

פרוטוקול מס. 123

מישיבת ועדת הכלכלה, שהתקיימה ביום ה',
כ"א באלול תשל"ה - 28.8.75, בשעה 10.00.

נוכחים - חברי הוועדה:

י. הורביץ
י. ז. אמיר
א. אבטבי
פ. גרופר
מ. דרובלס
ע. הדר
י. יודין
א. לבני

מוזמנים:

- מנכ"ל משרד התחבורה	דן חירם
- מנכ"ל משרד החקלאות	ר. איילנד
- המרכז החקלאי	א. שמחוני
- אל-על	מ. טוראל
- אל-על	יצחק יפה
- אל-על	מרדכי בן-ארי
- אגרסקו	משה שביט
- אגרסקו	ד"ר משה בן-דוד
- אל-על	דב שומר

מזכיר הוועדה:

מר פלקסר

כלכלן הוועדה:

מר לב

קצרת:

שולמית פרג

הינו"ר י. הורביץ:

אני פותח את הישיבה.

אני חייב לציין ולומר כי בעבר לא היה מקובל להביא דברים מבחוץ למליאה. אולם נושא זה הובא ע"י ח"כ עמוס הדר, ואני הייתי מבקש בכמה מלים שהוא יפתח בו. כאן התחייבתי שמר חירם, אשר חייב ללכת בשעה 11.00 - יש לו פגישה עם השר שלו - שאנחנו נאפשר לו לומר דברו.

ע. הדר:

אני לא כל כך בקיא בחומר, ואני מקווה כי ידעו להסבירו.

אני מודה כי הנושא עלה על דעתי לפני שבועיים-שלושה. עדיין לא היה הסכם על הובלת תוצרת כפי שהוא קיים כעת. מכל מקום, הבעיה העקרונית היא הובלת תוצרת חקלאית במקרה זה. המחירים שאל-על גובה, לפי הערכתי, הם גבוהים.

הבעיה שקיימת היא, מה הבסיס לקביעת הובלת תוצרת - האם לפי מחיר השוק או מחיר תחרותי?

אמרתי שאנחנו אחרנו את הרכבת בגלל ההסכם. המחירים עבור הובלת שעת טיסה היו 3400 דולר. זה המחיר שנקבע בשנה שעברה המחיר היה 3000 דולר.

המחיר שנקבע בשנה זו, אחרי משא ומתן, הוא 2800-2850 דולר, כך שהשנה גמרו במחיר זה. זה מין בורסה שלא נראית לי.

האם אגרקסקו רשאת היום להשיג

הובלות לפי השוק החקלאי ולקבל מחיר הזול ביותר?

אני ער לגבי הבעיה הזו של טיסות

שכר. נדמה לי כי הדיון על טיסות שכר איננו רלבנטי כאן. גם אם נוריד מחיר טיסות במסגרת טיסות שכר השאלה היא, האם יבואו יותר תיירים? עקב המצב הבטחוני ועוד, תיירים לא יבואו.

אחר כך יש בעיות של חנייה וטיסות.

נדמה לי שהענין איננו רלבנטי כאן, כי זהו נושא מסחרי, ואנחנו עסקנו בו רבות.

אם יצרן רוצה לייצא במטוסים, הרי

שלדעתי יש לאפשר לו לייצא יותר בזול. זהו הנמשא שעומד לדיון. האם רשאי יצואן כלשהו להסתייע בהובלת זולה או באל-על שהמחיר נקבע על ידם לפי שיקולים שלהם?

עוד יותר אשאל: האם אנחנו יכולים או

רשאי גוף מסויים של יצואנים להקים חברה עצמאית לייצוא, ואז האם הממשלה תאמר "לא, זה פוגע, ואין זכויות"? לדעתי, זהו פתרון לטווח ארוך אם יוקם גוף כזה, שכן זה עלול להוזיל את בעיות התובלה. אם מדובר ב-20 אלף טון תוצרת, אז יכולים להגיע ל-60 אלף טון תוצרת חקלאית.

ההתייקרות היא טבעית. אבל השאלה היא,

האם אפשר להעמיד את החקלאים בחנאי התחרות?

ד. חירם:

קודם כל ברצוני לציין שהוויכוח

על מחירי הובלה של תוצרת חקלאית

איננו ויכוח חדש. אנחנו, למעשה, יושבים מדי שנה ומתמקחים על מחירים, ומדי שנה אנחנו מסכמים. אנחנו מקיימים דיון ארוך ומייגע כדי לקבוע את המחיר, ולבסוף אנחנו מסכמים אותו ברוח טובה.

מדובר על שתי חברות מסחריות ממשלתיות,

וברור שכל אחת מהן רוצה וחיבת לפעול על מנת להגיע למכסימליזציה של רווחים שלה. כמו כן ברור הוא שהסונה רוצה לשלח פחות והמוכר רוצה למרל

ד. חירם:

הואיל ומדובר בשתי חברות שיש להן מעמד מונופוליסטי, אילו לא הגורמים האלה היינו אומרים "תלכו ותסתדרו ביניכם". הואיל וזה כך, אז יש מקום לממשלת ישראל לבוא לעזרתן ולפסוק. תפקידה לפסוק. (היו"ר י. הורביץ: היכן הלקוח?) הממשלה מייצגת את טובת הציבור. הממשלה לא מייצגת את בעלי המניות של החברה שלה. הממשלה נכנסת כמייצגת טובת הציבור.

כאשר נתגלעו חלוקי דעות לגבי ההסכם של השנה, הם נפגשו עם שר החקלאות ושר החבורה והחליטו למנות ועדה שאנכי עמדתי בראשה, והשתתפו בה נציגי משרד החקלאות, חברת אל-על ואגרסקו, והתקיימו דיונים. למעשה, היו אותם הניגודים שהיו הבסיס של חלוקי הדעות ולא הגיעו להמלצה של פה אחד, אלא כל גורם נתן את המלצתו הוא. אני, כיו"ר הוועדה, קבעתי בהמלצותי עקרון אחד - שהמשק הישראלי מעוניין בהובלה טובה וזולה שחוסכת מכסימום דולרים למשק. בסופו של דבר, כל הפעולה הזו נעשית על מנת להכניס מטבע זר למדינת ישראל ע"י מכירת תוצרת חקלאית והובלתה. ומדוע נעשים כל המאמצים כדי לייצא? הדברים ידועים.

אנחנו בדקנו במסגרת הוועדה דבר אחד: פנינו לכל הגורמים שהיה מקום לפנות אליהם על מנת לדעת מהו המחיר הבינלאומי הסביר, הנכון, להובלת תוצרת, ולא על מנת לקנות הובלה ממדינה אחרת ולשלם דולרים לאמריקנים או לגרמנים או לשבדים בשביל הובלה זו. אין כל הצדקה למשק הישראלי לשלם דולרים עבור זה כאשר יש למדינת ישראל מטוסים משלה שיכולים לבצע את זה. הבעיה היא, לקבוע מחיר הוגן, וזה מה שעשתה הוועדה. היא פנתה לגורמים רבים בינלאומיים, גורמי חוץ. ובפירושו אני חוזר ואומר שלעולם לא עלה על דעתי ש'עמדו מטוסים ישראלים, שהמשק משלם עבורם, ושנחנו נשלם לאחרים. על כל פנים, היה עלינו לדעת את המחיר הבינלאומי על מנת לדעת מה המחיר ההוגן. (היו"ר י. הורביץ: מחיר מחיר בינלאומי או הוגן?) מחיר בינלאומי הוגן. זה דבר שצריך לחקור אותו.

יש הצעה כוללת דלק, או כוללת הוצאות נחיתה, כוללת ארוחות לצוותים או לא. זה מה שעשתה הוועדה. וכך היא הביאה את כל ההצעות על מנת להשוות אותן. בסופו של דבר הצטמצמו חלוקי הדעות.

לגבי מטוס 707 נשארנו בסדר גודל של 200 דולר לשעת טיסה, שזה פחות מ-10% ממחיר שעת טיסה. ההפרשים היו לגבי 747 - בין 5800 דולר ל-7100 דולר לשעת טיסה. אלה היו הגבולות של חלוקי דעות בוועדה-- (היו"ר י. הורביץ: זה 20%) כאשר העמדות שלי ושל משרד החקלאות היו באמצע - בין שתי ההצעות האלה.

מאחר ונשארו חלוקי דעות, אמנם לא מהותיים. ממילא הכל הוברר בוועדה בגלל צרכיה המיוחדים של אגרסקו - לגבי הובלות של 30 טון ולא של 100 טון - הואיל ומרבית ההובלות נעשית ב-707, ששם הפער הוא יותר קטן, אנחנו הגשנו את חלוקי הדעות האלה.

אחרי מגעים נוספים שהתקיימו בעניין זה בין מנכ"ל משרד החקלאות לבין מנכ"ל אל-על, הוחלט להביא את הנושא לבוררות ולפסיקה אצל שר החבורה. ואמנם, שר החבורה קיים דיון ב-26 באוגוסט עם כל הגורמים, ושם נחקבל או למעשה ניחנה חשובה לכל הגורמים על הבעיה. הפסיקה היתה - 2850 דולר לשעת טיסה של 707, ויש בהקשר זה להזכיר את עברו העשיר של שר החבורה בעניני חקלאות. למעשה, קבל באותו דיון שר החבורה את הצעתו של מנכ"ל משרד החקלאות. הצעתו היה 2820 דולר, ואילו שר החבורה פסק 2850 דולר.

נוחרו עדיין בין הגורמים חלוקי דעות לגבי מחיר שעת טיסה לגבי 747. אולם באותה ישיבה אצל שר החבורה טוכס שהגורמים ישבו ביניהם וינסו להגיע להסכם מוסכם ביניהם לגבי מחיר טיסה של 747. והיה אם לא יגיעו לידי הסכם, אז יחזרו לשר החבורה לקבל פסיקה לגבי זה.

8000 טון הובלה באויר, לעומת 18 אלף טון בשנה שעברה --- (היו"ר י. הורביץ: כמה סך הכל התשלומים לאל-על בדולרים?) (תשובה: בשנה הקרובה זה יסתכם ב-12 מיליון, ואילו לפני שנה היה 8 מיליון)

המטוסים אינם מנוצלים במלואם בחזרה. יש חוסר איזון בייצוא חוצרת חקלאית. גם האניות שמובילות בים חוצרת חקלאית חוזרות ריקם. זו הבעיה של המשק הישראלי. אכן זו בעיה חמורה. אך היא קיימת זה שנים רבות. התובלה נעשית בעונות קצרות, ואין לר נפח בחזרה.

ר. איילנד:
לפני שאכנס לבעיה של הובלה אוירת אני חייב לומר כמה מלים על הייצוא החקלאי בכלל. הייצוא החקלאי השנה, כולל את התוצרת המעובדת, חגיע ל-360 מיליון דולר. זה כולל את פרי ההדר. התכניות שלנו לגבי 1980-1981 מדברות על חצי מליארד דולר ייצוא חקלאי כולל. זה לא דבר שמדינת ישראל יכולה לעבור על יד זה כשולי, אלא זה הופך יותר ויותר כדבר עקרוני.

לגבי השאלה, מה חלקו של הייצור החקלאי בייצוא הכולל? - אנחנו מגיעים ל-24% של סחורות, בלי יהלומים.

אני מבקש לתת עוד נתון אחד שבערך המוסף אשר מהווה כשליש מערך המוסף ייצוא שבא מסחורות חוצרת חקלאית: 33% של דולרים שבאים מייצוא סחורות.

אני אומר את הנתונים האלה משום שלדעתי הם חשובים לגבי הרקע.

ועוד נקודה: כמעט כל חכנית הפיתוח של משרד החקלאות קשורה לפיתוח של ייצוא לגבי העתיד, הרי חשיבותו של הנושא בו אנחנו דנים הוא הרבה מעבר למה שהציבור מייחס אליו.

ועוד הערה - לגבי תוצרת מוטסת: ייצוא אגרקסו באויר בשנים: 1971 - 52%; ב-1972 - 49%; ב-1973 - 65%; ב-1974 - 56%. כלומר, המטענים של מדינת ישראל מהווים משקל רציני.

לעומת זה חייבים לדעת שהמחיר של הובלה אוירת, כחלק ממחיר "פוב" הוא בסביבות 44%. כאשר מחיר "סיף" הוא 33%. אלה הם נתונים של 1974/74. על כל פנים, 44% - זה קרוב למחצית מערך ה"פוב" בהובלה האוירת. כך שאין לדבר על הוצאה שולית. מענין את מדינת ישראל ערך "פוב" ולא "סיף". הענין הוא בעל משקל גדול, וזהו נושא חשוב ממדרגה ראשונה. יתכן שערך ה"פוב" בשנה הקרובה יגדיל את הערך. זה לא רק הובלה, אלא זה גם הוצאות מכס ועוד.

זאת ועוד: בארבע-חמש השנים האחרונות יכלו להיות תוצאות טובות יותר אם נמצא פתרונות להוזלת תוצרת חקלאית. כלומר, קיימות היום מיגבלות בתחום מחירי הובלה שעושות אותם לבלתי כדאיים, בעוד שבמצב הפוך במחירי הובלה נמוכים יותר. אני בטוח שאנחנו יכולים לדבר אפילו כחלק מפרי הדר בעונות שוליים כאשר המחירים גבוהים מאד אשר התוצרת יכולה להשיג ביום מסויים אילו הם היו ברמה מתקבלת על הדעת מבחינה זו.

האלטרנטיבה היא, כמובן, להוביל בים.

במחירים הנוכחיים אנחנו כנראה נייצא השנה 17-18 אלף טון בדרך האויר במחיר של 350 דולר לטון שזה מחצית המחיר הנוכחי. במחיר ההובלה הימית היינו יכולים להגיע להובלת 70-75 אלף טון.

לגבי סוגי פרי הדר בעונות מסוימות יכולים להגיע בזמן קצר ובתוצרת טריה.

ר. איילנד:

ועוד: אנחנו חושבים שלהובלה אוירית יש יתרון עצום על הובלה ימית בגלל דרכן, למרות האניות שעושות דרכן ב-3-5 ימים. היתרון שבכל זאת קיים בהסטה ליעדים במקום הובלה ימית - אנחנו מדברים על מספר שעות, פלוס הובלה ברכבות אירופה - הרי שאין ויכוח על כך שלהסטה תוצרת הקלאית לייצוא יש לגבי חלק גדול מהתוצרת יתרון איכותי ממדרגה ראשונה, כי זה בנוי על כך שבעונות מתות באירופה אנחנו מספקים תוצרת הקלאית באיכות גבוהה.

אני חוזר על מה שאמרתי בוויכוחים שהיו גם במשרד החקלאות ובאל-על. אנחנו מתלבשים על ההובלה האלטרנטיבית בים. בשנה שעברה הובלנו חלק של פרחים ותות שדה לאירופה גם דרך הים במחירים אלטרנטיביים. טוב להוביל תוצרת הקלאית לייצוא באל-על - זה טוב לאל-על וגם למדינת ישראל, אבל אנחנו נעמוד בפני ברירה אם לייצא חסה או לא לייצא חסה.

לגבי המחירים: ההרגשה שלנו היא, שאילו לא היינו צריכים לשקול שיקולים נוספים, ואני אינני בטוח שמשרד ממשלתי לא חייב לשקול שיקולים, שהם גם כלכליים וגם פוליטיים מבחינת היכולת שלנו להעביר החלטות רלבנטיות. אילו לא היינו צריכים לשקול שיקולים - הרי שלהערכתנו, היינו צריכים להטיס תוצרת הקלאית במחיר זול יותר.

לאגרוסקו אין נסיון להפעיל חברת הובלה אוירית. אני מדבר כרגע על מישור של חברות בינלאומיות שקיימות על פי ניתוחים שעשינו והצעות שקבלנו. אנחנו יכולים להטיס במחיר זול יותר.

מה מביא את החברות האלה ליכולת להציע שירותים במחירים זולים יותר לנו ולמחחרים שלנו? - זו שאלה שקשה לי לתת תשובה עליה. ברור שאחת התשובות היא שהנפח של ההובלה שמופעל בתקופת הניצול חייב להיות מנוצל יותר מכפי שהוא מנוצל היום. זה אולי הפתרון הקריטי לעניין. אינני רוצה לציין ציונים. אבל להערכתנו, יש אפשרות לפיתוח נוסף בעתיד, ואני שמח להגיד שאותו הסכם שהגענו אליו, כולל אלמנט אחד - הטסת כמויות יותר גדולות של מטענים בחזרה אשר לא יורידו את מחיר המטען של 56%-60%. אילו כל המטוסים האלה היו חוזרים עם מטען, ולא היו שבים ריקים, אז ברור שהמטען היוצא מכאן יכול להיות בסביבות 55% מכפי שהוא היום.

כאמור, אנחנו הגענו להסכם מתוך הנחות מסויימות. עם כל הכבוד לוועדה זו, ההסכם הזה התקבל על יסוד הנחות שאפילו אם יתקבלו החלטות בוועדה זו או בכל ועדה ממלכתית אחרת - יש ללכת בכיוון כפי שיש לחברי ועדת הכלכלה רצון ללכת בו - שלא נהיה כפוחים למונופולים ולשיקולים אחרים --- (היו"ר י. הורביץ: איש אינו ללכת בכיוון זה) אני בטוח שהדבר הזה איננו יכול להיות רלבנטי לגבי העונה שאנחנו עומדים בה.

על יסוד הנחה זו, המספר של 2820 דולר היה מבוסס על כך שאל על חטים שני מטוסים שלה שעומדים לפעולה זו במשך תקופת החורף, ומטען שחורג משני מטענים אלה יוטס במחיר שאנחנו חושבים, פחות או יותר, שהוא מחיר אלטרנטיבי. זאת אומרת, שקלול שעות הטיסה באל-על במחיר שמשרד התחבורה קבע שזה מחיר העלול של אל-על, עם הנחה שהמטען החורג מעבר ליכולת הטיסה של שני מטוסים אלה יוטס במחיר שאותו קבלנו.

אני שמח לומר שיש שינוי בעמדת משרד התחבורה. ואם אתם תחליטו ותוכלו לחייב את משרד התחבורה בעניין זה, אנחנו נשמח.

הדבר השני שכלול בחוק ההסכם שאליה הגענו הוא, שיש כמות מינימלית של תוצרת אשר מבחינתנו זה מטען שהכרחי להטיסו במחירים מוזלים ושלגביו יש הצעה של חברה מסויימת שהציעה את השירותים שלה מכאן לאירופה ב-270 דולר. שזה 27 אלף דולר לטיסה חלקי-שמונה.---

ר. איילנד:

בהסכם שהושג אפשרות שאל על תבצע את השירות הזה ב-300 דולר לעומת 270 דולר. להערכת, זה בהחלט סביר. (מ. בן-ארי: אומרים לי 290 דולר ולא 300 דולר).

הואיל והסכמתי במשא ומתן שניהלתי עם בן-ארי על 300 דולר, שלדעתי זה מחיר הוגן מאד, הרי שאני אינני מערער על זה אפילו במשפט אחד. אני גם אינני מערער על ההסכם הקודם, כי זה החבס על הנחה של מחיר עלול, וגם לא להניח לקרע את שני מטוסי 704.

באותו הסכם גם דובר על מטענים חוזרים, שבהם יש בהובלתם הנחה גדולה יותר משהיה בעבר - מ-25% שהיה בעבר אנחנו עכשיו מקבלים 35%. זו נקודת מפתח לגבי העתיד.

כמו כן הגענו להסכם שלגבי מטענים נוספים שבתחום של ציוד מפעלים חקלאיים שהיו מובלים דרך הים, אם הם יוספו דרך האויר אז אנחנו נקבל הנחה של 55%, זה דבר שייצור קרן שממנה נוכל להוזיל את המטענים החוזרים או להמריץ להוביל את התוצרת דרך האויר ולא דרך הים, כך שנוכל לסבסד את הקו הזה ולפתח אותו.

הסכם זה צריך לשרת את העניין שלנו בתקופה של הסתגלות של שנה, ואחר שנה הייתי רוצה להגיע להסכמים טובים יותר משהגענו אליהם הפעם.

בעמוד 10 של החומר שאתם קבלתם יש כמה מחשבות או הצעות באיזו דרך אפשר היה להוביל תוצרת חקלאית, ובין היתר כתוב על "הדרכים להורדת עלות ההובלה באויר (מצטט):

התחזיות הוורודות ביותר אין בהן ממש אם מראש אינה נראית הדרך להגשימן. לכן חשוב להראות שקיימות דרכים אפשריות להוזלת עלות ההובלה באויר. דרכים שהן בהישג יד!

ארבע דרכים עקריות הן להורדת עלות ההובלה באויר: (1) הורדת תעריפי י.א.ט.א. להובלת תוצרת חקלאית; (2) התאמת המטוסים לצרכי הייצוא החקלאי; (3) הורדת המחיר הבסיסי לטיסה, או שעת טיסה; (4) פיתוח נושא המטען החוזר.

להערכת, אנחנו הגענו להסכם שהוא בכיוון הנכון. אני הושב שגם אל-על עשתה מאמץ ואנחנו גם כן ניסינו להבין את הבעיות שלה. ההסכם כפי שאמרתי, מספק בשלב זה, והוא טוב יותר משהיה בעבר, ואני חושב שהוא מוביל אותנו נכון.

א. לבני:

בקשר למטען חוזר: עד כמה שאני מבין, יכול להיות שאני טועה - אבל אני מבין שרוב המשתמשים בהובלה לארץ זה יצרני אופנה, מעילי עור ועוד. כל אלה מובילים בדרך האויר. לדעתי, אפשר לרכז אותם בשדות תעופה היכן שנוחתים המטוסים להובלה חקלאית. זה דבר שיכול לעודד אותם להוביל באויר.

לגבי הערך המוסף יש ויכוח. הכל מסחובב סביב חות-שדה ועוד. יש לי שאלה: ברור הוא שצריך להוזיל את ההובלה באויר. אבל אנחנו לא מדברים על משק המדינה בכללותו. יש לחברות התעופה גישה, והן יכולות להסתדר. חברה מציעה מחיר זול על מנת להכנס לשוק.

אני מבין שלגבי פרי הדר יש לחץ, שכן הוא עלול להרקב, על כן מוכרחים לשלוח אותו בדרך האויר. האם לוקחים את זה בחשבון?

פ. גרופר:

אני מבין שאפשר להגיד כי אתם כבר סיכמתם לגבי עונה זו. אני חושב כי הדיון הזה הוא טוב כי הוא בא בעקבות דיונים אחרים על טיסות שכר וחבורה אוירית. אבל כאן נאמרו דברים שצורמיה את האוירי השאלה היא

פ. גרופר:

האם אגרסקו זו חברה בזכות עצמה? מכל מקום, אני חושב שלדיון זה יש השלכה עצומה, וטוב שיושב כאן מנכ"ל משרד החקלאות.

בענין הפרחים יש השלכה מיוחדת. לא יתכן שיהיה כאן מעמד מונופוליסטי. החקלאים לא יכולים להיות פסיביים, ושאתם תקבעו. בחקלאות גם דולר קובע. לכן אם צריך לסבסד את החקלאות, אז צריך לסבסד את אל-על.

בכל העולם נוקטים במחירי התחרות, וכל משק נורמלי בעולם הולך בדרך זו. אם כן, יש בזה מחירי התחרות, כך שבצורה זו מגיעים למה שמגיעים בכלכלה של מדינה. אגרסקו מצד אחד וחברת אל-על מצד אחד. עם כל הכבוד לשר החקלאות, אנחנו שמענו ממנכ"ל משרדו הסבר על התכניות והתחזיות, ושבעוד כמה שנים נגיע להצפי מיליארד דולר ייצוא תוצרת טרייה. הרי זה הישג עצום. אני חושב שאתם חייבים לקחת נושא זה בחשבון, כי אחרת תיקח אותו בחשבון ועדת הכלכלה או כל ועדה אחרת. אנחנו נחקום אם יפסקו כך לגבי החקלאים. גם בפרחים יש מאבק גדול. באו אלינו בטענה להוזלת הובלת הפרחים. יש להם הצעות הרבה יותר זולות משיש לאל-על. הם טוענים כי היו יכולים להוזיל את התחבורה, אבל יש חברה אחת שאגרסקו קשורה איתה. אם זה לא ילך בצורה נכונה, אז הם יתבעו חברות הובלה נוספות.

אם אנחנו במצב מיוחד, ואם עם ישראל נמצא במצור, אז בבקשה שיסבסדו את התחבורה ולא את החקלאים.

רבותי, במשקים החקלאיים משקיעים מליוני לירות כדי לייצל את התוצרת שלהם. אני פונה אליך, מר איילנד, שאתה תיקח בחשבון את הענין הזה. אנחנו לא רוצים שיסבסדו את החקלאים, אלא את התחבורה. אם אתה יכול להטיס את התוצרת בצורה יותר זולה, אז שמישהו אחרי יכסה את זה. לכן אני מציע -

אני מבין שלשנה זו גמרו את הענין, אבל לגבי העתיד צריך לקחת בחשבון את הנושא הזה ובמסקנות הוועדה אני אציע לסבסד את התחבורה ולא את החקלאות ואת אגרסקו. לא חברה ממשלתית שמשרתת את החקלאים, אלא לבוא בדברים עם החקלאים כי גם להם יש מה להגיד.

ז'. אמיר: אנחנו לא צריכים לראות את הבעיה של משק כולל כי זה מענינה של ממשלת ישראל.

היום לפחות אנחנו רואים כמה דורש כל אחד מאתנו על מנת להשיג ככל שיותר. אנחנו בוועדת הכלכלה צריכים לשאוף ליעול ולחסכון. עלינו לראות היכן ניתן לייצל ולחסוך. נכון שאנחנו עומדים בפני מצב של ההסכם, ככל הסכם אחר שנגמר בפשרה. אנחנו תמיד בודקים את עצמנו בכל נושא גם בהובלה וגם בתיווך ועוד.

אם באמת מנסים לבחון את הענין, וקיים מפתח שבעולם מטיסים תוצרת חקלאית, הרי שיש קנה מידה ומספרים, כך שמוטב היה לשמוע כיצד זה נעשה במקומות אחרים, על מנת שזה יתן לנו אינדיקטור, וכן שנוכל ללמוד את הבעיה.

מ. דרובלס: אני יוצא מתוך הנחה שאם יש לנו חברה לאומית, אז אין ספק שאנחנו צריכים לתת לה להוביל את התוצרת החקלאית. במידה ויש מיכרז בינלאומי במחירים יותר זולים מאשר אל על, אז כיצד זה מסתדר?

אני מבין שאל-על יכולה להטיס מטען חוזר יותר מכל חברה אחרת. כך שאל על צריכה להציע מחיר יותר זול לעומת מחירים זולים יותר בעולם.

ועוד: מנכ"ל משרד החקלאות הודיע כי הגיע להסכם. היתה הצעה של 270 עד 290, אבל הפשרה היא על 300 דולר. אני מניח שלפשרה זו לא היה קל להגיע.

אדוני המנכ"ל, אני מכיר את החקלאים, לכן אני יודע כי כל אגורה אצלם מחושבת. יתכן שבאופן כללי זה מתבטא מבחינת הנחמ מעט, אבל אנחנו הולכים עכשיו ומשקיעים מליונים רבים בבתי צמיחה, בפרחים ובירקות, כך שלדעתי לא צריך לסבסד את החקלאים וגם לא את אל על. זה צריך להיות בנוי על כדאיות, על רנטביליזציה. את הנקודה הזו צריך לקחת בחשבון.

מי שמשלם בסופו של דבר זה החקלאי. החקלאי איננו יודע הרבה קונצים. החקלאים יודע לעשות תחשיב. נשאר לו תוצרת, אז הוא פטריוט ואז הוא מייצא. ואם החשבון יראה ההיפך, אז הוא לא ייצא בהפסדים. כל אגורה, כפי שאמרת, חשובה ומחושבת. לכן אני פונה אליכם ללכת לקראתם.

ע. הדר: הבעיה היא לא של החקלאים. הבעיה היא אם אפשר להגדיל את הייצוא או לא. השאלה היא, מהו המודד לכך? איך אל-על קובעת את המחיר? לדעתי, המבחן של ההוצאות שלכם בא ע"י תחרות. כך שהשאלה היא, כיצד היא מנהלת את ענייניה? איפה ההתייקרויות בענף התובלה כאשר הוחלט על 2900 דולר? אני לא יודע היכן ההתייקרויות לשנה זו. איך מבטיחים את העניין דרך קבע? האם זה נעשה בדרך של תחשיב או בדרך של תחרות? זה שמגישים חשבון עם ארוחות, הדבר הזה לא נראה לי. זה לא רציני.

אם אל-על קבלה עבור 8 שעות הלון-חזור, הרי שאין לה עניין מסחרי כדי לדאוג שיהיה לה מטען חוזר על מנת להוזיל את הטיסה.

השאלה היא, אם אגרוסקו צריכה לדאוג לעניינים אלה. אני חושב שלטווח ארוך צריך למצוא פתרון אחר. אני לא בטוח שרמת השירותים של אל-על צריכה למצוא שדות תעופה שוליים. שמעתי שמטוס חונה בשדה כדי להוריד את הפרחים. יתכן שאנחנו צריכים להקים חברה תעופה להובלות אלה.

א. אבטבי: האמת היא, שלי נראה כי דיון זה - לצערי - מיותר משום ששני הצדדים קבעו מה שקבעו והיה בורר והוא פסק. ומדוע שנדון על דבר מוגמר? אם לא היה הסכם, אז לא הייתי מציע שהדיון יהיה כזה.

הצדדים היו צריכים להגיש תחשיב, מה עולה לאל-על, ומה יש לעשות כדי שהמטוסים לא יחזרו ריקם. צריך לנסות לחשוב מה צריך לעשות. אבל שר החבורה פסק מה שפסק, וזה נגמר.

החקלאים עושים מאמצים כי נושא זה מתפתח ומגיע לממדים גדולים, כך שגורם ההובלה הוא גורם רציני. משרד החקלאות, כנציג החקלאים, חייב לחפש אלטרנטיבה בעניין ההובלה.

כיצד קרה שבשנה שעברה שלמו עבור ההובלה יותר ביוקר? לכן זה נראה לי לא רציני. אנחנו צריכים לעשות באיזה מקום חשבון נפש. לא יכול להיות שהכל התייקר, שכך יוצא כך שאם לוחצים אז מוזילים.

אני חושב שאל-על צריכה להוביל את התוצרת החקלאית ומשרד החקלאות צריך להתווכח על כך. אל-על צריכה לחשוב על התחשיב שלה.

היו"ר י. הרביץ:

אני כופר בכל העניין. מר ח'ום, שהוא מנכ"ל משרד התחבורה ב'חד עם מר איילנד - מנכ"ל משרד החקלאות, חייבים להסדר ביניהם. המשרדים מסתדרים ביניהם. הציבור בחר את הממשלה. יש בעיה, והמשרדים חייבים להסתדר.

חברת פאן-אמריקה אומרת שהיא מוכנה להוביל בזול, אז למה לי להתווכח? אבל מדינת ישראל צריכה צינור אל העולם, והיא נושאת את חברת אל-על. ביקל אומר שהוא יכול ומוכן לעמוד בהתחייבות כזו. ואם זה לא נכון, אז אנחנו צריכים להגיד "כל הכבוד לאל-על". הממשלה תפסוק כמה לשלם לאל-על. כולם מדברים בשם כולם.

"אני לא רוצה לשחק את המטוסים שלי, ואל תמסרו לחברות אחרות. אני מוכן לעמוד בהתחייבות" - כך צריך להגיד מר בן-ארי, והוא חייב לקבל את הדין הזה. אם אתה לא תאמר זאת, אז אנחנו נאמר. אם תקבל את ההתחייבות ותאמר ש"אני עומד בקושי", אז אני משבח אותך, ובמסקנות נאמר "כל הכבוד לאל-על". אני מציע זאת לוועדה, שאלה יהיו מסקנותיה.

ראובן איילנד אמר מה שאמר, אבל כל מה שהשיג איננו שייך לעניין. אין פה עניין של בטחון. פה העניין פשוט למדי. אין בזה כל חוכמות. אני לא רוצה שפאן-אמריקן תעמוד בהתחרות.

יש לשאול את אל-על: האם אתם מוכנים להוביל או לא? אני לא מבין מדוע לא. אם אפשר להוביל יותר בזול, בבקשה. אם אתם יכולים - ואני לא בטוח שלא - אז הובילו יותר בזול. התנאי שלך, מר בן-ארי, הוא לתת את המחיר ללקוח. כל היתר הם תירווצים. זה טוב לאסיפות עם, וזה לא טוב בין שני אינטרסנטים.

מ. בן-ארי:
רבותי, אני רוצה לחלק את דברי לשלושה חלקים:

ניתנו פה נחונים לגבי כלל הייצוא החקלאי כי המיגזר שבו אנחנו מדברים מהווה חלק מכלל התמונה של המשק. אני כרגע מתעלם מרגשות. אני מדבר עכשיו אל ועדת הכלכלה של הכנסת.

אל-על בשנת 1975/76 היא אובייקט שמסתכם ב-25 מיליון דולר. בתוך זה 12 מיליון דולר באים מחוצרת חקלאית. וב-1980/81 יהיה זה אובייקט של בין 450 ל-500 מיליון דולר, כך שמבחינה גלובלית, ברוטו זה סדר גודל דומה לכל הייצוא החקלאי שמדובר בו על הובלה אוירית, גם עם ציפיות לפיתוח, ואני מודיע לכם שהראשון שמעוניין למעשה, הגורם שעשה יותר מכל גורם אחר במדינת ישראל בפיתוח הייצוא החקלאי זה אל-על, כי בתכניות שלנו זה תופס אחת הנקודות המרכזיות לעונות החורף. אנחנו היינו אלה שאיפשרנו את הובלת הייצוא החקלאי בעולם ב"יאטה" במחיר במטען שולי במטוסים שלנו, והגענו לממדי פיתוח כאלה שהגענו למסקנה שזה אובייקט רציני, כאובייקט עסקי מבחינה חקלאית וגם כנושא הובלתי שאי אפשר לדבר על זה כנושא שולי.

היו לנו הרבה בעיות וקשיים כדי לארגן את העניין הזה בצורה יעילה וגם מבחינת התחשיבים הכלכליים. תסלחו לי, כי אני רוצה להכנס מיד לנושא המחיר. הוויכוח הזה מזכיר לי את הטענות שלי עם העובדים שלי בנושא הרפורמה. לא מסתכלים על התמונה הכוללת, אלא אומרים: חבר, כיון שאני עבדתי משמרות, והיה לי מס מוקטן במשמרת ערב ולילה, אז הנטו שלי הכולל כתוצאה מהרפורמה, גדל.

חברת אל-על הלכה כל השנים במחירים שהם מתחת למחירי השוק. בשנת 1972/73 המחירים של אל-על היו ב-20% מתחת למחירי השוק. היו לנו בעיות וויכוחים מכל מיני סוגים אודיאולוגים בינינו ובין אגרוסקו.

אגרקסקו זה הקליינט הקשה ביותר שיש לאל-על. ממשלת ישראל מינתה ועדה והיא היתה מורכבת משלושה אנשים - כולל הנציג של המרכז החקלאי, מר יוסף פרלמוטר - והיא בחנה את הנושא, והגיעה להמלצות אחרי בדיקה של כמה חודשים, ועל סמך ההמלצות האלה אנחנו חתמנו על הסכם ארוך טווח עם אגרקסקו. אם לא היה מתבטל הסכם זה בשנה האחרונה, הרי זה היה מקנה לה יתרונות עצומים.

במסגרת זו ניתנה עדיפות יוצאת מן הכלל במטוס 747. אנחנו רכשנו את המטוס 747 להובלת מטענים בחקופת החורף. אנחנו הצענו לאגרקסקו, עוד לפני שהלכנו לוועדות ולפני שהלענו לבדיקות מחיר להובלה חקלאית ממוצעת, שזה הרבה יותר זול מכל המחירים שהם קבלו עכשיו - לעבור להובלה אווירית בקנה מידה גדול. אבל אגרקסקו לא רצתה בזה. זה היה כרוך בהעברת מטענים מהים לאויר, וכחוצאה מכך היה צריך להתחייב על ניצול אווירונים.

לכל מטען ולכל מוצר יש תמחיר. ועדת הכלכלה צריכה לדעת שיש תמחיר. על כל פנים ברור, אל-על היתה זו שבאה והציעה שאם לא רוצים ללכת לפי עקרונות של הסכם, אז מציעים ארבע אלטרנטיבות, כאשר הראשונה בהם זה מחיר השוק.

יש לי מסמך מ-4 ביוני האומר, שכאשר המחירים יהיו גבוהים יותר, אז ישלמו לי מחיר של אל-על; כאשר המחירים הם זולים יותר - וזה יכול לקרות - אז ישלמו לי את המחיר הנמוך מבין השניים. כל שנה הם עושים את זה.

מכל מקום, ההצעה שלנו היתה של מחירי השוק. כך שמונתה ועדה שבדקה את ההצעות והיא בדקה הצעות רציניות ולא קוניונקטורליות. במקרה יש לפאן-אמריקן מטוס אחד בשבוע שמבצע טיסה אחת מארצות הברית לטהרן. בשביל למכור נפח ריק, אז אחת יכול על מטוס זה במחיר מוזל משום שההוצאות שלו כבר מכוסים. לכן הוא יכול לתת מחיר יותר זול. אבל זה לא יכול להיות מדד למחירי חוצרת חקלאית.

אני, כמחווה, הלכתי למחיר של 300 דולר, וזה לא דומה לפאן-אמריקן. על כל פנים, מחיר זה של 2820 דולר זה מחיר שמסקף נאמנה. האלמנטים היו אותם האלמנטים.

היו שלושה תחשיבים: (1) של אל-על - 3065 דולר; של משרד התחבורה - 2990 דולר, ושל אגרקסקו - 2910 דולר. משרד החקלאות אמר שהוא בונה את תחשיבו על 707 - 3600 דולר. אלה הם מחירי השוק.

כפי שנאמר והוסבר כאן, אתה צריך להביא למכנה-שמוחף. אם אומרים לי "אתה צריך פחות דלק", אז אני לוקח בתחשיב שלי פחות דלק, ואז זה יכול לשנות אצת את התחשיב. אבל הבסיס משותף. הנה, התחשיב של אגרקסקו הראה 2910 דולר. הם בקשו הצעות מ-17 חברות תעופה, והם קבלו אותן. נוחחו כל אלמנטים, רק פאן-אמריקן ו"כלל" לא נכללו. "כלל", לפי דעתי, זו חברת תעופה. אהרן דברת הוא לא חברת תעופה. אני לא פוסל אף אחד. אנחנו מדברים על דברים רציניים.

ברור, המדיניות של כל ממשלה - ולא רק של ממשלת ישראל - איננה הפקר. זה לא "פטרשקה". רבותי היקרים, תכניסו לכם לראש שענין התעופה זה לא דבר חופשי. כשאתה הולך ומדבר על מחקר, על שוק, לנושא רציני, אז אתה מתבסס על חברות תעופה.

היו"ר י. הורביץ: דברת השחגע. הוא אומר כי הוא מתחייב לשלוש שנים. הוא ישבור ראשו. הוא לא יחתום אם אין לו זכות נחיתה. במה הוא פסול?

מ. בן-ארי:

הוא לא פסול. "כלל", ככלל, צריכה לקבל רשיון, וקודם כל ממדינת ישראל, על מנת להפעיל חברת תעופה. היא גם צריכה לקבל רשיון ממדינות אחרות בשם ממשלת ישראל לטוב. אם ממשלת ישראל לא הסכימה לכך, אז אין אנחנו צריכים להתייחס לזה ברצינות. אני מוגן כביכול ע"י מדינת ישראל.

לקחו 17 חברות תעופה רציניות בעולם, שהן מתחרות הטובות ביותר, ועל זה עשו את הניחוח וקבעו מהו מחיר השוק. אני חושב שזה עומד בכל קריטריון רציני.

מ. טוראל:

אחרי שהוועדה הממשלתית בחנה את כל ההצעות מ-17 חברות תעופה, הגעתי למסקנה שמחיר הטונה לא נמוך מזה של אל-על.

פ. גרופר:

אגרסקו צריכה היתה לבדוק את הצעות 17 חברות תעופה, ולא אל-על.

מה שאתה אומר בשם אל-על - זה כל הכבוד. מה יוצא לי שאתה בדקת? אתה חברה. מי הן הוועדות האלה? יש פה "בעל-בית - אגרסקו. יש לנו אפוסטרופסים. ממנים לנו אפוסטרופוס.

מ. בן-ארי:

זו היתה ועדה טכנית שבה משתתפים גורמים, לרבות אגרסקו, ועל זה יש פרוטוקולים רשמיים. אני שומע בפעם הראשונה שאגרסקו לא היה שם. אני מוכן להביא את החומר כדי שתבדקו אותו.

אני לא מוכן, בשום פנים ואופן, לקבל דבר אחד - מישהו משתתף מרצונו בגוף שהוא מוסמך כדי לקבוע נחונים, ממצאים, ויש לו כל הרשות להביע דעתו, אשר כתוצאה מכך נקבעו שלושה מספרים. עשו מכרז בינלאומי לקביעת מחירי השוק, קבלו הצעות מ-17 חברות, בדקו אותן על מנת להגיע למה שהשוק הבינלאומי מציע לגבי המחיר. אגרסקו קבע 2900 דולר, משרד התחבורה הציע 2990 דולר, ואנחנו הצענו 3065 דולר.

אמרחי למר איילנד במשא ומתן אחר שאני מוכן לקבל את המחיר שהציעה אגרסקו - 2920 דולר, עם שירותים באמצע. חברת אל-על שיש לה מטען קטן בחזרה בקשה לעשות מאמצים כדי להעביר מטענים ימיים להובלה באויר. לנו יש אינטרס חיוני בזה, שכן אנחנו מפחחים את ענין המטענים, דבר שמהווה אצלנו קרוב ל-18% מכלל ההכנסות שלנו, והמטרה שלנו היא להגיע ל-30% מכלל ההובלה האווירית. לכן אני אומר כי מבחינתנו אנחנו - אל-על - עומדת בהתחרות על הצד הנמוך מבחינת העלות של כל קילומטר טיסה;

(ב) אנחנו העלינו את ההצעה של מחיר שוק ואנחנו נהיה מוכנים לפעול בהתאם לעקרון הזה של מחיר השוק. אבל דבר מול דבר. לא לשנה אחת ולא לדברים קוניונקטורליים, כי מדובר כאן על בלוק שלם. כלומר, לא להוציא את הצימוקים ולהשאיר את הבוץ. אם אגרסקו יעשה מאמץ להובלת מטענים לא בים אלא יעביר לאויר, הרי שהמחיר של 747 פר טונה יהיה הרבה יותר נמוך מ-707. זה שיהיה ברור.

היו"ר י. הורביץ:

הפער הוא יותר גדול.

משה שביט:

היושב ראש שאל איך אתם מנהלים
משא ומתן? - זו אחת הבעיות.
המשא ומתן בינינו וביך אל-על הוא לא כמו בין מוכר וקונה, ולא כמו
מקבל שירות, כי אין לנו ברירה אלא לבוא אל אל-על ולקבל את השירותים
שלו. לכן כל המשא ומתן הוא עקום.

הייתי במשך 10 שנים בשלוש ועדות
שהיו עם אל-על - עם השרים גבתי, פרס ועכשיו עם אוזן. כל ועדה
תרמה את שלה. שני המנהלים הכלליים לא התחלפו מאז, ולכן אין
אפשרות אחרת.

כאשר אומרים שאנחנו משווים מחירים
בינלאומיים - נניח, אנחנו מקבלים הצעה של 3000 דולר, אז אם אני קונה
נשאלת השאלה מה אתה מוכן לתת. אגב, בינואר לפני שנה קבלתי הצעה על
שתי אניות קירור מאחת החברות מאנגליה, והן הציעו 75 סנט "קיוביק-פיט"
הובלה, ולמעשה שלמנו 35 סנט. כך מנהלים משא ומתן.

צודק מר בן-ארי באמרו של "פאן-אמריקן"
יש הזדמנות, כי יש לה טיסה מארצות הברית לטהרן, ואז הצענו את הצעתנו.
מבחינה זו זה בסדר, כשיש הצעה כזו אז היא נוחה. אבל לא תמיד קיימת
אפשרות כזו. לדעתי, כך בנויה אל-על.

מר איילנד הגיע לסכום של 2820 דולר.
יש שני אירונים, ועוד מעט יהיה שלישי, במחיר של פשרה. לגבי השלישי
יש לי הצעה זולה - של 600-650 דולר לעומת 800 דולר. אז תנו לנו את
זה לשלושה חודשים. נעסיק אתכם כל העונה. לפחות נוכל להוכיח כמו
"פליינט-טייגר", חברה רצינית ולא "כלל". אבל איילנד אמר 20% עם
חברה זרה, וכך הוא הגיע ל-2820 דולר. אלו הן ההערות.

זאת ועוד: אם אגרסקו לא היה קיים,
אז אל-על היה צריך ליצור אותה. הרי אנחנו באים באותו רגע שהתירות
נפסקת ב-1 באוקטובר. יש אירונים שעומדים מקורקעים. אנחנו משלמים
1250 דולר אם אירון עומד. זאת אומרת, אנחנו קליינט שמבטיח. כך
שבזכות כל אלה מגיע לנו מה שקבלנו, ומעבר לזה.

ד"ר משה בן-דוד:

לגבי המכרז הבינלאומי: אני הייתי
חבר ועדה, ואני יודע שלא היה מכרז
בינלאומי. מה שהיה זה פנייה של אל-על אל מספר חברות, שקבלו פנייה
ראשונה --- (מ. בן-ארי: מכרז זה מכרז, ומשא-ומתן זה משא-ומתן).

אנחנו רצינו להוציא מכתב שאנחנו נחזור
מטוסים רק מעבר ליכולת קבולת של אל-על. גם את זה לא רצו להוציא.

יש סוגים שונים של אירונים, והיחס
ביניהם הוא המשקל. 910 זה מספר חיאורטי של המחיר לטון ב-707.
וב-747 היה לפי 582 דולר לטון לפרנקפורט לעומת 839 דולר לטון
באל-על.

מכל מקום, היה מחיר של 3528 דולר
לשעה, ואחרי כל המוניפולציות הגענו ל-2850 דולר.

מדברים על סוג של מטוסים. אין ספק
שב-747 עולה פי-שנים כאשר הוא נושא מטענים פי-שלושה.

המחיר שהזכיר כאן מר בן-ארי ניהן בתנאי
שאנחנו נוביל 3000 טון באויר. זאת אומרת, אנחנו צריכים להוריד
הובלת מטענים בדרך הים, גם כאשר שם עולה לנו 200.

אנחנו מכחישים את העובדה שב-1972/73
המחיר בעולם היה יותר גבוה מאל-על. אנחנו תמיד טענו ההיפך ממה
שטענה אל-על.

מ. טוראל:

אני מבקש לקרוא את מכתבו של להט.
לפאן-אמריקן יש טיסה ריקה. לאייר-פרנס

היה בשנה שעברה אותו סיפור.

האם הייצוא החקלאי באויר צריך להבנות
בין אגרקסקו ואל-על? ברצוני להתייחס להערה שלא היה מכרז אלא מברק:
הפנייה לחברות התעופה תצא מטעם הוועדה, והיו"ר של הוועדה - אחרי
ששמע את נימוקי - אמר שהסיכוי שחברות התעופה ייענו באופן לגיטימי
לפנייה של חברת תעופה, זה יותר ענייני ומעשי מאשר יקבלו פנייה מוועדה.

היו"ר י. הרביץ:

אני רוצה לעשות כך שישיבה זו תהיה
ראשונה וגם אחרונה בנושא זה. שאנחנו
נאמר, שהוועדה ממליצה כי המחיר שייקבע ע"י אל-על יעמוד בתחרות עם
גורמי חובלה אחרים, ושאגרקסקו יוכל להשען על בסחון ואמינות של
מחירי חובלה.

משה שביט:

המחיר גבוה מדי. מר איילנד פנה למנהל
משרד התחבורה ובקשו 8% הנחה, ואמר
לאל-על שהם צריכים להוריד מהמחיר שלהם.

היו"ר י. הרביץ:

אנחנו שמענו עדויות והסברים וכולנו
מבינים את הנושא.
אני מציע שזו תהיה ההמלצה שלנו ושאותה
נעביר לגורמים. אני מציע לומר, שהוועדה ממליצה כי המחירים שייקבעו
יעמדו בהתחרות עם גורמי חובלה בינלאומיים, ושיוכלו לעמוד באמינות
התחייבויותיהם כלפי המזמינים.

ה ו ח ל ט

לקבל את המלצה שהוצעה על ידי היושב ראש.

ב. בעיית יבניאל:פ. גרופר:

אני מציע לומר, כי ועדת הכלכלה פונה
למשרד החקלאות להעביר החלטותיה לאותה

ועדה.

אני מסכים לאותה צוואה של פיק"א.

מ. דרובלס:

נשאו 12 מתוך 30 התימנים שבמקום.
יש עוד אנשים שאין להם קרקע. ולכן
הם נאלצו ללכת לפרנסות אחרות. בחוזה החכרה של המינהל יש סעיף
האומר כי החוכר חייב לעבד את האדמה בכוחות עצמו.

אני מציע שנוסיף כמה דברים באותי
סעיף ו'.

פ. גרופר:

הוועדה קבלה את הכתוב בסעיף ה', אבל
יש להוסיף את החנאי שהם מתחייבים לעבד את הקרקעות בכוחות עצמם.

חודה רבה. הישיבה נעולה.

היו"ר י. הורביץ:

הישיבה ננעלה בשעה 12.20.