

פרוטוקול מס' 324
מישיבת ועדת הכספים
יום ראשון, ג' בכסלו התשנ"ט (22.11.98), שעה 10:00

<u>נכחו:</u>	<u>חברי הוועדה:</u>	
	מיכאל קליינר - היו"ר	
	זאב בויס	
	יצחק כהן	
	מיכאל נודלמן	
	אופיר פינס-פז	
	אברהם (בייגה) שוחט	
		<u>מ"מ:</u>
	אברהם פורז	
	יורי שטרן	
		<u>מוזמנים:</u>
עופר לינצ'בסקי	- אגף התקציבים במשרד האוצר	
שלמה ברקן	- אחים סקאל	
מאיר סקאל	- אחים סקאל	
סולי סקאל	- אחים סקאל	
יעקב רייף	- אחים סקאל	
מיכאל דינר	- מנכ"ל ג'יימס ריצ'רדסון	
מוטי איילון	- מנהל המכס	
שרה קנדלר	- מכס	
יגאל הויזמן	- יבואן "לנקו"	
איילון הרציקוביץ	- יבואן "סוני"	
יורם מוקדי	- לשכת המסחר	
אבי משה	- לשכת המסחר	
עמית פאל	- לשכת המסחר	
ליאור רייטבלט	- סופרפארם	
יוסי שוסטק	- לשכת המסחר	
בני תתר	- שק"ם	
אבי קוסטליץ	- מנכ"ל רשות שדות התעופה	
ב. סופר	- משרד האוצר	
ש. יפתח	- משרד האוצר	
ג. הרשקוביץ	- משרד האוצר	
נ. רז	- משרד האוצר	
ה. בלינדה	- משרד האוצר	
א. גור	- משרד התמ"ס	
ל. בראונשטיין	- לשכת המסחר	
א. בירנבאום	- ארגון הסוחרים	
צ. שלום	- יו"ר רשות שדות התעופה	
י. דיין	- רשות שדות התעופה	
ק. מלכה	- רשות שדות התעופה	

-4088-

יועצת משפטית: אנה שניידר

יועצת כלכלית: סמדר אלחנני

מנהל הוועדה: אוור קירשנר

קצרנית: יפעת שפרכר

סדר-היום: 1. עמדת המכס בנושא הדיוטי - חבר הכנסת פורז, ודיווח יו"ר ועדת המשנה למסים על דיוני הוועדה בענין הדיוטי-פרי.
2. שינויים בתקציב לשנת 1998

1. עמדת המכס בנושא הדיוטי-פרי - הצעה לסדר היום של א. פורז, ודיווח יו"ר ועדת המשנה למסים על דיוני הוועדה בענין הדיוטי-פרי.

היו"ר מיכאל קליינר:

אני מתכבד לפתוח את ישיבת הוועדה. בניגוד לפעם הקודמת שהיינו צריכים לקבל החלטה פורמאלית, הפעם אנחנו מתכנסים בתוקף שתי עובדות שגורמות לנו להדרש לנושא, למעט חקיקה, האחת היא שאנחנו מקיימים דיון בהצעה לסדר היום, שהועברה לוועדת הכספים, והיא הצעתו של חבר הכנסת פורז, והשנייה היא מסקנות מהבדיקה שערכה ועדת המשנה למסים בראשותו של חבר הכנסת אופיר פינס-פז.

אופיר פינס-פז:

ב-29.09.97 קיימנו את אותה ישיבה, ובעקבותיה הוועדה החליטה להסמיך את ועדת המשנה בראשותי להכנס קצת יותר לעובי הקורה, כי היתה תחושה בוועדה שאנחנו לא מספיק מתמצאים ומודעים למה שקורה.

אני קיימתי סיור בדיוטי-פרי ועמדתי מקרוב, גם עם אנשי רשות שדות התעופה, גם עם הזכיינים, גם עם אנשים מקצועיים שבאו מטעם ועדת הכספים, על איך העניין עובד. אין לנו שום כוונה לערער על עצם מוסד הדיוטי-פרי. רצינו לבדוק באמת איך המכניזם הזה פועל ואיך הוא עובד.

הנושא של הפטור והשמור תלוי ועומד היום בבג"ץ. אני חושב שזה לא ראוי שוועדת הכספים תאמר את דעתה באופן ברור כאשר הנושא תלוי ועומד בבג"ץ. זה סוביודיצה על פי כל הכללים. אני מציע לוועדה לא לקחת החלטה נוספת.

אברהם פורז:

מנהל המכס קיבל החלטות תוך כדי עתירה.

אופיר פינס-פז:

במסגרת הביקור הזה הסתברו לנו כמה דברים שלא אהבנו. היתה לנו תחושה שיש בעיה מרכזית במערך הפיקוח והבקרה של המכס על כל תהליכי הפטור. לא יצאנו בתחושה שה-200 דולר זה תורה מסיני, שנשמרים באופן הקפדני ביותר כפי שהדבר מחייב. היתה תחושה של איזה שהוא ריפיון בתהליך האכיפה והבדיקה. היתה תחושה שאין רצף בין החנויות. זה לא 200 דולר בחנות הזאת ו-200 דולר בחנות ההיא, זה 200 דולר כולל. היתה לנו איזה שהיא תחושה שזה לא תמיד נאכף ונבדק. היתה תחושה שאנשים מעבירים חופשי חופשי בין החבילות.

היו"ר מיכאל קליינר:

זה שהציבור חושב ש200 דולר זה חשמל וכל היתר לא נחשב במכס זה עניין של הסברה וזה תמיד היה, אבל העניין הזה שבתוך המכס הוא עניין חמור מאוד כי פעם היתה ערכאה בעניין.

אופיר פינס-פז:

הדבר השני שהיה לנו סימני שאלה לגביו זה דרך הפעלת הזיכיון. אני נגד מיסוי יעודי. אני חושב שאין אדם אחד שעוסק בכלכלת ישראל ובהכנסות המדינה שהוא בעד מיסוי יעודי, כי אין לעניין סוף. רוצים להקים נתב"ג 2000, ואני בוודאי

תומך בהקמת נתב"ג 2000, אבל אני אומר לכם את תחושתי האישית. אין לי טענות לרשות, אבל לי יש תחושה שהמכניזם לא נכון ושחכסוף צריך להגיע לאוצר המדינה. אם צריכים לתקצב את נתב"ג 2000, נתקצב את נתב"ג 2000. מדינת ישראל תעביר מכספיה כמו שהיא מעבירה לכל תחום אחר.

אברהם פורז:

בתאוריה אתה צודק, רק במציאות זה בעיתי.

אופיר פינס-פז:

המציאות לא פעם טופחת בפנינו גם בנושאים האלה. ודאי שהנושא של המוצרים הלבנים במכס, שאלה המוצרים היותר הגדולים, הוא נושא שבאיזה שהוא מקום צרם לאוזן. יחד עם כך, גם בעניין הזה יש פנים לכאן ולשם. כאשר אני רציתי לקבל עובדות ומספרים, לא הערכות או תחושות בטן, לגבי הטיעונים של היבואנים ושל הזכיינים, נתקלתי בחומה בצורה. לא עלה בידי לקבל מספרים, נתונים ועובדות מבוססות לגבי היקפי המסחר, לגבי רמת המכירות, לגבי רמת המחירים וכל שאלה אחרת ששאלתי. כתבו לי גם שאני לא יכול לקבל תשובות. אני אומר לך, אדוני היו"ר, שלי יש תחושה שאין בפני הוועדה את כל המידע כדי לקבל הכרעה משמעותית בעניין הזה. אני לא בטוח שלאוצר יש את הכלים לעשות את זה, ואני חש גם באוצר באיזה שהיא הסכנות ובאיזה שהיא תחושה אמביוולנטית באשר להתייחסות שלה לנושא. שמעתי על החלטות שהתקבלו ונלקחו בחזרה, וגם זה מחייב הבהרות ממנכ"ל המכס.

הייעוד ברור והצורך ברור. אנחנו רוצים לעצור קנייה בחו"ל ולעודד קנייה בארץ. נדמה לי שזה עובד בהתאם לציפיות ויותר מכך. כתוצאה מהוויכוח עלו עוד שאלות, כמו שאלות לגבי מס הקנייה שהן שאלות אמיתיות. נדמה לי שאין גורם אחד בהכנסות המדינה שלא אומר שצריך לבטל את מס הקנייה. בתקופה שחבר הכנסת אברהם (בייגה) שוחט היה שר אוצר צימצמו את מיסי הקנייה במגוון רחב מאוד של מוצרים, וגם היום מינהל הכנסות המדינה, לפחות בוועדת המשנה למיסוי, מנסה לצמצם את המיסוי במס הקנייה. אפילו יש תוכנית מגירה לצימצום מיסי הקנייה, אבל אפשר לעשות את זה בתנאים אחרים. כרגע הדבר הזה עולה למדינת ישראל יותר מדי כסף, ולכן התוכנית הזאת בעצם מוקפאת. יש כמה נושאים שעולים בהקשר הזה, כמו למשל הנושא של מס הקנייה, שאלת הזכיונות, שאלת ההשפעה של הדיוטי-פרי על רמת המחירים בשוק הישראלי, נתח השוק של הדיוטי-פרי בתוך השוק הישראלי ועוד. ודאי שיש כאן היבטים גם של אובדן הכנסות המדינה. השאלה היא כמה זה נלקח בחשבון, וכרגע זה נבדק מול התועלת. אני לא מתרשם שכל העובדות ידועות בפנינו, כי יש פה מאבק על אנטרסים.

קיבלתי על הראש על כך שניסיתי למנוע מהמאבק הזה לגלוש לפסים אישיים. רציתי שהמאבק הזה ישאר מאבק ברמה העובדתית והעניינית. אני עדיין חושב שבאמת לא היתה סיבה לרדת למאבק שהוא מאבק אישי בסגנון אישי. אני שמח שהמאבק הזה חזר להיות מאבק לגופו של עניין ומאבק מהותי בין הגורמים השונים. לפי דעתי הנושאים האלה הם מעבר לנושא הדיוטי-פרי. אלה דברים שקשורים לשוק המסחר בישראל, לייבוא, לייצוא וכן הלאה. אני חושב שבגלל הנקודה הזאת הייתי ממליץ לממשלה שתעסוק בעניין הזה לא רק על פי תחושות בטן ונסיון עבר אלא גם על פי איזה שהן אמות מידה יותר מקצועיות. הקימו כבר ועדות מומחים שסייעו לשרי אוצר ולמערכת הממשלתית לקבל החלטות. אני חושב שראוי שתהיה ועדה של כמה אנשים מתוך המערכת ומחוץ למערכת שתמליץ לממשלה המלצות בהיבט הזה תוך פרק זמן קצר. אני חושב שזה היה יכול לתרום לתהליך קבלת החלטות נכון.

אברהם פורז:

אני הגשתי את ההצעה הדחופה לסדר לאור פירסומים שהיו, שיש בכוונת המכס לשנות את הכללים לגבי נושא הדיוטי-פרי. שר האוצר לא יכול היה באותו יום להשאר,

ולכן הוא ביקש שהדיון יהיה בהעדרו והסכים להעביר את העניין לוועדת הכספים.

דיוטי-פרי זאת לא המצאה שלנו. היא קיימת ברוב המקומות בעולם. ברוב המקומות בעולם קונים בדיוטי-פרי משקאות אלכוהוליים, סיגריות, בשמים ותמרוקים, מכיוון שאלה שלושה מוצרים שגם בעולם כנראה מוטל עליהם מס גבוה ושווה להביא אותם. בעולם, בדרך כלל, אין טעם לקנות בדיוטי-פרי מוצרי אלקטרוניקה לבנים או אחרים. הם קיימים ואפשר לקנות רדיו טרנזיטור או מערכת, אבל בדרך כלל אין יתרון לדיוטי-פרי בעולם על פני חנות בעיר, מה גם שבכל אירופה יש שיטה של החזר המע"מ.

היו"ר מיכאל קליינר:

בדרך כלל החנויות האלה יותר יקרות מאשר בעיר.

אברהם פורז:

אם אתה לוקח בחשבון את החזר המע"מ, אז היום יש בכל אירופה שיטה של החזר המע"מ כבר בשדה התעופה. פעם היית צריך לשלוח, היום אתה מקבל מן שיק כזה בחנות שקנית, אתה מקבל חותמת במכס, וזה לא משנה באיזה מדינה קנית בתוך הקהילה הארופית. מיד אחרי המכס יש דלפק כזה שאתה מקבל את הכסף במזומן ואפילו המע"מ יורד. אחרי הפחתת המע"מ אין יתרון לדיוטי-פרי.

אצלינו המצב שונה, מהסיבה שעל המוצרי אלקטרוניקה פשוט מוטל מס שאין בשום מקום בקהילה האירופית או בארה"ב. לכן מתחילה להיות מוטיבציה להביא קומקפט דיסק, מערכת משולבת, טלוויזיה ואפילו מייבש כביסה.

היו"ר מיכאל קליינר:

בתנאי שזה עד 200 דולר.

אברהם פורז:

האפשרות הראשונה לפתרון היא שבמהלך הדרגתי המכס יישר את הקו עם מה שקורה במקומות אחרים. לשיטתי, אם זה כרוך בהעלאת המע"מ בחצי אחוז אז המע"מ הוא על חצי אחוז. בסופו של דבר כל משפחה, גם משפחה חלשה בישראל, קונה מקרר, תנור, ואפילו בבתים כאלה יש מערכת סטריאו וטלוויזיה. אם מעלים את המע"מ ברבע אחוז כדי לסגור את הפער הזה אז לא נוצר שום עיוות.

הדבר הראשון שבלתי אפשרי לעשות זה לבטל לחלוטין את העניין של ה-200 דולר, משום שאם יבטלו את זה נביא ישראלים להברחות. המכס כבר הרים ידיים בשעתו על המצלמות הרגילות. היום אני חושב שהמיסים מאוד נמוכים, אבל אין טעם לקנות היום מצלמה רגילה בחו"ל, כי המחירים בארץ הם פחות או יותר אותו דבר. אני לא רוצה שיהיה הדבר המשפיל הזה שהיה בעבר, שאם היה מגיע תייר עם רשמקול היו רושמים לו בדרכון שהוא הכניס רשמקול לישראל, כדי שביציאה יפתחו לו ושאלו אותו איפה הרשמקול, או שישיראלי שמגיע מחו"ל יבקש מהתייר לידו שיעביר לו במכס איזה שהוא דבר. לכן ה-200 דולר האלה נשארים הכרחיים. גם אי אפשר לפתוח למישהו את המזוודה ולחשב לו את הפריט.

אופיר פינס-פז:

מדובר על הקניות מתוך הדיוטי-פרי.

אברהם פורז:

אתה הרי לא מעוניין שבמקום שיקנו בדיוטי-פרי בנתב"ג יקנו בדיוטי-פרי

"בהיתרו". לא בא בחשבון לעשות דבר איזולת, שבו אנחנו נדחוף את כל הרוכשים של דיוטי-פרי ישראל לדיוטי-פרי חו"ל, כאשר חשובה לנו רשות שדות התעופה שנהנית מהעניין הזה.

מה שכן ניתן לעשות הוא שאם יעשו רשימה שחורה של טלויזיות צבעוניות, מערכות סטריאו, מייבשי כביסה, אז ביום האחרון של שהות האדם בחו"ל הוא ילך לקנות את זה. אני מציע שתוריד את המיסים על המוצרים האלה גם בארץ ושהסוחרים הישראלים יוכלו להתחרות.

היו"ר מיכאל קליינר:

אני זוכר את הדיון הקודם, והעמדה שלי היתה ברוח הדברים של חבר הכנסת אברהם פורז. להוריד מיסים זה קל מאוד. אני מבין שאת מס קנייה על מוצרי החשמל הלבנים זה טוב להוריד. מה שהינחה אותי בדיון הקודם היה התחרות עם חו"ל. אנחנו מדברים על אנטרס הציבורי ואנטרס הפרט, שאם הוא לא יקנה כאן אז הוא יקנה בחו"ל, וזה לא רצוי בעיני. זה יפה מאוד להגיד התגמול לרשות שדות התעופה מהממשלה, אבל בפועל היה ברור שזה שיקול שמבחינת הכנסות המדינה צריך לקחת אותו בחשבון כי יצטרכו לקחת מדבר אחר אם זה לא יהיה.

ביטול מס קנייה יכול להיות שרצוי, אבל יש גם מס רכוש שיש אנשים שאומרים שזה עוד יותר דחוף והעיוות יותר גדול. מדברים על הורדת מס הכנסה אז אפשר להוריד את כל המיסים. יש אנשים שאומרים שמע"מ זה מס רגרסיבי ולא טוב להעלות אותו. לגבי צימצום בהוצאות הממשלה אז אם תיקחו את כל הדברים הצודקים שנמצאים בכנסת אז צריך להכפיל את המיסים כי צריך כפליים כסף. מס הקנייה נחמד ורצוי, ולכן זה לא ראלי ההורדה של מס הקנייה. בפרמטרים האלה אני מגבש את הדיעה שלי.

אברהם (בייגה) שוחט:

הייתי רוצה בשניים שלושה נושאים לשמוע דברים ברורים וחד משמעיים שנראו לי מאוד שנויים במחלוקת בין העמדות השונות של היבואנים ובין מפעילי הדיוטי-פרי בשדה. אני רוצה לשמוע באופן ברור ביותר האם זה נכון שהיתה מידה מסויימת של מונופוליזציה של המערכת של המחירים כתוצאה מהגבלות של תמ"ס בגלל חלקי חיוב ואחרים. האם זה היה, איך זה השפיע, אם זה נכון ואם זה שוחרר. מבחינתי זה נושא מאוד חשוב במערכת של תחרות.

מכיוון שאני לא מכיר את אופי החוזה והמכרז שהיה עם חברת "סקאל", הייתי רוצה לדעת האם התנאים המותנים במכרז והמחיר שנקבע נבעו מהערכה של סוג מסויים של פעילות, או שזה היה מנותק מזה לחלוטין. האם הביזנס מן כאשר נשלח למכרז ידע אם הוא יכול למכור מוצרים לבנים גדולים או לא יכול למכור, ומה קורה אם באופן אדמיניסטרטיבי הממשלה מגבילה אותו ומשנה את כללי המשחק הקיים, האם הוא יכול להשתחרר מהחוזה איתכם ומה משמעות של הדברים כלפיכם.

אני לא מסכים איתך, חבר הכנסת מיכאל קליינר, לגבי מס הקנייה. לאורך תקופת כהונתי כשר האוצר הורדו מיסי קנייה בסדר גודל של מיליארד שקל על הרבה מאוד מוצרים. בערך של היום זה הרבה יותר. אם יש עיוות צריך לטפל בו והעניין לא שייך לנושא אחר של מס רכוש או מס בולים. אני לא הייתי רואה כדבר פסול את השחרור של הורדת מס הקנייה, אם זה פותר את כל הפלונטר שישנו מסביב.

היו"ר מיכאל קליינר:

אני דיברתי ברמת עדיפויות.

אברהם פורז:

הורדת מס הקנייה היא לא רגרסיבית, כי גם החלשים קונים את המוצרים האלה.

אברהם (בייגה) שוחט:

דיברו, לכאורה, על היקף מחירים של 700% כתוצאה ממונפול וכתוצאה משליטה בשוק. אני מבקש שתתייחסו לזה כי זה היה בלב הסערה הציבורית.

יורי שטרן:

היות ומדובר במשבר במכירות בענף האלקטרוניקה, הייתי רוצה לדעת באחוזים כמה מזה מתייחס לאותם מוצרים שבהם "סקאל" עושה את שלה, וכמה מהירידה הזאת זאת ירידה כללית בענף כתוצאה מהמיתון הכלכלי.

אברהם בירנבאום:

השאלה הרלוונטית מבחינתנו היא מה היא ההטבה הגלומה ב-200 דולר פטור ליוצאים לחו"ל, שהרי כולם שווים. אם ניקח לדוגמה מקלטי טלוויזיה, וזה לא משנה לחלוטין, אדוני מנהל המכס, אם זה מקלט טלוויזיה קטנטן של 14 אינץ' או 29 אינץ', מס הקנייה הוא 85%, המע"מ הם 17%. כלומר, המדינה נותנת לכל יוצא לחו"ל הטבה של 232.90 דולר.

במדינות העולם החופשי, בשוק האירופאי המשותף או בארה"ב, ההטבה הגלומה היא פחות מ-50 דולר, וההכנסה לנפש נמוכה בהרבה.

היו"ר מיכאל קליינר:

האם עמדתך היא נגד ה-200 דולר?

אברהם בירנבאום:

נכון. ה-200 דולר בחו"ל הוא פחות מ-50 דולר הטבה, ואילו כאן הוא 232.90 דולר. ההכנסה לנפש בישראל נמוכה יחסית לארה"ב או למדינות השוק האירופאי המשותף. עם ישראל מרבה ליסוע. אין עוד מדינה בעולם שאחוז כל כך גדול של האזרחים שלה נוסעים לחו"ל. המאיון העליון נוסע 10 פעמים בשנה, כלומר הוא מקבל הטבה מהמדינה של 2329 דולר לשנה. חמשת העשירונים התחתונים, אדוני היו"ר, חלקם אינם נוסעים בכלל לחו"ל, אינם מקבלים הטבה, וחלקם נוסעים פעם אחת בחייהם.

סוחר ישראלי שהם 60 אלף קמעונאים חייבים להתחרות בתנאי תחרות בלתי הוגנים לחלוטין. אין כאן תחרות חופשית. איך אפשר להתחרות במי שמקבל פטור ממס שהוא 116%. לכן המציאו בישראל את הפטור ושמור שאין דומה לו בעולם. אם מישוהו נוסע לעשות סקי בשוויץ ושוויץ היא ארץ יקרה ולא שווה לו לייבא, אז יש פטור ושמור. יבוא מנהל המכס ויגיד: אנחנו מעדיפים לחסוך מטבע חוץ למדינה כדי שיקנו אצלנו. כאילו האחים "סקאל" או האחים "ריצ'רדסון" מוכרים שם תוצרת הארץ. הם הרי מוכרים שם יבוא שעולה מט"ח למדינה, ומיסים ומע"מ גם 60 אלף קמעונאים משלמים, אבל האחים "סקאל" ו"ריצ'רדסון" לא משלמים ודורשים מאיתנו להתחרות.

איננו תמימים, אנחנו יודעים שחברי הכנסת לא משתייכים למאיון העליון, אבל הם מרבים ליסוע. אין לנו תקוות גדולות. הם אפילו לא חוששים שהעיתונאים יתקיפו אותם על כך שהם לא מבטלים את ה-200 דולר והופכים אותם ל-50 דולר, ואנחנו הרי בסך הכל מציעים להגדיל את הכנסות המדינה ממיסים ולא להקטין אותם במיליארד או במאות אלפי שקלים על ידי הקטנת מס הקנייה.

זאב בויס:

גם העיתונאים נוסעים.

אברהם בירנבאום:

צודק חבר הכנסת זאב בויס, גם העיתונאים נוסעים הרבה.

היו"ר מיכאל קליינר:

למה אתם מציעים להגביל?

אברהם בירנבאום:

אנחנו מציעים לבטל את הפטור ושמור לחלוטין, כיוון שהוא לא נותן דבר למדינה ונותן הטבות לאלה שלא מגיע להם. אנחנו מבקשים מכם שתשוו את ההטבה הגלומה בפטור להטבה הגלומה בפטור לתושבי צרפת, גרמניה, אנגליה או ארה"ב, אבל אל תעשו יותר, כדי שגם 60 אלף סוחרים בישראל יוכלו להתקיים, יוכלו להתפרנס ויוכלו לסחור בתנאים של תחרות חופשית.

היו"ר מיכאל קליינר:

אני חושב שההערה בנוגע לחברי הכנסת היתה מיותרת.

אברהם בירנבאום:

אני מתנצל.

היו"ר מיכאל קליינר:

אין כמעט נושא שחברי כנסת, כמו כל אזרח, לא מעורבים בו. אם נלך לפי הקריטריון הזה אנחנו כמעט פסולים לדון בכל דבר. אנחנו מייצגים את העם על כל שכבותיו, ואנחנו פועלים כל אחד, אני מקווה, על פי שיקולים ולא על פי אנטרסים.

איילון הרציקוביץ:

העיקרון הראשון הוא שמירה על הגינות בסחר ומתן תנאים שוויוניים לכל העוסקים במדינת ישראל ללא יוצא מן הכלל. עיקרון שני הוא מכלול בסעיף קנייה על מוצרים קטנים וברי הברחה בענפי הקוסמטיקה, תמרוקים, חשמל ואלקטרוניקה. אני חייב להגיד לכם שאחד המוצרים שנרכשים בחו"ל ולא בדיוטי-פרי אלה מוצרים קטנים. אנחנו מעודדים את התעשייה ב-LOWER EAST SIDE, ואנשים מביאים את זה במזוודות ללא קשר לרכש שעושים בדיוטי-פרי בארץ. שם יש הפסד הכנסות מהותי מאוד למדינת ישראל. אנחנו אחת החברות שהיא המובילה בתחומה בכל המוצרים הקטנים האלה, ואנחנו מייבאים כמויות קטנות באופן יחסי למה שמקובל בשווקים הבינלאומיים.

אנחנו מדברים על ביטול מיסי קנייה על כל מוצרי ההברחה. זה לא הפסד לאוצר המדינה אלא זה רווח, כי במע"מ ובמיסי הכנסה אנחנו נקבל יותר כסף. הורדה של מיסי קנייה במוצרים גדולים זה בכלל כמדיניות, אבל ספציפית זה מתייחס לכל מה שקשור במחסן הפטור ושמור. אם מחליטים, מי שמחליט, לשמר את המחסן הפטור ושמור, ששוב אין לו אח ורע, אז שיבטלו את מיסי הקנייה על כל מה שמאופסן בו. המע"מ הוא 17%, שזה המון מס. אם מחליטים לשמור משהו במצב הזה אז שיבטלו את מיסי הקנייה. המחיר הלאומי בעניין הזה הוא קטן מאוד, אם בכלל, מכיוון שבמקום לקנות בחו"ל יתחילו לקנות בארץ, אם זה בדיוטי-פרי או בשוק הקיים ואז אנחנו ניצור הכנסות. הגינות בסחר שווה יותר ממספר עשרות מיליוני שקלים, כי בכל זאת מדובר ב-8000

עוסקים במדינת ישראל בתחומים האלה, וזה לא פייר לעשות איזה שהוא מנגנון שמפלה אותם לרעה ולהצדיק את זה בצורה של הכנסות לרשות שדות התעופה.

אברהם פורז:

אם יורידו את זה לרמה שאתה אומר מה יהיה אובדן הכנסות המדינה?

איילון הרציקוביץ:

תלוי איזה מוצרים יאפסנו שם. המכס יכול לעשות טבלה מסודרת מאוד כי יש לו את כל הנתונים. לוועדה היה יותר קשה להשיג את זה. ישבנו בוועדה עם נציג המכס ולא הצלחנו להגיע למספרים. יש לרשות שדות התעופה יכולת להעניק מונופול. המקום היחיד שמתקיים בו מונופול בתחומים האלה זה בשדה התעופה. יש אחד בחשמל, אחד בנעלים ואחד בקוסמטיקה.

היו"ר מיכאל קליינר:

אבל זה בכל מקום בעולם.

איילון הרציקוביץ:

אם אנחנו חסידי תחרות, אז צריך לחייב שתהיה שם תחרות. הצרכן יהנה ובמקום 200 דולר הוא יקנה את המוצר ב-170, ב-150 או ב-120. למה שם אין תחרות? על פי רישומי משרד הפנים 50% לא נוסעים לחו"ל ואין סיבה להפלות אותם, למרות שאני אדבר על מנגנון מסויים שהפסיק להפלות אותם.

לגבי בלעדיות, בית המשפט העליון לפני 9 שנים אסר את נושא הבלעדיות. התקנות של התמ"ס הן ויטואליות בלבד. אין שום אכיפה, אין פקחים, יד אחת לא יודעת מה שהיד השנייה עושה, ולכן לא מתקיים שום כלל של יבוא בלעדי לאף אחד.

מוטי איילון:

אנשים יכולים לא לשמור את מה שכתוב, אבל יש אנשים שעדיין רוצים לשמור על הכתוב.

איילון הרציקוביץ:

דיברנו על יבוא בלעדי.

אברהם פורז:

האם יש יבוא של מוצרי סוני לישראל שלא באמצעותך?

איילון הרציקוביץ:

המון. מדובר בשיבועה מוצרים שלא צריך להביא מכתב יצרן לגבי האפשרות לספק חלקי חילוף. מה שקרה הוא שאנשים כתבו לעצמם מכתבים. היות והספק מספק בדרך כלל דרך חברות בת בחו"ל, כתבו מכתבי יצרן, מכתבי ספק וסיפקו מוצרים כוזבים או שלא. לראייה אנחנו רואים הרבה מאוד שנים ייבוא של TOSHIBA, ו-J.V.C. היבואנים המקבילים של J.V.C בארץ יותר גדולים מאמפא היבואן הרסמי. יש איזה שישה, שיבעה, שמונה שהביאו טלוויזיות, וידיאו טייפים וכו'. אנחנו רואים את ההתנהגות הזאת בשוק לאורך שנים. יש יבוא מקביל של טלוויזיות של סוני, למרות שהתקנה של תמ"ס לא מאפשרת את זה. עכשיו פתאום קראנו בעיתונים שהם משנים את התקנה.

אברהם שוחט:

אין לך התנגדות אם יורידו את זה?

איילון הרציקוביץ:

אין לי התנגדויות לדברים האלה. אני לא כתבתי את הכתבה. מישהו אמר שאני הכנסתי את זה. להיפך, אני חושב שמי שמופלה היום לרעה זה דווקא היבואנים הבלעדיים, כי הם היחידים שיש להם מעבדות שירות וחלקי חילוף. שיפסקו את צווי הגנת הצרכן ושכולם ייבאו. הצענו את זה לתמ"ס, ואני מאוד מצדד בזה לא רק היום אלא גם לפני 5 שנים.

לגבי הרווחים של 700%, צירפנו לתיקים שלכם דו"חות של חברות ציבוריות כדי שלא נכנס לנעלים של חברות פרטיות. מדובר בחברות שעושות רווח גולמי בין 18-30 אחוז. זה הרווח הגולמי, אלה דו"חות מפורסמים, לכן אפשר לראות שם מה קורה.

יורי שטרן:

זה לא פר מוצר.

איילון הרציקוביץ:

אבל זה בסוף מגיע לאותו דבר.

היו"ר מיכאל קליינר:

בואו לא נכנס לתחום של הדו"חות.

אברהם פורז:

יכולה להיות חברה שלא מרוויחה והמנהלים מקבלים כאלה משכורות שאנחנו לא יודעים.

איילון הרציקוביץ:

מוזמן כל חבר כנסת מיושבי הוועדה לראות את הדו"חות הכספיים שלי. התמלוגים המפורסמים שהם תחליף המס זה דמי שכירות, בדיוק כמו שסוחר שרוצה לקנות שטחים בקניון רמת אביב, ישלם 6 מיליון דולר לשנה ולא 18 מיליון. זה נעשה בצורה של מכרז. המכרז הזה פסול במקור. המכרז הזה נותן זכות מונופוליסטית לקחת איזה שהוא מקום בקניון הכי טוב בישראל שנכנסים שם 2 וחצי מיליון ישראלים פלוס מיליון וחצי זרים. עושים מכרז כזה, ובמכרז יצא סכום מופקע של 18 מיליון דולר בחנות החשמל, שזה דמי שכירות. היום אי אפשר לקבל חנות בקניון רמת גן. קנה קסטרו ב-800 אלף דולר את הזכות להכנס לחנות של דינמיק. הוא שילם הון כדי להכנס לשם. מה שהוא משלם זה לא תחליף מס אלה דמי שכירות. כולנו משלמים דמי שכירות וגם משלמים ארנונה, כך שצריך להתייחס לסכומים האלה כלשונם.

מה שעושה רשות שדות התעופה בנושא של הכסף הזה זה כמובן עניינה של המדינה, אבל אני לא חושב שבניהול מדינה תקין יש הצדקה לתחליף מס. הצעתי לוועדה לפניות הציבור לעשות חנות דיוטי-פרי בכל מגרש כדורגל כך שתממן את השיטור.

יש שוק חדש בישראל שבו אנשים שלא נוסעים הרבה יכולים לרכוש את המוצרים המוצעים בנתב"ג בתמורה ל-10% עמלה. אני מתריע מראש שהולך להיות פה שוק מקבילי, שהוא שוק למעשה שרוכש את המוצרים האלה בשיטות שלו, אם זה על ידי כאלה שנוסעים ולא קונים ורק מבקשים מהם להביא, שזה הלגיטמי, או אני לא יודע מה הם עושים

בצורה לא לגיטימית. זה יהפוך פה שוק מקבילי של 200 דולר פלוס 10%, ואז באמת הופכת להיות בעיה קשה מאוד. הגשתי לכם דוגמה של איזה שהוא סוחר שהגיע עם 9 מכשירי וידיאו ב-200 דולר ורצה להחליף לטלוויזיה 33 אינץ'. יש איזה שהוא בית משותף בבת-ים שכל הדיירים התגייסו והביאו כולם מוצרים, מכרו אותם לציבור ברווח, והרווח הזה מממן להם את ועד הבית.

ניסינו לעשות לקבל נתונים, אבל זה דבר בלתי אפשרי. לקחתי את הספר של מינהל הכנסות המדינה וראיתי שסך כל המיסים של דברי קיימא ומוצרי אלקטרוניקה בשנת 1997 הסתכם במיליארד 26 מיליון שקלים. זה הביא אותנו להגיע לסכום של 3 מיליארד שקל, כאשר הבסיס לו הוא שהייצוא הוא 85% מהמוצרים הגדולים ו-45% מהמוצרים הקטנים. כל זה הביא אותי ל-65%. זה סכום משוער, אבל הוא בהחלט מקל. כאשר לקחתי עוד 50% פער בין מחיר היבואן, כי יש כאלה יבואנים שלא מרוויחים, למחיר הצרכן, שזה פער סביר בשוק הזה, זה הביא אותי לשוק חשמל של מיליארד 85 מיליון דולר, כאשר השוק הזה הוא שוק יחסית קטן. ראינו את הנתונים שהועברו אליכם על ידי חברת "סקאל", שאין בהם שום קשר למציאות. מהכירנו את החברות שפועלות בשוק הזה זה גם עושה סדר. ברי קיימא כוללים גם מוצרים שאינם בתחום החשמל והאלקטרוניקה.

מהספרים שהוגשו לכם על ידי חברת "סקאל" אמר "סקאל" ששיעור התמלוגים הוא 20% מהמכירות שלו. זה מוביל אותנו למצב שהחנות שלו מוכרת 90 מיליון דולר. אם הנתון הזה נכון או לא, אני לא יודע, זה הם יודעים. אם זה 90 מיליון דולר, הרווח הגיע לסדר גודל של 8,9, או 10 אחוז מכל שוק החשמל. זה דבר שלא קיים בשום מקום בעולם. ענף הנעלים, אם תראו, זה לא חלק מהמאבק שלנו, כי הם פוחדים. אף אחד לא יגיד לחברת "סקאל" כלום, כי חברת "סקאל" מחזיקה את רוב ענף הנעלים בארץ. ורסיה אחת אמרה ששוק הנעלים מתחלק לשלושה: שליש בארץ, שליש בשדה התעופה ושליש בחו"ל. ורסיה שנייה אומרת שבערך חצי מהמותגיות נמכרות בשדה התעופה, חצי נמכר בארץ ועוד יתרה בחו"ל. בואו נאמר ש-650 אלף זוגות נעליים נמכרות בחנות אחת במדינת ישראל וזה בשדה התעופה. זה 50% מסך הנעליים המותגיות. זה דבר שאין לו אח ורע בשום מקום. נתח הרווחים בנעלים, דרך אגב, הוא פנומנאלי.

אברהם פורז:

מה המס על הנעליים?

איילון הרציקוביץ:

12% מכס ו-17% מע"מ.

אברהם פורז:

רוב המותגים האלה זה מזרח רחוק?

מוטי איילון:

הרוב.

היו"ר מיכאל קליינר:

מעדות אישית, את ההזמנות של הנעליים אם לא כאן הייתי קונה בחו"ל.

איילון הרציקוביץ:

אני לא נגד ביטול הדיוטי-פרי, רק שאני לא רוצה שהוא יתחרה בשוק המקומי בתנאים לא שוויוניים.

היו"ר מיכאל קליינר:

היתרון של הדיוטי-פרי הוא היחסיות. בגלל שיש מכס זה נותן את היתרון היחסי כמו חו"ל.

איילון הרציקוביץ:

הנעליים האלה, שנמצאות בשוק המקבילי לצרכים מסחריים ב-30 דולר וב-20 דולר, נמכרות במכפילים של בין 150% ל-200% רווח. כולנו כל כך חרדים לרווחים של יבואני החשמל, ולכן אנחנו שואלים איפה התחרות.

היו"ר מיכאל קליינר:

אני חושב שהתחרות היא בחו"ל. אם אנשים היו חושבים שהמחירים בדיוטי-פרי גבוהים לעומת חו"ל אז הם היו קונים בחו"ל למרות הנוחיות.

איילון הרציקוביץ:

יש פה נוחיות עם הפטור והשמור. אני מבקש להשוות תנאים. אתם חושבים שה-30% זה לא הרבה אבל זה המון. זה הרבה יותר מהרווח של הרבה מאוד חברות בתחומים האלה.

אברהם פורז:

אבל למה בעבר היה מצב שנעליים בארץ עלו 250% יותר מאשר היית קונה בארה"ב?

אברהם (ביגה) שוחט:

היה מיסוי מטורף.

איילון הרציקוביץ:

הטענה הזאת של קידום שוק החשמל כתוצאה מהפעילות בנתב"ג מגוחכת. אם היו גידולים בשוק החשמל אז הם נבעו מתוצאות עונתיות או כתוצאה מן הנפילות של שערי המטבע באירופה. אם יורידו מיסים תראו איך השוק גדל. סולי סקאל לא החל ב-200 דולר של הוידאו טייפ בפטור ושמור, התחילו בזה ריצ'רדסון הרבה לפניו. בקטע הזה הם הוציאו נתח נכבד מאוד מהשוק של מכשירי הוידאו בארץ מהפעילות בארץ לכיוון החנות הזאת. אם זה מה שרוצים לעשות אז שיוו לכולם את התנאים. לכן הגידולים בשוק החשמל ושוק הטלוויזיות הם גידולים כתוצאה מירידות מחירים בכלל. אם הטלוויזיות האלה שנמכרו בנתב"ג היו נמכרות בשוק המקומי, הרי זה היה עוזר לפעילות בשוק המקומי. אני מבקש שיתחרו באותם תנאים. השוק כמעט הפסיק למכור מייבשי כביסה במדינת ישראל, וזאת ירידה ב-50 או 60 אחוז. רוב מייבשי הכביסה עוברים בחנות של פטור ושמור וזה בכלל לא לעניין. יש ירידה בתחום מייבשי הכביסה בכלל.

המסקנה היא שהפטור והשמור זאת נוסחה לייבוש ענפי הסחר השונים בשוק בישראל באמצעות איסור מדיניות מפלה בנושאים שונים ובאותם תחומים המוכרים לאותם בעלי יד. מקור הדיוטי-פרי נובע מזה שבעבר מדינות התווכחו איפה צריך לשלם מס, במדינה שבה קונים או במדינה שבה צורכים. היותר נאורים שבהם אמרו לעשות איזורי סחר חופשי שייקראו דיוטי-פרי, כך שייקנו את הויסקי ואת הסיגריות ויעברו בין מדינה למדינה. לעשות מזה קניון במרכז מדינת ישראל זה דבר שמאוד מאוד פוגע, מפלה ועושה אי צדק כלפי הרבה מאוד בתוך המדינה. על מה המלחמה הזאת בכלל, הרי לסקאל יש חנויות בשוק הישראלי. תפתחו לו את השווקים כמה שאתם רוצים, אבל החנות הזאת

בשדה התעופה נותנת יתרון אפילו בשווקים המקומיים שהוא לא שיוויוני. על ידי יצירת רווחים בשדה התעופה, עוסק מסויים שפועל גם פה וגם שם מקבל יתרונות יחסיים לא סבירים. שמעתי ממנו בראיון בידיעות אחרונות שהוא בעלים של מחסני ערובה. ידוע לכם שלנו כעוסקים בחשמל אסור להיות בעלים של מחסני ערובה. הוא מוכר לדיפלומטים, מוכר בדיוטי-פרי מוכר בשוק חשמל והוא בעלים של מחסני ערובה.

אברהם פורז:

אתה לא יכול להחזיק במחסני ערובה?

איילון הרציקוביץ:

אסור לנו. כל הבקשה שלנו היא שתיצרו שוק שיוויוני שיתן כלים. הכוונה שלנו היא לא לפגוע במדינת ישראל ובאזרחים שלה שנוסעים לחו"ל. אני מבקש שתורידו את מיסי הקנייה, כי העלות היחסית בין הרווח שהמדינה תקבל לבין מה שהיא תוותר במיסי הקנייה, לדעתי, במקרה הרע, יתאזנו. יש תרחיש בתיקים שלנו ששם אנחנו מרוויחים. המדינה תפסיד 50 מיליון שקל ואני מקצין. לעשות צדק ל-8000 עוסקים בישראל, לשפר את רמת המכירים לאלה שלא נוסעים בכלל וחובתכם להתנות את המשך הקיום הזה של כל ההסדרים האלה, זה באיזון מיסי הקנייה. זה צעד פשוט מאוד שעשו החלטות הרבה יותר רציניות מאלה בחדר הזה, וקל וחומר במסדרונות האוצר. זה לא הזיז לאף אחד שום דבר. לא יקרה כלום אם הרשות תקבל 70 מיליון דולר במקום 100 מיליון דולר.

יגאל הויזמן:

אנחנו סומכים על חברי הכנסת שכל החלטה שיקבלו היא החלטה שלא נובעת משום שיקול אחר. אנחנו נמצאים ברגע של משבר גדול שיכול ללכת ולהתרחב.

היו"ר מיכאל קליינר:

כל חברי הכנסת משלמים מס קנייה כאשר הם קונים מוצרי חשמל בארץ.

יגאל הויזמן:

אני רוצה להתייחס פחות למספרים, כי אני בטוח שמרסקאל והיועצים שלו יגידו שהמספרים שאמרנו לא נכונים. אדוני היו"ר, דבר אחד ברור, אין שום נוסחה שבעולם שמאפשרת לסוחר להתחרות במישהו שיש לו יתרון עליו של 120% מיסים. זאת עובדה. אף אחד לא יכול לקחת את העובדה הזאת ולשנות אותה. חמור מזה, לנוסחה הזאת יש נוסחה מנצחת הרבה יותר. מה עושים, אומרים אנחנו רוצים שאנשים יקנו בחו"ל. אני גם רוצה שאנשים יקנו בחו"ל. אני בעד דיוטי-פרי, אני בעד שמשפחת סקאל תרוויח ותעבוד, כי אין לי שום דבר נגדה, אבל לקחת את הדבר הזה של אנשים שרוצים לקנות בחו"ל ולהלביש עליו את הנוסחה הזאת של מחסן פטור ושמור בתוך מדינת ישראל, זה להביא את חו"ל לתוך מדינת ישראל. לא צריך להיות גאון גדול לדעת שזאת המציאות, ולא צריך להיות גאון גדול כדי להבין שאם עולה טלוויזיה 20 אינץ' 850 שקל בדיוטי-פרי אז לי בתור יבואן עולה 1400 שקל ולצרכן 1800 שקל. אפשר להגיד את אותו הדבר על וידיאו, ואת אותו הדבר על דברים אחרים.

אני חושב שראוי להפסיק ולהפלות את אותה קבוצה של אנשים שהם אזרחי מדינת ישראל. הם לא אזרחים סוג ב'. הם הולכים לצבא והם משלמים מיסים. פה יושבים אנשים שכל הפרנסה שלהם תלויה בנושא הזה. זאת עובדה. אין פרנסה לאלפי משפחות במדינת ישראל, ממשיכים לפטר אנשים, ומי שעוד לא פיטרו אותו אז יתכן שיפטרו אותו בעתיד. לכן כל הנוסחה הזאת של מחסן פטור ושמור בתוך מדינת ישראל, שמאפשר לך להביא את חו"ל לתוך מדינת ישראל זה פשוט עיוות אדיר.

אני נגד בלעדיות, אני נגד עיוותים ואני בעד מסחר חופשי. חברי הכנסת דואגים לכלכלה, והמפתחות של מדינת ישראל בידיים שלהם, ולכן אסור לזלזל בחברות גדולות בחו"ל, אם זה סוני, אם זה סמסונג ואם זה טושיבה. גם רבין ז"ל נסע לקוריאה ונפגש עם ראשי הקונצרנים הגדולים וגם ביבי נתניהו נוסע לחו"ל ונפגש עם ראשי הקונצרנים הגדולים.

כיום, במדינת ישראל, סמסונג שהיתה בהחזקה של משפחת אייזנברג הפסיקה את הפעילות שלה, ברדר נמצאת במצב קשה מאוד, ועוד חברות רבות במצב דומה. מדובר פה בפרנסה של אלפי אנשים ובאפלייה של אותם אנשים שלא יכולים לקנות. הפתרון הכי טוב הוא להוריד את המיסים ואז כולנו נתחרה באופן שווה. לא יעלה על הדעת שבמחסן פטור ושמור אפשר יהיה לקבל פטורים ממיסים, ואנחנו במדינת ישראל נשלם מיסים. לכן על אותם מוצרים שאתם רוצים להשאיר במחסן פטור ושמור תורידו את המיסים, או שלא תאפשרו למוצרים עתירי מס להשאר בארץ. מדובר פה בפרנסה שלנו.

ליאור רייטבלט:

הדיון גולש לענף האלקטרוניקה, אבל הבג"ץ התחיל בענף הקוסמטיקה והתחיל ברשתות. הבג"ץ לא נתן עדיין את החלטתו, ולמרות מה שנאמר פה הוועדה לא נמנעה מלהתערב והתקינה תקנה שכן התערבה בהחלטת הבג"ץ. אני לא ראיתי שהבג"ץ מנע מהוועדה להתערב עד היום.

אברהם פורז:

הבג"ץ מפרש מצב משפטי ולנו מותר לשנות מצב משפטי.

היו"ר מיכאל קליינר:

מה שעומד על סדר היום זה בעצם קבלת החלטה ולא משהו סטטוטורי, ונאמר כאן שהיות ובג"ץ דן אז החלטה שלנו יכולה להתפרש כמשהו שמשפיע על בג"ץ.

ליאור רייטבלט:

המצב בתחום הקוסמטיקה הוא גם כן מאוד מאוד חמור. רשתות קמעונאיות בכל העולם עובדות על רווח של 4-2 אחוז מהמחזור. על מנת להגיע ליתרון בקנייה של 2 אחוז, המשמעות היא ניצחון בתחום המקומי. פה אנחנו מדברים לא על 2 אחוז אלא על הפרשים גדולים. לכן מה שאני מבקש זה שתחליט הוועדה המכובדת ותחליט ממשלת ישראל, שרוצות לתת את ההטבות האלה לכל עם ישראל, ואני בעד, שיבוטל מס הקנייה.

אברהם (בייגה) שוחט:

מהו מס הקנייה שנשאר?

ליאור רייטבלט:

יש מס קנייה נמוך, אבל התמה הוא ענק. אם יבוטל מס הקנייה אני מבטיח שההפרש של ה-17% עדיין ישמור על הדיוטי-פרי, ואני מבטיח לכם שהמחירים בארץ ירדו ב-30% ואנחנו נשלם את ההפרש בצורה של מס הכנסה ומע"מ. יש לנו נייר כלכלי שתומך בעניין הזה. מחליטה המדינה שהיא איננה רוצה לתת את ההטבות האלה לכולם ורוצה לתת את ההטבות האלה רק לנוסעים לחו"ל, אז גם אנחנו רוצים להיות בחגיגה. אנחנו רוצים שכל מי שכרטיס טיסה בידו יוכל לקבל את הפטור ושמור בחנויות הקוסמטיקה שנמצאות בישראל. אנחנו מוכנים להוריד מחירים, אבל רוצים תחרות שווה.

עמית פיאל:

שקם עוסק גם בתחום האלקטרוניקה והחשמל וגם בתחום הקוסמטיקה. אנחנו מוכרים יותר זול מהדיוטי-פרי את המוצרים שלנו. אם אתה לוקח את המוצר על מחיר המדף שלו לצרכן בישראל ואתה מוריד ממנו את מס הקנייה הכלול בתוכו ואת המע"מ, אנחנו מוכרים הרבה יותר זול.

יש פה אפליה חד משמעית ודחיפת כל הסחר במדינת ישראל מהחנויות ומרכזי הקניות למקום אחד במדינת ישראל שהוא נתב"ג. מה ששוכחים פה הוא שהחוק לא נשמר. אנחנו הגשנו תצהירים ברורים שאין 200 דולר ואתה יכול להביא כמה שאתה רוצה. יש פיצול של מוצרים בנמל התעופה. גם בתחום הקוסמטיקה אנשים מביאים כמה שהם רוצים. 40% מהביזנס הזה של קוסמטיקה נעשה במקום אחד במדינת ישראל, ואנחנו מפרנסים אלפי משפחות.

אברהם פורז:

אין דרך בשדה התעופה לפתוח מזוודות ולהתחיל לספור לכל אחד את הפריטים.

סולי סקאל:

כאשר הלכתי על המכרז של הדיוטי-פרי הלכתי על מצב קיים. במצב הקיים אפילו בבג"ץ לא דיברו על החשמל. החוקים לא השתנו. לא העלו את מיסי הקנייה בתקופה שלי. אני התחלתי, ויומיים לפני שהתחלתי כבר קיבלתי את המכה הראשונה והיא: שההוראות של מנהל המכס להאריך את הפטור של ה-200 דולר היו מבוססות על המחיר הקמעונאי במקום המחיר הסיטונאי. בפועל זה הביא לשחיקה של כ-30% מאותם 200 דולר. למעשה אותם 200 דולר הם גם לא 200 דולר אלא 140 דולר. מה שכואב פה זה שיש מחיר מוצר ומנסים לעשות ספקולציות כמה זה עולה לי וכמה זה לא עולה לי. טלויזיה של 21 אינץ' עולה לי 110 דולר.

היו"ר מיכאל קליינר:

התקנה החדשה שאתה מדבר עליה היא שהפכו את זה למחיר שאתה משלם.

אברהם (בייגה) שוחט:

ובייבוא מחו"ל מה שקבע הוא המחיר שקנית בחנות או המחיר הקטלוגי?

היו"ר מיכאל קליינר:

זה תמיד המחיר הקטלוגי. האם השינוי הזה היה רק לגביך או גם לגבי חו"ל?

סולי סקאל:

באותם מוצרים שאני מוכר אותם השינוי חל גם לגבי חו"ל. באותם מוצרים שאני לא מוכר אותם הגבייה נעשית על פי מחיר קטלוג.

מוטי איילון:

זה לא מחיר קטלוג. בייבוא מסחרי רגיל לארץ המחיר הוא המחיר הסיטונאי. בעצם זה המחיר שבו בפועל האדם קונה את זה בחו"ל. בדיוטי-פרי המחיר שונה, והמחיר הוא מחיר המכירה בפועל, שהוא גבוה ממחיר העלות.

היו"ר מיכאל קליינר:

זה היה השינוי כאשר נכנסת לתפקיד?

מוטי אילון:

אמת.

סולי סקאל:

השינוי הזה אילץ אותנו ללכת על מדיניות מסוימת של מכירות במחירים הרבה יותר זולים מאשר קבענו, ולצמצם את נתח הרווחים שלנו בכ-17% במחזור. לאמיתו של דבר, מה שהייתי צריך לעשות באותם 60 מיליון דולר, שזה היה המחזור לפני שהצלחתי למכור, זה לנסות להפוך את זה לכפול, ועד היום לא הצלחתי לעשות את זה. אנחנו בסדר גודל של 90 מיליון דולר. אותם 90 מיליון דולר למעשה הם לא כוללים רק מכשירי חשמל. גם אותם מכשירי החשמל שאנחנו מוכרים בשוק המקומי, על חלקם הגדול לא משלמים מיסים. מכונות גילוח חשמליות אין בכלל.

מעל ל-50% מהמחזור שלנו הוא או 0, כולל מכס, כולל מס קנייה, או שמגיע לסדר גודל של 12% רווח, והשיעור של זה במחיר לצרכן הוא השיא. ההטבה של מייבש כביסה היא בדיוק 61 דולר. זה מס הקנייה שיש היום על מייבש כביסה, ויש על זה מע"מ. אני את אותו מייבש כביסה באתי ומכרתי כדי להצביע על עוול, והעוול התחיל בנושא הזה של הפתיחה של הדיוטי-פרי. אנחנו לא פתחנו את הדיוטי-פרי על זה כדי להתחרות בשוק המקומי. לא זאת היתה הכוונה שלנו. אולי בשביל זה יותר טוב לא להתעסק בכלל בנושא. אנחנו פתחנו את זה כדי לנהל עסק בהתאם לתקנות ובהתאם למה שקיים בכל העולם. עדיין לדיוטי-פרי שלנו בישראל יש הרבה סייגים לעומת דיוטי-פרי בעולם. יש מדינות בעולם שיש בהן חנויות של דיוטי-פרי בשוק המקומי. יש אפשרות ללכת ולפתוח דיוטי-פרי בכניסה לנמל התעופה. יש הרבה שיכלולים בעולם מאשר פה. אנחנו הסכמנו לפטור ולשמור כי ביקשנו לעשות דיוטי-פרי בכניסה.

אתם מדברים על תחרות הוגנת או לא הוגנת, אבל למעשה צריך לבוא ולשפוט מה שקורה בדיוטי-פרי ומה קורה אצלנו. אומרים שאנחנו משלמים תמלוגים כשכר דירה. אני רוצה לראות מי משלם שכר דירה 100 מיליון דולר. אתם אומרים שתמלוגים זה שכירות, אבל אנחנו גם משלמים שכירות, והשכירות שלנו הרבה יותר גבוהה. אנחנו משלמים למעשה פי 3 על מטר מרובע שכירות מאשר בקניון הכי טוב במדינת ישראל, וזאת האמת. אנחנו בסך הכל שני זכיינים ורשות אחת, ומנסים לתקוף אותנו. אני בא ואומר שאני מסכים עם הסוחרים, ואני מציע לסוחרים שיעבדו על היקף רווחים מאוד קטן, שחלק גדול מהיבואנים נתנו אותו פה. הנושא של מונופול שהיה, והיה פה מונופול, הוא שלא יגידו שאי אפשר היה לייבא. יכולתי לייבא רדיו טייפ של סוני, יכולתי לייבא לייזר דיסק של סוני, יכולתי לייבא עוד הרבה מוצרים של סוני, אבל את הטלויזיה ואת הוידאו של סוני למכור אותו לשוק המקומי עד היום אני לא יכול. להביא טלוויזיה של סוני הייתי צריך את האישור מסוני, והוא אמר לי שהוא לא נותן לי אותו כי זאת המדיניות שלו. אנשים שניסו למכור מוצרים שלא היו מוגבלים קיבלו אישור מסוני.

אברהם (בייגה) שוחט:

האם זה קיים גם היום?

סולי סקאל:

זה בוטל, לשמחתי הרבה, לפני כשבוע. גם כשהייתי מביא מכתבים לסוני הייתי צריך להפקיד ערבות של כל עלות מכונת הכביסה במכס כדי לבוא ולאבטח את הצרכן. אמרתי שאני אעשה את זה, אבל בטוח שאי אפשר יהיה למכור יותר בזול.

לקחתי את העלות שלי, כמו שאני יודע להתחרות ולקנות, והשוותי את זה למכירות של חברת סקאל, ואמרתי שבמחירון הזה נתח המרווח של היבואן מגיע ל-711%. לקחתי את זה בתור דוגמה, כי רציתי להראות שאני לא מתנגד למס קנייה. להיפך, אני אמרתי שאני מוכן להוביל מאבק כדי שיהיה מס קנייה.

אברהם (בייגה) שוחט:

מה יקרה לך אם יורידו את מס הקנייה?

סולי סקאל:

לא יקרה לי כלום. אני מתחרה עם שוק שונה לגמרי. אם יורידו את כל מיסי הקנייה בחו"ל אז יש לי בעיה מאוד גדולה. אם השוק המקומי יתחרה בי, הבעיה שלי היא לא בעיה גדולה. אני מתחרה בשוק הנעליים גם שאין עליו מיסים, ואני אומר לכם שכ-40% מהנעליים שאני מייבא הם כן מארה"ב ואירופה ולא מהמזרח הרחוק. נכון שריבוק מייצרים, אבל אני לא מוכר רק ריבוק, אני מוכר טכסטיל תוצרת הארץ שאין עליו איסור, ואני מייבא טכסטיל מאירופה שאין עליו מיסוי, ואין לי בעיה עם הדבר הזה. אני צריך לדעת איך לחיות ואיך לחבר את הצרכן לבוא ולקנות, ולא תמיד הצרכן קונה בגלל דולר אחד פחות פה או שם. אם השוק בא וקונה אז סימן שאני יודע לעשות את העבודה.

אברהם (בייגה) שוחט:

אם יחליטו הממשלה או ועדת הכספים שאין מיסי קנייה על מוצרי החשמל ואתה טוען שאתה משלם את המיסים דרך התמלוגים לרשות שדות התעופה, המשמעות היא או שתקרוס או שתצטרך לשנות חוזה עם רשות שדות התעופה.

היו"ר מיכאל קליינר:

תרגיש פטור מהשאלה, כי השיקולים שלך הם לא נקיים משום שאתה לא רק דיוטי-פרי אלא יש לך גם חנויות בארץ.

סולי סקאל:

אני מתמודד נגד שני דברים, נגד נושא של מס ונגד נושא של מרווח. לפעמים המרווח הוא כל כך מעוות, שבפעילות שלי אני גורם לשינוי שלו. בנוגע למחסני ערובה, לנו יש מחסני ערובה פרטיים. אין לי אפשרות לקחת מוצר שמאוחסן במחסן ערובה שלי ולשחרר אותו לשוק המקומי. למעשה כל מוצר שאני מוכר אותו לשוק המקומי עובר מכון תקנים. על כל מוצר אני צריך לשלם בדיוק את אותם התעריפים שכל יבואן מקומי משלם. התחרות נגדי התעצמה בחודשיים האחרונים. המאבק הזה התעצם אחרי שמכרתי מוצרים שעלו 200 דולר בדיוטי-פרי ו-200 דולר בשוק המקומי. הורדתי את המחירים בקרוב ל-40%. נאלצתי ללכת במדיניות של למכור הרבה מוצרים במחירים זולים.

יצחק כהן:

איך אתה מסביר את זה?

סולי סקאל:

מס הקנייה חל על העלות של המוצר ולא על מחיר המכירה. מס הקנייה שחל על המחיר של העלות יכול להיות הרבה יותר זול מאותם מוצרים שאני מוכר. אני מוכר טלוויזיות שיוצרו בסין שהעלות שלי היא 110 דולר. אותה עלות של טלוויזיה שעולה

1400 שקל, עולה לי עם המיסים 200 דולר אם זה 21 אינץ', ואם זה 14 אינץ' היא עולה פחות.

יגאל הויזמן:

איך זה יכול להיות?

סולי סקאל:

העלות של טלויזיה מגיעה ל-110 דולר. 85% מ-110 דולר זה 92 דולר, וכך אנחנו מגיעים לעלות של 202 דולר. 202 דולר זה 825 שקל ועכשיו יש מע"מ. אני יכול למכור את ה-825 ב-1000 שקל, ואפשר למכור את זה גם ב-2200 שקל, וזה ההבדל.

לפני שהתחלנו במכרז היינו 2% מכלל השוק, היום אולי גדלנו להיות 3%. אם בהנחה שהכנסות המדינה כולן ממוצעות וכולם משלמים מס אז אולי החשבון שלנו שגוי, אבל אם על כולם יש רווח שווה אז גם החישוב שלנו נכון. אנחנו ביססנו את הדברים האלה קצת אחרת. אנחנו ביססנו אותם על כמויות של מוצרים שנמכרים ומה המחיר שלהם לצרכן. אם אני על 2%, 4%, או 6% לא על זה הויכוח. הויכוח הוא אם באמת יש אי שוויון. לפעמים צריך להיות אי שוויון. יש מקומות שיש מיסוי יותר גבוה ובכל זאת יש דיוטי-פרי, והמדינה, אם זה הרשות או אחרת, מרוויחים מהדבר הזה, מנהלים את הדבר הזה והחליטו שכך זה יתנהל לעולם. זה לא רק אנחנו אלא כל העולם. יש היום כ-300 חנויות דיוטי-פרי. קיבלנו רשימה מהתאחדות של שדות התעופה איפה יש חנויות דיוטי-פרי בכניסה, וראינו שיש מספר לא מבוטל.

אנחנו יכולנו לבוא ולטעון את אותו הדבר, כי לפחות על 50% מהפריטים שלנו אין מיסים, ואנחנו בכל זאת משלמים עליהם תמלוגים. לא באנו ואמרנו את זה לרשות, לא באנו ואמרנו את זה למדינה ולא באנו ואמרנו שאנחנו מופלים. לכן כאשר באים ומסתכלים על הדברים האלה צריך לבוא ולהסתכל על שיעור התמלוגים שלנו לא כאחד רציף. על מוצרים מסויימים אנחנו צריכים לעבוד על מרווח מאוד נמוך כי אין בכלל מיסוי בשוק המקומי.

אברהם פורז:

כמה שניכם ביחד משלמים לרשות?

סולי סקאל:

הכנסות הרשות מהמסחר הם 175 מיליון דולר, שזה 745 מיליון שקל. אנחנו קיבלנו את הבלעדיות לתקופה של 4 שנים. אחרינו כל אחד יכול ללכת. העסק הזה פתוח לכל חברה וחברה, ואלה שמתנגדים לנו היום השתתפו במכרזים. יכול להיות שמחר הוא יהיה והוא יהיה הבלעדי. אי אפשר לשים 20 חנויות בתוך שדה התעופה הקטן.

אנחנו חתומים על אמנה ששם סכום הפטור הנהוג הוא 175 יורו דולר, כך שאנחנו לא נמצאים בצד הגבוה, אלא להיפך. כאשר באתי ויצאתי פעם ראשונה עם הליזר דיסק זה נמכר ב-9360, וכאשר פירסמתי את המודעה זה ירד ל-7000 שקל. היום השוק מוכר אותו ב-2100 שקל ואני מוכר אותו ב-1960 שקל בשוק המקומי. הדבר הזה קרה בעקבות מה שעשיתי.

היו"ר מיכאל קליינר:

הדיוטי-פרי לא קם כדי לעודד תחרות בשוק המקומי.

סולי סקאל:

מאז שנכנסנו לדיוטי-פרי נעשה פה תיקון אחד שפגע בנו קשה מאוד מבחינה עסקית. כרגע שוקלים להגביל את המוצרים של אותו שוק, שזה יפגע בנו עסקית חזק מאוד. אנחנו חושבים שבתנאים שאנחנו נמצאים היום, בשיעור התמלוגים שאנחנו משלמים, קשה לנו ליצור מצב של אי תחרות שווה כי יש תחרות שווה. סכומי התמלוגים שאנחנו משלמים הם ברוב המקרים עולים על סכומי המס, ואם יש מוצרים שלהיפך, צריך לבוא ולהסתכל על הכלל ולא על הפרט.

אני חושב שבנושא הדיוטי-פרי במדינת ישראל, בגלל מצב ייבוא שהיה קיים אצל חלק מהמוצרים, 100 יבואנים תומכים בי ואומרים שטוב עשיתי בדיוטי פרי. הנושא של הדיוטי-פרי גרם לצימצום העיוות שהיה קיים בהרבה מוצרים, לדוגמה, הנושא של מייבשי כביסה.

היו"ר מיכאל קליינר:

אותי הדיוטי-פרי עד 200 דולר לא מטריד, אבל אותי מטריד דווקא ניצול החנות הזאת למכירת מוצרים שאינם דיוטי-פרי.

סולי סקאל:

אני מוכר את אותם המוצרים גם בשוק המקומי בשלושה מקומות: בחנות העובדים של שעל, במרכז הקונגרסים בחיפה ובבאר שבע, באותם מחירים שאני מוכר בדיוטי-פרי.

היו"ר מיכאל קליינר:

כל הנושא הזה הוא נושא שולי מכיוון שהסיבה שאנחנו תומכים בעניין הזה בין היתר היא להתחרות בחו"ל ולא להוריד את המחירים פה בארץ. בעיני זה לגיטימי שתביא עוד מוצרים עד 200 דולר, אבל זה שלקחת את החנות דיוטי-פרי ואתה מוכר מוצרים שאינם דיוטי-פרי, לי באיזה שהוא מקום זה מפריע.

אברהם פורז:

זה הכי הוגן, כי זאת חנות כמו כל חנות.

סולי סקאל:

כל מוצר קטן או גדול שאנחנו מוכרים חייב במכס. האזרח שקונה אצלינו יש לו מסגרת של פטור. הזכייין הקודם היה מוכר את המוצרים האלה ואנשים היו הולכים לתחנת המכס במסלול האדום. באתי ואמרתי שאני רוצה לתת שירות טוב יותר ולשלוח את המוצר עד הבית, לכן שילמתי את הנסיעה ושיחררתי את זה. כמו שאיילון הרציקוביץ משחרר את המיסים שלו, כך אני עושה באותה צורה. לקחתי את זה מהמחסנים שלי, ששם שילמתי את המיסים, ושלחתי להם את זה. כאשר באו ותקפו אותי בנושא הזה אז אמרתי שאני אעשה את זה גם בשוק המקומי. המחיר שאני מוכר בשדה התעופה הוא אותו מחיר גם בשוק המקומי. לא צריך ליסוע לחו"ל. כדי לקבל את המוצר אתם יכולים לעשות את זה בטלפון ואז תקבלו את אותו פריג'ידר שאני מוכר ב-40% גם בלי ליסוע לחו"ל. אני לא חושב שזאת אפליה. להיפך, אני מופלה כי אני על זה משלם תמלוגים.

היו"ר מיכאל קליינר:

התמלוגים שלך הם גלובאליים?

סולי סקאל:

אני משלם גם פר מכירה.

אבי קוסטליץ:

אנחנו גוף מטעם המדינה שאחראי לפקח ולנהל את התשתית הלאומית הזאת שנקראת בעיקרה שדות תעופה, ואני מדבר בעיקר על נתב"ג. אנחנו בהשוואות הפיתוח שלנו, שהן גדולות מאוד, התחלנו כבר לפני כחצי שנה בבניית פרויקט נתב"ג 2000, ואנחנו על פי החלטות ממשלה משקיעים הרבה מאוד כספים במעברי הגבול היבשתיים, ובקרוב אנחנו עומדים להשקיע בעין עברונה. סך כל ההשקעות שלנו בתקופה הנראית לעין היא כ-950 מיליון דולר, ומדובר בפרוייקטים של תשתית, פרויקטים של צמיחה ופרוייקטים של תעסוקה.

ההכנסות של רשות שדות התעופה בתחום הפעילות המסחרית בכלל הן כ-53% מסך כל ההכנסות, שזה סדר גודל של בין 100-110 מיליון דולר. יתר ההכנסות כ-47% הן הכנסות תעופתיות מאגרות של נחיתה של מטוסים ומאגרות נוסע. כל ההשקעות של רשות שדות התעופה בפיתוח, ואנחנו גוף שזאת המדיניות שלו והמשימה שלו, הן ממקורות עצמאיים ומהלוואות שניקח. אנחנו הולכים לקחת הלוואות בסדר גודל של כ-470 מיליון דולר ממקורות חוץ. לכן התמלוגים של מה שמקבלת רשות שדות התעופה זה BUILT IN ביכולת שלה לפתח, בעיקר אני מדבר על נתב"ג. אין לנו מקום בתוך המתחם הקיים. הוא קיים מאז קום המדינה. אין לנו מקום מבחינה זו של לעשות תחרות. המקום הוא קטן מאוד, ולכשיהיה נתב"ג 2000 אנחנו נבחן את האפשרות גם לעשות תחרות בדברים האלה. אבל זאת פעם ראשונה שיש פרויקט לאומי, מאז קום המדינה, שמציב טרמינל עם שרולים ועם רמת שירות שמקובלת במערב.

אברהם פורז:

ה-100 מיליון הכנסות לא תעופתיות זה משני הזכיינים האלה?

אבי קוסטליץ:

בעיקר. הפגיעה ברשות שדות התעופה, בתזרים המזומנים שלה, או ירידה בהכנסות שלה, מציבה בעצם 3 חלופות. חלופה אחת זאת פגיעה בפיתוח של התשתית הזאת. אפשר את נתב"ג 2000 לעשות בעוד 10 שנים. ממשלת ישראל החליטה ב-1994 על הפרוייקט הזה כפרוייקט לאומי. אנחנו כבר נמצאים ב-DEALAY. אפשרות שנייה זה להשיג הכנסות ממקורות אחרים, כמו מתקציב המדינה. האגרות התעופתיות לנוסע היו ב-1991 15 דולר. ב-1993 הן ירדו ל-13 דולר, ומאז 1993 הן עומדות על 13 דולר. זאת שחיקה שהיא במידה אפשרית כתוצאה מהפעילות המסחרית שלנו. אפשר כמובן לפגוע בהכנסות, והמשמעות תהיה להעלות, אם רוצים לעשות את הפיתוח הזה, את האגרה לנוסע. יודעי דבר אצלי במערכת עשו חשבון שאם תתחייב עליה של כ-25% באגרת נוסע, שזה סדר גודל של מעל 3 דולרים, היא תהיה פגיעה כללית הרבה מעל ל-100 אחוז. לכן אני לא חושב שצריך עכשיו להטיל מיסים.

אברהם (בייגה) שוחט:

אגרות זה לא מיסים.

אבי קוסטליץ:

אנחנו מסתכלים על זה כך, כי אגרת הנוסע למי שרוצה ליסוע היא כפייתית, והוא יהיה חייב לשלם אותה. רשות שדות התעופה משלמת מאז ה-1.1.97 מס חברות. בנוסף לכך, היא מעבירה תמלוגים למדינה, ובנוסף היא משלמת מס על הפעילות הכלכלית השוטפת שלה, דרך מינהל מקרקעי ישראל, להכנסות המדינה כ-8%.

אנחנו חושבים שהתחרות איננה בגדול לא לשוק המקומי, אלא בעיקרה תחרות נגד הדיוטי-פרי בעולם, ויש למעלה מ-240 שדות תעופה שיש דיוטי-פרי גם בכניסה. התחרות היא גם מול חברות התעופה. חברות התעופה מוכרות יותר ויותר מוצרי דיוטי-פרי בתוך המטוסים ונגד זה התחרות. אם זה מטיב עם הצרכן גם במדינת ישראל אז אני לא חושב שיש בעניין הזה על מה להתלונן, ובטח לא לנו.

אופיר פינס-פז:

אתם מעדיפים דיוטי-פרי בכניסה מאשר הפטור ושמור?

אבי קוסטליץ:

זאת כרגע שאלה תאורטית, משום שבמצב הקיים גם כך יש לנו בעיות בכניסה עם ביקורת הדרכונים. ההתפלגות של תמהיל הנוסעים לחו"ל עברה שינוי מהותי בין 1993 או 1994 לשנה הנוכחית. אם ב-1993, 1994 כ-30 עד 40 אחוז היו ישראלים והיתר תיירים, היום 60, 63 אחוז זה ישראלים. אם בודקים מי באמת קונה את המוצרים בדיוטי-פרי, זה לא העשירון העליון וגם לא מתחת לזה. מדובר על סדר גודל של למעלה מ-50%, לפי ידיעתי, או מתקרב עד ל-70%, שהוא סביב השכר הממוצע פלוס והרבה מתחת לזה.

על פי הנתונים שבידי, באיחוד האירופי הפטור בדיוטי-פרי הוא בסדר גודל של כ-220 דולר. בארה"ב ה-PENDING לשהיה הוא בין 200 ל-1000 דולר. בחוזה הנוכחי של סקאל הוא לא יכול בשינוי מיסי הקנייה לצאת ממנו אלא אם הוא יפר אותו.

תוך כדי ההחלטה שלו נעשה שינוי בהוראות המכס שיוריד את ה-200 דולר פטור לקמעונאים ולא לסיטונאים. מבחינתנו כאומדן של המדינה להשקיע בפיתוח, ופגיעה בדיוטי-פרי באיזה שהיא צורה, בטח היום כאשר התחייבנו כ-60% מהיקף הרכישות של נתב"ג 2000, היא קריטית ומשמעותית על כל מה שפירטנו.

עופר לינצ'בסקי:

דובר כאן הרבה על שיקולי צדק, על עניין המרווחים, שיקולי ההכנסה הפיננסית לרשות שדות התעופה, אבל דבר ראשון צריך לזכור על מה צריך לשים את הפוקוס. ברמה הכלכלית בואו נבדוק מה זה עושה לרמת המחירים. זה השיקול המרכזי. ברמה הכלכלית בואו נראה אם זה מתחרה בשוק המקומי או בשוק בחו"ל. אלה צריכים להיות השיקולים הבסיסיים שמכתיבים את ההחלטה.

לא שמעתי מאף דובר מחלוקת לגבי מה בפועל זה עושה לרמת המחירים. מה שיוצא דופן מכל הדברים האלה, ואני חושב שזה מכתוב החלטה מאוד ברורה, זה מספר המוצרים הגדולים. בנוגע למוצרים הגדולים, אני לא חושב שברור שזה מוריד את רמת המחירים בשוק, ולגבי תחרות בחו"ל, נכון, אלה מוצרים שהם פחות מתחרים בחו"ל.

לכן בסיכום של שני השיקולים הכלכליים בלבד אלה המוצרים היחידים שיש מקום להתלבט בגינם. בצדק יש הססנות מסוימת באוצר. יש לכאן ולכאן וזה משפיע על רמת המחירים בשוק. אני לא אומר שאין פה צד שני כי יש פה צד שני. לצמצם מיסי קנייה זה לא ברור מה זה יעשה. לקחת מיסי קנייה ולהוריד אותם מ-85% לרמה שהיא חצי מזה, לא ברור מה תעשה לרמת המחירים בשוק המקומי. גם כאן יש לכאן ולכאן, אבל זה בהחלט לא ברור שזה יביא להפחתת מחירים בשוק המקומי.

אברהם פורז:

איך זה יכול להיות, אלא אם כן זה קרטל?

עופר לינצ'בסקי:

אני לא חושב שיש מחלוקת, אבל הדיוטי-פרי במידה רבה הוא LEADER של מחירים, לפחות במוצרים מסויימים. תקראו לתשלומים שמשלמים שני הזכיינים הגדולים תמלוגים, תקראו לזה שכירות, תקראו לזה מה שאתם רוצים, אבל ברור מאליו שדמי השכירות הגבוהים, לצורך העניין, נגזרים ממצב מסויים. ברור לאנשים שניגשים למכרז שיש יתרון יחסי. הם מתרגמים את זה לדמי השכירות שהם מציעים, כך שאי אפשר לבוא ולהתמס ולהגיד שזה דמי שכירות וזה לא תמלוגים. זה לא משנה אם זה דמי שכירות או תמלוגים, זה ברור שזה משתקף בתוך ההצעה שלהם. אנחנו חושבים שיש מספר מוצרים שהם יוצאים מהכלל, שאותם כן צריך לבדוק.

אייל גרוני:

זה מובן מאליו שכל מה שקשור למדיניות הפיסקלית הוא בתחום סמכותו של משרד האוצר בלבד. יחד עם זאת, עלו כאן שתי נקודות שנוגעות לפעילות של המשרד שלנו, שאני רוצה להתייחס אליהן. הנקודה הראשונה נוגעת לבלעדיות בייבוא מוצרי אלקטרוניקה. נקודת המוצא היא שיש קבוצה מצומצמת של מוצרי אלקטרוניקה שהם מחוייבים ברישוי לצורך ייבוא. כאשר נקבעו תנאי הרישוי בראשית שנות ה-70, עמדת המשרד היתה שכדי להגן על הצרכנים יש מקום להתנות את רישיון הייבוא בכך שהיבואן הוא הייבואן הבלעדי.

קשה להשוות מצב שוק אלקטרוניקה בראשית שנות ה-70 לבין המצב היום. כאשר המחירים היו כל כך גבוהים והרכישות היו כל כך נכבדות, היה מקום להתערבות ממשלתית מאוד מאוד ארוכה, כדי להבטיח את זכויות הצרכנים, ולא מדובר רק על חלקי חילוף אלא מדובר גם על תעודות אחריות וסימון.

זה נכון מאוד שבשנת 1989 בג"ץ ביטל דרישה מסויימת שהיתה בתוך אותם צוויים שקבעו את כללי הרישוי, שהיבואן יהיה יבואן בלעדי של היצרן, ואכן כך פעלנו. יחד עם זאת, בג"ץ לא מנע מאיתנו, וחשבנו באותה תקופה להמשיך עם כך שכתנאי לרישיון היבואן יביא מכתב מאת היצרן, שלא שהוא אומר שהוא היבואן הבלעדי, אלא מכתב מהיצרן שמתחייב לאספקת חלקי חילוף.

מה שקרה בשנת 1989 ועד לאחרונה זה שלמרות שהתמ"ס לא דרש דרישות של בלעדיות, נוצר מצב דפקטו אך ורק בגלל ההסכמים בין היצרנים ובין היבואנים. זאת לא היתה דרישה של התמ"ס, אבל עצם הדרישה למכתב יצרן יצרה כפי שאמרתי מצב דפקטו של בלעדיות בייבוא. לפני כמה חודשים החלטנו שגם על מכתב היצרן יש מקום לוותר, ונכון להיום אנחנו דורשים כתנאי לרישוי אך ורק מכתב מספק כלשהו. כלומר אם היבואן יכול להביא מדילרים ברחבי העולם סטוקים של מכשירים שמקורם הוא לאו דווקא בחוזה בין היצרן לבין היבואן, אז האפשרות הזאת פתוחה לחלוטין מבחינת התמ"ס. כל זמן שהיבואן ממציא התחייבות של ספק כשלהו שיביא חלקי חילוף בעתיד, היבואן יכול לקבל את רישיון היבוא מטעם משרד התמ"ס. אין היום שום מגבלה, מבחינת בלעדיות, שהתמ"ס מטיל.

בעתיד הקרוב מאוד בכוונת משרד התמ"ס לבטל לחלוטין את חובת הרישוי. ייבוא מכשירי האלקטרוניקה יהיה פטור מרישיון או מה שקרוי אישור מיוחד מטעם משרד התמ"ס. הייבוא יהיה חופשי לחלוטין, כאשר משרד התמ"ס יקבע בתקנות איזה שהם כללי משחק אלמנטריים, בסיסיים למתן תעודות אחריות, שירות לאחר המכירה, אספקת חלקי חילוף וכיוצא באלה. אני לא חושב שהיום ישנה איזה שהיא בעיה בתחום של תחרות בייבוא, ואם ישנה דפקטו בעיה כזאת, אז אני מזמין את כל מי שסובל ממנה לפנות אל התמ"ס ולהצביע על בעיה קונקרטית שתפתר.

אברהם פורז:

אל תהיו בייביסיטר, אל תהיו גננת לאומית, ועדיף שתבטלו.

אברהם (בייגה) שוחט:

כאשר אתה אומר שאתה מנהל כמות תלויות גדולה, לכמה את מתכוון?

אייל גרוני:

אני לא יכול להגיד.

אברהם פורז:

זה לא חשוב. לאדם שיש מוצר שהתקלקל אנחנו ננמצא מי שיתקן.

אייל גרוני:

בבג"ץ שהוגש בשנת 1995 נטען שהתמ"ס אינו אוכף את הוראות הסימון של חוק הגנת הצרכן בצו סימון טובין בחנויות הדיוטי-פרי, וכבר באותה תקופה בתשובה שפרקליטות המדינה הגישה לבית המשפט, שר התמ"ס אמר שאין לו שום התנגדות שבג"ץ יקבע שאכן יש לאכוף את אותם דינים שם. אנחנו לקחנו את הכדור הזה למגרש שלנו בשתי ידיים, ובחנו מעבר לשאלת תחולת הוראות הסימון, שזאת הנקודה הספציפית שנידונה בעתירה, את תחולתן של חלק גדול מההוראות הצרכניות בדיוטי-פרי. אני יכול להגיד שהנטייה שלנו היא כיום מאוד מאוד ברורה לקבוע שההוראות האלה כן חלות במכירות בחנויות הדיוטי-פרי. אנחנו לא חושבים שזה שטח אקסטרטוריאלי, אבל יחד עם זאת אנחנו לא פועלים בחלל הריק, ואת חוות הדעת שלנו שבחנה את כל זה אנחנו ממש בימים אלה הפצנו למשרדי ממשלה אחרים שהם בתמונה. אני יכול להבטיח כאן שזה עניין של ימים ספורים עד שתגבש החלטת ממשלה בעניין הזה, ואני לא חושב שתהיה סוגייה כזאת יותר.

מיכאל דינר:

אם תטילו עלינו מגבלות או לא תטילו עלינו מגבלות, מה שיקרה הוא שהמקומיים כמו סופרפארם יעלו את המחיר. משלמים על מוצרי הקוסמטיקה 27% מס קנייה, שזה שולי בתוך מרכיב המחיר לצרכן. ה-27% זה מה שהם משלמים לעומת המוצר באירופה. המס הוא קטן ושולי. תקנות אחרות הרי באו להציל. מנסים בכל הבג"ץ הזה להציק לנו, ואם יצליחו לפגוע בנו אנחנו לא נוכל לשלם 90 מיליון דולר לרשות שדות תעופה. אם אנחנו נפגע, דבר ראשון הצרכן בארץ יפגע, כי התחרות תפסק והם יעלו את המחירים.

מוטי אילון:

הדיון התפתח בעקבות איזה שהיא הודעה, שקרא חבר הכנסת פורז בעתונות, על כך שבסך הכל אני מתכוון להגביל מספר מוצרים מאוד מצומצם. אין שום כוונה לבטל את הפטור ושמור, ואין שום כוונה לפגוע ב-200 דולר. הנושא של פטור ושמור נמצא כרגע בבג"ץ.

לנושא התחרותיות, אין ספק שתחרותיות זה הדבר הכי טוב שקיים, וכולנו צריכים לשאוף להורדת מחירים בכל הדרכים. בואו לא נשכח שיש איזה שהוא גורם מסייע לתחרותיות לדיוטי-פרי בזה שאין את המס הזה. יש לו מס תמלוגים, אבל בהחלט צריך לקחת את זה בחשבון, ואני כמנהל המכס צריך לראות את ההיבט של המס. יחד עם זאת, אין שום ספק שהתחרותיות עושה רק טוב לכולנו.

לגבי זכיון הדיוטי-פרי, מה הוא ידע ומה הוא לא ידע, זה נושא מאוד חשוב. אמר חבר הכנסת פורז איך פתאום משנים כללים. לפני כשנה כאשר שיניתי כללים, אף אחד לא בא אלי בטענות ששיניתי את הכללים. שיניתי את הכללים בקביעה של ה-200

דולר כפי שנאמר פה, אבל מצד שני היתרתי מוצרים נוספים לשמור בפטור ושמור, מה שקודמי לא נתן. לא היתה רשות לשמור בפטור ושמור לא וידיאו ולא טלוויזיה.

כל הנושא של הפטור ושמור יש לו את האידאולוגיה כמו שתיאר אותה חבר הכנסת פורז. כאשר זה מהווה תחרות לקנייה בחו"ל, יש מקום לשמור בפטור ושמור, ולכן זאת בדיוק הסיבה שהכוונה שלי היתה, והיא עדיין קיימת, לקחת את אותם מוצרים כמעין תחרות לחו"ל לאיזה תחרות בתוך הארץ, ואותם להוריד מהפטור ושמור. מה שאדם יכול לקחת איתו, לקנות בחו"ל, להביא אותו במטוס, בדרך כלל עדיף לי שיקנה את זה בארץ, שישמור את זה בפטור ושמור וכאשר יגיע בחזרה לארץ ישחרר את זה.

יורי שטרן:

פה התחרות שלהם מול חנות בכל עיר בארץ היא תחרות פחות או יותר באותם תנאים.

מוטי איילון:

אם מדובר במוצרים חייבי מכס, אני מסכים איתך.

אברהם פורז:

אתה מדבר על הפטורים, זאת אומרת תנורים, מיני בר, מייבש כביסה. מה עוד יש בתוך העסק הזה?

מוטי איילון:

מיני בר, מייבש כביסה, תנורים, טלוויזיות.

אברהם פורז:

טלוויזיות זה החל מ-20 אינץ'?

מוטי איילון:

לא רוצה כרגע לומר, כי צריך לבחון את זה. כל הכוונה היתה להעמיד את הפטור והשמור בדיוק מול התחרות עם חו"ל ולא מול התחרות עם הארץ. אני חושב שאנחנו נמצאים בתקופה שבה צריכים לחשוב ולשקול איך מורידים מיסי קנייה, ואני מקווה שאותה תוכנית מגירה של הורדת מיסי קנייה, שחבר הכנסת פינס ציין אותה, יצאה מהמגירה. אני מאוד מקווה שנצליח להוליך את התוכנית.

סמדר אלחנני:

כאשר הנהיגו את המע"מ אז אמרו שיבטלו את מס הקנייה.

מוטי איילון:

נכון. אני לא פוסל לעשות איזה שהיא המרה בין אחוז מע"מ, רבע אחוז מע"מ, חצי אחוז מע"מ, לא משנה, לבין מיסי קנייה מסויימים, ולהוריד את מיסי הקנייה. בסך הכל מיסי הקנייה זה דבר שירד מהעולם, ואני מקווה שכולנו נחגוג בהורדתו של מס הקנייה.

אברהם (בייגה) שוחט:

לא אמרת כמה זה עלות מס הקנייה במרכיבים השונים.

מוטי איילון:

לשר האוצר יש מה לומר בעניין. בשבוע שעבר הוא שמע את שני הצדדים, ואני מקווה שהשבוע הוא יחליט אם לקבל את המלצתי או לא לקבל את המלצתי.

יורי שטרן:

אין לשיטה הזאת אח ורע לעומת שדות התעופה האחרים. כאשר רואים את שדות התעופה, ששם החנויות האלה בכניסה, אז גם הטענה הזאת לא נכונה. יש פה בעיה אחת ויחידה והיא גובה המיסים על המוצרים האלה בעבר. אם היינו בתקופה של פריחה כלכלית, כמו שהיה קודם, אפשר היה לטעון כמו שאמר נציג השר שאי אפשר לדעת אם באמת כתוצאה מהורדת המיסים, מס הקנייה במקרה הזה, הסוחרים יורידו את המחירים. בתקופה שהכל פורה אי אפשר לדעת. בתקופת המיתון, שכל אחד נבחר על חלקו ההולך וקטן, אז בהחלט תהיה הורדת מחירים.

המדינה היום מפסידה כסף מזה שהשוק קפוא. לכן אני חושב שאם עכשיו תורידו את מס הקנייה, המדינה תרוויח הרבה יותר מאשר היא תפסיד כביכול בשיטה התאורטית, ואני חושב שזה ישפר את תנאי הסוחרים בארץ. זה יקטין את הויכוחים פה, ובסך הכל האזרח ירוויח והמדינה תרוויח.

היו"ר מיכאל קליינר:

אני מודה לנציגים, ואני מבקש מכולם את המשך הויכוח להמשיך בטונים נחמדים כמו שהיה כאן. אנחנו נקיים בנושא דיון נוסף.

2. שינויים בתקציב.

היו"ר מיכאל קליינר:

פנייה 0344 זה מפעולות מרכזיות לתקציב החבלים.

ב. סופר:

מדובר בהעברת עודפים בהקמת מבני קהילה.

היו"ר מיכאל קליינר:

אושר. פנייה 337 שינויים פנימיים במשרד הבריאות - אושר. פנייה 275 שינויים פנימיים - אושר. פנייה 312 מתייחסת לשינויים פנימיים בהנהלת מחשוב מוזיאון מטה המשפט - אושר. פנייה 315 מתייחסת לשינויים פנימיים במשרד המשפטים.

ש. יפתח:

כל הכסף הוא מתוך הסעיף וזאת הרזרבה הפנימית של הסעיף.

היו"ר מיכאל קליינר:

אושר. פנייה 326 תיירות.

נ. רז:

מדובר על שינויים פנימיים. העברה במענקים מסעיף המענקים על פי חוק למענקי הון, כדי שאפשר יהיה להגיע ליחס המתאים שאפשר לשלם את המענקים.

יצחק כהן:

מה זאת אומרת לפי חוק?

נ. רז:

למעשה, השנה כבר כל המענקים הם מענקים לפי חוק. פעם זה היה מוגדר מענק לפי חוק ומענק מינהלי.

יצחק כהן:

אין מגבלה כספית? כמה מענקים שאינם על פי חוק?

נ. רז:

המסגרת היא בסביבות ה-90 מיליון.

יצחק כהן:

מי מחליט על המענקים האלה?

נ. רז:

מה שאנחנו מתקצבים זה את ההרשאה להתחייב. מה שתוקצב למעשה זה הרשאה

להתחייב. ברגע שאתה נותן כתב התחייבות למרכז השקעות אז אלה מענקים על פי חוק.

יצחק כהן:

יש איזה שהם קריטריונים.

נ. רז:

המענק מורכב משני חלקים. זה מן חלוקה מינהלית כזאת. אם מרכז השקעות נותן מענק של 24%, אז 20% היה מוגדר מענק על פי חוק ו-4% מענק מינהלי. למעשה מה שנקבע בחוק זה השיעור הכולל שלהם, ואז אין פה חופש משחק.

יצחק כהן:

מדובר, בעצם, על 330 מיליון שקל מענקים, גם על פי חוק וגם לא על פי חוק.

נ. רז:

זה נדמה לי בהרשאה.

יצחק כהן:

יש עודף בסעיף הזה?

נ. רז:

במזומן אין עודף. אנחנו נצטרך להוסיף בסעיף הזה. בהרשאה אין ניצול.

יצחק כהן:

אפשר לקבל את הרשימה של מי שמקבל את המענקים.

נ. רז:

צריך לפנות למרכז השקעות.

יצחק כהן:

הייתי רוצה לקבל רשימה.

היו"ר מיכאל קליינר:

פניות 329,330 במשרד החקלאות. אני מבין שזה אישור להוציא כספים שיגיעו מארה"ב. יש מישהו שמתנגד לאשר את זה.

יצחק כהן:

כן.

היו"ר מיכאל קליינר:

אנחנו מעכבים. פנייה 333 מינהל התכנון משרד הפנים.

ה. בלינדה:

זאת בקשה להעביר בין תוכניות הרשאות של הרשאות להתחייב של משרד הפנים, של מינהל התכנון, לצורך חתימת חוזים בשנה הבאה.

היו"ר מיכאל קליינר:

אושר. פנייה 334 מדבר על אגף חדש בכנסת. אושר. פנייה 335 מינהל מקרקעי ישראל.

ה. בלינדה:

זה שינוי פנימי בתקציב המינהל לצורך תשלום הוצאות ארנונה. השנה בגלל הגדלת הארנונה הם צריכים לשלם יותר. לאור החלטת הממשלה מדובר על מבצע לשיווק פרקעות בנגב וניצול תקציב לפירסום. זאת החלטת ועדת שרים לנגב ולגליל.

סמדר אלחנני:

הורידו את זה מבית המשפט בחיפה. זה לא רזרבה, זאת הרשאה להתחייב.

ה. בלינדה:

זאת הרשאה שהיתה ברזרבה. עקב בקשת הכנסת לתכנון אגף חדש שצפוי לעלות כ- 100 מיליון שקל, הורדנו את זה מהרשאה שלא תנוצל.

היו"ר מיכאל קליינר:

אושר. פנייה 336 הוצאה בתכנית מודיעין. אושר. פנייה 338 שינויים פנימיים בתקציב משרד הבינוי.

מיכאל נודלמן:

מה זה סעיף המבצעים המיוחדים שמוסיפים בשבילו 83 מיליון שקל.

ג. הרשקוביץ:

מבצעים מיוחדים זה פינוי של קרוואנים, לדוגמה.

מיכאל נודלמן:

אישרנו כבר הצעות לפינוי קרוואנים. למה צריך תוספת של 83 מיליון שקל.

ג. הרשקוביץ:

זה לא רק פינוי קרוואנים.

היו"ר מיכאל קליינר:

יש פה הגדלה מ-229 מיליון ל-312 מיליון.

ג. הרשקוביץ:

עיקר העניין, כמו שאמרתי, זה קרוואנים. בנוסף יש מבצעים מיוחדים אחרים שיש כאן. היה עידכון במהלך השנה בהרכב הסיוע.

מיכאל נודלמן:

זאת לא תשובה.

היו"ר מיכאל קליינר:

מה נוסף חוץ מקרוואנים.

ג. הרשקוביץ:

פשוט היה עדכון בקו הסיוע, ומעבר לעדכון בקו הסיוע, חל גם גידול במספר המממשים בתחום הזה של מבצעים מיוחדים.

מיכאל נודלמן:

אני רוצה רשימה. פה יש מענקי השתתפות בשכר דירה, איפה התושבים העולים?

ג. הרשקוביץ:

יש שינוי בהגדרה של עולים. אחרי 5 שנים הם מפסיקים לקבל את מענקי שכר הדירה בתור עולים והם עוברים לקבל אותם בתור ותיקים.

היו"ר מיכאל קליינר:

אני דוחה את זה לישיבה הבאה. או שנקבל תשובות, או שתזמינו נציג משרד שיכון שיבוא וישיב לעניין הזה בצורה יותר מפורטת. פנייה 339 הקמת הוסטלים למפגרים.

ב. סופר:

אנחנו מעבירים מתקציב הוסטלים של משרד הבינוי והשיכון לטובת משרד העבודה והרווחה, לטובת הקמה של הוסטלים למפגרים.

היו"ר מיכאל קליינר:

אושר. פנייה 345, 346, 347 במשרד התעשייה. אושר. פנייה 348.

ב. סופר:

השארית רזרבות כדי לממן את ביצוע הגמלאות לנכים.

היו"ר מיכאל קליינר:

אושר. פנייה 350, 351 זה חובות הריבית. אושר. הישיבה נעולה.

הישיבה ננעלה בשעה 13:00