

פרוטוקול מס. 276
מישיבת ועדת הכלכלה

יום ה', י"ג באדר, תשל"ז - 3 במרס, 1977, שעה 10.00

נ כ ח ו

חברי הוועדה: היו"ר י. הורביץ
פ. גרופר
מ. דרובלס
י. כהן
א. לבני

מוזמנים:
(ר. אילן
א. הראובני (התאחדות האיכרים
מ. מלחי - המרכז החקלאי
(מ. שביט
(י. להב (אגרסקו
(י. טאוב
גב' י. שחורי - משרד החקלאות
(א. גרציאני
(י. פיינר (חברת "שורש"
(צ. שטיק

מזכיר הוועדה: ד. לב

ר ש מ ה: א. דגני

סדר-היום: הקמת חברת "שורש" ליצוא ירקות סוג ב' -
הצעה לסדר-היום של חבר-הכנסת פ. גרופר.

הקמת חברת "שורש" ליצוא ירקות סוג ב'
(הצעה לסדר-היום של חבר-הכנסת גרופר)

הי"ר י. הרביץ: אני פותח את הישיבה ומקדם בברכה את אורחינו
אנשי משרד החקלאות, אגרסקו, התאחדות האיכרים
וחברת "שורש".

על סדר-היום ההצעה של חבר-הכנסת גרופר שמליאת
הכנסת העבירה לוועד הכלכלה בנושא של הקמת חברת "שורש". אבקש את
המזיע להסביר מדוע העלה את הצעתו וביקש לתת לה עדיפות. חבר-הכנסת
גרופר סבור שיש לדון בנושא עוד לפני פיזור של הכנסת.

פ. גרופר: אני סבור שהנושא מחייב דיון דחוף. ועדת הכלכלה
היא הממונה מטעם הכנסת על מועצות הייצור ולמעשה
כל נושא חקלאי מובא בפניה. אנו חיים לפי קריטריונים מסוימים.
ניתן לומר שמועצת הייצור הן שהקימו את אגרסקו והן מיוצגות בגוף
זה שעוסק כמעט באופן בלעדי ביצוא של תוצרת חקלאית. קיימת גם חברת
"הילרוץ" העוסקת ביצוא פירות ופרחים, במסגרת המועצה. לכמה מגדלי
פרחים יש אפשרות לייצא פרחים במסגרת המועצה.

הרעיון של הקמת חברת "שורש" הוא רעיון חדש
ומבורך, הוא יכול לתרום רבות בעיקר בתחום של יצוא ירקות. החברה
מבקשת להתמודד בתחום של יצוא ירקות סוג ב', שזהו רעיון מהפכני.
החברה מעונינת לייצא גם תוצרת משובחת מסוג א'. במשך שנים לא הייתה
כלל התייחסות לבעיה של יצוא תוצרת מסוג ב'. היה נסיון לייצא תוצרת
שאינם מסוג א' והוא הוכתר בהצלחה. בחוגי הפרדיסנות החלו לפתח את
העניין. יש חוגים המעונינים לקנות תוצרת סוג ב' כשהיא ארוזה
בצורה נאה והיא יותר זולה.

אפשר להבין את הטענה בדבר התחרות בין שני סוגי
התוצרת. אבל חברת "שורש" מתכוונת להתחיל לייצא תוצרת חקלאית לארצות
שעד היום חברת אגרסקו לא חדרה אליהן. ועוד נשמע על כך הסברים
מהנוגעים בדבר. בוועדה הכלכלה הועלתה המחשבה שיש לאפשר לגורמים
נוספים לייצא פרחים, כמובן בצורה מנוקרת ומסודרת. מחשבה דומה קיימת
בתחום של יצוא ירקות על-ידי גורם נוסף, פרט לאגרסקו. אני מאמין
שייצוא כזה ניתן לביקורת.

אני חושב שמן הראוי לקיים דיון בנושא עוד לפני
הפגרה. נשמע את כל הגורמים ונתן דעתנו על כך.

הי"ר י. הרביץ: נשמע עתה את הדובר של חברת "שורש", מר פיינר.

י. פיינר: אני מודה ליו"ר ועדת הכלכלה ולחבריה שהואילול
לזמן אותנו לדיון בנושא של הקמת חברה ליצוא.
בנושא היצוא אני מבקש להקדים כמה הערות. לא מדובר על תוצרת סוג ב'
במיוחד. יתכן שפה ושם תהיה תוצרת כזו. מדובר על תוצרת סוג א'
שלעתים היא זולה.

יש השקפה האומרת שבכל הנושא של ייצור מקומי או
שיווק מקומי יש הבדל מהותי בין חברה פרטית עם הון פרטי, העוסקת
בייצור ומכירה, לבין גוף ציבורי העוסק באותו נושא. ההבדל המהותי
קיים גם בתחום של יעילות העשייה, אפשרויות השיווק וכדומה. בחברה
ציבורית לא חמיד מובאים בחשבון שיקולים של יעילות וחסכון כמו בחברה
פרטית שם מושקע הון פרטי. יש הבדל מהותי בין חברה פרטית לבין חברה
ציבורית. כאשר מדובר ביצוא של תוצרת חקלאית - ומדובר בשלב זה
בעיקר על ירקות היצואן זוהי מועצת הירקות. בחוק נקבע כי למועצת
הירקות יש סמכות לעסוק בייצוא. אגרסקו איננה יצואן. אין לה סמכות

חוקית לכך. האצילו לה את הסמכות הזה בהתאם להסכם. אגרוסקו היא חברת שירותים המספקת שירותי תובלה ושירותי מכירה בחו"ל. מדיניות הייצור לא נקבעה על-ידי אגרוסקו; היא משמשת סוכנת בלבד. לא אגרוסקו קובעת את המדיניות אם יהיה יצוא או לא; היא מבצעת את ההחלטות של מועצת הירקות בהתאם להסכמים.

היו"ר י. הורביץ: כוונת החברה שלכם היא לעסוק ביצוא ירקות בלבד?

י. פיינר: ירקות ופירות, ובשלב יותר מאוחר - תוצרת חקלאית אחרת.

חברת "שורש" הוקמה ונרשמה על-ידי רשם החברות, והיא מאגדת בתוכה ארבע חברות. יש לה הסכמים על ייצור מקומי בישראל בכמות של 50 אלף טון ירקות ופירות. בעלי החברה מחזיקים שתי תחנות מיון ואריזה משוכללות.

היו"ר י. הורביץ: מי הן ארבע החברות?

י. פיינר: יבולי שרון, נשירים, מ. בכר, א. גרציאני. את היום נעשה יצוא של תפוחי-אדמה, הרי אחד מבעלי החברה מספק את מירב התוצאת של תפוחי-אדמה ליצוא. יש לו נסיון בריכוז התוצרת, הוא יודע מזה מיון.

החברה הוקמה בהון רשום של 800 אלף לירות.

אפשר לשאול: האם כדאי היום להקים חברה נוספת כאשר קיימת חברה שהיא סוכנת? הייצוא החקלאי הולך וגדל והגיע לכמויות ניכרות. השווקים בחו"ל יכולים לקלוט כמויות גדולות של תוצרת. אינני רוצה שישתמע מדברי כאילו יש כאן נסיון לפגוע באגרוסקו. זוהי חברה שיש לה זכויות, היא עשתה רבות להרחבת היצוא. אינני בא לומר שהחברה איננה יעילה. אבל חברה זו כפי שהיא קיימת היום כחברה ציבורית, בתוקף הסכם בין מועצות הייצור והממשלה, בגלל המבנה הרחב שלה איננה יכולה לעתים לגעת בכל נושא של תוצרת חקלאית. יש סוגי ירקות ופירות שהיא איננה יכולה לטפל בהם. לדעת אלה שיזמו את הקמת החברה, המבנה של אגרוסקו וההיקף שלה מאפשרים לה לטפל בכמויות גדולות של תוצרת. היא מוכרת בחו"ל את התוצרת לפאנל של סוחרים. יש באירופה ערים שונות שבהן כל מי שאיננו כלול בפאנל איננו יכול לקנות תוצרת ישראל, אלא רק אנשים הנמצאים בפאנל. תוצרת ישראל אינה חודרת לארצות סקנדינביה בכמויות כפי שניתן לשווק שם, וזהו שוק טוב עם מחירים גבוהים. גרמניה עצמה מהווה שוק רציני מאד עם רמת צריכה גבוהה של האוכלוסייה. יש ערים שונות בתוך גרמניה שהתוצרת שלנו איננה מגעת אליהן.

יש גידולים שכדי לייצא אותם צריך להשקיע עמל רב. אגרוסקו חושבת שאולי ניתן לעשות משהו כדי לייצא במניה, שעועית, שום. דוגמה מוחשית לכך זוהי הכמות של 4700 טון בצל מצרי שהיה בארץ. אלה שיזמו את הקמת החברה שלנו אמרו שרצוי לייצא את הבצל. הערך הכספי של הבצל הזה היה כ-5 מיליון לירות. באגרוסקו איש לא התעורר כדי לטפל בכך. במועצת הירקות העניין נמשך חדשיים. העוסקים בנושא בחברה חושבים שזוהי תוצרת שבגידולה הושקעו אמצעים רבים, עבודה, מים, חשמל. רק אחרי 4-5 חדשים ניסו לייצא את הבצל. חברה ציבורית איננה יכולה לעשות זאת. גוף פרטי יכול להירתם לכך ולחפש קונים. זהו מקרה שהיה בתקופה האחרונה.

חברת "שורש" סבורה שאפשר להגיע ליעדים שחברת אגרוסקו לא הגיעה אליהם. יש תוצרת חקלאית בישראל שאיננה מתוכננת ליצוא. הייצוא נעשה על-סמך חוזים עם החקלאים. יש תקופות בהן יש

תוצרת שלא תוכננה מראש ליצוא והיא מופיעה בשדה או בשוק כתוצאת עודפת. זה מה שחבר-הכנסת גרופר מכנה "סוג ב". אותה תוצרת יכולה להיות מסוג א'. השוק המקומי איננו יכול לקלוט את התוצרת הזו. מה שהתעשייה קונה זו לא קליטה של תוצרת. ידוע כמה משלמת התעשייה עבור התוצרת. לעתים משמידים תוצרת עודפת כזו, למרות החוק האוסר השמדת עודפי תוצרת. צריך לחשוב אולי ניתן להזרים את התוצרת לאפיקים שיתנו לנו מטבע חוץ.

אגרסקו מוכרת תוצרת ישראל. הביטוי "מוכרת" איננו מחאים. חלק מהתוצרת מועבר בקונסיגנציה. יש מקום לחשוב אם שיטת הקונסיגנציה היא טובה. אני מטיל ספק בכך, ואוכל להסביר זאת. אולי כדאי למכור חלק מהתוצרת במחירים קבועים. לתוצרת ישראל יש שם טוב. אבל לפעמים תוצרת איננה מגיעה במצב הטוב ביותר, וזה טבעי. אין לאגרסקו שום אמת-מידה המאפשרת לה להשוות בין סחורה זו או אחרת. לא ראינו לא באירופה ולא בארצות-הברית שגוף בלעדי עוסק ביצוא. אם חברה פרטית היתה שולחת כמויות של תוצרת לחו"ל, אגרסקו היתה יכולה לבחון אם התמורה שהיא מקבלת היא הגבוהה ביותר בתנאים הנוחים ביותר על-ידי השוואה עם תוצרת ישראלית מקבילה הנשלחת לאותם שווקים. היום היא איננה יכולה לבחון את עצמה.

היום תוצרת עודפת יכולה להימכר על-ידי הגורמים המרכיבים את החברה הפרטית, העוסקים גם בשיווק מקומי. היום אגרסקו צריכה לפנות לאנשים שאינם עוסקים ביצוא ולהציע להם לקנות את התוצרת עודפת. זוהי נקודת זכות לטובת אלה שהקימו את החברה. (מ. שביט: זוהי נקודת זכות לטובת אגרסקו שאיננה עוסקת בשיווק לשוק המקומי.)

החקלאים מקבלים מחירי מינימום. הוכח שכניסת של גורם מתחרה מחייבת את האנשים שעושים הסכמים להעלות את מחירי המינימום, שהרילא עוד חברה בלעדית היא הקובעת את המחירים. כאשר תנובה היתה המשווקת היחידה של תפוחי-אדמה החקלאים קיבלו את המחיר המובטח להם, כפי שתנובה רצתה. כאשר נכנס לשוק גורם פרטי, החקלאים קיבלו מייד תמורה יותר גבוהה.

היו"ר י. הרביץ: תחרות יכולה להיות בשווקי חו"ל. אולי תנסה להשיב לטענה שנשמעה בדיונים אחרים כי תחרות בחו"ל על התוצרת הישראלית יכולה להיות שלילית.

י. פיינר: אפשר לשאול את נציגי המגדלים. היום אגרסקו עוסקת במשלוח התוצרת. היא עושה זאת באמצעות אניות או אווירונים, שלפעמים הם מלאים ולפעמים לא. בתקופה האחרונה הם מלאים. לא פעם יוצא משלוח באווירון שרק חציו תפוס. אם יהיה גוף שיוכל לספק תוצרת ליצוא, לא ייגס הפסד לגבי המשלוח.

אשר לגורם התחרותי, זה עניין של השקפת עולם אם צריכה להיות התחרות או לא. גורמים מסוימים עשויים לומר כי התחרות יכולה להבריא את הגוף העוסק כיום בייצוא. מאחר ולא בחנו את הנושא עד הסוף, לא אוכל לתת חשובה חד משמעית. במידה ויוסכם שהחברה שלנו תעשה יצוא, נהיה מוכנים להשתתף בוועדות תיאום עם אגרסקו בארץ ובחו"ל בכל הנוגע למכירת התוצרת של "שורש". ועדת תיאום תוכל לתארם את המכירות ולבחון את המחירים.

היו"ר י. הרביץ: מי הם הבעלים של "שורש"?

י. פיינר: בפתיחת דברי אמרתי מי הם השותפים בחברה. יבולים-שרון - בעלה של החברה הוא גם חקלאי וגם משווק; בכר - הוא מרכז כמויות גדולות של אבטיחים ומילונים; גרציאני וחברת "נשירים".

סוכם עם נציגי החקלאים בהתאחדות האיכרים, שנציג שלהם ישותף בהנהלת החברה והוא ידע על כל עסקה שתבוצע. הוא לא רק יקבל מידע אלא יהיה שותף לכל מידע שיימסר. הוא יהיה משקיף שיעקב אחר ביצוע העסקות של החברה.

פרט למחיר מינימום מובטח, אם תתקבל תמורה יותר גבוהה - החקלאי יהיה שותף לתמורה זו. היום יש חלוקת רווחים לחקלאים באמצעות אגרקסו. לגבי סוגים מסוימים של תוצרת מוחזרת התמורה לחקלאי, לא לגבי כל הסוגים. היום אגרקסו מקבלת עמלה של 7.5% (מ. שביט: 5%) אנו מציעים לבחון את הקטנת שיעור העמלה.

אני אומר כבר עכשיו שאין דומה יצוא ירקות ליצוא של פרי הדר. אפשר לשאול: מדוע רק המועצה לשיווק פרי הדר עוסקת בייצוא של פרי הדר? פרי הדר מתוכנן ומיועד ברובו לייצוא. עודפים של פרי בכמויות שוליות נשלחים לשוק המקומי. סך-הכל גידולי הירקות, כולל הירקות לתעשייה, מגיע ל- אלף טון. הכמויות של הירקות הנשלחות לחו"ל אינן דומות לאלה של פרי הדר.

היו לנו קשרים ומגעים בחו"ל עם קונים שונים. קיימנו שיחות וקיבלנו הזמנות. הנושא נדון גם במועצת הירקות שהיא הקובעת אם יהיה יצוא או לא. באותו פורום של הנהלת המועצה גם נציג של ארגון מגדלי ירקות של ההסתדרות הביע דעתו בעד הקמתה של החברה. מנהל מועצת הירקות הודיע באותו פורום שהוא אישית היה תומך בהקמתה של החברה. מטעם המרכז החקלאי הופעלו לחצים על הנציגים להצביע שלא בהתאם להשקפתם.

אנו מבקשים שוועדת הכלכלה תתייחס לנושא בחיוב ותחווה דעה בעד הקמתה של חברת פרטית ליצוא של תוצרת חקלאית.

מ. מלחי: אני איש המרכז החקלאי היושב גם במועצת הירקות, גם במועצת הפרחים והפירות וגם בהנהלה של אגרקסו על-מנת לסגור את הנושא מכל הצדדים. כיוון שאני מטפל במפעלים אזוריים דרכם מועברת התוצרת למועצה, אפשר להגיד שאני די מעורה בנושא. נכון שהיה דיון במרכז החקלאי על הקמת חברה נוספת. המרכז החקלאי בפורום של מגדלי הירקות - ורק שם הנושא הוא אקטואלי - החליט פה אחד נגד הקמת חברה נוספת ליצוא.

יש לנו פרדסים באזורים שונים בארץ. אנו יודעים ש-60% של פרי הדר הולך לייצוא. לצערנו, 40% מהפרי נשאר בארץ. נכון שלגבי תפוזים אנו בעידן של מחסור. הצלחנו בשנתיים האחרונות לייצא גם סוג אחר של פרי, אבל הסוג האחר של פרי הדר נארז בקרטונים שעליהם לא הופיעה אף מלה על ישראל. פרי זה עובר בדרכים עקלקלות לארצות שאין להן קשרים אתנו. אנו בשום אופן איננו מרשים לעצמי לייצא את הפרי הזה לאותן ארצות שאתן אנו מקיימים יחסי מסחר ומייצאים אליהן פרי הדר. אם נרשה זאת, ברור שמישהו ירוויח על כך, ואלה לא יהיו החקלאים בארץ. ההפסד יהיה של החקלאים. הרווח ישאר שם. הם יערבבו את הפרי הזה עם הפרי האחר וימכרו אותו בתור סוג א'.

פ. גרופר: בגלל מחדלים במועצה לשיווק פרי הדר נגרם למגדלים הפסד של יותר מ-100 מיליון לירות.

מ. מלחי: מחדלים יש בכל מקום. אנו מצוויים לצמצם אותם עד למינימום.

חברת אגרקסו יש לה ייחוד רציני. פרט לכך שיושבים בה נציגי הממשלה, יתר הנציגים הם נציגי המגדלים. כל מה

שעושה אגרוסקו הוא לטובת המגדלים. זוהי חברת שירותים בלבד. כל מה שהיא מרוויחה חוזר למגדלים. העובדה שפועלת חברת "הילרוז" עולה למגדלים בצרפת פרנק על כל תיבה. נכון שליד עסק גדול יכול לרוץ גורם נוסף, אבל זה עולה כסף. באירופה יש הרבה ערים שתוצרת ישראל איננה מגיעה אליהן. זה נכון. לצערנו, בינתיים הייצוא החקלאי הוא קטן ביחס לשוק המשותף. הייצוא החקלאי שלנו גדל יותר מאשר הייצוא בשאר ענפי המשק. אנו מצוויים לחדת תמיכה לגורמים העוסקים בנושא. אבל הייעול בשום אופן לא יבוא על-ידי הכנסת גורמים נוספים. אנו מהווים גורם קטן באירופה לעומת האחרים. (י. כהן: כמה בערך?) נכון שהודות לטיב התוצרת ולשירות הטוב הגענו למה שהגענו; אבל בשום אופן לא יתכן שאנו נתחרה עם עצמנו. (י. פיינר: קיימת הדוגמה של חברת "קאל").

המרכז החקלאי מתנגד שיהיה גורם נוסף שיתחרה בנו ולא תהיה שליטה לשום גורם. אנו מוכרחים לשלוט על הנושא של המחירים והייצוא מתחילה ועד הסוף בכל השלבים. אנו קטנים מדי כדי שנוכל להרשות לעצמנו את המותרות של פיצול רשויות בנושא זה.

ד. אילן: קיימת בהתאחדות האיכרים מערכת של קבלת החלטות בנושאים ספציפיים של החקלאים. קודם כל דן בכך הארגון המקצועי הנוגע בדבר. רק לאחר קבלת החלטות של ארגונים אלה עוסקת ההתאחדות במדיניות כללית. בגלל קוצר הזמן דן בכך אך ורק ארגון מגדלי הירקות שלצורך הנושא הזה הוא הארגון הייצוגי. אני מציע שמר הראובני יביא את החלטות הארגון.

היו"ר י. הורביץ: בשעתו התקיים דיון על החברה לפיתוח יהלומים שהממשלה מחזיקה את מניותיה. נאמר לנו שגם לטובת היהלומנים חשוב לפתוח אשנב נוסף לרכישת חמרי-גלם. היהלומנים אמרו שזה חשוב, הם לא ביקשו להיות שותפים והסתפקו בייצוג במועצת המנהלים. אמנם זה דומה למקרה שלפנינו, אבל אני רוצה להבין למה אתם חותרים, האם אתם רוצים שאחרים יעשו את המלאכה או שאתם רוצים לעשותה. אם הכוונה שהמגדלים יהיו בתמונה, האם הם ישתתפו גם בהשקעה או יהיו מיוצגים כמשקיפים בלבד?

א. הראובני: למגדלים הפרטיים אין כוונה להיכנס לחברה כמשקיפים. לא נאמר שדווקא התאחדות האיכרים היא שתשב בהנהלת החברה. אנשי החברה אמרו שהם מוכנים כי בתוך הגוף שינהל את העסקים ישבו נציגים של החקלאים המשוקים את התוצרת. אם 90% מכלל החקלאים שישווקו את התוצרת באמצעות "שורש" יהיו נציגי המרכז החקלאי, אז נציג של המרכז החקלאי יוכל לשבת בחברה, להיות שותף לדיונים. המחשבה הזו עלתה על רקע החששות שמא תהיה התחרות בחו"ל ופרי אחד יכה את הפרי האחר. אם קמה חברה פרטית ומשלמת יותר, אינני יודע היכן היא מפסידה ומדוע היא הורסת את השוק. יש חקלאים שזה טוב להם.

ישבנו חבר-הכנסת גרופר ואנכי עם נציגי המגדלים כאשר העניין לא היה ברור כדי לבדוק למה אנו חותרים. נציגי המגדלים היו מהמרכז החקלאי והם אמרו קבל עם ועדה שהם בעד הקמתה של "שורש" וחשוב שהיא תקום. ביום בהיר אחד הם אמרו שהם נגד. התאחדות האיכרים איננה מכתובה לחבריה איך להצביע; היא משאירה את ההחלטה בידי הארגון המקצועי. רצון המגדלים קיים עם הבטחת קריטריונים ברורים למדי בכל הנוגע לרשיום יצוא.

רצוני לקרוא באזניכם את ההחלטות של ארגון מגדלי

ירקות ליד התאחדות האיכרים:

"א. הנהלת הארגון מתייחסת באהדה לפנייה של

חברת "שורש";

ב. כדי למנוע אינפלציה של פניות לרשיונות יצוא

מצד אנשים או גופים אחרים, נציע למועצה לירקות לקבוע קריטריונים נאותים שבהתאם להם תיבחן האפשרות של מתן רשיונות ליצוא ירקות. קריטריונים אלה צריכים לכלול בין היתר:

(1) מעורבות הפונים בענף הירקות;

(2) קיום מתקני מיון ואריזה.

עם קבלת קריטריונים כאלה במועצה נתמוך במתן רשיונות זמניים לחברת "שורש" לירקות מסוימים, ואחרי תקופת פעילות מסחרית של החברה ביצוא נשקול גם חמיכה במתן רשיון כללי ליצוא ירקות שונים, תוך מניעת התחרות בשוקי חו"ל עם המשלוחים המשוקים על-ידי חברת אגרסקו."

בזכותה של ועדת הכלכלה יש יצואנים נוספים של

פרחים. המגדלים מרוצים מזה, זה טוב להם.

אינני בא לשלול את זכויותיה של אגרסקו, אבל

אם אני מתייחס לרצון המגדלים, המגדלים רוצים חברה נוספת ליצוא.

היו"ר י. הורביץ: מ"ל מלחי אמר שנשקפת סכנה של ערבוב סוגים שונים של תוצרת.

י. פיינר: לא מדובר על יצוא של תוצרת סוג ב'.

היו"ר י. הורביץ: כך הוצג הנושא.

י. פיינר: תיקנתי זאת בתחילת דברי.

מ. שביט: אגרסקו גאה על כך שהיא משרתת את הייצוא. אינני

רואה פחיתות כבוד בכך שמיעדים לנו תפקיד של

משרתי היצוא החקלאי במובן החיובי של המלה. הקימו את אגרסקו למטרה זו.

אגרסקו מייצגת למעשה את כל הייצוא החקלאי, פרט

לפרי הדר. לפני שנתיים הגיע היצוא החקלאי להיקף של 50 מיליון דולר;

בשנה האחרונה הוא הגיע ל-72 מיליון דולר, ואני מקווה שנגיע השנה

ל-100 מיליון דולר. משרד החקלאות ומועצות הייצור השונות מעריכים

שתוך ארבע שנים יגיע היצוא החקלאי של תוצרת טרייה ל-200 מיליון דולר,

בידול של 25% כל שנה. זה בהחלט סביר שנוכל להגדיל מדי שנה את היקף

היצוא ב-25% ולהגיע בשנת 1980 ליצוא של 200 מיליון דולר.

היצוא מורכב גם מדברים קטנים. כאשר מדברים על

יצוא ירקות צריך לזכור שזה כולל 22 סוגים של ירקות; יצוא הפירות

כולל 15 סוגים של פירות, ויצוא הפרחים כולל עשרות מינים וזנים של

פרחים. היצוא החקלאי כולל שום, חמרים, אגוזי פקאן וכיוצא באלה

דברים פעוטים. אגרסקו מייצאת גם קצת דגים, דבש, פטרוזיליה, ובכך גדולתה.

אני שמח לציין שאיש לא הטיל דופי בצורת

עבודתה של אגרסקו. זוהי חברה יעילה. חקלאי שיש לו מה להציע פונה

לאגרסקו בידיעה שיש בה אנשים היודעים איך לארוז תוצרת, איך להוביל

אותה ואיך למכרה. אף-פעם איננו מגיעים לשוק שהוא ריק מתוצרת. צרפת

משופעת בתוצרת חקלאית המגיעה אליה מכל הארצות. כולם מייצאתם את

אותה תוצרת. אנו מצליחים להתחרות בכך שאנו מציעים לקונה את הכל,

הוא קשור אלינו כל ימות השנה. אנו מוכרים אבוקדו, תות שדה, וכשזה

נגמר מתחיל היצוא של האבטיחים וכך הלאה. בשביל הסופרמרקט אנו מהווים סופרמרקט של ירקות, פירות ואפילו פרחים. אנו חייבים להוציא 100 דולר נוספים עבור הובלה. עבור תוצרת דומה אתה מקבל אותו מחיר. אם אתה טוען שאתה טוב יותר, עליך להוכיח זאת. אגרסקו רכשה לעצמה מוניטיין של ספק של תוצרת טובה, והכוונה היא לא רק לאיכות של התוצרת; התוצרת צריכה להגיע לשוק באחיזה מתאימה, ביום המתאים, הישר לחנות. וזה לא רק תוצרת, היום אתה מוכר שירותים. הערך שלך נמדד לפי יכולתך להוציא אניה בכל עת שהקונה רוצה לקבל את התוצרת. אנו מצליחים להוציא אווירונים כאשר זה דרוש. ההיקף של אגרסקו מאפשר לה לשכור אווירון קטן שעושה חניות בכמה ערים באירופה, לפי הצורך. אתה צריך לספק את השירות הזה ולא להוביל את התוצרת במשאיות על-פני אירופה.

בארץ ביקרה משלחת של כתבים כלכליים של עתון חשוב בגרמניה כאורחת המועצה לשיווק פרי הדר. הם שאלו אותי איך אני מסביר את הצלחתה של אגרסקו. ההצלחתנו נובעת מכך שאנו עובדים עם הקניינים במשך כל ימות השנה לפי לוח זמנים מוסדר. הקניין יודע בכל יום איזה תוצרת הוא יקבל. זוהי צורת שיווק מודרנית. אנו עם המונה שלושה מיליון יהודים, חלקם מוכשרים. לנו נתנו את התפקיד לעסוק ביצוא. תנו לנו להמשיך בכך. האם השוק המקומי איננו זקוק לשיפורים? האם פתרנו את כל הבעיות של השוק המקומי שרק חברה נוספת ליצוא חסרה לנו? את הדברים האלה אני אומר כאזרח.

השיווק בנוי על אווירונים, אניות, מחשבים ועל צינורות שיווק שאתה מפתח ומטפח כל הזמן. היום מישוה הזכיר את "הילרון". סתם ולא פירוש. "הילרון עולה לעם ישראל 8 מיליון לירות. היא מוכרת את האבוקדו בפרנק אחד פחות. אנו צריכים למכור 4 מיליון קרטונים של אבוקדו. 70% מכמות האבוקדו נמכרת בצרפת, ו-30% בשאר הארצות.

היו"ר י. הורביץ: מדוע הוא יכול למכור בפרנק אחד פחות ולשלם יותר לחקלאים?

מ. שביט: השוק הצרפתי הוא הטוב ביותר לאבוקדו. נשאלת השאלה האם להסתפק בשוק זה? אז לא מפתחים לא את השוק בגרמניה, לא את השוק באנגליה ולא את השוק של פינלנד. אנו צריכים להכשיר את השוק לא לכמות של 18 אלף טון אלא ל-31 אלף טון.

היו"ר י. הורביץ: אני רוצה להבין: האם העובדה ש"הילרון" פועלת בדרך זו גורמת נזק למדינת ישראל?

מ. שביט: אנו צריכים לפתח שווקים.

החקלאים מהווים 50% במועצת המנהלים. אנו שולחים חקלאים למכור את התוצרת. מנהל אגף הירקות הוא עכשיו הנציג שלנו בגרמניה. אותם אנשים עושים את המלאכה. אין אפשרות אחרת לפתח שווקים. אתה משלם מחיר כניסה. אני חושב שמוטב ש"הילרון" לא היתה שם; לגבי יצוא פרחים - זה אסון לענף הפרחים. אם כך צריך להיות, הייתי מציע את אגרסקו להעביר ליצואן, ובלבד שיהיה יצואן אחד. לענף זה מביא נזק בל ישוער.

בינתיים עשינו צעד אחד קדימה ולא מדובר עוד בתוצרת מסוג ב'. אתם מתארים לכם לאיזה מצב אנו עלולים להיקלע אם לחברת "שורש" יהיו כמויות של פלפל והיא תרצה לשווק אותן באווירונים, ולנו לא יהיה מקום עבור התוצרת?

יצוא מחייב כלים ארגוניים, בתי קירור בנמלים, בית-קירור בנמל התעופה בן-גוריון, קירור מהיר ורגיל, מיזוג אוויר וכדומה. מדינת ישראל הקציבה כספים כדי להקים את כל המוסדות האלה. החקלאים הקימו אותם. כיצד ניתן לבצע יצוא בלי הכלים האלה?

אגרסקו מבטיחה מחירים לחקלאים ומשלמת אותם. יצוא הסחיו והחורף נסתיים ברווח של 16 מיליון. כסף זה מועבר למועצת הירקות לחלוקה בין המגדלים. אני מקווה שכך יהיה בקיץ. אגרסקו מנכה 5% ואת השאר מעבירה לחקלאים.

היו"ר י. הורביץ: מנין אתה יודע שעבור התוצרת המתחרה לא מקבלים יותר ממה שאתה מקבל?

מ. שביט: יש לנו מחלקה למחקר ומעקב. כל שוק מפרסם רשימה של מחירים. אנו יודעים כמה קיבלה מרוקו עבור עגבניות. אנו מקבלים 5% בלי התוספת איננו יכולים להתקיים. אנו מקבלים יותר כי אנו יותר טובים ומפני שהקושה קשור אלינו 364 ימים בשנה.

מר פיינר טען שאנו עובדים עם "פאנליסטים". אנשים עומדים בתור ורוצים להיות "פאנליסטים". אם נחלק את הכמות שברשותנו בין יותר אנשים, כל אחד יחלוש על קטע קטן ולא יהיה לו ענין לעמוד בהתחרות.

אגרסקו ייצאה לפני שנה 14 אלף טון בצל וקיבלה מחירים טובים. השנה התכנית היא לייצא 40 אלף טון בצל. (י. פיינר: היה מחדל רציני בענין הבצל בגלל אגרסקו ומועצת הירקות.) 14 אלף טון בצל נשלחו לחו"ל. זה לא בצל שהיה מיועד ליצוא. הוא היה מאוחסן בבתי-קירור עבור האוכלוסיה המקומית. היא לא צרכה את הבצל. בצל כזה איננו מבוקש באירופה. כאשר ניסו לשלוח אותו החברר שב-60% מהבצל היה רקבון. כאמור, השנה מייצאים 40 אלף טון בצל.

תארו לכם מה יקרה עם נתחרה בשוק על אותן כמויות. אם יקום "שורש" אחד יהיו הרבה "שורשים". כאשר אמרתי זאת לא ידעתי עד כמה אני צודק. חברה מגרמניה רצתה לקנות בצל. היא פנתה לאגרסקו שהשיבה שהיא עובדת עם "פאנליסטים". החברה פנתה ליהודי ממושב כוכב. הוא רצה להתחיל לגדל בצל ליצוא ודרש תשובה למה מפריעים לו ולא נותנים לו רשיון יצוא. אנו משרתים את היצוא. 40 אלף טון בצל צריכים לתת הכנסה של 100 מיליון לירות. חקלאים השקיעו בכך את מיטב אונם וכספם. אנו מכינים אניות לשיווק הבצל.

כל היצוא של הירקות עשוי להגיע לסכום של 40 מיליון דולר. אם תקום חברה נוספת בסופו של דבר נתחרה עם החברה בחו"ל על כספי המגדלים. אחרים יורידו מחירים כדי לחדור לשוק ואנו נצטרך ללכת בעקבותיהם.

קיבלתי מכתב מהנציג שלנו בגרמניה. האוניברסיטה בהאנובר עשתה מחקר על השיווק של הארצות המוכרות תוצרת חקלאית באירופה. דורגנו במקום השני בסולם הדירוג של 18 ארצות. בנושאים חשובים זכינו לניקוד גבוה: הכרת שווקים, המשכיות האספקה, איכות התוצרת, מהימנות. אם הצלחנו להקים כלי כזה לא צריך להפריע לו לעבוד.

גנ' י. שחורי: אני רוצה לפתוח בדוגמה קטנה. קיבלתי לפני חדשיים שני מסמכים שנערכו במשותף על-ידי שלושה מוסדות המכובדים ביותר בעולם, כולם מכוונים לארצות אפריקה. חוברת אחת דנה בפיתוח יצוא הירקות למערב אירופה, וחוברת שניה - לפיתוח היצוא של פרחי קטיף לשווקי מערב אירופה. בנוסף לניתוחים על היקף השווקים

וכושר הקליטה שלהם, הופתעתי לראות שחלק נכבד בחברות אלה מוקדש לאגרסקו ולישראל. אפשר לקרוא שם על המבנה של אגרסקו, על דרכי פעולתה, ואחר-כך נכנסים שם לפרטים ואפילו ניתנו טבלאות על האריזה של אגרסקו עם היקפים, משקלות, תחולה וכדומה. שלושה מוסדות מכובדים אלה שחברו יחד להציע חכנית פיתוח לארצות אפריקה לא לקחו את הדוגמה של אגרסקו משום שלא היו להם דוגמאות אחרות. סביר להניח שהם לקחו את הדוגמה הזו משום שהם רואים בכך סיפור הצלחה לא מבוטל, הם רואים בזה דרך לכניסה נכונה לשיווק נכון, לחדירה נכונה לשווקים ולפיתוח שווקים. אם הצלחנו לבנות משהו, לא הייתי מציע לטפוח יותר מדי על השכם, כי תמיד צריך לשפר; אבל אנא נתייחס לעצמנו בכבוד הראוי ולא נזלזל במה שעשינו.

האנשים היושבים כאן חייבים לזכור את ההתחלות של הייצוא החקלאי. יצוא ירקות ב-44 מיליון דולר לא צמח בבת אחת. ההתחלות היו של יצוא עודפי תוצרת חקלאית. אבל אירופה לא רצתה עודפים, היא לא רצתה עגבניות בחקופה שבה יש עודפים בישראל. אירופה מוכנה לקלוט את מה שהיא רוצה, בזמן שהיא רוצה ואת הסוג שהיא רוצה. אלה הם שווקים מפונקים ועשירים המסוגלים לשלם. אנו מדברים על חקלאי שצריך להרוויח את יום העבודה; איננו מדברים על תחרות על בסיס של יום עבודה זול. אם מדברים על יצוא הרי זה רק בזכות של פיתוח זנים וסוגים העונים לדרישות של השוק האירופי.

הצורה בה הוצגה היום חברת "שורש" היא חדשה עבורי. נוכחתי בפגישה אחת שהתקיימה במשרד החקלאות עם המנכ"ל. זה היה לפני כחדשיים. אז חברת "שורש" הציגה את עצמה כחברה המבקשת לייצא תוצרת סוג ב' בלבד. הודגש שעם תוצרת סוג ב' היא איננה מתכוונת להתחרות. כיוון שהיום הדובר של חברת "שורש" מדבר על תוצרת סוג א', לא אחייחם עוד לתוצרת סוג ב'. למה הם התכוונו בסוג ב' - אינני יודעת. עודפים מקריים בארץ אין להם מקום בשווקים.

אשר לאגרסקו ויצוא בכלל - הוויכוח הגדול שהיה לכולנו נסב על יצוא פרחים. ידידנו המשותף ביקל זכה בבג"ץ והיום הוא יצואן. הוא מתקדם יפה, אבל אנו חיים בגן-עדן של שוטים. אגרסקו חייבת לקבל לייצוא את תכניות הפיתוח שעורך משרד החקלאות. אם החקלאים מעונינים לייצוא 10 אלפים טון פלפל, אגרסקו חייבת להיערך כדי לקלוט את הכמות הזו, ולא יעזור אם אנשיה יתחננו או יטענו שהם מסוגלים למכור רק 6-7 אלפים טון פלפל. אם החקלאות מעונינים לפתח יצוא של צנונית, אגרסקו נערכת לכך. משרד החקלאות מתכנן את היצוא. הוא משלב בתכנון את ההערכות הביקוש בשווקי חוץ, את צרכי מדינת ישראל להרחבת הייצור לפי הדרישות של החקלאים. אם משרד החקלאות חייב ללחוץ על השווקים ועל אגרסקו, הוא איננו מהסס לעשות זאת על-מנת לקדם את הייצוא לפי צרכי מדינת ישראל. אם יותר נוח להגיע ל-10 אלפים טון במשך שלוש שנים, והחקלאים רוצים לעשות זאת תוך שנתיים, אנו לוחצים על תקופה של שנתיים.

מר ביקל בוחר לעצמו את החקלאים. הוא טוען לעומתם: אני מקבל מכם רק פרחים מסוג מעולה, אם אלה מהווים רק 20% מהייצור, אין זה מענינו. היום יש חקלאים ששוקלים לחזור למסגרת של אגרסקו. ליד עגלה גדולה יכול לרוץ סייחוקסן ולברור לעצמו את הדברים הנוחים לו. הוא מתחרה ישירה במה שעושה אגרסקו עם הנוחיות השמורה לו, שמדיניות הפיתוח והייצוא החקלאי איננה באחריותו והוא איננו חייב להתחשב בה.

אגרוסקו איננה חברה העושה רווחים. אין כאן שאלה שהיא תחלק ברווחים. היא גובה קומיסיון לפי הוצאה מבוקרת, ושאר הכסף שייך לחקלאים. היום ההפסדים הם על גידולים שהם בפיתוח, שאנו לומדים אותם. על בצל מזמן לא היו הפסדים. את התורה שתוצרת שלא כוונה ליצוא איננה יכולה לקבל מחירים בחו"ל - זאת למדנו על בשרנו. הפסדים שמועצת הירקות שותפה להם הם הפסדים על גידולים בפיתוח, ועליהם עם ישראל מסוגל להפסיד, כי רק בדרך זו לומדים. אלא אם כן יש בשוק מחסור מובהק, אז אפשר לשלוח תוצרת פחות טובה. עד 1972 היה מקובל במועצה לשיווק פרי הדר שכל פרי ראוי לייצוא חייבת ללכת ליצוא. ב-1972 הוקמה קרן בדרה מסחרית שמטרתה לקלוט פרי ראוי ליצוא ולהשאירו בארץ. למדנו שניתן לשווק את מה שהשוק רוצה לקלוט. כאשר השוק רוצה לקלוט, אגרוסקו היא מספיק גמישה כדי לצאת ולקלוט תוצרת נוספת שלא תוכננה לייצוא, במידה והיא מצויה. קיימת גמישות לגבי רשימה של גידולים.

ההצלחה הגדולה של המועצה למוצרי פרי הדר היא בכך שסוף-סוף הם הצליחו להתאחד והיצוא לארצות-הברית מבוצע תחת מרקה אחידה במחיר אחיד.

נקודה נוספת: בל נשלה את עצמנו שאנו חיים בעולם שבו מספיק שאגרוסקו ומשרד החקלאות יחליטו שהם רוצים לייצא עודפי תוצרת, וכבר אנו יכולים לשלוח את מה שאינו ראוי למאכל כאן! לשווקים בחו"ל. השוק המשותף גדל ולא קטן. שאר ארצות אירופה שאינן במסגרת השוק המשותף, כמו ארצות סקנדינביה, יש להן גם כן חוקים ותקנות. כל ארצות מערב אירופה מגינות על החקלאות שלהן. אחת הדרכים להגן על החקלאות היא באמצעות תקנות לגבי איכות התוצרת. אם נשלח תוצרת באיכות ירודה, איש לא יצא נשכר מזה.

י. פיינר: האם יש באירופה מדינות שבהן היצוא מבוצע על-ידי חברה אחת, פרט לרומניה?

גב' י. שחורי: בספרד איחדו את 300 היצואנים עד כדי סגירת גבולות בפני יצואנים רק מפני שהם לא הגיעו להסכמה להקים מועצה דוגמת המועצה לשיווק פרי הדר.

אסור לנו להשלוח את עצמנו שאירופה תקלוט כל

מה שאנו נחליט לשווק.

אני רוצה להדגיש איזה נזק עלול להיגרם לנו על-ידי ריבוי יצואנים. בכך אנו למעשה מאבדים שליטה על התכנון. אותה אירופה שאנו משווקים את תוצרתנו אליה היא אשר מגינה לא פחות ואולי יותר מאתנו על החקלאים שלה. אגב, לרשותם עומדים כלים מדיניים-כלכליים יותר משוכללים מאשר אלה העומדים לרשותנו כדי להגן על הסקטור החקלאי שלהם. נקח לדוגמה את התכנון של 600 דונם נוספים של ציפורן. איזה כלי יש לנו כדי לומר לחקלאי: המועצה לא תקבל ממך את הציפורן אם תגדל יותר מאשר המכסה שנקבעה? אנו עומדים מול איום של ארגוני הייצרנים שיש להם השפעה על השלטונות שם לסגור את השוק בפני פרחי הציפורן שלנו. מבחינת תקנות השוק המשותף הם השאירו שלושה סוגי פרחים רגישים, והציפורן הוא אחד מהם, שאותם אין מאפשרים להכניס. הם היו צריכים להגיע לליברליזציה. היום הם מודיעים שלאור הרחבת השטחים במדינת ישראל, לאור התחרות הצפויה בייצרנים מקומיים, הם ישקלו את הפעלת הליברליזציה. אותו דבר לגבי צרפת. חשבנו שצרפת תהיה פתוחה בפני היצוא שלנו. עכשיו הם מודיעים שזה נושא לשיקול, שזה לא מחייב אותם. אין בידינו כלי משמעותי המאפשר לנו לפקח על כך. האם מישוהו טרח לעבור על התקנות של השוק המשותף? ארצות סקנדינביה שפותחו מבחינת היצוא אינן שייכות לשוק המשותף. שוויץ ואוסטריה אינן שייכות לשוק המשותף. אבל מרבית ארצות אירופה המערבית הן במסגרת השוק המשותף.

אסור לנו להתעלם מנקודה זו, אסור לנו לחשוב שאנו יכולים לעשות כחפצנו בלי שיינקטו אמצעים שכנגד, הוועדה חייבת לראות זאת לנגד עיניה. כללים שיאפשרו להקים את "שורש" יאפשרו להקים חברות נוספות. בסופו של דבר זה יכה את כלל אפשרויות היצוא של מדינת ישראל.

פ. גרופר: אנו עדים כאן לגישה המבקשת להכתיב לחקלאי כיצד יחיה באמצעות משרד החקלאות והמכשירים העומדים לרשותו. המצב הזה מעורר דאגה. מועצת הייצור למיניהם הוקמו בשעתו כי החקלאים הם שרצו להקימן. הן לא הוקמו בתוקף חוק. רק בשלב מאוחר יותר אמרו שיש לעגן את מועצות הייצור בחוק. החקלאים הם שביקשו לתכנן את צורת החיים שלהם בדרך של מועצות ייצור, כי הם הגיעו למסקנה שזה טוב להם. זה היה הבסיס להקמת המועצות. אני חושב שזהו מכשיר טוב שהוכיח את עצמו. אבל בשנים האחרונות ^{ממנו} להפוך את המכשיר הזה לאמצעי שאיננו מבטא את רצונם של החקלאים. זוהי הסכנה, אתם תביאו למפולת כי החקלאים יאמרו: אנו מוותרים על טובות.

ישבנו עם חקלאים מכל הסקטורים והם אמרו שזה טוב וחשוב להקים בצד אגרקסקו חברה נוספת ליצוא. איש לא אמר שאגרקסקו איננה יעילה, איש לא שלל את זכויותיה. לפני שנתיים נשמעו טענות קשות נגד אגרקסקו בענין החשבונות, וזה לגיטימי, והחברה תיקנה את עצמה. אנו שומעים מהמגדלים דעה מסוימת, אבל כאשר הענין מובא להכרעה בארגון-הגג מכתיבים להם את צורת ההצבעה. האם גם כאן מופעלת המשמעת הקואליציונית? שמענו מהם אמרו נציגי התאחדות האיכרים ונציגי ארגון מגדלי הירקות. בארגון מגדלי הירקות התקיימו דיונים על הנושא. המגדלים אמרו מה טוב להם. אני חושב שנרד מהפסים ומהדרך הישרה אם מישהו שיש לו כוח מסוים, ארגוני או פוליטי, ואולי לא - יכתיב לחקלאים מה טוב להם. זה גם לא יעזור, כיום אי-אפשר להכתיב לציבור החקלאים מכל הסקטורים מה לעשות.

אדוני היו"ר, לחשומת לבך: לו נתנו היום לארגון מגדלי הירקות להביע את דעתו, הרי הוא היה אומר שלא טוב לשים את כל הביצים בסל אחד. זה לא טוב למגדלים. אבל מסתבר שאילצו את המגדלים להביע את הדעה שייצג כאן מר מלחי.

היו מספיק מגדלים בתכנון ואין להתפאר בכך. אני בעד תכנון, אבל משיקולים אחרים. דרוש תכנון ויש לחרוש שווקים, אבל בשום אופן אי-אפשר להסכים כי לעולם תהיה רק חברה אחת שתשרת את הייצוא החקלאי וטובה הימנעה לא יכולה לקום. גוף גדול ההולך ומתרחב איננו יכול להקיף את כל הנושאים. בנושא של יצוא פרחים אני מאשים את אגרקסקו, שעשתה מסע הפחדה בקרב הסוחרים הגדולים באירופה שאם הם יקנו פרחים מיצואן פרטי לא יעסקו אתם. אני מכיר יצואנים המשלמים יותר לייצרנים ואינם מתחרים בכס.

אני חוזר לדוגמה של חברת "קאל". בחדר הזה שמענו את מנכ"ל אל-על ואת שר התחבורה, שאם תוקם חברת תעופה נוספת להובלת מטענים תיפגע אל-על. חברת "קאל" משמשת דוגמה ניצחת לכל חקלאי ישראל שעסקו אותם במשך שנים. לקחו מחלק מאזרחי ישראל במיליון לירות יותר ממה שצריך היה לגבות מהם. היום התהפך הגלגל ומדברים על סכום של 320 דולר לטונה. בשעתו היה ויכוח עם אל-על אם להוריד את המחיר ב-50 דולר לטונה כאשר המחיר היה 780 דולר. אנשי אל-על הסבירו שלא ניתן להוריד את המחיר. והנה קמה חברת "קאל" והמחירים ירדו ב-50%.

אנו צריכים לעודד יוזמה להקמת חברה ליצוא, כמובן בצורה מבוקרת ותחת פיקוח כדי שהחברות לא תתחרנה ביניהן בחו"ל. החששות מפני תחרות בחו"ל הם מוגזמים, כי ניתן לקיים פיקוח ומעקב.

דוגמה נוספת של הענף שהוא בשפל המדרגה, שאיננו נותן פרנסה בכבוד למגדלים, זהו ענף פרי ההדר. עם כל ההישגים שהגענו אליהם, נצטרך כנראה לתת תמריץ נוסף למגדלי ההדרים. אילו פעל ליד המועצה לשיווק פרי הדר גוף נוסף מתחרה, המועצה הייתה צריכה כל הזמן לייצל את עצמה. אנשיה הנמצאים שנים בחו"ל, שאיך להם משיבציה, היו חייבים להוכיח את עצמם מול מתחריהם. לו היה גוף מתחרה בטוחני שמגדלי ההדרים היו יוצאים נשכרים.

חברת אגרוסקו גדלה והתרחבה, היא שילמה שכר-לימוד לא על-תשובה, על חשבון עם ישראל. החקלאים במדינת רצו בכך. היום מותר לתת רשיון יצוא לחברה נוספת שתפעל בצד אגרוסקו, לפי סדר מסוים ובפיקוח.

י. כהן:

אני חושב שאגרוסקו הגיעה להישגים מרשימים. היצוא החקלאי גדל ב-47%, נוצרו כלים לביצוע היצוא, היו גם מחלות ילדות. כל זה מקובל עלי. אבל יש ויכוח עקרוני שאנו מנהלים אותו מדי פעם על נושא שיש עליו חילוקי-דעות בציבור. אני בעניין זה משוכנע שדרוש משק ציבורי-ממלכתי, משק גדול שדורש כלים ויכול לתת תשובה לכל שלבי היצוא מקבלת הפרי, דרך בית הקירור והאריזה וכלה בצינורות השיווק. זאת לא יכול לעשות אדם פרטי, לכך דרושים כלים גדולים במסגרת מערכת משולבת. הוכח במדינת ישראל שליד מערכת גדולה יש אפשרות לעשות מבצעים נוספים בסדרי גודל יותר קטנים כדי שיהיה תמריץ ליעול, ליוזמה ולנסיון לשקול ולבחון אחד את השני. יוזמה ותחרות הוכיחו את עצמם בכל משק בעולם הגדול וגם בארץ.

בוויכוח הזה אנו עדיין חלוקים גם עם משרד החקלאות. במושבים הטובים ביותר שלנו, שהם במסגרת תנועת המושבים, הוחלט שליד "תנובה" גם באר-טובה יכולה לשווק תוצרת. נהלל משווקת תוצרת לא רק דרך "תנובה". עושה זאת מזכירות המושב. אנו רוצים לחזק את "תנובה". אנו שליטים ב"תנובה" דרך התנועות, ולמרות השליטה שלנו אנו סבורים שטוב אם ליד "תנובה" פועלים גם אחרים.

נכון שהייצוא איננו דומה לשיווק המקומי. לא רק שלא חדרנו עדיין לשווקים, אלא שיש שווקים שאיננו מכירים אותם. אנו עומדים בתחרות עם עוד מדינות. המוטיבציה העיקרית שלנו צריכה להיות מה טוב לחקלאי ולמדינת ישראל. צריך לשקול זאת בצורה מאוזנת. לא אקבל את החברה אם היא רוצה לשווק תוצרת סוג ב'. אנו צריכים לשמור על המונופול ועל השם הטוב שיש לתוצרת שלנו. אמרנו זאת גם לגבי יצוא פרחים. לא כל אחד יכול להיות יצואן, אלא רק מי שמסוגל לעמוד בתנאים מבחינת השירות, טיב התוצרת והמחיר. הייצוא החקלאי של ירקות, פירות ופרחים איננו דומה ליצוא פרי ההדר. ביצוא של ירקות ופירות דרושה הרבה גמישות כי מדובר במינים וזנים שונים, הגדלים בעונות שונות. כאן זריזותו של הסוחר מביאה תועלת יותר גדולה מאשר פעולה של מנגנון גדול שנערך לייצא כמויות גדולות ובתאריכים קבועים. אגרוסקו איננה עומדת בגמישות הזו. באירופה היתה בצורת ואשר היה לייצא בצל מסוג "ריבר-סייד" שלא תוכנן לייצוא. הצלחנו למכור את הבצל אבל אגרוסקו ומשרד החקלאות לא אפשרו זאת. עד היום אי אפשר לשווקו. חלק גדול נרקב. אני אומר את הדברים מתוך נסיון אישי. הכרחי לאפשר לעוד חברה לייצא תוצרת חקלאית תוך מגבלות חמורות.

ההתפתחות של היצוא החקלאי היא מרשימה. אנו גאים באגרוסקו ובהישגיה. בשנה האחרונה החקלאים קיבלו מחירים מצויינים מעבר למה שהערכנו כי ניתן לקבל. אם דנים על חברת "שורש" צריך

לזכור שארבעת הגורמים המרכיבים את החברה הם רציניים ביותר, יש להם תחנות מיון ובתי קירור, הם מוכרים בשוק. יש להם הון. יש להם היכולת להרים את הנושא גם מבחינת היערכותם בשוק ויכולתם הכספית וגם מבחינת האמינות שהם רכשו. אני מציע שנלך בקו הזה בפני שאלתנו עם יצוא הפרחים, עם כל הצרות - ותהינה צרות. תחרות גורמת גם לצדד: אנני נגד "שורשים" נוספים. תוך קביעת קריטריונים מחייבים באשר להיקף, למינים והכלים, במגבלות אלה צריך ללכת בקו של עידוד הקמת החברה.

א. לבני: אני מבין את מר שביט. הוא רוצה שהחברה אותה הוא מנהל תהיה חברה בלעדית ליצוא חקלאי. אגרקסקו מייצאת ירקות לאירופה בסכום של 40 מיליון דולר. זוהי צריכה של עיר אחת גדולה למשך שבועיים. פירוש הדבר שעדיין יש שוק לתוצרת שלנו מצד אחד, ומצד שני יש מגדלים הרוצים לייצר ולייצא. מדינת ישראל זקוקה למטבע חוץ, ואם יש יזמים - מדוע לא לפתוח בפניהם את השערים? משרד ממשלתי קיים כדי לעודד אזרחים לפתח יוזמות. הייתי רוצה שנציגת משרד החקלאות תגן באותו להט על יזמים הרוצים לייצא תוצרת חקלאית כשם שהיא הגנה על אגרקסקו.

נאמר שישראל מדורגת במקום השני בין הארצות המייצאות לאירופה מבחינת איכות התוצרת. דרום אפריקה קודמת לה. נניח שתבוא לישראל קבוצה של יהודים מדרום אפריקה שעסקה בשיווק ירקות לאירופה. אנשים אלה יגידו שזהו מקצועם, שהם מכירים את השוק. האם משרד החקלאות ישיב להם בשלילה ויציע להם או להיות פקידים באגרקסקו או לחפש לעצמם ארץ אחרת? אני חושב שבדרך זו נועלים את הדלת בפני עולים הרוצים לבוא לארץ.

מדינת ישראל יש לה שיטת ארגון משלה והיא רוצה לאלץ את אירופה לחיות באותה מתכונת. שם יש משטר של יוזמה חפשית, בעוד שכאן מסרבים לשווק תוצרת לקניינים נוספים. ראיתי מה עושים האמריקאים. הם משווקים גדולים של פירות מיובשים - אפרסקים, שזיפים, תפוחים וכדומה. בית אריזה אורז את אותם שזיפים מיובשים באריזות של 3-4 חברות שונות. יש שם שמבטא את התוצרת היקרת, יש אריזה תחת שם המעיד כי התוצרת משווקת לחנויות מהודרות, ויש אריזה עם שם המיועדים לשכונות אולי.

אנו נצמדים לדרך מסוימת ומזניחים דברים אחרים. בעונה שיש בה עודפי עגבניות, מדוע אי אפשר לשווק עודפים לחו"ל? אם תהינה כמה חברות שחפעלנה בשוק, תיאלץ אגרקסקו לגלות גמישות ולפעול בדרך אחרת. אני יודע מה פירושה של תבנה שמנתבת ותופחת ומגדילה את המנגנון שלה, עם קומיסיון שמגדילים אותו מדי פעם, או שהוא נשאר באותו שיעור בגלל עליית המחירים בשוק הבינלאומי. חברת "הילרון" רוצה לעבוד בלי מנגנון ולשלם יותר לחקלאי. זוהי התפתחות מקובלת בעולם.

אני מציע שוועדת הכלכלה תמליץ לעשות את הנסיון הזה. אני חושב שזה טוב לכל הצדדים וגם למדינת ישראל. הפרשה של חברת 'קאל' יכולה לשמש דוגמה כי ניתן לפעמים לשבור מונופול.

מ. דרובלס: אני מפריד בין אגרקסקו לבין משרד החקלאות. אגרקסקו עשתה עבודה יפה, היא פיתחה שווקים ליצוא וחדרה אליהם. אני מבין את מנהל החברה המעוניין בהרחבתה ולכן הוא מעדיף מונופול. משרד החקלאות איננו מייצג את אגרקסקו אלא את כלל אזרחי ישראל. והדוגמה על גידולי ציפורן על שטח נוסף של 600 דונם איננה רלבנטית. מי שנכשל בתכנון זה דווקא משרד החקלאות, כי הוא נתון ללחצים של גורמים אינטרסטים ולכן הוא גם מאשר מכסות בין אם יש צורך בכך ובין אם לא. אינני יכול להבין כיצד עומד משרד החקלאות על כך. שאגרקסקו תהיה גורם בלעדי בשוק. שמענו שאגרקסקו שולחת מגדלים לחו"ל.

לא תמיד מנמחה לגידול ירקות יודע גם איך למכור את התוצרת. אולי מוטב שימשיך לטפח את הגידולים ולא יצא לחו"ל לעסוק במכירות.

חקלאי יודע היטב לעשות את חשבוננו. הוא לא יפנה לחברה פרטית אם היא תשלם לו פחות.

ברור שאין מקום להתחרות בין החברות הישראליות הפועלות בחו"ל. משרד החקלאות יוציא הוראות שימנעו תחרות בין יצואנים ישראלים.

אינני מביין את ההתנגדות של משרד החקלאות לאשר רשיונות יצוא גם לגורמים אחרים. פנר אלי שני ישובים שהם מגדלים עגבניות ליצוא, דקלה ושדה-ניתן. הם טוענים שהם יכולים לקבל 30% יותר עבור התוצרת. מדוע לחייב אותם לשווק את תוצרתם אך ורק באמצעות אגרקסו ולא לאפשר להם לפנות לגורם אחר המוכן לשלם יותר?

אני חושב שהקמת חברה נוספת תהיה לברכה. ככל שירבו יזמים כן נוכל לחדור לשווקים נוספים שהיום הם סגורים בפנינו.

היו"ר י. הרביץ: טוענים לעומתנו שחברה נוספת שתפעל בחו"ל תתחרה שם באגרקסו ובכך ייגרם נזק למדינה. אני כופר בזה.

אישית אינני בטוח שתחרות, אפילו בחו"ל, היא רק מזיקה. צינור שיווק אחד יש לו גם מעלות, אבל כלל אינני בטוח שהוא עדיף מבחינת חשבון של רווח והפסד. ואל ישתמע מדברי שאני מבקר את אגרקסו. לאגרקסו יש הצלחות. אבל זה איננו אומר שאין לאפשר גם לגורם נוסף לפעול בתחום היצוא. דוגמה מובהקת לכך היא יצוא אפרוחים לאיראן. הטענה היתה שאיראן תפוסה על ידי ארגון מגדלי עופות, שלאיראן יש סוכן ואי-אפשר להתחרות. אינני מקבל שתחרות רק תביא נזק. אולי כן ואולי לא. ועדה זו עמדה לצדו של מר ביקל כי ראינו בכך עקרון הראוי לבדיקה. מנכ"ל משרד החקלאות, מר איילנד, הוא אדם רצוני. הוא טען שיש בכך נזק. אמרנו שאנו רוצים להיווכח אם הטענה נכונה. מוטב שנראה אם הנסיון יעלה יפה או לא. אולי נגיע למסקנה שיש להפסיק את הסידור הזה.

בארץ התחרות היא מזיקה? בארץ יש משווקים וצרכנים ויש התחרות. אשר לחו"ל הוויכוח הוא תיאורטי. מוטב שהעניין ייבחן לאור הנסיון. נקיים את הוויכוח באופן רציני האם תחרות בחו"ל זה נכס או נטל, האם זה טוב לחקלאים או רע? לא שמעתי שמגדלים עוזבים את "הילרון". אני מציע לבדוק זאת פעם אחת. נקיים קונסוליוס רציני. איש איננו רוצה שהחקלאי יקבל פחות כסף או שהמדינה תקבל פחות דולרים מחו"ל. אולי גם אתם הסתבכתם בכורי העכביש האלה.

אני מציע שנקיים ישיבה נוספת בנושא. אינני רוצה לפסוק בהיעדרם של חברי-הכנסת מסיעת המערך. נקיים סיבוב נוסף של דיונים בהרכב יותר רחב של הוועדה.

א. הראובני: בשעתו שווקו פרחים לפרנקפורט בלבד. מגדלי הפרחים באו בטענות ודרשו לשווק פרחים למקום נוסף. כך הוצע לשווק פרחים להולנד. לחצו בעיקר אלה שחששו שאם יתחילו לשווק פרחים באמצעות הולנד יהיה לחקלאים קנה-מידה להשוואה. אבל בלחצם של החקלאים החלו לשלוח פרחים להולנד. להולנד שלחו המגדלים הטובים והמצליחים. הזהירו בשעתו שהולנד תהרוס את השוק. היום מבקשים מאתנו לעבור מגרמניה לבורסה בהולנד. זוהי עובדה.

י. להב:

איננו עוסקים בתיאוריה. יכול מישהו להיות בעד יוזמה פרטית או נגדה, בעד מונופול או נגד; השאלה היא: מה טוב לענין? לפני שנה היו מחירים מסוימים, השנה המחירים הם יותר גבוהים בהשוואה לארצות אחרות. זה טוב או רע? למה להפוך נושא קונקרטי ועניני לנושא אידיאולוגי? מה שמקומם אלה הן האגדות המהלכות בתוכנו. אני מצטער שחבר-הכנסת לבני איננו, רציתי לומר לו שכדי למכור תוצרת ב-40 אלף דולר צריך לעמול קשה. זוהי אשליה לחשוב שאירופה רק מחכה לקנות תוצרת מכל הבא ליד. זוהי אגדה, ואינני רוצה לומר משהו חמור מזה.

בחומר רביה של הודים יש תחרות. כאשר המצב קשה, מוכרים משהו בחו"ל; כאשר האיגוד איננו מסוגל לספק את הביקוש, אז גם מישהו אחר מצליח למכור. ואם מושב דקלה רוצה לייצא עגבניות, מוטב שהוא קודם יגדל עגבניות. יש שם אסון טבע. 50% מהתוצרת אינם ראויים לא ליצוא ולא לשוק המקומי.

הבעיות הן מורכבות ומסובכות, ואם אומרים שתחרות היא טובה ורצויה, צריך גם לשאול: תחרות - לטובת מי? למי זה טוב? ארבע שנים נאבקתי בפריס עם חברת "הילרוך". אינני רוצה להרחיב את היריעה. לא ראיתי את התועלת שהיא הביאה, וזה "אנדר-סטייטמנט".

יש מקום לדיון ולבדיקה יסודית ורצינית על-ידי אנשים המכירים את הנושא כדי שלא ניגרר לסיסמאות שהן אולי יפות אבל אין מאחוריהן משהו ממשי.

היו"ר י. הורביץ:

אתה אומר שיש טעם לבדיקה. את מי אתה מציע להזמין לשיחה? אתה בעד מעשים, לא אידיאולוגיות.

י. להב:

אני מציע שמר שביט יתן הרצאה שבה הוא יציג את הנושא בשלימותו עם הסברים מדויקים כיצד נעשה השיווק בחו"ל. יתכן שחבר אחד או שני חברים מוועדת הכלכלה יסעו לחו"ל כדי ללמוד כיצד פועל השיווק הלכה למעשה.

היו"ר י. הורביץ:

חברים נרשמו לרשות דיבור. אני מציע שנקדיש ישיבה מיוחדת לנושא, נמשיך את הדיון ונשמע חברים נוספים, אולי גם נגיע לכלל סיכום.

אני מודה לכם ונועל את הישיבה.