

פרוטוקול מס' 106

מישיבת ועדת העבודה והרווחה
מיום רביעי י"ח בתמוז, תשנ"ז (23 ביולי, 1997) שעה 09:00

הנוכחים:

חברי הוועדה:

מקסים לוי - היו"ר
שמריהו בן-צוד
תמר גוז'נסקי
שאול עמור

מחמנים:

הילדה גוסמן - מנהלת מנהל תעשיות עתירות ידע, התמ"ס
אדריאנה דרורי- מנהלת תחום רכש, בזק
עו"ד דוד יהב- היועץ המשפטי, חברת החשמל
חזקיה ישראל- התאחדות התעשיינים
אשר כהן- מנהל אגף אספקה ואחסנה, חברת החשמל
פיני קבלו- יו"ר ההסתדרות, בית-שאן
שלום עזרא- מזכ"ל הסתדרות עובדי המתכת
דורון שמיר- מנכ"ל ח.מ.מ תעשיות בע"מ
יעקב וייץ- סמנכ"ל חברת כבלים
אשכול לוי- חבר ועד, כבלים בית-שאן
סעדה יוסף- חבר ועד, כבלים בית-שאן
יחזקאל ברוך- מנכ"ל כבלי ציון
גיא זילביגר- מנהל כח אדם, כבלי ציון
בנציון פרדי- יו"ר ועד כבלי ציון אילת
אמין סר אלדין- יו"ר ועד עובדים, כבלים חיפה

מנהלת הוועדה:

חנה פריידין

קצרנית:

לאה קיקיון

סדר היום:

סכנה לסגירת מפעלי כבלים לתקשורת ולחשמל

סכנה לסגירת מפעלי כבלים לתקשורת ולחשמל

היור"ר מקסים לוי:

בוקר טוב, אני פותח את ישיבת ועדת העבודה והרווחה בנושא סכנת הסגירה של מפעלי כבלים לתקשורת וחשמל. כפי שלמדתי, ישנה כאן תופעה שאינה מאפיינת רק את המגזר העסקי שאנו דנים בו. אנו עדים כאן למצב בו תעשייה מצליחה שמוכנה לעמוד בתחרות, מוכנה לדבר על יעילות כלכלית, ניצבת בפני מצבים חדשים בעקבות החשיפה ליבוא כאן בארץ. אנו למדים שההדדיות בעמידה על הסכמים בינלאומיים היא חד-צדדית. אנו לא יכולים להשתתף במכרזים של ארצות שבהחלט יכולות להיכנס לתחרות בשוק המקומי אצלנו.

אנו נהיה עדים למצב שבו מדינת ישראל תספק עבודה לגורמים ממדינות אחרות ובכך נהרוס את המשק שלנו ונגיע למצב של סגירת מפעלים. אין סיבה בעולם שחברות ישראליות לא תוכלנה להתמודד עם בעיית האבטלה במדינת ישראל, לקנות בשוק המקומי, ולא להכניס גורמים מחו"ל לשוק המקומי ובכך להרוס את המשק.

אני בהחלט חושב שנסכם היום, בסוף הדיון, שעלינו לעמוד על כך שנקיים דיון גם בשבוע הבא, עם שר האוצר, שאיננו נמצא אתנו היום. אני אעלה את הנושא הזה במלוא חריפותו אצל ראש הממשלה, עוד היום, משום שמדובר פה בתעשייה שעלולה להתמוטט. היכן הכוח של משרד התעשייה והמסחר להתמודד עם ההיצף שאנו עדים לו בארץ?

חוקאל ברון:

אני משמש כמנכ"ל חברת כבלי ציון. לחברה שלנו יש היום שני מפעלים עיקריים- בשדרות ובאילת. לחברה יש מחזור של 90 מיליון דולר בשנה, היא מעסיקה כ- 300 עובדים. החברה יעילה מאד, כמו כל תעשיית הכבלים בארץ, וניתן להשוות נתונים, מבחינת תפוקה לעובד, עם מפעלים אחרים בעולם. מחזור של 300 אלף דולר לעובד הוא מחזור יוצא מן הכלל, ולמרות כל הנתונים האלה, עברנו רה-ארגון מקיף, לפני כשנתיים, כדי שנוכל לעמוד בפני כל אתגר כלכלי, איחזנו שני מפעלים ורכשנו מכונות חדשות. כיום יש לנו מפעל שיכול להתמודד מול כל חברה אחרת בעולם. עד כמה שאני מכיר את המתחרים שלי, חברת כבלים, גם הם עומדים בסטנדרט בינלאומי גבוה מאד, כך שיהיה ברור לכולם- לא מדובר פה בתעשייה נחשלת, לא מדובר בתעשייה שבאה לבקש חסדים וטובות על מנת להתקיים כשאינן לה זכות קיום. התעשייה שלנו יכולה להתמודד בכבוד, בשוק המקומי וגם ביצוא. הבעיות כאן אחרות לגמרי.

התעשייה שלנו מעסיקה באופן ישיר כ- 1,500 עובדים בארץ, ובצורה עקיפה עוד כ- 4,500 עובדים. אנו מקבלים שירותים וחומרי גלם מהרבה מאד גורמים, שרובם נמצאים באזורי פיתוח בארץ: נתיבות, כפר עזה, שלומי, בית-שאן, נצרת, כרמיאל.

בשנים האחרונות אנו עדים לתופעה שמחייבת טיפול מיידי. המדינה פתחה את זלתותיה בצורה מלאה, וחתמה על הסכמים, שהיא היחידה שמקיימת אותם. הבעיה מתמקדת בחוסר הדדיות, ובמחירי היצף. ושני הגורמים משתלבים אחד בשני.

כיום, בכל חברה מתפתחת יש לחברות החשמל בה תפקיד מכריע, כמו גם לחברות התקשורת. חברות אלה נזקקות לסיוע צמוד מתעשיית הכבלים. מדינת ישראל חוקקה את חוק המכרזים, מצד אחד, ופתחה את שעריה לגורמים מן החוץ, מצד שני. אנו עדים לתופעה שחברות, כמו חברת החשמל, כפופות לחוק המכרזים, ואין להן ברירה אלא לפרסם מכרזים. מצד שני במדינות כמו צרפת, גרמניה וקוריאה, לא קיים דבר כמו מכרז בינלאומי.

היור"ר מקסים לוי:

כלומר- לא נותנים לך להתמודד בצרפת ובגרמניה?

ג'ורא זילביגר:

בצרפת לא קיים מסר אחד של כבל שמיוצר בארצות אחרות מלבד צרפת. זה נכון לגבי החברות הציבוריות. בשוק הפרטי בצרפת אפשר למכור פה ושם פריטים קטנים. במסה, בחברות הגדולות הציבוריות וחברות התשתית, לא נכנס מסר של כבל מאף מדינה מחוץ לצרפת. כך גם באיטליה.

הי"ר מקסים לוי:

אין להם חקיקה מסוימת, אלא הם יוצרים העדפת שוק מקומית.

ג'ורא זילביגר:

במודע, זוהי החלטת תעשיית התשתיות, שעושה הסכמים לטווח ארוך עם התעשייה המקומית. כמעט בכל ארצות אירופה היום יש לחברות החשמל הסכמים רב-שנתיים עם החברות המקומיות.

הי"ר מקסים לוי:

אני רוצה שניגע בנקודה הזאת, כי היא חשובה מאד. אתה אומר שבכלל לא מוציאים מכרזים בחברות ציבוריות באירופה בנושא של כבלים, ויוצרים מצב של העדפת השוק המקומי? ומאיך הם נכנסים לתחרות בשוק המקומי שלנו, מתחרים בנו, בעוד אנו לא יכולים להתחרות בהם?

ג'ורא זילביגר:

זה בדיוק המצב. חברת החשמל שלנו, שכפופה לחוק חובת המכרזים, מוציאה מכרז בינלאומי, בערך שנה לפני הזכייה. כאשר אני בודק בצרפת- שם אין מכרז. אם מכרז הוא מכרז תפור, שמתפרסם שבוע מראש, והוא מכרז סגור, מקומי.

מצב כמו שקיים במדינת ישראל לא קיים בשום מדינה בעולם, ואני אומר זאת באחריות מלאה.

הי"ר מקסים לוי:

אם, נניח, חברת החשמל, או בזק, יבואו ויאמרו שהם יצרו מכרז לשוק הבינלאומי, האם תוכלו לעמוד במכרז באותם מחירים? נצא מנקודת הנחה שמפעלים במדינות האלה מגיעים לכאן עם מחירי הפסד כדי לקבל את המכרז. אני שואל שאלה מהותית. איך השוק המקומי, שמחויב לפרסם מכרז יכול להתמודד עם החוק בנקודה זו?

ג'ורא זילביגר:

חברת החשמל יכולה, בהחלטת הדיקטטוריון שלה, לפרסם מכרז שמיועד רק ליצרנים מקומיים חכותם להחליט זאת, גם במסגרת החוק. ייתכן שזה ניתן ליישום רק לגבי היקף מסוים. בקטע הזה יש לי בעיה עם הממשלה, לאו דווקא עם חברת החשמל.

הי"ר מקסים לוי:

אחת משתיים. או שמתמודדים עם הבעיה הזאת בחוק. חוק העדפת תוצרת מקומית או במסגרת המצב הקיים.

יחזקאל ברון:

אין מדינה בעולם שחתומה על אמנות שהיא לא מתחכמת להן. זו אשליה. מדינת ישראל היא יוצאת דופן בעניין הזה. חתמנו על הסכם סחר עם טורקיה. אנו מקיימים אותו והטורקים לא. צרפת חתומה על אותם הסכמים שישראל חתומה עליהם, והעובדה היא שהיא לא מקיימת אותם, ולא כופה מכרזים על החברות הציבוריות שלה. לחברת החשמל יש אפשרות להתגמש. היא יכולה להוציא מכרז ולהאריך אותו לעוד ארבע קדנציות. מרוב חששות לביקורת חברת החשמל מעדיפה להוציא מכרז חדש. כל מכרז, מבחינתנו, הוא גזרה לחיים או למוות. אם אני צריך להמשיך ולקיים את המפעלים שלי אני חייב לתכנן מה המשך הפעילות במידה ואני לא זוכה במכרז.

הי"ר מקסים לוי:

אני לוקח בחשבון מצב שמדינה כמו קוריאה, או מדינות נחשלות, מוכנות להתמודד על מכרזים אצלנו, תוך העסקת עבדים במפעלים שלהם, תמורת מאה דולר לחודש, כדי להיכנס לשוק שלנו. זה לא שמתמודדים עם מפעל באירופה או בארצות הברית, בתנאים שווים. חלילה לנו שיקרה מה שקרה בארץ בנושא הסקסטיל. לא יכולנו להתמודד עם מדינה כמו ויטנאם, שם משלמים לפועל סקסטיל כ- 30 דולר בחודש. אין כדאיות בייצור בארץ אם לוקחים בחשבון תנאים כאלה.

אני רוצה לחדד את הנקודה הזאת, מדוע על ישראל לאפשר כניסה לשוק המקומי של מדינות איתן אנו חתומים על הסכמים, בעוד אנו לא חודרים למכרזים שלהם. איך ניתן מבחינה חוקית לדבר על העדפת ייצור מקומי כאשר חתמנו על אמנה בינלאומית?

תמר גח'נסקי:

כל העדפה היא פוליטיקה. היא יכולה להיות תוצאה של גישה חברתית, של תפיסה המגנה על תוצרת הארץ. אם אתה בעד התפיסה הזאת אתה מוצא לכך את הביסוי החוקי או המנהלי. אם אין לך תפיסה כזאת, והעיקר הוא איזה שהוא רווח מופשט, בעוד מניעת אבטלה של 200 אלף איש אינה כלל ערך, אז המצב הוא כזה.

הי"ר מקסים לוי:

אנו רוצים למצוא פתרון מעשי לבעיה. אני אומר: אם נחוקק חוק להעדפת ייצור מקומי, השאלה היא אם אנו לא פוגעים באמנה הזו שחתמנו עליה. זו הבעיה האמיתית לשאלה הכוללת של התחרות. אני בהתלסט מוכן להיאבק נגד סגירת המפעלים, אך השאלה היא- איך אנו נוגעים בנקודה העיקרית של המאבק שלנו.

יחזקאל ברון:

אני רק אומר שמי שלא פותח את השוק אצלו, השוק שלנו לא צריך להיפתח בפניו.

יעקב וייץ:

אני סגן מנכ"ל החברה לכבלים, שהיא החברה הגדולה ביותר בארץ בתחום, נכון להיום. אנו פרוסים על פני חמישה מפעלים בארץ. יש לנו גם מפעל בסין.

מונח לפניכם דף מתוך ירחון של חדשות מעולם הכבלים, שמופץ בין כל חברות הכבלים. זכרתי שבספטמבר 1996 היה פרסום לגבי חברה קוריאנית שזכתה בארץ במכרז גדול מאד של 85 מיליון דולר. זו לא הנקודה כרגע. הנקודה היא שבאותו עמוד אנו רואים מכרז סלקומוניקציה בגרמניה של רשות הרכבות שם, בו זכתה סימנס בתנאי שיתר הפריטים במכרז, מלבד הכבלים, ימסרו לתעשייה הגרמנית המקומית. כך כתוב במפורש, וצריך לזכור שמדובר במכרז שנחשב בגרמניה לבעל היקף קטן.

כאשר הבנו את מדיניות החשיפה ניסינו להתיישר. אנו פועלים על פי מדיניות הממשלה. כבר לפני כתשע שנים הבנו שאנו צריכים לצאת ליצוא, ושאסור לנו להישען יותר מידי על חברות

התשתית בארץ, חברת החשמל ובזק. בזמנו 75% מהפעילות שלנו הייתה מבוססת על שתי חברות התשתית האלה, והצלחנו בזמן קצר יחסית להגיע למצב של 30% יצוא מתוך סך הפעילות שלנו. חלק ניכר מתוצרת היצוא מגיעה מהמפעל שלנו בבית שאן- טכנולוגיה, סיבים אופטיים. אנו נמצאים ברמה בינלאומית.

תוך כדי המעבר ליצוא גילינו, כפי שציין יחזקאל ברון, שאנו יכולים להתחרות בשווקים הפרטיים, ואילו שווקי האנרגיה חסומים בפנינו, בין אם בחוק מפורש ובין אם לא. לפני כשבועיים נפתח מכרז שניגשנו אליו בארץ מערבית, לכבלים של מתח עליון. לא יכולנו לגשת למכרז ישירות וניגשנו דרך שני קבלני התקנה מקומיים. הגענו למקום הראשון ושני. ומי קיבל את העבודה? היצרן המקומי שהגיע למקום השלישי. מצאו את הדרך לעשות את זה.

אתן דוגמא נוספת, על תקן של קוריו, דווקא ממקום בו הצלחנו. ניגשנו למכרז קטן של 300 אלף דולר, שפורסם על ידי מע"ץ בספרד. יזענו מראש שאין לנו סיכוי, אך רצינו ללמוד את מצב השוק. קיבלנו את המכרז, והתבקשנו להגיש דוגמא של כבל תוך חמישה ימים, והו כבל שלא יצרנו מעולם. במקרה הזה הצלחנו, והגשנו 12 מטר של כבל תוך ארבעה ימים. יש לזכור שזהו מקרה חריג ממש. בפועל, אנו לא מסוגלים לחדור למדינות שסגורות בפנינו, בין אם בחוק- כמו בקוריאה, או בכל דרך אחרת. הם לא רק שומרים על התעשייה המקומית, הם משמרים אותה.

אנו צריכים להבין דבר פשוט. האוכלוסייה בארץ, כמו בכל מקום אחר בעולם, לא כולה בנויה להיי-טק. אני מקבל ומבין את המגמה. בשנה שעברה היינו יותר רווחיים ביצוא לשווקים פרטיים מאשר בעבודה בשוק המקומי מול בזק. אנו מסוגלים להתחרות. אנו מבקשים רק שיקפידו על הדדיות.

הי"ר מקסים לוי:

איזו דרך יש לחברת החשמל ולבזק לעקוף את חוק חובת המכרזים?

יעקב וייץ:

אני לא רוצה שהם יעקפו את החוק. המדינה צריכה לאפשר להם להשתמש בתעשייה מקומית שהיא לעילא ולעילא. אנו נמצאים באחד המקומות הראשונים בעולם בתחום של סיבים אופטיים. אנו מייצאים לגרמניה ולבריטניה.

הי"ר מקסים לוי:

אני רוצה להבין בצורה בהירה יותר. אם אתם לא מבקשים לא לקיים את חוק חובת המכרזים, הרי שיכנסו כאן לתחרות מדינות נחשלות, ואז אין אפשרות שתזכו בתחרות מולם. היכן ניתן ליצור מצב שחברת בזק וחברת החשמל יוכלו לעבוד עם השוק המקומי בלי לפגוע באמנה.

יעקב וייץ:

אין לנו פתרונות. אנו חושבים שהמחוקק בארץ צריך ליתן זעתו למצב הקיים, כי אנו רק סימפטום. בדרך אחרת יש מפעלים רבים אחרים, לא בתחום ההיי-טק, ואני חושב שצריך למצוא, או על ידי הקמת ועדה, או על ידי בדיקת הממצאים לעומק, ולראות איך ניתן לפתוח את הדרך הן בפני חברת החשמל, והן בפני בזק, שיתנו לנו את האפשרות לספק להם כבלים במחירים תחרותיים.

הי"ר מקסים לוי:

מבחינה משפטית אתה אומר שצריך ליצור כלי שחברת החשמל ובזק תוכלנה לעזור גם למפעלים מקומיים.

תמר גרו'נסקי:

האם אין זה התפקיד של משרד המסחר והתעשייה?

דוד יהב:

אני היועץ המשפטי של חברת החשמל. נמצא עמי גם אשר כהן, מנהל אגף אספקה ואחסנה ואחראי על הרכש של חברת החשמל.

שתי חברות הכבלים, שנציגיהן נמצאים כאן, הן חברות טובות מאד ויעילות, גם לפי דעתנו. מאחורינו שנים ארוכות של יחסים מסחריים עסקיים טובים מאד איתם, ואנו בהחלט שבעי-רצון מהעבודה ומאיכות המוצרים שלה.

כמו שנאמר כאן, קיים חוק חובת המכרזים בארץ, שחל על חברת החשמל, ואני מניח שגם על בזק, בהיותה חברה ממשלתית לכל דבר. חברת החשמל, חייבת מכוח החוק הזה לרכוש את הרכש שלה באמצעות מכרזים. היא לא יכולה למנוע מאף גורם להשתתף במכרזים אלה, כאשר במסגרת החוק יש תקנות, גם להעדפת תוצרת מקומית של יצרנים ישראליים המשתתפים במכרזים. יש העדפה ראשונה של 15% מול יצרנים זרים - - -

היו"ר מקסים לוי:

חשוב מאד שתדע שאני הייתי בין האנשים שיזמו את הפלת החוק נגד חברת החשמל. צריך תמיד למצוא מה הבעייתיות אלא איך אנחנו כאן יכולים לסייע לאותה תעשייה שעומדת בפני התמוטטות בשנה הבאה. אם אתם רוצים הודיות ועזרה צריכים לדאוג מה ניתן לעשות כאן כדי שהתעשייה הזו לא תיפול.

דוד יהב:

אומר בדיוק מה אנו עושים. אתן נתונים כדי לצייר את התמונה בכללותה. יש עוד סעיף שקובע שבמקום שיצרן זר זכה, על אף ההעדפה, יש חובה לפנות לספק הישראלי הזול ביותר ולהציע לו עד 50% מערך המכרז בתנאי שהוא מוריד את ההצעה שלו לגובה של ההצעה של היצרן הזר. בשיטה הזו היצרנים הישראליים קיבלו נתחים, גם כאשר הצעותיהם היו גבוהות יותר. מעבר לזה, יש חובה ליצרנים הזרים לעשות שיתוף פעולה עסקי של 35% במסגרת של קבלנות משנה מקומית.

אתן דוגמא שתבהיר מה אנו עושים במסגרת מה שאנו יכולים. בסופו של דבר אנו לא נמצאים בצדדים שונים של המתרס. יש לנו את המגבלות החוקיות שלנו. אביא דוגמא. יצאנו למכרז גדול, בדיוק אותו מכרז שמר יעקב וייץ סיפר עליו, של כבלים למתח עליון, בו זכתה חברה מקוריאנה. למרות שלא הייתה דרישה חוקית מאתנו, בתנאי המכרז דרשנו ועמדנו על קבלנות משנה מקומית בהיקף של 20%. רוב החברות לא הסכימו לכך. למזלנו, היצרן הזול ביותר גם קיבל את התנאי הזה, וחברת כבלים ערכה הסכם עם היצרן, חברת LG, וקיבלה 20% מהעבודה.

תמר גוד'נסקי:

האם הפירוורים האלה מספיקים לחברת כבלים כדי להתקיים?

דוד יהב:

זוהי דוגמא מתחום הכבלים למתח עליון. תמונת המצב לגבי מתח גבוה ומתח נמוך- אלה שתי קבוצות נוספות של כבלים. ברוב מוחלט של המקרים היצרנים הישראליים, שתי החברות שנציגיהן נמצאים כאן, התמודדו יפה מאד במכרזים, בחלק מהם הם זכו אפילו ללא העדפה.

מדינת ישראל חתמה על עוד הסכם בינלאומי, הסכם הרכישות הממשלתיות במסגרת הסכם גאט"ט, שפותח את שוקי מדינת ישראל בפני 23 מדינות, שמחייב אותנו לפתוח את המכרזים שלנו בפניהם, ומבטא את אותם הסדרים של העדפת תוצרת הארץ. אלא מה? לגבי חברת החשמל, יש ארבעה פריטים שלגביהם ההסכם לא חל, ואחד מהם זה הכבלים. כלומר, בעניין הכבלים אנו לא הצטרפנו להסכם גאט"ט. כלומר, גם אותן מדינות לא פותחות את שעריהן בפנינו, אבל אנחנו זכאים לתת את אותן העדפות בכבלים.

יחזקאל ברון:

למה? אתה הכנסת אותם פה למכרזים, ואני לא יכול למכור שם.

הי"ר מקסיס לוי:

הבעיה היא איך ליצור מצב של כניסה לאותן מדינות שאנו לא יכולים להיכנס אליהן והן מתחרות פה. מה אחוז האבטלה בקוריאה? הם מסוגלים לתת מחירי היצף כאן משום שהם על סף התמוטטות כללית. האם אנו צריכים לפתור בעיות חברתיות בקוריאה?

דוד יהב:

אני חושב שבתחום הזה משרד התעשייה והמסחר צריך לענות, זה התחום שלו.

תמר גח'נסקי:

אולי יוטבר לנו למה חתמו על הסכם כזה?

אשר כהן:

אני מנהל אגף אספקה ואחסנה בחברת החשמל. אני רוצה להציג מספר נתונים כדי שנדע את ההיקפים עליהם אנו מדברים, ומה אנו עושים כדי שחברות הכבלים לא רק תשרודנה אלא תוכלנה להתקיים בכבוד.

בגלל שינוי המונופול שלנו, והמעבר לתקופת זיכיון של עשר שנים, אנו חייבים להיות חסכניים ועסקיים. אנו מחויבים בהתייעלות של 2% לשנה. חברת החשמל תייבת לחסוך כסף, ולכן קיימים המכרזים שמעמיקים את התחרות. במסגרת המכרזים, כדי שלא ייווצר מצב שיוצא מכרז לחר"ל הייתה תקנה שבמידה והמחיר הישראלי הוא כל כך גבוה, הגורם הזר יזכה רק במנה מסוימת. להפתעתנו הרבה, הישראלים עמדו בתחרות ותמיד זכו, עד עכשיו. כל היצרנים שמוכרים לנו ציוד מחויבים לרכוש תוצרת מקומית בהיקף של 35%. אפשר לעניין אותם גם ברכישת ידע.

מאז כניסת חוק חובת המכרזים, במאי 1993, החברה הייתה מחויבת. אנו מדברים על מכרזים בהיקפים של מיליונים, שחייבים להיות בהליך מסודר, שקוף ובהיר. המכרז האחרון שפורסם, הוא לשני סוגי כבלים - של מתח גבוה ונמוך, בהיקף של כמאה מיליון דולר. זה סכום לא מבוטל שמחייב מכרז. החסכון שהחברה הפיקה בשני סבבים של מכרזים, שבהם זכו חברות ישראליות, היה כ- 11 ורבע מיליון דולר. למרות התחרות החברות הישראליות הורידו מחירים, הרוויחו, וחברת החשמל גם הצליחה לחסוך כסף. במקרה אחד של מכרז בהיקף של פחות ממיליון דולר, לקטע של כבל של מתח גבוהה, זכה יצרן יווני, ובכל היתר - רק התעשייה המקומית.

במהלך שנת 1995, הוצאנו הזמנת גישור, שאיננה מכרז, בערך של 43 מיליון דולר לשלוש החברות.

תמר גח'נסקי:

ומה יהיה בעתיד?

יחזקאל ברון:

אין לנו בעיה לזכות בכל מכרז ולהוריד מחירים, אלא שבעוד שנתיים נחול להתקיים. יש לנו דוגמא של מכרז לכבלים של מתח גבוה שזכינו בו, במחיר הבינלאומי הנמוך ביותר. המכרז הזה כולל שתי תקופות אופציה של ארבע שנים, כולל אפשרות לפתוח במשא ומתן על מחירים. במקום זה הם העדיפו לצאת במכרז חדש. אנו נזכה במכרז החדש, במחירים נמוכים יותר, כי מרוב פחד שלא נזכה בו אנו חייבים להמשיך ולהוריד מחירים. בעוד שנתיים, אומר לכם במלוא האחריות: לא נוכל

לקיים את התעשייה הזאת ונאלץ לסגור אותה. התשואה היום היא מחצית מתשואת אגרות החוב הקיימות בשוק.

הילדה גוטמן:

אני ראש מנהל תעשיות עתירות מדע במשרד התעשייה והמסחר. תעשיית הכבלים שייכת למנהל שאני עומדת בראשו. ביקשתי נתונים על התעשייה, ומה שראיתי- שקיימת בעיה עם אותה תעשייה. מצד אחד המשרד מעוניין לעזור לתעשייה הזאת. אנו אמורים לתמוך בצמיחתה, עבור זה ניתן לנו מנדט. אנו לא מתייצבים נגדם.

מצד שני קיימות מספר בעיות. בחודש מאי זימנתי למשרדי התמ"ס את ראשי המפעלים הגדולים, כבלים וכבלי ציון, עם כל הגורמים הנוגעים לכל הבעיות הקשורות לתעשייה: ראש מנהל סחר חוץ וסגנו, אנשי המחלקה להיצף, מכל המחלקות המעורבות.

משרד התמ"ס מאמין בתעשייה הזאת, אחרת לא היינו נותנים את כל המענקים וההסבות שאנו נותנים במסגרת מרכז ההשקעות. מדובר בעשרות מיליוני דולרים, שכנגדם המפעלים התחייבו לתוספת במחזור, ולתוספת עובדים. לפני שבוע חתמתי על תוספת השקעה במפעל נוסף, שהתחזית לגביו מאד אופטימית.

הי"ר מקסים לוי:

אבל מה עושים בתמ"ס בעניין הזה שאנו לא יכולים לגשת למכרזים בחו"ל ואילו אצלנו אנו מאפשרים כניסה של כל המדינות האלה לתחרות?

הילדה גוטמן:

בישיבה שהתקיימה ביקשנו מחברות הכבלים הצעות מה משרד התמ"ס יכול לעשות לסובת התעשייה, מה הנקודות הבעייתיות. איתרנו כבר שלוש נקודות שבהם נוכל לעזור.

הי"ר מקסים לוי:

אתם בתמ"ס מופקדים על שני דברים: על יצירת מערכת שתפקח על ההדדיות, ועל ההיצף. כמה אנשים אצלכם עובדים על בקרה בנושא ההיצף? אין לכם אנשים. ארצות הברית הגדולה יצרה מערכת, שמוטטה את התעשייה האווירית שלנו. מדוע? כי היא אינה יכולה להיכנס, בשום פנים ואופן למכרזים בארצות הברית של מפעלי התעופה. ולכן, מפעל התעשייה האווירית הצטמצם מכוח עבודה של 22 אלף עובדים ל-7,000 עובדים בלבד.

אילו הייתה לכם בקרה והייתם מודעים למה שמתחולל, הייתם יוצרים מערכת שתיתן תשובה למצב הזה.

הילדה גוטמן:

שינוי חוק ההיצף ייתן פתרון לסווח ארוך. לגבי הסווח הקצר, יש שלושה נושאים שאולי ניתן לצאת אתם לדרך. נושא המכרזים הבינלאומיים והדדיות. מחלקת סחר חוץ שלנו מוכנה להיכנס לנושא על בסיס נתונים שיבואו מהתעשייה, כי יש טענה הפוכה, בגלל ההעדפה של 15%, ובגלל שנושא הכבלים לא נכנס להסכם גאט"ס הם תוקפים אותנו בדיוק באותה מידה. אנו מוכנים לבדוק ספציפית לגבי כל מכרז ולעזור לתעשייה בנושאים האלה.

נושא אחר שהועלה באותה ישיבה היה נושא של חברות בבנקים של אסיה ושל אפריקה. הסענה הייתה, שכיוון שמדינת ישראל לא חברה בבנקים אלה, אין לנו יתרון באותם המכרזים. עלות של חברות כזו היא כ- 100 מיליון דולר, והאוצר התנגד לכך. ביקשנו תחשיב של עלות ותועלת, שתוכיח את כדאיות החברות בבנקים האלה. עם הנתונים נוכל לבוא וללחוץ על האוצר בעניין הזה.

כרגע לא עומדת על הפרק שאלה של היצף כי היצרן הקוריאני נפסל בגלל בעיית תקן. לגבי תלונות אחרות, אם הן לא הגיעו עלינו, אין לי שום אפשרות לדעת לגביהן.

הי"ר מקסים לוי:

היא לא יכולה להתייחס לדבר שאין לכם נתונים לגביו.

יעקב וייץ:

זו אחת הבעיות, שחובת ההוכחה חלה עלינו ולא על המציף.

הי"ר מקסים לוי:

איך משרד התמ"ס מתמודד עם נושא ההיצף?

הילדה גוסמן:

שר התמ"ס הסיל הסלים, וכזכור לכם שר האוצר התנגד להחלת ההיסל על יבוא ברזל, וכיום זה נתון לברור ולהכרעה אצל היועץ המשפטי של הממשלה. משרד התמ"ס מתייצב תמיד לימין התעשייה. בנושא של היצף אנחנו נגד פגיעה בתעשייה הישראלית. עמדת התמ"ס תהיה תמיד בעד היסל שימנע מסחורות במחירי היצף להיכנס לארץ. הבעיה של תעשיית הכבלים היא שאין להם כרגע נתונים שהם יכולים להגיע אליהם.

יעקב וייץ:

הבעיה היא שחובת הוכחת ההיצף חלה עלינו, ולא על המציף. אני צריך להוכיח דבר שאין לי לגביו מסמכים. המסמכים נמצאים אצל הגורם המציף.

הילדה גוסמן:

זו היא שאלה של שינוי החוק. מערבבים כאן שני דברים. נושא שינוי החוק הוא נושא לסווח הארוך.

תמר גרז'נסקי:

למה לסווח הארוך? הממשלה יכולה לשנות חוק תוך שבועיים.

הי"ר מקסים לוי:

הבעיה היא שאנו חתמנו על אמנה, נכנסנו לשוק, חשפנו את עצמנו ופתחנו את הגבולות. כל זה יפה. מי שלא מדבר על כיוון של הפרטה ושינויים בתחומים האלה אינו ריאלי. אבל עוד יבואו ימים ונראה איפה ההפרטה הזו פגעה בנו. אני בא ומדבר על דברים אחרים. כאשר אני מצוי במצב של 170 אלף מובטלים עם סגירת מפעלים ותוהו ובוהו במשק, ובשם התחרות וההפרטה יכול למוטט הכל ולהציל את קופת המדינה אני אביא בכך להתמוטטות כוללת. אם הייתי מתחרה עם מפעל במדינה בתנאים דומים לשלי, עם מדינה עם מערכות דמוקרטיות חברתיות מסודרות, ניחא. אבל אני מתמודד עם מדינה שבעיית האבטלה היא אצלה בסדר גודל של 40%, המצב הוא שונה. המסים בישראל גבוהים יותר, עלות העבודה גבוהה מאד לגביו. התחרות כאן לא הוגנת. נוצרת כאן מערכת מסופשת. הממשלה הזאת נגורת אחרי הממשלה הקודמת שהביאה לאסון, והיא לא מוכנה לשבת ולבחון היום מחדש את הדרך. אין תשובה על הבעיה במסגרת של מדיניות בין-משרדית.

בעבר היה מדובר על תעשיית הסקסטיל. שם באמת לא היתה כדאיות להמשיך. כאן לעומת זאת מדובר על תעשייה יעילה, מתקדמת, שבאה לעיירות הפיתוח, ואנו לא מנסים אפילו להתמודד עם הבעיה ולומר: בואו ניצור מערכת חקיקה הוגנת יותר שתיתן הזדמנות לאותה תעשייה להתמודד עם בעיית האבטלה במשק.

הילדה גוטמן:

בנושא הכבלים היה מיסוי על יבוא, עד לשנת 1998. זו הגנה שנתנו לתעשייה המקומית.

הי"ר מקסים לוי:

הייתי במועצת הפועלים בחיפה, והייתה שם הפגנה של עובדי מפעל הכבלים. להם אין זריסת רגל במכרזים בגרמניה. למה חברת החשמל פונה במכרזים גם ליצרנים גרמניים? זו הדדיות? כאן תפקידכם לבוא ולומר: אם לא נותנים לנו להשתתף אצלכם במכרזים, אל תשתתפו במכרזים כאן.

הילדה גוטמן:

הבעיה היא רק שהדברים לא מונחים על השולחן אלא מתחתיו.

הי"ר מקסים לוי:

הבעיה היא שאין בקרה.

תמר גרונסקי:

הבסיס של כל העניין פה אינו החישובים הכלכליים, אלא ההחלטה הפוליטית של הממשלה.

הי"ר מקסים לוי:

מה על הממשלה לעשות? אני מוכן ללכת יד ביד עם האופוזיציה נגד הממשלה בשאלה הזו.

תמר גרונסקי:

על השולחן הונחה לפנינו זוגמא מאד ברורה. מכרז שזכתה בו הברה, עם אופציה לעוד 4 שנים. ניתן לומר שזו החלטה עסקית, אבל היא יכולה להיות גם החלטה פוליטית.

הי"ר מקסים לוי:

הדירקטוריון לא יכול לקבל החלטה להפעיל אופציה נוספת לעוד שנתיים, בגלל המצב הקשה במדינה?

תמר גרונסקי:

אפשר להבין שקיימים חוקים וכללים, אבל עוד לא נתקלתי בחוק שכאשר יש אינטרס עליון, כמו למשל הבטחת עבודה בבית שאן, לא מוצאים דרכים להתגבר עליו. הדבר האחרון שהייתי נוקטת בו הוא סובסידיה ממשלתית ישירה. אני לא רוצה לחזור למצב שבו משרד העבודה ישלם לכל פועל 30 שקל כמו בימי אורה נמיר. כאשר תהיה אבסלה יבואו ויציעו לנו תשלום של 30 שקל לעובד, ובלבד שנחזיק את העובדים. לא צריך להגיע לכך, זה הורס את כל התחשיבים הכלכליים, זה מעוות הכל. צריך למצוא דרכים אחרות. לא חסרים בארץ משפטים, כלכלנים, מומחים לסחר בין-לאומי שימצאו את הדרכים. זה התפקיד הראשון במעלה של משרד התמ"ס.

הילדה גוטמן:

בשיתוף עם התעשייה המקומית.

תמר גוד'נסקי:

ודאי. אבל אתם צריכים להיות היזמים והמוליכים של העניין הזה. יש לכם רוב בכנסת. אם לא ניתן אחרת- מה הבעיה לשנות את החוק? תוך שבועיים ניתן לעשות זאת. הכל עניין של החלטה, שמשנה את סדרי העדיפויות. קראתי פה משפט שזעזע אותי יותר מכל. בעלי המניות בחברות האלה אומרים: למה לנו להתעסק עם כבלים, אפשר להשקיע בנדל"ן. אנו עומדים בפני מצב שהתעשייה הישראלית הטובה ביותר תתמוטט גם היא.

שמריהו בן-צור:

כמה זמן נמשך כבר המצב הזה של תעשיית הכבלים, כפי שהוא מתואר כאן היום?

פיני קבלו:

אנחנו מתריעים כבר כשנתיים או שלוש שנים.

הי"ר מקסים לוי:

גם בתקופת המערך וגם בתקופת הליכוד.

שלום עזרא:

במפעלים האלה הושקעו כספים על ידי אנשי תעשייה. מדובר במאות אלפי דולרים שהושקעו בטכנולוגיה.

דורון שמיר:

בדרך כלל אני מופיע פה מטעם התאחדות התעשיינים. היום אני מופיע כאינטרסנט אמיתי. אני יצרן של נחושת המסופקת למפעלי הכבלים, כך שמצבם משפיע גם על מצבי. יש לנו שני מפעלים בישראל. בשנת 1992 היו לנו שני מפעלים, אחד בנתיבות והשני באילת. היה לנו מחזור של 20 מיליון דולר ו-120 עובדים. כיום, חמש שנים מאוחר יותר, יש לנו חמישה מפעלים, מחזור של 120 מיליון דולר, 600 מועסקים, אבל מתוכם רק 150 בישראל ועוד 450 בגרמניה ובארצות הברית, שאינן מדינות שמשלמים בהן שכר נמוך.

כל זאת למה? אנו מתמחים פחות בתחום של האנגריה, התחום שלנו הוא הכבלים המתוחכמים, או המוליכים עבור כבלים מתוחכמים לתעופה, אלקטרוניקה, מחשבים, מכשירים רפואיים וכו' הלאה. גילינו שב 1992, כאשר עשינו יצוא של 5 מיליון דולר מישראל, 25% מן המחזור שלנו, נתקלנו בחוק קטן בארצות הברית, שחתומה על הסכמים בינלאומיים בגאט"ט, ב- World Trade Organization. החוק הזה נותן עדיפויות גזולות מאד ליצרנים בסדר גודל קטן ובינוני, אלה אותם היצרנים שאנו מספקים להם מכיוון שאנו מתמחים בתחום מסוים.

באירופה לא קיים החוק הזה, אבל יש להם שיטות אחרות. יש לי היום מפעל בגרמניה, ואני מנסה דרכו להשחיל גם תוצרת מישראל ללקוחות במדינות אירופה. הם תובעים ממנהל המפעל לצרף לחשבונות תעודת מקור. הם רוצים הצהרה שהמקור הוא אירופאי, מכיוון שכך גם דורשים מהם הלקוחות שלהם. אין חוק או תקנות, אבל יש הסכמה שבשתיקה על הצורך לעזור. זאת הבעיה שלנו, רבותיי. לא החוק אלא הרצון לעזור.

הי"ר מקסים לוי:

חשוב שנבין. היתה שותפות של כמה אנשים מאירופה עם מפעל כלשהו כאן בארץ לקניית מידע מסוים לגבי יצור. לאחר האירועים בה-חומה פנו האירופאים לשותפים הישראלים והודיעו להם על רצונם לנטוש את השותפות. זו תוצאה שיכולה לקרות בהרבה מאד מקומות. כרגע העניין בבדיקה. בתעשיות יש העדפה לתוצרת מקומית. כאן הגענו לנקודה של אור אדום.

אם מדינת ישראל לא תזרוק את הבנקים מבעלותה היא לא תוכל ליצור תחרות במשק. אין מדינה בעולם שמחזיקה בנקים בבעלותה כמו מדינת ישראל. האוצר אינו ממהר למכור את הבנקים, זה יוצר מקומות עבודה לכמה אנשים. היינו באירופה ושמענו על הבעייתיות הזאת של העדפה מקומית בגרמניה, למשל. המוח היהודי צריך למצוא דרכים להתמודד עם התופעה הזאת.

דוד טמיר:

הבעיה אינה עם החוקים. אמנם החוקים מקשים, אבל במדינות אחרות מוצאים את הסכניקה לעקוף אותם, והבעיה היא הרצון. לא רק של חברת החשמל. גם בזק, התעשייה האווירית, רשויות מקומיות, משרד הבטחון, שורה שלמה של מקומות.

אני מציע לבדוק שוב את חוק המכרזים. האם נאמר בו שהמכרזים צריכים להיות בינלאומיים? חייבים לפרסם אותם? אז שיפרטמו אותם בדיוק כמו שהגרמנים מפרטמים. הם מביאים לידיעת התעשייה המקומית את דבר קיום המכרז חודשיים מראש, ומפרטמים מאוחר יותר את המכרז עם מועד הגשה של תוך 5 ימים, ואז אף חברה בעולם לא יודעת על כך אפילו. אלה הן טכניקות קטנות ופשוטות של "גויים" טפשים. אנחנו, יהודים חכמים, לא יודעים לעשות את הדברים הללו. מדוע? כי לא רוצים.

שמריהו בן-צור:

הדברים הללו מופנים בעיקר לשר התמ"ס.

פיני קבלו:

אני מלווה את הנושא של הכבלים, והחלטתי להוביל ולרכז את כולם יחד. אני שומע את התעשיינים בהסכמים, בצמצומים, אני מכיר היטב את הקשיים והבעיות שלהם. אנו נמצאים היום במצב שאלף משפחות מתפרנסות בצורה מכובדת מהתעשייה הזאת. אחד המפעלים נמצא בבית-השאן, ואחרים בעיירות פיתוח אחרות, והמפעלים הם עמודי השדרה של אותן עיירות. המפעלים מקיימים סביבם גם מקורות עבודה נילווים שהתעשייה הזו נזקקת להם. אסור ששר התמ"ס יבוא מאוחר יותר, כפי שבאו בזמן משבר "כיתן" ויאמר: לא ידעתי. אני מזהיר ומתרה שנתיים מראש. האחריות לקריסה הזאת תהיה רק שלכם.

אני דואג לעובדים, אבל הדאגה לתעשייה צריכה להיות של אנשי התמ"ס. אין יותר שיקולים ציוניים בעסקים במדינת ישראל. יולי עופר יסגור את החברה אם הוא יפסיד בה כספים. אני לא רוצה לחכות ליום שבו נמצא את שערי המפעל נעולים, ואז הממשלה תתגייס, ותוקם ועדת שרים וועדת מנכ"לים, כפי שקרה במקרה של "כיתן". זה לא רק כאן. על הסף נמצאת גם כל תעשיית העץ בארץ. אני קורא לכם להתעורר. מפעלים חדשים כבר לא נפתחים, לפחות שימרו על אלה שקיימים. צריכים לגלות גמישות וסולידריות. לא כל דבר צריך להתנהל בדיוק לפי הספרים.

שלום עזרא:

אני מחזיק בתיק מתכת חשמל ואלקטרוניקה בהסתדרות, ואני איש תעשייה מזה 22 שנה. אנו מתקוטטים בנושאי שכר והסכמי עבודה, אבל אני גאה לראות את ההשקעות בשנים האחרונות בענף הזה ואת התפתחות המפעלים. יש לנו נוער שמתחרר מהצבא, יש קליטה של עלייה, אי אפשר לא להתחשב בכך בקביעת מדיניות. כל המשרדים שנציגיהם נמצאים פה צריכים לשבת ולמצוא את הפתרון, שאנו כעובדים לא יכולים למצוא.

היו"ר מקסים לוי:

לצורך הישיבה ביטלנו ישיבה אחרת, זאת כדי לקדם את הנושא הזה, שאנו רואים בו לא רק בעיה של התמודדות המפעלים עצמם, אלא אינטרס של הממשלה הזו לסייע לתעשייה המתוחכמת הזאת, וכדי ליצור עבודה בין-משרדית להתמודדות עם שאלת האבטלה, שאלת הסיוע לייצור המקומי ואיך ניתן לעקוף, בצורה זו או אחרת מגבלות כמו אמנה, תחרות והיצף.

בשבוע הבא אזמן את נציגי המפעלים יחד עם נציגי העובדים לפגישה עם שר האוצר החדש, וננסה, יחד עם שר התמ"ס למצוא דרכי פעולה. אם לא תהייה אחן קשבת אנו נצטרך לפעול במסגרת של חקיקה. לאחר מכן ניצור כינוס נוסף לדיון במליאה בנושא עתיד תעשיית הכבלים בישראל.

תודה רבה לכולכם, הישיבה נעולה.

הישיבה ננעלה בשעה 10:30