

פרוטוקול מס' 96

מישיבת ועדת הכלכלה
יום ד', כ"ה בסיוון תשל"ה - 4 ביוני 1975, שעה 08.30

נ כ ח ו:

חברי הוועדה:
פ. גרופר - מ"מ היו"ר
מ. דרובלס
ע. הדר (הורביץ)
א. לבני
י. כהן
א. אבטבי
מ. חריש
י. יודין

מוזמנים:
ח. מולכו - משרד החקלאות
א. ישראלי - " "
ש. דר-זינו - " "
מ. הורביץ - האחד החקלאי
ז. טיסר - " "
מ. מלחי - המרכז התקלאי
י. גורס - מועצת הפירות
י. ברגר - " "
י. בילב - אגרוסקו
ג. ביקל

ד. לב - כלכלן הוועדה

מזכיר הוועדה: י. פלכסר

ר ש מ ה: מזל כהן

- סדר היום:
1. המשך הדיון בחקנות לחוק מועצת הפירות.
 2. המשך הדיון בחוק המועצה לצמחי נוי.

אני פותח את הישיבה.

היו"ר י. הורביץ:

תקנות לחוק מועצת הפירות

י. פלכסר:

(קורא את הכללים בדבר דרכי שיווק פירות לתעשייה ומשווקים

מורשים לתעשייה).

האם אתם רוצים, שנעבור סעיף סעיף, אם אין הערות נאשר, ואם יש

מ"מ היו"ר פ. גרופר:

הערות, נדון בהן?

קודם כל נשמע אם צריך את התיקון של הכללים האלה, ואח"כ

מ. דרובלס:

נעבור סעיף סעיף.

בסדר. בבקשה, מר מולכו.

מ"מ היו"ר פ. גרופר:

הצעת החוק הזאת באה להסדיר ולתחמם את המצב ולתת אפשרות גם לתעשייה להיות משווק מורשה, כמו כל סוחר אחר, כדי למנוע במקרים מסוימים עמלה שאחרי צריך למסור. יש לפעמים, שעבור התוצרת שאחרי מעבידי התעשייה, אחת מקבל סכום קטן, אז חבל ליצור פה עוד תחנה אחת. יחד עם זאת נשמרת זכותו של המשווק, גם היצרן. בכל מקרה הוא יכול לבחור אם להעביר דרך המשווק שלו את התוצרת לתעשייה, או להתקשר באופן ישיר לתעשיין שהוא, באותן מגבלות שהבאנו כאן: שעסק בעבר כמשווק מורשה, או שהמועצה מפעם לפעם תקבע.

ח. מולכו:

מדוע המועצה תקבע מפעם לפעם?

מ. דרובלס:

פה היחה הסתייגות רצינית מצד הסקטור של הסיטונאים והם רצו לשמור על הנושא, שזה יהיה רק באמצעותם והתנגדו שזה יעבור לתעשייה. יחד עם זאת מכירים מקרים, כמו ענבי מאכל, המחיר שמקבלים מהתעשייה הוא מחיר מינימלי ואסור לנו להטיל עוד עמלות, למרות שחלק מהיצרנים טוענים שכדאי להם לתת דרך המשווק, אז תנאי התשלום יותר טובים. הצעת החוק לא באה להגביל את היצרנים, אם הוא רוצה הוא יכול לשווק דרך המשווק או לתעשייה באופן ישיר.

ח. מולכו:

עקרונית, המטרה של הכללים, שהשווק ילך באמצעות משווקים, וזה טוב לחקלאים, משום שבצורה כזאת הוא זוכה לתשלום יותר מהר אם היה קשור הן לתעשייה או למועצה.

י. גורס:

דבר שני - יש באספקה לתעשייה בעיה של ניצול כמויות אשר משום מה לא נקלטות בתעשייה באותה עת, יכול להיות ע"י סתימה במפעל, יכול להיות ע"י זה שפרי לא תואם את הסטנדרט וצריך לנצל בצורה אחרת. ההתקשרות באמצעות המשווק, מאפשרת גמישות יתר שהפרי לא ילך לאיבוד וילך לניצול אחר. לכן אני מסביר מדוע צריך משווקים לתעשייה, מדוע צריכים להיות מוגדרים במיוחד ולא מספיק. אותם משווקים שהורשו באופן כללי. לזה יש שתי סיבות: א. לא כל משווק יש לו קשרים בתעשייה. ב. התברר בעבר שהיו בין המשווקים כאלה שנצלו את החקלאי, וטענות שמענו בעיקר מהחקלאות הפרטית, שלקחו קומיסיון מלא ולא שלמו בסדר וסחבו את החקלאי חדשים עד שקיבל את הכסף.

על-מנת להסדיר את זה יש שני סעיפים: שהעמלה תיקבע ע"י המועצה והמשווק מתחייב לשמור על שיעור זה. הקומיסיון המקובל הוא בין 10% ל-12%, אני מניח שאספקה לתעשייה יקבע קומיסיון בשיעור של 3%-4%.

מ"מ היו"ר פ. גרופר:

את זה לא קובעים פה?

י. גורס:

את זה לא קובעים פה. את זה קובעים במועצה. אותו הדין לגבי התשלומים. באותו הזמן שקובעים שיעור העמלות, יקבע איך הוא צריך לשלם. זה לא סטנדרטי, זה יכול להיות שונה מפרי לפרי.

אלה הדברים העיקריים. אח"כ ישנו סעיף שהוא משתדל לתמרן בבעיה הקשה הזאת של אפשרות, במקרים מסויימים שתהיה התקשרות ישירה בין התעשיות והחקלאי. זה דורש אבחנה איפה זה לטובת הענין ואיפה זה לרעת הענין.

מר הורוביץ:

לצד העקרוני שהושמע כאן, אין לי הערות. אני מסכים עם האדוונים הנכבדים שדברו קודם. אלא, הייתי מעמיד, דווקא משום שגם אני מייצג את המגדלים, טובת המגדלים. כאשר אני קורא את סעיף 2 אני שואל: מה במקרה הקובע לאמור: "שיווק פירות לתעשייה בישראל יהיה באמצעות המועצה על ידי משווקים מורשים לתעשייה."? זאת אומרת, כלל אחד גדול, אין שווק אחר לתעשייה, אלא באמצעות המועצה. אח"כ בא פירוש והפירוש מחזק את הכלל של הוראה זאת.

עכשו נשאלת השאלה, קוראים לי למשל "גבעת ברנר" או אשדות יעקב, ויש לי גם מטע ואני מעבד עיבוד תעשייתי את התוצרת המטעית. למה אני צריך להזקק למשווקים מורשים? למה לי להזקק למועצה? למה לי להיות קשור וחלוי בכל מיני חוזים? האם התלות הזאת תרבה את הכנסותי או לא? בוודאי שלא.

בהקשר זה אני רוצה לפנות לעוד שאלות. נניח שאני חבר באגודה, ששמי נכלל באותה אגודה, או נניח השכן שלי מעבד עיבוד תעשייתי של שזיפים או דובדבנים או מינים של פירות מיוחדים. למה לי להיות קשור במועצה או במשווקים מורשים, בין אם המפעל המעבד נמצא בכפר שלי, בין בבעלות חבר או בשותפות?

לכן אני אומר, שטוב היה לו היה כאן סעיף האומר, שהחלוח של הסעיפים אלה אינה על אותו יצרן שמעבד עיבוד תעשייתי בעצמו, או באמצעות אותם כלים ארגוניים שהוא שותף להם או חבר בהם.

מ"מ היו"ר פ. גרופר:

לדוגמא אני אקח את אגודת הכורמים. אגודת הכורמים היא אגודה של מאות חקלאים לגפן, יין ויש להם ענבי מאכל. בשנים קשות יש החלטה לקנות ענבי מאכל מהחברים. זה היה וזה יהיה. אני לא מבין מה ההתקשרות כאן ומה זה מפריע?!

ע. הדר:

זה מפריע. צריך לקבל אישור, צריך לשלם היטלים.

י. ברגר:

אני רוצה להתייחס להערות של מר הורוביץ. קודם כל, יש כמה דברים שמר הורוביץ מעלה אותם הנמצאים בחוק מועצת הפירות כפי שגובש במשך הרבה זמן ובדיונים מאד יסודיים בוועדת הכלכלה בקדנציה הקודמת. החוק אושר, והכללים חייבים להתבסס על החוק. החוק קובע בסעיף 26, שהמועצה רשאית לקבוע בכללים פירות או מיני פירות ישווקו בישראל באמצעות המועצה או שלא באמצעותה כפי שקבעה המועצה ע"י משווקים מורשים. הענין הזה הוא מעל ומעבר לכל ויכוח. המועצה יכולה לקבוע באמצעותה או לא באמצעותה, אבל ע"י משווקים מורשים. זה קבוע בחוק. לא יכול להיות שווק פירות בארץ, אלא ע"י משווקים מורשים. לא נקבע שיש בענין הזה חופש מוחלט, שכל אחד יכול לצאת עם הפירות שלו ולמכור אותם. הוא מוכרח למכור באמצעות משווקים מורשים. הדבר היחידי שהמועצה רשאית לקבוע הוא: אם זה באמצעותה או לא.

י. ברגר: עכשו אני רוצה לומר מה העניין באמצעות המועצה או לא, מדוע זה חשוב שיהיה באמצעות המועצה. כל שווק של פירות בארץ, לא קרי הדר, חלק קטן מהפירות הולכים לשוק, וכל ההסדרים עם התעשייה נעשים בצורה מאורגנת. היום המועצה קובעת את התנאים שבהם מוכרים את הפירות. אם התעשייה רוצה לקנות איקס טונות מישמש, אני אומר בכוונת מישמש, כי שם החלק של התעשייה הכי גדול, זה לא יכול להסדר. זה לא יהיה לטובת החקלאי אם כל חקלאי ילך להתקשר עם התעשיין שלו. זאת לא תורה חדשה שצריך ללמד אותה בארץ. אלא, אם מופיעים כל התעשיינים בצורה מאורגנת מעמדת כח של המועצה, אז הם אינם נאלצים למכור את הפירות במחירי הפסד, אלא הם יכולים להציע מחיר כלשהו. זה נעשה בכל הארצות ואפילו ארצות קפיטליסטיות כמו ארה"ב, גם שם ישנם הסדרים. שם ישנן הנהאות ממשיות שנוחנות סמכויות לחקלאים על מנת לקבוע הסדרים מסויימים להתקשרות חוזית עם התעשייה. גם פה אנחנו נוכחים לדעת שהעניין הזה פעל ללא חוק במשך 12 שנים. איש לא הכריע, לא כפה וכל התקשרות של המשקים עם התעשייה הייתה מאורגנת על-ידי המועצה. איני יודע מקרה אחד שהיתה התקשרות, מאז שהמועצה קיימת, ללא המועצה, למרות שלא היתה כפיה.

א. לבני: בשביל מה צריך את החוק?

י. ברגר: אנחנו באים לתח גושפנקא של החוק, כי ידוע לי שאם תהינה פרצות והדבר לא יהיה מוסדר בחוק, תהיה אנדרלמוסיה בעניין. איני מכיר נציגות רצינית של מגדלי פירות בארץ שיאמרו: אנחנו רוצים שבעניין זה תהיה הפקרות וזלא יהיה מאורגן. במועצה יושבים כל הנציגים החשובים במגדלי הפירות, גם נציגי חירות.

מ. דרובלס: באיזה סטטוס?

י. ברגר: במועצה נקבעים הדברים לפי רצונם והסכמתם של כל המגדלים. על כן אני חושב שכללים אלה אשר באים להסדיר כל אפשרות, שגם משווק מורשה יהיה לתעשייה וגם תעשיין יכול להיות משווק מורשה, יינתן חופש בחירה לחקלאים ולמגדל, הם לטובת כל הצדדים גם יחד: למגדלים, לתעשיינים ואלה שצריכים לצרוך את התוצרת הזאת.

מ. הורוביץ: סעיף 26 בחוק לא מחייב אף אחד ולא מחייב את המחוקק להוציא כללים.

ע. הדר: אנחנו דורשים לעניין. טבעי שסיטונאים באו וערערו על זה. יש להם שיקול. הסיטונאים ברגע זה אינם יושבים כאן ואנחנו מתווכחים, יצרנים עם תעשייה או בלי תעשייה, ואז לא מסתדר העניין, משום שאתה, מר הורביץ, מתנגד לסעיפים בחוק. לו היו אומרים שהתעשייה אינה רשאית להיות קבלן לצורך העניין הזה, יכולת לערער. באה המועצה ואומרת: התעשיין יכול להיות קבלן. אבל, יש לנו עניין רב שהמגדלים כמגדלים יקבעו את המחירים. לכן: 1. יש עניין שייקבע מחיר אחיד. 2. אני מניח שהתעשייה אינה משלמת את מלוא החמורה ואז נזקקים לקרנות, בשביל זה צריך היטלים. כל זה ניתן לא באמצעות מכירה ישירה. מדוע אתה רוצה שהמגדל ימכור ישירות? טבעי שאתה חובע שהקומיסיון יהיה דל. אבל, לעשות מזה עקרון שאתה מייצג לא את התעשיינים אלא את היצרנים, זה דבר מוזר.

מ. דרובלס: אני לא יודע אם אנחנו נצליח לגמור את העניין הזה היום. אבל, הדבר יותר עקרוני ממה שח"כ הדר מציג אותו מכמה אספקטים. אם במועצת הפירות היו מיוצגים באופן מלא כל המגדלים, יתכן והדבר היה יותר קל. אבל, בהתחשב בעבודה, שלצערנו, לא כל המגדלים מיוצגים באותה מועצה, אז יש מקום לחשוב בדברים, וזה עוות שאני מקווה שיבוא על תקנו.

מ. דרובלס:
עכשו לגופו של ענין - אנחנו מדברים מה טוב לחקלאים, ואני מייצג עכשו את היצרן ולא את התעשייה. למה נקבע מה שטוב לו? וכהוכחה לכך, פער התיווך בארץ-ישראל הוא הגבוה ביותר מכל מה שקיים בעולם.

י. גורס: זאת טעות.

מ. דרובלס:
פער התיווך מגיע, בגידולים מסויימים ל-200%. אם במקרה במקומות אחרים בעולם זה עולה על זה, אז אני מבקש שימצאו לי את זה, ואם יש דבר כזה, אנחנו לא צריכים לעשות את הדבר הגרוע ביותר. אנחנו ככיכול מייצגים את החקלאים, אבל אני חושב שזה לטובת החקלאים. אני יוצא מתוך הנחה, שהחקלאי בארץ יודע מה שטוב לו, ולא תמיד אחרים יודעים מה טוב לו, ואם חקלאי חושב שטוב לו להחקש לתעשיין מסויים, המועצה צריכה לשמור שלא תהיינה פרצות, היא מסדירה את הסכום המינימום שהוא חייב לשלם לסוג זה או אחר. אבל, במידה וחקלאי מתקשר עם תעשיין מסויים והוא יכול לקבל עוד 10 אגורות וע"י כך יעקוף כמה גופים אחרים ולא לשלם עמלה, למה שזה לא יהיה?! אם זה ע"י המועצה בלבד, זאת אומרת שאת העמלה למועצה הוא צריך לשלם.

י. גורס: אין דבר כזה.

ח. מולכו: אתה מגן על החיזה שלנו.

מ. דרובלס: אני לא כל כך מגן על החיזה שלכם. המועצה לא מטילה היטלים?

ח. מולכו: זה בכל מקרה.

מ. דרובלס:
בסעיף 3 (א) (2) נאמר, שתוך 15 ימים יצטרך להגיש בקשה

על-מנת להיות משווק מורשה.

מ"מ היו"ר פ. גרופר: התעשיין.

מ. דרובלס:
במע"ף 2 (ב) אומרים: חקלאים שהיו בעבר קשורים ישירות עם תעשיינים, מאפשרים להם להמשיך בצורה בזאת.

י. גורס:
אותם מקרים חריגים שהסעיפים האלה מתכוונים אליהם, המועצה ממלאה את הפונקציה של המשווק. הוא מקבל את הבטף מן המועצה.

מ. דרובלס:
הוא ימשיך לשווק את זה, והחשלומים יהיו באמצעות המועצה?

י. גורס: כן.

מ"מ היו"ר פ. גרופר: זאת הגנה על החקלאי.

מ. דרובלס:
ברגע שהמועצה תקבע מחיר כלשהו, מדוע הוא לא יכול לקבל את זה

באופן ישיר? אנחנו יודעים שכספים הנכנסים למועצה, עד שהמועצה משלמת לחקלאים, עוברת תקופה של 90 יום. בשביל מה אנחנו צריכים עוד מתווכים? למה לא יכול להיות קשר ישיר לאתר שנקבע המחיר ותנאי החשלום?

מ"מ היו"ר פ. גרופר: אני חושב שיש פה אי-הבנה אצל

כמה מחברי הכנסת. העניין מכוון

בעיקר אליך, חה"כ דרובלס. ההיפך הוא ממה שאתה אומר. גישיבה הקודמת הופיעו נציגי הסיטונאים וטענו שמקפחים אותם, ע"י שנותנים היום אפשרות לכל חקלאי במדינת ישראל לשווק לא באמצעות המשווק שהיה לו במשך כל השנים,

אלא הוא יכול לפנות ישירות לתעשייה ולהתקשר עם התעשייה. זה היה הויכוח. הטענה של החקלאים כביכול היתה, שיש מושבות שלמות, כמו גבעת עדה אשר מחקרת במשך שנים עם התעשייה באמצעות המועצה, שהמגדלים מוכרחים את המועצה באמצע. אם המועצה לא תהיה מעורבת בעניין, לא יהיה להם שום גיבוי עם התעשיות.

באו נציגי משרד החקלאות ונסו למצוא את הדרך, ולכן אנחנו אומרים: יש שתי אפשרויות לחקלאי: אפשרות אחת, הוא יכול להמשיך לשווק דרך המשווק שלו, אבל בוודאי שהמועצה תוריד את אחוזי התווך. פעם זה היה 8%. לתעשייה הם הורידו. היום התנאי יהיה שמדברים על 3%. אפשרות שנייה, אם הוא רוצה, הוא מתקשר ישירות עם התעשייה, אבל המגדלים אומרים, בתנאי שהמועצה תגן עליו. כי אחרת, מאר מחרתיים עלול לקרות משהו והמועצה לא תהיה בתמונה. הוא יצטרך להלחם עם התעשייה. אם המועצה מעורבת, היא תהיה אחראית כלפי החקלאי שהולך לתעשייה והיא תיתן גם את התשלום, ואז זה מובטח. במידה והוא מחליט ללכת דרך הסיטונאי שלו, אז הסיטונאי אחראי. היום, אם הוא מחליט להתקשר ישירות עם התעשייה, המועצה תהיה אחראית.

י. ברגר:

היו דברים מעולם.

מ. דרובלס:

היו דברים מעולם - המשווק המורשה פשט את הרגל והחקלאי לא קיבל את

הכסף.

מ"מ היו"ר פ. גרופר:

את הדבר הזה לא בקשה המועצה. למי יש לנו טענות? את זה בקשו המגדלים. הם רוצים את הקשר הישיר בכדי לחסוך 4% דמי תווך. הולכת המועצה לקראתם והפשרה היתה שנותנים שתי אפשרויות: אפשרות אחת, דרך המשווק ואפשרות שנייה, ישירות עם התעשייה.

א. אבטבי:

אני שמח שהיו"ר מהישיבה הקודמת לישיבה הזאת שינה את דעתו. לו הסעיף הזה לא היה בחוק, היינו צריכים אנחנו לדרוש שזה יהיה בחוק. כוונתי גם כחקלאי וגם כחבר כנסת. לא הייתי רוצה שלתעשייה שלי יהיה איזה הסכם בלי המועצה. המועצה היא גוף תכנוני בלבד. התכנון לא מתחיל בשחילה וזריעה. החביעה הזאת היתה של החקלאים, הבה נאשר את זה.

מ. מלחי:

אני רוצה לומר את דברי בקיצור, כי רוב הדברים נאמרו כבר. אני יכול להבין את ההתנגדות של הסוחרים. היא לגטימית. אני יכול להבין את ההתנגדות של התעשייה, שהיא מעוניינת שלא יהיה חוק ולא יהיה הסדר. לכן, אני לא מבין את ההתנגדות של החברים מהאיחוד החקלאי, ואינני יודע איזה סדר גודל הם מייצגים. אבל, המרכז החקלאי מייצג סדר גודל קבוע של קיבוצים ומושבים והוא בעד ההצעה הזאת.

מ. דרובלס:

אני מציע לדחות את הדיון על הנושא הזה.

מ"מ היו"ר פ. גרופר:

מדוע?

מ. דרובלס:

אנחנו צריכים לעבור על הסעיפים. קבענו להיום שני נושאים וישנם אנשים שבאו ממרחקים. בכדי לאשר את הסעיפים בנושא הזה, נצטרך לשבת כשעה. שמענו את ההסברים על הנושא, נצטרך עכשו להכנס לויכוח. היום, לא נספיק. אני מציע להמשיך את הדיון ביום אחר.

מ"מ היו"ר פ. גרופר:

פה העניין דחוף, נכנסנו לעונה, ואם יש חקלאי שיש לו מי שמש והוא רוצה להתקשר עם התעשייה, הוא לא יכול, כי אין לו תקנות חדשות.

מ"מ היו"ר פ. גרופר:

אתה הפסדת ישיבה ששם דנו בפרטי פרטים ונשאר הו"כות לגבי הסיטונאים. אני מציע שנתחיל, אם יהיו חלוקות הדעות על סעיפים פורמליים, נדחה את זה. את ענין הפרחים לא נגמור היום. פה הענין יותר דחוף.

מ. דרובלס: את הנושא הזה לא נוכל לגמור היום.

מ"מ היו"ר פ. גרופר: יש לך השגות על הסעיפים?

מ. דרובלס: כן.

ח. מולכו: איני מבין מה ההסתייגות פה.

מ. דרובלס: שמעתי דברים. אני רוצה לבדוק אותם עם כל הגורמים הנוגעים בדבר.

נוסף לכך, אני רוצה להתייעץ עם חברי.

מ"מ היו"ר פ. גרופר: זאת זכותך. אנחנו דוחים את הדיון בנושא הזה ליום רביעי הבא.

ז. טיסר: אני חושב שאפשר בתוך הכללים להכניס שני סעיפים: 1. לקבוע

בתוך הכללים סעיף שהמועצה תהיה אחראית עבור קתשלום. 2. לקבוע את מכסימום דמי אעמלה. לא צריך להגיע למכסימום, אבל לקבוע אותו. זה קיים גם במועצות אחרות. אפשר לקבוע את שני הדברים הללו. זה היה עונה לחלק מן הבעיות.

מ"מ היו"ר פ. גרופר: אנחנו עוברים לנושא השני:

חוק המועצה לצמחי בוי

בישיבה הקודמת דברנו בנושא הפרחים.

דיבר אז מר ביקל. ניתן את רשות הדיבור למנהל מועצת הפרחים באגרוסקו, מר בילב יוחנן.

י. בילב: אני העברתי חומר לחברי הוועדה, חבל שהוא לא הגיע. אני אנסה

לתמצת מה שכתבתי באותו חזכיר. אנחנו מתארים בתזכיר את המבנה של חברת אגרוסקו ובמיוחד את הטיפול של חברת אגרוסקו בענין יצוא פרחים. בשנת 1967 היה יצוא הפרחים בסך של 950 אלף דולר פו"ב. הוא גדל בשנת 1973-1974 ל-12¼ מליון דולר פו"ב ועומד להסתכם בעונה הנוכחית שאותה סיימנו לפני מספר ימים ב-16½ מליון דולר פו"ב. הזכרנו בתזכיר את היחס של יצוא פרטי, ואני מדבר על פרחי קטיף ולא מוצרי נוי אחרים למול היצוא של אגרוסקו. היצוא שלנו היה 165 מליון פרחים, בפו"ב 12¼ מליון דולר בשנת 74-1973. היצוא הפרטי הסתכם ב-98 אלף דולר, פחות מאחוז אחד מכלל היצוא של אגרוסקו. הפרחים נשלחו ע"י שני יצואנים, בעיקר לשוודיה, וציינו באותה סקירה, שהיו ואותם יצואנים מייצאים לשבדיה, זאת אחת הסיבות שמפריעים את התפתחות מכירת הפרחים מהארץ.

בכל העולם מקובל, שענף הפרחים הוא ענף מיוחד, שכל חפקידיו תלויים בריכוז הטיפול. דוגמא מצויינת לכך היא איטליה. נתונים סטטיסטיים מהיצוא האיטלקי מראים, שאם היצוא האיטלקי, או יבוא הפרחים האיטלקיים לגרמניה הווה בשנת 1960 40% מכלל מסחר הפרחים בגרמניה, הרי ב-1973 ירד ל-14.65%, וזאת דוגמא למה שעלול לקרות ליצוא לא מאורגן, ואני רוצה להדגיש את הנקודה שאיטליה קצת קרובה יותר לצדפניה מאשר אנחנו. המומנט העיקרי שבגללו נשבר היצוא הזה, בנוסף למערכת פרועה של מחירים והתחרות בתוך השוק, הוא העדר אפשרות לרכז תובלה. לגרמניה מובילים ברכבות, במשאיות לא באוויר וכל אחד הישר בעיניו עושה. שם שירות הרכבות מפוחח, את זה אין צורך לציין כאן.

י. בילב: לאגרוסקו יש מערכת מסודרת של משרדים באירופה, ממרכז מכירות פרחים שנמצא בפרנקפורט למשרדים באמסטרדם, לונדון, וסוכנים באיטליה, אוסטריה, גאורגיה, סקנדינביה. בנוסף לאותו המרכז שמסדר את המכירות, הוא מטפל במכירות ישירות בסדר גודל של 50% מכלל המחזור שלנו.

אני זוכר שהספקתי לציין, שחבל בנושא שהוא להערכתנו מסובך וקשה, אין הזדמנות לחברי הוועדה ללמוד אותו יותר מקרוב, כלומר לראות מה בעצם עובר אותו פרח.

פ"מ היו"ר פ. גרופר: אני אזכיר ליו"ר הקבוע שאנחנו נבקר אצלכם.

י. בילב: לימוד כל המערכת מקרוב. זה לא משנה אם זה יצא שמתבצע ע"י אגרוסקו, או יצוא שביקל מבצע. ללמוד את כל המערכת. אם אינך מטפל כיאות בפרח, אין לך סיכוי להביא אותו בצורה סבירה וטובה אל השווקים.

בתזכיר היו מצורפים מכתבים שקבלנו מלקוחות שלנו, ששמעו הן מאתנו ובמקורות אחרים, שקיימת אפשרות לקבל פרחים מישראל שלא באמצעות אגרוסקו, ומזהירים אותנו מפני יוצאות של תחרות כזאת, כאשר המעמד והמוניטין של אגרוסקו רכשה אינו תיאורטי. הצלחנו להביא את יצוא הפרחים מ-950 אלף דולר לפני שמונה שנים לגידול של 16½ מליון דולר בעונה הנוכחית.

היינא אומר, בקווים כלליים זה מה שכתוב באותו תזכיר. אני רוצה לשים את הדגש בעיקר על נושא אמצעי התובלה, שהם מוגבלים ויקרים מבחינת קשר מהארץ לאירופה. אני רוצה לתת דוגמא קטנה. אגרוסקו נאלצת לחכור באמצעות אל-על מטוסי מטען בכדי להוביל תוצרת לאירופה. מטוסי מטען אלה יקרים יותר מאשר אם יש כרטיס למטוס רגיל ויש תעריפים מקובלים ביאט"א. יש תעריפים להובלת תוצרת חקלאית בכלל ופרחים בפרט. תעריפים אלה נמוכים ממחירים שאנחנו נאלצים לשלם עבור מטוסי מטען שאנחנו חוכרים, כי אנחנו משלמים עבור טיסה כזאת מלוד לאירופה וחזרה כאשר בחזרה הוא טס ריק.

א. ישראל: אני רוצה להתייחס לסיכום של העניין והוא הדברים שאנחנו מציגים הכרחיים

בריכוזיות והדברים האחרים שהם תיוביים כאשר ניתנת אפשרות לתחרות. לכן אני מחלק את זה לשניים. הדוגמא הטובה ביותר לריכוזיות זה ענף ההדרים, עם כל הטענות שישנן נגד המועצה או גוף כזה או אחר. ב-1924 הקימו את המועצה הזאת בכדי לאפשר למכור תפוזים בצורה מסודרת מארץ ישראל. המכירות שנעשות בצורה מרוכזת, מונעות תחרות של מחירים כלפי מטה, מאפשרות לקבלנים להתחרות בנושא של שירותים. אילולא ריכוזיות בענף ההדרים, וזה הוכח, לא היינו מסוגלים להתחרות עם ספרד, שיושבת בתוך השוק ועם פרי יותר טוב משלנו. אותו דבר אפשר לומר לגבי מרוקו. יש דוגמא חיה בנושא של אבוקדו, שגם כן הונח כאן על השולחן, יש שני מחירים של אבוקדו בצרפת. יש מחיר אגרוסקו ויש מחיר הילרון. מחיר הילרון הוא מחיר אגרוסקו מינוס שני פרנק, כאשר אותו יצואן שעליו לא מוטלת אחריית כוללת, אלא יש לו כמות מסוימת והוא יכול למכור אותה בצרפת ובמחירים הגבוהים ביותר שישנם ללא צורך לפתח שווקים דרך גרמניה ולמכור בגרמניה בחצי מחיר. יכול גם למכור יותר זול בצרפת וגם לשלם לחקלאים מחיר יותר גבוה ממחיר אגרוסקו. זה נתון וזה ללא ספק מוחח את מחירי אגרוסקו כלפי מטה בצרפת, בתחרות שלא על בסיס שווה, כאשר היום זה אגרוסקו, מחר זה יכול להיות מועצת פרחים וכל גוף אחר שיעסוק באופן מרוכז.

אגרוסקו זאת התאחדות של מספר מועצות שהיו קטנות מדי והתאחדו, ויכול להיות, בשלב מסויים, מועצת הפרחים תפעל בצורה אחרת, לא באמצעות אגרוסקו, אבל ללא ספק המועצה תפעל בצורה מרוכזת, כי עליה מוטלת האחריות של 16 מליון דולר ואותו שלוש מטוסים ביום שמישהו צריך לדאוג להם, ואי אפשר להוציא את כל התוצרת במטוסי נוסעים בתא המטען. זה מוכרח להיות בצורה מרוכזת ולא יכול להיות

א. ישראלי:

מצב שמי שצריך לשווק את כל התוצרת לכל השווקים ופיתוח שווקים, לא יכול להיות שתהיה לו מערכת התחרות לא הוגנת עם מגמה של הורדת מחירים רצינית, וכל אחד מוכן להסתפק ברווח מסויים, וגיחן למכור את הפרחים האלה במחירים יותר נוחים לצרכן באירופה או במקום אחר ולשלם מחיר יותר טוב ליצרן. אבל, אי-אפשר את העניין הזה לעשות ב"פול" כי ב"פול" זה לא ילך. מוכרח להיות ממוצע של אותו פרח ולשלם אותו ליצרן לפי טיב הפרח, לפי קריטריונים שייקבעו. למערכת זאת הוקמו משרדים אשר משרתים את כל הענפים וישנה נטייה בולטת ושאיפה גם של הגוף הזה ומועצת ההדרים לשיתוף ולחסכון בשירותים. ישנה נטייה ברורה לאחד ולחסוך שירותים. במצב זה אנחנו לא רואים הגיון בתוספת שירותים. אבל, נכון הוא שאנחנו ערים לבעיה של תחרות על שירותים בארץ עצמה ליצרן, ואנחנו גם חושבים שתחרות בארץ היא חיובית. אנחנו רואים בענפים אחרים של יצור מקומי, כאשר ישנם משווקים נוספים במערכת, המשווקים הראשיים יותר יעילים וזה לטובת היצרן והצרכן הישראלי. אין לנו שום אינטרס לשפר את תנאיו של הצרכן בשוויצריה. צריך לעודד יוזמות שהן יוזמות אשר לא מפריעות לגוף המרכזי, לא התחרות בו ולא מורידות את המחירים כלפי מטה אצל הצרכן השוויצרי, ולכן יש לאפשר לעוד קבלני יצוא מעבר לקבלן הראשי, כאלה שאחראיים: א. לפתח את הנושא מבחינת זנים אחרים, נושאים נוספים, יעדים חדשים ועונות אחרות.

המערכת כפי שהיא בנויה היום,

היא בנויה למסגרת די מוסדרת של הקטע הגדול, של הזנים העיקריים ועונה עיקרית. המערכת הזאת לא בנויה לעונות משנה וליעדים כאלה ואחרים. בהחלט יש מקום לאפשר ליוזמות נוספות במסגרת הכוונה של המועצה.

אני יכול לומר לסיכום דבר אחד -

קיוסק שיושב על יד סופרמרקט, חי יפה מאד. אין בעיה. הוא יכול להתחרות בקלות. אנשים מקבלים שם את השירות הקטן ברגע, לא צריך לעמוד בתור. זה לא ניתן לעשות בנושא שלנו. ניתן לפתח את היוזמות האחרות במסגרת מכוונת, ולשם כך יש לי הצעה.

אנחנו רואים את המועצה כיצואן

יחיד של המערכת. המועצה רשאית ותהיה תגיבת לאפשר לגופים כאלה ואחרים, ביניהם אגרוסקו לבצע יצוא. אלה שהיו יצואנים בעבר, תהיה להם זכות של יצואנים במסגרת המועצה בהתאם לקריטריונים של הנושאים בהם עסקו עד לאותו חאריך שבו הגשנו את הצעת החוק והוא 1.10.1974. לגבי כל הנושאים כולל יצואנים בפועל, גם לגבי יצואנים חדשים וגם הסדר מערכת היצוא כפי שמקובל כמועצות אחרות, גם מועצות הפירות, אנחנו נכין כללים שיהיו בהם קריטריונים מתאימים איך לאפשר ולשמור על התחרות הוגנת מצד אחד ועל פיתוח, שאנחנו בו מעוניינים, של יוזמות נוספות ויוזמות שיבואו מאגרוסקו ומגופים אחרים. ע"י הכללים האלה, ששם נגדיר את הדברים בצורה מסודרת, אני חושב שנוכל לפתור את הבעיה המרכזית של הסדרי יצוא.

ג. ביקל:

קודם כל אני מקדם בברכה את זה ששרד החקלאות רואה לנכון לאפשר

ליצואנים פרטיים ליצא. ברור שהמועצה יכולה לעשות, אבל לא כגוף משווק, אלא כגוף מרכז ומכוון.

אני רוצה להתחיל מנחוני יצוא, כי

בשנתיים האחרונות לא קבלתי יחורים לייצא ופניתי לבית המשפט העליון וזכיתי. רק באמצע חודש מרס קבלתי רשיון ליצוא וזה סוף תקופת היצוא, אגרוסקו מתכוונת ליצוא ויצואנים באירופה לא יתקשרו לגבי כל יצוא.

אני התחלתי לייצא אחרי כל הקשיים

האלה בסוף מרס כאשר הנתונים פה לרעת הגוף הקטן ולא לטובתו. בחולשים האלה שווקתי מעל 600 אלף פרחים. כאשר זה לדעת מר וייל שהיה ממונה על שווק פרחים באירופה, שוליים של שוליים של עונת היצוא. עונת היצוא הפסיקה, אני עדיין מייצא. זאת חשובה לאיחן ישראלי, שאי-אפשר לייצא

ג. ביקל:

בקיץ אם לא מייצאים בחו"ף. במטבע חוץ ייצאתי בערך 40 אלף דולר. מחיר ממוצע, אלה מחירים של אגרקסו. ייצאתי לשוק גרוע. ייצאתי לאדם שהוגדר ע"י מר וייל: אליו אתה מייצא, הוא לא ישלם לך. ייצאתי לו 3-4 מינים, לא סוג אחד. ייצאתי כ-21 סוגי פרחים שונים. זה הרכב לא קטן מהרכב אגרקסו, כאשר הכמויות היו משמעותיות גם לגבי אגרקסו.

כמה נתונים על פרחים ספציפיים. גידול ששמו דגניות. אגרקסו ייצאה במשך שנה 70 אלף פרחים. אני ייצאתי מעל 80 אלף פרחים. ניסיתי להחדיר פרח חדש ששמו צפורן סיני. שווקתי כ-70 אלף פרחים. אגרקסו שווקה באותה תקופה באותו שוק, כאשר אני משווק לפני אגרקסו בזמן. מחיר הפו"ב שלי עולה על מחיר הסי"ף של אגרקסו. לגבי אסטר ייצאתי ממנו מעל 66 אלף פרחים שגם זאת כמות משמעותית.

גם מבחינת השוואת מחירים ומבחינת כמויות ספציפיות ייצאתי בכמויות ובמחירים שלא נפלו ואולי עלו על המועצה. אומרים שהמשווק הפרטי מוריד את המחירים. אני טוען, שלפעמים אגרקסו מורידה. קרו מקרים שאגרקסו גרמה להורדת מחירים נוראית באירופה ועליהם אין בקורת.

לכן, בלי הגנות וכלי סובסידיות, אני חייב לעמוד ואני חייב לקבל מחיר יוחר טוב.

מה תפקיד המועצה? המועצה חשיה ראש גג. היא תפקח על המחירים. ולבעית התובלה, אני מסכים לדעת יוחנן ואיתן ישראלים. תובלה אפשר לרכז. לפני שלוש שנים, אמרתי בשיחה עם מנכ"ל המועצה, שאני מוכן את הפרחים למכור לעמיל המכס דפנה.

שני דברים קטנים נוספים - קבלתי כמאתיים מכתבים ממגדלי פרחים שהם מייפים את כוחי לפעול נגד מונופול. חלק מהם הגיע גם לשר. הם קוראים למנוע מונופול כזה ומשטחים בעיות כנות מדוע מונופול זה דבב לא טוב ומייפים את כוחי בוועדת הכלכלה לבוא ולהציג את החתימות והדרישות שלהם.

דבר אחרון, זה דבר שהבאתי בפעם קודמת והוועדה קבלה זאת בהסתייגות. ספרתי על יהודי מניו-זלנד...

פ"מ היו"ר פ. גרופר:
את זה ספרת לנו. אנחנו יוצרים מצב שאם הוא ממשיך, אז אנחנו צריכים לתת אפשרות לצד השני לענות. בפעם הקודמת סיפר לנו מר ביקל שיהודי מאוסטרליה רצה לעסוק כאן ביצוא פרחים ונדחה בשל איזה מחדל. בקשנו ממנו להביא פרטים. אנחנו ניקח את כל הנתונים והמכתבים ונדון בזה.

ג. ביקל:
רק בשתי מלים אספר את המקרה. יהודי, מליונר גדול מניו-זלנד רצה לעסוק בארץ ביצוא פרחים וקיבל תשובה רשמית, שלא ידוע מי כתב אותה. התשובה אומרת, שאין מקום ליוזמה פרטית במדינת ישראל.

אני פונה בקריאה לוועדה להשאיר מקום פתוח, לא לסגור לי את מערכת היצוא ולאפשר למגדלים נוספים להכנס למערכת של יצוא פרחים.

י. כהן:
אנחנו השמענו כמה הערות וחבל שמשך הזמן הארוך שהיה למועצה לדון בהערות לא נוצל. כך היינו קצת מתגברים יותר על הבעיות. נדמה לי, שיש כמה עקרונות שעליהם אפשר להתאחד: א. אנחנו רוצים לאודד יצוא מכסימלי של מדינת ישראל בכל מוצר. ב. אנחנו רוצים להשיג מחיר מכסימלי בכל מוצר בחו"ל. ג. אנחנו רוצים להגדיל את הרווחיות של החקלאי. נדמה לי שעל כל הנקודות האלה, אין חולק.

י. כהן: קרה משהו מוזר, דווקא בקועצה הזאת. עניין הקמת מועצה בא בשביל להבטיח רווחיות לחקלאי. צריך לאחד את השווק בארץ ליצוא בחו"ל. דווקא בפרחים התהפך הגלגל ואומרים: בארץ אנחנו לא יכולים להשתלט ויש שוק פרוע ודווקא ליצוא אומרים: יד אחד, שמא יתחרה יהודי ביהודי, שמא מקטינים את היצוא. הדעת לא סובלת גישה זאת, מה גם שבפרחים הקשר הישיר בין המוכר לקונה, מהירות השיווק, טיב המוצר, גוון עונות וגוון מינים חשובים מאד. אז על שוק בעולם הגדול אנחנו אומרים: שם צריך לנהוג בכפפות של משי. אני כופר בזה, גם על יסוד חוות דעת ששמעתי ממר ביקל. העדלת הטובה ביותר, בחל-עדשים יש הרבה פרחנים וחלק מהם באגרסקו. לדעת כולם, לתת בלעדיות לאגרסקו, זה רע לחקלאים, ליצוא, ולמגדלי הפרחים.

לכן הגעתי למסקנה, שהמועצה תהיה גוף שיפקח על רשיונות, על טיב המוצר וכו'. כל המגבלות האלה צריכות להיות. אבל, אם יש למישהו שוק והוא יכול לפתח שוק חדש ויכול להשיג מעל מחיר המינימום, לפי דעתי צריך ללכת לקראתו.

אתם עושים דבר מוזר. מי שייצא עד עכשו, בסדר ימשיך ליצא. מי שייצא ממחר בבוקר, סוגרים את העניין. לפי דעתי, זאת גישה שלא מתקבלת על הדעת. אם אומרים: בואו נשים מגבלות נוספות, אני מוכן. עוד פיקוח, עוד הבטחה שלא ניצור שוק פתוח. אבל לסגור את העניין מפני שמישהו הגיש בג"ץ! אז מה שהיה, בסדר. חדשים, אין - זה לא מתקבל על דעתי.

אני מציע לך, איחן ידידי, תשב עם ידידיך במועצת הפרחים, חיזום כנס מגדלים, תשמע חוות-דעת. אל נתרשם מאלה שעוסקים בזה. תשמע דעת פרחנים בארץ ותשקלו את העניין עוד פעם ולפי דעתי אפשר להתגבר על הפער בין ועדת הכלכלה לבין משרד החקלאות ומועצת הפרחים.

ע. הדר: לפי הערכתך, יצוא שמרוכז ביד אחת, יש בו טובת הנאה. זאת נקודת המוצא. לא עולה דעתי שזה טוב שיש תחרות בחו"ל. על דעת כולם אין עניין בטובת הנאה לצרכן בחו"ל. לא נראה לי כהגיוני שתהיה תחרות בחו"ל.

מ. דרובלס: אף אחד לא מציע את זה.

ע. הדר: אני לא גורס תחרות חופשית. אני שואל את מר ביקל - יד אחת שמייצאת, זה נראה עדיף. הבעיה שמטרידה אותי, באיזו מידה היצואן שמשרת אותנו הוא יעיל, ואם אני גורס שכל היצואן משרת אותנו להעמיד את זה במבחן גדול, איך אני מעמיד את העניין הזה בחו"ל? בחו"ל אני לא צריך לדאוג לצרכן. לי בדמה שתחרות בחו"ל היא לא טובה. חשוב שיהיה בדיוק אחד. אני יודק חושב שהוא לא יעיל. לפי הערכתי יש מקום לתת לקבלנים לייצא ולא רק בעלי זכות עבר. צריך להבטיח את העניין. לא עולה על הדעת שנמנע ממישהו לייצא.

אצלי אגרסקו, זאת לא פרה קדושה. אני מחשיב את המועצות ואני רוצה לשמור שהן יהיו יעילות ועורקים מסתיידים אצל חלק מהמוסדות. איך אתה מאמץ את התיאוריה, שאסור שתהיה תחרות, אך נותנים אפשרות ליוזמה פרטית?

מ. דרובלס: אין כאן ויכוח בקשר למחיר פרח בחו"ל. לא מתכוונים לשבור את השוק בחו"ל. אנחנו רוצים להופיע ביחידה אחת. הבעיה היא אחרת ופה הציעו הצעות לבדוק היטב את הדבר בכוון, מי שמוסמך לייצא שייצא במסגרת גג אחת.

אני רוצה להתייחס לעניין שלא נוגע ישירות לנושא. אני מתייחס למכתב שהגיש מר ביקל, בקשר לחשובת

שליח העליה באוסטרליה ליהודי-מניו-זלנד. אני רואה את המכתב כחמור
מאד ויש להעביר הנחיות ברורות לשליח העליה או לקונסול באוסטרליה.
כי במצב של היום, עם קשיים בעליה, אם יש אי-הבנות, זה דבר חמור.

מ"מ היו"ר פ. גרופר:

מי אמר את זה?

ג. ביקל:

יוחנן בילב.

י. בילב:

יוחנן בילב לא עובד של משרד החקלאות.
בילב ענה לקונסול וכתב במכתב,

שיצוא פרחים בארץ מתנהל בידי חברת אגרסקו, ואין היום כמעט יצואנים
פרטיים בנוסף לחברת אגרסקו. כתבתי זאת בעברית, ומה שעשה מזה באנגלית,
אני לא יודע. אני רואה את הדברים האלה פעם ראשונה. זה נושא שהיה לפני
שנה או שנתיים. אני יכול לחפש את העתק המכתב.

מ"מ היו"ר פ. גרופר:

חשלה לנו את זה.

א. ישראלי:

משרד החקלאות מקבל על עצמו לבדוק
את העניין ולענות לאיש בצורה מסודרת.

מ. דרובלס:

יש גם לשלוח הנחיות לכל האנשים
עוסקים בענייני עליה.

מ"מ היו"ר פ. גרופר:

אני מביין, שדרך כל הנושא שהובא
בפנינו, אנחנו עומדים היום, ועדת

הכלכלה, ואני חושב כל מועצות הייצוא, בפני משהו חדש ואולי נועז.

מה באמת המחשבה, לאחר שמקלמים
את הגופים המארגנים, גופי הגג של החקלאות - האם זאת המלה האחרונה?
האם זאת השיטה האחרונה? האם זאת דרך טובה לחקלאים, או שצריך להתחיל
לחשוב, ורדוק את המכודן הזה, שאנחנו מקימים גופים גדולים ובמשך הזמן
הם קמים על יוצרם. יש לי דוגמא אשר לא שייכת לעניין הזה. יש
ויכוחים בין הגופים היצרניים הגדולים בעניין ההדרים. הם לא יכלו
לייצא ולשווק פרי הדר. היתה התחרות בין ערבים ליהודים, ואז אמרו,
נצטרף למועצה הזאת. אבל מה קרה? קרה דבר שאנחנו עדים לו. ישנם
ויכוחים קשים בין המגדלים, על כל החוגים, הטוענים, שהגוף הגדול
הוא בזבזני. יוצאת משלחת של חקלאים לחו"ל. היא חוזרת עם סיפורי
בלהות. 50 אלף קרטונים נמכרו. 200 אלף לא נמכרו בזמן ומספכים.
דברים על בזבז בו בזמן שחקלאי במשק, היום עם ההוצאות הגדולות,
מה הוא לא עושה בשביל לייעל.

לכן המחשבה שהובאה בפנינו, זה לא
עניין של ביקל נגד המועצה או נגד אגרסקו. אנחנו בינינו, חברי הכנסת,
נשב ונחשוב על הנושא. כי פה נאמר, הגוף הגדול והגוף הקטן. איתן נתן
דוגמא מעניינת שהילרון מוכר בשני פרנק פחות מאגרסקו. אילו הילרון
לא היה, איך איתן היה יודע שמוכרים בשני פרנק פחות. העניין הוא בזה,
שהתחרות הזאת, כביכול יכולה להביא לייעול, אבל בתנאי אחד, מבלי
לפגוע בענף כולו. על זה אין ויכוח. אנחנו לא ניתן את ידינו לפגוע
בענף. אבל, אנחנו חושבים שצריך להתחיל לחשוב על מחשבה יותר נועזת,
באיזו צורה לשנות.

אני לא אכנס לגידולים אחרים. אבל

אני רוצה לומר בשמחה, הענף החקלאי מתחיל להוות גוף מרכזי בעניין
היצוא וזה אחד הדברים המבורכים.

יש כאן טיוטת הצעה שאיתן הביא,

רעיון מסויים, באיזו צורה ללכת לקראת מה שדובר כאן. הוא אומר
שהמועצה היא יצואן. הבסיס הוא, שהמועצה תהיה יצואן יחיד. ומציע
הצעה איך להבטיח שיהיו יצואנים ליד המועצה בכל-זאת לא יוכלו
להחניק את הדבר הזה.

מ"מ היו"ר פ. גרופר:

אני לא אכנס לדיון לגופה של ההצעה שמשרד החקלאות הביא לנו היום. אבל, אני רוצה לומר לכל הנוגעים בדבר. אנחנו מוכרחים לחפש דרך ביניים. צריך להבטיח את כל הענף ולתת אפשרות לאנשים לייצא. זאת תהיה התחרות ברוכה, אם תהיה מבוקרת. נמצא את הדרך שלא כל אדם יוכל לעשות דין לעצמו ולהכות בענף.

אני הייתי מציע, היות והוגשה טיוטא רעיונית של הצעה מסויימת, אנחנו נבקש ממר ביקל להעביר לנו בכתב הצעה לנושא. שיהיה ברור לך, הפקרות אף אחד לא יסכים. אנחנו רוצים למצוא דרך שתהיה לטובת המגדלים. בישיבה הבאה אנחנו נגיע לדיונים המעשיים.

י. כהן:
אני מציע: א. עם כל הכבוד למר ביקל, אני שומע שפנו לוועדה עוד כמה מגדלים שרוצים להופיע בפניה. אני מציע שנשמע את דעתם. ב. אני מציע למשרד החקלאות ליזום מפגש יוחר רחב של מגדלי פרחים.

א. ישראלי: עשינו את זה.

י. כהן: ולנסות להביא הצעה נוספת ברוח הדיון.

תודה רבה למוזמנים. אנחנו נמשיך לדון בנושא בשבוע הבא.

מ"מ היו"ר פ. גרופר:

ישנה פה בקשה של חה"כ חריש, נשמע אותה.

מ. חריש:
הנושא שאני רוצה להעלות הוא, מחסור במוכסים באולם הנוסעים של המכס. עליתי על העניין הזה רק במקרה. כאשר חזרתי מחו"ל הלכתי למסלול האדום. עמדו לפני שלושה אנשים. שאלתי את המוכס, מדוע אין יותר מאיש אחד? התשובה הייתה, אין עובדים, וההערה הייתה, יש לא מעט הברחות ובעיות עם תיירות. דרך אגב, לא ידעו מי אני.

אני יודע לאיזו ועדה שייך הנושא הזה. מתחילה עכשו עונת התיירות והמהומה רבה שם. העובדים טוענים שהם עובדים מתחת לחקן, בערך מחצית החקן. הבעיות הן גם ביציאה וגם בכניסה. היה מקרה של 3-4 שעות המתנה, כאשר הג'מבו מגיע עד שהנוסע הראשון יורד ויוצא מן המקום.

העניין התחיל לבעור, כאשר הפרשה התפרסמה בעתונים. יש פרשה של הברחות. היו עדים שראו, שאנשים נכנסו למסלול האדום ועברו למסלול הירוק כי איש לא היה שם. העניין הכספי כשבדקים לפי השיטה של המסלול הירוק, במוצע 40 אלף לירות לפקיד בחודש. כל החשבון הכספי אינו חשבון כספי מבחינת המדינה...

ע. הדר: העניין החמור הוא תור של שלוש שעות.

מ. חריש: ישנן הברחות מקצועיות. המצב הזה הוא בדיוק הזמנה להברחות. כאשר יש מצב כזה, רק צריך לחכות עד שעוסקים שלושה אנשים ואז אתה יוצא, וזה יכול להגיע לכמויות.

י. כהן: למה לא ממלאים את החקן?

מ. חריש: הם מבקשים ניידות. לא נותנים להם, על כל פנים, מתחילה עונת התיירות. אני מציע להזמין לכאן: את ועד צוותי האוויר...

למה לא את ועד העובדים?

כי הם העלו את העניין.

אנחנו מאשרים את ההצעה שלך.
בואו נחליט את מי להזמין.

את הנהלת המכס. את ועד העובדים
של המסכים באולם הנוסעים.

אומר מר פלכסר שזה לא נהוג להזמין
את הוועד בתחילת הדיון. אם אתה
רוצה לבדוק את הנושא, צריך להזמין את מינהלת הנמל, המכס ורק אח"כ
לפי השתלשלות העניינים תראה אם צריך להזמין את ועד העובדים.

בלי ועד העובדים לא תקבל אינפורמציה,
אין בעניין זה סכסוך.

יכול להיות שהגיע לסבל האחרון.
השאלה היא אם צריך להביא אותן

צריך להזמין את מנהל השדה, ואני
הייתי מציע להזמין מישהו מצוותי

אני מציע להזמין את כולם, למעט
ועד העובדים.

בהתפתחות העניינים נראה מה קורה.

אני חושב שצריך לעשות ביניהם
מפגש.

אסור להביא את ועד העובדים
ככתובת לפנייה.

הבעיה העיקרית היא של ועד העובדים.

אם יש פניה, תזמין אותם.

אם רוצים לקבל אינפורמציה כמן
שצריך, צריך להזמין אותם.

ועד העובדים מתלונן על עומס יתר
ועל כך שהוא לא עומד בזה.

עם הפניה באה ביוזמת ועד העובדים,
אז הוא מוזמן מכוונת. אם לא,
נעשה שגיאה אם נזמין אותם כמחותנים ראשיים בשלב ראשון.

אני לא רוצה לסבך אותם בעניין
זה. בואו לא נעשה השלכה ממה
שקורה בק.צ.א.א, בזמן שוועד העובדים לא מתלונן על ענין השכר.

בסדר. החלטנו להזמין את ועד
העובדים בסבוב הראשון.

תודה רבה לכולם. ישיבה זו נעולה.

הישיבה ננעלה בשעה 11.00

ע. הדר:

מ. חריש:

מ"מ היו"ר פ. גרופר:

מ. חריש:

מ"מ היו"ר פ. גרופר:

מ. חריש:

ע. הדר:

בסבוב הראשון.

מ. חריש:

האוויר.

ע. הדר:

מ"מ היו"ר פ. גרופר:

מ. חריש:

ע. הדר:

מ. חריש:

מ"מ היו"ר פ. גרופר:

מ. חריש:

י. כהן:

ע. הדר:

מ. חריש:

מ"מ היו"ר פ. גרופר: