

פרוטוקול מס' 155

מישיבת ועדת הכלכלה
יום רביעי, א' באלול התשנ"ז (3 בספטמבר 1997), שעה: 10:30

<u>נכחו</u>	<u>חברי הוועדה:</u>	
	אבי יחזקאל - היו"ר אפי אושעיה ניסים דהן צבי הנדל	
	<u>מוזמנים:</u>	
	מוטי אילון - מנהל המכס והמע"מ יורם שפירא - ראש אגף מסחר ונכסים ברשות שדות התעופה יעקב דיין - סמנכ"ל כספים וכלכלה ברשות שדות התעופה	
	יוסי שוסטק - מנכ"ל איגוד לשכות המסחר רן גוטפריד - מנכ"ל רשת אפריל מוצרי קוסמטיקה ליאור דריבלט - מנכ"ל סופרפארם כתי מוריה - יבואן מוצרי חשמל	
	איתן אביבי - האיגוד הארצי למסחר עזרא עתיה - האיגוד הארצי למסחר	
	מיכאל דינר - מנכ"ל ריצ'רדסון, בעל זיכיון דיוטי פרי עו"ד שרון לובצקי - נציגת חנות "שטרן" בדיוטי פרי סולי סאקל - מנכ"ל סאקל ספורט צבי עמית - קבוצת סאקל	
	עו"ד ראובן בילט - מייצג יבואני קוסמטיקה מיכאל כהן - מנכ"ל חברת נורית קוסמטיקה מיכאל שפטוביץ - מנכ"ל חברת קוסמטיקה	
	נאוה רביד - מנהלת חטיבת הקוסמטיקה אינטר-ביוטי מרק קורסיה - מנכ"ל לוריאל אינטר ביוטי אפרים אפטר - חברת בלמון, יושב ראש ענף הקוסמטיקה בהתאחדות התעשיינים	
	אמיר גלעד	
	<u>מנהלת הוועדה:</u> לאה ורון	
	<u>קצרנית:</u> אושרה עזידה	
<u>סדר-היום:</u>	תוכניות המכס להפחית את הפטור על קניות בחו"ל.	

תוכניות המכס להפחית את הפטור על קניות בחו"ל

היו"ר אבי יחזקאל:

אני מתכבד לפתוח את ישיבת ועדת הכלכלה.

אנחנו היום דנים במוצרים ברי הברחה מחו"ל. כלומר, הרבה אנשים הנוסעים לחוץ לארץ מצליחים להביא לארץ לא מעט מוצרים בעזרת פטורים כאלו ואחרים, בה בשעה שלהרבה מאוד אנשים שלא נוסעים לחוץ לארץ - ויש עדיין הרבה כאלה - אין את הזכות הזאת, וכאשר הם קונים את אותו מוצר בארץ הם משלמים עליו סכום שהוא גדול פי שניים ופי שלוש וזאת בגלל מיסוי.

מנהל המכס החליט החלטה בשבוע שעבר שהיא חלק קטן ושולי מסך כל התופעה שקשורה בכל המוצרים שהם ברי הברחה. רוב הנוסעים לחוץ לארץ הם אנשים טובים וישרים, אבל בחלק לא קטן מהמזודות של הישראלים הנוסעים לחוץ לארץ יש מכשירי וידאו קטנים, בשמים, וכדומה. נשמעת טענה שאולי מן הראוי לשקול הורדת מיסוי על אותם מוצרים ברי הברחה וזאת על מנת שכולם יהנו מאותם מוצרים.

אני מציע שנשמע תחילה את מנהל המכס.

מוטי אילון:

האמת היא שכלום לא נעשה בשבוע שעבר. עיתונאי פנה אליי בבקשה לקבלת אישור לידיעה שהגיעה אליו, על כך שבכוונתי לעשות איזשהו שינוי לגבי הערך של \$200 שהוא גבול הפטור או לא הפטור ביבוא. אני אישרתי שנכון שאני עומד לעשות שינוי. אני חושב שהשינוי הזה הוא דרוש ואני חושב שצריך לעשות אותו בהסכמה מלאה עם הפורום שיושב פה.

ראשית, מוצרי האלקטרוניקה שהם המוצרים שמגיעים לסף הפטור של \$200, ולכן הם הרלוונטים לעניין שלנו, הולכים ומוזלים בעולם מיום ליום. פעם בסכום של \$200 יכולת לקנות רדיו-טרנזיסטור והיום בסכום כזה אתה יכול לקנות וידאו. לכן חשבנו שצריך לעדכן את הסכום של \$200 האלו בהתאם להתקדמות שנעשית בכלכלה העולמית. אם כן, חשבנו שהשינוי הזה הוא דרוש. יחד עם זאת, חשבתי שיש עיוות, אני גם פגשתי בו לא מעט וגם קיבלתי לא מעט מכתבים ופניות של אזרחים. מסתבר שהסכום של \$200 האלה הוא ערך מאוד מיסתורי. זה לא ערך שאדם מוציא בפועל ומשלם, אלא אומרים לו: ערך של \$200 שהוא המחיר הסיטונאי. לאור זה קבענו את הטבלה.

אני חושב שצריך לעשות את הדבר הזה שקוף ולא מיסתורי. אזרח ישראלי הנוסע לחוץ לארץ צריך לדעת שאם הוא ערך קניות בסכום מסוים הוא יקבל את הפטור ואם הוא קנה בסכום אחר אז אין קבלת הפטור, ולפי זה הוא יעשה את החשבון מה הוא רוצה לקנות ומה לא. כרגע אני יוצא מנקודת הנחה שאין בעייה של אי יושר, ושל חשבונות פיקטיביות, אלא שכולם ישרים ומראים את החשבונות האמיתיות של מה שהם משלמים. בכוונתנו לומר שהמחיר של הפטור יהיה המחיר הקמעונאי שהאדם משלם, אחר כך הבעיה היא עד כמה צריך לשחוק אותו.

היו"ר אבי יחזקאל:

רשות הדיבור לנציגי רשות שדות התעופה.

יעקב דיין:

לרשות שדות התעופה יש הכנסות שנתיות של כ-300 מיליון דולר בשנה מתמלוגים. זהו סך כל ההכנסות, הכנסות תעופתיות והכנסות מסחריות. ההכנסות המסחריות של הרשות הן מעל 50%, כאשר עיקר ההכנסה היא מאותם זכיינים שאנחנו מדברים עליהם כרגע. סך כל המכירות הן כ- 240-250 מיליון דולר, וההכנסה לרשות מזה היא 97-100 מיליון דולר.

היו"ר אבי יחזקאל:

אם כן, לא סתם הדיוטי פרי שלנו הוא מקום רביעי בעולם.

יעקב דיין:

כן. בעבר, המסחר היווה כ-30% מההכנסות ועם השנים זה גדל, והיום הוא 51-52%. יש כוונה להגדיל זאת כדי להקטין את האגרות התעופתיות לחברות התעופה והגדלת התיירות. זה מה שקרה בפועל, משום שהאגרות התעופתיות צמודות לשער היציג של הדולר. אנחנו לא העלנו אותן, אלא אפילו הורדנו את האגרה לנוסע יוצא. האגרות התעופתיות נשמרו ברמת הדולרית הנוכחית כבר מספר שנים. כתוצאה מזה שהמסחר גדל, אנחנו מפחיתים את האגרות.

תוכניות הפיתוח של הרשות לארבע-חמש שנים הבאות מסתכמות בכמיליארד דולר. חלק מזה הוא לנתב"ג אלפיים, לשדות תעופה פנים ארציים, למסופי הגבול וכן לנושא קרני. כלומר, כל ההשקעות האלה באות מהרשות. אחת ההנחות היא שההכנסה הזו תישמר, לפחות ברמה הריאלית שלה, כדי לממן גם את נתב"ג אלפיים וגם את תוכניות הפיתוח האחרות. אנחנו עשינו בדיקות רגישות שדנו בשאלה מה יקרה אם הדיוטי פרי ירד. אם ההכנסה הזו תיפגע לא נוכל לממן את תוכניות הפיתוח שלנו. אנחנו מתנגדים להצעה כמו שהיא. אם תהיה איזשהי פשרה אז אנחנו כן נוכל לממן.

אפי אושעיה:

אדוני היושב ראש, אני מבקש לומר שאמנם הבעיה היא בעיה כלכלית, אנחנו צריכים לפרנס את רשות שדות התעופה ואת כל הזכיינים שעוסקים בנושא הזה, אבל יש פה גם בעיה חברתית. יש בישראל אוכלוסיות גדולות מאוד, ולטעמי גדולות מידיי, שאין להן את הזכות הגדולה שיש לי כחבר כנסת ולציבורים הולכים וגדלים. הם אינם יכולים לעבור בשדה התעופה ולקנות בחנויות הדיוטי פרי והקרע החברתי הולך ומתרחב כתוצאה מכך. כאשר ישראלי שלא נוסע לחו"ל לא יכול לקנות זוג נעליים במחיר זהה למחיר ששילם ישראלי שנסע לחוץ לארץ ושרכש אותן שם או בדיוטי פרי נוצרים פערים חברתיים, משום שהישראלי שרכש את הנעליים בארץ צריך לקנות את אותו זוג נעליים במחיר גבוה יותר או לחלופין לקנות נעליים פחות יקרות. לא רק מדובר בזוג נעלי ספורט, אלא גם במכשירים חשמליים. הפערים החברתיים האלה יוצרים מתיחות גדולה מאוד. אני רוצה שבועדה הזו ניתן פתרונות גם לנושא הזה. אני לא מבין מדוע בשביל לממן את רשות שדות התעופה, או לתת הנחות ליוצאים לחו"ל, אחרים צריכים להיפגע מכך?

ישנן שתי אפשרויות: אחת, העלאת המס לכולם בצורה שווה. שתיים, ביטול המס על מוצרים שניקנים. אני מאוד רוצה שהוועדה הזו תיתן פתרון כזה או אחר. אני מעוניין לשמוע מהנוכחים פה כיצד ניתן להגיע לפתרון אפשרי.

היו"ר אבי יחזקאל:

אני מבין שבסופו של דבר תהיה פשרה לגבי הצעתו הספציפית של מנהל המכס.

ניסים דהן:

אדוני היושב ראש, התקנה בה אנו דנים לא באה לפתור את בעיית ההברחה של מוצרים.

היו"ר אבי יחזקאל:

כרגע אני מדבר על הסוגיה העקרונית שהעלה חבר הכנסת אושעיה בנושא העיוות. השאלה היא מה ניתן לעשות כדי שגם אוכלוסיות שלא נוסעות לחוץ לארץ תוכלנה לקנות את המוצרים ברי ההברחה האלה, במחיר זהה לזה שקונה אזרח הנוסע לחוץ לארץ.

עו"ד ראובן בילט:

מוצרי אלקטרוניקה אדם לא קונה לשכנים שלו. הישראלים לא קונים בשמים לעצמם, כפי שמותר לפי תקנות המכס, אלא קונים לחברים, לשכנים ולכולם. המכס לא אוכף זאת. המכס מפעם לפעם יוצא בהצהרה שהוא תפס חמישה מבריחים. רבותי, יש מיליון תשע מאות ישראלים שעושים את זה באופן גלוי והמכס לא עושה כלום. הדיוטי פרי מיועד לכך שאנשים יקנו לעצמם, אבל למעשה הדיוטי פרי הפך להיות ספורט לאומי. זוהי נקודה בעלת משמעות והיא לא רק קשורה לאותה אוכלוסיה שאיננה יכולה ליסוע. זוהי בעיה בפני עצמה. אני מדבר על כך שהמכס לא אוכף את התקנה לגבי אלה שכן נוסעים. הנזק לשוק המקומי ולכלכלה הישראלית הוא לא מאותם עשרה אנשים שהבריחו.

כדאי שחברי הכנסת ידעו איזו שיטה עקומה עובדת בנושא הזה. נניח שמחירו של בקבוק בושם עולה \$10 ועל זה אומרים שיש מס קנייה בגובה 10%. רבותי, זהו שקר. זה לא 10% מ-\$10. הם מוסיפים 170% שהוא "כאילו". ישנה תוספת שהיא באה במטרה להגן "כאילו" על תוצרת הארץ, אבל אין בכלל תוצרת הארץ של בשמים. לפי השיטה הזו יוצא שבאופן אוטומטי מעלים את המחיר ליבואן ב-30%, במצב כזה אי אפשר להתמודד. לכן לא פלא הדבר שבסך הכל כל מה שמדינת ישראל קיבלה הוא 30 מיליון שקל. זה אפילו לא עשרה מיליון דולר.

אומרים שצריך שתהיה הגנה על תוצרת הארץ ולכן נעלה את המחיר. לפי מכתבו של מר שמואל סלבין מלפני שבועיים, כל היצור של מדינת ישראל הוא 20 מיליון שקל, אז על מה מגינים? הטענה שלי היא שברגע שיורידו את המיסוי לא יהיה כדאי להבריח ומדינת ישראל במקום להרוויח 9 מיליון דולר, תרוויח מיליון דולר. הכיצד? ראשית, מהמס ערך מוסף. בישראל, בניגוד לארצות אחרות, קונים בחו"ל ובמטוסים והשוק המקומי הפך להיות מזערי. היום יש מצב בו חנות אחת מוכרת ב-60-70% יותר מכל השוק במדינה. ברגע שתיתן פה לאנשים יותר מוכרים, יותר עובדים, יותר מיסים, יותר הכנסות, כולם יהנו מהנושא הזה, נהפוך למדינה נורמלית.

הדיוטי פרי מיועד לתיירים. כולם חושבים שהתיירות במדינת ישראל נמצאת במצב נפלא. לפני יש נתונים בינלאומיים מה קורה לגבי מספר התיירים בחנויות דיוטי פרי במדינות שונות ולגבי ישראל נאמר פה 250 מיליון דולר. אנחנו יודעים שבישראל היו בשנת 1996 כ-2-3 מיליון תיירים. ישראל נמצאת במקום 20. איטליה שבה ביקרו בשנת 1996 35 מיליון תיירים נמצאת אחרי ישראל בארבע דרגות. אם כן, הטענה שלי היא שהישראלים הם אלה שקונים ולא התיירים וזאת בשעה שהדיוטי פרי לא מיועד להיות שוק מקומי. ישראל הפכה למדינה אחת של דיוטי פרי כתוצאה מהמעשה הזה של המכס.

כאשר לא יכולים לאכוף חוק אז לא מחוקקים אותו. אי אפשר לעמוד בחוק הזה ואי אפשר לתפוס את האנשים האלה ולכן צריך לבטלו. גם המדינה תהנה, גם הצרכנים יהנו, אנחנו נהייה מדינה נורמלית. אם תייר ירצה לקנות בקבוק אחד או שניים, אף אחד לא ימנע בעדו.

ליאור דריבלט:

כל הזמן עולה פה השם "מוצרים ברי הברחה" ואני אומר שמוצרים מתחת לשווי של \$200 יהיו פטורים ממס גם לתושבי הארץ. לא מדובר רק במוצרים ברי הברחה. בואו נניח שאין הברחה בכלל. עצם זה שישראלי נוסע לחו"ל וקונה בדיוטי פרי או בחו"ל את המוצרים האלה ונניח שהוא איננו מבריה אלא קונה באותה מסגרת, אז אנחנו רוצים שתושב הארץ יהנה מאותה מסגרת.

הניירות שמונחים על שולחן הוועדה מראים שסך כל הכנסות המדינה תיגדלנה כתוצאה מזה ולא תיפגענה. במידה ויש בעייה עם בניית נתב"ג אלפיים, אני לא חושב שהשכבות החלשות הן אלה שצריכות לבנות את נתב"ג אלפיים, בה בשעה שהנהנים ממנו הם אלה שנוסעים ולא אלה שלא נוסעים. נוצר פה אבסורד בו אלה שלא נוסעים מממנים את הטרמינל לנוסעים.

האמת היא שהסיבה ששולחת אותי לפה היא מעבר לדאגה לשכבות החלשות. אני דואג לפרנסת אותה חברה בה אני עובד ואני לא מנסה להסתתר. אנחנו מעסיקים 2,500 אנשים. המשביר לצרכן והשקם מעסיקות יותר אנשים. כולנו יחד מוכרות פחות מוצרים שנמכרים עם פטור ממס. אני חושב ששינוי כזה יכול להגדיל את מחזור הפעילות של כל הגורמים בענף המקומי פי שלוש וזה יצור אלפי מקומות עבודה לישראלים. אני מדבר גם על קוסמטיקה, גם על הענף הסוללרי, הנושא הזה הולך ומתרחב.

יוסי שוסטק:

אני חושב שחבר הכנסת אפי אושעיה הצביע על הנקודה המרכזית. הנקודה היא שהיום יש אפלייה ברורה בין אלה שאינם יוצאים מן הארץ לעומת אלה שכן יוצאים.

היו"ר אבי יחזקאל:

כמה אנשים יוצאים מהארץ?

יוסי שוסטק:

ההערכה שלנו היא שסך הכל היוצאים מהארץ זה כ-2,5 מיליון, מתוכם קרוב ל-2 מיליון דרך האויר. מכיוון שיש הרבה שנוסעים מספר פעמים בשנה, ההערכה שלנו שבערך מיליון בלבד יוצאים מהארץ. כל היתר לא יוצאים מהארץ. אלכס גלעדי אמר ששידורי הערוץ השני מתייחסים למסעודה משדרות אבל זה בדיוק המצב בנושא פטור האישי שניתן היום ביבוא לארץ. אותה מסעודה משדרות שרוצה לקנות זוג נעליים לילדיה צריכה לשלם 30-50% יותר מאזרח ישראלי אחר שנוסע לחוץ לארץ וזה האבסורד שבדבר. כל הנושא הזה צריך לעבור ריוויזיה. הריוויזיה שאנחנו מציעים היא לא ביטול הפטור, בפירוש לא, אלא להרחיב אותו על היבוא המסחרי. ברגע שיהיה ליבוא המסחרי את אותם תנאים שיש ליבוא האישי לא יהיה העיוות הזה שקיים לגביי, שכאשר אני נוסע לחו"ל אני נהנה מפטור, וכאשר אני כסוחר רוצה למכור את המוצרים בארץ אני חייב לשלם מיסים גבוהים.

עשינו תחשיבים שאם ירחיבו את הפטור הזה אז זה יביא מעבר לביטול העיוותים החברתיים שהם כל כך צורמים לעין, גם להפחתת מחירים. כולם מדברים על האינפלציה וצמצום קצב האינפלציה. הסתבר שתוכנית החשיפה הביאה לצימצום קצב האינפלציה ואותם מוצרים שנחשפו, דהיינו, שהופחת עליהם המיסים, או שאפשר היה לייבא אותם, קצב עליית המחירים היה הרבה יותר נמוך מקצב עליית המחירים הממוצע במשק. לגבי מוצרים שלא נחשפו קצב עליית מחירים נשאר הרבה יותר גבוה מקצב עליית המחירים הממוצע במשק.

ברגע שגורמים הסתה של היבוא האישי וברגע שמאפשרים תחרות סבירה במחיר עם אותם סוחרים בלונדון או בניו-יורק, וגם מאפשרים למכור את אותם מוצרים בארץ במחיר תחרותי, ודאי שימכרו פה יותר. במצב כזה תהיה הסתה של היבוא אישי ליבוא המסחרי. המדינה תיגבה מע"מ, שהיום לא ניגבה כלל. המדינה תיגבה מס הכנסה על הרווחים הנוספים של אותם סוחרים שמוכרים זאת בארץ. המדינה תחסוך במטבע חוץ. במטבע חוץ אפשר לחסוך על כל קנייה עשרות אחוזים מבחינת המשק הלאומי. ברור גם שהחסכון במטבע חוץ הוא חיסכון חשוב מעבר לגבייה במיסים. עשינו תחשיב שמורה על כך שאם ירחיבו את הפטור הזה לכל היבוא המסחרי, המדינה תרוויח 300 מיליון ש"ח הכנסות.

צבי הנדל:

האם יש כללי משחק בינלאומים בנושא דיוטי-פרי?

קריאה:

כן.

צבי הנדל:

אם הייתי הולך על שינוי, הייתי הולך על שינוי מאוזן שיקח בחשבון את היצור המקומי. אני עדיין רוצה להגן על היצור המקומי. אני רוצה לדעת אם יש כללים בינלאומים בנושא דיוטי פרי משום שאני רוצה לבחון אפשרות בה נקשה על הדיוטי פרי במקום להקל על היבוא.

פה דיברו על מוצרי קוסמטיקה ואני רוצה לדעת מה ההיקף באחוזים של היצור המקומי של מוצרי חשמל לעומת היבוא.

רן גוטפריד:

חלק מתבריי יתייחסו לזה בדבריהם. המדינה היחידה שיש בה מיסוי על בשמים ועל קוסמטיקה זו ישראל. אנחנו מצטרפים לעירק, לסוריה וללבנון. בכל אירופה ובכל ארצות הברית אין מס על קוסמטיקה ובשמים חוץ ממע"מ שיש כאן.

לאורך כל השנים האוצר הוריד את המיסים והצטמצם הפער בין הקוסמטיקה והבשמים בארץ לבין חו"ל. כל זמן שהורידו מיסים גם על אלקטרוניקה, גם על נעליים, גם בשמים וקוסמטיקה, הכנסות רשות התעופה עלו, המכירות בנתב"ג עלו. קרה פה מקרה מפליא, לאורך כל הדרך המיסים ירדו, המכירות עלו וההכנסות עלו. אנשי רשות שדות התעופה את זה לא אומרים. יתירה מזו, בכל מקום בעולם התרבותי יש רק הפרש מע"מ בין הדיוטי פרי לשוק המקומי. ישראל המציאה "ישראל-פטנט". יצרו משהו מעוות שגורם נזק גם לשכבות החלשות וגם לשכבות הבינוניות. טוענים שכל הישראלים יוצאים לחו"ל, זהו בלוף גדול. רוב הנוסעים באים מהשכבות היותר עשירות, אנשי עסקים. השכבות הבינוניות שנוסעות לחו"ל, נוסעות פעם בשנה-שנתיים, הן לא כל הזמן נוסעות, והן אלה שנפגעות מהסיפור הזה. דרך אגב, בשוק המשותף הדיוטי פרי מתבטל וגם לא יהיה עוד פטור מהמע"מ ב-1999.

יתירה מזו, מוטי אילון לא לוקח בחשבון שבגלל ההברחות של מוצרי קוסמטיקה ובשמים יש מסחר אפור של הברחות לחנויות קטנות שלא משלמות מע"מ ומיסים. החנויות האלה גם לא מעסיקות עובדים בצורה מסודרת. התעשייה המקומית מתחננת לביטול המס המעוות הזה כיוון שזה לא מכס. זה לא מס מגן, זהו מס פיסקלי. זהו מס קנייה שחל עלינו ועל התעשייה המקומית. הם מבקשים שיבטלו את המס הזה. אגב, האבסורד הוא שאותו מס חל גם על מפעל "קרליין" בירוחם שמייצר את הקוסמטיקה. הם רוצים שנבטל זאת. הם לא יפסידו. הראייה היא, שבשנים שעברו בה הורידו זאת בצורה דרמטית נתב"ג רק עלו.

המלחמה היא לא נתב"ג אלפיים. עם ישראל קונה בחו"ל את המוצרים האלה, לפחות במידה זהה, ואולי כפולה, ממה שקונים בנתב"ג. נוצר כאן מצב אבסורדי שהמדינה מפסידה מיסים, התושבים נענשים, יש פחות תעסוקה בישראל ויש גם הפסד במטבע חוץ. גם המכס מפסיד. מר אילון, אם פקידי המכס שלך היו מסתובבים בשווקים ובמרכזי הערים אז הייתם יכולים לראות את הכמויות המוברחות, ללא תוויות בעברית וללא סימונים.

כתי מוריה:

עד עכשיו דיברו על מוצרי קוסמטיקה ואני אייחד את דברי למוצרי האלקטרוניקה. בדיון עכשיו אנחנו מדברים על סכום של \$200, אבל למעשה מדובר על הרבה יותר מ-\$200, משום שבנוסף למכשיר חשמלי שעולה \$200 מותר להביא בשמים, מוצרי קוסמטיקה, נעליים ומשקאות חריפים. אם כן, אדם שעובר כחוק במסלול הירוק ולא מבריא, יכול להביא מוצרים בכמה מאות דולרים והוא עדיין לא עברייני.

הדיוטי פרי הוא מרכיב קטן בענף החשמל והאלקטרוניקה. מוצרי האלקטרוניקה הם לא הבעייה הקשה בנושא הזה והם גם לא כל כך זולים בדיוטי פרי וזאת בגלל מיסים שהם משלם לרשויות. עיקר הבעיה נעוצה בכך שאנשים מביאים מוצרי אלקטרוניקה במזודה כשהם שבים מחוץ לארץ. בניו יורק יש שוק ענק שמוכר לישראלים בהיקפים אדירים. בעיתונים בארץ יש מודעות פירסום לחנויות האלה, כולל מחירים ודגמים. אנחנו רואים את הנתונים האלה כאשר המכשירים האלה מגיעים אלינו לתיקון במעבדת השירות. אנחנו מעריכים שבמוצרים הרלוונטים כמו: ווקמנים, דיסקמן וכד' המספרים הם בערך כך. 75% מהמוצרים המגיעים אלינו לתיקון לא נרכשו לארץ. 75% מהתלונות שאנחנו מקבלים על השירות שלנו נובעות ממכשירים שנקנו בחו"ל ולא פה ולכן יש לנו קשיים לטפל במכשירים האלה. אותם מספרים קיימים גם במוצרים שלא נופלים ב-\$200. מצלמות וידאו הן דוגמא קלאסית. עדיין 75% ממצלמות הוידאו שמגיעות אלינו לתיקון הן מצלמות שלא נרכשו בארץ.

ההצעה שלנו אומרת לבטל את המיסוי על המוצרים האלה. אי אפשר להגיד שמבטלים מיסים על כל מוצר שעולה פחות מ-\$200 כי אז יתחילו לעשות פיקציות. יתחילו להביא את מערכת הסטריאו מפורקת לחלוטין. צריך לקחת פירטי מכס רלוונטים, לא כולל טלויזיות, וידאו, ומערכות סטריאו, ולהגיד שהם פטורים ממס ושיש עליהם מס ערך מוסף כחוק.

אם ניקח את הנתון המדבר על 2 מיליון ישראלים שיוצאים מהארץ בשנה ונניח שכל אחד מהם קונה רק ב-\$200 נגיע ל-400 מיליון דולר קניות, כאשר לא את כולם נצליח להביא לארץ. חלק מהאנשים ימשיכו לקנות בחו"ל ובדיוטי פרי. אנחנו מדברים על גידול בתעשייה פה של מאות מיליוני שקלים של מכירות אם יבוטלו המיסים האלה. תוסיפו לזה את ההכנסה ממיסים, מקומות עבודה. אפילו שלא יגבה מיסי קנייה על המוצרים האלה ויגבה מס הכנסה ומע"מ, המדינה צריכה להרוויח מהנושא הזה. להערכתנו, זה יתן תנופה לכל הענף הזה. הפירסום בתחום הזה יתרחב. תיפתחנה יותר חנויות.

מצלמות וידאו לא נופלות בסכום של \$200, אבל יש הברחות ענקיות. מבדיקות שעשינו לאחרונה עולה שהמכס לא מצליח לתפוס את המצלמות הקטנות ברנטגן. המכס עושה רק בדיקה מידגמית לחלק מהאנשים וגם בבדיקה הזו הוא לא תמיד יכול לגלות את המצלמות הקטנות האלה. הציבור יודע על כך ומבריא אותן.

ניסים דהן:

האם עיקר הפער הוא רק במיסים?

היו"ר אבי יחזקאל:

הפער הוא מיסים פלוס רווח יבואן.

איתן אביבי:

חבר הכנסת אפי אושעיה הדגיש את העיוות שקיים בין שני סוגים של צרכנים ולא במקרה הפער הוא גם סוציו-אוקונומי. בנוסף לכך, יש עיוות נוסף שקיים לגבי המיגזר העיסקי במדינה, גם היבואנים וגם המסחר המקומי, אשר נפגעים מאוד מהצורה שבה הדברים מתנהלים היום. יש ארבעה תחומים שבהם העיוותים הם באחוזים משמעותיים מאוד. הוזכר כאן: פרפומריה, נעלי ספורט, צילום, ומוצרי חשמל עד סדר גודל מסוים.

ההצעה שלנו חוזרת על מה שנאמר כאן והיא אומרת להוריד את המכסים על מוצרים ברי הברחה, לבטל אותם, וכן על מוצרים שהם לא ברי הברחה כמו מצלמות וידיאו. אם היו מורידים את המכסים על זה, ופעם היתה מגמה כזו והורידו אבל הורידו חלקית, המדינה היתה יוצאת נשכרת כספית בצורה משמעותית. בצורה כזו יעסיקו יותר עובדים וגלגלי המשק יעבדו בווליום יותר רציני. כל זה ישפיע גם על המסחר המקומי. הרבה סוחרים מקומיים נפגעו כתוצאה מהמצב. למשל, חנויות לנעלי ספורט נסגרו בקצב גדול מאוד.

אפרים אפטר:

חד משמעית, ההתאחדות היא בעד הורדת מיסים משום שהמס הוא מס קנייה. זהו מס שמוטל על היצרנים המקומיים כשם שהוא מוטל על היבוא.

כהן מיכאל:

אדם שקונה בחו"ל או בדיוטי פרי משלם במטבע זר הרבה יותר ממה שהיבואן המקומי משלם. אם תצליח להסית את היבוא המסחרי ליבואנים המדינה תצא נשכרת מכך משום שזה בתשלומים של מטבע זר.

מרק קורסיה:

בארצות אחרות אין בעייה עם חנויות הדיוטי פרי כפי שיש בישראל ולכן צריך להבין מדוע הבעייה הזו קיימת פה. לדעתי, הגורם לבעייה של הדיוטי פרי בישראל נעוץ בכך שהדיוטי פרי הוא מידיי כבד בהשוואה לשוק המקומי. חלקו של הדיוטי פרי בארץ בתוך סל הצריכה הוא גבוה באופן מיוחד. הדיוטי פרי בישראל הוא כל כך גדול הוא קודם כל בגלל שהחנויות שבו כמו ריצ'רדסון ואחרות הן מאוד אקטיביות בהשוואה לארצות אחרות.

הבדל המחירים בין הדיוטי פרי לבין המחירים המקומיים הוא תוצאה של מיסי הקנייה. צריך לנסות לפתור את הבעיה הזו. אני חושב שהבעיה העיקרית לפער המחירים נעוצה במיסי הקנייה.

סולי סקל:

על חלק גדול מנעלי הספורט שמיוצרות בארצות הברית ובשוק המשותף ממילא אין מכס. זה אפס, זה פטור. כנ"ל לגבי תוצרת הארץ שאנחנו מוכרים ובעיקר טקסטיל מתוצרת הארץ. היא למעשה משמשת לתעשייה הישראלית כייצוא ויש לה קצת הטבות.

בואו נסתכל מהו המכס על כל זוג נעליים. היום יש מינימום של שבעה שקלים לנעלים הזולות. נניח ואני מוכר זוג נעליים ב-\$50, אותו זוג נעלים נמכר בשוק המקומי ב-\$90. הפער ביני לבינם הוא כ-150 שקל, אבל המיסוי הוא רק שבעה שקלים. אני בא וטוען שהבעיה היא לא כל כך האם יש מכס או אין מכס ומה גובהו. המכס הוא לא גדול וכן גם לא מס הקנייה. אני מדבר על המכס ומס הקנייה ביחד.

כעת אני רוצה להתייחס לנושא הבשמים. לפני שלוש שנים מוצר שעלה \$10 לייבא אותו היה נמכר בשוק המקומי ב-\$100 לצרכן. המיסוי ירד, אבל אני חושב שקרתה גם מהפיכה במחשבה של האנשים שעובדים בשוק הזה. הוחלט להתחרות. המיסוי על הבשמים הוא 27% מהעלות מלמעלה. נניח שיורידו את המיסוי ושאינן מיסים, אז יתכן שהחנות שמוכרת את הבושם תמכור אותו ב-30% פחות. אני אומר שיורידו את המיסוי הזה ושהרווח לא יהיה באחוזים משום שגם הרווח של החנות באחוזים גדל ב-30% והרווח של היבואן גדל ב-30% ושל כולם גדל ב-30%. הלא את המע"מ לא יורידו ולא יבטלו וגם כן לא את המכס.

הי"ר אבי יחזקאל:

נקודת המבט שלי פה היא צרכנית ולכן אותי לא מעניין אם העניין הוא רק מכס, או מכס פלוס רווח של יבואן או פערי תיווך למינהם. זכותן של החנויות להרוויח, אבל כל האלמנטים של זכיינות גורמים לרווח לא נורמלי בשוק הזה.

סולי סקל:

בקבוק בושם שעולה ליבואן \$12. בדיוטי פרי הוא נמכר ב-\$40 ובשוק המקומי הוא נמכר ב-\$84. בואו נסתכל מה המיסוי שהיה עליו. היה 27% על ה-12%. זאת אומרת 3% שהם בערך 10 שקלים. כמה לקחו יותר לצרכן? ב-\$44 שחלק מהם זה 17% המע"מ.

אני בעד תחרות, אני חושב שהיא בסופו של דבר תתרום לכולנו. יש לה חשיבות גם מבחינה חברתית. אני חושב שאם התפיסה של כל היבואנים שעובדים בשוק המקומי תהיה מנקודת מבט של התייעלות כל התמונה תשתנה אוטומטית. צריך להסתכל על המע"מ ולהוסיף אותו מהעלות מלמעלה, לא להתחיל אותו מלמטה בעלות שלהם, ובסוף להוסיף את ה-3% למחיר וזה ישנה את כל התמונה. למעשה, ההבדל בין הדיוטי פרי לבין השוק המקומי יהיה אולי רק 20% ולא כפול.

הבעיה של פגיעה בהכנסות המדינה או לא פגיעה בהכנסות המדינה טמונה בקונספט של הסוחר ובתפיסה של היבואן. השוק היה קטן והיה בו מיסוי מאוד גבוהה. ברגע שהשוק הוא קטן ההוצאות הן מאוד כבדות באחוזים ואז צריך לעבוד במכפלים מאוד גבוהים. אנחנו עדיין לא התנערנו מהדבר הזה. השוק גדל, אבל אנחנו עדיין משתמשים בנוסחאות הישנות. אנחנו צריכים להיפתח לנוסחאות חדשות לפי מצב השוק.

ניסים דהאן:

לפי דברייך יוצא שזה כמעט קרטל. זה כמעט מתואם.

נאוה רביד:

זה לא מדויק.

סולי סקל:

אני אומר שיש להם היום את הכלים להתחרות וליצור פער קטן יותר ולמנוע הברחות. הדבר טעון במחשבה ובשינוי הגישה שהיא גישה פסיכולוגית. לפני שלוש שנים הבעיה הזו היתה הרבה יותר קשה ופתאום בתקופת חג הפסח הורידו מחירים ומכרו כמויות יותר גדולות של המוצרים בחודש.

לדעתי אנחנו צריכים להסתכל גם על תרומתו של הדיוטי פרי.

צבי הנדל:

כיצד הוא תורם?

סולי סקל:

קודם כל, אם נרצה או לא נרצה היתה פה תחרות שגרמה להרבה צרכנים להנות. היום יש חנות לנעלי ספורט שמוכרת נעלי ספורט במחיר מאוד דומה למחיר שאני מוכר. אם הוא מתחרה גם אני צריך להתחרות. זה גורם לי להתייעל. כלומר, אני חושב שהתחרות היא שם המשחק.

מעבר לנושא התחרות ישנם עוד גורמים. הדיוטי פרי היא תעשייה שגדלה והתפתחה והיום היא מונה מעל ל-400-500 מיליון דולר. התעשייה הזו מוכרת במט"ח. נכון שלא כל המט"ח הזה הוא ערך מוסף כי אנחנו חלק גדול מהסחורה אנחנו מייבאים. הערך המוסף בדיוטי פרי בפעילות הוא בין 50% ל-65% מלמעלה. יותר מ-70% מהכנסות שלנו לפער התיווך עובר לרשות שדות התעופה. לא צריך להסתכל על האחוזים.

כתי מוריה:

מוצרים שהמיסים עליהם הורדו כמו: מחשבים וקלטות, ניקנים היום בישראל באותו מחיר ואפילו במחיר זול יותר מניו יורק.

מיכאל דינר:

יושבים פה אנשים שהם גדולי הקפיטליסטים בארץ. אנשים עשירים מחברות עשירות. מי כמוני יודע איזה תחרות יש לי איתם וכמה מרוויחים אני אוכל. התחרות היא קפיטליסטית אמיתית. אני לא מתלונן על זה. להיפך. כל היושבים כאן הם מקצוענים. אף אחד לא מסכן. חברי הכנסת שכאן מייצגים את החלשים, כל האנשים האחרים כאן מייצגים את הקפיטליסטים. מחברי כנסת אני יכול לשמוע על אי צדק שקיים בין אלה שנוסעים לבין אלה שלא נוסעים. אבל קשה לי לשמוע את הדברים האלה, וזה אפילו צורם לשמוע זאת מפי האנשים האחרים שכאן.

הדיוטי פרי מממן ומסבסד את הפעילות של נתב"ג הנוכחי ואת נתב"ג אלפיים. אף אחד לא מכריח אדם ליסוע לחוץ לארץ ואף אחד לא מכריח אותו לקנות בדיוטי פרי לפני שהוא נוסע. מה שקורה בסופו של דבר הוא שמי שמממן את השירות ממנו הוא נהנה הוא זה שמתוך בחירה נוסע לחו"ל ומתוך בחירה קונה בדיוטי פרי. לצערי לא כל מי שנוסע גם קונה בדיוטי פרי. יש כאלה שעדיין לא קונים. אני משלם לרשות \$22 פר ראש שנוסע לחוץ לארץ. כלומר, ההכנסה שלהם מובטחת. יש להם הכנסה מהעובדה שיש דיוטי פרי ומעצם זה שהוא פועל ומצליח. דובר פה על פערי תיווך וכו' ואני רוצה לומר שכל הכסף שאנחנו מרוויחים הולך לרשות שדות התעופה.

בואו נניח ומבטלים את הדיוטי פרי. במצב כזה צריך להגיד לאלה שלא נוסעים להביא כספי מיסים כדי שיוכלו לבנות את שדה התעופה.

רן גוטפריד:

זה לא נכון.

היו"ר אבי יחזקאל:

יכול להיות שאנחנו צריכים לממן את נתב"ג אלפיים.

מיכאל דינר:

אם אתה תממן את נתב"ג אלפיים אז תבוא ותבקש גם ממי שלא יסע אף פעם לחו"ל לתת כסף.

דובר פה על עניין התעסוקה בארץ ואני רוצה לומר שאנחנו לא לקחנו בפרנסה מאף אחד. אנחנו מעסיקים 900 איש, מרסקל מעסיק 800 איש. להערכתי, יש 1,800 עובדים בקומפלקס הדיוטי פרי בנתב"ג.

אנחנו משלמים היום לרשות שדות התעופה 50% מהפידיון מלמטה. באמצעות החברים שנמצאים פה המדינה מקבלת \$10 על בקבוק בושם ובאמצעות הדיוטי פרי היא מקבלת \$50.

צבי הנדל:

האם יש מחויבות בינלאומית בקשר לדיוטי פרי?

מיכאל דינר:

ברוב מדינות אירופה מקובל שאתה יכול לעבור עם \$100 לפחות. יש הקצבה לליטר ויסקי חריף בדיוק כמו בארץ, 2 ליטר יין, וסיגריות. נדמה לי שבארצות הברית מותר לך לעבור עם \$200.

בסוף שנת 93-94 המדינה הורידה את המיסים בחצי בבשמים ובקוסמטיקה והמחירים בשוק המקומי ירדו אולי ב-20%. במהלך החמש שנים הם ירדו עוד יותר בגלל השחיקה בשער הדולר והאינפלציה. נטען פה שבארבע שנים האלה אצלנו גדלו המכירות. המכירות אצלנו גדלו מכמה סיבות: ראשית, אנחנו מקצוענים. שנית, רמת החיים עלתה. שלישית, בגלל קיפאון בשער הדולר. רביעית, היה גידול בתנועת הנוסעים היוצאים שהגדיל את המכירות.

היו"ר אבי יחזקאל:

תסכים איתי שיש אנורמליות במצב הזה. תראי לי עוד מקום באירופה בו אתה יכול לקבל הביתה עלוני פרסום מוצרים של דיוטי פרי.

מיכאל דינר:

פרסומים בעיתונים יש בכל מקום באירופה. במטרו בפריז ובלונדון יש פרסומות של הדיוטי פרי.

דיבר פה נציג של חברת "סוני" ואני רוצה לומר לכם שאם אנחנו לא היינו, אתם הייתם משלמים על מוצרי "סוני" בארץ כמה עשרות אחוזים יותר. בזכות זה שאנחנו נמצאים בדיוטי פרי, אנחנו לא קונים מהם כי המחירים אצלם הם מאוד גבוהים, אנחנו מייבאים בעצמנו ומוכרים, אתם משלמים פחות.

כתי מוריה:

חלק מהמוצרים שהם מוכרים הם ממלזיה, מוצרים שאסור לנו לייבא.

מיכאל דינר:

זו אשמה גסה. עשו חקירות והתברר שאין שום דבר ממלזיה.

אנחנו מוכרים מוצרים תוצרת הארץ ב-30 מיליון דולר. החנות מלאה במוצרים ישראלים. אני ממש משתדל לא להגיד לא לכל יצרן קטן המעוניין שתוצרתו תהיה בחנות אצלנו וזאת משום שאני רוצה לעודד את תוצרת הארץ. אני מוכר יין תוצרת הארץ וכן סיגריות ובשמים תוצרת הארץ.

נאוה רביד:

אני חושבת שהענף עשה מאמץ מאוד גדול בשנים האחרונות להוריד מחירים. הוא מנסה ומצליח בחלקו להשוות מחירים למחירי אירופה. אני יכולה להביא דוגמאות לבשמים שמחירם הוא כמו בפריז ועדיין פער המחירים בין הדיוטי פרי לבין השוק המקומי באותם מוצרים הוא 40-42%.

אם כן, הענף עשה מאמץ מאוד גדול פה להוריד מחירים והוא בהחלט הרחיב את קהל הצרכנים. הוא השקיע כסף בעניין הזה. הרחבת קהל הצרכנים חוזרת חזרה דרך הדיוטי פרי. זה לגיטימי, אנחנו מקבלים את הדיוטי פרי כתופעה מבורכת. אנחנו רק רוצים שהמשקל שלו והפרופורציות שלו יהיו מתאימים. אנחנו את חלקנו תרמנו, אנחנו תורמים, ואני בטוחה גם שנמשיך לתרום בחלק הזה של הורדת מחירים, רווחים וכו'. בואו תעזרו לנו.

יורם שפירא:

לפי מה שנאמר פה, בזכות הדיוטי פרי ובזכות הפעילות שמתבצעת במדינת ישראל רוב המט"ח נשאר בארץ ולא בחו"ל. בעצם זה שהרשות יכולה לתת שירותים יותר טובים היא משפיעה גם על ההתנהגות של התיירים וזה אומר מקומות עבודה נוספים.

למעלה מ-50% מההכנסות של רשות שדות התעופה הן מהמסחר. אם הכנסות של המסחר יפגעו הרשות לא תוכל לקיים את ההתחייבויות שלה והמקורות יצטרכו לבוא מאגרות. זה אומר שמחירו של כרטיס הטיסה יתייקר, דבר שישפיע גם על הישראלים וגם על התיירים, או שיהיו מיסים אחרים. אם כן, צריך לקחת זאת בחשבון. אנחנו מממנים את הפעילות שלנו לא דרך אגרות.

חד משמעית, הדיוטי פרי גרם לשינוי בהתנהגות הצרכנים במדינת ישראל.

צבי עמית:

עד לפני כשלושה חודשים הייתי מנכ"ל איגוד לשכות המסחר והיום אני בקבוצת סקל. אני מכיר את הנושא משני הכיוונים. מצד אחד מציגים מצב בו מיעוט של עשירים נוסע ושהשאר לא נוסעים, ומצד שני מספרים ש-70% מהמכשירים מיובאים. לא ברור לי אם נוסעים או לא נוסעים. האמת היא שהנסיעה הפכה לדבר עממי וחלק מחווית הנסיעה היא קנייה בדיוטי פרי ובחוף. אדם נוסע במטרה לקנות ואם הוא לא יקנה בדיוטי פרי, הוא יקנה בלונדון ובפריז. קיום הדיוטי פרי הוא גורם חשוב לכלכלת ישראל.

נאמר פה במסכנות כאילו ווקמנים מיבאים רק בסכום של 11,5 מיליון דולר. מחירו של ווקמן ליבואן הוא בין \$10 ל-\$40. אם ניקח ממוצע של \$30 נגיע ל-380 אלף מכשירים מיובאים ביבוא רשמי. אני לא מבין מה הבעיה פה? האם זה לא מספיק?

השוק של מוצרי חשמל הוא 3 מיליון דולר, דיוטי פרי אצל ריצ'רדסון הוא 30 מיליון דולר. איפה הפרופרציות? מציגים פה מצגת של מסכנות. רבותי, מדובר פה על חברות שהן בעיקר מונופוליסטיות במותג, הדיוטי פרי גרם להם להתחרות.

עו"ד שרון לובצקי:

אנחנו מצטרפים לעמדה של רי' צרדסון ושל סקאל. אנחנו חושבים שיש חשיבות להשארת המט"ח והכספים בארץ. הדאגה לשכבות הנמוכות היא דאגה נכונה, אבל הורדת מיסים לא תפתור אותה. אנשים שנוסעים לחו"ל ימשיכו לקנות בחו"ל ולא בארץ.

אפי אושעיה:

שמענו פה גורמים שמייצגים חברות מסחריות. אני מבין אותם, כולם צריכים להרוויח. זו הפרנסה שלהם ודי טבעי שכל אחד תוך דאגה לפרנסתו ידאג גם לטובת המדינה וישאיר את המט"ח פה, אבל אני לא הייתי סומך על זה כי להם יש שליחות אחת והיא לעשות כסף לחברה אותה מייצגים. גם לרשות שדות התעופה יש צורך משלה, המדינה לא נותנת כסף. אני הייתי מצפה ממנכ"ל המכס לתת לנו תשובות איך מכניסים כסף הכי הרבה למדינה. הוא האיש שטובת המדינה נמצאת לנגד עיניו. אני רוצה לשמוע ממנו מה העמדה של מדינת ישראל בעניין.

ניסים דהן:

יש לי הרגשה שתפסו פה טרמפ על בקשה של מנהל המכס לעשות תיקונים בהיתר שניתן לישראלי שחוזר ארצה מחו"ל כדי להעלות את בעיית המקרו כלכלה של מדינת ישראל. אני חושב שצריך לקיים דיון כזה בצורה יותר מעמיקה. הדיון לא צריך להיות בשיתופם של אנשים אינטרסנטים. היבואנים והיצרנים וכן בעלי הזכיון בדיוטי פרי דואגים לעצמם. בוודאי שמהם לא נשמע מה טוב לכלכלה של מדינת ישראל. אנחנו מהם יכולים לשמוע מה טוב להם.

אני חושב שהבעיה פה היא לא המיסים וההוצאות הנלוות למוצר, אלא פער המחירים הוא למעשה פער של תיווך. אם זו הבעיה אני חושב שאפשר להציע לכל היבואנים להוריד את פער התיווך למינימום מיסחרי-כלכלי ואז לנסות את מה שהם עושים. מה שקורה הוא שמיליונים של נוסעים תוך תקופה קצרה ובמקום מסוים מרשים להם לעשות פער תיווך הרבה יותר קטן. כאשר חברת "סוני" מביאה מוצר היא צריכה לשווק אותו בהרבה מקומות במדינת ישראל וזה עולה למפיץ, למחלק ולסוכן. כל הדברים האלה אין לחנויות הדיוטי פרי. הם מביאים את המוצרים למקום אחד ובאותו מקום הם מוכרים את המוצרים. הם יכולים לחסוך את העלויות של הסוכנים ושל המפיצים. אם כן, זה לא בעיה של מכס ומע"מ.

אנחנו מכירים את המושג של פער תיווך לא מאתמול ולא משלשום. שוק החשמונאים הוא הדוגמא הכי יפה לפער תיווך. מה שקרה בשוק החשמונאים הוא שקנו משאית בכניסה, מכרו אותה בשער, קנו אותה מטר לפני השער, מכרו אותה לפני החנות. היא נמכרה שבע פעמים. כלומר, איך אפשר למכור מוצר אחד שבע פעמים. אני לא אומר שצריך לבטל את כל הסוכנים ולעשות חנות אחת גדולה. יש מספיק דרכים בכלכלה חופשית בהן ניתן להוזיל מוצר מבלי לפגוע בדברים אחרים. שם המשחק הוא התייעלות. הדיוטי פרי שימשיכו למכור בזול יכריחו את החנויות האחרות להתייעל. מדינה חייבת שיהיו בה חנויות שיודעות למכור בזול. תתייעלו בלי קשר לבעיית המיסים. רבותי, המיסים הם בסך הכל עניין של שבעה שקלים לזוג נעליים. מדובר במספרים מצחיקים. זה לא מה שישנה.

מוטי אילון:

אני רוצה למחות על הקביעה שהמכס לא עושה דבר בעניין ההברחות. המכס כן נוקט בפעולות נגד ההברחות. הוא אולי לא עושה מספיק, ניתן לעשות יותר, ואני לוקח על עצמי את החובה לעשות יותר.

אני בהחלט מסמכים שצריך להמשיך באותו תהליך שהתחלנו אותו לפני כמה שנים. זהו תהליך בריא של הפחתת מיסי קנייה, ולדעתי אפילו אף ביטול מיסי קנייה. הכל עניין של מקורות. התהליך של הפחתת מיסי קנייה החל כאשר המדינה יכלה להציג תקציבים נוספים כי היה לה מקורות הכנסה טובים. אני מקווה שלא ירחק היום ונוכל להגיע לזה בשנית ונמשיך להוריד את נטל המיסים.

בשווקים יש כמויות גדולות של מוצרים מוברחים, אבל אני רוצה לומר שהמוצרים האלה אינם המוצרים שאנו מדברים עליהם ביבוא האישי. אלה מוצרים שמוברחים ביבוא המסחרי, במכולות. רובם של אותם מוצרים שמסתובבים בשווקים הם מוצרים של הברחות מסחריות. צריך להילחם בתופעה של הברחות מסחריות הרבה יותר מבהברחות האישיות. כמעט ואין הברחות אישיות.

אני חושב שהורדת מכסים, מס קנייה, לא הם שיורידו את הפיתוי להברחה האישית. ה-17% שישאר תמיד כמס יבוא הוא מספיק משמעותי. אני מצאתי סוחרים בארץ שמרוויחים באחוזים הרבה יותר גבוהים מסוחרים בחו"ל ועיני אינה צרה. צריך לעשות הכל כדי לצמצם את נתח הרווחים בדיוק כפי שצריך לעשות גם בהפחתת מיסים. אני מציע שהוועדה הזו תצא בקריאה משותפת להפחתת המחירים. אני חושב שגם היצרנים, גם הצרכנים וגם המכס צריכים לתרום את חלקם ולהפחית את המחירים. כך יוכלו להגיע למצב בו גם שכבות נחשלות יותר, בעלות הכנסה נמוכה יותר, תוכלנה לקנות את אותם מוצרים שהם היום נחלת השכבות המבוססות.

חבר הכנסת אפי אושעיה שאל כיצד ניתן להכניס כסף ולדעתי ישנן שתי דרכים: ראשית, מלחמה בהברחות. אני הכרזתי מלחמת חורמה בהברחות. בחצי שנה האחרונה תפסנו בערך 15 מכולות עם מוצרים בני הברחה שהמיסים עליהם גבוהים. לפני שבוע הוצאה על יין זול במחיר דולר לבקבוק וכאשר המכולה נפתחה ראו אריזה של יין, אבל כאשר האריזה נפתחה נתגלו בקבוקים של ויסקי "שיבס". אני בהחלט סבור שמלחמה מתמדת עיקשת בהברחות תביא לחיסול נגע של אותם מוצרים שמתחרים בצורה לא הוגנת גם בסוחרים וגם בדיוטי פרי. אני חושב שאנחנו נעשה את הכל להילחם בהן.

שנית, אני בהחלט לא פוסל את האפשרות לבחון היכן הורדת מיסים לא תגרום להפחתת הכנסות המדינה, או לחלופין תגרום אפילו לעלייה. צריך לעשות זאת בזהירות רבה. אני בדקתי מה קרה בענף יבוא המצלמות כאשר הפחתנו את המיסים עליהם בשנת 93 וראיתי שלא גילינו הורדת מחירים גדולה. אותו דבר קרה בקוסמטיקה. אני חושב שהתחרות הבריאה שבין ריצ'רדסון לבין רשת "אפריל" לא היתה על מישור מספיק יפה ונעים, אבל היא היתה מאוד בריאה. היא הביאה להורדת מחירים. גם ה"סופרפארם" וגם "כללפארם" הורידו מחירים. אני חושב שצריך לבדוק כלכלית איפה אפשר להוריד את המיסים. אנחנו בהחלט נמצאים בתהליך של מלחמה מתמדת בהברחות המיסחריות וכן עושים בדיקות עם רגישות מתמדת בעניין הפחתות מיסים.

היו"ר אבי יחזקאל:

אני מודה למוזמנים שהגיעו לישיבה ועל כך שהיתה אוירה טובה בדיון. אני מציין זאת משום שתמיד ישנו קונפליקט בדיונים מהסוג הזה משום שלוועדה כזו מוזמנים אנשים שהם בעלי אינטרסים כלכליים שונים.

הוועדה הזו היא אמנם ועדת הכלכלה, אבל מעבר לכך יש כאן ראייה חברתית-צרכנית שהיא מאוד חשובה. העיוות שישנו פה עדיין לא נפתר. העיוות הזה אומר שאזרח ישראל שאינו נוסע לחו"ל לא מצליח להינות מאותו מוצר שנקנה על ידי אזרחים שכן נוסעים לחו"ל. יש ויכוח לגבי השאלה כמה אזרחים ישראלים נוסעים לחו"ל. טענו פה שמעט נוסעים וחלק טענו שהרבה נוסעים. מכל מקום. הראיה הצרכנית אומרת שהעיוות הזה עדיין קיים ובגדול.

מערכת המיסוי פועלת במגמה של הורדות, אבל מערכת המיסוי עדיין יוצרת דינמיקה של עיוותים. היא עדיין בעייתית ויוצרת אי צדק חברתי ומבחינתי זו בעיה גדולה. אני יכול לומר לכם שניהלתי שיחות אישיות עם מנהל המכס והוא מודע לזה. הבעיה היא שכל הזמן לוחצים אותו ואותנו למצוא את המקור האלטרנטיבי.

היבואנים, בצדק מבחינתם, מנצלים את כל עניין המותגים. הם רוצים להרוויח יותר. אבל הם בסופו של דבר מנצלים ומרוויחים הרבה יותר מהנורמלי על אותו מוצר. החל במוצרי גילוח וכלה במוצרי חשמל. כולם שותפים פה לחגיגת העיוות הגדולה של המוצרים המיובאים למדינת ישראל.

במהלך הקדנציה שלי כיושב ראש הוועדה אנחנו נמשיך לקיים ישיבות מעקב אחר הנושא הזה. נכון שהצעד שנקט בו מוטי היה מומנטום לישיבה הזו בפגרה, אבל אני אלחץ את היבואנים, את המכס, ונראה לאן הדברים האלה מגיעים. אנחנו אמורים להגיע לכך שיהיה איזון בשוק.

אני מודה לכם על הדיון. תודה רבה שבאתם לישיבה.

הישיבה נעולה.

הישיבה ננעלה בשעה 12:30.