. הרביץ: הקדשנו 3 ישיבות בנושא זה. יש להודות לכל החברים שהשתתפו בדיון הזה. ההרכב המגוון של המשתתפים והדיון הרחב בנושא המצומצם היה יעיל.

אני מציע לבחור ועדת ניסוח: יו"ר ועדת הניסוח יהיה חבר-הכנסת שובל, מציע ההצעה; חברי הוועדה יהיו: חבר-הכנסת אבטבי, חבר-הכנסת אמוראי, חבר-הכנסת מודעי וחבר-הכנסת שערי. ועדת ניסוח זו תביא לנו הצעה. זו לא ועדת משנה, אלא ועדה לניסוח. נוסח ההצעה יובא לאישור הוועדה.

הישיבה ננעלה בשעה 15.00.