

מישיבת ועדת הכלכלה 224  
יום ה', כ"ח אלול תשל"ו, 23.9.76, בשעה 10.00  
(ת"א, בית החיל)

נכחו:

חברי הועדה:

י. הורביץ - יו"ר  
ז' אמיר  
א. אבטבי  
פ. גרופר  
י. דרניצקי (יודין)  
מ. דרובלס  
ע. הדר  
י. זילברברג  
י. כהן  
א. לבני

מוזמנים:

מ. בורנשטיין - " סמפו", מנכ"ל  
ג. לינדר - " מנהל מסחרי  
א. שחר - " צים, מ"מ מנכ"ל  
כ. הכהן - " סמנכ"ל  
נ. זגל  
ש. לוינזון  
ד"ר מ. מ. מילבאום - מנכ"ל משרד המסחר והתעשייה  
י. אוזיק  
ע. אדמונד - משרד התחבורה  
א. חפץ - " "

יועץ כלכלי לועדה: ד. לב

רשמה: א. אשמך

סדר-היום:

המחירים שצוינו קובעת לסמפו-ירוחם

2337

(מקב) כ"ח 23.9.76

היו"ר י. הורביץ:

רבותי, אני פותח את הישיבה.

הנושא שעל סדר היום הוא המצב הכלכלי בירוחם. ~~צייננו~~ ~~הודעת~~ דובר על בעיות ירוחם, ואחת הבעיות הקשות היא בעיית הפיטורים במפעלים הגדולים שבירוחם, טמפו ונגב-קרמיקה. הוסבר לנו שההעלאה של מחירי ההובלה של צימ עלולה לסכן את הייצוא של טמפו. הזמנו לישיבה זו את נציגי חברת צימ כדי שנוכל לשמוע את כל הצדדים.

מ. בורנשטיין:

הפעלנו את המפעל בירוחם בשנת 1968 ובשנת 1969 התחלנו לייצא. בשנת 1970 היה הייצוא 4000 טון, 1971 - 4500, 1972 - 6600, 1973 - 4000 (ירידה בגלל המלחמה), 1974 - 13.5 אלף טון, 1975 - 15.5 אלף טון ייצוא. בשנת 1975 הגדלנו את המפעל וכושר התפוקה עלה מ-38 אלף ל-52 אלף טון.

השוק המקומי הוא מוגבל. השוק העולמי איננו מוגבל, אנחנו יכולים למכור כמה שאנחנו מייצרים, שהדבר חלוי רק במחיר שלנו, באפשרות ההובלה ומחיר ההובלה. אם אנחנו מייצרים 52 אלף טון בחודש, הייצוא השולי הוא זול ואפשר לייצא. זו היתה אחת הסיבות להגדלת המפעל. כל הגורמים בארץ ידעו שאנחנו מגדילים את המפעל, מגדילים את הייצוא, ולא הזהירו אותנו שלא לעשות זאת.

בשנת 1975 ייצאנו 15.5 אלף טון. יכולנו לייצא יותר, אבל בסוף 1975 חברת צימ לא העמידה לרשותנו אניות, אף כי המחיר היה קבוע. השנה התחייבנו לייצא 18 אלף טון, ובמשך 9 החודשים שעברו עד כה יכולנו לשלוח רק 5 - 6 אלפים טון. בששת החודשים הראשונים של השנה עבדנו במלוא התפוקה וייצרנו בערך 26 אלף טון, מלאי הזכוכית גדל ב-5 אלפים טון - זו הכמות שצריכים היינו לייצא. כשראינו שהתוצרת לא יוצאת, מפני שלא נוחנים לנו אניות, צמצמנו את הייצור.

שכרנו אניה שהובילה 1400 טון לניגריה, כדי לעמוד בהתחייבות שלנו. אנחנו מקבלים הזמנות מראש, מייצרים בקבוקים במיוחד לכל קונה. אם לא נייצא את הבקבוקים, אי אפשר למכור אותם לקונה אחר. יש לנו סחורה במיליון דולר, האקרדיטיב נגמר ולא שלחנו את הסחורה. אינני יודע מה נעשה בה. צימ טוענת שהיא לא יכולה לשלוח אניה לנמל בניגריה, כי האניה צריכה לחכות שם שנה. יכול להיות שהם צודקים מהבחינה שלהם, אבל אנחנו צריכים היינו לשלוח בעצמנו בניגריה. חברות אחרות יודעות לשלם תשלומים מתחת לשולחן, צימ לא יכולה לעשות זאת. הובלנו את התוצרת שלנו לנמל אחר, משם שלחנו אותה ברפסודות לניגריה, וזה עלה לנו הון תועפות. לא יכולנו להעלות את מחיר הבקבוקים, אבל לא היתה לנו ברירה. אבל הבעיה עם צימ היא לא רק בהובלה לניגריה אלא גם לנמלים אחרים.

שלחנו הרבה פחות מאשר חשבנו לשלוח, והיתר מונח אצלנו במחסן. אילו לא הורדנו את הייצור, היה המחסן הרבה יותר גדול. צריך לזכור שאם אנחנו מייצרים כמות קטנה יותר, המחיר לטון גבוה יותר כי רוב ההוצאות הן קבועות. חומרי הגלם בזכוכית לא עולים הרבה, ההוצאה הגדולה היא שכר העבודה והוא לא משתנה כמעט עם כמות הייצור.

אם יימשך המצב הקיים, לא נוכל לייצא מפני שצימ לא מעמידה לרשותנו אניות ומפני שהעלתה את המחירים באופן בלתי סביר. העלו מחירים בינואר, אפריל ויולי, ועומדים שוב להעלות אותם בינואר 1977. בספטמבר 1975 המחיר הממוצע היה 55 דולר לטון, בהובלה האחרונה המחיר היה 87.5 דולר. מינואר 1976 עד היום ההעלאה היא 58%, ובינואר 1977 דורשים עוד 15 דולר. אני מדבר על עליית המחיר בלי תוספת הדלר.

אנחנו מוכרחים לחשוב מה יהיה בשנה הבאה.  
אם לא נייצא בשנה הבאה 20 אלף טון, המפעל שלנו ייסגר.

### כ. הכהן:

הקו שלנו למערב אפריקה הוא ללא ספק קו חשוב וחיוני מאד. אנחנו מפעילים קו זה כבר שנים רבות. הוא בנוי על ייבוא בולי עצים לתעשיית הלבידים בארץ וכמות לא גדולה של גרעיני קקאו וקפה. היתה תקופה ששלחנו 4 אניות בקו הזה, היו גם זמנים שהפליגו 7 אניות, כאשר ייבוא בולי העץ היה גדול. הייבוא היה גדול מן הייצוא והאניות היו מפליגות לאפריקה כשהן בחלקן ריקות. הדרך לאפריקה העמסנו על האניות ייצוא מכל הסוגים, והבקבוקים היו אולי רוב נפח הייצוא למערב אפריקה.

אנחנו נוהגים בכל הקוים שלנו להתחשב בייצוא הישראלי, כאשר מדובר על פיתוח ייצוא חדש, של סחורה יחסית לא יקרה, שדמי ההובלה מהווים חלק חשוב בתמחיר. כך נהגנו גם בסמפו בתחילת הייצוא שלו. היה לנו הסכם הובלה שתוקפו היה עד יולי 1975. דיברנו עם מר בורנשטיין ומר לינדר פעמים רבות עוד לפני יולי, הסברנו שדמי ההובלה של בקבוקים למערב אפריקה הם בשבילנו מחירי הפסד, אמרנו שלאחר תקופת ההסכם נצטרך להעלות את דמי ההובלה. מר בורנשטיין הסביר לנו את הקשיים שהוא נחקל בהם, הלכנו לקראתי ולא העלינו את דמי ההובלה ביולי 1975, דחינו את ההעאלה בכמה חודשים. אין זה מדויק לומר שלא ידעו שתהיה עליית מחירים. היו הרבה שיחות בעניין זה וגם מכתבים, היתה גם התערבות של משרד המסחר והתעשייה כשמר בורנשטיין פנה עליהם בבקשה להשפיע עלינו שלא נעלה את המחיר. ואמנם לא העלינו את דמי ההובלה עד סוף שנת 1975.

עשינו כמה מחקרים והתברר לנו שהמחיר שאנחנו גובים לא רק שאינו מכסה את זמן האניה בים, אלא שהוא לא מכסה גם את הוצאות הטעינה והפריקה של הבקבוקים. במחיר הנוכחי, אם לא מביאים בחשבון את זמן האניה בים, מביאים בחשבון רק ההוצאה על המתנה בחיפה לטעינת בקבוקים, הוצאות טעינה בחיפה, זמן פריקה באפריקה והוצאות פריקה באפריקה - ההפסד שלנו על כל טון בקבוקים הוא 50 דולר. (י. הורביץ: לכם זה עולה 110 דולר?) החשבון מראה שבשנת 1975 היתה ההוצאה לטעינה, פריקה וזמן אניה, חוץ מזמן הפלגה - 104 דולר. פריקה של בקבוקים במערב אפריקה היא איטית מאד. ובדמי הפריקה עברו מחישוב התעריף לפי משקל לחישוב של נפח. גם רשות הנמלים בארץ העלתה דמי הטעינה.

דיברתי פעמים רבות עם מר בורנשטיין, הסברתי שלא נוכל להוביל את תוצרת מפעלו במחירים שהיו קיימים, ביקשנו העלאה, דחינו ודחינו את ההעלאה.

הובלת בקבוקים מגנואה למערב אפריקה עולה 145 - 190 דולר לפי היעד, מאנטוורפן - 220 - 230 דולר, מספרד - 114 - 136 דולר לטון. אלה מחירי הקונפננס בים התיכון, אחרי שהורדנו את כל ההחזרים וההנחות, אלה המחירים נטו. לא הבאתי לדוגמה מחירים מיפן ~~באמריקה הדרומית~~, כי הם הרבה יותר גבוהים.

צים לא העלתה את מחיר ההובלה ממחצית שנת 1974. ב-1975 דחינו את ההעלאה. ב-1976 העלינו את המחיר בהדרגה, אחרי משא ומתן והסכם עם הנהלת סמפו.

מ. בורנשטיין: לא נכון. לא היה הסכם.

כ. הכהן: כל חברות הספנות הטילו הסלי דלק, וזה ענין אחר. התייקרות הדלק היתה פעם 5% ופעם 15%.

המצב בנמלי מערב-אפריקה הוא בלתי יציב. הצפיפות גדולה. בלאגוס אניות צריכות לחכות שנה לפריקה. אני לא יודע אם חברות אחרות משלמות או לא משלמות מתחת לשולחן, אבל אתם בוודאי לא תגידו לחברה כמו צים לשלם למישהו מתחת לשולחן. איננו יכולים לתת לאניה להמתין שנה בנמל בלי לקבל בעד זה תשלום.

לא הפסקנו את השירות לייצוא. יש נמלים שאניות נכנסות אליהם רק כדי לפרוק בקבוקים. חלה ירידה בייבוא של בולי עץ, אבל לא סרבנו להוביל מטען של טמפו. טמפו יכולה להוביל גם בחברה אחרת, והיא אף עשתה זאת. צים איננה חברה מונופוליסטית. הקו שלנו אינו מוגן, אפשר לקחת אניות אחרות ולהוביל תוצרת, וטמפו גם עשתה זאת. הלכנו לקראת טמפו, דאגנו למקום באניה. כשצריך היה, גם חכרנו אניה. לא השארנו בארץ תוצרת של ייצוא ישראלי, לא של טמפו ולא של אחרים.

היו"ר י. הרביץ: העובדה היא שנשארו בקבוקים בשטח המפעל.

כ. הכהן: יש הפלגה אחת בשלושה שבועות, וקורה שצריך לחכות כדי שתצא אניה מלאה.

ע. הדר: מר בורנשטיין אומר שהזמין מקום להובלה וצים לא נתנה לו.

כ. הכהן: לא.

י. דרניצקי (יודין): בישיבה הרודמת אמר מר בורנשטיין שהוא שכר אניה אחרת וצים איימה בסנקציות נגדו.

היו"ר י. הרביץ: הוצגו לפנינו שני טלקסים מחברת צים.

(מצורף לפרוטוקול טלקס מיום 1.8.76 ומיום 2.8.76)

כ. הכהן: אם מובילים בשנה 17 אלף טון, וההפסד הוא 50 דולר על כל טון, אפשר לעשות חשבון כמה הפסדנו. בכל זאת המשכנו להוביל בקבוקים. יחד עם זאת נמשך המגע עם הנהלת טמפו. לא היה קצר במגעים בינינו. אנחנו חושבים שתפקידה של צים לשרת את הייצוא הישראלי למערב אפריקה, אבל איננו חושבים שאנחנו יכולים להפסיד בלי סוף על הובלת בקבוקים, כי אחרי הכל אנחנו חברה מסחרית.

א. זילברברג: מנהל טמפו טוען שהוא יכול להפעיל את המפעל בתפרקה מלאה ולעשות רווחים, ואתם מונעים זאת ממנו. האם אתם טוענים שהרווחים של טמפו הם על חשבון צים?

**ב. הכהן:** אינני יודע אם כל הרווחים הם על חשבון צים. אני יודע שהובלת בקבוקים למערב אפריקה במחיר של 87.5 דולר לטון פרושה הפסד של 50 דולר לטון בשביל צים. וגם על המחיר הזה עדיין חולקת הנהלת טמפו.

**ש. לוינזון:** אני חושב שהבעיה העיקרית שלפני כולנו היום היא מה יהיה בשנת 1977. אינני חושב שועדה נכבדה זו התכנסה כדי לדון בחילוקי דעות שיש בין צים לטמפו על מחיר ההובלה, כי אם כל לקוח שחולק על צים יביא טענותיו לועדה - היא לא תחפנה לדון בשום נושא אחר. הבעיה הקריטית היא מה אנחנו כולנו עושים בשנת 1977.

חברת צים עשתה שלוש בדיקות. עבודה אחת נעשתה בדצמבר 1975 והמסקנה היתה שעל כל טון בקבוקים מפסידים 50.8 דולר, בלי להכניס בתחשיב עלות האניה שמפליגה מחיפה למערב אפריקה. כלומר, גם אילו קיבלנו תוספת של 50.8 דולר למחיר ההובלה של טון בקבוקים, עדיין היינו מובילים את המטען הזה בחינם. אני מצבר על עלות הובלת בקבוקים בלי לתרום פרוטה להוצאות האניה. בדיקה במאי 1976 הצביעה על הפסד של 48 דולר, ובספטמבר 1976 היה הפסד 46.3 דולר. בכל שלוש הבדיקות חישבנו רק הוצאות משתנות, ללא תמורה להפלגת האניה.

אם הובלנו בשנת 1975 כ-17 אלף טון בקבוקים, למעשה צים נתנה מכיסה 350 אלף דולר לחברת טמפו. אני לא חושב שמישהו סביב השולחן הזה יכול לדרוש מחברת צים להוציא כסף מכיסה ולהעביר אותו לחברה אחרת.

אני רוצה לספר לכם שמן הישיבה הזאת אנחנו הולכים לישיבה אחרת, ישיבה עם לבידי-ישראל. שם נשמע בוודאי טענה הפוכה, שם יאמרו לנו: אנחנו לא מוכנים לשלם דמי הובלה גבוהים כפי שאנחנו משלמים כדי שאתם תוכלו לסבסד את טמפו. דברים כאלה כבר נאמרו.

**היו ר. י. הרביץ:** אם אתם מפסידים בעסק הזה ורואים בו מטרד, מדוע לחצתם על טמפו לא לעשות הסכם עם מובילים אחרים?

האם היו מקרים שיכולתם להוביל מטען שלא טמפו ולא הובלתם? שאלה אחרת היא אם צים צריכה לסבסד, או שמישהו אחר צריך לסבסד.

**ש. לוינזון:** לא היה מקרה שאניה יצאה עם נפח הובלה ריק ואנחנו לא הובלה מטען של טמפו. לא היה מקרה שאפשר היה להעמיס בקבוקים ואנחנו השארנו בקבוקים בחוף, כאשר אניה מפליגה עם נפח בלתי מנוצל.

**היו ר. י. הרביץ:** הדברים אינם מתיישבים. שמענו שיש יותר מטען ממערב אפריקה לישראל מאשר מישראל למערב-אפריקה.

**ש. לוינזון:** גם חברת טמפו לא טענה שהיה מקום פנוי באניה ולא הובלנו תוצרת שלה.

באוקטובר או בנובמבר 1975 נפגשנו לדון עם הנהלת טמפו לקראת שנת 1976. החשבון הראה שיש לנו הפסד של 50 דולר על טון בקבוקים, אמרנו שאנחנו רוצים לקבל תוספת של 50 דולר מינואר

1976, ואז נוביל את הבקבוקים בחינם אבל ללא הפטד. אחרי בירורים ממושכים ולחצים של טמפו, הסכמנו לפצל את עלית המחיר, לעלות בהדרגה במשך השנה ולא ב-50 אלא רק ב-42 דולר.

כשהגשמו את ההצעה של המחיר, נפגשתי עם נציג של טמפו שאיננו נוכח כאן, ואמרתי שבמסגרת ההסכם הזה יתנו לנו גם את ההובלה שחשבו לתת לאניה אחרת. התכוונו לחכור אניה יוונית קטנה, שעולה פחות מאשר אניה של הציר הישראלי, ולהרוויח משהו על העסק הזה. זה היה במסגרת ההצעה להסכם כולל ודחיה של העלאת דמי ההובלה. צר לי לומר שהנהלת טמפו לא כבדה את ההסכם הזה, היא המשיכה לחפש אניות אחרות. אם צד אחד אינו מכבד הסכם, אמרנו שההסכם אינו יכול לחייב את הצד השני. הטלקס היה אישור ההסכם.

א. שחר: חברת טמפו נהנתה מסיבסוד של צים.

לא מנענו מטמפו להעזר בצ'ארטרים, להיפך, אנשים שלנו עזרו להם. אמנם אין זה תפקידו לעודד ספנות זרה, אבל יש מקומות שאניות ישראליות לא יכולות להגיע אליהם ועזרנו להתקשר לצ'ארטרים.

נ. זגל: טמפו שילמה לאחרים יותר מאשר היא משלמת לציים

היו"ר י. הורביץ: הראו לי שהמחיר היה 65 דולר.

א. שחר: צריך לדעת מה זה כולל. זה לא כולל הוצאות פריקה. המחיר של צים כולל הוצאות פריקה במערב אפריקה.

מפעל טמפו נתקל בקשיים, יש בעיות בירוחם, אבל אי אפשר לגלגל את האשמה על צים. אולי צריך לבקש מן הממשלה שתסבסד את המפעל.

א. לבני: כולנו ידענו על מה מבוסס המסחר עם אפריקה. פעם היה תחשיב קוי, עכשיו החחילה צים לעשות תחשיבים לכל מוצר, וזה מגוחך.

למחיר ההובלה הימית יש השפעה גדולה על אפשרויות הייצוא. קיום טמפו חלוי במידה רבה בצים, אבל לטווח ארוך גיומה של צים חלוי גם בקיום טמפו. אי אפשר לעשות חשבון נפרד לכל בקבוק, זה לא ישרת שום דבר, זה גם לא ישרת את צים לטווח ארוך.

אני מכיר את שני בתי החרושת ללבידים ויודע את כח הלחץ שלהם. אם תעשו חשבון רק של הובלת בולי עץ, אינני יודע אם כדאי יהיה להוביל בולי עץ לארץ. החשבון צריך להיות קוי.

הובלה ימית של בקבוק עולה 3 סנט. מנהלי טמפו מתקשרים בחוזה לשנה לייצוא בקבוקים, והם צריכים לדעת מה התחזיות לשנה הבאה, כדי שיוכלו לדעת אם יוכלו לייצא.

היו"ר י. הורביץ: בקבוק קוקה-קולה שוקל 420 גראם ומחיר ההובלה הוא 38 אגורות, לפי 100 דולר לטון.

א. שחר: זה כולל פריקה וטעינה וזמן אניה, לא הובלה.

ענין הדר: לא בדקנו את החשבון של צים. יכול להיות שבעל ההון רוצה לקבל רווח כזה שאין בכוחנו לתת לו. ייצוא באויר עולה 360 דולר לטון, לא מתקבל על הדעת שהובלה בים תעלה 110 דולר לסבלות בלבד. חברת התעופה החדשה מבטיחה מחיר של 250 דולר לטון. אל-על דרשה 1100 דולר לטון, ותוך חצי שנה ירדה ל-280 דולר.

שמענו וראינו גם בטלוויזיה מה קורה באניות צים. נגד צוקרמן והדומים לו אתם לא גיבורים. יכול להיות שהאבטלה הסמויה באניות נופלת על ההובלה של הייצוא.

נניח שהמחיר שטמפו משלמת איננו מספיק, אבל אי אפשר בין לילה להעלות את המחיר ב-58%. שום ייצואן לא יכול לעמוד בזה.

מר מנדלבאום, יתכן שמי שיש לו אינטרס לקיים ייצוא לאפריקה צריך לחשוב על הקמת קו אלטרנטיבי. אתה צריך למנוע סגירה של מפעל בירוחם. אולי אפשר לשכור אניות כדי להוביל תוצרת ישראל, בדומה למה שעשה מר איילנד מנכ"ל משרד החקלאות.

אם ייסגר המפעל, יש סכנה לירוחם. לא אדבר על ההשלכות החברתיות הקשות, אבל יש סכנה גם להשקעה גדולה של הון ממשלתי. אם המפעל ייסגר, הוא לא יפרע חובות. אולי כדאי לסייע למפעל בייצוא שלו כדי לא להפסיד את השקעת ההון, כדי שאנשים יעבדו עבודה פרודוקטיבית ויקבלו שכר תמורת עבודה ולא דמי אבטלה.

היו"ר י. הרביץ: יתכן שאנשי צים אומרים דברים נכונים מבחינה עסקית, ותפקידם אמנם לשמור על העסק שלהם. אם לא יעשו כן, בוודאי נבוא אליהם בטענות מוצדקות. ובכל זאת אני רוצה להרחיב את היריעה. אינני בא היום לבקר את החשבונות של צים. לפנינו ניצבת הבעיה של ירוחם, והבעיה של מפעל גדול בירוחם אשר בו הושקע כסף רב. אני חושש לסגירת המפעל בירוחם, הן מבחינה חברתית, הן מבחינה כלכלית, הן מבחינת הקו למערב אפריקה.

י. דרניצקי (יודין): הצעה לסדר. לאחר ששמענו דבריו של מר בורנשטיין ודברי נציגי צים, אני מציע שנשמע את נציגי המשרדים הממשלתיים ואחר כך נגבש הצעה. אם הצעה זו מתקבלת, אדחה הצגת הצעתי לגופו של ענין.

היו"ר י. הרביץ: חברים רוצים להביע דעתם.

י. דרניצקי (יודין): אם כך, אני רוצה להציע הצעה. ועדת הכלכלה צריכה למצוא פתרון לבעיית ירוחם, והדבר דחוף. בגלל דחיפות הענין, אני מציע שנתרכז בחיפוש פתרונות. יכול להיות שצריך לבדוק את תחשיבי צים, יכול להיות שצריך לבדוק את תחשיבי טמפו. בעיני שני הגורמים הם לפחות שווי-זכויות ושווי-חובות וזכאים לאותה מידה של אמון. אני מסתייג מההתקפה בכיוון אחד. אני יכול בנקל לתאר לעצמי מצב הפוך, אם יתעוררו בעיות בקשר לקיום צים או קיום של צים.

אני מציע החלטה שבה שני חלקים. אני מציע להטיל על כל הגורמים המעוניינים לנקוט מיד בצעדים לחידוש ההובלה של הבקבוקים לייעדיהם, במסגרת הקיום הקיימים והאפשרויות של צים. זה בתנאי שמתחיל מיד בירור, שתכליתו לקבוע מה צריכה להיות התרומה של כל אחד

מהגורמים להבטחת המשך ההובלה, והמסקנות תהיינה רטרואקטיביות.

אם רוצים לקיים את טמפו ולהבטיח את ההובלה, הפתרון האפשרי הוא שגם טמפו, גם צים וגם משרדים ממשלתיים יהיו שותפים במאמץ הנידרוש. וכשאני מדבר על המאמץ הנידרוש, אני מבקש לרשום שצים מצידה כבר עשתה מאמץ. יכול להיות שידרשו ממנה יותר או פחות.

ועדת הכלכלה צריכה קודם כל לכבות את השריפה בירוחם, ואחר כך להבטיח בירור הובן ובחינת כל הקלקולציות של כל הגורמים המעורבים. כל מה שיוחלט, יחול רטרואקטיבית.

א. זילברברג: לדעתי, אין אנחנו צריכים להכנס לויכוח על מחירים שבין טמפו ובין צים. אמנם זה מעניין מאד, אבל לא זו הבעיה שבה אנחנו עוסקים. הנושא שלפנינו הוא ירוחם, עיר פיתוח שבה חיים אנשים וצריכים שם לעבוד. אני מבקש לשמוע מה התשובה שמשרד המסחר והתעשייה נותן לירוחם.

מ. דרובלס: לא זה הזמן לדיונים ארוכים. אם נכנס לסימפוזיונים ממושכים, הניתוח אולי יצליח אבל החולה ימות. שוק של ייצוא בונים במאמצים רבים, ואם מאבדים אותו - צריך לעבוד שנים כדי לחזור למצב קודם. המפעל עלול להסגר, וכולנו נשלם בעד זה.

אנשי צים אמרו שהם לא מרוויחים, אבל הם גם לא רוצים להפסיד, הם מוכנים להוביל בקבוקים בחינם. ועדת הכלכלה רשמה לפנייה את ההודעה של צים, שהיא תוביל בקבוקים לאפריקה בחינם. מכיוון שיש לה מונופול על הייבוא למדינת ישראל, היא מוכנה לסייע לייצוא, אבל איננה רוצה להפסיד. אם יש צורך לסבסד את טמפו, יסבסד משלם המיסים.

קודם כל צריך להוציא את כל הבקבוקים שהצטברו במפעל בירוחם, ולא חשוב המחיר. צים תגיש תחשיב. יבדקו כמה טמפו יכולה לשלם, ומשרד המסחר והתעשייה יכסה את ההפרש. ירוחם מוכרחה להמשיך לעבוד. אחרי שנקבל החלטת ביניים ברוח זאת, נוכל להמשיך בדיונים.

פ. גרופר: מדוע הביאו את הנושא הזה לוועדת הכלכלה? הרי יש משרדים ממשלתיים שהם ממונים על נושאים כלכליים, משרד התחבורה, משרד המסחר והתעשייה. הנושא הגיע לוועדת הכלכלה בגלל עניין ירוחם. מביאים נושאים לוועדות כשצריך לכבות שריפה, או כשצריך לתת מיליונים ורוצים את הגושפנקה שלנו.

פיטורים של מאות עובדים יהיו אסון לירוחים. אנחנו רוצים למנוע תמנע שניה. איננו רוצים שעובדים יהיו מובטלים ויקבלו כסף בעד אי-עבודה, ואיננו רוצים להפסיד את ההשקעה האדירה במפעל הזה.

נציג משרד המסחר והתעשייה אמר לנו שהיה טיפול של השר: הוא טילפן ודיבר עם מנכ"ל צים. זה הטיפול? כך לא עובדים. אומרים שצים היא חברה פרטית ואי אפשר להתערב בעניינה, אבל את המשאבים של צים נתן עם ישראל. (א. שחר: איש לא אמר כך). שמענו שצים מתייחסת לבקבוקים כמו אל סרח עודף. צריך לדעת שיצואן

מוכרח לעמוד בהתחייבויות שלו כדי לשמור על שוק. אם צים לא מוכנה להוביל, נדרוש ממשרד המסחר והתעשייה ליזום אפשרויות אחרות בקו זה, ואז אנשי צים ידברו אלינו בשירה ולא בטלקסים.

י. כהן: אחד התפקידים של הכנסת היא הפיקוח על זרועות הביצוע, זכך היא גם פועלת.

אנחנו לא יכולים בישיבה או שתיים לפתור את כל הבעיות של צים וטמפו. אבל לא יתכן להעלות מחיר באופן בלתי סביר. יש התייקרות במשק, ואי אפשר להעלות מחיר מעבר לשעור ההתייקרות. אם לא ימצא פתרון סביר, צריך יהיה להגיד כמו שאמרנו לאל על, שהייעול הפנימי יבוא על ידי התחרות. זוהי האפשרות השניה. האפשרות הראשונה היא שכל הגורמים ביחד עם משרד המסחר והתעשייה יקבעו מהי ההתייקרות הסבירה.

ד"ר מ. מנדלבאום: ירוחם בנויה על זכויות וקרמיקה, זה המקום הטבעי לתעשייה כזאת. זו היחה הקונספציה לתשתית הכלכלית של ירונתם. בגלל סיבות שונות, בעיקר בגלל משבר האנרגיה ושינויים בתחום האריות, מפעל שהיה מיועד לספק זכויות לשוק המקומי צריך להגדיל את הייצוא, ובייצוא הוא זקוק להובלה.

אינני צריך להרבות דברים על חשיבותה של חברת ספנות לישראל, ואנחנו יודעים מה היחה חשיבותה של צים בימי המלחמה. צים היא בעיקרה חברה פרטית, אבל יש בה מרכיב מונופוליסטי, בידיה רוב הייבוא לישראל, ולפיכך היא צריכה לקבל על עצמה גם יעדים לאומיים. אני חושב שהיא גם עושה זאת. משרד המסחר והתעשייה דן עם צים על קידום הייצוא, אנחנו מציגים תביעות, ויש הענות מצד צים.

מועצת המנהלים של צים יכולה אולי לראות בעניינים אחרים דיני ממונות, אבל כאן מדובר בדיני נפשות של ירוחם. צים צריכה לבוא לקראת המפעל בירווחם. למשרד מסחר ותעשייה אין סמכות על צים, אבל יש לנו שיתוף פעולה מלא עם צים. כפי שאנחנו לא עומדים על כל הקריטריונים הכלכליים כשמדובר על מטען כה גדול של ייבוא, אנחנו מתחשבים בבעיות של צים כחברה ישראלית לאומית, כך צריכה צים לראות בענין זה את השיקול הלאומי.

אפשר לקבוע מחיר זמני של 75 דולר לטון, עד שועדת המחירים תקבע את המחיר המדוייק.

מ. דרובלס: אם יתברר לאחר בדיקה שהמתיר צריך להיות גבוה יותר, יזנהלתחטמפו תגישושהם לא יכולים לשלם יותר מ-75 דולר, האם המשרד יהיה מוכן לתת סובסידיה?

ד"ר מ. מנדלבאום: אין לנו תקציב. אם אתם תמליצו, אולי יהיה תקציב.

היו"ר י. הורביץ: אין לדרוש סובסידיה בלי לבדוק את העניין.

ע. הדר: האם בחנתם מה יהיה אם המפעל ייסגר?

ד"ר מ. מנדלבאום: לפי ההצעה שלי המפעל יוכל להתקיים.

**א. חפץ:** שלו כמו התנועה באויר, התנועה בים היא פתוחה. אין הסכמים בין ממשלות על זכויות הובלה. ההובלה בים הרבה יותר תחרותית מאשר באויר.

50% מההכנסות של צים הם מהובלה בין נמלים זרים. לפי מיטב הבדיקות שלנו, מבנה התעריפים של צים הוא סביר.

אפשר אולי להציע פרמיות אזוריות להשוואת מחירי הובלה, כמו שנעשה באזורי מצוקה אחרים בארץ, אבל איננו מליצים על זה.

הספנות הישראלית מובילה 70% מהמטענים בקוים לישראל, אבל במטענים זולים בקוים בית ישראל 25%. משרד התחבורה אינו מציע פרמיות לערך מוסף על כל הפעילות של צים, אבל לגבי אותה פעילות של מטענים זולים בקוים בית אפשר לתת פרמיות לערך מוסף. זה יכול לגשר על פני מרבית הפער בין המחיר הקיים היום ובין המחיר שבמחלוקת.

**כ. הכהן:** מר בורנשטיין הוא לקוח שלנו, ואנחנו מנהלים אתו משא ומתן ישיר. זו פעם ראשונה שלקוח מביא נושא כזה לפני ועדה כל כך מכובדת.

**היור י. הרביץ:** לא הוא יזם את הדיון בוועדה. אנחנו הזמנו אתכם לדיון בנושא זה.

**כ. הכהן:** אנחנו רואים את הנושא גם מההיבט הציבורי. אנחנו אמנם חברה מסחרית אבל גם חברה ציבורית. ביחסים שלנו עם טמפו תמיד הבאנו בחשבון גם את הצד המסחרי וגם את הצד הציבורי, ולא סתם הפסדנו סכומים גדולים. היינו סבלניים, לא רצנו להעלות מחירים. אי אפשר להגיד שבאנו בינואר 1976 ופתאום העלינו את המחיר ב-60%. לא העלינו את המחיר ב-1974. היה לנו חוזה חתום והוא פקע ב-1975. עשרות פעמים דיברנו עם האדונים בורנשטיין, לינדר, בר. יש בינינו הידברות. גם משרד המסחר והתעשייה היה מעורב בעניין מספר פעמים. אילו לא היה העניין קשור בירוחם, בוודאי לא היה עולה כאן לדיון. מכיוון שאנחנו רואים לעינינו את האינטרס הציבורי, אנחנו מוכנים להמשיך במאמץ ולהתחשב בשיקולים ציבוריים. אבל העניין איננו יכול להיות חד צדדי. אי אפשר להגיד שצים צריכה להמשיך להפסיד חצי מיליון דולר, אי אפשר להגיד: תמשיכו להוביל במחיר הפסד כי אחרת טמפו ייסגר. הגשנו הצעות לטמפו, המשכנו לספוג הפסדים, אבל קצת הקטנו אותם.

התחייבנו בעבר ואנחנו מתחייבים עתה לפני הוועדה הנכבדה הזאת שלא נשאיר בחוף מטען של טמפו. אנחנו מתחייבים גם שדמי ההובלה יהיו סבירים. בחינם אין אנחנו מובילים.

**מ. דרובלס:** אמרתם שלא רוצים להפסיד, אבל מוכנים להוביל בחינם.

**כ. הכהן:** אנחנו מוכנים לתת לטמפו נפח באניות כפי שדרוש להם. חובתה של צים להוביל את הייצוא הישראלי למערב אפריקה. אנחנו מקבלים על עצמנו לא להשאיר כאן מטען שצריך להגיע למערב אפריקה, אבל איננו מוכנים להוביל בחינם. מטען של טמפו אנחנו מוכנים להוביל חינם, אבל לא להפסיד, או להפסיד מעט. אנחנו מבינים שאי אפשר להעלות את המחירים בבת אחת, ואנחנו מוכנים

להוביל אפילו בהפסד מסוים עד שנגיע לנקודת-איזון: לכסות את ההוצאות.

לצים אין מונופול. כל אחד יכול להוביל בכל הקוים ולכל מקום. כמובן שאנחנו מעוניינים להוביל יותר, מעוניינים לעבוד ברווח סביר. באות לארץ אניות של עשרות חברות, ואין הן צריכות לאישור משום משרד ממשלתי. השוק הוא פתוח. טמפו חכרה בעבר מספר אניות והיא יכולה להמשיך לחכור. במקרים מסוימים עזרנו להם.

ועדת המחירים אינה הגוף המתאים לבדיקת מחירי הובלה ימית, כי ההובלות הן בינלאומיות. אני מציע שהפניה תהיה למכון הספנות, לד"ר וידרא. כשיש משא ומתן עם איגוד המשתמשים, מוסרים את הבדיקה למכון הספנות. אנחנו מוכנים שאיגוד המשתמשים יבדוק את העניין. אני צריך לומר לכם, שאינני יכול לקבוע כאן את המחיר.

מ. בורנשטיין:  
ב-1973 העלו לנו את מחיר הובלה ב-4%,  
ב-1974 - 15%, מלבד היטל דלק 20%, ב-1975  
היה היטל דלק 15%. במשך 6 שנים פיתחנו את הייצוא, וחברת צים, שהיא בודאי חברה רצינית מאד, לא אמרה לנו שום דבר. אתם יודעים שאנחנו מקבלים הזמנות שנה מראש ומתחייבים. השנה היתה העלאה של 5% במחיר הקונפרנס, והעלאה כזאת אפשר להטיל על הקונה. אבל מי יסכים להעלאה של 90%?

נמסרו כאן מספרים על מחירי הובלה מנמלים שונים בחו"ל. הקליינט משלם לא יותר מאשר 250 דולר בעד טון זכוכית, כולל הכל, ואין יתכן שבעד הובלה בלבד ישלמו 290 דולר לטון?

היו"ר י. הורביץ:  
הנושא הוא משקי ולאומי. אני חושש שחברת טמפו עומדת לפני סוף המרוץ. במחירים אלה של הובלה, לא יהיה ייצוא. אני רוצה לפנות אל צים שתביא בחשבון לא רק שיקולי עסק, אם כי היא חברה עסקית. אני מבקש שחברת צים תקבל את ההצעה של מנכ"ל משרד המסחר והתעשייה.

כ. הכהן: אנחנו לא יכולים היום במקום הזה לקבוע מחיר.

היו"ר י. הורביץ:  
נאמר שזו הצעה, ואם תרצו לערער עליה תמצאו את הכתובת המתאימה. אולי נקל עליכם את ההחלטה אם נאמר שזו המלצה של ועדת הכלכלה של הכנסת, ואנחנו מבקשים שתקבלו אותה מעבר לשיקולים העסקיים.

אם יתברר שאחד הצדדים אינו יכול לעמוד במחיר הזה, יוכל לבקש רויזיה או תיקון תחשיבים. אני מציע שהיום נאמץ לעצמנו את ההצעה של ד"ר מנדלבאום, שדמי הובלה יהיו 75 דולר לטון.

כ. הכהן: כבר מזמן גבינו מטמפו 80 דולר לטון, ובעד שתי ההפלגות האחרונות גבינו 87.5 דולר.

ג. לינדר: תחת פרוטסט.

כ. הכהן: נכון שגבינו 87.5 דולר תחת פרוטסט, אבל 80 דולר כבר גבינו מזמן. אם היום נחליט כאן על מחיר, יבואו מחר על הייצואנים והייבואנים במדינת ישראל ויגידו שיש כתובת חדשה לקביעת מחירים.

היו"ר י. הורביץ:

איננו עוסקים בקביעת מחירים. אנחנו דנים  
כאן על עתיד ירוחם.

כ. הכהן:

מאחר שדנים על ירוחם והנושא הוא רציני,  
אני מציע שמשרד המסחר והתעשייה ומשרד  
התחבורה יבדקו את העניין, והנושא יוחזר לוועדת הכלכלה. בינתיים ניקח  
מטען של טמפו, על כך כבר החתייבתי. טמפו לא משלם הכל, יש להם קרדיט  
אצלנו. הויכוח הוא על העתיד. הדיאלוג צריך להמשך בין שני הצדדים.

מ. דרובלס:

אני מציע להוסיף להצעה של יושב ראש הוועדה:  
עד 15 באוקטובר ידווחו לוועדה אם הצדדים

הגיעו להסכם.

י. דרניצקי (יודין):

א. אין כל עיכוב בהובלות. ב. היות והנושא  
קשור בגורמי חוץ וגם במדיניות הממשלה  
לעידוד סחר חוץ, תבקש הוועדה את שני המשרדים הממשלתיים הנוגעים בדבר  
לבדוק את החישובים ולהציע הצעה תוך התחשבות בעתיד ירוחם. אפשר להגביל  
את הזמן לבדיקת התחשיבים.

א. זילברברג:

מכיוון שהנושא שלפנינו הוא ירוחם, צריך  
היום להיות סיכום. חשוב שהיום נצא בהכרזה  
שהולכים לגמור את העניין על דעת כל הגורמים.

י. כהן:

אני חושב שצריך היום לסכם. שמענו הצעה  
שצים תוביל מיד את כל מה שצריך להוביל.  
שמענו הצעה בדבר מחיר ביניים, ואני מציע לאמץ הצעה זאת. משרד המסחר  
והתעשייה יכולים לבדוק ולהחליט מה צריך להיות המחיר בעתיד, או להטיל  
על גורם ניטרלי לקבוע את המחיר.

פ. גרופר:

לא אנחנו נקבע את המחיר, לא 75 ולא 87 דולר.  
הכל צריך להעשות דרך משרד מסחר ותעשייה.

ע. הדר:

משרד המסחר והתעשייה אינו סמכות קובעת  
בעניין זה. אני מציע שנמליץ על מחיר ביניים  
75 דולר לטון, ויהיה דיון נוסף בשני המשרדים. אני מציע שהיום נמליץ  
על מחיר ביניים עד לבדיקה. אנחנו צריכים לתת תשובה לאנשי ירוחם.  
אני רוצה שמר בורנשטיין יאמרו למועצת הפועלים ולעירייה שהמפעל ימשיך  
לעבוד. אמרו שההובלה היא המפתח להפעלת המפעל.

א. שחר:

ראינו שיש רצון טוב מכל הצדדים. הבקבוקים  
ישלחו. אני מבקש שתשאירו את עניין המחיר  
לגורמים הנוגעים בדבר, ואני מבטיח שהעניין ימצא פתרון.

היו"ר י. הורביץ:

אני מציע לקבל את ההצעה של מנכל משרד  
המסחר והתעשייה שהמחיר הזמני יהיה 75 דולר

לטון.

י. דרניצקי (יודין):

אני מציע שלא לקבוע היום מחיר.

היו"ר י. הורביץ:

אני מעמיד להצבעה את הצעת הסיכום שהצעתי.

ה צ ב ע ה

הצעת הסיכום התקבלה

הישיבה נעולה. שנה טובה לכולכם.

הישיבה ננעלה ב-12.30.