

פרוטוקול מס' 264

מישיבת ועדת הכלכלה  
יום ד', ז' בשבט תשל"ז - 26.1.77, שעה 8.30

נכחו:

- חברי הוועדה:
- פ. גרופר - מ"מ היו"ר
  - ע. הדר
  - א. זילברברג
  - י. מודעי
  - י. פרנק

- מוזמנים:
- י. כספית - נציג הרשות לצרכנות והסוּעָה לצרכנות
  - א. ארבל - משרד התחבורה
  - א. אפלבוים - משרד התחבורה
  - ח. בריט - משרד התחבורה
  - צ. יוזנד - משרד התחבורה
  - א. אוריין - משרד המסחר והתעשייה
  - י. ארד - משרד האוצר, המכס.

יועץ כלכלי ומזכיר הוועדה: ד. לב

רשמה: צ. ספרן

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

אני פותח את הישיבה.

היו"ר פ. גרופר:

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

נשמע את נציג הצרכנים.

י. כספית:

נושאי החזקה הרכב הם רבים ומגוונים וקשורים באופן הדוק למיומנות מקצועית ונסיון מעשי רב. אין אפשרות אובייקטיבית, לדעתי, למצוא חרופה לבעיות הענף הזה על ידי ועדה אד-הוק של ועדת הכלכלה; זה נושא נרחב ורק טיפול שורש יסודי, ממושך ומתמיד עשוי אולי לקדם בו את פני הדברים עם סיכוי מה לשיפור המצב הקיים.

משרד התחבורה, המצוייד בכל הכוונות הטובות, אינו ערוך כלל לדעת להשתלט על הנושא כפי שהדברים נראים כיום בשטח, לכן יש להקים מוסד קבע סטטוטורי שיחנס לפחות פעם בחודש כדי לחרוש לעומק הבעיות ולהגיע לפתרונות סבירים שניתן יהיה לישם בשטח באמצעות יוזמות חקיקה שונות. מוסד ציבורי זה צריך להיות מורכב מ-3 נציגי הענף - יבואני הרכב, המוסכים ונציג סוחר החלפים שאינם סוכני יצרני הרכב; 3 נציגי הצרכנות, כדי לאזן את התמונה; 3 נציגי משרד התחבורה; מוסכים, חלפים וכלכלן; נציג משרד האוצר ונציג איש המכס; נציג מבקר החקנים. סך הכל - 11 איש.

לעצם העניין: לאחר שש-עשרה שנות נסיון אישי בתחלואי הענף הזה בכיוון הצרכנות אני יכול לקבוע לפני הדברים כפי שהם נראים בשטח הם ממש שעווריה ממדרגה ראשונה. מחירי החלפים מחקרבים במהירות למחירי יהלומים וזו לא הגזמה, לפעמים זו אפילו לשון המעטה. די אם אזורק דוגמה אחת שאיננה קלאסית: דיחה אלקטרומגנטית של קרבורטור עולה 470 ל"י, אבל אפשר להשיג אותה גם ב-200 ל"י, עם אוטו סימון של היצרן, בחנות שאינה של היבואן. הציבור אינו יודע על כך וכאשר הוא קונה חלק כזה שמחירו 200 ל"י יכול אותו חלק להופיע אצלו בחשבון במחיר של 470 ל"י.

על העלות היקרה של המוצר בחוץ-לארץ פלוס הוצאות האריזה, ההובלה וכל השאר בא מיסוי כבד מאד ואם המיסוי הזה מחייס לעלות, הרי שהרווח של המשווק-הסוחר-היבואן המאושר על ידי משרד התחבורה הוא לא פחות מ-106% על כל הברוטו הזה. גם על המס שמטילה הממשלה לוקח היבואן רווח.

הרווח הוא מכסימום 100%.

א. אפלבוים:

י. כספית:

אין לזה כל הצדקה מסחרית ומוסרית. העסק הזה כל כך מצא חן בעיני היבואנים והמוסכים עד שהדרך להצלח הייצור המקומי חסומה לגמרי. אני יודע שאת כל הפלסטיקים למיניהם של הפנסים האחוריים אפשר לעשות חמורת 30 ל"י לחתיכה, 50 ל"י פלוס העבודה. ב-30 לירות אפשר לעשות שטאנץ לאלף יחידות שרצות על הכביש, בעוד שבוכב אתה משלם 200-300 ל"י עבור חלק כזה ביבוא. לא כדאי לייצר ייצור מקומי, כי על ידי כך מרוויח היבואן-הסוחר אחוזים גדולים על גלוח קטנה. אנחנו לא רואים שום נטיה אצל סקטור יבואני הרכב ויבואני החלפים לבדוק את הצד המסחרי שבעניין זה, אם הוא כדאי או לא. רובם של בעלי הרכב הם שכירים, לא כולם מקבלים את מלוא ההקצאות או אפילו חלק מן ההוצאות. איך יכולים היבואנים ובעלי המוסכים להגיש להם כל רגע סכומים כאלה? הייצור המקומי גם אינו פחות בטיבו מבחינת איכות המוצר.

ע. הדר:

האם יש אפשרות לייבא לא דרך היבואן הראשי אלא לקנות ישיר מן היצרן?

י. כספית: קיימת מערכת מגוונת של אפשרויות. אם מדובר על מאות אחוזים כדאי להוסיף לסוחר בחוץ-לארץ 5% על מנת שיקנה את החלפים ואז קונים אותם כיד שניה.

י. פרנק: אותו קומפוננט שמיוצר על ידי החברה הראשית מיוצר על ידי חברות מתחרות ונמכר ברבע מחיר, אך כשהוא מיובא הנה מוכרים אותו במחיר הגבוה של היבואן הראשי.

י. כספית: יבואן הרכב טוען שטיב החלק שהוא מייבא הוא מעל ומעבר להפוש במחיר וזו לאינאמם. ההפוש בטוב יכול להיות 15%, אבל ההפוש במחיר הוא במאות אחוזים לפעמים. גם היצרן שאצלו מזמין היבואן חלק אינו מייצר את כל החלקים. הוא מייצר חלק נכבד וחלק אחר הוא מזמין אצל ספציאליסטים שמחמחים בענף מסויים, אם זה חשמל ואם ענף אחר. יש טענה אחרת של יבואני הרכב שביקורת האימחית היא כזאת שמה שנפסל על ידי הדוכרים בשוק הפחוח. גם זה לא נכון, כי היצרן לא יוציא דבר שיפגע במוניטין שלו. יש לי דוגמאות למכביר על הפושי מחיר בין חחליף למקור וגם בין מחיר ייצור מקומי לבין מחיר של יבוא.

היו"ר פ. גרופר: כולנו מודעים לעובדה שיש חלפים שאפשר לקנות אותם ב-50% פחות במקום אחר. השאלה מה עושים כדי שהציבור יידע על כך.

י. כספית: אותם 100% רווח שמוחר למשווק וליבואן לקחת על העלות הם מעל ומעבר למה שצריך להיות, והם מתחלקים - כ-50% רווח ישיר של היבואן וכ-30% בשביל עלות ההון שמושקע בעניין זה. אישיח אינני מבין: אם לאדם אין הון, מדוע צריך לחת לו אמצעי מימון כדי לייבא? הבנתי שאומרים ליבואן: 30% שעולה לך אחזקה מלאי במליון ל"י הם חלק מן ה-100% שלך כדי לכסות את נושא המלאי. האם זה מקובל בכל ענפי המסחר שמקבלים 30% בנוסף לרווח? זה נראה לי מוזר בפרט. שיש תנועתיות כל כך גדולה במלאי ופדיון כל כך גדול. הלא לא מדובר במלאי לשנים, פרט לאחוז קטן של מלאי מה. הדבר המעניין ביותר הוא שמחוך העוגה הזאת מפוישים כ-20% למוסך כרווח על החלקים. היום, כשחלקים עולים אלפי לירות, שולח בעל המוסך את השוליה שלו לחנות הסמוכה שם הוא קונה חלקים ב-2,000-3,000 ל"י ויש לו אוטומטית רווח של 15%-20% על עשר דקות עבודה שהשקיע השוליה. כל זה מופרך מעיקרו. בשביל מה אני צריך לתח למוסך - שמקבל רשמית 60-70 ל"י לשעת עבודה והוא לוקח יותר - עבור כמה רגעים יותר ממה שהוא מרוויח בשעות עבודה קשה? וכל זה על גבו של הצוכן, שבגלל הסכומים הגדולים מזניח את רכבו. אני ספר בחשיב הזה של 100% רווח ומעורר עליו. צריך לשנות לקריטריון יותר צנוע של רווח.

דבר שני: מדוע לא תוצא תקנה - אולי יש תקנה ולא מבצעים אותה - שתחייב מכירת חלקים, על ידי מי שמוכר חלק, בחשבון ושמי שיפוט מספר חשבון של קטלוג הרכב, היות החלק מקורי, או משנפץ; וזו נקודה חשובה ביותר. קורה לא פעם שאדם משלם עבור חלק שבעל המוסך התחייב שהוא מקורי, אחרי חודשיים מתקלקל החלק וכשמוציאים אותו מתכור שזה חלק תחליפי. צריך להקפיד על כך, כי אחרת זה פתח לזמאות גדולה.

דבר שלישי: מדוע צריך לאפשר לייבא אין סוף של דגמים? הרי זה פתח לצרות, כי כל עוד צריך להחזיק מלאי עם אלפי סוגי חלקים העניין רק מסתבך ונותן תירוץ לייקר את העניין.

היוקר מביא להזנחת הרכב ולסכנה בטיחותית רבה. תחת לחץ ציבורי חרם האוצר מס שפתיים והוזיל בצורה בלתי משמעותית חלק מן החלפים הבטיחותיים. לא כל אחד מרגיש בהזולה הזאת, ואם לא די בזה - לקחו והוציאו מן הרשימה של החלפים הבטיחותיים את המוצרים הבטיחותיים הקלאסיים. צמיג, שהוא מוצר בטיחותי ממדרגה ראשונה - צמיג משופשף הוא מקור לאסון - אינו נמצא ברשימה. ההוזלה כפי שהיא איננה משמעותית. אפשר להקטין את הרשימה ולא לעשות רושם עם רשימת פריטים שאדם צריך לקנות אותם פעם ביובל. את הפריטים הקלאסיים לבטיחות צריך להוזיל בצורה משמעותית.

קראתי שחברה פיאט לוחמת נגד יבוא של חלקי חילוף. אנחנו דוחים בשאט נפש את הצדקנות הזאת ואנחנו חושבים שיש לעודד יבוא של חלקי חילוף זולים יותר. יש גם לחפש פתרון כיצד לארגן מאגר מיניס ציבורי

י. כספית:

שבו יוכל לעל רכב לברו איפה הוא יכול להשיג את החלק הדרוש. הדבר הוא בר ביצוע, אפשר לאוגן אותו עם הצרכנות - דרוש לכך תקציב קטן - וצריך לדאוג שכל העתק שמגיע מן היבואן יילך למאגר זה. צריך להביא לידיעת הציבור איפה אפשר להשיג חלקים זולים יותר, כי קיים ניהוק מידע מוחלט בין המקומות שבהם אפשר להשיג חלקים זולים יותר לבין הצרכנים עצמם.

יש גם לנסח כללי אחריות ברורים לחקופה סבירה על החלקים עצמם. יש כללי אחריות על רכב חדש - ומשרד התחבורה מקים עכשיו ועדה לניסוח מחולש של כללים אלה - אבל צריך שיהיו כללי אחריות גם על חלקים.

ע. הדרי: כל מה שאחה מציע שייך באופן טבעי לרשות לצרכנות. פירסום מידע בעתונות על מקומות שבהם ניתן להשיג חלקים במחירים יותר זולים הוא מתפקידה של הרשות לצרכנות.

י. כספית: כשאני מקבל מכתב על חלק שמחירו הופקע אני שולח מכתב למשרד התחבורה; משרד התחבורה שולח מכתב ליבואן והיבואן מחזיר חשובה חוץ שלושה חודשים. כל התהליך אורך שלושה-ארבעה חודשים. אילו יכולתי לדרוש באופן פורמלי שיגיע העתק לאותו מאגר מידע, יכולתי לדעת מה יש לכל יבואן ויכולתי לפתוח לשכה אינפורמטיבית, אבל כשאני חלוי בתהליך אורך אין לי יכולת.

ע. הדרי: תפקידך לשרת את הצרכנים. אתה מקבל מימון ממשרד המסחר והתעשייה כדי לשרת את הצרכנים ולכן עליך לברר איפה המקורות הזולים ולפרסם מודעות בעתונות.

י. כספית: כל הנושא הרחב של הצרכנות, שכולל את כל ענפי התחזוקה, מוחזק על ידי שלישי משרה. אני גם מנהל מדור החקנים ואין לי כל עזרה. אין לי יכולת להשתלט על זה אלא אם כן המדינה תקציב לענין זה.

ע. הדרי: ההסדרות מחזיקה מנגנון שלם. אם האיש שמחזיקה ההסדרות מחליף כל הזמן מכתבים, כל העסק לרוב אילו היה מבצע את מה שהוא צריך לעשות, הכל היה אחראי.

י. פרנק: נניח שאין רשות צרכנים. האם את החפקיד הזה לא צריך מישהו למלא? הם אולי יכולים לעזור, אבל יותר מזה הם לא יכולים לעשות. מדובר בפעולה וולונטרית שנוחנת שירות טוב לצרכן וצריך לעודד אותם. המציאות היא שיש הפקרות בענין חלקי החילוף ומישהו צריך לקחת על עצמו את האחריות ולראות מה אפשר לעשות.

היו"ר פ. גרופר: מי?

י. פרנק: או שהממשלה תעשה זאת בעצמה או שהיא תעזור לאותו גוף וולונטרי. אי אפשר להגיד לו שמחובתו לעשות כך וכך ועליו להוסיף עוד מנגנון. אם הוא לא יכול על ועדת הכלכלה להמליץ איך לבצע ענין זה לטובת הציבור כולו.

א. ארבל: האם אתה חושב שמשרדי הממשלה יכולים ללכת ולבדוק מה מחיר פריט בחנות זו או אחרת ולהודיע במועצות לציבור שאפשר לקנות פריט זה או אחר במקום זה וזה?

לפי מה הגעת למסקנה שמחח שיווק של 100% הוא גבוה או נמוך?

י. כספית: אותו סוחר שמוכר חלק ב-200 ל"י במקום 470 ל"י גם הוא מונויח יוצא מן הכלל טוב. חאר לעצמך מה קורה במחיר הגבוה של היבואן. יש פה תעלומה, צריך להיכנס לניירת ולהסביר את הסיבה.

אנחנו עשינו את זה והגענו למסקנות.

א. ארבל:

1) אנחנו יודעים שבנושאים אחרים מתח השיווק בייצור המקומי הרבה יותר קטן מאשר ביבוא ומאחר שהיבואן רוצה להרוויח יותר הוא מעדיף את היבוא על הייצור המקומי. אינני אומר שכך גם בענף זה, אבל הייתי רוצה לדעת מה מתח השיווק בייצור המקומי לעומת היבוא.

י. ארד:

2) מה הבדל המחירים בין היבוא לייצור המקומי לגבי חלקים דומים תחליפיים?

י. כספיה: לא הכנתי מספרים בדוקים, אבל יש הבדלים גדולים ומשמעותיים.

י. ארד: למה זה?

י. כספיה: מפני שסוחר החלפים והמוטך מעונינים להרוויח 100% על המחיר.

י. ארד: עכשיו אתה יכול להבין למה אין מקום להוריד את המסים.

א. ארבל: בדקנו את מתח השיווק בענף חלקי החילוף על ידי סקר יסודי וממושך שהתבסס על מדגם די רחב של מתח השיווק והעלויות לגבי חלקי חילוף ברכב פרטי - העבודה הייתה כל כך רחבה שלא יכולנו להרחיב אותה לכל סוגי הרכב האחרים כמו משאיות, אוטובוסים וקטנועים - והתברר שבפריטים הקטנים מתח השיווק גדול יותר ומגיע בממוצע עד 138%, וזאת לפני שהוצאנו את הצו לגבי מתח השיווק; לעומת זאת בפריטים יותר יקרים, של 10 דולר ואפילו 50 דולר, מתח השיווק מגיע בממוצע לכ-90%; בפריטים שמחירם מגיע ל-150 דולר מתח השיווק נמוך באופן משמעותי ומגיע בממוצע ל-45%-50%. כלומר, ככל שערכו של הפריט גדל הולך מתח השיווק וקטן.

הגורם המשפיע על עלות הפריט בראש וראשונה הוא מהירות המחזור שאיננה אחידה ושונה מפריט לפריט. גורם שני שיש לו השפעה על העלות היא עובדת היות הפריט מקורי או לא. גורם שלישי - מספר דרגות השיווק שצריך הפריט לעבור כדי להגיע לצוכן.

היו"ר פ. גרופר: אולי חסביר אם יש הבדל בטיב בין החלק המקורי והלא מקורי.

א. ארבל: יכול להיות פריט מקורי של יבואן הרכב ויכול להיות פריט מקורי של יצרן הרכב - שהוא אוחז פריט - אבל הגיע דרך צינור שיווק אחד. למתח שהפריט הוא אוחז פריט יקח עליו יבואן הרכב אוחז גבוה יותר מאשר היבואן שייבא את החלק ישירות מן היצרן. יבואני הרכב חייבים להחזיק מלאי כדי להבטיח שהרכב לא יעמוד במוטך תקופה ארוכה.

צ. יוזנד: על יבואן הרכב להחזיק במלאי חלקי חילוף לרכב שבע שנים מזמן מכירתו.

י. פרנק: כל כמה זמן עורכים ביקורת כדי לוודא שיש לו כל הפריטים במלאי?

א. ארבל: ושיון היבואן מותנה בכך שאין נגדו חלונות בענין זה.

ע. הדר: איך אחם מוודאים שההוראה שלכם מבוצעת?

צ. יוזנד: אם אין חלונות סימן שיש במלאי הפריטים הדרושים.

י. פרנק: האם אחם שולחים אדם לביקורת?

צ. יוזנד:

לא. אפילו חשלח אדם והוא יבדוק עשרים אלף פריטים, איך יידע שחסר הפריט העשרים ואחד אלף?

י. פרנק:

אפשר לבדוק מדגם ולראות אם הוא מוכן לביקורת פתאומית.

א. ארבל:

ללכת ולבדוק כמה חלקים יש במלאי, זו ביקורת שקשה להגיע למסקנות לפיה, כי היבואן יכול חמיד לטעון שכדי לתחזק את מצבת הרכב שנמצאת בארץ יש לו צורך במספר מסויים של פריטים במלאי וכל עוד אף אחד לא בא בטענות שהמכונות עומדת במוסך יותר משבוע אנחנו לא יכולים להוכיח שהוא לא צודק. קנה המידה הוא איפוא מה קורה לצי הרכב, אם הוא עומד או לא.

אני חוזר לענין מיון החלקים: בתוך המגוון של מאות אלפי חלקים יש הרבה גורמים שמשפיעים על העלויות. קשה מאד לעשות ממוצעים ולכן פעם כשיש לנו משא ומתן עם היבואנים הם יכולים להוכיח לנו שמחיר המכסימום שאנחנו רוצים לקבוע איננו נכון, כי יש פריט שצריך להחזיק במלאי 5-6 חודשים במוצע, יש לשריין לצורך זה אשראי ברביית חופשית בשוק בשיעור 40%-50% והפריט הזה צריך להתגלגל בשלוש דרגות שיווק. כלומר, הם חמיד יכולים לבוא עם כמה פריטים ולומר שהממוצע איננו רלבנט ושיש למיין את כל אלפי חלקי החילוף למאת קריטריונים, דבר שאינו מציאותי. יחד אם זאת מצאנו שמחח שיווק ברמה של 170%-180% ואפילו ברמה של 138% בפריטים קטנים הוא מחח שיווק שאיננו מוכנים לקבל והוכחנו שכל הפריטים האלה יכולים להתגלגל לצרכן עם מחח שיווק של 100%. חשבנו שאם נקבע כממוצע מחח שיווק של 100% נעשה צעד גדול מבחינת הצרכן, למוות שיהיו כמה פריטים שלא יקבלו את מחח השיווק הסביר. קבענו איפוא מחח שיווק מכסימלי בשיעור 100% מן העלות.

העלות כוללת את המחיר פו"ב, הובלה ימית ומסים. דרך אגב, כשהיה ויכוח על מחירי רכב ביבוא טענו היבואנים שאח מחח השיווק המכסימלי לרכב, 33%, יש להרחיב גם על המסים. טענו שהדבר לא בא בחשבון כי המסים לא עולים להם, היות ורק באותו יום שמכורים את המכונות ללקוח משלמים את המסים. בסופו של דבר לא נחננו להם. לעומת זה, כשמדובר על חלקים, צריך לזכור שהיבואן משלם מכס ומס קניה - נטל המס מסתכם ב-144% מן המחיר סי"פ - כשהוא משחרר את הסחורה מן הנמל ואם הוא צריך להחזיק את הסחורה במשך כשלושה חודשים הוא צריך למסן את המסים.

ע. הדר:

את זה אהה יכול לתח בהוצאות המימון.

א. ארבל:

מחח השיווק כולל הוצאות מימון.

ע. הדר:

אולי חסביר את הטבלה.

א. ארבל:

פו"ב - 100 ל"י; מוסיפים 15 ל"י הובלה וביטוח; מוסיפים עליהם 144% מסים והסכום יחד - 168.5 ל"י.

ע. הדר:

מה זה כולל?

א. ארבל:

15% היטל יבוא; 37.5% מכס; 37% מס קניה על בסיס 60% חמ"א.

בתוך 100% נכללות הוצאות המימון, האחסנה,

השיווק, שכר העבודה.

י. ארד:

דיברת על הוצאות מימון שיש ליבואן עם שחרור הסחורה. בסדר גודל כזה מחזיקים את הסחורה במחסן הערובה ואז לא צריך לשלם את המסים.

א. ארבל:

אפשר לתחזיק חלק קטן במחסן הערובה, כי אביאים את חלקי החילוף בארגזים וברגע שצויכים פריט אחד צויכים לשחרר את כל הארגז. אם אפשר היה להוציא חלקים ממחסן הערובה באופן שוטף זה היה אחרת.

ע. הדר:

אני מביק שהזמן שעומד התלק במחסן פלוס הרבית ונחננה את הממוצעים מה זמן שהחלקים

זו גם ההשקעה במבנה. השיווק זה כוח האדם בכל הדרגות.

א. ארבל:

ע. הדר:  
ובנוסף לזה אחר נותן עוד 15% במוסך. האם יש עוד מוצר בעולם שאחר מנטרל לו את הוצאות המימון, שכר העבודה, שכר המבנה ואחר כך נותן לו 15%?

א. ארבל:  
הבדיקה נעשתה לגבי שני שלבי שיווק, כאשר לגבי היבואן 15% כוללים גם את הוצאותיו.

ע. הדר:  
נראה לי שהטבלה שהגשתם לנו היא או מעשה חלם או טעות בניחוח.

צ. יוזנד:  
15% למוסך הוא גם כן ממוצע. יש יבואנים שנוחנים למוסך 4%, יש כאלה שנוחנים 25%. אנחנו מחייבים את היבואנים בהחזקת מלאי חלפים, כי המוסך קונה את החלפים מן היבואן, ואנחנו מעודדים גם את המוסכים להחזיק מלאי חלפים.

ע. הדר:  
לשם זה נתנו 155 ל"י.

צ. יוזנד:  
לקרוסו, למשל, יש במוסך שיתח רנו בנחניה מחסך בסדר גודל קטן ששם הוא מחזיק חלפים וגם זה עולה לו.

ע. הדר:  
גם למשביר המרכזי עולה להחזיק שמן במחסך. למה לו יש חשבון אחר?

צ. יוזנד:  
אם לא נעשה זאת לא יהיה כדאי למוסכים להחזיק מלאי חלפים.

ד. לב:  
ב-155 ל"י מובא בחשבון אותו חלק שיוצא מן היבואן והולך למוסך ובסוף זה שוב מופיע.

א. אפלבוים:  
אנחנו אומרים שבפרק זה של מימון, אחסנה ושיווק יש 57%. נותרו לנו נטו 43%. באותם 43% מחלקים למעשה שני שלבי שיווק, אולי אפילו שלושה - הסיטונאי, הקמעונאי והמוסך, ולא בצורה שונה. הניחו פה שלמוסך יש 15%, אבל אם שלושה שלבי שיווק מחלקים ב-43% נטו זה לא כל כך חמור. אנחנו שומעים שקמעונאי נעלים נחנו 40%.

ע. הדר:  
אצל הקמעונאי זה כולל את המבנה, את מסי העיריה. אחר נטרלת את כל המסים בסעיף אחר.

א. ארבל:  
את כל המסים שהוא משלם לרשויות כללנו במחח השיווק, אבל מסים ישירים שמשלמים על נעלים אינם נכללים ב-40%. מחח השיווק שאושר לנעלים.

א. ארבל:  
ההוצאות של 155 ל"י הן הוצאות שאינן כוללות את המוסך אלא את שני שלבי השיווק שלפני המוסך. למוסך יש גם את ההוצאות בתוך ה-15%. אין לו רווח של 15%, כי רווח כזה הוא מופרז. נכון שהמוסך משתדל להשען על המלאי של סוחר חלקי החילוף הנמצא באותו אזור ולהחזיק כמה שפחות, אבל אם נבדוק נראה שבכל זאת הוא מחזיק מלאי די גדול בגלל המרחק שבין המוסך לבין החנות.

אני חוזר לאותו מחח שיווק מכסימלי שקבענו: אם בודקים בשטח מחברר למעשה שהיבואנים לא גובים 100% על פריטים. על אותם פריטים שגבו יותר מ-100% הם גובים כיום 100%. אם יש תלונה אנחנו בודקים אותה ויש תביעות משפטיות בנושא זה. לגבי פריטים שעליהם גבו פחות, אולי מחוך התחרות - ואותה התחרות קיימת גם כיום - הרי שאם היבואן רוצה לגבות מחח שיווק גבוה יותר מצינורות שיווק אחרים, יודעים בסופו של דבר המוסכים, שהם הלקוחות של החלפים, איפה לקנות את החלק במחיר יותר זול והם משתמשים באינפורמציה זו.

א. ארבל:

אנחנו מקבלים את הגישה של ארגון הצרכנים שצריך להעשיר את השוק בכמה שיותר אינפורמציה ואנחנו מוכנים לסייע להם, אם כי עליהם לפתח את הנושא. גם בחוץ-לארץ קיים שוני רב בין חנות לחנות. לא קיים דבר כזה שחלק מסויים מחירו קבוע וההבדלים בין חנות לחנות הם עוד הרבה יותר גדולים. כאשר הספק המקורי גובה מחירים גבוהים הוא אולי מנצל בכך, במידה מסוימת, דרגה מסוימת של מונופול שיש לו כלפי הלקוח, כי רוב האנשים אינם מבינים הרבה בענייני רכב וגם אם חסביר להם שמצת שהגיע בדרך שיווק אחרת הוא אותו מצת, נוח להם יותר ללכת ליבואן המקורי ולקנות אצלו את החלק. הרבה מאד בעלי רכב מעדיפים לשלם יותר ללכת למוסך של היבואן ולקבל דרגת בטחון גבוהה יותר. ככל שאדם מבין יותר בענייני רכב הוא נוטה פחות לפנות למוסך הגדול של היבואן והוא יודע שהוא יכול לפנות למוסך שמחמחה בפחות, לאחר מכן להעביר את המכונית למוסך שמחמחה בענייני חשמל ובסופו של דבר הוא מקבל מכונית ברמת פעילות לא פחות גבוהה מזו שהיה מקבל אילו היה מכניס את המכונית למוסך של היבואן.

לגבי רמת המיסוי: הסברנו בישיבה הקודמת שנטל המס היה 144% על כל הפריטים עד לפני שנה - בלי מס ערך מוסף - וכתוצאה מבדיקות שנערכו על ידי משרד הממשלה סוכם להפחית את רמת המס על חלקי חילוף בטיחותיים, והכוונה לחלקים הקשורים בהאורה, במערכת ההגה והבלמים.

י. ארד: למעשה כולל צטל המסים גם את הניטל של 15%, שהוא מעין תחליף לפיתוח. אם לא היה ניטל של 15%, היה פיתוח. זה חלק משער החליפין.

א. ארבל: יוצא אם כן שנטל המס הוא 129% לעומת 98% מס על חלקי חילוף בטיחותיים.

צריך לזכור שנטל מס כזה מוטל על חלקי חילוף למשאיות, לאוטובוסים, למוניות, לרכב מסחרי בכלל ורכב מסחרי נוסע פר-יחידה קילומטרז' הרבה יותר גדול וצורך פר-יחידה כמויות יותר גדולות של חלקים. לגבי אג"ד נתקלנו בזמן האחרון בבעיה חמורה אג"ד אמנם הבטיח חלקי חילוף בחוץ-לארץ, אבל ברגע שצריכים היו לשחרר חלפים הם לא היו מסוגלים לשלם מסים כל כך גבוהים. לו אפשר היה להפריד בין חלקי חילוף לרכב מסחרי ורכב אחר הבעיה הייתה פחות חמורה.

י. ארד: אפשר לעשות דבר כזה?

א. ארבל: אי אפשר לעשות שני דברים והאוטובוס משלם באמת נטל מס גבוה.

היו"ר פ. גרופר: מה משקל חלקי החילוף לרכב מסחרי מחוץ הסך הכל?

א. ארבל: אין לי נתונים מדויקים, אבל ההערכה שלי שהם מגיעים לכדי 40%-45% מחוץ כלל צריכת החלקים.

כאשר מדובר על חלקי חילוף לרכב צריכה ההבחנה לגבי חלקים בטיחותיים להיות הרבה יותר דקה, כי גם לחלקים אחרים ברכב יש השלכה בטיחותית. יחד עם זאת אנחנו חושבים שלגבי אותם פריטים שהם בדרגת הבטיחות הראשונה אין הצדקה להטיל מס גבוה, כי בסופו של דבר מביאים המסים הגבוהים לכך שהמשק משלם כפל כפליים - וזה מחיר שאי אפשר לחשב אותו רק מבחינה כלכלית - בתאונות דרכים.

לגבי צמיגים: אנחנו כוללים את הצמיגים בחוץ קבוצת הפריטים הבטיחותיים ביותר ולדעתנו יש צורך להפחית עליהם את מס הקניה, אלא בשעה שהופחת מס קניה על חלקי חילוף בטיחותיים הוא לא הופחת לגבי צמיגים והמס המוטל על צמיגים לרכב קל הוא 45% ועל צמיגים לרכב כבד - וכאן קיימת הבחנה - הוא 32.5%. מס של 32.5% על צמיגי משאיות ואוטובוסים הוא מס גבוה מאד, אבל אנחנו חושבים שגם לגבי רכב פרטי המס על צמיגים גבוה ביותר.

ע. הדר: כמה מכניס סעיף המסים על חלקים בטיחותיים?

כ-100 מליון ל"י גם מכס וגם מס קניה. אם  
היינו מפחיתים רק את מס הקניה, שזה החלק  
הפיסקאלי, זה בערך 50 מליון ל"י.

י. ארד:

גם אם היינו מבטלים לגמרי את מס הקניה על  
חלקים בטיחותיים היה קשה לעמוד בזה מבחינה אדמיניסטרטיבית, כי  
היבואנים מביאים את החלקים הבטיחותיים והלא בטיחותיים בקונטיינרים.  
בזמנו, כשהיינו בודקים כל דבר, אפשר היה לבחון את החלקים, אבל כיום  
היבואן מצהיר מה שהוא רוצה. בצו הקודם, כשהפחתנו את המס, קבענו שעל  
היבואן להביא את חלקי החילוף הבטיחותיים באריזות נפרדות. הבודקה הייתה  
אז יותר קלה והיה בכך גם כדי להותיע. כל העניין נמשך חצי שנה אבל לא  
עמדמבחן המציאות, כי הם לא היו מסוגלים לעשות זאת, והיינו צריכים  
לחזור בנו. עכשיו הסיכון הוא שיבואן יכול להצהיר על חלקים בטיחותיים  
ולקבל על דברים אחרים את ההפחתה שחלה רק לגבי חלקים בטיחותיים. הפיתוי  
לעשות זאת הוא גדול.

א. אפלבוים: קשה להבחין בין חלקים בטיחותיים ולא בטיחותיים,  
כי כל ההזמנות נעשות בשיטה של מיכון, בשיטה  
של קונטיינרים והבלבול גדול.

י. ארד:

אני חושב ש-25% מס קניה זו רמת מיסוי נמוכה  
ביותר בהשוואה למה שקיים בענפים אחרים. השאלה  
אם זה עומד בסדר העדיפות הראשון. לי נראה שכל ההשפעה של ביטול מס  
קניה לגבי חלקים בטיחותיים יחבטא במחיר לצרכן בין 15 ל-20 ל"י ואילו  
המדינה תפסיד 50 מליון ל"י. אולי מוטב במקום זה שהמדינה תשקיע כספים  
במערכת פיקוח יותר יעילה. בפעם הקודמת הפחתנו מס קניה ב-12.5% ומכס  
ב-7.5% והערכנו שההשפעה במחיר לצרכן צריכה להיות ב-20%. קיבלנו מברק  
טלקס שאנחנו מבורכים על כך שהפחתנו את המיסוי משום שזה יביא בעתיד  
למניעת התייקרויות. בגלל הפיחות שבינתיים קרה.

ע. הדר:

לפי דעתי כל לירה שיוודת למטה - בהתאם לטבלה -  
צריכה לתת 3-4 לירות למעלה. מדוע זה לא בא

לידי ביטוי?

י. ארד:

כל לירה צריכה לתת 2 לירות.

ע. הדר:

תיאורחית כל לירה שאחה מוריד מגובה המיסוי  
צריכה לתת 4 לירות לצרכן.

י. ארד:

כשאתה בא ולוקח 50 מליון מחקציב המדינה אתה  
רוצה לדעת מהי המטרה. השאלה אם יש להוריד  
מהחקציב סכום כזה כאשר ידוע לך שיש מחת שינוק מסויים, כאשר ידוע לך  
שהמחירים נעים בין 100%-200% וכל הפחתה תביא לצרכן מכסימום הפחתה  
של 15-20 ל"י.

אני חוזר ואומר: שיעור 25% מס שקיים כיום על  
חלקים בטיחותיים זו רמת מיסוי נמוכה ביותר, וכל המיסוי שאפשר להוריד  
הוא רק מיסוי פיסקאלי, לא מיסוי הגנת.

י. מודעי: מה זה מיסוי הגנת?

י. ארד: מכס.

י. מודעי: על מה?

י. ארד: על ייצור מקומי.

י. מודעי: מטרת המכס במדינת ישראל היא מיסוי הגנת?  
על מי מגינים בשיעורי מכס כאלה?

י. ארד: על הייצור המקומי.

י. מודעי: ייצור מקומי של חלפים מסתכם ב-2% והמסים מוטלים  
על 100% של החלפים.

י. ארד:

ההחלקות בין ייצור מקומי ויבוא היא שליש ושני שליש. אנחנו גובים מס קניה הן על ייצור מקומי והן על יבוא ולפי זה אני יכול לדעת את ההחלקות. הייצור המקומי מהווה בין 25% ל-30%.

י. מודעי:

המספר אינו נכון. הייתי מבקש לקבל על כך פירוט מן המכס.

י. ארד:

אין פירוט, אצלנו זה פרט אחד. אנחנו יודעים מה סך כל ההכנסה מיבוא בפרט זה של חלקים לרכב ומה ההכנסה מהייצור המקומי בפרט זה.

י. מודעי:

אפשר לבקש שכתוב לוועדה אח מה שאתה אומר כעת?

י. ארד:

בהחלט.

י. מודעי:

הכל הגנה על תוצרת הארץ?

י. ארד:

לא הכל, חלק.

א. אוריין:

לשאלה של מס קניה שהורד ונפלע על ידי הפיחות: בצנין הנא שבדרך כלל סופגים חלק גדול מן הפיחות, אבל ברגע שנוחנים הקלה, בנחנים איזו שהיא הצדקה לא לספוג את הפיחות. בתהליך נורמלי של מסחר היחה עוברת שנה עד שהפעור היה נסגר.

צ. יוזנד:

להבדלי המחירים בין חלקים אצל יבואן או אצל סוחר אחר: את היבואן החייב מחייבים להחזיק מלאי של חלקים שבע שנים מיום מכירת הרכב כאשר האחריות הבלעדית היא עליו ואם החלק חסר הוא צריך להביא את החלק על חשבונו בדואר אוויר. פוחר משנה מביא מה שהשוק צורך. אם פלאגים, פלטינות הולכים בכמויות, הוא ייבא אותם כי זה כדאי לו, אבל אם חוצה ממנו חלק שבו לא קורית תקלה כל חודשיים, לא תמצא אצלו את החלק הזה. בעוד שסוחר משנה יכול ליהנות מן היחרון שהוא מייבא מה שכדאי לו לייבא, על יבואן הרכב אנחנו מטילים את החובה להחזיק במלאי חלקים שבהם יוכל אחר כך לתחזק את הרכב שהוא מייבא, ולכן המחירים אצלו יקרים מאשר אצל סוחר משנה.

היו"ר פ. גרופר:

אם אני קונה קופסת סיגריות במכולת והקופסה אינה בסדר אני מחזיר אותה לבעל המכולת, לא ליצרן.

צ. יוזנד:

זו לא דוגמה. היבואן מחזיר למוסך רק את החלק, לא את העבודה. כדי להחזיר שמך שעולה 4 ל"י צריך המוסך להשקיע חצי יום עבודה כדי להגיע אליו. את הלקוח זה לא מעניין. אנחנו מחייבים את המוסכים לספוג את זה. אם פעם היווה מרכיב החלפים בחוץ החשבון רק שליש והיחרון היווה מרכיב העבודה, היום מהווים החלפים את החלק העיקרי ומשקל מרכיב העבודה בחשבון פוחת.

בעוד שכמשרד אנחנו צריכים לעודד את בעלי הרכב שישמרו על רכבם אנחנו יודעים שבעלי רכב נמצעים מלהיכנס לתיקונים. הדבר מסוכן ביחוד במערכות האוויר, הגה, בלמים ואנחנו רוצים שלפחות בחלקים טיפוסיים כאלה יהיה עידוד לבעל הרכב להיכנס למוסך ולא לחשוש מן המחיר. אני מביין שמשד האוצר חושש מבעיות של הברחת חלקים, אבל בכל זאת צריך לדאוג שהחלק הבטיחותי יימכר לצרכן במחיר סביר.

ח. בריט:  
לפי התחשיבים שלנו הייתה ההורדה צריכה להיות  
ב-17%. ב-16 בינואר בא פיחות והוריד את הפער  
ל-15%. חודש אחרי זה היה עוד פיחות והפער הצטמצם עוד יותר. מה שהשגנו  
הוא שההתייקרות הייתה יותר קטנה מזו שהייתה יכולה להיות לולא ההפחתה.

היו"ר פ. גרופר:  
נניח שנגיע למסקנה שתאונות הדרכים עולות למדינה  
יותר מ-50 מיליון ל"י ובמסקנות שלנו נחליט לבטל  
את כל מס הקניה על חלקים בטיחותיים. איך אפשר יהיה להבטיח שההורדה  
הזאת חגיע אל הצרכן?

י. ארד:  
אני טוען שבהבדלי המחירים יש פער גדול יותר  
מ-50 מיליון ל"י; יש פער של 100 מיליון ל"י.  
הדרך שרוצים ללכת בה - להוריד מן האוצר - היא דרך פשוטה שבה תפסיד  
המדינה 50 מיליון ל"י, וזאת כאשר אנחנו רואים שהפער בין המחירים הוא  
בסדר גודל הרבה יותר גדול. לפי מחש שיווק של 100%, ואם חבטא זאת בסכום  
גלובאלי זה יכול להגיע למאות מיליונים. אם מכל החלפים גובים בסך הכל  
400 מיליון ל"י, פער התייגון מקבל כפול מזה - 800 מיליון ל"י. האם בפער  
זה של 800 מיליון ל"י אין אפשרות לעשות שום דבר?

י. מודעי:  
אני לא חושב שאנחנו נגנים בבעיה הממשית. השאלה  
היא לא כמה עולה החלק אלא כמה עולה התיקון, כי  
הרי אי אפשר לקחת את החלק הבייתה ולתקן אותו. והשאלה אם החלק יקר או  
לא יקר היא לא שאלה אבסולוטית אלא שאלה שצריכה להתייחס בהשוואה למחיר  
הרכב, כי החלק הוא נגרר של הרכב. זו נקודת המוצא וכל חשבון אחר שתעשו  
איננו נכון. אם תשוו את המחיר למחיר הרכב - מחירים פיסיים פלוס  
מחירים פיסקאליים - תראו שהתייקרות התייקונים היא קטנה ולא גדולה.  
נא לבדוק מחיר תיקון לפני שלוש שנים בהשוואה למחיר הרכב באותו זמן  
למחיר תיקון היום בהשוואה למחיר הרכב היום. זאת אומרת, כל נושא הרכב -  
בניגוד למה ששמענו כאן - נהפך למשאבת מסים וציניית מאד.

אם אמנם יש כוונה להוריד את מחיר אחזקה ברכב מן הקצד הבטיחותי,  
ויש לי ספק וציניי אם זאת הכוונה - אגב, אינני רואה פה הפרדה בין  
חלק בטיחותי ולא בטיחותי כי גם מנוע שאינו סוחב בעליה אוכל יותר שמן,  
יותר דלק, יותר חלפים אחרים כך שאני מחייסת לכל החלפים כמעט באותה  
דרגה - הדבר ניחן להיעשות בנקל ויש לא אמצעי אחד אלא עשרים אמצעים,  
בחנאי שלא כל אחד יחבצו בחחום שלו ויגיד שלא אצלו יקחו אלא אצל השני.  
אם כך תעשו לא רק שלא יורד מחיר אחזקת הרכב אלא יעלה פי ארבעה.

מהם האמצעים הדרושים? - קודם כל אני רואה את  
סעיף המימון כסעיף העיקרי. כל מה שצריך לעשות בענין זה הוא להרשות  
לקנות את החלקים בקרדיט ואז תראו איך סעיף המימון נופל. מדוע לא  
נחתים קרדיט ליבואנים שזה דם החיים בכל המדינות? - אף אחד לא יודע  
את החשבוה; אפילו לא כלכלני המכס; אפילו לא שר האוצר. זה קרה באופן  
הסטורי וכיום יש לכך נימוקים, אבל אין חשובה ברורה לשאלה. הרי בנקל  
אפשר להגדיל את נפח האשראי ולא לעמוד בפחח אצל הבנקים הבינ-לאומיים.  
ברוב המקומות מקובל לחת ל-3-6 חודשים; במדינת ישראל - אפס. לא ניחן  
קרדיט אלא אם יש רשות, רשות מאד סלקטיבית. אני מציע להכניס את ענף  
החלפים לרשות הזאת. אם יתנו קרדיט, שני שלישי מן המספר הגדול הזה של  
מימון נופל.

א. אוריין:  
אחה מפלה לרעה את הייצור המקומי.

י. מודעי:  
בגלל העובדה ש-20% מן החלפים מיוצרים בארץ -  
ונניח שהמספר הזה הוא בכלל נכון - אחה נוחן  
הגנה פיסקאלית, מכס, על כל החלפים ועכשיו אחה בא ואומר: הגנה  
פיננסית - 100%. אני אומר: אותם חלפים שהם גם ליבוא מקבלים ממילא  
אשראי מכוון. אותם חלפים שרק מחלפיים יבוא, אם היבוא הזה הוא חיוני,  
אותם אפשר לכלול באשראי.

האמצעי השני - בחחום הפיסקאלי. אם המיסוי  
הפיסקאלי מביא להכנסות שאי אפשר לוותר עליהן צריך למצוא תחליף ואותו  
צריך למצוא יותר ברכב עצמו. למעשה מעונינים לשנות את אחוז ההוצאה של  
האחזקה מול הקפיטל המושקע ואם אין מקורות אחרים אין ברירה אלא לייקר  
את הרכב ולהוזיל את האחזקה. החוצאה המשנית שולית תהיה - פחות רכב.

י. ארד:

רמת המיסוי על רכב פרטי נשארה כמה שנים אוחה  
רמת מיסוי - 250% וזאת לעומת רמת מיסוי של  
144%, 113% על חלקים. כלומר, גם במצב הקיים כיום יש יותר עידוד לתקן  
את הרכב מאשר להחליף אותו, מה גם שמבחינה כלכלית יש חסרון גדול גם  
מבחינה בזבז מטבע חוץ כי ייתכן מאד שליבא את החלקים זול יותר מאשר  
להחליף את הרכב.

י. מודעי:

אני אומר שאם באמת ובתמים רוצים להוזיל את  
התיקון צריך לוותר ויתור פיסקאלי על ההכנסה.  
אם זה לא הולך יש דרך אחרת, שהיא בריאה גם בכיוון הכללי, כי פה  
משיגים אחת מן השתיים: או שאדם ישלם יותר בעד הרכב ואז ייודו התיקונים,  
או שאדם יקנה פחות רכב, כחוצאה מכך יצטרכו פחות חלקים וכל הבעיה תלך  
וחקטך.

האמצעי השלישי - תחום הפיקוח על המחירים ועל  
החלפים. עליכם להחליט: אם זה חיוני, אם מדובר בחיי אנוש, צריכים  
המחירים להיות מוקפאים בהתאם לכל פרוטה שאתם מוותרים עליה כך שאי אפשר  
יהיה לכרסם בוויחור. ואני לא מדבר בענין זה על עבודה כי זה אחד התחומים  
שבהם יכולה לבוא תביעה, היות והקונספציה במדינת ישראל היא שהעבודה  
צריכה לקבל 70% מן התייקרות ואילו פה מקבלים 35%-40%.

אם יינקטו האמצעים האלה ייכנסו למסגרת כל  
המושגים שמופיעים פה - מימון, אחסנה, שיווק, עמלה המוסך. הענין הוא  
בר-טיפול אם מחליטים שהוא מספיק חשוב כדי לבלום עליה ואפילו להקטין  
הוצאה. אם הוא מספיק חשוב יש לכם, כממשלה, די כלים לשנות את המצב,  
כי דבר אחד ברור: להשאיר את המצב כמות שהוא, פירושו - התייקרות הולכת  
וגדלה, פי שלושה, פי ארבעה. בכל מצב שבו נעשית ההשקעה קודם והאחזקה  
באה אחר כך, מחיר האחזקה הוא ספקולטיבי, כי אף פעם לא יפקירו את  
ההשקעה וישלמו כפי שנחבעים לשלם.

ע. הדר:

נראה לי שכל ההוצאות מופיעות בקבוצה האחת של  
מימון, אחסנה, שיווק, ולכן העמלה שנוחנים  
אחר כך, עמלה שצמודה להתייקרות של המיסוי, זה אבסורד.

י. מודעי:

מדוע? הרי זה המחיר באוץ. האם אתה רוצה שהוא  
יקח מן המחיר המקורי? עמלה לוקחים מן המחיר,  
ומה יקרה אם הממשלה יוצרת מחיר לא ריאלי?

ע. הדר:

משרד התחבורה אישר עמלה של 15%, ומה אם  
החליטו להעלות את המיסוי ב-50%?

י. מודעי:

גם אז מגיעים לו 15%.

ע. הדר:

העמלה באה לענות על ההוצאות שיש לו.

ח. בריט:

אתה לא יכול להפריד, זה מכל העלויות שלו.

ע. הדר:

אם כן, צריך להפחית את העמלה ל-10%. מי אמר  
שהיא צריכה להיות 15%? אם מחר יחליטו להכביד  
על יבוא הרכב ויעלו את המסים באופן שרירותי, העמלה תהיה גם כן  
15%?

י. ארד:

בסקר שעשו מצאו שככל שמחיר החלק זול יותר מתח  
השיווק גדול יותר וככל שהחלק יקר יותר מתח השיווק  
נמוך יותר, וזאת כשהוצאות המימון צריכות להיות שוות. מדוע זה כך?  
זו עובדה שמשרד התחבורה בדק.

ע. הדר:

אני מציע להיות יותר ערים לענין זה ולבדוק אותו  
יותר.

בהקשר לרשות לצרכנות: אני חלוק על הדרך שבה  
פועלות הרשויות לצרכנות של ההסתדרות ושל משרד המסחר והתעשייה. חפקידן  
להגן על הצרכנים ולאוגן אותם לפעולות. אם נציג הרשות מצביע על חנות  
יותר זולה במקום מסויים, יפרסם על כך פלקטיב. ואל יסתפק רק בשליחת העתק

ע. הדו:

מכתב למשרד המסחר והתעשייה. אנשי הרשנת צריכים לגרום לתחרות. ככל שהתחרות בשוק המוסכים תהיה יותר קשה, אחוז העבודה בתשבון תיקון הרכב יהיה יותר נמוך. לגבי החלק אין לזה השפעה, לגבי העבודה יש השפעה.

ח. בריט:  
בחוכנית המחקרים של משרד החבורה יש חוכנית לעשות סקר על הקמת מערכת מידע מתוחשבת שתיחן אינפורמציה על מחירי חלפים. המימון יהיה כדוגמת "דפי זהב" ובחוברת יפורסמו מחירים של שירותים ספציפיים, שירותי מוסך וחלפים.

ע. הדו:

נראה לי שצמצום של 50 מליון ל"י על ידי ביטול מס קניה על חלקים בטיחותיים צריך לתח לצרכן מעשיית חסכון של 120-150 מליון ל"י ואת זה, לדעתי, הייתם צריכים לתרום. ההקלה הקודמת שנחתם לא היחה רלבנטית כי היה פיתוח, אבל אם חתנו 50 מליון ל"י והצרכנים יהנו מ-150 מליון ל"י זה יהיה משמעותי.

י. פונק:

עליכם להפעיל פיקוח, כי אי אפשר להסתפק בצפיה לתלונות. הפרט לא יתלונן על המוסך, כי הוא יודע שאם יחלונן לא יקבל את השירות שיוצה לקבל מן המוסך, מה גם שלהחלונן ולהשמיץ זה לא חינוכי. עם כל צו או הוראה שאתם מוציאים עליכם למצוא דרך להפעיל גם ביקורת נכונה, כי אחת הצווים רק משלים ובסופו של דבר אינם מבוצעים. עליכם למצוא דרך איך ליישם את כל ההנחות שצריכות להגיע בסופו של דבר לצרכן ולא למישהו אחר.

בנוגע לחלפים בטיחותיים ולא בטיחותיים: בפריטים קטנים ידוע לי שיש הפרזה נוראה. לא פעם קורה שפריטי המורכב מכמה חלקים מפורק על ידי היבואן וגמכר חלק חלק כך שהפריט כלו הרבה יותר יקר.

דבר נוסף: כל קומפוננט שמיוצר בחברה המקורית מיוצר גם בחברות מתחרות בהדלי מחיר גדולים. היבואנים מביאים את החלקים האלה ומוכרים אותם לפי המחיר הגבוה ביותר, וכך לאורך כל החזית. גם על זה צריכים לתח את הדעת.

אתם חייבים לדאוג שהייצור המקומי לגדל ויש אפשרות לעשות זאת, אם כי אני יודע שהיבואנים מתעלמים מעובדה זו. כי אני בטוח שיש להם רווחים מכסימליים מיבוא. כל זאת כאשר בתוצרת הארץ אפשר לקבל את החלקים בתשלומים ל-4-5-6 חודשים ובינתיים אפשר לעשות מחזור. אני יודע שהיבואנים לא מוצאים לנכון להחזיק כל מיני פריטים והם מבקשים לגדל מיני ספקים ישראלים להשיג להם את הפריט. כאשר פריטים מוזמנים בכמות מסויימת הם יכולים להיות יותר זולים ומצוקרים. כדי שלא תהיה התרוצצות מחנות לחנות על פריטים, אפילו מחוצת הארץ, אתם צריכים להתארגן יותר טוב.

ח. בריט:

לגבי הייצור המקומי אין ספק שהורדה בסיסו תגרום ליסודה משמעותית במחיר לצרכן וזה יעודד באופן ישיר את הייצור המקומי. הפרדוקט הוא שהצרכן שאיננו סנין בחלקי הרכב - זו לא חולצה שהוא יכול לבדוק אותה - מחפש מישהו שהוא יכול לסמוך עליו והוא מאמין לסוסך שהוא כאילו המחליט עבודו.

אנחנו נקטנו בצעד שמתחיל להשפיע: חידו כל מי שמוכר את החלק לרשום את המחיר ומספר הקטלוג בחשבון שהוא נותן לצרכן. ברגע שחייבים לפרט יש בכך צדדים מרתיע לגבי רמאויות, מה עוד שבמקרה של ביקורת חייב להיות אצל המוכר חשבון הספק שממש אסמכתה למחיר שהוא קובע.

א. ארגל:

עשינו השוואה עם ארצות-הברית וראינו שבישראל על כל 17 כלי רכב יש עובד מוסכים אחד ובארצות-הברית על כל 125 כלי רכב יש עובד מוסכים אחד. התוצאה היא שיש לנו 120 אלף עובדים במערכת המוסכים והיא נובעת מכך שלא כדאי לקנות אלא כדאי לתקן.

ועדת הכלכלה  
26.1.77

א. ארבל:

אם מתח השיווק הנוכחי הוא 100%  
אצל בואן מסויים מורידים את המסים, הרי לפיהצו שהוצאנו יקטן המחיר לצרכן  
כפליים; כאשר מתח השיווק נמוך מ-100% קיים ספק מסויים.

נחליט אם נקיים עוד ישיבה עם  
המשרדים או לא ונודיע לכם.

היו"ר פ. גרופר:

הישיבה נועלה בשעה 11.05