

פרוטוקול מס' 259
מישיבת ועדת הכלכלה
יום ד', כ"ז בטבת חשל"ז - 12.1.77, שעה 8.30

נכחו:

חברי הוועדה:
י. הורביץ - היו"ר
פ. גרופר
מ. דרובלס
י. דרניצקי (יודין)
ע. הדר
א. זילברברג
מ. חריש
א. לבנבראון
א. לבני
י. מודעי
י. פונק

מוזמנים:
ד. סולל - יו"ר איגוד המוסכים
צ. פיק - מזכ"ל איגוד המוסכים
א. מטוס - איגוד המוסכים
נ. חל-ניר - המועצה הלאומית למניעת תאונות
א. רובין - אגף הרכב, משרד התחבורה
א. פרייס - אגף הרכב, משרד התחבורה
א. אובל - ממונה על המחירים והאשראי,
משרד התחבורה
ז. רבני - ממונה על הבטיחות, משרד התחבורה
א. אשרי - משרד המסחר והתעשייה
י. ארד - מנהל היחידה הכלכלית, המכס
א. קרטו - יו"ר סקציה יבואני רכב
צ. ואובן - נציג סקציה יבואני רכב

יועץ כלכלי ומזכיר הוועדה: ד. לב

צ. ספרן

רשמה:

סדר היום: עליית המחירים של חלקי חילוף למכוניות - הצעה לסדר היום של חבר-הכנסת א. כץ; הסכנה לבטיחות נדרכים עקב העלאת מחירי חלפים בטיחותיים - הצעה לסדר היום של חבר-הכנסת מ.שחל.

785-

(מקבל) גיומ 17.1.77

אני פותח את הישיבה.

היו"ר י. הורביץ:

עליית המחירים של חלקי חילוף למכוניות - הצעה לסדר היום של חבר-
הכנסת א. כץ; הסכנה לבטיחות בדרכים עקב העלאת מחירי חלפים בטיחותיים -
הצעה לסדר היום של חבר-הכנסת מ. שחל.

א. כץ:
ההצעה הועלתה לפני כשנה וחצי, ביולי 1975, והסחמכה על נתונים של אספקה לגבי השנה הקודמת, החל מפברואר 1974 במשך שנה ורבע עד 1975. לקחתי לוח מחירים מבעל מוסך שאחו אני עובד - מוסך מוכר, ושמי, עם כל המעלות - ומתברר שבמשך שנה ורבע היחה עליה במחיר במספר חלפים פופולריים שנעה בסדר גודל של 250%-300%-350 מפברואר 1974 עד יולי 1975. מחיר כנף, גף - חלק פגיע במכונית - עלה באותה תקופה ב-324%; מחיר אופן לגלגל עלה מ-78 ל"י ל-230 ל"י, סדר גודל של כמעט 300%; פנס קטן עלה מ-63 ל"י ל-165, והיום מחירו גבוה יותר; פלטינות עלו רק פי שניים - מ-12 ל"י ל-23 ל"י; ידיח הילוכים עלה מ-93 ל"י ל-210 ל"י; מכסה קטן של רדיאטור - מ-13 ל"י ל-38 ל"י. מישהו עשה לי את החשבון שאם הייתי קונה את הרכב שלי - שעלה אז 60 אלף ל"י - בחלקים הייתי משלם עבורו 150 אלף ל"י.

יש דברים שאוהם אנחנו מקבלים כנתונים: אם יש שינוי בשער החליפין והדולר עולה יותר בלירות, זה ברור לי; אם מחיר החלפים בעולם עולה, אני מקבל זאת כנתון; גם אם ענין המכס, שהוא אחד ממקורות ההכנסה החשובים במדינה, אני מקבל כנתון ואינני יכול להתעלם ממנו, אם כי יש סוגיה של חלפים בטיחותיים. אם כן, נשאר פה הנושא של מתח הרווחים. לפי כל הכלסלציות שנסיחתי לעשות התברר לי שמתח הרווחים הוא נושא של עשרות אחוזים ונע כנראה מחלק לחלק. עוד החברו לי, לתפעתי, שמתח הרווחים לא נקבע על בסיס המחיר המקורי, אלא על בסיס המחיר בשער הנמל פלוס מסי המדינה. למעשה יוצא שהמייבא, הסטונאי, מקבל אחוזים מסוימים ממה שהמדינה גובה, והנושא שמדאיג אותי הוא שחלף שמחירו בנמל סי"ף 115 ל"י יימכר לי - לפי החשביים של משרד התחבורה דאז - ב-548 ל"י.

כשנפגשתי אז עם אנשי משרד התחבורה כדי לברור איך ענשים את כל החישובים הם אמרו לי בין השאר שאת מתח הרווחים על החלפים הם מעריכים לא רק לפי ספר של מחירי חנץ אלא גם לפי אינטואיציה. כמחנך אני מכבד מאד את המושג אינטואיציה, אבל שאלתי את הכלכלן דאז איך אפשר לעבוד בדברים אלה לפי אינטואיציה בשעה שאנחנו חיים בעידן של מחשבים, נתונים וטבלאות, כאשר מדובר בציבור של אלפי איש - באותה תקופה נזקקו למוסך כ-400 אלף בעלי רכב פרטי - וכאשר יוצאים מחוץ הנחה בסיסית שמדינה מודרנית צריכה להיות ממונעת. לצעורי עדיין לא הגענו למצב שמכונית היא כלי עבודה, ואם אתה שייך לאותו ציבור שמשלם מכיסו את ההוצאות במוסך, עבור ביטוח, עבור רישון ועבור דלק, המצב כלל לא פשוט.

השאלה היא אם אין מקום לבדיקה יסודית ועמוקה של נושא מתח הרווחים ואם לא ניתן לעשות משהו על ידי הורדת מחירי החלפים אצל המוסכים. בעל המוסך שאחו דיברתי היה כן ואמר לי שלעתים הוא מרוויח על מחיר החלפים יותר מאשר על נושא העבודה. נושא זה מחייב סיפול ותיקון.

מ. שחל:
הצעתי שונה מהצעת חבר-הכנסת כץ בכך שאיננה מחייחסת לכל הבעיה של חלפים לרכב. כוונתי הצעתי אומרת כי קיימת סכנה לבטיחות בדרכים עקב העלאת מחירי חלפים בטיחותיים. כוונתי היא שאם מחירי החלפים הבטיחותיים הם גבוהים קיימת סכנה שאדם הנוסע עם פגם במכוניתו יימנע מלהיכנס למוסך כדי לתקן את הרכב והדבר עשוי לגרום סכנה ממשית, אפילו בנפש, הן לנוהג עצמו והן לאחרים.

בחקופה שהעליתי את ההצעה, בדצמבר 1975, פורסמו מספר סקרים על ידי המרכז לבטיחות בדרכים של הטכניון. אחד הסקרים האלה קבע ש-45.6% מכלי הרכב הנעים בכבישי הארץ אינם עומדים בתקונה הקיימות

מ. שחל:

של משרד התחבורה לגבי החזוקת צמיגים. סקר אחד, אף הוא של המרכז לבטיחות בדרכים של הטכניון, קבע כי הליקויים המכאניים בכלי הרכב מהווים גורם ישיר ב-10% מן התאונות וגורם עקיף ב-18%-25% מהן. אם נחבר את שני המספרים האלה יחד אנחנו מגיעים לכך ש-35% מכלל התאונות נובעות מסיבה ישירה או עקיפה של ליקויים ברכב. הליקויים השכיחים ביותר - מציינים החוקרים - היו 30%-40% פגמים במערכת הבלימה; 25%-30% מתאונות הדרכים הושפעו מליקויים בצמיגים. בבדיקה התייחס אותו סקר ל-5,000 כלי רכב שהיו מעורבים בתאונות ומסחבר שב-3,200 מהם היו ליקויים מכאניים שהיו גורם ישיר או עקיף לתאונות.

לצעורי לא מסחמנח ירידה במגמה זו אלא עליה מחמדת עקב השינויים המחמירים בשער הליירה והעליות המתמידות של המחירים המביאים לעליה אוטומטית כמעט במה שנוגע לחלקי חילוף, בוודאי לחלקי חילוף בטיחותיים, כי מהוספים עליהם גם מסים.

אני רוצה להתייחס לכמה דברים שבהם, אני מקווה, נוכל להגיע לפתרונות מעשיים. דבר ראשון: מעצם הצורה או השיטה שבה משווקים את הרכב ברור הוא שסוכן הרכב שולט כמעט באופן מוחלט על חלקי החילוף שהוא משווק לרכב שלו ויש לו מונופול טבעי על סוגי הרכב שהוא משווק. אמנם יש חחליפים המיוצרים על ידי מפעלים ללא השם של הפירמה המשווקת, אבל בדרך כלל קונים רוב הנהגים את חלקי החילוף באמצעות סוכני הרכב שלהם וזהו מונופול טבעי.

דבר שני: אני מניח שיש גורמים המצדיקים את מתח הרווחים. הסוכן טוען שהוא מחזיק מלאי יקר, משלם עליו רבית גבוהה בשיעור 36%-46% ואם לא יהיה מתח רווחים סביר הוא לא יוכל להחזיק מלאי שאינו יודע מתי ימכור אותו. מצד שני קיימת הבעיה של גובה המסים שמטילה הממשלה על חלקים אלה. יש לי תחושה שרואים במכוננית פוה חולבת, מוצר של מותרות שאפשר למנוע מן האנשים להשתמש בו ולהחזיר אותם למצב שייאלכו ברגל. זה לא הגיוני. הרכב משמש ככלי עבודה ברוב המקרים ואי אפשר למנוע את השימוש בו על ידי העלאת מחירים. התוצאה הישירה של המחירים הגבוהים ומחירי חלקי החילוף היא שהאנשים דוחים תיקונים.

בשיחות שהיו לי עם אנשי משרד התחבורה התברר שקיימות כוונות טובות, לפחות בכל מה שנוגע לחלפים בטיחותיים, אבל החעוררו שחי בעיות: (1) הקושי לסווג חלק בטיחותי. אני חושב שהוועדה יכולה לעשות שירות חשוב אם החליט בענין זה ואפילו החלטה שרירותית. יש להניח שלגבי חלקי חילוף בטיחותיים מן החשובים ביותר אפשר יהיה להגיע להסכמה חד-משמעית, ואילו לגבי אחרים אפשר יהיה למצוא פשרה. (2) הצורך להבטיח שההזלה אכן תגיע לצרכן. מתוך לימוד הבעיה מתברר שהובלת חלקי החילוף נעשית באדיקות כלליות, כמו בהובלת רוב המטענים שמגיעים אלינו, והיצרן אינו אורז את חלקי החילוף הבטיחותיים לחוד. הקושי הטכני הוא להבחין בין חלקים אלה לבין חלקים אחרים בשעה שמטילים מכס ומס קניה וצריך למצוא לו פתרון. כמו כן צריך להבטיח שההזלה תגיע לכיסו של הצרכן ואת זה ניתן לעשות בשני שלבים: שלב ראשון אצל הסוכן שמייבא את חלקי החילוף, על ידי פיקוח וסימון מתאים של המחיר ואפילו על ידי הבחנה ברורה של החלפים האלה; שלב שני במוסך עצמו. לא היה מזיק שיהיה יותר פיקוח מזה שקיים היום. משרד התחבורה יכול לצאת בהדרכה מתאימה לנהגים שיבקשו מן המוסך צרף את חשבוך חלקי החילוף הבטיחותיים לחשבון הכללי ולא להסחפק בכך שמגישים להם חשבון כללי על חלפים.

כל שיטה שתקבע הוזלה של חלקי חילוף בטיחותיים לתאריך מסויים לא תהיה בה ערובה להוזלה משמעותית לאור שינויי שער המטבע והשינויים המחמירים במחירים. אני מציע לקבוע כי כל חלקי החילוף הבטיחותיים שיופיעו בשימה, כפי שיוחלט עליה, יהיו באופן חמירי זולים באחוז מסויים ממחיר חלקי חילוף אחרים ויחס זה ישאר גם כשיהיו העלאות הנובעות אם משינוי שער המטבע או אם משינוי במסים השונים. בצורה זו תהיה אותה ושימה של חלקים במסגרת מבוקרת חמיד ואפשר יהיה להבטיח את מחירם הסביר של החלקים.

לא הכינונו שום חומר כתוב על הנושא מאחר שלא ידענו בדיוק מה הנושא שיעלה לדיון.

א. קרטו:

חבר-הכנסת כץ זרק מספרים שונים לחלל האוויר ואני חושב שגישה כזו אינה נוחתת אפשרות לכל בדיקה של טענותיו. אם נשאר במסגרת ההערות הכלליות גם אני יכול לשלוף מספרים מן השרוול. מ-1971 עד 1976 התייקרו המכונות פי 7. בכמה התייקר הדלק? בכמה התייקר הביטוח? אם מדברים בצורה כללית וכוללנית מבלי להתייחס למקרה ספציפי קשה מאד להשיב. אם היו מגישים לנו נתונים בכתב, היינו מכינים תזכיר מפורט עם הנימוקים.

חבר-הכנסת שחל היה יותר ספציפי, אבל יש לו טעות באינפורמציה. מיום שהנהיגו מיסוי שונה על חלקים בטיחותיים קיים פער שנע בסביבות 12.5% בין חלפים רגילים לבין חלפים בטיחותיים ופער זה נשמר לאורך כל הדרך.

מ. שחל: הפער הזה אינו מספיק.

ההתייקרות לא נובעת מן היבואנים ולא מן המשווקים. לא אנחנו הכתובת לענות מי הגורם להתייקרות, מי הגורם לאינפלציה ומי הגורם לפיחותים.

א. קרטו:

ביחס לפער השיווק: פער השיווק בישראל הוא מן הנמוכים בעולם. בארצות אירופה ובארצות-הברית פער השיווק מן היצרן לצרכן הוא הרבה יותר גבוה ושם אין מרחקים כל כך גדולים, אין מלאים כל כך גדולים ואפשר להשיג חלק תוך ימים ואפילו תוך עשרים וארבע שעות. באותן ארצות שמתח השיווק הרבה יותר גבוה מאשר אצלנו, רמות המלאי הרבה יותר נמוכות וההשקעות הרבה יותר קטנות. לפי סקר שהזמין משרד התחבורה - לא בחנו אותו עדיין לפרטי פרטים - מסתבר שהרווח של יבואן הרכב במחיר סיטונאי מגיע ל-4% מן העלות. זאת אומרת, בערך 2% מן המתווך. אני חושב שאם נמשיך בצורה כזאת הענף יתחסל. איש לא יהיה מוכן להשקיע בשיווק מכונות, באחזקת מלאי ובשירות למכונות. יעדיפו להשקיע את הכסף בדברים אחרים, שבהם הרווחיות יותר הגיונית. אנחנו לא סמוכים לשולחן הממשלה, איננו נהנים משום הטבות ומשום הלוואות מועדפות. הכל אנחנו חייבים להשיג בכוח עצמנו. אנחנו לא באים בתלונות, אבל שלא יבואו ויגידו לנו שאנחנו הגורם להתייקרות. זה לא נכון, אנחנו הקורבנות של ההתייקרות. אצל כל אחד מן היבואנים הגדולים - יש כ-7-8 יבואנים גדולים מביין עשרים וכמה יבואנים - כ-30-40 אלף פריטים נפרדים של חלפים ורק הובלת החלפים ואחזקתם עולה למעלה ממיליון ל"י לשנה. גם הדרישות של משרד התחבורה אינן קלות כל כך וחדגום של כל דרישה כזאת למונחים של כוח אדם והוצאה מכפיל מיד את ההוצאות. הרשויות המקומיות לצד-סדרידות מסים; העריפי הטלפונים לא יורדים; מחיר החשמל לא יורד; שכר הדירה אינו יורד; הביטוח אינו יורד; הכל עולה בעליה תלולה; מה רוצים מיבואני הרפב או ממשווקי החלפים? רבים מאתנו חדלו להיות רווחיים במצב הקיים, כי האינפלציה אוכלת בנו. כבר שנה תמימה אנחנו דורשים ממשד התחבורה לחקן את פער השיווק כלפי מעלה כדי לאפשר לנו לקיים את רמות השירות. אם הוא לא יחוקן חרדנה רמות המלאי, תוד איכות השירות והלקוחות יסבלו עוד יותר ממה שהם סובלים כשם, אם כי הם עדיין לא סובלים לדעתנו כי אנחנו מתאמצים מעל ומעבר לחת שירות ברמה אירופאית.

חבר-הכנסת שחל טוען שיש לנו כעין מונופול. זה לא מונופול, זו הדרך היעילה ביותר לחת שירות טוב ללקוח. קודם כל מחייב היצרן את היבואן להחזיק מלאי של חלפים מכל הסוגים כדי שהרכב מתוצרתו לא יעמוד. אם הרכב הזה לא יקבל שירות טוב, אנשים לא יקנו אותו אלא יקנו רכב מתוצרת מחברה. זה לא נכון שהיבואן הוא מונופוליסט. הוא מעוניין לקדם את המכירה של הרכב שלו.

ביחס לחברה, שהממשלה רואה את בעלי הרכב כפרה חולבת. אנחנו זועקים על זה כל הזמן. המכה האחרונה שהונחתה על בעלי הרכב הפרטי הוא חוק הביטוח, נפגעי האוננות. זו תהיה קטסטרופה גדולה. הפרמיות שמשלמים היום לא יספיקו לכסות מחצית התביעות שיגיעו ובשנה הבאה יעלו הפרמיות. מי ישלם אותן? - בעלי הרכב. אם אנחנו רוצים שתהיה כאן כלכלה מתקדמת, מדינה מודרנית, אנחנו חייבים לעודד החזקת רכב. אם היו שירותי

א. קרוסו:

רכב ציבורי ברמה יותר טובה יכול להיות שאנשים היו פונים באופן טבעי לשירות ציבורי, אבל כל עוד זקוק האיש העובד למכונית שלו כדי להגיע למקום העבודה ואין תחליף יותר טוב צריך להפסיק להכות בהם כל שני וחמישי.

אם לא תאפשרו ליבואנים ולרשתות השיווק להחזיק מעמד, הם יפלו. אנחנו לא יכולים לעבוד בחקציבים גרעוניים ואנחנו כבר קרובים מאוד לקו האדום.

צ. פיק:

הערה כללית: נדמה לי שבשעה שהוועדה החליטה לדון על יוקר החלפים מתוך כלל ההוצאות על הרכב היא החליטה לנגוע דווקא באוצאה השולית שיש לבעל הרכב על חפצול הרכב. על פי הנחותים המצויים בידינו מהווה ההוצאה על תיקון הרכב בסך הכל 9% מסך אחזקת הרכב והפעלתו, וההוצאה על חלקי חילוף אינה עולה על 14% מסך כל ההוצאות על אחזקת הרכב. סך הכל - 23% מההוצאות על אחזקת הרכב.

היו"ר י. הורביץ: כולל רביח על ההון?

צ. פיק: כן.

אנחנו בהחלט מודעים לעובדה שציבור בעלי הרכב נמוע מלהיכנס למוסכים לבצע תיקונים, כולל תיקונים בטיחותיים, בגלל יוקר החלפים. מן הנחותים שיש לנו לאחר המבצע "הכן וכבך לחורף", שם נבדקו עשרות אלפי מכוניות, אנחנו יכולים לומר בבטחון שבכל רכב שני שנבדק היה צריך לבצע תיקון במכלל הבטיחותי. אין ספק שיוקר החלפים משפיע בשני משוורים: גם בויבוי האונות וגם בגידול משמעותי בהוצאה במטבע זר על חלקי חילוף מעל ומעבר לצורך האופטימלי. עליכם להבין שאם אדם אינו מחליף בזמן חלק פגום ברכב הרי שאי החלפתו גורם לשחיקה של חלקים נוספים, וככל שתהליך זה מתמשך יהיה צורך בהחלפת חלפים בסדר גודל הרבה יותר גדול.

אני מצטרף לדעתו של מר קרוסו שלא היבואנים ולא המוסכים הם הגורם ליוקר החלפים. יוקר החלפים נובע כתוצאה מן המיסוי הגבוה המוטל עליהם. אם יש הפרש של 12% במיסוי או במחיר הסופי בין חלק בטיחותי לחלק מכאני אחר או לחלק פח, הרי זה הפרש שאינו משמעותי, שאינו מדובר, שלפעמים אינו מורגש ולפעמים אפילו נבלע בכל צינורות השיווק. ועדה זו חייבת איפוא להמליץ בפני המוסדות המוסמכים לבטל כליל את המיסוי על חלקי חילוף בטיחותיים, וזאת על פי רשימה מוגדרת שתורכב על ידי אנשי מקצוע, לא אנשי המכס ולא אנשי המיסוי. אנשי מקצוע הם שצריכים לקבוע מהו חלק בטיחותי, כי יש לנו השגוח על הרשימה שקיימת כיום. יש הרבה חלפים שיש להם משמעות לביטוח הרכב והם עדיין מוגדרים כחלק רגיל וחל עליהם מיסוי רגיל. יש שחי דרכים: הקטנה משמעותית של המסים על חלפים בכלל; ביטול מוחלט של כל המיסוי על חלקי חילוף בטיחותיים, אם אמנם ונצים להגיע למצב שבו ינוע הרכב בכבישים במכסימום בטיחות.

להערה שהשמיע חבר-הכנסת כץ לגבי מתח הרווחים של המוסך: אנחנו מצהירים בפני הוועדה שהמוסך אינו גורם כלל וכלל ליוקר החלפים במדינה. מתח הרווחים של המוסכים במדינה, כלל המוסכים, על חלקי חילוף נע בין 5% ל-15% ומגיע עד 25% במוסכי השירות של יבואני הרכב; זאת לעומת 20%-45% מתח רווחים בכל ארצות אירופה. אתם חייבים להבין שהמוסך מממן את החלק, מאחסן אותו, מפסיד זמן באיחור החלפים, מטפל במלאי, מחזיק מלאי "מת" ויש לו גם אחריות כלפי הלקוח על טיב החלפים, כי בסופו של דבר האחראי כלפי הלקוח הוא המוסך שהוא היד האחרונה בשיווק. אם קורה שחלק מסויים פגום, המוסך הוא שצריך לפרק, הוא שצריך להוכיח. במקרה הטוב ביותר הוא מקבל מן היבואן חלק תמורת חלק, אבל הוא אינו מקבל את כל ההוצאות הנלוות שכרוכות בפירוק, בהרכבה או בנזקים שנגרמים בעקבות חלק פגום. אם נמנע שחום פגום, מקבל המוסך מן היבואן שסתום תמורת שסתום - שמחירו כ-20 לירות - אבל ב-400 ל"י עבר האובדן מחדש. ישא המוסך, כי הלקוח לא יוכל לשלם פעמיים והוא גם לא צריך לשלם פעמיים.

מי יידע אם באמת בגלל השסתום המקולקל צריך
היה לערוך את האוברול?

היו"ר י. הורביץ:

צ. פיק:
קיימת אצלנו מערכת שלמה של ביקורת. אם אזרח
שעשה אוברול נדרש אחרי חודשים לערוך שוב
אוברול הוא אינו מוותר בקלות פוֹנָה בתלונה. ועדה מקצועית בודקת את
הענין וקובעת. אם זה באשמת החלק בעל הרכב לא ישלם פעמיים.

אני לא רואה שום קושי בנושא שהעלה חבר-הכנסת
שחל לגבי הבחנה של חלקים בטיחותיים במכס. המכס נקבע על פי הניירות
ואין צורך לפוק את הקונטיינרים ולבודק.

אם תמליצו בפני הממשלה לבטל את המיסוי על
חלפים בטיחותיים ולהקטין את המיסוי על חלפים אחרים תהיה בכך הוזלה
משמעותית, כי צינורות השיווק לא יוכלו להגיע לאיזו שהיא הוזלה.

א. ארבל:
שמענו שהיחה התייקרות של 200%-300 במשך
שנה ורבע, שנה וחצי. המדד שמדד בצורה הטובה
ביותר את התייקרות החלפים הוא מדד חלפים של מכונניות במסגרת מדד
לחקלאות. אם אנחנו בודקים את התייקרות במחירי חלפים במשך שלוש שנים -
מספטמבר 1973 עד ספטמבר 1976 - במסגרת מדד זה אנחנו מוצאים שהתייקרות
של חלפים במכונניות היחה ב-152%, וזאת כאשר התייקרות של מדד המחירים
לצרכן באותה תקופה היחה ב-143%, ושל המחירים הסיטונאיים של חפוקת
התעשייה ב-169%.

היו"ר י. הורביץ:
האם זה כולל גם את המוסך שבו מחקן חבר-הכנסת
כץ את הרכב שלו?

א. ארבל:
יש עוד מדד שמשקף לא רק את מחירי החלקים אלא
גם את מחירי התיקונים וזהו מדד תיקון רכב
במסגרת מדד המחירים לצרכן של הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה. מדד זה מראה
על התייקרות ב-160%. ייתכן שיש חלק מסויים שהתייקרו ב-250% בעוד שחלק
אחר התייקר ב-70%, אבל אנחנו מדברים על ממוצע.

אם נשווה את זה גם להתייקרות בשער החליפין
שהיחה באותה תקופה כ-96% ולהתייקרות במדד מחירי היבוא כ-29%, נגיע
לאותו סדר גודל של התייקרות. כלומר, מחח השיווק במחירי חלקי התילוף
לא עלה באותה תקופה.

לגבי מחח השיווק עצמו: על פי סקר שנערך עבור
משרד התחבורה מחברר שמחח השיווק הוא כ-95% על בסיס העלות של החלק
ליבואן. אם אנחנו בודקים מתוך אותם 95% של מחח השיווק מהי עלות היבואן
והדרג השני בשיווק, מחברר שברביח של 30% העלות היא של 66%, וברביח
של 40% העלות היא 75%-78% בשני דרגי שיווק. חלק גדול מן החלפים
עוברים יותר משני דרגי שיווק: היבואן, הסיטונאי, המוסך; או היבואן,
הסיטונאי, הקמעונאי. על כל פנים אנחנו רואים שמחח השיווק אמנם גבוה,
אבל מצד שני גם העלויות גבוהות מאד יחסית לעלויות בשרשרת שיווק
בענפים אחרים.

הגורמים העיקריים למחח השיווק הם שלושה: (1) קודם
כל מהירות המחזור. ככל שהחלק מסתובב בקצב מהיר יותר והמחזור גבוה
יותר, מחח השיווק נמוך יותר (2) ככל שמחיר החלק נמוך יותר, מחח השיווק
עליו באחוזים גבוה יותר. ואינו שלגבי חלקים שמחירם עד דולר מחח השיווק
מגיע ל-130%. לעומת זאת חלקים כמו מנוע מגיע מחח השיווק ל-45%-50%.
(3) מחח השיווק משתנה בהתאם למידת התחרות, או למידת היותו של החלק מקורי,
ויש גם הבדל בין יבואנים שמייבאים חלקים מקוריים לבין חלקים שמייבאים
חלקים לא מקוריים. יבואנים שמייבאים חלקים מקוריים מייבאים בדרך כלל
את כל החלקים ולכן הם נאלצים להחזיק במלאי כמות יתרה גדולות. לעומת
זה המחחרים, שאינם חייבים להחזיק מלאי קבוע לצורך החזקת מצבת הרכב,
מייבאים אותם חלקים שמהירות המחזור שלהם גבוהה והם יכולים להרשות לעצמם
מחח שיווק יותר נמוך.

היו"ר י. הורביץ:
חבר-הכנסת כץ טוען שמחח הרווחים איננו סביר.
באים מר קוסו ומר פיק וטוענים שמחח הרווחים
אינו סביר במהופך, כלומר שהוא לרעתם. כנציג הממשלה מה אתה אומר לנו?

א. ארבל:
נטל המס על חלקי חילוף היה על הכל עד ינואר
1976 147%. בינואר הופחת נטל המס על חלפים
בטיחותיים מ-147% ל-113% על ידי הפחתת מס קניה. במקרים קיצוניים,
כשהתברר לנו שמחח השיווק הוקיע שחקים וקיבלנו חלונות רבות על כך, היה
לנו די קשה להתמודד עם התלונות, כי הפיקוח על המחירים במסגרת החוקית
לא היה מספיק חד משמעי. כדי להתמודד עם נושא זה הוציא משרד התחבורה
צו מיוחד שקבע מקדמי מכסימום למחירים של חלפים. בצו זה נקבע שחלף
שאינו נכלל במסגרת חלקים בטיחותיים יימכר שלא יותר מפי 5.6 מהמחיר
בשער בית-החרושת והוא מבוסס על כך שהוספנו למחיר זה הובלה ימית, הוספנו
מכס, הוספנו מס קניה, הוספנו מתח שיווק וקבענו מקדם שבעצם נותן רווח
שיווק מכסימלי לאותו חלק חילוף. באותה מידה קבענו מקדם לחלקי חילוף
בטיחותיים.

היו"ר י. הורביץ: מה הרווח במספרים?

א. ארבל: מחח השיווק המכסימלי שקבענו הוא 100%.

היו"ר י. הורביץ: נניח שחלק מסויים עלה 2,000 ל"י ולאחר שהוספת
עליו כל מה שהוספת התברר שמחירו 4,000 ל"י.
האם על זה יש 100% רווח?

א. ארבל: כן.

א. קוסו: אין חלקים בודדים שעולים במחירים כאלה. אם אלה
מכללים, מנוע, חיבת הילוכים, מחח השיווק הרבה
יותר נמוך.

היו"ר י. הורביץ: אינני מדבר עכשיו על גובה המחיר. אני רוצה
להבין את העקרון. אם לצרכן צולה חלק מסויים
2,700 ל"י מותר לקחת עליו רווח של 2,700 ל"י?

א. ארבל: כן.

לאחר שהתברר לנו שיש בענף מחח שיווק של 140%,
150%, 170% - וזה כולל פריטים שמחירם עד דולר ושמחח השיווק הממוצע בהם
הגיע לסביבות 130% - חשבנו שאין מקום למחחי שיווק גבוהים כל כך והתלטנו
לקבוע מחח שיווק מכסימלי שלא יעבור את ה-100%. החל מינואר 1976, על פי
צו, לא קיים מחח שיווק שחורג מ-100%.

מ. דרובלס: איך זה בכל זאת קורה שכאשר אני קונה חלק בחברה
אני משלם עבורו 400 ל"י, ועבור אותו חלק שאני
קונה לא מן החברה אני משלם רק 120 ל"י?

ז. רבני: אחן תמונה יותר כלליה: משרד התחבורה רואה את
נושא הורדת מחירי החלפים הבטיחותיים כנושא קריטי
שיכול לתרום להגברת הבטיחות. והוא פועל בכיוון זה כבר למעלה מחמש שנים.
ההורדה האחרונה שחלה בתחילת 1976 נעשתה - בנוסף לפעולת משרד התחבורה -
גם בהמלצת ועדת הכלכלה שדנה בנושא זה בעבר.

הסקר של המרכז לבטיחות בדרכים, שהזכיר חבר-הכנסת
שחל, איפשר לנו לעבוד בכיוון זה משום שבעבר עבדנו יותר על פי אינטואיציה
ופחות על פי נתונים. אין ספק שאם 10% מן התאונות נגרמות ישירות על ידי
אי חקינות הרכב ו-18% מהן נגרמות באופן מקיף כתוצאה מכך מצריך הדבר
פעולה יותר אינטנסיבית.

בנוסף לעמדה החיובית של המשרד כלפי הורדת המחיר
ובנוסף לפעילות בחוף הממשלה, בין משרד למשרד, וההורדות שחלו בעבר עוד
לפני תחילת 1976, היו מספר הורדות ב-1976. ההורדה שהזכיר ארבל ושהסתכמה
ב-12.5% הייתה על ציוד בלימה, צמיגים, שפורטו כגורם מכוער באי חקינות הרכב

ז. רבני:

ובחרומתם לבטיחות, בחלפים למערכות ההיגוי, אביזרי תאורה וחגורות בטיחות. אותה הורדה נעשתה כפעולה ישירה של החלטת ועדת הכלכלה בנוסף להחלטה בתוך משרד התחבורה.

פעולה נוספת: לפני חודשיים-שלושה מונחה ועדה על ידי המועצה למלחמה בתאונות הדרכים שהכינה נייר עמדה בנושא הרכב. נייר העבודה מביע עמדה לכיוון פעולה או מדיניות כללית בתחום הרכב על כל מרכיביו ולפעולת שיתרמו להעלאת רמת הבטיחות. אחת הנקודות בנייר עבודה זה הייתה שוב נקודה שקשורה בחלפים בנוסף למספר רב של המלצות.

הי"ר י. הורביץ:

שאלתי את מר ארבל מה דעתכם על שתי העמדות הנוגדות שהוצגו כאן על ידי הקונה והמוכר: האחד טוען שהרווח אינו סביר, והשני טוען שהרווח אינו סביר במהופך. מה אתם אומרים?

ז. רבני:

אני לא יכולה לענות על השאלה. כלליית אנחנו בעד הורדת מחירים של חלפים בטיחותיים ולא קשה להגדיר מהם חלפים בטיחותיים.

א. ארבל:

בדקנו את העניין בצורה יסודית ובסופו של דבר קבענו עמדה והבאנו אותה לידי ביטוי באותו צו.

הי"ר י. הורביץ:

האם אתם חושבים שהמצב הנוכחי הוגן?

א. ארבל:

מחח השיווק המכסימלי שקבענו הוא סביר בהחשב בעובדה שחלק גדול מהוצאות מתח השיווק נעשות במימון חופשי של השוק ולא במימון מכוון.

א. אשרי:

הפחתות המכס על חלפים פועלות לפי תוכנית הליברליזציה ובשנתיים האחרונות הופחת המכס מ-65% ל-37.5%. אולם כיוון שבמקביל להפחתה זו עלה מס הקניה התוצאה היא שנטל המסים, פרט לחלפים בטיחותיים, נשאו אותו הדבר.

י. ארד:

היבואנים מדברים על רמת מיסוי מסויימת, אבל היא מורכבת מסוגי מיסוי שלכל אחד האפקט שלו יש מכס מגן שהוא מופחת בהתאם לתוכנית הליברליזציה. בשעתו הוא היה 80% והגיע ל-37.5%. יש דיונים שלא להמשיך ולהוריד את רמת המכס על חלפים. האפקט של המכס הוא הגנה על הייצור המקומי ואין אפשרות להוריד אותו במלואו אלא בהתאם לתוכנית הכללית של הפחתת ההגנה על הייצור המקומי. מוכיב שני הוא מס קניה שהוא מס פיסקאלי על הצרכן. אם נבחן מס זה בהשוואה לרמת המיסוי הפיסקאלי הקיימת במשק על חלקי חילוף בכלל נמצא שהיא רמה נמוכה, וכאן צריכה להיבחן השאלה באיזו מידה - מבחינת סדרי מיסוי כלליים - יש מקום לתח עדיפות דווקא לחלקים בטיחותיים או אחרים.

כמה דוגמאות לגבי מס קניה: מס קניה על כיריים של גז הוא בשיעור 62.5%, על מקרר - 80%, על חומרי גלם בסיסיים ביותר - 30%-60%. מכאן שמס קניה בשיעור 37.5% שחל כיום על חלפים בכלל הוא בין שיעורי מס קניה הנמוכים הקיימים כיום בכלל.

בשנה שעברה הפחתנו את מס הקניה על חלפים בטיחותיים - הרכבנו ושימה על סמך קביעה של משרד התחבורה - מ-37.5% ל-25%.

א. קרסו:

אמנם הורידו את גובה מס קניה באחוזים, אבל מעלים את המחיר שממנו גובים את המס ב-60%, ומ-60% גובים 37.5%.

י. ארד:

יכול פה להשתמע כי בד בבד עם הפחתת מס קניה מ-37.5% ל-25% העלינו את הבסיס וגבינו יותר, וזה לא כך. למעשה הבסיס של 60% היה קיים כל הזמן והוא קיים גם עכשיו.

י. אוד:

מס קניה מוטל על המחיר שהסיטונאי מוכר לקיטעו לאי וכדי להגיע לאותו שלב יש כל מיני שיטות אדמיניסטרטיביות. אחת השיטות ביבוא היא שאנחנו לוקחים מחיר סי"ף פלוס מכס, מוסיפים לזה תמ"א ועל בסיס זה מטילים מס קניה. בדקנו ומצאנו שבסיס של 60% הוא נמוך, כי לפי מחח שיווק של 100% היינו צריכים להעלות אותו ל-80%, אבל לפי החוק איננו רשאים לגבות יותר מן המחיר הסיטונאי.

דובר כאן על רמת המיסוי כאילו היא עקב אכילס של רמת המחירים. עשינו בדיקה ומצאנו שכל מערכת המיסוי מן המחיר הסופי של חלקים לצרכן נעה בין 20% ל-30% מן הסך הכל. אם היינו רוצים להגיע למצב אידיאלי שלא יהיה בכלל מיסוי, הרי שכל ההשפעה לא תהיה אלא של 20%-30%.

א. קוסו: יש פה טעות אופטית.

י. אוד: מדובר לגבי חלקים לא בטיחותיים.

לגבי חלקים בטיחותיים תהיה ההשפעה בסביבות 20% בלבד.

היו"ר י. הורביץ: מה זה חלק בטיחותי?

י. אוד: קבענו בחוק, על סמך רשימה שקיבלנו מטעם משרד החברות.

היו"ר י. הורביץ: מה חלקם של חלקי החילוף הבטיחותיים באחוזים?

י. אוד: כ-25%.

א. קוסו: זו רק הערכה.

י. אוד: עוד גחון: בתחילת 1976 הפחחנו גם אח מס קניה ל-12.5% והפחחנו גם אח המכס ב-7.5%, מ-45% ל-37.5%. להפחתה, שהיתה כללית על כל החלפים - גם בטיחותיים - כמעט ולא ניתן ביטוי במחיר לצרכן.

א. קוסו: זה לא נכון.

י. אוד: יש לי מחירון של חברה מכובדת לאחר תאריך זה ולפי המחירון הזה מסחבר שהיתה הפחתה של 12.5% שהיא אקוויוולנטית להפחתה של מס קניה בלבד. לא ניתן שום ביטוי להפחתה על המכס. ההפחתה שנעשתה אז, מבחינת סדר הגודל שלה, היתה קרוב ל-20 מליון ל"י.

לגבי הרשימה של החלקים הבטיחותיים: היא נקבעה בזמנו על סמך רשימה שניתנה על ידי משרד החברות. אם יש עוד חלקים בטיחותיים שהם חלקים בטיחותיים מובהקים אנחנו פתוחים לתיקון הרשימה.

ג. חל-ניר: ניתוחי העלות של מוכיבי האחזקה השונים של כלי הרכב חשובים אולי בשביל בעלי ציף רכב גדולים,

אבל בשביל בעלי רכב יחידים הם די חסרי משמעות, כי את בעל הרכב הבודד מעניין בסופו של דבר כמה עולה לו אחזקה הרכב. יש פה כמה דברים שהם די בולטים, כמו חלק מן המסים שהם צמודים למחירי הדלק במפרץ הפרסי. כלומר, אם מחיר הדלק עולה ב-10%, צפוי שגם המסים יעלו באותו שיעור, ומובן שזה מתבטא בסכומים גבוהים מאד.

כאשר מדברים על איזו שהיא הקלה משמעותית במחירים של חלפים בכלל או במחירים של חלפים בטיחותיים אני רוצה לומר דבר שלא יסבר את אוזנם של אלה השומרים על טובתו של הצרכן: צריך לתקוף לא את רווח היבואן ולא את רווח המוסך, כי גם אם נוריד, לפי טבלה זו, את רווח היבואן מ-40 אלף ל"י ל-30 אלף אצלו זה תהיה מכה גדולה בכיס, אבל 620 הלירות לא יתבטאו בשום דבר.

היו"ר י. הורביץ:
הנושא שעומד היום על הפרק הוא לא מדיניות
הממשלה, לא המכס ולא מס קניה. הנושא העומד
היום על הפרק עוסק במחיר הגבוה של חלקי חילוף.

נ. תל-ניר:
אולי אפשר להגיע להפחתה משמעותית במחיר
הסופי על ידי כך שנוריד את גבייתם של המסים
על חלקים בטיחותיים. אם ניתן היה לגבות את המסים כדוגמה מס ערך מוסף
באחד השלבים המתקדמים של השיווק ולא בשלב היבוא ממש כי אז היה מיד כל
הסולם מצטמצם בהרבה. במלים אחרות: אם אותן 168 ל"י מסים אפשר היה
לגבות כך שאין עליהן גם הוצאות מימון, גם הוצאות פחת וכך הלאה, כי אז
אפשר היה להגיע למצב שכל כדור השלב הזה היה מצטמצם בחלקו המשמעותי.
בסופו של דבר היה האוצר מקבל אותן 168 ל"י, אבל בשלב קצת יותר מאוחר.
זו הצעת-יבוא להביא לאיזון שהיא הוזלה משמעותית, אחרת זה-חמיד נמס
במקום כלשהו בצינור השיווק הארוך, ואם נוסיף לזה את קצב האינפלציה
הרי שזה לא יורגש כלל עד שיגיע לצרכן.

מ. שחל:
למר אוד: דיברת על הגנה על הייצור המקומי.
רוב החלקים שמדובר עליהם אינם מיוצרים בארץ
ולכן אינני מבין מה ההתייחסות כאן להגנה על ייצור מקומי.

צ. פיק:
20% של החלפים מיוצרים בארץ.

מ. שחל:
אני מדבר על חלפים בטיחותיים.

דבר שני: חלקי חילוף, להבדיל מכיריים של גז,
אינם קניה חד-פעמית. כיריים או מקורר אחת מחליף אחת לחמש-שמונה-עשרה
שנים; לחלקי חילוף אחת זקוק אחת לשנה, פעמיים בשנה.

אני שואל אותך שאלה ישירה: האם אחס בעד הורדה
נוספת של המסים על חלקי חילוף בטיחותיים?

מה ההכנסה ממיסוי על חלקי חילוף בטיחותיים
בסך הכל? בהתאם לזה תשקול הוועדה את השיקול מה האחוז שצריך להוריד
ואני מקווה שהיא חמליץ על הורדה נוספת.

מדוע לא מכלילים את הצמיגים בחלקי החילוף
הבטיחותיים כאשר מן הסקר של המרכז לבטיחות מחברר ש-30% מן התאונות
שנגרמו על ידי ליקויים ברכב היו עקב ליקויים בצמיגים?

פ. גרופר:
אם באמת נכון מה שכתוב כאן, שדולר יבוא
בחלפים עולה לצרכן 55 ל"י נצטרך לשבת עם
משרדי הממשלה הנוגעים בדבר ולשאל אותם שאלה פשוטה: האם כל התאונות
שקורות עקב החזקת רכב בצורה בלתי תקינה, בגלל התייקרות החלפים
התייקרות העבודה במוסכים, לא עולה למדינה יותר מכל הורדת מסים? אולי
כדאי להוריד בכלל מסים מחלפים בטיחותיים ולהכריח אנשים שיחזיקו רכב
בצורה תקינה, ולשם כך צריך לשבת עם משרדי הממשלה שקשורים בעניין.

דבר שני: לא ייתכן שבמקום אחד קונים חלק במחיר
מסויים ובמקום אחר קונים אותו החלק במחיר נמוך יותר ב-30%, ומדובר
בחלק שיוצר באותו בית-החרושת. זהו שוד לאור היום. אינני יודע אם על-
ידי השאלות שלנו נפתור משהו, אבל אולי צריך לעשות משהו בתחום החקיקה
כדי לא להשאיר את הנושא הזה פרוץ כמות שהוא.

א. לבני:
למשרדי הממשלה: בשנות החמישים המוקדמות היחה
קיימת גישה שהרכב צריך להיות פרה חולבת. חשב
שאם הכל יהיה יקר נסחר במדינת ישראל גם עם 20 אלף כלי רכב - זה היה
המספר ב-1952 - אבל היום אנחנו יודעים שהמספר גדול פי כמה. עצם המיסוי
אינו מונע קניית רכב.

א. קוסו:
עכשיו זה מונע.

א. לבני:
אם המיסוי מונע קניית רכב חדש, סימן שממשיכים
לנסוע ברכב ישן כי מחקשים לקנות רכב חדש.
במדינות אפריקה מבוסס מחצית החקציב על הכנסה מרכב, מדלק ומכל מה שקשור

א. לבני:

בחלפיים, אבל אנחנו לא מדינה אפויקנית. ופה יש לי טענות לשר התחבורה, לשר המסחר והחעשיה ולשר האוצר. לפני שנתיים, כשדנו בתאונות הדרכים, העלינו את השאלה אם אפשר להוריד בצורה משמעותית את מחירי החלפיים הבטיחותיים וקיבלנו הבטחות. מסתבר שהולכים בשיטת "הבה נתחכמה בכמה מישורים: הורידו את המכס, אבל העלו מס קניה, לא באחוזים אבל בחשיב; הבטיחו שעם הנהגת מס ערך מוסף יבטלו מס קניה, והסוף שיש 8% מס ערך מוסף - ולא במחיר יבוא אלא בפו"ב או בסי"ף - ולא הורידו לעת עתה את מס הקניה. הגענו למצב שיש ספורט לאומי במדינת ישראל: לכל בעל רכב יש אחגר לנצל כל חלק ברכב עד שיגמור את חייו, אבל לצערנו קורה שהנהג גומר את חייו לפני שהחלק גומר את חייו, וזה מטריד.

אני מחפלא על המועצה למניעת תאונות בדרכים שזו כל הבשורה שיכלה להביא לנו היום. כנאב לאיש הקטן, לא לצי הרכב הגדול שההוצאה מוכרת לו לצורך מס הכנסה. האיש הקטן שותף לספורט הלאומי שעכשיו הסברתי אותו. הבעיה היא אנושית ועליכם להביא בשורה יותר גדולה.

חמיד מנסים לפתור בעיות על ידי כך שאומרים: כל אחד ואחד אשם. עשיית סטטיסטיקה קטנה לאור הנתונים של משרד התחבורה והגעתי לכך שבמקום שכתוב 622 ל"ף יכול היה להיות כתוב 450 ל"ף אם המיסוי לא היה בשיטה של "הבה נתחכמה". אני רואה שהמוכיב הגדול ביותר בחלפיים - בטיחותיים או לא בטיחותיים - הוא המסים המהווים למעלה משליש. אם אקח מתח רווחים על מסים הרי זה מגיע כמעט לחצי. כל לירה שחוד מן המס תוד לצרכן, בסופו של דבר, ב-3-4 ל"ף.

הייתי רוצה לדעת מה ההבדל במחיר בין חלפיים שמיוצרים בארץ לבין חלפיים שמיובאים מחוץ-לארץ. אני מוכן להעלות את המיסוי על דברים שמיוצרים בארץ, אם הם טובים, אבל בדברים שאין ברירה וצריך לייבא אותם נפסיק לשחק עם חישובי מס קניה שבאים על מחיר סי"ף, על הוצאות נמל, על רווח תמ"א, ובסופו של דבר הופכים מאחוזים קטנים למאות אחוזים.

ככל שלא קונים רכב חדש יורו לקנות רכב ישן. מה ביחס למחירי המודלים ישנים שקשה להשיג להם חלפיים?

ע. הדר:
האם אני מבין נכון מן הטבלה של משרד התחבורה שבנוסף למימון, אחסנה ושיווק שזה 155 ל"ף מקבל המוסך 15% והיבואן 7%?

א. ארבל:
כן.

ע. הדר:
אני חושב שאף סיטונאי לא מקבל חחשיב כזה.

אני לא מקבל את ההנחה של חבר-הכנסת שחל שמכוננית וכיריים הם עניין זהה. כיריים הם מצוץ עדיף.

המכס בא ברובו להגן על תוצרת הארץ. מדוע צריך מכס במוצרים שאינם מיוצרים בארץ? צריך היה להבחין בין מה שמיוצר בארץ ובין מה שאינו מיוצר בארץ.

אני שוב חוזר אל הסיטונאי: נניח שיהליטו להטיל מסים של 100%. האם גם אז יחזרו לסיטונאי אותה נוסחה של 15% ו-7% על כל המס? אתם אומרים שכיום יש 168 ל"ף מסים. במקרה שיעלו את המסים האם גם אז חשאו הנוסחה של 15% ו-7% יש כאן משהו מוזר שאינו מקובל בשום ענף אחר.

א. קרסון:
זה לא נכון שזה לא מקובל בכל ענף אוד בארץ. המטבע הוא חלק מן העלות, המסים הם חלק מן העלות ובסופו של דבר כשהמצוץ מגיע למדף המשווק הוא כולל את כל מרכיבי העלות ומי צריך לקנות אותו ולהמשיך למכור אותו ישלם את כל הדברים האלה.

ע. הדר:
זה לא מקובל עלי.

אבל במשק זה מקובל.

א. קרוסו:

אני מעסיק יותר מ-200 איש; יש יבואנים שמעסיקים 400 איש. האם הם עובדים בחינם? וכאשר האינפלציה עולה האם הם מסתפקים במשכורת שהיחה לפני חמש שנים?

לא זה הוויכוח.

ע. הדר:

האם המטרה היא שנעבוד עם הפסד, יסגרו את כל העסקים והממשלה היא שתספק חלפים ובמקום שמעסיקים כיום 200 איש תעסיק 600 איש ותשלם יותר עבור זה?

א. קרוסו:

יכול להיות ש-15% שנקבעו אינם נכונים וצריך לקבוע 21% או 22%, אבל מה שלא מקובל עלי זו העובדה שהמספר נשאר מספר גם אם שר האוצר משנה את המסים למיניהם. פער התיווך בא בנוסף לזיכוי נפרד שמופיע בסעיף מימון, אחסנה, שיווק. אני רוצה להבין ממה מורכב המספר 15% ו-7%. כל סיטונאי או כל קימעונאי כולל בהוצאות אלה סעיפים של שכר דירה, של מימון, של חשמל. האם פה זה נכלל ב-15%? זה תוספת ל-15%? איך אתם משחקים בעניין זה?

ע. הדר:

י. דרניצקי (יודין): אלה שמדברים על מיסוי חייבים לזכור שגידול צי הרכב מטיל עומס עצום על המדינה. המדינה חייבת ליצור השתיח שעולה סכומי עתק ומיסוי הרכב, בחלקו, מממן את ההוצאות הכרוכות ביצירת החשתיח.

אני מצטרף לשאלתו של חבר-הכנסת הדר לפרט מה זה 155 ל"י מימון, אחסנה, שיווק.

יש עוד דבר שאני רוצה לקבל עליו חשובה: מה זה בדיוק 85 ל"י עמלת מוסך?

ושאלה המחקשרת בסוגיה נוספת: הוצאות העבודה במוסך מרחיעות את בעלי הרכב לא פחות ממחיר החלפים. לא פעם אני שומע מבעלי רכב שחלק קטן יחסית, שכששלעצמו אינו עולה כל כך בדיוק, החלפתו כרוכה במחיר כזה שמתריע את בעל הרכב. כאשר מגישים חשבון שאינו כולל את כל ההוצאה שבהחלפת החלק, החשבון אינו מלא ואי אפשר לתת עליו את הדעת מנקודת ראות של ועדת הכלכלה העומדת במרכז הדיון הזה ואשר איננה פיסקאליח בלבד.

נ. קצב: אני חושבת שמחירם של חלקי החילוף נקבע על ידי שני גורמים: קודם כל הגורם הממשלתי, שאותו לא מיצינו מספיק; שנית - הגורם של שלבי השיווק - יבואנים, קמעונאים, מוסכים.

קיבלתי השבוע דיווח ממשרד התחבורה שיש פשרה עקרונית בנושא של הוזלת מחירם של חלקי חילוף בטיחותיים, אבל זה אינו מספיק. להיפך, הממשלה מפסידה בעניין זה וציבור בעלי הרכב אינו נהנה, כי ההפחחות אינן בשיעור כל כך גבוה שהן מגיעות לאוזני בעלי הרכב, וכל העניין משתבש במסגרת שלבי השיווק. אילו היחה הורדה ניכרת והיחה גם נעשית פעולת הסברה טובה בקרב ציבור הצרכנים היה המצב נראה אחרת. איננו צריכים ליצור מצב של עימות בין בעלי הרכב לבין היבואנים והמוסכים. צריכה להיות מסכת של חקיקה, של צווים, שמהם יהיה ברור לציבור שניחנה לו הקלה והוא יכול ליהנות ממנה.

אני חושבת שעלינו להגיע למסקנות ברורות, אבל לא על סמך הדיון שהיה היום ושאינו מספק אותי. עלינו לקטע דיון נוסף בו נשמע את הגורמים הממשלתיים ונשקול יחד איך לעלות על הדרך הנכונה.

הייתי רוצה לשמוע מה עושים בתחום של הגשת חלונות, הליכה למשפטים והטלת קנסות.

י. פרנק: (א) אם כולם מפסידים למה משלמים פי כמה מאות אחוזים על כל פריט וקומפוננט?

י. פרנק:

(ב) בחלק גדול מן הפניות ליבואנים או לסיטונאים לגבי חלקים בטיחותיים נענים בתשובה שהחלק לא נמצא אצלם במחסן ואז מחילה הריצה בחיפוש אחרי החלק. אם הממשלה מחייבת להחזיק מלאי מיוחד, בעיקר של חלקים אלה, הכל צריך להיות מוכן ומזומן כדי שאדם שצורך חלק מסויים יוכל להוריד אותו מן המדף, לשלם עבורו ולקחת אותו. אני חושב שצריכים לחייב את היבואנים או הסיטונאים להחזיק במלאי את החלפים הבטיחותיים.

(ג) יש מקום לחשוב על ייצור מקומי ועל פיתוחו. יש הרבה חלפים, אולי לא בטיחותיים, שאפשר לייצרם פה בארץ במחירים הרבה יותר זולים, שיכולים לעמוד בחקן הנדרש והם מיובאים מחוץ-לארץ כי ליבואנים יש עניין להווייה את ההפרש הסמוי. את כל זה צריך להביא בחשבון. צריכה להיות ביקורת יותר מעשית כי אי אפשר להשאיר את המצב כמו שהוא. גם הביקורת במחסני היבואנים והמוסכים צריכה להיות עניינית יותר.

א. פרייס:

הלוח שהבאנו משקף את המצב כפי שהוא היום: למטה מחיר הסחורה הנמצאת בחוץ-לארץ 100 ל"י. המחיר הזה אינו מחיר הצרכן בחוץ-לארץ כי הסחורה חימכר בעוד 130 ל"י מחח שיווק שלהם שם, כלומר היא חימכר בסביבות 230 ל"י בחוץ-לארץ. 100 ל"י זה מחיר פו"ב חוץ-לארץ על האוניה. 15 ל"י - הובלה וביטוח. יחד - 115 ל"י. על זה באים מסים - היטל יבוא, מכס ומס קניה - 168.5 ל"י. מנקודה זו ומעלה מחחיל מחח השיווק וכאן באים אותם 100% שהתקיפו אותם. איחסון ושיווק - קרוב ל-50%; כל הטיפול מסביב - 10%; כל היתר וביח. הרביית השולית גבוהה מאד. אנשים אינם עובדים עם הכסף שלהם ומי שהיה לו מחסן בסכום מסויים היה צריך להכפיל אותו כי המחירים הרקיעו שחקים, כך שהרביית מאד גבוהה. הסקרים הכלכליים שלנו קבעו שבין 45% ל-55% הולכים על איחסון ושיווק. 15% זו עמלת המוסך. כאן יש רווח של המוסך ולא מחח שיווק והוא נמצא בתחשיב המוסך בכל העולם, כי המוסך הוא שמשיג את החלקים, הוא האחראי שהחלקים יכונים ומחאימים. למעלה כתבנו "רווח היבואן" אבל זה לא דבר קבוע, כי לפעמים הוא מוכר לא פחות ממוסך, לפעמים יותר. ההפוש עד 100% זה מה שנשאר ליבואן מן הטוחה שלו. על כל זה עולה מס ערך מוסף שהוא תשכונן נפרד.

א. ארבל:

שמענו כאן הסברים לגבי נטל המס ולגבי השפעת הורדת נטל המס על המחיר לצרכן. דעתנו קצת שונה. אנחנו בהחלט חושבים שנטל מס של 145% על חלקים רגילים זה נטל מס גבוה מאד וגם נטל מס של 13% על חלקים בטיחותיים זה נטל מס גבוה מאד. מסים אלה חלים לא רק על מכוניות פרטיות אלא גם על מוניות, אוטובוסים, משאיות ויש להם השלכה רצינית ביותר על הוצאות הייצור. הפחתת המס מגיעה בהחלט בסופו של דבר אל הצרכן. אלא מה? - נכון שכאשר הופחתו המסים בינואר ומדדנו לאחר מכן התברר שהמסים לא ירדו מיד בכל הפחתת נטל המס, כי היבואנים החזיקו מלאי די גדול ושילמו עליו את המסים הגבוהים שהיו לפני כן ואי אפשר היה לבוא אליהם בדרישה שיפחיתו מיד את המחיר בנטל המס. באוה מידה, כשהיה הפיחות של 10%, לא איפשרנו להם להעלות מיד ב-10% אלא בשלב ראשון ב-3%, אחר כך בעוד 5%, ולאחר חודשיים - להעלות את המחיר במלואו, ב-10%.

לגבי השאלה אם יש הצדקה לתת ליבואן אותו מחח שיווק גם כאשר חלה החייקרות רצינית בעלות: נכון בהחלט שאם חלה החייקרות של 30% בעלות אין הצדקה להוסיף 30% גם במחח השיווק כאשר מדובר על הטוחה הקצו. לעומח זאת, כאשר מתברר שכל העלויות האחרות שמרכיבות את מחח השיווק - שכו עבודה אן הוצאות מימון - החייקרו פחות או יותר באוהה פוופונציה שהחייקרה העלות בחלקי חילוף בשער הנמל, יש מקום לתת פיצוי במחח השיווק לכל המרכיבים האלה. צריך לזכור שהוצאות המימון גדלו מאד בשנתיים האחרונות.

א. קוסו:

מר ארבל החייחס לכך שההפושיות בעלות על חלקים בטיחותיים משחקק במחיר לצרכן ואני רוצה להדגיש שאוהו הפרש מועבר כל הזמן הלאה עד לצרכן עצמו.

א. קרסו:

למר גרופר: קשה מאד לענות לשאלות סחמיות. אני מוכן להתייחס לכל חלונה עניינית עם הנתונים הדרושים - ומשך התחבורה יאשר זאת - ואם יש טעות, עם יש הגזמה הדבר יבוא על תיקונו. אי אפשר להמשיך להאשים מבלי להביא הוכחות.

חבר-הכנסת לבני אמר דברים מעניינים ואני רק רוצה להדגים מה קרה בשיווק רכב בשלוש השנים האחרונות. ב-1974 נמכרו לפי הסטטיסטיקה הממשלתית, 46 אלף מכוניות נוסעים פרטיות; ב-1975 - הפיחות הגדול בנובמבר, העלאת מסים, התייקרות מכוניות ב-65% בערך, סגירת היבוא ל-6 חודשים - נמכרו 26 אלף כלי רכב פרטיים; השנה, 1976, אולי נגיע ל-20 אלף כלי רכב.

בסוף 1975 רצו על הכביש 280 אלף מכוניות פרטיות. אם באירופה אורך חיים של מכונית הוא 6-7 שנים, הרי שבארץ הוא 10 שנים. אם תזכרו שהשנה נקנו רק 20 אלף, הרי שצי הרכב הולך ומתיישן עם כל המשמעות השליליות שיש לכך.

על מיסוי הרכב והתשתית: המיסוי על חלפים, על דלק עולה פי כמה על מה שמושקע בתשתית. אנחנו לא משתחפים במימון התשתית. מרבית המיסוי על רכב הולך לתקציב הכללי ורק אחוז קטן ביותר ממה שמוטל על הרכב על כל מרכיביו הולך לפיחות תשתית.

עוד הערה: לאחר שבשנתיים האחרונות עלה אינדקס יוקר המחיה ב-75% אישר לנו משרד התחבורה - בפיגור של שישה חודשים - התייקרות של 53% בשכר העבודה.

א. מטוס:

לדברי חבר-הכנסת פונק: יש בארץ תעשייה ענפה מאד של חלפים. מהם חלפים טובים, מהם פחות טובים. לכל מוכר, לכל מוסך שמחזיק מלאי כדאי לקנות תוצרת הארץ מבחינה פשוטה, שאינו צריך מימון בחנאי חשלום לא נוחים. אין זה איפוא נכון לומר שאין בארץ תעשיית חלפים וצריך לעודד אותה על ידי מכס מגן. הקובע הוא טיב החלק: אם הוא טוב, הוא טוב; אם הוא לא טוב לא יעזור שום דבר.

לגבי המוסכים: זו לא השקעה. אף משקיע לא בא להשקיע במוסך. משקיעים בכל מיני דברים במדינה ולא במוסך, סימן שזה לא עסק כל כך טוב. נכון הזכיר כאן אחד מחברי הכנסת שחלק יכול לעלות 5 ל"י, אבל כדי להחליף אותן צריך לפרק את המנוע וזה כבר עולה מאות ל"י.

במדינה שלנו לא המסים ולא היוקר הם שאינם מאפשרים להחזיק רכב, אלא פשוט ההכנסה הפנויה שנשארת לאזרח הישראלי לא מאפשרת לו להחזיק רכב. תיקון רכב עולה ביוקר בכל העולם ופעור הרווחים בארצות אחרות גדול מאד, כך שאין זה פטנט ישראלי. רכב דרוש חיקונים שוטפים, יש בדיקות תקופתיות, יש חלקים שצריך להחליף כל מספר מסויים של קילומטרים וכל זה עושה חור גדול בחקציב בפרט שאין מי שיממן הוצאה זו. על ועדת הכלכלה - לא יעלה-יבואנים ולא על המוסכים - למצוא פתרון לנושא.

היו"ר י. הורביץ:

כל מה שקשור למדיניות המיסוי הממשלתית הוא נושא נפרד שיש לקיים בו שיחה רצינית עם אנשי

האוצר.

אשר למוסכים: יש בארץ אלפי מוסכים, כ-4,000, וזה לא מונופול. יש אלפי מוסכים וקיימת ביניהם חחרות חופשית. אנחנו הצרכנים, אשמים שאיננו מנצלים זאת. אי אפשר להטיל פיקוח על אלפי מוסכים.

הבעיה שנותרה היא בעיית היבואנים שהם מסוגלים להיות מונופול בעובדה שיש פירוטת מסויימות שבעצם היוותן ביד אחת הן מהוות כעין מונופול. ישנם יבואלים כאלה שמכתיבים או יכולים להכתיב תנאים מיוחדים ואצלם יש אולי טעם לפיקוח. השאלה היא אם באמת הזרימה בצינור הגדול מסוגלת להכתיב לשוק תנאים, מחירים לא הוגנים או שזה לא כך. מר קרסו אומר שזה לא כך ואני מבין שמשרד הממשלה מצטרפים לדעתו שאין כאן רווחים לא סבירים. צריך לפנות למשרד התחבורה, להביא אותם

היו"ר י. הורביץ:

בנפרד ולשמוע הסבר מה קורה. אני רוצה שנקרא לכאן אח משודי הממשלה
ונשב אהם על החשיב.

הישיבה ננעלה בשעה 11.00