

1313

1426/5

מ/אור 2/5
73/02



שם תיק: ועדת מנכ"לים ומשנים למנכ"לים - חומר בלתי מסודר - גולן ייצור. כרך ה'

מזהה פיוז: גל-5-5686

מזהה פריט: R0000un3

כתובת: 2-105-9-6-4 תאריך הדפסה: 04/04/2022

26/5

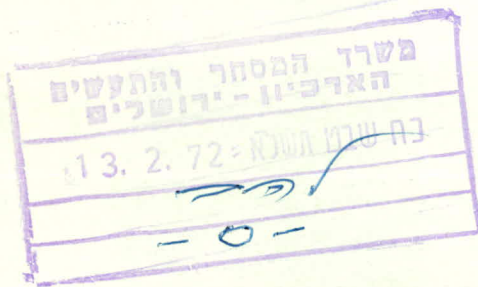


מלון מגדל שלום
SHALOM TOWER HOTEL

מגדל שלום מאיר תל-אביב טלקס 033-208 טל 54154 ת.ד. P.O.B.29484 Tel Aviv Israel Shalom Mayer Tower

8 בפברואר, 1972

(2/28)



לכבוד
מר ג. להב
מנכ"ל
משרד המסחר והתעשייה
ירושלים

א.נ.,

הנדון: איכסון - חשבונות 8683, 8857, 8824

רצ"ס החשבונות הנ"ל שחויבו עבור שני לילות בהם לא
לנת במלון למרות ההזמנות הקבועות שלא בוטלו מראש.

מכיון שהחדר נשמר במשך כל הלילה נאלצנו לחייב את
חשבונוך.

נודה לך באם העניין יבדוק והתשלום ישלם למלון.

מכבוד רב,

אחי קוזון
אחי קוזון
מנהלת קבלה

אק:הג

EXTRA STRO

משרד המסחר והתעשיה
הארציון - ירושלים

ח-כסלו תשל"א = 26.11.71

ברגשי כבוד

With Compliments

GB 8683 ————— 43.20

GB 8824 ————— 42.35

GB 8854 ————— 43.20

118 128.75

מלון מגדל שלום
SHALOM TOWER HOTEL



SHALOM MAYER TOWER • TEL-AVIV, ISRAEL
מגדל שלום מאיר • תל-אביב, ישראל
Telephone: 54154 : טלפון • P.O.B. 29484 . ת.ד.

Room 33	Name CAHAV	Pers. 1	out 11/11
Address ISRAEL	Nat.	in 10/11	
Clerk 0	Rate 36+20	Arr.	

מלון מגדל שלום
SHALOM TOWER HOTEL

SHALOM MAYER TOWER · TEL-AVIV, ISRAEL
 מגדל שלום מאיר · תל-אביב, ישראל
 TEL. 54154 טל. · P. O. B. 29484 ת.ד.
 TELEX 033-208

GUEST BILL No 8683

Remarks	Reference			Charges	Credits	Balance
	Date	Description	Room			
1	NOV 10	ARRGT	503	J* 36.00		
2	NOV 10	SERV.	503	J* 3.60		
3	NOV 10	TAX	503	J* 3.60		* 43.20 *
4						
5	NOV 11	DEBTR	503		G* <u>43.20</u>	
6						
7						
8						
9						
10						
11						
12						
13						
14						
15						
16						
17						
18						
19						
20						
21						
22						
23						
24						

Payable by מס' חשבון שולם
 התשלום ע"י ירושלם

היחרה לתשלום
 Last Balance is amount due ↑

Voucher No. _____
 מס' השובר

Bills are payable when presented

Details _____
 פרטי השובר

האוצר
 מס חשבון שולם
 מס' אשר 3443/9

CONT..... RATE 36 PLUS 20 %
 מחיר נוסף

FB HB FB

PREV. BILL

Handwritten mark

Room	Name	Pers.	out
Address		Nat.	in
Clerk	Rate	Arr.	

מלון מגדל שלום
SHALOM TOWER HOTEL

SHALOM MAYER TOWER · TEL-AVIV, ISRAEL
מגדל שלום מאיר · תל-אביב, ישראל
ת.ד. P. O. B. 29484 · טל. 54154
TELEX 033-208

GUEST BILL № 8857

Remarks	Reference			Charges	Credits	Balance
	Date	Description	Room			
	1 NOV 17	ARRGT	557	J* 36.00		
	2 NOV 17	SERV.	557	J* 3.60		
	3 NOV 17	TAX	557	J* 3.60		* 43.20 *
	4 NOV 18	DEBTR	557		G* 43.20	
	5					
	6					
	7					
	8					
	9					
	10					
	11					
	12					
	13					
	14					
	15					
	16					
	17					
	18					
	19					
	20					
	21					
	22					
	23					
	24					

Payable by מס' חשבון שולם

היתרה לתשלום
Last Balance is amount due

Voucher No. _____
מס' חשבונית

Bills are payable when presented

Details _____
פרטי חשבונית

האוצר
מס' חשבון שולם
מס' אשור 3443/9

CONT. RATE 36. - 20% PLUS 9
מחיר נוסף

PREV. BILL

RB HB FB

Room 330 Name BEN ZEEV Pers. 2 out 1

Address 850-4 Nat. IS in 1

Clerk RB Rate 38.50+10 Arr. 2

מלון מגדל שלום
SHALOM TOWER HOTEL

SHALOM MAYER TOWER · TEL-AVIV, ISRAEL
 מגדל שלום מאיר · תל-אביב, ישראל
 ת.ד. 29484 פ.ו.ט. 54154
 TELEX 033-208

GUEST BILL № 8824

Remarks	Reference			Charges	Credits	Balance
	Date	Description	Room			
1	NOV 16	ARRGT	530	J* 38.50		
2	NOV 16	SERV.	530	J* 3.85		* 42.35 *
3	NOV 17	DEBTR	530		G* 42.35	
4						
5						
6						
7						
8						
9						
10						
11						
12						
13						
14						
15						
16						
17						
18						
19						
20						
21						
22						
23						
24						

Payable by COMMERCE ET INDUSTRIE היתרה לתשלום
Last Balance is amount due ↑

Voucher No. מס' השובר Bills are payable when presented

Details פרטי השובר

CONT..... RATE 38.50 PLUS 10 % RB HB FB

PREV. BILL

האוצר
 מס חשבון שולם
 מס' אשר 3443/9

the first
the second
the third

MAKOR FILMS

One Continental Avenue, Forest Hills, New York 11375

March 7, 1972

Mr. G. Lahav
Director General
Ministry of Commerce & Industry
State of Israel
Jerusalem, Israel

Dear Mr. Lahav,

Thank you for your letter in regard to my inquiry for the film "Survival-1967".

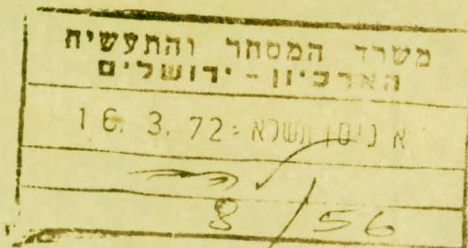
I am willing to pay for a 16mm print of the film. But I would like to know what it will cost first.

The conditions that you ask for, are that Makor Films will share on a 50/50 basis all income derived from the rental of the film. Only the cost of the prints would come off the first earnings before we share. Please let me know if these terms are agreeable to you, and I will send a Letter of Agreement for your approval and signature.

As I am presently planning a new promotion, I hope to hear from you soon.

Sincerely yours,

Jules North
Jules North



מכנס ביטחון - ארבעה חודשים -
תוצאות וסקירה - ספטמבר 1971.

קריטריונים ננחים לאשור מפעלים לפי חוק לעידוד השקעות

ישראל היא ארץ מתפתחת וקולטת עליה אשר מאז תשלומים שלילי קיים בה מאז הקמתה. סגירת הפער במאזן התשלומים מחייבת השקעות נרחבות במשק, העשויות בין היתר, לתרום להגדלת הייצוא. פעולות המרצה להשקעות הן זר ומקומי נעשות במסגרת החוק לעידוד השקעות הן לפיהן אפשר להעניק סדרה של הטבות המגדילות התשואה להון המושקע ומהוות גורם מעודד ומדרבן למשיכת משקיעים בנושאים מומלצים, לאור תרומתם לצמצום הפער במאזן התשלומים. תקופת הגאות במשק אשר חלה במחצית השנייה של שנת 1967 הביאה לגידול בלתי רגיל בהיקף ההשקעות במשק, כולל השקעות מאושרות ומוכרות. היקף ההשקעות המאושרות בשנת 1970 הסתכם ב-1.700 מיליון ל"י (גידול של 65% לעומת שנת 1969) ומתוך הנתונים המתמייחים לשליש הראשון של 1971 יש לצפות להמשך הגידול בהשקעות מאושרות. ועדת השרים הכלכליים קובעת מזמן לזמן קריטריונים המהווים הנחיות מדריכות את מינהלת מרכז ההשקעות בשקליה בעת דיוניה בבקשות למתן מעמד של מפעל מאושר או מוכר למפעלים חדשים או להרחבתם של מפעלים קיימים.

מבחנים לאשור מפעלים מאושרים

מפעלים חדשים: —

מפעל המוקם במרכז הארץ יאושר בתנאי שיתחייב לייצא מחצית ממחזורו או מתפוקתו. המינהלה קובעת בדרך כלל כי הייצוא בשעור של 50% או יותר יושג בהדרגה. כל הבקשות מובאות לדיון לפני מינהלת מרכז ההשקעות בצירוף חוות דעת הרשות המוסמכת והמלצתה. חוות הדעת היא בבחינת המלצה בלבד והיא מינהלה מחליטה, לפי שיקול דעתה, אם לאשר התכנית, ובאילו תנאים.

מפעלים קיימים: —

המבחנים לאישור הרחבת מפעלים קיימים זהים לאלה של מפעלים חדשים, ובלבד שההרחבה תגדיל הייצור בהיקף של 50% מעל לייצור הקיים. באזורי פיתוח ההרחבה חייבת להגיע לתוספת תפוקה של 33% מהתפוקה שקדמה להרחבה.

קביעת הקריטריונים יסודה בישום מטרת החוק לעידוד השקעות הן המשתקפות במאמצים לכוון הפיתוח הכלכלי לייעדים הבאים:

- א. פיתוח התעשייה;
- ב. הקמת בתי מלון ומפעלי תיירות אחרים שהם מקור למטבע חוץ;
- ג. קליטת עלייה, חלוקה מתוכננת של האוכלוסיה ויצירת מקומות תעסוקה נוספים ובפרט באזורי הפיתוח;
- ד. מפעלים העתידים לייצא ועל ידי כך לסייע לשיפור מאזן התשלומים של המדינה;
- ה. ייצוא שרותי ידע;
- ו. מפעלים המשרתים את מערכת הבטחון וחוסכים ייבוא;
- ז. הקמת ורכישת נכסים במטבע חוץ וכן הקמת מבנים לתעשייה, לרבות במטבע מקומי, לשימוש מפעלי תעשייה מאושרים;
- ח. השקעות בהון של מפעלים — או מתן הלוואות — הן במטבע מקומי והן במטבע חוץ;
- ט. בניינים להשכרה.

במפעלים גדולים, בעלי היקף ייצור גדול, יתכן אישור הרחבה גם אם תוספת הייצור נמוך כה מ-50% מהייצור הקיים, זאת בתנאי שההרחבה מכוננת להקמת קו ייצור חדש למוצר חדש. תנאי הייצור בהרחבות של מפעלים קיימים הם בדרך כלל בשיעור גבוה לעומת שיעור הייצור הנדרש במפעל חדש.

שערי ייצוא:

במפעלים חדשים: תדרש התחייבות לשעורי הייצוא הבאים: —

אזור פיתוח א'	20%
אזור פיתוח ב'	33%
מרכז הארץ	50%

באזורי עדיפות מיוחדים רשאי מרכז ההשקעות לשחרר את בעלי המפעלים מתנאי ייצוא. בהרחבות גדולות: (כשההרחבה תביא להגדלת הייצור מעל 50% מהייצור הקיים) תדרש התחייבות ייצוא כמקובלת לגבי מפעל חדש.

בהרחבות קטנות: (קוי ייצור חדשים) גדרו שים שעורי ייצוא הבאים: —

אזור פיתוח א'	40%
אזור פיתוח ב'	50%
מרכז הארץ	75%

גם במקרים אלה רשאי מרכז ההשקעות להקטין או לשחרר מחובת הייצוא הרחבות מפעלים הנמצאים באזורי עדיפות מיוחדים.

הון עצמי

ההון העצמי הנדרש מתוך ההשקעה הקבועה הינו כדלקמן: —

אזור פיתוח א'	30%
אזור פיתוח ב'	40%
מרכז הארץ	50%

נוסף לכך רשאית מינהלת מרכז ההשקעות לחייב ההשקעה בהון עצמי גם בשיעור מסויים מההון החוזר הדרוש להפעלה תקינה של המפעל. על בהון העצמי תכללנה גם הלוואות בעלים לתקופה של 10 שנים לפחות.

אשור מפעלים מוכרים

תיקון מס' 6 לחוק לעידוד השקעות הון יצר סטגוריה חדשה של "מפעלים מוכרים" הזכאים

רק לחלק מן ההטבות המוענקות למפעל מאושר. ההטבות מוגבלות בדרך כלל למס הכנסה ובמקרים מסויימים רשאית מינהלת מרכז ההשקעות להעניק גם פטור ממסים עקיפים. מעמד של מפעל מוכר ינתן על פי הקריטריונים הבאים: —

א. הייצור של המפעל החדש או המפעל המורחב מיועד לצרכים בטחוניים וקיימת על כך המלצה מטעם היחידה להנדסה תעשיתית במשרד הבטחון.

ב. המפעל מתחייב בייצוא עקיף של לפחות 75% מתוצרתו, זאת בתנאי שהמוצר אינו נהנה מהגנה מינהלית או טכנית מיוחדת.

בתי מלון

הענקת מעמד של מפעל מאושר למלון ניתן בדרך כלל לפי המלצתו של מנהל האגף לתכנון במשרד התיירות ולאחר שוועדת ההשקעות של המשרד ממליצה בפני החברה לפיתוח מפעלי התיירות על מתן הלוואות בשעורים המקובלים בהתאם לאזור בו מוקם המלון.

התנאי הנדרש ע"י המינהלה הינו תפרשה של 50% ע"י תיירים מארצות חוץ.

תנאים לאשור מלון דירות

מבנה ושירותים: —

מלון דירות יכלול מבנה או מבנים שבהם לפחות 25 יחידות דירה, המורכבות לפחות מ-35 חדרים.

בכל דירה תהיה פינת בישול, שרותים, ריהוט הציוד המתאימים לפי דרגת המלון. במלון הדירות יהיו כל השרותים לפי הנהר גים במלון רגיל.

בעלות: —

התאגיד המקים את המלון יהיה גם בעליו ומפעילו ואין להפריד בין הבעלות וההפעלה, בכפוף לאמור בסעיף הבא.

מכירת דירות: —

התאגיד המקים את המלון רשאי להעביר ללא ישראלים בלבד ובמטבע חוץ דירות בודדות, עד 74% מכלל הדירות במלון, בתנאי שבכל עת

ד. ההשקעה העצמית התבנית כוללת 50% מערך ההשקעה ולא פחות מחצי מיליון \$.
ה. תקופת השכירות תהיה לתקופה של 10 שנים על פי ההתחייבות של המשקיע.

אשור מבנה תעשיה במפעל מאושר

תוכנית למבנה תעשייתי תוכל לקבל סטטוס של מפעל מאושר אם תמלא התנאים הבאים: —
א. שטח הבניה יהיה לפחות 3000 מ"ר (לא חייב להיות בנין אחד) אבל יוקם על שטח קרקע רצוף.

ב. המבנים ישמשו אך ורק למפעל תעשיה ולשרותים למפעלי תעשיה.
ג. השעורים הנקובים להלן משטח המבנים יושכרו או יימכרו למפעלים מאושרים: —

איזור א'	70%
איזור ב'	80%
מרכז הארץ	90%

ד. מימון הפרויקט יהיה כמקובל במפעלים מאושרים בהתאם לאישורים השונים.
ה. חוזה שכירות ראשון יהיה לפחות לתקופה של שלוש שנים ואין מניעה למכור המבנה לשוכר תוך תקופת השכירות.

כנס מאושר

כל כנס — קרקע, בנין, פרדס וכו'. הנרכש ע"י תושב חוץ במטבע חוץ ראוי לקבלת אישור כנס מאושר.
בדרך כלל מגבילה המינהלה את ההטבות במס שלא תחולנה על תשואה שנתית מעבר ל-15% ממחיר ההשקעה.

חברות ייצוא סחורות

א. בחברת ייצוא ישתתפו לפחות 5 מפעלים ולשום מפעל לא יהיה יותר מ-20% במעלות החברה.
ב. מינימום הייצוא השנתי הנדרש הינו \$ 500,000. החל מהשנה השניה.
ג. הון המניות הנפרע לא יפחת מ-350,000 ל"י.
חברה לחסור בין לאומי — סעיף 753 לחוק לעידוד השקעות הון

ישארו בבעלותו לפחות 26% ממספר הדירות. את החלק הקבוע רשאי התאגיד להעביר בשל-מותו לתאגיד אחר. בתנאי שהרוכש יקבל על עצמו כל ההתחייבויות להמשך ניהול המלון ויתר התנאים החלים על התאגיד המקורי.

כל רווח קבלני או הוגי שיווצר ע"י מכירת הדירות יהיה חייב במס. מכירת דירות כוללת העברת זכויות בדירות בדרך של הקצאת מניות.

הפעלה: —

50% מהתפוסה השנתית של המלון חייבת להיות ע"י תיירים או תושבי חוץ.
כנס מאושר: —
דירה אשר תירכש ע"י תושב חוץ במטבע חוץ תקבל אישור כנס מאושר.

החזרת הלוואות

עם מכירת דירות ע"י התאגיד יחזרו גם החלק היחסי מההלוואות הממשלתיות שניתנו למקימי המלון.

אשור בנינים להשכרה

בנין המיועד להשכרה יאשר כנס מאושר בתנאים הבאים: —

1. 70% לפחות משטח הבנין נועדו להשכרה ובלבד שלפחות 1/3 מיועדים למגורים נועדו להשכרה למגורים.
2. הנכס ימסר בשכירות ללא דמי מפתח.
3. הבעלות על הנכס תהיה בדרך כלל ע"י חברה בע"מ והיא תהיה אחראית לכל השרותים ולאחזקתו התקינה של הבנין.
4. תנהל מערכת חשבונות נפרדת לגבי הנכס נשוא התכנית המאושרת.

הטבות, אף לגבי ההכנסה ממכירת שטח הבנין ין שלא יעלה על 30% מהשטח הכלול בתכנית — ע"י מתן מעמד של נכס מאושר לכל התכנית — יוענקו כאשר יתקיים אחד מהתנאים הבאים: —
א. כל ההשקעה ממומנת ע"י משקיע חוץ במטבע חוץ.

ב. הדירות שנועדו למכירה יימכרו לתושבי חוץ והתמורה היא במטבע חוץ.
ג. הבנין להשכרה מוקם באזור פיתוח מובהק.

להשלמת תכנית מאושרת אף אם הן מבוצעות תוך שנה לאחר מועד סיום הביצוע שנקבע ע"י המינהלה, זאת בתנאי שלא תעלינה על 10% מהתכנית המאושרת. בהיתר לייבוא או רכישה בארץ לצורך ביצוע ההשקעה הנוספת נקבע מועד אחרון המסתיים תוך שנה מתום מועד הביצוע שנקבע לתכנית. פעולה זו הינה בתחום סמכותו של מנהל המרכז.

קריטריונים לאשור רכב מנועי

רכישת רכב מנועי פטור ממסים כחלק של תכנית ההשקעה תאושר רק אם ההשקעה ברכב מהווה 15% לפחות. מההשקעה ברכוש הקבוע.

מפעל חדש

א. רכב מנועי אחד להובלת טובין, לרבות מכונית משלוח — למפעל מאושר חדש (להוציא הרחבה) בלב הארץ.

ב. רכב מנועי אחד נוסף להובלת טובין, שמשקלו הכולל המותר עולה על 4.500 ק"ג — למפעל מאושר חדש באיזור פיתוח א' או ב', ובתנאי שההשקעה ברכוש הקבוע עולה על 1 (אחד) מיליון ל"י.

להרחבה

א. רכב מנועי אחד להובלת טובין, לרבות מכונית משלוח — להרחבת מפעל באיזור פיתוח א' או ב', ובתנאי כי ההשקעה ברכוש הקבוע מהווה לפחות 25% מן הרכוש הקבוע של המפעל לפני ההרחבה.

ב. אם המדובר בהרחבת מפעל אשר בעת הקמתו קיבל פטור על מכונית משלוח — המכור גינת הנוספת תהיה רכב להובלת טובין שמשקלו הכולל המותר עולה על 4.500 ק"ג.

ג. אם המדובר בהרחבת מפעל אשר במקורו לא היה מפעל מאושר, וההרחבה ברכוש קבוע היא למעלה מ-1 (אחד מיליון ל"י, דינו כדין מפעל חדש) (ראה סעיף 1ב').

רכב נוסף

אישור רכב נוסף מעל לנ"ל אפשרי רק אם יתקיימו התנאים הבאים: —

א. התכנית תהיה בעלת היקף גדול במיוחד (לפחות 3 מיליון ל"י ההשקעה ברכוש קבוע).

שר האוצר רשאי לפטור ממס הכנסה, לרבות מס על רווח הון וכל מס אחר המוטל על הכנסה, על פי המלצת מינהלת מרכז ההשקעות, הכנסה של חברה למסחר בין-לאומי שהיא רשומה ביש"ר אצל חברה נכריה ואשר כל עיסוקה הוא מסחר המתנהל כולו מחוץ לישראל ואינו כולל ייצוא מישראל או ייבוא אליה — שמקורה במסחר בין-לאומי ושרואים אותה כמפקת בישראל רק משום שמקורה מעסק שהשליטה בו וניהולו מופעלים בישראל.

המינהלה ממליצה בפני שר האוצר להפעיל סמכותו לגבי מתן הפטור על ההכנסה של החברה ועל דיווידנד שיוחלק לתושבי חוץ בתנאים הבאים: —

א. מתקיימת ההגדרה של חברה למסחר בין-לאומי, כאמור בסעיף 53' לחוק.

ב. החברה תפעל בתחומי הפעילות המוגדרות בתכנית המאושרת.

ג. ההכנסות שמקורן בחלק "הטפל" לא יעלו על שמינית מסך כל ההכנסה של החברה.

חברה לייצוא שרותי הנדסה וידע

התנאי העיקרי הינו מינימום ייצוא של — 35.000 \$ לשנה.

כמו כן: הון מניות חתום של — 250.000 ל"י; הון מניות נפרע של — 125.000 ל"י.

בתי אריזה — כולל מסופים בנמלים

בית אריזה לפרי הדר, ירקות, פירות, בוטנים כותנה וכד' המתחייב לייצא כל התוצרת הראויה לייצוא — עשוי לקבל סטטוס של מפעל מאושר.

אשור סרטים

מתן זכויות של מפעל מאושר לסרט המופק בארץ יותנה במילוי התנאים הבאים: —

א. ההשקעה תהיה לפחות בסכום של — 750.000 ל"י, או השקעה של 70% במטבע חוץ, או שליש ומעלה מהמחזור הם במטבע חוץ מייצוא.

ארכה להשלמת הביצוע של תכנית

בהתאם לנוהל הקיים מכיר המרכז בהשקעות

שנים מהפעלת המפעל, הגיע המפעל לרווחים אלא באותה עת לא ביצע שיעור הייצוא הנדרש — יעשה הישוב ממוצע מצטבר של הייצוא אשר יכלול גם השנים הראשונות בהן לא הגיע המפעל לניצול ההטבות.

דוגמא: למפעל ניתן אישור כמפעל מאושר בתנאי של 50% מסך כל המחזור. (למפעל לא היו רווחים עד לשנת מס 1968).

להלן נתוני המחזור והייצוא של המפעל: —

ש"ה הייצוא (באלפי ל"י)	ש"ה מחזור (באלפי ל"י)	השנה
1,842	3,651	1963
1,750	4,194	1964
935	3,917	1965
1,782	4,449	1966
1,250	4,906	1967
1,336	6,225	1968
8,895	27,341	ס"ה
1,207	6,948	1969
10,102	34,289	ס"ה

הייצוא הממוצע עפ"י השוואת ס"ה הייצוא למחזור בשנים הנ"ל היו 32% לעומת שיעור הייצוא המותר באשור של 50%.

הישוב ההטבות שיש להעניק במקרה זה לשנת מס 1968 (שנה ראשונה לרווחים) יהיה איפוא כדלהלן: —

$$\left(\frac{32.5 \times 100}{50} - 50 \right) \times 2 = 30\% \text{ (ההטבות)}$$

החשוב להטבות לשנת המס 1969 ייעשה כדלהלן: —

הייצוא הממוצע	הייצוא	המחזור לשנים 1963—1969 (באלפי ל"י)
29.5%	10,102	34,289
$\frac{29.5 \times 100}{50}$		$(-50) \times 2 = 18\%$ (הטבות)

- ב. המפעל ימוקם באיזור פיתוח א' או ב'.
- ג. אישור מיוחד של מינהלת מרכז ההשקעות לאור הצרכים הספציפיים של המפעל.
- ד. האישור יתייחס לרכב מנועי להובלת טובין משקלו הכולל המותר מעל ל-4,500 ק"ג.

בדיקת מלוי תנאי ייצוא

שיעור העמידה בתנאי הייצוא נקבע ע"י מרכז ההשקעות או ע"י פקיד השומה בעת עריכת השומה והישוב ההטבות במס המגיעות לחברה בעלת מפעל מאושר.

אם המפעל לא ביצע שיעור הייצוא בשנה מסוימת ניתן לערוך החישוב עפ"י ממוצע דרשני.

שיעור הייצוא יחשב לפי הנוסחה הבאה: —
פדיון מייצוא + הישבון + תמריצים

פדיון הייצוא + הישבון + תמריצים + שיווק מקומי (בניכוי מסים עקיפים)

תקופת ביצוע תנאי הייצוא תהיה לתקופה של 5 שנים, החל מהשנה בה היה על המפעל לבצע ייצוא בשעור הגבוה ביותר, זאת במקרים שנקבע שיעור ייצוא פרוגרסיבי בשנים הראשונות לאחר הפעלת המפעל.

הטבות יחסיות

מפעל אשר לא הגיע לביצוע מחצית מכסת הייצוא כפי שנקבע בכתב האישור, יוצע לבטל כתב האישור.

ביצע המפעל בין 100%—50% ממכסת הייצוא יראוהו כאילו מילא התחייבותו ויוענקו הטבות בשעור של 2% על כל אחוז ביצוע המכסה מעל מחצית מכסת הייצוא המותרת.

ההטבות תוענקנה על פי הנוסחה הבאה:

$$\left(\frac{\text{שיעור ביצוע הייצוא}}{\text{שיעור הייצוא מותרת}} \times 100 - 50 \right) \times 2$$

יתכן חישוב ממוצע רב-שנתי במקרים שהמפעל עמד לאחר הקמתו בתנאי הייצוא וב' העדר רווחים לא נהנה מהטבות. אם בשנים מאוחרות יותר, תוך 12 שנה ממתן האישור או 10

10. III. 72

לדבון שלום כב,
במותי למחצא זמן מחוגה
נה ציריכ, לך פס בלוח
גאם יו לך פס בלוח
אופג לך פס בלוח

גב ככ

לך פס בלוח
אופג לך פס בלוח



CONTROL DATA

ISRAEL LTD.

קונטרול דאטה ישראל בע"מ

תל-אביב, רח' ברודצקי 43 * טלפון 418141
TEL-AVIV, 43, BRODEZKY ST., TEL. 418141

January/February 1972



FEDERAL RESERVE BANK OF BOSTON



NEW ENGLAND ECONOMIC REVIEW

Price-Wage Controls: The Israeli Experience

The Israeli experience with an incomes policy suggests that it can be a useful instrument when applied early in a recovery period. The policy's adoption in the United States was thus appropriately timed.

SUPPLEMENT:

The Need for a Uniform System of Reserve Requirements

An address by Frank E. Morris, President, Federal Reserve Bank of Boston.

Price-Wage Controls: The Israeli Experience

by Carol S. Greenwald

Israel has experimented with incomes policies under conditions of both excess aggregate demand¹ and under-employment. When price and wage controls were used during the late stages of a recession and early in the ensuing recovery, they were successful in moderating wage and price increases. In terms of demand pressures, this period shares a strong similarity with current conditions in the United States. Some economists have suggested that an incomes policy should become a permanent policy tool. Israel's experience with wage-price controls in a period of full employment illustrates some dangers of controls as a long-term policy device. Because prices serve an allocative function, suppressing their movements can damage economic growth.

Despite Israel's considerably smaller size and different institutional structure, its economy responds to economic forces in ways similar to industrialized western economies, so that generalizations based on Israel's experience with incomes policies are relevant to the U.S. economy. Since labor unions in Israel are both politically and economically more powerful than ours, this study demonstrates the limited effectiveness of incomes policies even when they enjoy significant labor support.

The first section of this article illustrates the futility of using wage-price controls to restrain inflationary pressures where there is general excess demand in the economy. While it is tempting to seek a less painful way than restrictive monetary and fiscal policies to reduce inflationary pressures,

with excess demand, wage-price controls do not effectively restrict wage increases and may also, as in Israel, produce the unwanted results of increasing the trade deficit and causing undesirable shifts in industrial structure.

The second section of this paper examines the specific conditions under which an incomes policy can be useful. If the political leadership enjoys widespread public support, official checks on wage increases may, for a time, lower the wage and price rises traditionally associated with a given rate of unemployment. Since unemployment rates must be at unacceptable levels before wage demands are restrained, it appears that guidelines are useful as a policy tool only during the late stages of a recession or early in a recovery.

I. Price and Wage Controls With Excess Aggregate Demand

Economic Conditions

In February 1962, Israel devalued its currency by 67 percent in order to re-align the official value with market rates and to further the goal of increasing exports and decreasing imports. Since the economy was then at full employment, higher exports without inflationary conditions could occur only if restrictive monetary and fiscal policies reduced the domestic use of resources.

¹When demand exceeds supply in a full-employment economy, supply cannot immediately be increased and thus, prices rise to ration goods. This condition is called excess aggregate demand.

Similar recommendations have been made by all national monetary commissions studying banking problems in the postwar period. These include a Task Force of the Hoover Commission on Government Reorganization established in 1947 by President Truman, the prestigious Commission on Money & Credit sponsored by the Committee for Economic Development in 1961, and President Kennedy's Committee on Financial Institutions in 1963. The most recent similar recommendation was made by President Nixon's Commission on Financial Structure and Regulation which issued its report on December 22. Thus, the history of recommendations of national study groups has been consistent. A uniform set of reserve requirements should be imposed on commercial banks.

This remedy of equal reserve burdens seems quite simple and obvious. So why has it not been accomplished? The plain answer is that most bankers prefer the present structure. Obviously, nonmember banks oppose any equalization that would cause them to lose their present advantage of lower effective reserve requirements. In addition, many large member banks fear that they will lose correspondent balances if uniform reserve requirements are imposed. But the decision on the equalized reserve requirements should be made in light of the benefits to the Nation as a whole, not on what the impacts might be on specific banks.

Conclusions

Our fragmented banking system is the reflection of two hundred years of historical accident and political compromise. It is not the kind of system which anyone would construct if he were working with a clean sheet of paper. Nevertheless, despite its flaws, the system has, thus far, served the American public well. My concern is not to turn back the pages of history, but to avoid the further fragmentation of the banking system in the future.

There are three powerful forces currently working to further fragment the system: first, the growing propensity of medium-sized banks with deposits of \$100 million or more to leave the Federal Reserve System; second, the drive by mutual savings banks and savings and loan associations to secure demand deposit powers; and third, the increasing ability of the large American corporation to finance itself outside the usual commercial bank channels. The first two of these fragmenting forces would be dealt with if the recommendations of the Hunt Commission on Federal Reserve membership were adopted.

Today we are faced with the fact that, given the rate of growth of check volume, the existing payments mechanism probably cannot be made to operate efficiently for more than another ten to fifteen years. Unfortunately, as I mentioned earlier, we also find that the fragmentation in the banking system is creating a serious obstacle to the modernization of the payments mechanism. Tomorrow, we might find that our ability to control adequately the growth of the money supply or to accomplish other tasks given to the Federal Reserve by the Congress may be hampered by the fact that the jurisdiction of the Federal Reserve extends to only a part of the banking system — a part that is steadily shrinking both in terms of numbers of banks and in terms of deposits.

The idea of uniform reserve requirements for commercial banks has been gestating since 1913. The force of recent events suggests to me that this is now an idea whose time has come. Bankers have been vocal in pointing out the inequities which exist between commercial banks and thrift institutions with regard to taxation, reserve requirements, and interest rate regulations. I think they now have a duty to recognize that the public interest demands the elimination of the inequities in reserve requirements that exist within commercial banking.

Attempts at such policies were not very successful. Efforts to restrict imports through the devaluation were hampered because cost-of-living provisions were included in all contracts.² Instead of reducing purchasing power, higher import prices caused by the devaluation led to higher cost-of-living payments for those whose wages were tied to the consumer price index.³ Moreover, the government needed large sums for the absorption of immigrants and for investment, thus leaving little room for reductions in government spending.

In addition, monetary policy was severely hampered by the conversion into local currency of large private foreign exchange receipts, which brought rapid increases in the money supply. The Bank of Israel tried to restrict monetary growth by raising reserve requirements in two steps during 1961: first to 58, and then to 64, percent of deposits. Despite these higher reserve requirements, the money supply grew by 32 percent in the year after the devaluation, due to the massive conversion of funds which had been held abroad or in foreign currency deposits. These large sums of foreign currency assets were available because a significant proportion of the population had received restitution payments from the German government as partial compensation for their losses under the Nazis. Because of widespread expectations of devaluation, these funds had been built up in foreign currency accounts. In January 1962, foreign currency time deposits of the public at Israeli banks exceeded the value of deposits held in local currency. The conversion of these foreign currency time deposits into Israeli pounds after the February devaluation at the new higher exchange rates completely swamped the central bank's efforts to control the money supply in 1962.

The ineffectiveness of monetary and fiscal policies in restricting demand led the government to try an incomes policy to control inflation. An incomes policy seemed to be a reasonable alternative, since collective bargaining in Israel had contributed to inflation. In Israel, bargaining takes place between a Labor Federation, which repre-

sents about 75 percent of the work force and is itself the nation's largest "private" employer, and a Manufacturers Association, which represents at most 40 percent of the industrial firms. Bargaining power is thus heavily weighted in labor's favor.⁴ Since bargaining has such broad coverage, its substance at the top level has been usually confined to a few issues, such as uniform changes in wages and cost-of-living allowances. National agreements covering all industries could not take into account specific industries' supply-demand conditions. In industries experiencing strong demand for their products or labor shortages, employers raised wages above the contract rates by advancing the grade level of workers or by paying for fictitious overtime. This practice is generally referred to as wage drift. Workers dissatisfied with national wage agreements made important segments of the Israeli economy vulnerable to wildcat strikes.

The incomes policy announced at the time of the 1962 devaluation was meant to contain inflationary pressures under conditions of full employment. In a period of full employment, when pressures are contained in one area, they pop up in others. The picture emerges of policymakers constantly scurrying to plug unexpected leaks, but never achieving the real goal of narrowing the trade deficit.

Incomes Policies: 1962-1964

The incomes policy passed through four phases. The initial voluntary phase lasted almost a year

² Because inflation had come to be an accepted part of the Israeli economic scene, all contracts — labor contracts, interest rates on bonds and loans — had been tied either to the consumer price index or to the dollar.

³ To maintain real wages, workers with union contracts receive bi-yearly wage adjustments equal to the percentage change in consumer prices during the past 6 months times the first \$200 of their monthly wages. Accordingly, the allowance is paid on about 55-60 percent of total wage payments.

⁴ See the supplement for a fuller discussion of the nature of collective bargaining in Israel.

Table 1
WAGE AND PRICE CHANGES UNDER INCOMES POLICIES
 (Percent)

Year	Policy	Actual Change in Average Hourly Wages	Change in Wages Excluding Cost-of-Living Payments ¹	Change in Consumer Prices
1962	Wages: Voluntary restraint Prices: No increases above higher import costs	12.0%	8.0%	9.5%
1963	Wages: Freeze, no increases Prices: Freeze, no increases	10.5	4.2	6.6
1964	Wages: 5 percent guideline Prices: Freeze	11	7.3	5.1
1965	Wages: 5 percent guideline Prices: Cost increases could be passed on	18	14	7.7

¹ Workers with union contracts received bi-yearly wage adjustments equal to the percentage change in consumer prices during the previous 6 months times the first \$200 of their monthly wages. Accordingly, the allowance is paid on about 55-60 percent of total wage payments.

and coincided with a period in which no new labor contracts were negotiated. The government hoped to elicit union support in keeping wage increases in line with productivity gains. The business community was asked to hold the line on prices by absorbing higher cost-of-living payments. Compliance on the price side was buttressed by government threats to lower tariffs or remove quotas on competing products if prices were raised by more than the cost of higher imports. Despite these efforts, as Table 1 shows, average hourly wages, excluding cost-of-living payments, rose 8 percent and consumer prices rose 9.5 percent in 1962. Wage gains occurred mainly through wage drift, reflecting demand pressures for skilled workers. Wage drift increasingly undermined wage restraint efforts by the national union leadership.

To forestall a cost-push spiral which might have erupted when new contracts were negotiated in

1963, a freeze on wages and prices was imposed. Unions withdrew demands for an increase in basic wage rates when their contracts expired in late 1962 and early 1963. Cost-of-living payments, however, were to continue. In turn, the Manufacturers Association again agreed that employers would absorb increases in the cost-of-living allowance without raising prices. The government, for its part, pledged not to raise direct or indirect tax rates in fiscal year 1963/64. The agreement thus inhibited the use of fiscal measures as an instrument of anti-inflationary policy.

Although the central Labor Federation had agreed to the wage freeze, several member unions demanded increases in their wage rates. Go-slow practices and one-day warning strikes erupted, especially among professional groups late in the year. The wage freeze was best observed in the public sector and by large industrial concerns.

major step in our attempts to improve the payments or check clearing system. This improvement is needed to handle the growing flood of checks which must be cleared on schedule to prevent serious disruption of financial transactions.

For maximum effectiveness, most banks within each region, nonmembers as well as members, should participate in the regional centers. Thus the benefits of these centers will flow both to nonmembers and members. Quite naturally, member banks question why nonmembers should have access to the new centers when they do not bear the reserve costs of membership. Here is a portion of a letter I received from a member bank in this regard:

... Our primary competition is a non-member bank that makes a great deal of noise about its earnings performance. With the higher reserves required of member banks we are at a competitive disadvantage that can only be partially overcome by availing ourselves of such things as the quicker check collection services offered by the Federal Reserve. If nonmembers are allowed to send checks (to regional check clearing centers) for collection as well, our ability to partially overcome the advantage they have is lost to us. . .

While I am very sympathetic to the concern expressed by this member banker, as a practical matter, preventing nonmembers from participating in regional clearings would likely give them an even further competitive advantage. This would come about because many corporate customers know that they benefit if their own checks clear slowly. They can take advantage of clearing delays by writing checks before funds become available in their accounts. Therefore, if nonmembers do not participate in regional check clearing, some of these customers may shift their accounts from member to nonmember banks. Thus we, in the Federal Reserve System, are placed in an awkward position due to the fragmentation of our banking system. The establishment of clearing

centers reduces the advantages of membership if nonmembers are allowed to participate, but nonmembers may also gain if they are prevented from participating. It is clear, therefore, that the inequitable member reserve burdens are making it more difficult for the Federal Reserve to improve the payments system.

Remedies

Let us now turn to the subject of remedies. Perhaps the simplest solution for removing the discriminatory burden of reserves is to reduce the reserve requirements of member banks so that they are no larger than those of nonmember banks. According to the estimates I have used here, member bank requirements on demand deposits would have to be lowered to around 6 or 7 percent to achieve equality with nonmember banks. The System now has the legal right to reduce requirements on demand deposits of country banks to 7 percent. Lowering of reserve requirements would encounter several obstacles, however. Congressional opinion is likely to be opposed to such a large reduction. It would be called a giveaway to commercial banks at the expense of taxpayers. Another disadvantage is that lower reserve requirements would loosen monetary control to some extent, although the seriousness of this point is in dispute. Finally, it might be argued that the present level of reserve requirements which indirectly brings in substantial revenue to the Federal Government is justified since the Government has assumed a large residual risk in underwriting the various insurance funds for financial institutions.

If outright reduction of System reserve requirements, sufficient to eliminate member-nonmember bank inequities, is not feasible, the alternative remedy is to equalize the reserve burdens of nonmember commercial banks. The Board of Governors of the Federal Reserve System has requested Congress at every recent session to have its reserve requirements apply to all insured banks.

from banks. State laws, in turn, allow balances due from banks to be counted as legal reserves. The volume of checks in process of collection has risen in the postwar period as the turnover, or rate of use, of checking accounts had tripled. These uncollected items which nonmembers can count as reserves now amount on average to about 8 percent of demand deposits.

Of course, not all the reserves of nonmember banks are fictitious. For normal operating needs, nonmembers have to maintain collected balances at correspondents. As a rough estimate, these collected balances amount to 6 percent of demand deposits. In addition, nonmembers hold around 3 percent of demand deposits in vault cash. These percentages add up to 17 percent of demand deposits — 8 percent uncollected balances, 6 percent collected balances, and 3 percent vault cash. What is significant is that nonmembers generate this volume of countable reserve items in the normal course of business. Therefore, reserve requirements as high as 17 percent represent no effective burden on nonmember banks because none of their funds need to be set aside specifically for reserve purposes. Only two states have reserve requirements exceeding 17 percent; Alaska and Louisiana both require 20 percent.

Let us compare the situation of small member banks. They do have to set aside assets just to meet reserve requirements, and they must be in the form of vault cash or collected balances at Reserve Banks. We estimate this extra reserve burden to be about 7 percent of demand deposits, calculated as follows: Their stated reserve requirements are 13 percent of demand deposits. From this we can subtract their necessary operating vault cash of 3 percent which can be counted as reserves. In addition, member banks require fewer services of their correspondents so they can hold smaller collected balances with them. On average this reduces the reserve burden of member banks by another 3 percent, leaving them with an effective reserve burden of 7 percent of demand deposits.

This extra 7 percent burden of reserves translates to about 6-7 percent reduction in member banks' net earnings after taxes. (Although normally a reduction of 7 percent in total earnings would lead to a greater percentage reduction in net profits, allowance has to be made for the fact that demand deposits account for only two-thirds of the net earnings of banks and part of the reduced earnings are offset by reduced Federal income taxes.)

I would like to emphasize that the differential cost of Federal Reserve System requirements has been rising in the postwar period. First, as I noted earlier, the turnover rate of checking accounts has tripled which also triples the relative volume of bank float. Nonmembers classify this float as balances due from banks and have increasingly used these fictitious balances to satisfy their reserve requirements. Second, interest rates have risen substantially, and obviously this increases the cost of holding non-earning reserve assets. As a result there had been continual attrition from membership in the Federal Reserve System.

In the decade of the 1960's, the number of member banks declined as a percentage of total commercial banks from 46 percent to 42 percent. Member bank assets as a percentage of total commercial bank assets declined from 84 percent to 80 percent during the decade. Of the 1,308 new state chartered banks organized since 1959, only 50 (or less than 4 percent) chose to join the Federal Reserve System. These are trends which, sooner or later, will have to be checked if we are to retain an effective central banking system in the United States.

Impact of Regional Clearings

Moreover, I am afraid that a new development may have a bearing on the membership problem during the coming years. This is the establishment of the Federal Reserve System's new regional check clearing centers in a number of regions throughout the country. These centers constitute a

Despite labor unrest, the freeze was effective in lowering wage increases, excluding cost-of-living payments, to 4 percent, half the rate of the previous year. When cost-of-living payments are included, however, average hourly wages rose 10½ percent in 1963.

A "Price Headquarters," directed by the Finance Minister, was set up in 1963 to check price increases through administrative measures. The Finance Minister threatened manufacturers who raised prices with a relaxation of import restrictions, a cut in government sponsored loans, and a rise in excise taxes on their products. These threats were quite effective in controlling industrial prices because manufacturers were heavily dependent on these official benefits. In some cases price increases were also checked by increasing subsidies or reducing customs duties.

Such measures, however, did not affect the prices of services and housing, which are not exposed to foreign competition. Rising prices in these sectors were the main factors underlying the 6½ percent increase in consumer prices in 1963. The extreme variations in price movements are shown by a 0.5 percent increase in manufactured consumer goods between December 1962 and December 1963, while housing prices rose 28½ percent and services prices rose 5 percent.⁵

The freeze was followed by a policy calling for moderate wage increases. The government had wanted to continue the freeze on wage rates in 1964, but could not gain union support. As a compromise, a guideline of a 3 percent increase in basic wages was accepted to reflect productivity gains. It was assumed that promotions and seniority would raise wages another 2 percent on average. In practice, this official guideline constituted the minimum, and not the ceiling, when new wage rates were negotiated.

The coup de grace of the incomes policy came in 1965 with the government's wage settlements with public employees. Elections scheduled for the

fall of 1965 undermined official resistance to unusually large wage demands. As soon as the government granted substantial pay increases to one group of public workers, it was faced with demands from other public employees for similar increases to maintain parity. Thus, despite the original budget plan to raise public employees' wages by only 3 percent in fiscal 1965/66, hourly wages in the public sector soared 24 percent.

In late 1964 and early 1965, demand pressures and labor cost increases finally broke the price freeze. While industrial prices had risen by only 0.3 percent in the first half of 1963 and by 1.8 percent in the same period in 1964, they rose by 3.6 percent in the first half of 1965. Government policy shifted in 1965 from trying to prevent any increases to keeping price rises within the limits justified by increased costs. This entailed complicated examinations and audits and left ample room for negotiations between producers and the government.

Detrimental Effects of Price Controls

While the danger that controls may be unfair to particular groups is well known, the danger that it can distort the economic system, with subsequent painful re-adjustments, is less obvious. In Israel, price controls increased the trade deficit and led to the overexpansion of the construction sector. Furthermore, speculative overbuilding was instrumental in bringing on the severe recession of 1966.

The effectiveness of price controls in the industrial sector created the illusion among policy-makers that inflationary pressures had been contained. In fact, excess demands were expressed through a rapid increase in imports and a diversion

⁵ There is little rental housing in Israel. Virtually all apartments are owned by their occupants. Under these conditions, it was impossible to freeze the prices of homes and apartments when demand for new apartments was rising rapidly. Older rental housing has been under rent control since the beginning of World War II.

of exports to domestic consumption. Price controls led to a rise in the trade deficit in two ways. First, without price controls, rising domestic prices would have absorbed much of the excess purchasing power which resulted in a larger volume of imports. Second, variations in the effectiveness of price controls caused a decline in the quantity of goods exported. Prices of industrial goods rose much less than those of consumer services, increasing domestic demand for manufactured goods. In industrial goods the volume of exports slowed since it depends on the difference between production and home demand.⁶ The proportion of total industrial output allocated to exports fell during the period 1962-1965, after having risen rapidly in the years from 1958 to 1962. The use of price controls, rather than restrictive monetary and fiscal policies, to stem inflationary pressures thus completely undermined any effect the devaluation could have had on expanding exports.

Price controls in the industrial sector made noncontrolled areas, like construction, relatively more attractive investments. Thus, at the same time exports were being diverted to domestic consumption, private investment funds were attracted away from industry to construction. While data on profits by economic sector are not available, the behavior of private investors indicates that price controls were squeezing industrial profits at the same time that they were creating a real estate boom. This can be seen both in the stock and loan markets. Construction and real estate firms were able to raise twice as much money through new issues of common stock as did industrial firms in 1963 and 1964. This was a sharp change from the trend of previous years, when industrial firms had enjoyed a substantial advantage.

Construction companies were also able to obtain an increasing share of loanable funds outside of traditional bank credit. Loan rates at commercial banks were kept below market rates by a maximum interest rate law. This, in addition to

high reserve requirements, produced a market for credit outside the traditional banking system. The commercial banks guaranteed bills and promissory notes in return for an average commission of about 4 percent. While the maximum interest rate banks could charge on regular loans was 11 percent, the rate for bill brokerage credit was about 15-16 percent for prime risk borrowers. By the end of 1964, the total amount of promissory note credit had grown to 30 percent of outstanding bank credit, with the construction industry obtaining a major portion of its funds from this market.

The speculative boom in construction finally ended abruptly in 1965 when it became clear that there was no market for the large and growing stock of dwellings, plants, and offices. The sharp drop in construction coincided with the initiation of restrictive monetary policies and cutbacks in government financing of development projects and of immigrant housing construction. These actions precipitated a major economic recession, with construction being the most severely depressed sector. As unemployment rates rose to 12 percent in early 1967, construction employment dropped by more than a third. Banks which had lent heavily to the construction industry through the bill brokerage market suffered large losses as builders went bankrupt. Three of the 25 commercial banks failed in 1967 as a result of the defaults on bills they had guaranteed.

The Israeli experience demonstrates that incomes policies cannot replace restrictive monetary and fiscal policies under conditions of excess demand. If demand pressures cannot be expressed in an unrestricted pattern of higher wages and prices, they will find an outlet in equally undesir-

⁶ Tariff protection has enabled prices in the domestic market to remain above world prices. Domestic producers, whose costs are also often above those of foreign producers, maximize profits by selling primarily in the protected home market and selling only their marginal output abroad.

issue of who had the power to charter and regulate banks, the Federal or State governments? Despite the silence of the Constitution on the subject of banking, in 1791 the Federal Government granted a 20-year charter to the First Bank of the United States. When the charter expired, 5 years of debate followed before a second charter was granted. The Supreme Court, in the case of *McCulloch vs. Maryland*, finally decided in 1819 that Federal chartering was constitutional. Nevertheless, when the second charter expired in 1836, President Jackson vetoed its renewal. Thus, bank chartering and control were left by default to the states with some unfortunate results, among them the spread of wildcat banking.

With the passage of the National Bank Act in 1863, the Federal Government re-entered the bank chartering field. In an attempt to force state banks to change to national charters, the Congress imposed a 10 percent tax on state bank notes in 1865. State banks, however, gained a new lease on life when demand deposits began to be used instead of bank notes, and the dual banking system became firmly established.

The next legislative opportunities for equalizing reserve requirements occurred with the Federal Reserve Act in 1913 and the establishment of the Federal Deposit Insurance Corporation in 1935. The framers of the Federal Reserve Act proposed to have System reserve requirements apply to all commercial banks. However, they had to abandon their plans as political opposition to universal membership threatened to defeat the reform legislation in its entirety. In the case of Federal Deposit Insurance, the initial act of 1933 specified that after an emergency period the insurance would only cover *member* banks and very small banks with less than \$1 million in deposits. After two extensions of the deadline for joining the System, the limitation of insurance coverage to member banks was abandoned in 1939. Thus, today, we are still saddled with a situation in which banks can choose a lower level of reserves than that required by the Federal Reserve System.

Reserve Requirement Costs

At first glance System reserve requirements would not appear to be burdensome. In most states the nominal reserve percentages are not much different from those required by the Federal Reserve System. Of the 50 states, 36 have reserve requirements on demand deposits which are either higher than System requirements for country banks or not more than one percentage point lower.

The differential in reserve requirement cost burdens arises from differences in the types of assets that may be counted as reserves. Member banks have to meet their requirements only with vault cash and reserve balances at Federal Reserve Banks. Nonmember banks have more options in meeting their requirements. In ten states they can use interest-bearing U.S. Treasury and state securities to meet at least part of their requirements. Such assets represent no cost burden at all since they are normally held by banks as investments. In the course of my discussion, therefore, I will exclude from my reserve burden calculations that portion of a reserve requirement which can be satisfied by holding interest-bearing securities.

Another item which can be counted as reserves by nonmember banks is demand balances due from banks. These balances are composed of two parts, collected and uncollected, and the difference between them is quite important in analyzing cost burdens. Uncollected balances — also called bank float — consist of checks in the process of collection. These are checks that a bank has sent to its correspondent for collection or payment and that have not yet been charged to the account of the drawers of the checks. These uncollected balances are essentially fictitious assets because the funds or reserves that they represent are still lodged in the check drawers' banks.

Although uncollected balances are phantom assets, current accounting practices permit nonmember banks to classify them as balances due

The Need for a Uniform System of Reserve Requirements

An Address by Frank E. Morris
President, Federal Reserve Bank of Boston
Before the Sixth Annual Commercial Bankers Forum
University of Miami, January 14, 1972

In recent months we have had the unhappy experience of talking to two relatively large member banks who had decided to leave the Federal Reserve System. One was a bank with over \$100 million of deposits, the second largest bank in Vermont; the other was a Connecticut bank, the eighth largest bank in that state, with over \$200 million of deposits. In both cases, these banks have had close ties with the Federal Reserve Bank of Boston. The senior officer of one bank had been on our Board of Directors for many years. The senior management of the other bank had a long and cordial working relationship with our organization. Nevertheless, both banks reluctantly withdrew because of the cost of member reserve requirements. This trend (and it is not confined to New England) carries with it a serious threat to the ability of the Federal Reserve to carry out its central banking responsibilities.

In considering this problem, I have reviewed the entire problem of System membership. I started out by asking this question: Why are commercial banks in the United States given the option of having (a) minimal or non-existing reserve requirements if they are nonmembers, or (b) a substantial

reserve requirement burden if they choose to be members of the Federal Reserve System?

The answer to this question has its roots far back in our country's history, beginning with the drafting of the Constitution in the 1780's. Although three commercial banks were in operation in this country at the time of the Constitutional Convention in 1787, a great many legislators felt that banking had no place in our new democracy. Agrarian leaders felt that banks, being controlled by the commercial interests of the cities, would inevitably operate to the disadvantage of the common man. For example, in 1784, the Pennsylvania Legislature appointed a blue ribbon committee to investigate the operations of the Bank of North America, the first bank organized on this continent. The committee was requested to find out if this bank was "compatible with the public safety and that equality which ought ever to prevail between the individuals of a republic."¹ As a result of this type of controversy, the framers of the Constitution deleted all mention of bank chartering or bank regulation from that document. They feared that the mention of the word "banking" in the Constitution might doom the entire document to defeat.

Gradually the sheer necessity for banking led to its acceptance. Then the controversy shifted to the

¹ Horace White, *Money and Banking*, (Boston: Ginn & Company, 1935), p. 397.

able ways. In the Israeli case, there was a rapid inflation and overexpansion of the construction sector and a sharp deterioration in the trade balance.

II. Price and Wage Controls With Less Than Full Employment: 1966-1969

Economic Background

The failure of the incomes policy either to control wages or to direct output toward exports forced the Israeli government to use restrictive monetary and fiscal policies to restrain aggregate demand. After the October 1965 elections, the government announced a "slowdown" policy which, like the U.S. economic "slowdown" policy, was expected to facilitate the necessary transfer of resources to exports and to restrain wages and prices. The Israeli economy peaked in the first quarter of 1966, and the recession reached a trough in the spring of 1967.

Two-year wage agreements, however, were scheduled to be negotiated in Israel early in 1966, before the effects of the recession were evident. The government supplemented its restrictive monetary and fiscal policies with a wage policy. It urged the unions to freeze wages for white collar workers and to keep wage increases for factory workers below 5 percent in 1966. The unions, however, negotiated contracts based on the inflationary conditions of the previous year. In addition to cost-of-living adjustments every 6 months, the new contracts called for gains of 5 to 10 percent in basic wage rates for 1966 and a further 5 percent boost in 1967. In January 1966, the cost-of-living adjustment alone added an additional 7 percent to the wage bill. As a result, average hourly wages shot up 19.8 percent in 1966. Since these wage gains were still lower than those granted public employees in 1965, several large groups of workers protested against the new contracts with long strikes.

Public Support for an Incomes Policy

There was considerable dissatisfaction among economists with the government's economic policies. Don Patinkin, the country's leading economist, publicly chastised the government for not cutting expenditures and for not having taken a stronger stand on union wage restraint. Soon after the new union contracts went into effect, the faculty of the Hebrew University, the nation's leading university, attempted to mobilize public support for wage restraint by announcing that it would forego the retroactive payment of higher wages if other groups would follow and if the government would reduce indirect taxes and cut expenditures further.⁷ A few days later, the faculties of the Weizmann Institute, the nation's leading scientific research center, and Technion, its great technical university, expressed their support of the Hebrew University proposal. Other professional groups soon followed. The Defense Industries' senior staff offered to forego 5 percent of their gross wages. Not to be outdone, the President, Cabinet, State Comptroller and Knesset members waived their salary raises and cut government expenditures further.

During February and March 1966, offers of voluntary wage cuts from private individuals continued. Prime Minister Eshkol, in a radio broadcast, called on the unions to respect the public's fear of a wage-induced inflationary spiral and to reduce the wage increases in their new contracts. Governor Horowitz of the Bank of Israel was quite heartened by the public's response.

I do not know any other country where thousands of people have surrendered a part of their wages of their own free will in time of peace.⁸

Although the unions never did renegotiate their

⁷The University faculties, like other public employees, had received a large readjustment of salary scales in the summer of 1965 which was retroactive to April 1964.

⁸*The Jerusalem Post*, February 27, 1966, p. 8.

The views expressed here are the personal views of Mr. Morris and are not to be ascribed to the Federal Reserve System. Robert Eisenmenger, Paul Anderson and Parker Willis participated in the drafting of this paper.

contracts, by the movement's peak in March, about 11 percent of the employed civilian labor force, had voluntarily waived part of their wage increases.

Breaking the Link Between Price and Wage Changes

Under the union contracts, cost-of-living payments, based on movements in the consumer price index, were to be made twice yearly, in January and in June. During the spring, the government's attention shifted to forcing the unions to give up the cost-of-living increases due in July. Finance Minister Sapir warned that an additional cost-of-living allowance payment would cause "untold damage to the economy."⁹ The left-wing members of the government coalition attacked this proposal as unfair to the workers, but the government continued its criticism.

In June 1966, the Labor Federation agreed to waive the July cost-of-living payment, but insisted that the next cost-of-living allowance due in January 1967 must be paid. Very low paid workers, however, would continue to receive the cost-of-living adjustments in the original contract, but these would be financed by the government through the National Insurance Institute rather than by employers. With unemployment at 6 percent in September and rising rapidly, the Labor Federation agreed to reduce the cost-of-living allowance to only half of the rise in the cost-of-living index during 1967 and 1968.

The deteriorating employment situation affected wage rates. Wage drift, which had been so common during the preceding boom, disappeared. Sharply rising unemployment even forced reductions in union wage rates at the plant level. Employees, especially in the smaller concerns, were forced to accept wages lower than specified in the national contracts, in order to keep their jobs. Thus, from mid-1966 to mid-1967 the national average of hourly wages rose by less than

was called for by the 1966 contracts. While the 1966 contracts specified wage rate increases of 5 percent in 1967, actual hourly wages rose only 3.3 percent. The Labor Federation, moreover, after negotiations with the Manufacturers Association and the government, agreed to forego cost-of-living payments in 1967 because of high unemployment. In addition, the government imposed a wage freeze on the public sector.

Rising unemployment accomplished what the previous use of an incomes policy alone had failed to do in the years 1962-1965. The wage/price spiral, which had been an inherent part of the Israeli economic climate, was broken by high unemployment, making labor less insistent on a complete adjustment for higher prices. High unemployment also ended wage drift, which had pushed up wages rapidly in the years 1962 and 1963, despite no new wage contracts.

Wage Freeze During the Economic Expansion: 1968-1969

In the period immediately after the Six-Day War, the government was able to capitalize on its strengthened political position and the widespread feelings of national unity to persuade the Labor Federation to agree to a wage freeze through 1969. The cost-of-living allowance was to be granted only if the price index had risen by more than 3 percent during the previous year. This agreement added a large element of cost stability to the economy during the ensuing expansion. It was clear, however, that unless demand pressures were restrained so that no shortage of labor developed, the Federation, under pressure from its own members, would not be able to achieve its declared policy goal. The government, as part of the package, agreed not to raise tax rates. While prices were not officially frozen, the agreement to extend the wage freeze into 1969 was dependent upon the performance of prices in 1968.

⁹ *The Jerusalem Post*, April 17, 1966, p. 8.

be worked out. The nature of Israeli politics usually leads to large wage increases. Mapai, in order to retain the votes of the left-wing Mapam Party in government decisions, is largely forced to agree to Mapam's wage demands in formulating agreements with Histadrut. The balance is further tilted toward large wage increases because Mapai is afraid of losing votes if it allows Mapam to appear as the workers' champion.

In the third stage, Histadrut presents the wage decisions to the Manufacturers Association, the representative of the private industrial employers. The Manufacturers Association has little bargaining leverage, for not only is the government backing the wage proposals, but the country's largest "private" employer — Histadrut — has already accepted them. The most effective bargaining position the private employers have is to demand increased government subsidies to offset

the higher wage costs, which they "cannot" afford. This puts pressure on the government to make Histadrut moderate its wage demands, because the government cannot afford the politically unpopular measure of raising taxes to give subsidies to employers.

The fourth stage is a more recent addition growing out of a reaction against Histadrut's policy of equalizing wages for all skill levels. The highly educated rejected Histadrut as their bargaining agent in order to regain larger wage differentials between skill groups. The engineers and academicians, who are largely on government payrolls, bargain directly with the government, usually for wage increases larger than those gained by Histadrut. Again, the importance of votes vies with budget deficits in determining the final outcome.

fiscal policies must first normally be applied to dampen excess demand, as they were by the 1970 American recession and the 1966 Israeli recession, before an incomes policy can be fruitfully used. The fact that incomes policies eventually break down when the economy returns to full employment does not mean that they are not useful. No

policy tool has yet succeeded in eliminating the business cycle. Monetary and fiscal instruments only moderate its swings. If an incomes policy helps in doing that by reducing the rate of inflation and the amount of unemployment during the early stages of a recovery, then it can be a useful policy tool.

Supplement: The Structure of Labor Negotiations in Israel

Unlike American trade unions, Histadrut (The Labor Federation) was not set up as a labor union. It was a political-economic institution established in 1920 with the utopian purpose of creating a new worker-oriented society. As such, it founded kibbutzim (collective farms), organized businesses to employ Jewish labor, established a workers' school and a national health organization and represented the urban workers through labor unions. The anomaly of Histadrut is sharply apparent in its being both Israel's largest "private" employer and the labor union which represents most Israeli workers.

Bargaining between the government and Histadrut over wages is a complicated affair. Histadrut leaders are chosen for their offices by their respective political parties on the basis of their parties' strength in the Histadrut elections. The political parties present lists of candidates for all Histadrut posts, from local union steward to Secretary-General of Histadrut. Members vote for their party's list, not for individuals. Under the system of proportional representation, the power structure of Histadrut reflects the power of the different political parties. For example, just as

Mapai is the dominant member of the present coalition governing Israel, its members hold the dominant positions within Histadrut.

To a certain extent, Histadrut acts like a company union, but one which cannot make too many sweetheart contracts with its employer for fear of losing control over its constituency and being faced with wildcat strikes. It is fair to say that when Histadrut bargains over labor matters with the government, it is not a completely independent agent, since both the government and Histadrut leaders were chosen by the same political "bosses." For example, if a Histadrut executive were too independent of the party line, he would not be placed on the party's list in the next election.

The bargaining process takes place in four stages. First, each political party determines its own national wage policy position. Then, in stage two, the government officials meet with Histadrut executives. If there were a majority party in Israel, there would be little bargaining, since both the government and Histadrut would present the same party platforms. Since the Israeli government is a coalition government, however, compromises must

CHANGES IN WAGES AND CONSUMER PRICES
(Percent)

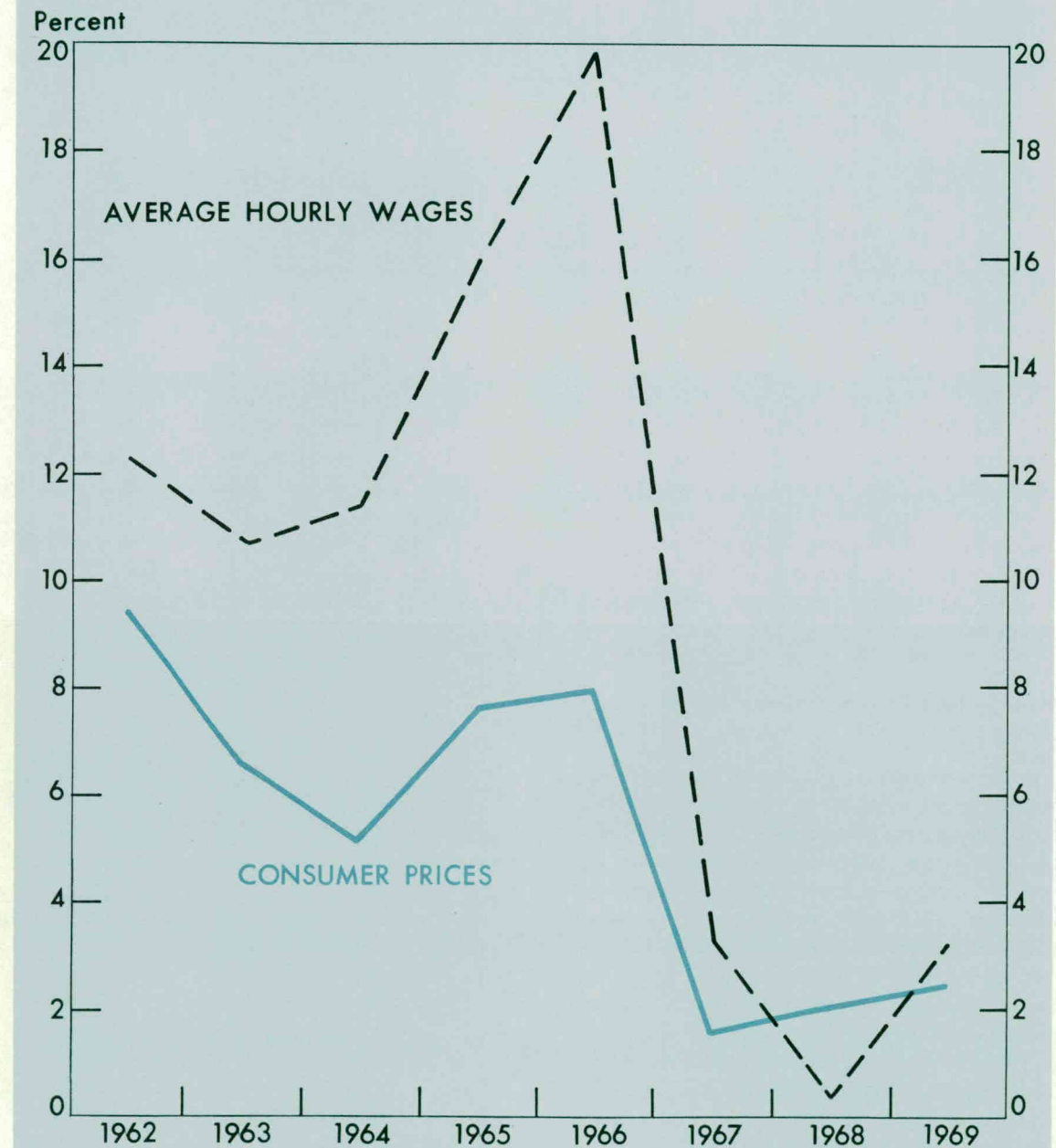


Table 2
ESTIMATED AND ACTUAL CHANGES IN
WAGE RATES IN ISRAEL, 1966-1969
(Percent Change)

Year	Actual Wage Changes	Estimated Wage Changes ^a
1966	19.8	7.5
1967	3.3	4.9
1968	0.3	4.2
1969	3.2	7.2

^a The percentage equivalent of the standard error for the log equation shown in the footnote below is 0.68.

As the chart shows, wage and price increases from 1967 to 1969 were the lowest of the 1960's. Average hourly wages rose at an average annual rate of only 2.2 percent over the 3-year period. In 1968, the first year of the wage freeze, wages edged up only 0.3 percent. Consumer prices rose only 2 percent from the end of 1966 to the end of 1968. During the first half of 1967 the price level actually fell.

Measuring the Effects of the Incomes Policy on Wages: 1966-1969

It is important to determine whether high unemployment rates or the incomes policy, buttressed by unusual national unity, was responsible for the lowering of wage demands. This can be done by comparing actual wage increases with what wage gains would have been in the absence of an incomes policy. By estimating the relationship from 1957 to 1965 between wage changes and changes in unemployment rates and prices, we can forecast expected wage increases in the years 1966 to 1969 if there had been no incomes policy. These forecasted wage changes are compared with actual wage gains in Table 2. Any significant differences between the actual and estimated

values can then be attributed to wage restraint induced by the incomes policy.¹⁰

As Table 2 shows, in 1966 the actual rate of change of money wage rates was far higher than would have been expected on the basis of economic conditions. The recession did not have an immediate impact on wages, because the new wage agreements negotiated in late 1965 were based on the inflationary conditions of the past few years. As a result, wages including cost-of-living payments, soared 20 percent early in 1966, despite

¹⁰ Annual data for 1957-1965 were used to estimate the regression equations. The index of hourly wage rates, including wage drift, provided a measure of the rate of change of money wage rates (W). The rate of change in the consumer price index (P) was used as the indicator of the price variable. By taking the absolute changes in the unemployment rate (U) and prices as $(U_t - U_{t-1})$ and $(P_t - P_{t-1})$, a 6-month lag is in effect introduced into those variables.

The form of the estimated relationship was:

$$\log \dot{W}_t = a + b \log U_t + c \log \dot{P}_t$$

$$\text{or } \dot{W}_t = \frac{a}{U_t |b|} (\dot{P}_t)^c, \text{ with } b \text{ expected to be negative}$$

The estimated relationship was:

$$\log \dot{W}_t = .98 - .62 U_t + .48 \dot{P}_t$$

$$\text{with } t \text{ ratios } (2.05) \quad (3.76)$$

$$R^2 = 0.87 \quad \text{S.E.} = .083 \quad \text{D.W.} = 1.85$$

official calls for wage restraint and rising unemployment during the year. All of the rise in wages, however, occurred during the first half, and most in the first quarter, of 1966.

A comparison of the actual and estimated rates of change of money wage rates for the next 3 years, 1967-1969, indicates that the actual rate lies significantly below the predicted rate, particularly during the latter 2 years, when a freeze was in effect. Incomes policies during the last 3 years of the period had an effect on wages over and above the effects of restrictive monetary and fiscal policies. The incomes policy in this latter period, when it was fighting a cost-push inflation during the closing months of a recession and during the ensuing economic recovery, must be regarded as a success. Part of its success during the economic expansion must, of course, be attributed to the powerful political position enjoyed by the government and the unifying national feeling which followed the Six-Day War.

III. Implications for the Current U.S. Incomes Policy

Israel's experiences with incomes policies suggest that the Nixon Administration introduced its policies under the most opportune conditions. A desirable situation in which to use an incomes policy is when current union wage demands are based on the rapid price rises of a previous period, while present high unemployment and reduced demand create market forces working to moderate price rises. In this situation, government curbs on wages and prices can then speed the adjustment to the new market conditions and may actually lower the rate of inflation beyond that usually associated with the current level of unemployment. Restraining wage gains may also prevent the higher unemployment that might be created by rapidly rising wages in a period of weak demand. The Israeli experience, however, indicates that curbs on incomes will only be accepted by unions and the public after unemployment has risen to fairly high levels.

An incomes policy imposed when unemployment is very low is moving counter to market forces, rather than strengthening them. Wages and prices rise in periods of full employment because firms are bidding for resources from each other. The rising wages and prices are serving as market instruments to allocate scarce resources. In this case, an incomes policy which tried to lower the rate of price and wage increases would be attempting to keep wages below equilibrium market rates. Incomes policies work best when they are trying to bring expectations, which have been raised by past inflationary conditions, back into touch with current market conditions.

Could the Nixon Administration have used an incomes policy to control inflation in 1969 rather than the policy of gradualism — reducing government spending and the growth rate of the money supply — which brought on the American recession of 1970? Israel's unsuccessful attempt in the early 1960's to use an incomes policy — rather than restrictive monetary and fiscal restraints — to control excess demand pressures, indicates some of the problems that arise when an incomes policy is adopted before there is substantial unemployment. The acceptance by labor leaders of wage guidelines under these conditions does not ensure that wage gains will remain within the guidelines. Even in Israel, where the ties between organized labor and the government are much closer than those between American labor organizations and the Federal Government, the supply-demand conditions created by the rapid monetary growth and government spending led to wage payments far above the guidelines. In addition to Israel's experiences, during the 1960's the United Kingdom, the Netherlands, Sweden, Denmark, France, West Germany and Italy all unsuccessfully turned to incomes policies to curb wage demands during inflationary periods created by excess demand pressures.¹¹ Restrictive monetary and

¹¹ See Lloyd Ulman and Robert Flanagan, *Wage Restraint: A Study of Incomes Policies in Western Europe*, University of California Press, 1971.

03-267846
~~projet~~

9 November, 1971

Mr. J. Gruss,
Gruss & Co.,
55 Broad Str.,
New York, N.Y. 10004,
U. S. A.

Dear Mr. Gruss,

I have received a copy of your letter dated 21 October, 1971 addressed to Prof. Dworecki and have asked Mr. G. Lahav the Director General of the Ministry of Commerce and Industry to follow the development of the project.

[Handwritten notes in Hebrew, including 'L' and '5/2/72']

[Handwritten signature]
Sincerely yours,
Pinchas Sapir

העתק: מר ג. להב בצרוף העתק המכתב

27.10.71

October 21, 1971

Prof. A. Dworecki
27, Ben Maimon Street
Jerusalem, Israel



Dear Professor Dworecki:

Reverting to our recent conversation in Jerusalem, enclosed please find photocopy of a letter dated October 20, 1971 from, Mr. Myron P. Berman, President of Saxon Industries, Inc., together with catalogs and their 1970 Annual Report, all of which are self-explanatory.

Mr. Berman was very cooperative with the idea of building a Plant in Jerusalem, or any other place, but, subject to a thorough research being conducted locally in order to ascertain whether their products fit-in commercially with the State of Israel.

Therefore, at your convenience, please make a study and let me know whether I should pursue the matter further.

Helpful to this situation can be an old friend of mine from Poland, Eng. J. Lowenstark in Tel-Aviv.

Saxon Industries is a medium sized corporation with - \$230 million in yearly sales and, therefore, I think that it would be worthwhile investigating the matter.

Thanks, regards

Sincerely yours,

JSG:PL
Encs.

Joseph S. Gruss

cc: ✓ Mr. Pincus Sapir

Mayor Teddy Kollek

Eng. J. Lowenstark (64, Bilu Road, Tel-Aviv)

226393



SAXON INDUSTRIES, INC.

Executive Offices
450 Seventh Avenue
New York, New York 10001
(212) 736-3663
Cable: SAXONINDS NEW YORK

October 20, 1971

Mr. Joseph S. Gruss
Gruss & Co.
55 Broad Street
New York, New York 10004

Dear Mr. Gruss:

Enclosed you will find our most recent Annual Report plus a number of pieces of material which indicate the product line of our Fonda Division.

It would seem to me, from what I have personally been able to observe, that this could be a most desirable item.

Upon hearing from your people in Israel, we will be happy to engage in further conversations.

Very truly yours,

Myron P. Berman
President

Enclosures

3

5.8
48
70
148
12
62
18
140

אלו: מר עמוס מר חיים - סגן מנכ"ל כללי למימון

מאת: מיכה אוסטרן

הנדון: שער החשיפה

לאור שאלה שהופנתה אלי על-ידי אגף המכס ומאחר וקרבה מאד השעה בה
בצטרך לקבוע לוח הורדות, הריני מרשה לעצמי להעלות בפניך את בעיית
יעדי "החשיפה".

תחילה אעלה כמה אספקטים של קביעת שער חליפין לייבוא כמוצא לדיון
בשיעורי מכס הקיימים והעתידים.

א) יתכן ששער החליפין האפקטיבי שנקבע הוא כשלעצמו גבוה מדי,
לו הדבר היה כך, היה זה דבר חמור מבחינת עתיד התפתחותו של המשק,
אך אין לנו שום בסיס למענה זו ועל כך אינה רלבנטית.

ב) שער החליפין האפקטיבי לייבוא סחורות גבוה מדי לעומת שער
החליפין של שאר ענפי המשק וגורם לעוותים לא רצויים (פגיעה בתיירות
למשל!). בראה לי שגם אספקט זה של השאלה אינו מתחום עניינו המיוחד
של המשרד לכן אתעלם גם ממנו.

ג) גדל הפער בין שער החליפין האפקטיבי של הייבוא ושער החליפין
האפקטיבי של הייצוא.

אציין תחילה כמה בקורות:

1) שער החליפין האפקטיבי לייבוא עלה ב-20% ושער החליפין
המיועד של תוכנית החשיפה הקיימת הועמד על 7.43 ל"דולר.

2) עד כה הועלה שער החליפין האפקטיבי של הייצוא מ-4.80 - 4.70 ל"דולר
ל-5.10 ל"דולר. עלייה של 6.7%.

3) הפער בין שער החשיפה המיועד לבין שער החליפין לייבוא עלה
מכ-30% לכ-48%.

4) יותר מאשר השער החליפין האפקטיבי האבסולוטי לייבוא קובע
הפער בין שער זה לשער החליפין האפקטיבי של הייבוא את
הכואות היחסית של הייצוא. (לעומת ייצור ושיווק לשוק המקומי).
הגם שעליית שער החליפין האפקטיבי לייבוא מצרפת ואם ניקח בחשבון שעולה
התמיכות הן לפי החשיבים "ליברלים" שאין להם ערך רב כעת, העלייה אפסית.
ביבואר עם תשלום תוספת היוקר "המעוקרת" תהיה כנראה אף הרעה בתנאי
הייצוא המוחלטים אלא אם כן תינתן תמיכה נוספת לייצוא.

6/1/6

ה ס כ ס

שנערך ונחתם ביום _____ לחודש _____ בשנת _____

ב י ן ממשלת ישראל, בשם מדינת ישראל המיוצגת ע"י המנהל הכללי של משרד המסחר והתעשייה, היועץ המשפטי והחשב של אותו משרד (להלן - המדינה)

ל ב י ן אוניברסיטת תל-אביב, המיוצגת ע"י מר י. לבנון, מנהל רשות המחקר (להלן - האוניברסיטה);

ה ו א י ל והמדינה מעוניינת בעידוד המחקר על מערך היצוא בישראל;

ו ה ו א י ל והאוניברסיטה מוכנה לערוך סמינר מחלקתי בנושא "מערך היצוא בישראל" (להלן - הסמינר);

אי לכך הוסכם והותנה בין הצדדים כדלקמן:

1. המבוא להסכם זה יהווה חלק בלתי נפרד מההסכם.

2. האוניברסיטה המתחייבת:

(א) לתכנן ולארגן את הסמינר בשנת הלימודים תשל"ב בהתאם לכל פרטי התכנית שבנספח המצורף להסכם זה והמהווה חלק בלתי נפרד מההסכם (להלן - התכנית); כל שינוי בתכנית טעון אישור מוקדם לכך מאת בא כוח המדינה כאמור בסעיף 3 דלהלן (להלן - ב"כ המדינה).

(ב) להגיש לב"כ המדינה את כל העבודות הסמינריוניות של הסטודנטים כשהן מושלמות ^א ~~אמאשרות על ידי פרופ' ז. הירש או ד"ר א. ארבל~~ כי העבודות נבדקו על ידיהם ומומלצות לשמש כמקורות מהימנים ^{ישינה} (להלן - העבודות הסמינריוניות); העבודות הסמינריוניות תוגשנה, בשלושה עותקים קריאים מודפסים על מכונת כתיבה, ~~ישם תאריך~~ לא יאוחר מיום 31.12.72.

(ג) להשתמש במידע שתקבל מאת המדינה לפי סעיף 4 (א) דלהלן, ~~הן כמסך הקופה~~ ~~הסכם זה והן לאחר שיסוג חוקן~~, למטרת הסמינר בלבד.

3. בא כוח המדינה לענין הסכם זה יהיה מר ע. שלבר, סמנכ"ל לסחר חוץ במשרד המסחר והתעשייה והוא רשאי למנות עוזר לביצוע הסכם זה. כל פעולה של העוזר כאמור תיחשב כפעולתו של בא כוח המדינה.

5. הארציברסיטה תיסא באחריות סלאה לכל בזקי גוף וססון סיגרמו עקב עריכת
הסמינר ותפצה את הסדינה על כל בזיקין סיהיה עליה לסאת בגין עריכת הסמינר.

4. המדינה מתחייבת:

- (א) להעמיד לרשות האוניברסיטה לצורך הסמינר ~~על פי הסכם זה~~ את המידע שברשותה אשר יהא דרוש לסטודנטים כדי ללמוד את הנושאים של הסמינר.
- (ב) להשתתף במימון הוצאות הסמינר בסך של 20,000 ל"י שישולמו לאוניברסיטה בשעורים במועדים ובתנאים אלה:
 - (1) 10,000 ל"י - עם התימת הסכם זה ולאחר הגשת דו"ח עניני וכספי ע"י האוניברסיטה לבא כוח המדינה וב"כ המדינה יאשר כי עבודת הסמינר מתבצעת על פי התכנית.
 - (2) 5,000 ל"י - בסוף חודש מאי 1972 ולאחר הגשת דו"ח שני, עניני וכספי ע"י האוניברסיטה לבא כוח המדינה ובא כוח המדינה יאשר כי עבודת הסמינר מתבצעת על פי התכנית.
 - (3) 5,000 ל"י - תוך שבועיים מיום הגשתן של העבודות הסמינריוניות כאמור בסעיף 2 (ב) דלעיל לבא כוח המדינה ולאחר שבא כוח המדינה יאשר כי האוניברסיטה מילאה את כל התחבולותיה לפי הסכם זה.

- 6. כל תנאי מתנאי הסכם זה הוא בבחינת תנאי יסודי והפרת כל תנאי תיחשב כהפרת ההסכם כולו.
- 7. כל הודעה בכתב שיש לתיתה לפי הסכם זה תישלח בדואר רשום על ידי צד אחד למשנהו או תימסר לו תמורת קבלה. הודעה שנשלחה בדואר רשום דינה כדין הודעה שנמסרה כעבור 48 שעות מיום מסירתה בבית הדואר למשלוח.
- 8. אין שינוי בהסכם זה ואין ויתור על כל זכות מזכויות הצדדים לפי הסכם אלא בכתב.
- 9. נתגלעו חילוקי דעות בין הצדדים בקשר לפירוש ההסכם או מונח ממונחיו, יכריע בדבר המנהל הכללי של משרד המסחר והתעשייה והחלטתו תהא סופית ותחייב את הצדדים.
- 10. הוצאות ביול הסכם זה יחולו על האוניברסיטה בלבד.
- 11. כתובות הצדדים לענין הסכם זה מחייבת:

המדינה: סמנכ"ל משרד המסחר והתעשייה ירושלים.
 האוניברסיטה: מר י. לבנון, מנהל רשות המחקר, האוניברסיטה העברית, תל-אביב
 ולראיה באו הצדדים על החתום:

המדינה	האוניברסיטה:
_____	_____
המנהל הכללי משרד המסחר והתעשייה	י. לבנון
_____	_____
היועץ המשפטי למסחר והתעשייה	מנהל רשות המחקר
_____	אוניברסיטת תל-אביב



בריסל, כ"ח בשבט תשכ"ז
8.2.67

אל: מר דוד גולן, מנכ"ל מסו"ת.

מאת: סגן ראש המשלחת, בריסל.

הנדון: שיחות בירור עם הקהליה.

בהתאם לבקשת כלכליח (מברק מס" 9 מיום 8.2.67),
הנני שולח לך רצוף בזה את נוסח התשובות שלך
לשאלות טולמון, במידה והן נשארו בידי.

א. הצורה האפשרית של ההתקשרות ותכנה.

ב. הערכת היבוא והיצוא.

ג. המוצר האירופי.

נוסף לנ"ל נשאר בידי גם הנוסח העברי. (אך לא האנגלי)
של תשובתך בענין סיבוב קנדי, אותו אני גם כן מצרף.

בברכה,

א. הרן

ד"ר יעקב גולן

- I) We want an agreement for permanent association, not for a fixed period.
- II) We are prepared to go as far as a full Customs Union.
- III) With respect to the Association arrangements and the transition period, the following would be our wishes :
 - a) The transition period would be different for the two partners ;
 - b) We would be willing to base ourselves on the pattern of the agreement with Greece.
 - c) We would not insist that the transition period be the same as in the case of Greece; we would be prepared to agree to a somewhat shorter period.

IMPORTS

- IV) For the purposes of the necessary tariff adjustments during the transition period, the various products would have to be divided to five categories :
 - a) Items exempt from duty in Israel, where the common external tariff (T.E.C.) is higher than 0%.
For these items we would be willing to adjust our tariffs (towards third countries) to the T.E.C. within a fairly short period, which to a certain extent would depend on our obligations under the GATT.
 - b) Items which are subject to duty in Israel but where there are no problems concerning the protection of local industry. For these we would be willing to adjust our tariffs fairly rapidly to the T.E.C. and to eliminate our duty at the same time vis-à-vis the Community.

- c) Items where local production would require some protection. For such items we would wish a longer period of adjustment, and the right to extend this period for some items not exceeding 10% of domestic production of all items in this category.
- d) Sensitive items where we would require a long period of transition. Here too we wish to retain the right for further extensions up to 25% of all items in this category.
- e) Products as yet not being produced in Israel. We would wish to have the possibility to protect infant industries, if established for such products, for a transition period of 7 to 15 years.

V) In respect of quantitative (administration) restrictions :

- a) We would undertake not to restrict items already liberalized.
- b) Existing import restrictions to be removed vis-à-vis of the Community at the rate of 15% during a transition period of 7 years.
- c) Import restrictions vis-à-vis of the Community on sensitive items to be removed within 15 years. If requested we would be willing to fix for those items special quotas for the Community.
- d) We would wish to retain the right to protect infant industries through import restrictions for a period of up to 5 years.

VI) Non-commercial restrictions.

EXPORTS

- VII) As soon as the Association Agreement is ratified, we would wish to be accorded some concessions, as are applied within member States.
- VIII) All these proposals concern only industrial products. The regime for agricultural products will depend on the arrangements agreed upon in that field.
- IX) We have no specific text concerning escape clauses. We would not ask for wider clauses than those contained in the Agreement with Greece.

ESTIMATES OF IMPORTS AND EXPORTS

IMPORTS

- A) Had we been associated imports from the Community would have been of the order of \$ 300-400 million.
 - 1) We have not taken into account how far local products would be replaced by imports. It is difficult to give an estimate.
 - 2) We have assumed that were the T.E.C. is 5% or less, no purchases would be diverted to Community sources.
 - 3) We have not taken into account goods which pass through Community countries in transit : coffee, tea, natural rubber.
 - 4) For products of renown value, such as Swiss watches, we have assumed that there would be only insignificant diversions.
 - 5) For other products, such as industrial equipment, we have assumed that there would only be partial diversion.

- B) The estimate for 1971 is based on the above assumption and on an estimate volume of imports of \$ 1,25 billion, as compared to \$ 835 million in 1965. It is reasonable to assume that with the passage of time diversion will increase. The figures quoted can therefore be considered conservative.

EXPORTS

- C) Industrial exports are estimated to amount to approximately \$ 800 million in 1971.

- D) 1) This estimate is based on a micro-economic model, which takes into consideration the level of domestic consumption, the level of employment, the level of investments and increase in productivity. This is a first estimate; it will require extreme efforts to meet the target.
- 2) The estimate is made on the assumption that we would be associated to the Community, and that 30-40% of exports would be sold on the markets of the Community countries, i.e. as if sold on the domestic market (as explained in my opening statement).
- 3) If these conditions will not be obtained and our exports to the Community will not increase as estimated, this will effect not only exports to third countries, but will undermine the economic basis of all branches of industry, which already exist, or which will be established.

(2)

EUROPEAN PRODUCTS - Traffic de perfectionnement

1) - It must be remembered that our proposals concerning European products (traffic de perfectionnement) were submitted when we were still seeking non-discriminatory arrangements. There were submitted 5 years ago.

Since then it has become clear to us, and I think also to you, that this could have been a paliative, and cannot be considered a valid solution of the problem. For this reasons we cannot at this stage accept any proposal in this respect.

2) - If we consider a discriminatory alternative of European products (traffic de perfectionnement), we find that under-the present system enforced in the Community, it would be quite uneffective. Even if we were to revert to our original proposal, which was rejected by the Community, namely imposition of Customs duty only on the added value and not on direct and undirect inputs, such as raw materials, cost of equipment, fuel, know-how, etc. even then it is clear that this would not be a solution.

The choice of products would be limited and what is more important, a matter of chance and it could not meet our efforts towards specialization and proficiency.

ש מ ר

סקר על ענף הפרוות

דוח "מס" 2

הוכן עבור:

חטיבת הטכסטיל והעור

משרד המסחר והתעשייה

אוגוסט 1967

תל אביב

DATE

OUR REF/YOUR REF

סימננו/מכתבכם

תאריך

סקר על ענף הפרוות

דו"ח מס' 2

1. סקירה על יריד הפרוות בפרנקפורט
2. סקירה על המכירה הפומבית של עורות פרווה בלונדון
3. מצב הענף במערב אירופה
4. קוים להתפתחות הענף בארץ

אוגוסט 1967

חל אביב

בתקופה שבין ה-27 לאפריל וה-18 למאי, ערכתי סיור בכמה מקומות באירופה. סיור זה כלל את יריד הפרוות בפרנקפורט, את המכירה הפומבית של עורות פרוה בלונדון וכן בקורים במפעלים בגרמניה, אנגליה, צרפת ואיטליה.

במשך תקופת הסיור נפגשתי עם מספר רב של אנשים הקשורים בענף הפרוות וכן ערכתי בקור מיוחד בקיאסו שבגבול איטליה שויץ (X).

במרבית בקורי (מחוץ לאיטליה וקיאסו) נלווה אלי מר פורטיש שאף המשיך את סיורו לוינה ארה"ב וקנדה. הדו"ח המוגש בזה הוכן בתאום עם מר פורטיש אולם האחריות לדו"ח הנה של המחבר בעצמו.

ה י ר י ד ב פ ר נ ק פ ו ר ט

יריד הפרוות בפרנקפורט המתקיים אחת לשנה בתחילת האביב הנו יריד הפרוות הגדול ביותר בעולם, ובשטח זה הוא ירש את מקומו של יריד ליפציג שלפני מלחמת העולם השנייה. ביריד המשחרע על שטח ענק באיזור התערוכות בעיר השתתפו השנה 365 מציגים מ-22 ארצות שהציגו מוצרים מכל ענף הפרוות, החל מעורות צבועים ומעובדים, לוחות ומעילי פרווה וגמור במכונות וחמרי עזר לענף הפרוות. כמו"כ מתקיימות באולמי היריד תצוגות אופנה בהם מוצגים למכירה מוצרים מוגמרים החל ממוצרים עממיים ועד למוצרי מותרות. בערבים נערכות תצוגות אופנה מרכזיות בהן מיוצגים ביריד בתי הספר המקצועיים, מרכזי האופנה והדגום, וכל חברות הפרטומת והעחונות המקצועית. כן מודגמות מכונות ושטות עבוד חדשות.

ביריד משתתפים בדרך כלל חברות ויצרנים בודדים, אך השנה נעשה נסיון ראשון ע"י בריטניה (שלא עלה יפה) לעשות ביתן ארצי משותף למספר מציגים קטנים שעד כה לא השתתפו ביריד.

ביריד מיוצגות כל החברות העולמיות למסחר בעורות גלמיים.

(X) דו"ח מיוחד על ביקורי בקיאסו יוגש בנפרד.

היריד נמשך כ-4-5 ימים והמחזור בו מסתכם בכ 20 מיליון ₪. נוסף למציגים משמש היריד מקום מפגש עולמי לכל העוסקים בענף הפרוות הבאים ליריד ע"מ לפגוש באנשים ולעשות עסקים. צמרת הענף מתרכזת במלון "פרנקפורטר הוף" בו גם נערכות הערוכות תצוגות מיוחדות ע"י פירמות שונות. בזמן היריד משמש הפרנקפורטר-הוף למקום מפגש אקסקלוזיבי לכל ה"מי ומה" בענף הפרוות וחלק ניכר מהעסקות מבוצעות בין כחליו.

השנה השתתפו מישראל 5 מציגים רשמיים:

1. פרישאור
2. ש ר ף
3. ווייס
4. נוילנדר
5. ב נ י ש

כך השתתפו 3 מציגים לא רשמיים. קינרייך שהופיע לראשונה ומכר באמצעות הביתן של בניש ושני פרוונים קטנים מת"א (אנקר-סמי) שנסו למכור מספר לוחות בריטשבנץ ע"י ביתן של פרוון זורד מישראל שהיה לו ביתן ביריד. כן הופיעה לראשונה ביריד הב' "בגד עור" עם תצוגה ניידת של מעילי עור ופרוות

המכירות ביריד נעשות במקום מתוך סחורות המוצגות בביתנים וחברות אקספורטרים בינלאומיות דואגות לשחרור הסחורה ולתשלום המכס עבור הסחורות להו"ל הנמכרות בגרמניה. הסחורות שלא נמכרות מוחזרות ע"י המציגים, או שהן נשארות במחסני ערובה ונמכרות אח"כ ע"י סוכנים.

לחברות גדולות ביתנים נפרדים, שם גם נערכות תצוגות אופנה במשך כל שעות היום. בערבים נערכות תצוגות אופנה ע"י ארגון הפרוונים וע"י הנהלת היריד. הקונים הם בד"כ סיטונאים, קימעונאים ופרוונים מכל חלקי חבל.

היריד השנה עמד בסימן השפל השורר בענף הפרוות בכלל ובענף המינקים בפרט, והמחירים השנה היו נמוכים בד"כ ב-20% מהמחירים אשתקד אולם סה"כ המכירות לא ירדו ובכמה מוצרים אף עלו (אם כי במחירים נמוכים יותר). השפל ביריד החבטא אצל הפרוונים הישראלים בעקר בלוחות הקרקול ואילו מחירי לוחות הבריטשבנץ (בעיקר הצבעים הבהירים) היו יציבים וזאת בגלל העובדה שלישראל היה כמעט מנופול מוחלט ביריד במכירת לוחות הבריטשבנץ ומחוץ לחברת THORER שהציעה לוחות בריטשבנץ שמקורם היה גם הוא בישראל, לא הציעה אף חברה לוחות בריטשבנץ.

הביהנים הישראלים היו מפוזרים בכל היריד ולאף אחד מהם לא היתה הצוגח אופנה ולא נעשה כל פרסום בכתב לתוצרת הישראלית. שלושה מביין המציגים הישראלים שהשתתפו ביריד גם בשנים קודמות ושהתכוונו יפה ליריד השיגו תוצאות משביעות רצון (פרישאור, וויס ושרף) ואילו האחרים שהשתתפו לראשונה ביריד ושהופיעו עם מבחר מצומצם היו פחות מרוצים מהתוצאות.

פרשה בפני עצמה הם 2 פרוונים מחל אביב שיצאו עם עשרים וכמה לוחות בריטשבנץ לאירופה, לאחר שהסתובבו כרוכלים עם הלוחות בשוויץ הצליחו למכור שם חלק קטן (אם כי במחירים טובים). הם הגיעו לפרנקפורט עם 17 לוחות, במשך 4 ימים הצליחו למכור 9 מהם ועם היתרה המשיכו להסתובב בגרמניה ואוסטריה. הרחבתי את הדבור על מקרה זה כי למותר לציין את הנזק שגורמת לארץ צורה זו של מכירה שלא לדבר על הבזבוז בזמן ובכסף שהיא גורמת לבעליה.

מסקנות מיריד פרנקפורט.

1. ההשתתפות ביריד פרנקפורט חשובה ואף כדאית ויש לעודד אותה בכל הדרכים האפשריות.
2. נוכח הנסיון שלא עלה יפה לרכז מספר פרוונים בביחן ארצי משותף כפי שנעשה בביחן הבריטי (אגב ביחן זה כלל רק את הפרוונים החדשים ואילו הפרוונים הותיקים לא הסכימו להשתתף בביחן המשותף והופיעו בביחנים נפרדים). נראה שיש לבקר גם להבא ביחנים נפרדים לכל פרוון, אולם יחד

עם זאת יש מקום לפעולות משותפות היכולות להתבטא בהכנה אדריכלית משותפת, פרסום משותף ואף בביחן משותף לתצוגות אופנה שבו יוכלו להשתתף גם פרוונים שאינן להם ביחנים משותפים ולא מופיעים ביריד.

3. ע"מ למנוע הופעה פרטיזנית של פרוונים בודדים ביריד, יש צורך לארגן את המכירות של הפרוונים הקטנים בביחן משותף שינוהל בצורה מסודרת, באופן זה ניתן להגדיל את מספר המשתתפים ביריד ויחד עם זאת לחסוך בהוצאות.

4. צריך להשתדל שמוצגי אופנה מעולים מישראל (דוגמת התוצרת של סטפן בראון) יתקבלו בתצוגות האופנה הרשמיות של היריד או בתצוגות המתקיימות ב"פרנקפורטר הוף"

5. יש לעודד את תעשייני מוצרי הלואי כגון: יצרני בדים, בטנאות, כפתורים, אבזמים וכו' להשתתף ביריד.

המכירה הפומבית של עורות פרוה בלונדון

HUDSON BAY CO.

ב-BEAVER HOUSE בלונדון, מקום מושבה של ה-

מתקיימות כל כמה שבועות מכירות פומביות של עורות פרוה. העורות מובאים ל-BEAVER HOUSE ע"י המוכרים שהם בד"כ חברות ממשלתיות או צבוריות, כאן ממינים ומקטלגים אותם והם מוצאים למכירה פומבית. הסוחרים והטוכנים מגיעים ללונדון מספר ימים לפני מועד המכירה הפומבית, בודקים את המספר הקטלוגי של הסחורה שהם מעוניינים בה, ואת גבולות המחיר שהם מעוניינים לשלם עבורה. המכירה עצמה נעשית באולם המכירות כאשר פקידי Hudson Bay ה- קוראים במספר הקטלוגי של הסחורה ונוקבים במחיר התחלתי.

במדה והמחיר ההתחלתי גבוה מדי, הרי שבהסכמת בעלי הסחורה שיושבים בד"כ באולם, הם מורידים את המחיר. לעתים אינן בעלי הסחורה מסכימים להוריד מהמחיר ואזי הסחורה לא נמכרת. חברת Hudson Bay מקבלת קומיסיון של 2% הן מהקונה והן מהמוכר עבור עריכת המכירה הפומבית וכל העבודה האדמיניסטרטיבית הכרוכה באחסון, במכירה ובגביית התמורה עבור הסחורה שנמכרה. חשלוס נוסף של 2 שילינג נגבה עבור כל הבילה שנמכרת (הכוללת כמה מאוח עורות) והוא מוקדש לפרסום בינלאומי של ענף הפרוות.

ה-BIDDING נעשה בקריאות קול, הרמה יד, נדנוד ראש וכל צורה אחרת היכולה לעורר תשומת לב פקידי המכירה הפומבית. במדה שבמספר קטלוגי מטוים ישנן כמה חבילות הרי הכרז ממשין להציע את כל החבילות במחיר שהוצע ע"י הקונה האחרון עד שזה מפסיקו ואזי מוצעת יתרת החבילה למכירה מחודשת. כך קורה לעתים שחבילות בעלות מספר קטלוגי זהה נמכרות לקונים שונים ובמחירים שונים. עובדה זו מאפשרת מניפולציות שונות כגון החלפת פקטורות וכד". הקונים הם טיטונאים, בעלי מצבעות, יצרנים, פרוונים עצמאיים בעלי הנדיות כל בו וטוכנים. הסוכנים קונים בד"כ בהתאם להזמנה שיש להם ביד, אך לעתים כאשר המחיר נראה להם נוח הם גם קונים ללא הזמנות ביד לצורך מניפולציות. הקניה הנה במזומנים אולם במידה ומכירים את הקונה יכולים הסוחרים להשיג עבורו אשראי שעולה כ-7-6 לשנה ובמדה והם נזקקים גם לבטוח הרי ניתן להשיג בטוח שעולה כ-3% לשנה. רוב הקונים הקטנים והבינוניים קונים באמצעות סוכן הלוקח כ-2% קומיסיון מכל מכירה. במדה והקונה אינו מוכר והוא נזקק לקנות דרך סוכנים המספקים לו גם אשראי הרי הסוכנים לוקחים עבור האשראי (כולל בטוח) 1% לחודש בחוספת 3% קומיסיון מערך המכירה. באופן זה, יוצא, שלקונה הגדול שלא נזקק לסוכן עולה האשראי כ-3½% ל-6 חודשים. לקונה הבינוני הקונה באמצעות סוכן עולה האשראי כ-5½% ל-6 חודשים ואילו לקונה הקטן הנזקק לסוכן ולבטוח עולה האשראי 9% ל-חצי שנה.

למומחיות בקניה יש משקל רב אולם ע"מ שהקונה המומחה יוכל לנצל את הקוניוקטורות בשווקים ובמרכזי המכירה השונים הוא צריך להיות בעל אמצעים כספיים שיאפשרו לו נשימה ארוכה ושלא יוכחה לקנות בכל מחיר, מחד, ומאידך שיאפשר לו לקנות למלאי כאשר הוא חושב שהדבר כדאי. מהישראלים נראה שישנו לפחות קונה אחד שהנו מומחה בקניות (זאת שמעתי מחוגים שונים במקומות שונים), אולם דוקא הוא הנו בעל אמצעים כספיים מוגבלים. מאידך שמענו דעות מסתייגות על כושר הקניה של ישראלים אחרים. העובדה שכמעט כל היצרנים הישראלים חיים מן היד לפה הרי שמרחב התמרון שלהם בזמן הקניות הנו מצומצם.

כל הסוגים הישראליים קונים באמצעות סוכנים אולם מידת חלותם בהם שונה בהתאם לאמצעים הכספיים שבידיהם. נראה שהיצרנים הישראליים ה"גדולים" יכולים להשיג אשראי שיעלה להם כ-5½% לחצי שנה ואילו לבינוניים ולקטנים עולה האשראי כולל בטוח וקומיסיון כ-18% לשנה. הסוחרים הידועים אינם צריכים לתת בטחונות (לעיתים רק שטרות) אולם היצרנים הקטנים שטרם ידועים יכולים רק לקבל אשראי מוגבל וכפי הנראה שהם גם נדרשים להפקיד סכום כסף מזומן אצל הסוכנים כתשלום פתוח עבור החלק הבלתי מבוטח (הבטוח הוא רק על 85% מערך הסחורה). העובדה שהיבואנים מישראל חייבים לקבל אשראי מהאוצר לאשראי ספקים משמשת בעקיפין מעין ערבות של ממשלת ישראל לאשראי, מאחר שברור שהאוצר ילחץ על הסוחר לשלם את החוב לספקים. בכל מקרה ברור שסוחר שלא שלם את חובו לא יוכל לקבל אישור מהאוצר לאשראי חדש. עובדה זו מסבירה את הליברליות בהענקת אשראי לסוחרים מישראל.

על אף העובדה שנציגי המוכרים רואים בעין רעה כל התארגנות של קונים ומבכרים התחרות הפשית בזמן המכירה נעשים כפי הנראה מדי פעם הסכמים בין קונים שונים המעוניינים באותה סחורה, דבר זה נעשה לעתים בגלוי ע"י זה שהמכירה נעשית במשותף באמצעות סוכן אחד כאשר הקונים יושבים לידו ומיעצים לו. לעתים נערכת המכירה בחשאי ע"י הסכם ג'נטלמני מוקדם, בבחינת שמור לי ואשמור לך. כל זאת כדי למנוע תחרות והעלאת המחיר. המוכרים משתדלים להלהם במכה זו ע"י החדרת סוכנים הפועלים בשםם בין הקונים המעלים בצורה מלאכותית את המהיר ומשתדלים למנוע הקפאה ב-BIDDING

במכירה הפומבית שהתקיימה בלונדון בחודש מאי ש.ז. השתתפו מישראל ה"ה: אסטמן, וולף, שרף, ווייס ונוילנדר.

כמעט כל הקונים הישראליים היו מעוניינים באותה סחורה ואנו נסינו להביא אותם לידי הסדר מוקדם לפני המכירה הפומבית כדי להגיע לקניה משותפת. אולם הדבר לא עלה בידינו וזאת מהסבות הבאות:

1. החשדנות ההדדית וחוסר הרצון לגלות את הקלפים לפני המשחק (באיזה סחורה מעוניינים, ובאיזה מחיר).

2. צורת החלוקה של הסחורה במדה והכמות אינה מספקת. ביריד בלונדון היו הפעם חבילות קטנות שלא ניתן לחלקן.
3. השוני בבחירה השניה, במדה ולא ניתן להשיג את הבחירה הראשונה במחיר הרצוי.
4. העובדה שהיצרנים קונים דרך סוכנים שונים אתם הם קשורים בעסקות ממוך ואשראי.
5. ואחרון אחרון חוסר הרצון שזרים (ובמיוחד הממשלה) ידעו את פרטי העסקות שלהם (מחירים, תנאי ממוך, קומיסיונים, סדרי העברת כספים וכו').

נראה לי שלמרות הקשים האוביקטיביים ניתן להגיע להסדר מוקדם שימנע התחרות בין הישראלים בזמן המכירה הפומבית. אחת האפשרויות היא קניה מרוכזת ע"י סוכן אחד ובמדה והסחורה אינה מספקת את הבקוש לערוך מכירה פומבית זוטא לאחר מכן בין הישראלים לבין עצמם. כך ניתן להגיע להסדר ע"י חלוקה מוקדמת של הקניות המרוכזות בין הסוכנים ונתינת הוראות מוקדמות לקניה אלטרנטיבית.

הסכם כזה יחייב הסדר כספי וערבויות של הנוגעים לדבר מאחד שכתוצאה משטה זו יכולים להוצר עודפים מטוימים שאותם יהיה צורך להחזיק במלאי או למכור אותם לסוחרים אחרים.

רצוי שלקראת המכירה הפומבית הקרובה תערך פגישה מוקדמת בארץ ופגישה שניה במקום המכירה הפומבית לאחר שהסחורה נבדקה.

כדי להגיע לאמון הדדי רצוי להתחיל בקניה משותפת ע"י סוכן אחד של סחורות שלגביה הבעיות פשוטות ואח"כ להגיע להסכם יותר נרחב.

תעשיית הפרוות בחו"ל

במשך בקורנו נפגשנו לשיחות עם מספר יצרנים בכל שטחי הענף וכך בקרנו במספר מפעלים באזור פרנקפורט ובפריז, כן ערכתי בקור במספר מפעלים במילנו.

לאחר שנות גיאוח עובר עתה משבר על ענף הפרוות. סימני המשבר אינם ניכרים במדה שוה בכל הענפים ובכל הארצות. בצרפת המשבר עמוק והוא פגע בכל סוגי הפרוות (להוציא אולי את הפרוות הזולות דבר שהנו עתה באפנה אולם טרם ידוע מה תהיה מידת הצלחתן לזמן ארוך). גם באנגליה מורגש משבר זה מספר אפ שנים אם כי רישומו אינו חריף כמו בצרפת.

המשבר פקד בשנה האחרונה גם את גרמניה המהוה עדיין את השוק העיקרי לפרוות באירופה. מאידך חלה התאוששות באיטליה והמצב בשויץ ובארצות סקנדינביה הוא יציב.

למשבר בענף הפרוות כמה סיבות:

1. המיתון הכלכלי השורר בכמה מארצות אירופה נותן אותותיו בענף הפרוות שהנו מוצר מותרות מובהק.
2. בכמה ארצות (ביחוד בצרפת) הוטלו על הפרוות מסים כבדים ביותר (מכס, מס מותרות, מס מחזור) דבר המפלה אותם לרעה לעומת מוצרים אחרים המהוים תחליף לפרוות. נוסף לכך מפלים המסים הכבדים לרעה את המפעלים הגדולים לעומת הפרוונים הקטנים היכולים ביתר קלות להשתמט ממסים.
3. הפרוה שמשה מאז ומתמיד קשוט המציג לראי את המעמד האמיד של בעליו, אולם בשנים האחרונות קמו לפרוה מתחרים רציניים בשטח זה המתבטאים בין היתר במודל החדיש של מכוונות (אשר אגב, מסתירה את הפרוה של נוסעיה) מרכזי נופש ובידור אקסקולוסיביים וכו'. נוסף לכך אנו גם עדים לראקציה המתבטאת אצל המעמד העליון בלבוש מרושל והסלידה מהצגת העושר בפומבי.
4. התנודות התכופות ברמת ובאופי הבקוש מקשים על קיום מנגנון חרושתי דבר המחייב הוצאות קבועות גבוהות יחסית הנובעות בחלקן הגדול מההוצאות הסוציאליות הגבוהות.

קיום מפעל הרושתי מחייב גם תשלום המסים הגבוהים. אי לכך, נכרת עתה נטיה גוברת והולכת בגרמניה, איטליה וצרפת למסור את מרבית העבודות בקבלנות משנה ורק את העבודות הספציפיות לעשות במפעל. הדבר אמור בעקר בערים הגדולות שבהם גם מרכזי המסחר החשובים. בערים אלה חזיון נפרץ הוא לראות מפעל גדול בין כמה קומות עומד ריק כאשר רק בחלק קטן ממנו עובדים ואילו מרבית העבודות נמסרות החוצה בקבלנות. לעומת זאת עדיין קיימים מפעלים גדולים בערי השדה.

באיטליה הגיעו אף לכדי כך שהמפעלים קונים או שוכרים דירות או בתי מלאכה ומשכירים אותם בתנאים מיוחדים לקבוצות קבלניות שעובדות עבור המפעל. זאת בנוסף לעבודות בקבלנות משנה שנמסרות לחו"ל (ביהוד ליוון ולמזרח אירופה).

5. הירידה הגדולה במחיר המינקים גרמה להפסדים גדולים לסוחרים ולבתי המסחר הגדולים וגרמה לזעזוע בענף כולו המגשש עדיין באפלה ואינו יודע מה תהיה השפעת הגורם הזה על התפתחות הענף בעתיד.

קיום לפתוח ענף הפרוות בארץ

1. עורות פרוה גולמיים ~~לצאת קרקול~~

נוכח המשבר העולמי במינקים אין להשקיע מאמצים בפחוח ענף זה בארץ ויש להסתפק בצדול הנסיוני הקיים. הוא הדין הגידול הצ'ינצ'ילות והנוטריות. מאידך יש לבחון את האפשרויות לנצול המסחרי של פרוות הפכשים המצויים בגדה המערבית ע"י עבוד משוכלל יותר.

חברת הוולנדר הקימה יחד עם פרוון מקומי (וולף) חברה שמטרתה קניית עורות גלמיים בארצות המקור (בעקר קרקול מפרס ודמוי קרקול מרומניה) ולעדם בארץ. במדה וחברה זו תצליח יכול הדבר לשמש כחחילת פתוח מרכז מקומי לעבוד וממכר עורות גלמיים ויש לעודד מגמה זו.

עבודות בשכר

בגלל הקושי בהשגת עובדים מקצועיים וההוצאות הסוציאליות הגבוהות הקיימות, מטתמנת נטיה ברוב ארצות אירופה למסור לעבוד בקבלנות חלק גדל

והולך מהעורות. עד לפני מספר שנים שמשה יון (איזור הארץ קסטוריה) כמרכז לעבוד בשכר עבור ארצות ממערב אירופה. העובדה שיון הנה חברה נספחת לשוק המשותף מקלה אף היא על סדור זה. נוסף ליון החלו מספר סיטונאים וחעשיינים למסור עבודות בשכר לארצות מזרח אירופה, (בעקר הונגריה וצ'כיה). מוסרים לעבוד בעקר לוחות מקרקול מינק וביזם. התשלום הנו נמוך ביון (12 - 10\$ ללוח קרקול פחות מ-3\$ לעור מינק חתוך ביד) אולם גם איכות העבודה הנה נמוכה ומתאימה רק למוצרים המוניים. כן מעבדים ביון את שאריות הקרקול והחתיכות הקטנות של המינק. הפרוונים ובתי המסחר שדורשים עבודה באיכות טובה יותר עושים את העבודות במפעלים שלהם, ולאחרונה התחילו אף למסור את העבודות בקבלנות ~~ל~~ לעובדים מקומיים הדורשים אומנם מחיר יקר יותר (25 - 30\$ עבור מעיל קרקול, 5\$ עבור עור מינק חתוך) אולם קל לפקח עליהם והאיכות הנה גבוהה יותר.

ברור שעבודות בשכר אינן יכולות לשמש כמטרה בפני עצמה מאחר שזוהי הדרגה הנמוכה ביותר בענף וגם שכרה הנו נמוך יחסית. במידה ואנו באים להמליץ על קבלת עבודות בשכר הרי זו רק לתקופה ביניים כמעבר להקמת מפעלים יצרניים בישראל ובחנאי שהדבר לא יביא נזק מידי לתעשייה הקיימת כבר בארץ. מתוך שקולים אלה פסלנו את העבודות בקבלנות ללוחות בדיטשבנגן וזאת בעקר מהנמוק שכיום יש לישראל מונופול כמעט מלא בייצור לוחות קרקול והעבודות בשכר מתחרות בתנאים כלתי הוגנים ביצרנים המקומיים. מאידך אנו ממליצים על קבלת עבודות בשכר למעילי קרקול, לוחות מינקים וביזם, מאחר שבשטחים אלה אין ישראל מהוה עדיין גורם כלשהו במסחר הבינ"ל מאידך עשויה קבלת עבודות בקבלנות שהנה קלה יחסית לבצוע להביא לקשרים יותר אמיצים עם סוחרים הפרוים והיצרנים בחו"ל שיביאו לידי הקמת מפעלים בארץ לייצור מוצרים אלה.

לפי החישובים שערכתי ניחן לקבל עבור ייצור מעיל קרקול לשויץ כ-30\$ סיפ. ואילו לגרמניה כל עוד קיימת האפשרות לשלוח עורות צבועים לעבוד בחו"ל ולשלם מכס רק על העבוד הרי ניחן לקבל כ-27\$ סיפ (בכמויות של אלפים מעילים לשנה). כאשר יוקמו יחידות עבודה שיאורגנו בשטח עבודה מודרניות עם הלוקת עבודה והתמחות הרי זו עבודה שיכולה להשתלם לעובדיה. בבקורנו בגרמניה נפגשנו עם מספר יצרנים ובעלי בתי מסחר גדולים שהביעו נכונות להתקשר עם מפעלים בארץ ע"מ לייצר עבורם בתחלה עבודות בשכר ובשלב מאוחר יותר כמפעלים משותפים. בין אלה יש לציין את הפירמות הבאות:

1. גרסון בפרנקפורט

2. הופמן

3.

4.

כל אחת מן הפירמות הנ"ל מוכנה לחת הזמנה ראשונה של לפחות כ-1000 מעילי קרקול לשנה כאשר החברה מספקת את החומר הגלמי והדגמים. ע"מ לממש נכונות זו יש לארגן בארץ כ 3 - 2 קבוצות של פרוונים שיוכלו לבצע את ההזמנות ואשר יוכלו גם בבא העת להחקשר בשותפות עם המפעלים בחו"ל.

מפעלים חרושתיים לייצור לוחות מקדקול, מינק וביזם.

מספר יצרנים גדולים באנגליה מוסרים לעבוד במזרח אירופה אלפי לוחות מינק וביזם לשנה הביעו נכונות עקרונית להקים מפעלים בארץ שבהם יעשו כל השלבים של העבוד החל בצביעה וגמר בעבוד לוחות.

עם חברה אחת: הב' ברדיגר שהנה אחת החברות הגדולות באנגליה הגעתי למו"מ מתקדם ואחד השותפים אף מגיע ארצה, אולם נוכח המצב המתוח ששרר ערב מלחמת ששת הימים נאלץ להזור חזרה לאנגליה. מיד עם תום המלחמה הוא חידש את הקשר והפעם גם פנה רשמית לשגרירות בלונדון (אליה הפניתי אותו בזמן המלחמה) ואני מקוה שבבקורו הקרוב בארץ ניתן יהיה לסיים את המו"מ להקמת מפעל משולב בארץ. נראה לי שיש לעודד עוד 3 - 2 יצרנים בחו"ל להקים מפעלים מהסוג של ברדיגר דבר שיתן דחיפה רצינית לפתוח הענף בארץ.

מפעלים לפליטיים הערבים

נראה לי שחלק גדול מהעבודות הנעשות עתה בקסטוריה מתאימות במיוחד עבור מפעלים שיוקמו באזור עזה ושיועסקו בו פליטיים ערביים. הכונה למפעלים לעבוד שאריות מקרקול ואחוי חתיכות מהמינקים.

בארגון טוב יכולים הפועלים להרויח במפעלים מסוג זה כ- 5 - 3 § ליום. מפעלים כאלה יכולים להשתמש בשאריות של מפעלים חרושתיים שיוקמו בקרבת מקום (אשקלון-אשדוד) וגם מחומר מיובא. במדה ותפתח התעשייה של עבוד מעילי קרקול לבחי מסחר הגדולים יש חשיבות רבה לנצול רציונלי של השאריות.

ס י כ ו ט

היריד בפרנקפורט והמכירה הפומבית בלונדון ובמידה מסוימת אף במרכזי המכירה האחרים (בעקר ניו יורק וקופנהגן) מהוים מפגש בינלאומי לכל העוסקים בענף הפרוות, במקומות אלה ניתן לקבל את האינפורמציה האחרונה על כל הנעשה בענף, וזוהי הזדמנות מצוינת לקשור קשרים עם האריות שבחבורה, החל ממנהלי חברות למכירת עורות גלמיים, סיטונאים וסוחרים גדולים וגמר ביצרנים ומתכנני אופנה. זוהי הזדמנות טובה גם לעשות עסקים ואכך בתקופת היריד והמכירות הפומביות נעשות הרבה עסקות מחוץ למסגרת היריד. מכאן החשיבות לבקור במקומות אלה לכל מי שעניין לו בפתוח ענף הפרוות.

ייצור של מינקים זולים במפעלי העשייה גדולים וייצור מעילים נבחרים במפעלי האופנה ובתי המסחר והמפעלים הצמודים להם.

החשיבות של צורת העבוד והדגום לעומת חמרי הגלם פותחת אפשרויות רבות לתעשייה הישראלית שעד כה לא החמתה בעבוד מינקים.

כאשר מצד אחד מתפתחת התעשייה ההמונית של המינקים הזולים (בחלקם הגדול אף בלי חתוך מוקדם ובעבוד נחות הנעשה ברובו ביוון ובמזרח אירופה) ובקצה השני ממשיכים בתי האפנה ובתי המסחר המקומיים בעבוד מעולה ויקר של המינקים לשכבה האקסקלוסיבית הרי שנוחר פער רחב בין שני הקצוות המאפשר לעבד בצורה תעשייתית אולם באיכות גבוהה מינקים לשכבת הביניים. בשיחות שהיו לנו עם מספר יצרנים גדולים באנגליה המוסרים עבודות בשכר לחו"ל (בעקר למזרח אירופה) הם הביעו נכונות להקים בארץ תעשייה ללוות מינקים (גם ביזונים) שתהיה מאורגנת על בסיס תעשייתי יעיל. לפחות עם תעשיין אחד *BARDIGER* אתו התחלתי במו"מ בנדון והמשכתי את הקשר לאחר שובי ארצה העניין הולך ומתקדם. בנוגע לבעית המכס הרי במדה והדבר נוגע ליצרנים הבריטיים המעבדים את העורות במזרח אירופה הרי שאין לגביהם הבדל באם הלוחות מיובאים מישראל או ממזרח אירופה. הדבר היחידי הוא לדעתם המצאות כח אדם (בעקר בחורות) וכמובן הוצאות ייצור סבירות. נראה לי שנוכח הנסיון הרב שיש לאנגלים בשטח זה והרצון הטוב שהם מגלים ניתן ליצור את התנאים המתאימים להקמת תעשיית מינקים בארץ.

ברישטבנץ

בנגוד לעורות המינק כמעט ולא גדל ההצע העולמי של פרוות הבריטשבנץ והמחירים של עורות אלה היו יציבים למדי. במכירה הפומבית האחרונה בלונדון ירדו מחירי הבריטשבנץ רק ב- 7% - 5% לעומת ירידה של כ- 20% - 10% בקרקול וכ- 45% במינקים. בתוצגות האופנה הגדולות בפרנקפורט חפס הבריטשבנץ מקום ראשון בין הפרוות היקרות (כ- 25% מהמוצגים היו בריטשבנץ או תערובת של בריטשבנץ עם פרוות אחרות) ונראה שהמוניטיין שלו לגבי השכבה העליונה נשאר גבוה ואולי אף עלה. אולם יש לזכור שבנגוד לפרוות המינק שמושה של פרוות הבריטשבנץ הנה מוגבלת והיא נחשבת לפרוות הפויה הלוביס בבתי המלון המפוארים ולאחרונה אף כשמלה למסיבות קוקטיל.

מאחר שפרוות הבריטשבנץ מעובדת כולה ביד ומספר בעלי המקצוע בשטח זה הנו מועט בעולם הרי שבתי המסחר והמפעלים מנצלים את כח האדם המקצועי המועט שבידיהם לייצור פרוות בעלות דגום ואיכות מעולה ואילו לייצור תעשייתי של לוחות בריטשבנץ לא הספיק להם כח האדם המקצועי. מאידך, עקב הדרישות הספציפיות של צבור הלקוחות והשוני בדגום מבכרים רוב בתי המסחר והמפעלים לקנות לוחות שמהם ניתן להפוך מעילים בהתאם לרצון הלקוחות. את החלל הזה ממלאים בהצלחה פרווני ישראל שהנם כיום כמעט היצרנים היחידים של לוחות בריטשבנץ (באיכות גבוהה) בעולם.

נוכח הבקוש הניכר ללוחות מאיכות גבוהה לא התפנו עד כה הפרוונים הישראליים לייצור לוחות מאיכות נמוכה יותר שטח שבו היחרון של העבודה המקצועית אף חשוב יותר. ביחוד נכר הדגור בצבעים הבהירים אשר בגלל הקשיים במיון ובהתאמת הגונים אין הפרוונים ששים לעבדם אולם נוכח הביקוש הרב שיש לאחרונה לצבעים בהירים נראה שיש מקום להתמחות דוקא בשטח של הפרוות הבהירות מאיכות בינונית.

ק ר ק ו ל

BREAD & Butter עורות הקרקול למיניהם מהווים עדיין את ה- של תעשיית הפרוות באירופה. במכירה הפומבית האחרונה בלונדון שהיתה מוקדשת כולה לעורות קרקול ובריטשבנץ מחוצרת אפגניסטן ורוסיה נסתמנה ירידה גדולה מאוד במחירי העורות הזולים (הכבדים ובעלי השער המסולטל) וחלקם הגדול ביחוד של העורות האפגניים אף לא נמכר מאחר שהמוכרים לא הסכימו למכר במחירים נמוכים. מאידך, היו יציבים למדי העורות המשובחים בעלי השער החלק שידרו רק ב-10%-5%. היהודים שקנו את העורות הזולים היו הסוחרים המעבדים עורות אלה ביון (המחיר לעבוד לוח מקרקול 10-12). גם הירידה בצריכה א(בגלל ^{צואה} סיבות אופנתיות) היתה לה השפעה שלילית על המחירים. מאידך, קיימת דרישה גדולה באיטליה לקרקול החלק ואכן מחירים של אלה די יציב.

בבואנו לבחון את האפשרויות לפתוח תעשיית פרוות הקרקול בישראל הננו להבחין ב-4 אפשרויות.

1. ייצור לוחות מאיכות בינונית וגבוהה
2. ייצור לוחות מאיכות נמוכה
3. ייצור מעילים
4. תעשיית מוצרי הלואי.

שלא כמו במקרה הבריטשבנץ הרי ייצור לוחות הקרקול מעורר בעיות רבות. ראשית ייצור לוחות קרקול שמהם מיצרים אח"כ מעילים מיקרת את הייצור בכ-30% וזאת כדאי לעשות בשני מקרים: א. בלוחות יקרים כאשר ההפרש של כ-10-7% בהוצאות העבוד הנוספות מתאזן ע"י ההפרש הגדול יותר במכס. ב. במקרה שהלוחות מיוצרים בעבודה זולה ביון.

לפיכך התרכזו היצרנים הישראלים בייצור לוחות קרקול מאיכות בינונית וגבוהה ובמדה קטנה בייצור ^{לוחות} (ביחוד עוסק בזאת הפרון רוזן). מאחר שעבודת הקרקול היא בעקרה עבודות מכונות יש מקום ליעל את העבודה ע"י הקמת מפעלים תעשייתיים שייעלו את העבודה ויקטינו את הוצאות הייצור. מאידך לא היה עד כה מקום לדעתה בישראל להתחרות בייצור הלוחות הזולים עם יון, אולם נוכח המצב החדש שנוצר בארץ לאחר מלחמת ששת הימים יש לבחון את האפשרות של הקמת תעשייה כזו בקרב הפליטים הערביים שיוכלו לקבל בזמן הראשון סובסידיה עד שיגיעו לרמת יעילות שיכולה להבטיח להם כ-4-5 ליום עבודה. זו הכנית קלה יחסית לבצוע ביחוד כשהמדובר בעבודה בקבלנות עבור סיונאים בחו"ל (דגמת יון). הוא הדין בייצור לוחות משאריות שיכולה לשמש הן כתעשיית לואי לייצור לוחות קרקול והן כתעשייה בפני עצמה כאשר חומרי הגלם יובאו מחו"ל.

אולם, הסיכויים הטובים ביותר נשקפים לדעתי בייצור מעילים מקרקול ישר לבחי המסחר ובתי הכל בו הגדולים בשויץ ובחנאים מסוימים גם בגרמניה.

שויץ מיבאת לשנה כ-15 מיליון פרוות (רובן ככולן מוכנות) כי כנגוד לשאר הארצות המכס בשויץ הנו נמוך ביותר וההפרש במכס המוטל על לוחות לעומת מעילים קטן ביותר (0.45 פר"ש לק"ג לוחות 1 פר"ש לק"ג מעילים). מכאן, שפדאי לייצוא מעילים לשויץ, דבר זה ניתן לעשות ב-3 דרכים.

א. ע"י החקשרות עם סוכנים או סיטונאים, דבר המחאים בעקר לייצור לוחות, אולם בגלל רבוי הדוגמאות איננו מחאים כאמצעי לייצוא מעילים בקנה מידה גדול.

ב. ע"י עדוד בחי מסחר גדולים ופרוונים שויצרים להקים מפעלים בישראל (רצוי בשותפות עם גורמים מקומיים) וליצר את המעילים בארץ לפי דוגמאות שישלחו משויץ.

ג. לעבוד בקבלנות בשכר עבור חברות שויצרות שישלחו ארצה הן את חמרי הגלם והן את הדוגמאות.

נראה לי שאם כי הדרך השניה היא הרצויה ביותר הרי בנגוד לעבודה בשכר בבריטשבנץ אותה אני שולל לאלתר אני ממליץ על עבודה בשכר במעילי קרקול וזאת מהסבות הבאות:

1. בה בשעה שבלוחות הבריטשבנץ יש לישראל כמעט מונופול וייצור לוחות הבריטשבנץ גורם להתחרות עם עצמנו (כפי שצויין בדו"ח הקודם) הרי אין ישראל מהווה גורם כלשהו במסחר העולמי במעילי הקרקול.

2. עבודה בשכר היא הדרך הקלה ביותר להתקשרות עם בחי המסחר הגדולים והמשוקים ליצור עבורם מעילים לפי הזמנה מראש כאשר חמרי הגלם והדוגמאות ישלחו ע"י המזמינים, בהתחשב בכמויות הגדולות של מעילי קרקול הנמכרות בחנויות, ניתן לקבל הזמנות גדולות מראש דבר שיכול להביא לסטנדרטיזציה בתהליכי הייצור ולהוזלת הוצאות ההובלה והאריזה (ניתן לשלוח בארגזים דרך הים) ומחוך שלא לשמה אפשר להגיע לשמה דהיינו הקמת מפעלים בארץ ע"י החברות בחו"ל.

עורות פרווה זולים (עגלים, שפנים IRHA, Double FACE

בשנים האחרונות התפתחה באירופה תעשיית העורות הזולים. הלו הם מוצרים שנמצאים באמצע הדרך בין פרווה למעילי עור ושמושם רב בעקר בין הלקוחות הצעירים. הגדילו לעשות בשטח זה הצרפתים המעבדים עורות עגלים ושפנים לפרוות דמויי עורות נמרים, אוצילנטים, נוטריות בצורות ובצבעים מרהיבי עין. הדעות חלוקות בקשר למוצרים אלה. יש הטוענים שע"י החדרת הפרוות הזולות והיקוי הפרוות האמיתיות מחדירים את רעיון הפרוות בין הצעירות אשר בבוא הזמן נעשות לקוחות לפרוות האמיתיות ויש הטוענים ההפך מזה, כי ע"י החדרת מוצר זול מקלקלים את השוק לפרוות אמיתיות.

גם עצם הצלחת הפרוות הזולות מבחינה מסחרית אף היא עדיין מפוקפקת מאחר שהפרוות הזולות חייבות להתחרות עם מעילי הבד למיניהם שלהם מבחר רב יותר של גונים וצורות והן בדרך כלל אף זולות יותר. מכל מקום מוצר אופנתי ובמידה וניתן לחשוב עליו בישראל הרי זה רק בשטח של הקונפציה כאשר חומר הגלם יובא מחו"ל (וגם אז נראים לנו סיכויי היצוא למוצרים אלה מוגבלים).

מצבעות

זה מספר שנים שקיים משבר עולמי בענף המצבעות. מספר המצבעות בעולם וכושד התפוקה שלהם גדול בהרבה מהצריכה. מאחר שההוצאות הקבועות במצבעות הן גבוהות יחסית מובנה להיטותם של בעלי המצבעות להגדיל את מחזורם בכל מחיר. מאחר שכמות העורות שהובאו למצבעות ע"י היצרנים הלכה והתמעטה (חלק מהיצרנים החל לצבוע את העורות בעצמו), נסו המצבעות להכנס בעצמם לעסק הפרוות וזאת ע"מ להבטיח לעצמם תעסוקה. בשלב ראשון נהפכו רוב בעלי המצבעות לסוחרים בעורות והחלו קונים עורות גלמיים ע"מ לצבוע ולמכרם פעורות צבועים. בזאת עוסקות כמעט כל המצבעות למרות החסרון הבולט שיש בדבר, מאחר שהעובדה הידועה לצרכנים- שהמצבעות עוסקות במסחר עצמי מרחיקה מהם חלק מהלקוחות הפוטנציאליים הרואים במצבעות מתחרות. קיים גם חשש להעדפת הטפול בעורות של המצבעות עצמן לעומת העורות של הלקוחות החיצוניים. חלק מהמצבעות אף הרחיק לכת והתחיל בייצור לוחות ואף בקונפציה. מאחר שרוב המצבעות הלכו בדרך זו הרי שאחרי תקופה מסוימת הם מצאו את עצמם באותו מקום דהיינו עודף היצע על בקוש. אי לכך, מוכנות מרבית המצבעות למכר את הידע שלהם לגורמים ולארצות חוץ ממורת הסכס המלוגים אולם מחוץ למקרה אחד לא נפגשנו עם שום מצבעה שמוכנה להסתכן בהשקעה כספית בישראל.

נראה לנו שעל מנת להקים בישראל מצבעה מודרנית יהיה צורך לתת לה למעשה הגנה מחלטת (ואין זה חשוב כרגע איזה צורה תלבש הגנה זו). הקמת מצבעה בישראל תביא אמנם לחסכון נכר במט"ח (הערך הנחסך נאמד ב-75%) ובמדה וניתן יהיה לצבוע בארץ חלק גדול מהעורות הרי שפירושו חסכון של למעלה מ- \$ 100,000 לשנה. אולם נראה לנו שבשלב זה אין החסכון הזה שווה בנזק הודאי שהדבר יגרום לפתוח ענף הפרוות בארץ.

בשיחות עם יצרנים ומשקיעים פוטנציאלים נאמר לנו במפורש שבמדה ולא ינתן להם הופש בחירה בקשר למקום הצביעה הם לא יחשבו על הקמת מפעל בארץ..

נראה לנו שמדיניות הממשלה בשלב זה צריכה להיות מכוונת למקסימום ליברליזציה וביצירת תנאים שיעודדו הקמת מפעלים בארץ דבר שיחייב לדחות את רעיון הקמת המצבעה לשלב מאוחר יותר כאשר תעשיית הפרוות תתפתח, אז גם תגדל הכדאיות של הקמת מצבעה בישראל. בתקופת הביניים י⁴ לעודד את פיתוח המצבעות המקומיות ושכלולם ע"י מתן טובטידיה עבור החסכון במט"ח דבר שיעודד את הצביעה בארץ. פרמיה זו תהיה מותנית במלוי תנאים וסטנדרטטים מסוימים של המצבעות (אחריות לטיב, זמן מחיר) ותוגבל לגבי סוגי מוצרים וצבעים שלגביהם הסטנדרט המקומי יגיע לרמה בינלאומית.

לסיכום ניתן לקבוע:

1. איך כיום הצעה רצינית להקמת מצבעה ללא הגנה טוטלית.
2. ההצעה היחידה הקיימת (של קבוצת סטלבו) בבריטניה דורשת הגנה מוחלטת על הצביעה בארץ ובשלב זה היא תגרום יותר נזק לפיתוח הענף מאשר תועלת.
3. פיתוח ענף הפרוות עלול להפגע ע"י הגבלת מקום הצביעה וע"כ יש לדחות את הקמת המצבעה עד לשלב מאוחר יותר.
4. בשלב הביניים יש לעודד את המצבעות המקומיות לשפר את טיב השרות שהן נותנות ע"י מתן פרמיות שיוצמדו לתנאים למוצרים ולצבעים שיקבעו ע"י גורם צבורי.
5. יש לבחון מחדש את האפשרויות להקמת מצבעות לסוגים שלא מעבדים בארץ שיוכלו להתקיים ללא הגנת מכס ושיקבלו את העודד ע"י פרמיות וכו' שיוחאם לערך המוסף הגבוה.

ה מ ו צ ר י ם

מחוך כ-100 סוגי עורות פרווה שונים המצויים כיום בשוק התענינו ב-4

סוגים והם:

1. מינק
2. בריטשבוץ
3. קרקול
4. עורות פרווה זולים.

מ י נ ק י ם

פרוה המינק נחשבה עד לזמן האחרון לפרוה אקסקלוסיבית ואופינא למעמד העליון של החברה. בין עורות המינק יש להבדיל בין המינק הגדל פרא שתפוקתו מוגבלת ונעה בין 1½ - 2 מיליון עורות לשנה ובין המינקים שמגדלים בחוות ושארצות גידולן העיקרי הן ארה"ב, ארצות סקנדינביה, בריה"מ וקנדה. הידע בגידול המינקים התפתח מאד בשנים האחרונות וחות הגידול הפכו לבתי חרושת מודרניים עם כל הסממנים של תעשייה מודרנית. את צבע המינקים ניתן לשנות ע"י מוטציות ומאחר שקיימים הפרשים גדולים במחיר בין הצבעים השונים הרי חלק גדול מהמחקר והנסיונות נסוב מסביב לבעיית הצבעים. כדאיות הגידול מותנית כמו בכל מוצר תעשייתי ביעילות שבמקרה זה פירושו הגדלת הפריודן, הוזלת וגוון המזון, התאמת המגורים ושפור שטות העבוד המיון והשיווק. בשטח הארגון הגדילו לעשות ארצות סקנדינביה וביהוד דנמרק במקום שכל החרות מאורגנות בקואופרטיב שווק (SAGA) המקיים מרכז מכירות מפואר בקופנהגן הנחשב למלה האחרונה בשטח זה בעולם. גם בשטוקהולם ובאוסלו מתקיימות מכירות פומביות וזאת נוסף למרכזי המכירות בניו-יורק לונדון ולנינגרד.

נוסף למרכזים הגדולים לגדול מינקים החחילו בשנים האחרונות לגדל מינקים במרכז מזרח ומערב אירופה, וכן ביפן ובסין והתפוקה השנתית מגיעה השנה ל-25 מיליון עורות וזאת בנוסף ל-2 מיליון עורות מציד, ואילו הביקוש השנתי הנו פחות מ-20 מיליון עורות לשנה. כתוצאה מכך ירדו השנה המחירים בצורה דרסטית (ביהוד ירדו מחירי המינקים מסוג סטאנדארט), במקרים מסוימים הגיעו הירידות עד ל-50% ורק החזרת חלק גדול מהסחורה ע"י המוכרים מנעה התמוטטות מוחלטת של המחירים.

32 בבב עם הגדלת התפוקה היו גורמים רבים שהשפיעו על הירידה בבקוש (או על הקפאתו). בחלקם היו אלה גורמים פכלכליים שמקורם במשבר העובר על כמה ארצות אירופה אולם בעקרתם אלו הם גורמים פסיכולוגיים וטוציאליים, בין אלה יש למנות:

1. צביעה או השחרת העורות.

הצבע של עורות המינקים הנו טבעי. אמנם ישנם גם עורות צבועים אולם מהירם של אלה נמוך וניתן להבחין בהם בנקל. המגדלים משקיעים מאמצים רבים בפחות צבעים מיוחדים שמחירם גבוה. בשנים האחרונות פותחה שיטה של השחרת השערות של העור מבלי לצבוע את העור כולו כך שקשה מאוד להבחין בין הצבע הטבעי ובין העור הצבוע. מאחר שלצורך הצביעה משתמשים בעורות זולים (כגון צבעים בלתי מקובלים או לא אחידים שמחירם נמוך ביותר) הרי שהאמוץ של הלקוחות באמיחות הצבע פוחה, מה עוד שלצבור לובשי פרוות המינק הצטרפו לאחרונה בעלי המעמד הבינוני ושוב קשה להבחין למי מינק אמיתי ולמי צבוע. הגדול בהצע של עורות המינק שעלה כאמור בהרבה על הבקוש והביא לירידה גדולה במחירים החריף את הבעיה מאחר ועתה נמצא גם המינק האמיתי בהישג ידם של הבריות ובין נשות המעמד הבינוני החלה רווחת האמרה הצינז: "Our maid looks nice in mink" אמרה זו באט התפשט עלולה לפגוע קשה במוניטין הסנובי של המינק באופן שבנות המעמד העליון יתחילו להסתייג ממנו, דבר שיפגע עוד יותר בבקוש והוזר חלילה. בשעה זו קשה לראות מה יהיה עתיד העשיית המינק. בלי ספק שהמחירים הנמוכים יוציאו ממעגל הייצור את המגדלים הפחות יעילים (כיום מעריכים כי במוצע עולה גדול עור מינק בסקנדינביה כ-13 ואילו ההכנסה הממוצעת למגדלים הנה עתה נמוכה יותר). צמצום הגידולים עשוי להביא לווסות ההצע והבקוש ולייצוב המחירים. אולם בינתיים רבים החששות לעתיד הענף.

הירידה במחירי עורות המינק פותחת אפשרויות לשוקים חדשים ולייצור המוני שטממניו הראשונים כבר נראו ביריד פרנקפורט במקום שיצרן קנדי (TARAN) הציע מעיל מינק ב-500 בקירוב (כולל 25% מכס). יותר ויותר מפעלים מנצלים את המחיר הנמוך של חמרי הגלם ע"מ לייצר מעילים מעורות שלמים (ללא חתוך) ואף משתמשים במצב זה בעורות הנקבות הזולות ובאופן זה חוסכים בהוצאות העבוד ויכולים להציע מעילים זולים לקהל הרחב. מאידך איך היצרנים מוכנים לוותר על הלקוחות האקסקלוסיביים שעליהם התבססו עד כה, והם מחפשים כרגע דרך ליצור שני שווקים מקבילים למינקים בבחינת "טול מזה וגם מזה אל תניח ירך".

~~ת.י. מ.ק.ל.:~~

מדינת ישראל

רשות ההשקעות
רחוב בן-יהודה 32
תל-אביב

ה' אלול תשכ"ז
10 בספטמבר 1967

א ל: מר ד. גולן, משרד המהנדסים והאדריכלים.

מאת: סגן מנהל רשות ההשקעות

אנו מצ"ב עותק אחד מהתמציות באנגלית של ארבעת הסקרים
הענפיים הבאים:

1. תמצית סקר ייצור ציוד לתעשייה הכימית
2. תמצית סקר אביזרי הטקטיה
3. תמצית סקר הידראוליקה ופניאומטיקה
4. תמצית סקר אפשרויות היצוא של מכונות חקלאיות

התמציות בשלחו לנציגים הכלכליים של ישראל בחו"ל, לחברות
השקעה בארץ, וכן לנציגים הכלכליים של מספר נציגויות זרות בארץ
בבקשה להפיצן אישית בין משקיעים פוטנציאליים.

ב ב ר כ ה,


דס כרמי

S T A T E O F I S R A E L

MINISTRY OF COMMERCE AND INDUSTRY
PLANNING DIVISION

INVESTMENT AUTHORITY

THE MANUFACTURE OF EQUIPMENT FOR THE CHEMICAL INDUSTRY
AND DIRECTIONS OF DEVELOPMENT

Tel Aviv,
August, 1967

INTRODUCTION.

The purpose of this survey is to examine the situation in the industries which manufacture or are capable of manufacturing equipment for the chemical industry, to determine to what extent they are capable of supplying the needs of the local industry and what steps should be taken to develop exports.

DESCRIPTION OF THE INDUSTRY

The industry combines a number of branches which are sometimes only remotely connected. The industry does not turn out a series of related products as one is accustomed to see in other industries. The raw materials, production methods, degree of specialization and products of some of the branches differ from those of others. What unites them is their common market - the chemical industry.

A considerable part of these products are not unique to the chemical industry but have widespread uses in other sectors also.

The production processes performed by these products include fluoride injection, heat transfer, evaporation, distillation, absorption, extraction, hydration, dehydration, mechanical separation, mixing, transportation of materials, cooling and crystallization. These processes are carried out by combinations of units of various sizes and types including pumps, bellows, heat exchangers, evaporators and condensers, heat transporting rods, mixers, reactors, delaying and storage tanks, equipment for transporting solids, equipment for diminution of size, separating equipment, etc.

The factor which most characterizes the equipment is its broad range of variability and lack of standardization. In most cases the equipment has to be tailormade to fit the process. The only products in which partial standardization, and hence series production, are possible are pumping accessories, bellows, and small central points of water.

In Israel the industry tends to stress the "service" branches such as piping, pumps and bellows rather than processing equipment which is more complex in nature and requires technical and processing know-how.

The industry includes some fifty plants in Israel which employ some 2,200 workers, about half of whom are engaged in direct production work. The turnover is between 23 - 27 million a year. Of this amount some 10 million is accounted for by the products included in the survey. Production is at less than fifty percent of capacity, with the unused potential being especially noticeable in those areas where one-time, special purpose orders rather than series production are the rule. The worker's skill level is high, and there is an additional manpower reserve capable of meeting the requirements in the event of expansion.

The market potential, based on present plans for chemical and petrochemical plants in Israel, is estimated at over 6 million annually. This figure does not include stainless steel products, water treatments, heat exchangers, filters and rubber plating.

The import of equipment shows a clear trend downwards - the total for 1966 was 3 million, as compared with 8.5 million in 1963.

A considerable part of this drop was due to the replacement of imports by locally manufactured items which succeeded in meeting the customers' specifications. Exports, on the other hand, are extremely limited.

Wages for production work in the plants surveyed varied between \$1.20 and \$2.30 an hour, depending on the worker's professional level. The wages are reasonable as compared to those in developed industrial countries.

Most large chemical projects are turnkey jobs in which all stages of planning and development are given over to the planning companies, which are directly responsible to the customer. Thus the best way to sell equipment is by way of planning. The planner has charge of all the various stages of construction of the plant, and it is he who decides the nature and make of the equipment, and who to buy it from.

The present shortcomings of the industry lie not in the quality of the products or even the price levels, but rather in the limited market and failure to reach outside markets. The result is wasted production potential and lack of opportunity to lower prices as a result of transfer to conditions of marginal production. An increase in production will enable the majority of the plants to lower prices by 20%. Raw materials on the average count for 30-40% of the value of the finished product, while the wage component, relatively high for Israel, permits competition with industrial countries in America and Europe.

DIRECTIONS OF FUTURE DEVELOPMENT FOR THE INDUSTRY

1. As we have already pointed out, the way to develop exports is through sales within the framework of an entire project. Hundreds of such projects, worth some \$10 billion annually, are being erected each year throughout the world. Israel has development plans which include the chemical complex at Arad, the refineries at Ashdod, sea water desalination and nuclear generating plants. Likewise Israel possesses technical know-how in the planning sphere, and has at its disposal skilled labor of a satisfactory productive capacity. Thanks to these, we enjoy a good reputation in this field in many of the Asian and African countries - a reputation which has not been sufficiently capitalized upon. We call upon the planning companies of international repute to participate in setting up a central organization in collaboration with the Government, industry, and the Israeli planners. The purpose of this organization will be to keep tabs on the development of chemical and petro-chemical products in various countries, to collect information on markets and tenders with the aid of the Israeli commercial attachés, and as a result, to sell planning services and equipment directly or on a subcontract basis. The organization will also acquire know-how for interested plants. The chief importance of this body will be in submitting bids and participating in international tenders.

2. In addition to the efforts in marketing products abroad, an examination should be made of the areas in which services and products will be required in the future. We refer to those areas in which the know-how fac-

tor is the determining one, and which are hand led by only a small number of producers in the world, such as the processing of titanium, zirconium, and other metals and their alloys, as well as graphite.

3. The Government will participate in expenditures in everything connected with the preparation of bids and the transport of raw materials for export manufacture. Likewise, the Government will provide special assistance for plants in preparing high quality technical catalogues in various languages.

Persons interested in obtaining further information, assistance and advice are requested to approach the representatives of the Government of Israel Investment Authority at the addresses listed below, or the Economic Representative of the Government of Israel, in those countries which are not enumerated hereunder.

I S R A E L

TEL AVIV

El Al Building, 32 Ben Yehuda Street

Tel. 58131

UNITED STATES OF AMERICA

NEW YORK, NEW YORK 10022

850 Third Avenue

Tel. Plaza 2-5600

CHICAGO, ILLINOIS 60611

936 North Michigan Avenue

Tel. Wh 3-0265

LOS ANGELES, CALIFORNIA 90036

659 South Highland Avenue

Tel. Webster 8-3691

E U R O P E

SURICH, SWITZERLAND

Stampfenbachstrasse 3

Tel. 051-342700

UNITED KINGDOM

LONDON W.8

2 Palace Green

Tel. Western 8091

S T A T E O F I S R A E L

MINISTRY OF COMMERCE AND INDUSTRY

PLANNING DIVISION

INVESTMENT AUTHORITY

SURVEY OF IRRIGATION ACCESSORIES PRODUCTION IN
ISRAEL AND TRENDS OF DEVELOPMENT

Tel Aviv,
August, 1967

The object of this survey is to review the industries already existing in this field which will be divided into its principal branches, to point out its main characteristics and enumerate the many achievements attained by producers from both the technological aspect and the publicity aspect as evidenced in the fine reputation gained for Israeli irrigation accessories in the world at large, a reputation whose value is provided in the rapidly expanding production. Emphasis will be placed in this survey on exports, their trends, prospects and methods of organization in the future.

Description of Industry

In Israel this industry is divided into a number of branches which produce, among other products, sprinklers, aluminium pipes, couplings for aluminium networks and special accessories. About 16 plants are engaged in this field of production of which seven are considered as leading in this field. Within the leading plants production in this branch is approaching 70% of all the plants' total production. A number of products, mainly plastic pipes and drip-sprinklers, have not been included in this survey, as they are still regarded as new items of production which have not yet been fully absorbed in the international market.

The leading plants in every sub-branch are as follows:

1. "Na'an" Sprinklers - a kibbutz enterprise producing sprinklers of good quality and fine reputation. This plant itself produces all the necessary parts with the exception of brass pressure castings. Its present production capacity is 600,000 sprinklers per annum. A \$230,000 investment programme is being carried out under which its productive capacity is to be doubled for the year 1967/68. The plant's range covers a complete set of sprinklers suitable for every possible use in agriculture, from drip-sprinklers with minimal output to cannon sprinklers with an output of 3.70 m. per hour. Sales in 1966 amounted to approximately \$1.1 million of which \$350,000 represented exports. The plant is

considered the third to the fifth largest in the world. Operations are on a one-shift basis, although a number of departments operate on a 2-shift basis.

2. "Zinkal" Aluminium Pipes is a plant for cold rolling of aluminium pipes employing about 94 workers. Its production capacity is 15 - 20 tons of pipes per day (working in two shifts) with a turnover of \$4.2 million per annum. The plant imports aluminium strips for the cold rolling and hopes to set up its own department for the rolling of strips which will enable it to import ingots instead of strips.

3. Couplings for aluminium pipe systems. Three of the leading plants "Omen", "Matar" and "Habonim" have been amalgamated within a marketing cartel known as "Ravit". These three plants are kibbutz enterprises which share production know-how in special categories of products. Apart from couplings, production of pressure valves has commenced. The quality is considered good. "Ravit"'s sales in 1966 amounted to about \$1.8 million of which about \$1.1 million represented irrigation accessories, about \$200,000 worth being exported. The production capacity of this sub-branch amounts to about \$2.7 million per annum.

4. Special accessories: these products include valves and iron goods (Kibbutz Dorot), taps with measured output (Arad, Bermad and Raphael plants), various valves, etc.

In 1966 all the plants' combined exports amounted to approximately \$1 million. This amount represents double the export total for 1965. The scope of international trade in the industry amounted to about \$11 million in 1966 of which Israeli exports represented 8% - 9%. There are practically no imports in this branch of industry.

The table below shows the share of various products in the export trade of this industry:

	Percentage of Total Exports in Dollars				Percentage of Added Value in Dollars
	1963	1964	1965	1966	1966
Total	100	100	100	100	100
Sprinklers	49	63	37	43	57
Pipes	40	26	23	29	13
Couplings and other Accessories	11	11	40	28	30

The labour force in the majority of the enterprises is of a high standard. Study and training are carried out within the plants and when an advanced stage of proficiency is reached, workers are sent to courses, training centres and study at the Technion. The fact that a great proportion of the plants are kibbutz enterprises gives the workers a great advantage with respect to irrigation and sprinkling, since the majority of them are very familiar with the ultimate functions of the products.

The table below describes the number of persons employed and their occupations:

Description of Product	No. of Plants	No. Employed according to Function			% of Production workers
		Total	Total Production	Others	
Total	11	617	574	103	85
Sprinklers	2	115	104	11	90
Pipes	2	184	155	29	84
Accessories to Aluminium Systems	3	113	146	27	84
Special Products	4	205	169	36	82

Average wages in this branch of industry represent about 21% of the volume of sales.

The table below shows average production costs as a percentage of sales for each of the sub-branches.

	Sprinklers	Couplings	Sprinklers & Couplings	Aluminium Pipes	Total in Industry
Total Production Costs	<u>67</u>	<u>78</u>	<u>73</u>	<u>85</u>	<u>77</u>
<u>Direct Costs</u>	<u>61</u>	<u>71</u>	<u>66</u>	<u>79</u>	<u>71</u>
Wages	25	23	24	16	21
Materials and Parts	31	44	38	61	47
Other Direct Costs	5	4	4	2	3
Indirect Expenses & Amortization	<u>6</u>	<u>7</u>	<u>7</u>	<u>6</u>	<u>6</u>

Marketing methods customary in these enterprises is direct marketing in a number of cases and the use of marketing companies in others. The marketing companies are "Ravit" which has been referred to above and which markets couplings and taps for Na'an and Dorot.

Summary and Objectives for the Future

In summarizing the description of this industry and Israel's position in the international market for irrigation accessories, it may be stated that the following objective conditions open up new marketing prospects:

1. The world fame gained by Israel as a country that has succeeded within a relatively short period in increasing its agricultural output through the intensive use of irrigation and sprinkling.
2. Know-how in irrigation systems and irrigation planning (the only

country in the world where the area sprinkled amounts to 90% of the total irrigated area).

3. The presence of water planning organizations with a reputation in other countries.

4. Know-how in the production of irrigation accessories.

5. An advantage with respect to relative production costs and high added value in most of the products manufactured (excluding aluminium pipes). (This is one of the only products where export prices obtained were in many cases higher than prices on the local market).

6. Transportation costs are low.

7. Quality of the product is of international standard.

Following an examination of the various alternative for the development of marketing and export in the industry, we reached the conclusion that the most promising course was to continue activities in the sale of individual products within the existing organizational framework and the sale of entire systems (including the planning of irrigation systems over the entire area, with all the accessories involved, excluding pipes in which our competitive ability is still not satisfactory). In certain cases we also recommend the sale of know-how, including equipment to other countries. The forecast for exports in accordance with this alternative is \$4.4 million in 1970 and \$8.6 million in 1975.

This expansion in production will not necessitate the establishment of new plants. Only in certain cases will there have to be some extension of a few departments in existing enterprises. This is the reason why we do not recommend new investments in the industry. Fuller exploitation of the productive capacity of the existing plants, entailing the formation of two or three shifts, and increased efficiency in production through the introduction of automation involving a small investment, will answer all market requirements within the next few years.

With a view to achieving the export objectives forecast, we recommend the establishment of an export company for the distribution of overall systems or irrigation accessories which will handle the component details, from first to last. This company, apart from the sale of irrigation systems

will engage in the marketing of individual items, and it will comprise all the producers in this industry whose exports are on a sufficient scale to warrant this, the Government which will assist in the current financing of the company and private investors, particularly foreign companies which specialize in the marketing of agricultural equipment such as pumps, diesels, etc. Planning and contracting companies with widespread activities abroad will serve as consultants and observers to this company. We are convinced that the development of international trade in irrigation products, Israel's notable place in this trade and her future prospects represent a great attraction for investors which stand to benefit from a branch of industry whose achievements have been proved and whose prospects of expansion are most promising.

Persons interested in obtaining further information, assistance and advice are requested to approach the representatives of the Government of Israel Investment Authority at the addresses listed below, or the Economic Representative of the Government of Israel, in those countries which are not enumerated hereunder.

I S R A E L

TEL AVIV

El Al Building, 32, Ben Yehuda Street

Tel. 58131

UNITED STATE OF AMERICA

NEW YORK, NEW YORK 10022

850 Third Avenue

Tel. Plaza 2-5600

CHICAGO, ILLINOIS 60611

936 North Michigan Avenue

Tel. Wh 3-0265

LOS ANGELES, CALIFORNIA 90036

659 South Highland Avenue

Tel. Webster 8-3691

E U R O P E

ZURICH, SWITZERLAND

Stampfenbachstrasse 3

Tel. 051-342700

UNITED KINGDOM

LONDON W.8

2 Palace Green

Tel. WEStern 8091

S T A T E O F I S R A E L

MINISTRY OF COMMERCE AND INDUSTRY
PLANNING DIVISION

INVESTMENT AUTHORITY

DEVELOPMENT OF THE HYDRAULICS AND PNEUMATIC
INDUSTRIES

Tel Aviv

August , 1967

Introduction

The availability in Israel of a reservoir of highly qualified and comparatively inexpensive manpower in the field of hydraulics and pneumatics is an outstanding advantage of the industry, making possible a planned and productive potential development on a far larger scale than has been achieved hitherto. A basic study of the industry in Israel and abroad has led us to the conclusion that this advantage in terms of manpower and salary levels should enable Israel's products in this industry to compete successfully in the foreign markets.

1. Directions in which development in this industry are sought

In the light of the above findings, the Government will encourage the establishment of export enterprises by foreign companies in the following fields:

- a) An enterprise for the production of hydraulic presses of all kinds (Injection Molding) for application in the metal, rubber, and plastic industries (machines for pressure casting in metal, plastics, etc.).
- b) An enterprise for the production of hydraulic components, especially hydraulic valves and fittings.

2. Description of the Industry

a) General

This industry, as its name implies, is divided into two principal parts. Hydraulics is an older industry in Israel and is related to the development of the building industry and of agriculture. The big consumers are the manufacturers of agricultural equipment for the operation of tractors, steering wheels and seats, fork-lifts, bulldozers, etc. The industry also manufactures tables, wagons, pipe benders, cylinders and cranes intended for industry.

Pneumatics is a younger industry and it has developed very rapidly in Israel due to its capability in transforming outdated equipment and/or low output into profitable products.

b) Output

The total turnover of both industries increased by over 30% between the year 1964/65 and 1965/66, from about \$1 million to some \$1.4 million. The hydraulics industry is much larger than the pneumatics industry and its turnover in 1965/66 totalled about \$1 million as compared with only \$0.3 million for the pneumatics industry, and this despite an annual growth of 20% in the latter industry.

c) Imports

Imports of hydraulic products in 1966 amounted to about \$800,000 including hydraulic machinery, valves, etc. In recent years there has been a marked decline in the import of most hydraulic products except hydraulic machinery, the import of which has tripled in the last three years from \$46,000 to about \$140,000.

d) Labour Force and its Standard

There is an excellent labour force in this industry in Israel which at present employs about 500 persons, including 420 in hydraulics and about 130 in pneumatics. Three authorities engage in the training of manpower in these fields, (especially hydraulics which is in the process of rapid development): The Productivity Institute, the vocational schools, and the Bakarah enterprise. So far 300 persons have graduated from courses, and the number of participants in present courses is proportionately much higher than the rate of installation of pneumatic equipment into industry, so that there is always a considerable reserve of competent and qualified manpower.

e) Wage Level

Wages in the metal industry (including social benefits) fluctuates between \$7 and \$10 a day. The salary scale is fixed, among other criteria, according to seniority and experience in the industry.

f) Possible Improvements in the Industry

An analysis of the data relating to this industry points to the possibility of a very considerable expansion of the export of its products, and links with foreign investors could lead to the following improvements in the industry:

1. A rise in the quality of the products and the acquisition of know-how in the manufacture of new products, especially hydraulic valves, pumps, gears and jacks.
2. Encouragement of the production for foreign markets of specific products produced throughout the world in small series, in which our competitive capacity is high.
3. Help in establishing contacts with consumers and retailers in this industry and assistance in training teams in sales engineering.

g) Why investment in this industry is worthwhile

The principal reasons why investment in the hydraulics and pneumatics industries in Israel is worthwhile are the following:

1. In Israel there is a considerable reserve of manpower, available at relatively low wages and partly unutilized.
2. Research institutes are available with whose help it is possible to develop new tools, apart from the know-how already in the possession of the local enterprises.

Government Encouragement to Investors

The hydraulics and pneumatics industries are regarded as meriting encouragement, and therefore any enterprises to be established in these fields of activity will benefit from all the Government incentives available (an "approved enterprise" under the Law for the Encouragement of Capital Investments) and other incentives as listed in a separate booklet.

Persons interested in obtaining further information, assistance and advice are requested to approach the representatives of the Government of Israel Investment Authority at the addresses listed below, or the Economic Representative of the Government of Israel, in those countries which are not enumerated hereunder.

I S R A E L

TEL AVIV

EI Al Building, 32 Ben Yehuda Street

Tel. 58131

UNITED STATE OF AMERICA

NEW YORK, NEW YORK 10022

850 Third Avenue

Tel. Plaza 2-5600

CHICAGO, ILLINOIS 60611

936 North Michigan Avenue

Tel. Wh 3-0265

LOS ANGELES, CALIFORNIA 90036

659 South Highland Avenue

Tel. Webster 8-3691

E U R O P E

ZURICH, SWITZERLAND

Stampfenbachstrasse 3

Tel. 051-342700

UNITED KINGDOM

LONDON W.8

2 Palace Green

Tel. WESTern 8091

S T A T E O F I S R A E L

MINISTRY OF COMMERCE AND INDUSTRY

PLANNING DIVISION

INVESTMENT AUTHORITY

SURVEY OF THE AGRICULTURAL EQUIPMENT INDUSTRY
IN ISRAEL

Tel Aviv,
August, 1967

Introduction

Israel has acquired a wealth of agrotechnical experience which, together with her reputation in the sphere of agriculture, can serve as a strong impetus for the further development of her export trade in agricultural machinery on a very considerable scale. In this connection we are interested in contacting manufacturing and marketing companies abroad with a view to promoting this export trade.

Desired Direction for the Development of this Industry

With the object of utilizing the productive capacity of Israel's agricultural machinery industry, the Government will encourage contacts with foreign companies for the purpose of marketing Israeli products through them. Priorities for such contacts are as follows:

1. Contact with a company for the marketing of original Israeli products.
2. Negotiations between a local manufacturer with a company for a know-how agreement for export purposes.
3. The establishment of new enterprises by foreign companies for purposes of export.

The setting up of such new enterprises will be examined on the basis of the benefit they will confer upon the promotion of exports.

Description of the Industry

General

There are 27 enterprises in Israel manufacturing agricultural equipment, and their total turnover of trade in 1966 came to \$7 million. The agricultural equipment industry developed against the background of Israel's own agricultural needs. Agriculture in this country is very advanced, and its exacting demands compel the manufacturers to build machinery that will withstand the climatic conditions, the various types of soil, and the crops characteristic of our region. The nature of Israel's agriculture necessitates the use of a large number of

machines and models. There is therefore no problem in adapting our production to the demands of other countries.

Output

The value of the total output of this industry in 1966 is estimated at \$7 million. In most of the factories the scope of production fluctuated between \$100,000 and \$300,000. Five enterprises achieved an output of half a million dollars. However, in three of them (Nirosta, Palanum and Pladot) most of their production was not in the field of agricultural machinery.

The enterprises engaged in the production mainly of types of machinery and equipment required for agriculture except tractors and special harvesting machines, such as cotton pickers and grain combines.

Production is executed generally in small series or single items. Most of the factories are not geared for mass production. The Israel-made products are usually of high standard and compete favourably with imported equipment.

The Israel market in 1966 consumed tractors and agricultural machinery to the value of \$10 million, of which \$7 million was expended for the purchase of locally made goods and \$3 million for imported equipment.

Exports

The development of an export trade in agricultural equipment began in 1963 and has expanded constantly since then, both in respect of volume and in the number of exporters, as indicated in the following table:

Number of enterprises
Value of exports
in million \$

<u>Year</u>	<u>Value of Exports in \$</u>	<u>Number of Enterprises engaged in exports</u>
1963	95,000	6
1964	115,000	8
1965	361,000	8
1966	620,000	13

Agricultural machinery from Israel has succeeded in gaining a respected place in the Iranian market, while in other markets, exports are still sporadic. There is no doubt that if Israel's reputation in the field of agriculture were properly exploited, it would be possible to increase the export of agricultural machinery from Israel very considerably.

Exports in the order of \$10 million to \$15 million a year, i.e. 2.3% of the total volume of sales of agricultural machinery anticipated in the developing countries alone, is entirely within the range of Israel's possibilities. In the opinion of experts, the export of this equipment could reach the following figures in the coming three years:

1967	-	\$1 million
1968	-	\$1.75 million
1969	-	\$2.75 million

Imports

The import of agricultural machinery in 1965/66 amounted to about \$4.9 million, as compared with \$4.5 million in the preceding year. The following types of equipment were imported in 1965/66:

1.	Wheeled tractors	\$127,000
2.	Caterpillar tractors	\$ 64,000
3.	Tools	\$102,000
4.	Seeders	\$ 36,000
5.	Harvesters	\$708,000

6.	Sprayers	\$ 62,000
7.	Hand tools	\$ 43,000
8.	Miscellaneous tools	\$469,000
9.	Replacement parts	\$1,359,000

Manpower in the Agricultural Equipment Industry and its Standard of Skill

The agricultural equipment industry employes over 700 people, of whom over 500 are engaged in production. Most of the enterprises employ technicians and skilled workers of high standard, but only a few of them employ engineers (because in many cases they make use of private or public engineering services).

The distribution of workers in production, according to their qualifications, is as follows:

Grade AA	32%
Grade A	24%
Grade B	23%
Grade C	12%
Apprentices	9%

Wages

Wages payable in the metal industry fluctuate between \$4.5 a day in the lowest category and \$8 a day in the highest. To these wages an average amount of 20% should be added in the form of social benefits. This brings the wages paid by the manufacturer including social benefits to between \$0.8 an hour and \$1.4 an hour, which is undoubtedly much lower than the level prevailing in other countries.

Research in Industry

Engineering research in this industry is concentrated chiefly in the search for solutions to the problems of the entire agricultural industry. Thus the development of agricultural machinery and ancillary equipment is included in the framework of the research

now in progress.

The principal research projects under way in Israel and likely to advance the development of machinery and equipment are in the following fields:

- | | | |
|----|------------------------------------|---|
| 1. | Soil cultivation | Basic cultivation and preparation for seeding. |
| 2. | Mechanization of crop growing. | Seeding, spraying and application of fertilizers |
| 3. | Mechanization of picking. | Picking of vegetables, of deciduous fruits and of citrus fruit. |
| 4. | Care and treatment of the produce. | Transportation, sorting and packing of fruits and vegetables. |
| 5. | Equipment for live-stock. | Supply of animal feed, collection and treatment of the produce, clearing of animal excrement. |

Marketing Channels

a) For the local market

Sales in the local market are effected mainly through the purchasing organizations of the settlements (the kibbutz, moshav, etc.). The purchasing organisations handle all matters connected with the financing of purchases, whether of imported commodities or of local products. Advice and guidance regarding purchase is generally made available by the instruction services and the experts of the Ministry of Agriculture.

These services organize numerous demonstrations for farmers, with the participation of importers and exporters. These demonstrations help the consumers to reach a decision as to which machinery to purchase.

b) For Export

The organization of exports is based principally on the character of the products intended for export. The export of dairy equipment, for example, is carried out individually by the manufacturers. The three manufacturers of equipment for poultry runs have been organized for export by a pool organization called "Practic" Export. This group has since dissolved and each of the manufacturers is endeavouring to export his products Separately. Some of the producers of agricultural machinery (about ten) have joined together to form a company called "Agra" for purposes of export. "Agra" is a limited shares company which benefits from Government participation in the usual form of contribution to the foundation investment for the development of markets and of adapting the equipment to the demands of the market.

Possible Improvements in the Industry

Through proper guidance from a foreign company with know-how and a high reputation, it is possible to improve the production and marketing of the agricultural equipment industry and to expand exports on a considerable scale. Contacts and agreements with foreign companies would lead to the following results:

- a) The centralization of all the engineering, research, standardization, and control activities and professional aid in marketing, in the hands of a central directing unit to be set up for the purpose.
- b) The use of standard equipment and raw materials.
- c) The reorganization of administration.
- d) Publication of prospectuses, catalogues, instruction books and lists of components and replacement parts for all machines intended for export.
- e) A professional survey to be carried out in the developing countries that will pinpoint the specific requirements of equipment needed for the mechanization of agriculture and will describe the particular conditions under which agriculture operates in these countries.
- f) The introduction of changes in the present equipment and the development of new products to be effected in the form of projects defined by the Central Planning Unit.

Why it is worthwhile investing in the Agricultural Equipment Industry in Israel

The principal reasons why it is worthwhile investing in this industry are:

- 1) Israel has long experience in the industries related to agriculture in which she is known to be highly advanced.
- 2) Israeli manufacturers are experienced in the production of agricultural equipment which has been adapted to the needs of different parts of the country where the soil conditions are very different. Improvements are constantly being introduced in this industry. The services of an Agrotechnical Institute are available.
- 3) Israel has contacts with companies in the industrialized countries which can be of help to her in the marketing of her agricultural equipment. The use of agricultural equipment will grow considerably in the coming years.
- 4) The wages payable to all levels of production are lower than in other countries.

The Government's Encouragement Measures for Investors

The agricultural equipment industry is regarded as worthy of encouragement, and the enterprises to be established would therefore enjoy all the incentives made available by the Government (including the status of "approved enterprise", according to the Law for the Encouragement of Capital Investment) as well as other benefits as described in the separate booklet.

In addition to this, the new enterprises would benefit from a special incentive.

Persons interested in obtaining further information, assistance and advice are requested to approach the representatives of the Government of Israel Investment Authority at the addresses listed below, or the Economic Representative of the Government of Israel, in those countries which are not enumerated hereunder.

I S R A E L

TEL AVIV

El Al Building, 32 Ben Yehuda Street

Tel. 58131

UNITED STATE OF AMERICA

NEW YORK, NEW YORK 10022

850 Third Avenue

Tel. Plaza 2-5600

CHICAGO, ILLINOIS 60611

936, North Michigan Avenue

Tel. Wh 3-0265

LOS ANGELES, CALIFORNIA 9036

659 South Highland Avenue

Tel. Webster 8-3691

E U R O P E

ZURICH, SWITZERLAND

Stampfenbachstrasse 3

Tel. 051-342700

UNITED KINGDOM

LONDON W.8

2 Palace Green

Tel. WESTern 8091

215 313

רחוב שמאי 12, ירושלים
ת.ד. 981, טלפון 28063
12 SHAMAI ST., P.O. BOX 981
JERUSALEM, ISRAEL
TELEPHONE 28063
CABLES: ECORES
מנהל כללי: א. א. קטלר

החברה למחקר כלכלי בע"מ

THE ECONOMIC RESEARCH CORPORATION LTD.

כ' בחשוון, תשכ"ז
3 בנובמבר, 1966

לכבוד
מר משה מנדלבוים,
משרד המסחר והתעשיה,
ירושלים.

א.נ.,

הנדון: הצעה לבצוע סקר אלקטרוניקה
רפואית בארץ

1. מטרת הסקר

לתאר ולנתח המתרחש בארץ עכשיו ובמשך השנים האחרונות,
ועל סמך זה להגיש הצעות להנהלת משרד המסחר והתעשיה בקשר
לאוחס החמריצים שיש להנהיגם על מנת לאפשר ייצור ויצוא של
ציוד אלקטרוניקה רפואית.

2. מהות הסקר

הסקר הנידון יבוצע תוך מסגרת הסקרים על הענפים
המעודפים הנעשים במשך נובמבר-דצמבר 1966, וחוף כדי תיאום
עם ועדת המנחה לאלקטרוניקה רפואית אשר מונחה על ידי המשרד.

3. חכנית כללית של הסקר

3.1 המצב בארץ

- א. הייצור
- ב. המחקר
- ג. בתי החרושת, המוסדות, המהנדסים והחוקרים
- ד. השוק המקומי

- מקורות האספקה העקריים

- הציוד העקרי

3.2 בעיות מובחרות

א. האם חודעת המחקר מפותחת בבתי חולים, והאם מספר המוסדות וגדלם מספיק כדי להוות שטח לנסיונות ולמחקר?

ב. הקשרים בין החוקרים, בתי החולים והתעשייה

ג. מימון המחקרים

ד. יישום המחקרים

3.3 המצב בחוץ לארץ

ליקוט נתונים על סחר בינלאומי בציוד אלקטרוניקה רפואית, על הייצור ומבנה התעשייה בשטח זה, על המחקר, ועל מגמות שונות - הכל בקחחשב בהגבלות הזמן העומד לרשותנו.

3.4 הערכה לגבי אפשרות הענף להגביר את היצוא

3.5 המלצות

א. תמריצים לעידוד המחקר, הייצור והיצוא

ב. עידוד ממשלתי בצורות אחרות

ג. צעדים נוספים

4. בצוע הסקר

4.1 הצוות: יעבדו במגביל שתי צוותות - כל אחד מורכב מכלכלן ומהנדס בכיר. נוסף לעובדי החברה למחקר כלכלי בע"מ, תשתתף חברת לובין את מור יועצים בע"מ.

4.2 מועד מסירת הדו"ח המסכם: 60 ימים אחרי קבלת מכתב הסכמה חתום על ידי שר המסחר והתעשייה או על ידי המנהל הכללי של המשרד.

4.3 דוח"ות ביניים: ימסרו לוועדת המנחה - או מקשר מטעם המשרד - פעם בשבוע, לפי דרישתה.

4.4 הדו"ח המסכם ימסר להנהלת המשרד ב-25 עתקים בשפה העברית. הרגום באנגלית ב-25 עתקים ימסר תוך שלשה שבועות ממסירת הדו"ח בעברית.

4.6 המשרד יאפשר למבצעים עיון בחומר ממשלתי רלבנטי וידאג לכך שגורמים ממשלתיים וצבוריים הנוגעים בדבר יתנו למבצעים את העזרה הדרושה לשם עריכת הסקר.

5. דמי טרחה

5.1 דמי הטרחה הם 13,600 (שלוש עשרה ושיש מאות) לירות.

5.2 דמי הטרחה כוללים כל הוצאות הסקר לרבות:

א. הוצאות נסיעה ואש"ל

ב. עריכת הדו"ח המסכם והגשתו.

ג. הוצאות תרגום מעברית לאנגלית עד 96,000 סימני דפוס של חומר

ד. שש ישיבות עם ועדת המנחה או מקשר מטעם המשרד במשך עריכת הסקר

ה. הסברים במידה סבירה אחרי מטירת הדו"ח המסכם.

5.3 מועדי החלום: 50 אחוז במסירת העבודה ו-50 אחוז תוך שבועיים ממסירת הדו"ח המסכם.

5.4 במדה וועדת המנחה תדרוש שנויים מרחיקי לכת בתוכנית הסקר הכללית כפי שמפורט לעיל, ישונו דמי הטרחה בהתאם.

נשמח לקבל את הסכמתכם להצעה זו בהקדם כדי שנוכל להתחיל בסקר במועד.

בכבוד רב,


א. א. קסלר

אאק:לק

הנהיות לסקרים בענפים מועדפים

- א. סקירה על חקיים בענף.
- ב. גמח לפי חקריטריונים שנקבעו במשרד עם השוואות רלבנטיות לנעשה בחו"ל.
- ג. חקר שווקים - לעורך הסקר יטופקו נתונים על הנעשה בענף בארצות חו"ל העיקריות.
- ד. מה קיים בארץ מבחינת מחקרים ומי העוסקים במחקר. (במידה וחטרים פרטים יפנו למועצה הלאומית למחקר ומתוח).
- ה. מה התמריצים המוצעים לענף מבחינה:

(1) תמריצים ארגוניים (חברות שוק, ארגון הייצור).

(2) גלים לתדום הענף

1. מחקר
2. הכשרת כוח-אדם
3. יקול

ע נ ט י פ י ת ו ח

1. פרוות - 1. יכין את הסקר מר מ. גורן. יוגש דו"ח ביניים ב-1.12.66 ודו"ח סופי ב-1.1.67. הדו"ח יוגש בשפה העברית והאנגלית.

2. ועדה מנחה - מר י. פולק (מרכז הועדה), מר פורטוש, מר א. בן-פלאי.
הועדה המנחה תלווה את הנושא הנ"ל עד גמר הסקר.

3. תזמון ישיבה מוקדמת בנושא עם יצרנים: קינרייך, וולף, איסטמן, ואנשי המשרד: חברי הועדה הנ"ל וע. שטיינברג.

4. חקר שווקים - אגף חקר שווקים יכין סקר על ענף הפרוות בעולם

תוך הדבשת הנקודות:

א. מרכזים עיקריים לסחר בפרוות (אומרי גלט)

ב. ארגון השווק

ג. מכסים המוטלים על פרוות - כמוצר מוגמר ועל לוחות פרוות.

5. נמסחים מסחריים - יוצאו מכתבים בנושא לנמסחים המסחריים המבקשים

אינפורמציה והצעות בנושא.

ענפי פיתוח

2. הלבשה מעור - 1. יכין את הסקר מר י. כהן. יוגש דו"ח ביניים ב-1.12.66 ודו"ח סופי ב-1.1.67. הדו"ח יוגש בשפה העברית והאנגלית.

2. ועדה מנחה - מר י. פולאק מרכז הועדה, מר פורטוש, מר א. בן-פלאי. הועדה המנחה תלווה את הנושא הנ"ל עד גמר הסקר.

3. תזמן ישיבה מוקדמת בנושא עם יצרנים וחברי הועדה המנחה.

4. חקר שווקים (הנחיות יועברו לאחר הישיבה המוקדמת בנושא.)
5. נספחים מסחריים (

ענמי פיתוח

3. אביזרי השקיה 1. יכין את הסקר תה"ל. יוגש דו"ח ביניים ב-1.12.66 ודו"ח סופי ב-1.1.67. הדו"ח יוגש בשפה העברית והאנגלית.

2. ועדה מנחה - מר ד. גולן מרכז הועדה, מר י. קנטור, מר מ. גולן

מר י. ברבש (כנציג נוסף ישמש כרופ" מהטכניון). > k

3. א) ישיבה מוקדמת בנושא בין מר ד. גולן וא. וינר.

ב) תיקוע ישיבה בנושא במחצית נובמבר של היצרנים בענף.

4. חקר שווקים { הנחיות יועברו לאחר הישיבה המוקדמת בנושא.
5. נספחים מסחריים }

ענפי פיתוח

4. ציוד - 1. יש לעבד את הסקר שהוכן בנושא על-ידי טבנקין לקטלוג מפורט יותר.

2. ציוד חקלאי - *מחלקת המחקר והפיתוח* תכין את הסקר. יוגש דו"ח ביניים ב-1.12.66 ודו"ח סופי ב-1.1.67 הדו"ח יוגש בשפה העברית והאנגלית.

3. חיקבוע ישיבה טוקדמת בנושא בין ד. בולץ, פ. בולץ, ב. שלו, פ. מנדלבום
ח. רוט. לאחר מכן חיקבוע הועדה המנחה בנושא זה.

4. חקר שווקים (הנחיות יועברו לאחר ישיבה בנושא.
5. נפטחים מסחריים)

ד"ר. מ. ש. / 1957

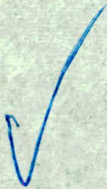
✓
4. א. ציוד הקלאי - 1. הסקר יוכן ע"י מוסד הטכניון למחקר ולפיתוח. יוגש דו"ח
ביניים ב-1.12.66 ודו"ח סופי ב-1.1.67. הדו"ח יוגש בשפה העברית והאנגלית.

2. ועדה מנחה - מר מ. גולן מרכז, מר ר. גבעון (חב' אנרא)

מר ג. מנור, משרד החקלאות ת"א, מר ש. כהן, אנף התכנון, מר ר. שגיא מוסד
הטכניון למחקר ולפיתוח.

3. חקר שווקים (הנחיות יועברו לאחר ישיבות מוקדמות בנושא.

4. נספחים מסחריים (



5. צירוף לסיווג - 1. הסקר יוכן על-ידי אגף החכנון של מסו"ח. יוגש דו"ח ביניים ב-1.12.66 ודו"ח סופי ב-1.1.67. הדו"ח יוגש בשפה העברית והאנגלית.

2. ועדה מנחה - מר ח. רוט, מרכז, מר מ. גולן, ^{ל. כהן} מר ב. שלום, מר י. ברבש.

3. ישיבה מוקדמת בנושא החקיים בישיבת הנהלת מצומצמת ביום 23.10.

- 4. חקר שווקים (הנחיות יועברו לאחר דיונים מוקדמים בנושא.
- 5. נספחים מסחריים (

ענפי פיתוח

6. ציוד כימי - ידון בישיבת הנהלה.

7. ציוד רפואי (1. יכין את הסקר מר ד. כהן, יוגש דו"ח ביניים ב-1.12.66 ודו"ח סופי
ציוד נכים (2. ב-1.1.67. הדו"ח יוגש בשפה העברית והאנגלית.

2. ועדה מנחה - מר ד. גולן, מרכז, מר ב. שלו, מר י. אביאור, ^{מ. כוזמן}
מר מ. גולן (מר מ. פאר) ^{33 קינס (?)} ~~מ. כוזמן, מ. כוזמן, מ. כוזמן~~ (מועצה לאומית למחקר ולפתוח) מר ש. ישי
לכל אחד מהנושאים שיועלו בעניני ציוד ואלקטרוניקה רפואית יצורף לוועדה מומחה מקצועי
בשטח המהאים.

מכשירים ביאורפואיים: ד"ר מגנס ()
ד"ר צ'צ'קס (ביה"ס לרפואה.
ד"ר י. פלטי ()

ציוד נכים - פרופ' א. אדלר (אסף הרופא)

ציוד רפואי כללי - ד"ר מנחם כרפס, ד"ר אמיר גורדון.

3. תזומן ישיבה מוקדמת בנושא של הועדה הנזכרת לעיל.

4. חקר שווקים (יועברו הנחיות בנושא לאחר דיון מוקדם.

5. נספחים מסחריים ()

ענפי פיתוח

8. אלקטרוניקה רפואית - 1. יכין את חסר א. קסלר. יוגש דו"ח ביניים ב-1.12.66 ודו"ח סופי ב-1.1.67 הדו"ח יוגש בשפת העברית והאנגלית.

2. ועדה מנחה - כנזכר בסעיף 7.

יש להתייעץ בנושא עם פר ד. סימון מחב' יסופ. + פוע' ארנאן מדיס אלקטרוניקה
יסואר אלקטרוניקה יסופ.

3. חוזמן ישיבה סוקדמת בנושא עם חברי הועדה הנ"ל.

4. חקר שווקים ()

5. נספחים מסחריים () יועברו הנחיות לאחר ישיבה סוקדמת בנושא.

9. פרמצבטיקה - 1. יכין את הסקר מר ז. תומר. יוגש דו"ח ביניים ב-1.12.66 ודו"ח סופי ב-1.1.67 הדו"ח יוגש בשפה העברית והאנגלית.

2. ועדה מנחה - פרופ" א. קינן מרכז, מר ~~מ. מ. ביאלה~~, מר א. קינו, מר מ. ביאלה, מר ש. פורמן.

3. חקר שווקים (הנחיות יועברו לאחר ישיבה מוקדמת בנושא.
4. נספחים מסחריים (

10. מכשירי יהלומים - סקר והצעות בנושא יכין מר ג. להב עד ה-1.1.67.

✓

11. מכשירי הידראוליקה ופניאומטיקה - 1. הסקר יוכן על-ידי חב' אי.די.סי.
יוגש דו"ח ביניים ב-1.12.66 ודו"ח סופי ב-1.1.67. הדו"ח יוגש בשפה העברית
והאנגלית.

2. ועדה מנחה - מר י. ברבש מרכז, מר א. שרון,

מר י. מרזל, מהנדס שיבחר מהטכניון.

3. לאחר ישיבה מוקדמת בנושא עם היצרנים יועברו

הנחיות למכין הסקר.

4. חקר שווקים (

5. נספחים מסחריים (הנחיות יועברו לאחר ישיבה
מוקדמת בנושא.

ענפי פיתוח

12. חומרי הדברה - 1. חברי הועדה - מר א. קינו, מרכז, מר ש. פורמן,
מר מ. ביאלה, מר י. פולאק.

2. הועדה הנ"ל תגיש הצעות לפיתוח הענף וסוגי התמריצים הדרושים.

3. יוגש דו"ח ב-1.12.66 ודו"ח סופי ב-1.1.67.

הדו"ח יוגש בשפה העברית והאנגלית.

4. חקר שווקים (לאחר ישיבה בנושא יועברו הנחיות מתאימות.

5. נספחים מסחריים (

✓

13. דפוס והוצאה לאור - 1. יכין את הסקר מר מ. גורן. יוגש דו"ח ביניים ב-1.12.66 ודו"ח סופי ב-1.1.67. הדו"ח יוגש בשפה העברית והאנגלית.

2. ועדה מנחה - מר ח. רוט מרכז הועדה, מר מ. גולן, (מא מנחל

הדפוס הממשלתי) מר י. לוי, מר י. מלאכי, מר י. שיף, מר מ. אלק. *היין - מונט ייזגל, ג. סאטו*

3. חקר שווקים (לאחר ישיבה בנושא יועברו הנחיות מתאימות.

4. נספחים מסחריים (

ענפי פיתוח

14. מכשירי עזר לחינוך (כולל הוראה מתוכנתת) 1. יכין את הסקר המכון למחקר

חברתי שימושי. יוגש דו"ח ביניים ב-1.12.66 ודו"ח סופי ב-1.1.67.

2. ועדה מנחה - פרופ' ע. דה-שליש

מרכז הועדה, מר ב. שלו, מר ח. רוט, מר הרבורגר.

ענפי מיתוח

15. ציוד אלקטרוני תעשייתי - 1. יכין את הסקר מר א. קסלר. יוגש דו"ח בינתיים
ב-1.12.66 ודו"ח סופי ב-1.1.67. הדו"ח יוגש בשפה העברית והאנגלית.

2. ועדה מנחה - מר ש. ישי, מרכז, מר מ. אביאור,

מר א. שרון, מר ב. שלו, מר י. מרזל.

3. חקר שווקים (יועברו הנחיות לאחר ישיבת

4. נמפחים מסחריים (מוקדמת בנושא.

קוי פעולה לפיתוח התעשייה 1966-71

בסוף 1965 הועסקו בתעשייה 230,000 איש. מתוכם נפלטו נטו עד חודש אוגוסט שנה זו 6,000 עובדים. לפי האומדן יפלטו נטו עוד כ-3,000 עובדים.

תחזית לשנת 1967

במידה ומערכת התמריצים הנחנת לתעשייה לא תשתנה, צפוי ב-1967 גידול ביצוא התעשייתי של 10% בלבד. אט אומנם יגדל הייצוא התעשייתי בגבולות של 10% בלבד, יגדל מספר המועסקים בתעשייה נטו בכ-1,000-2,000 איש בלבד.

במידה וינתנו תמריצים המוצעים לכניסה לשווקים חדשים כדי למצות את הפוטנציאל התעשייתי יתווספו בשנת 1967 כ-6,000 עובדים לתעשייה.

אמדני תעסוקה מניחים עלית הצריכה הכוללת של 6%, ועלית הפריזון של 6%. לפיכך השוק המקומי לא יקלוט עובדים נוספים. תוספת העובדים הנבע מעלית יצוא מעבר ל-6% של עלית הפריזון.

אמדנים אלו מוכיחים שהמבנה הענפי הנוכחי של התעשייה אין בכוחו לפתור את בעית מאזן התשלומים, והצורך לקלוט עובדים נוספים בתעשייה בשנים הבאות.

התפנית שגובשה היא להתרכז ביצוא ובפיתוח במספר מצומצם של ענפים, שיהנו ממערכת תמריצים רחבה יותר, ויתבססו בעיקר על שווקי היצוא.

ריכוז מאמצי הפיתוח במספר מצומצם של ענפים יביא תוך 4-5 שנים לתקופה חדשה ביצוא, שיהא רווחי ושיהא מבוסס על אותם ענפים בהם יש למדינה קטנה כישוראל יתרון יחסי.

תכנית קדום הענפים הנועדפים מתבססת על הגדלת התמריצים בהיקף ניכר בשטחים

הבאים:

1. הרחבת מענקי ההשקעות לענפים אלו עד כדי 40% מכלל ההשקעה;
2. השתתפות בהכשרה מקצועית, של כח אדם הנדסי ואקדמאי בדרגות גבוהות;
3. הקמת מכוני מחקר ספציפיים לענפים המועדפים;
4. הקמת חברות שווק לענפים אלו;

5. השתתפות רחבה במחקר הנעשה במסגרת המפעלים הקיימים;
6. מתן עזרה נרחבת כהשתתפות בהוצאות הרצה, מחקר שווקים.

היקף היצוא הצפוי בענפים המועדפים

לפי האמדן יגדילו הענפים המועדפים את היקף ייצואם בסך 227 מיליון דולר עד שנת 1971 לפי הפרוט העראי הבא:

<u>1971 (אמדן)</u> <u>(מליוני \$)</u>	<u>1966 (אמדן)</u> <u>(מליוני \$)</u>	
15.0	2.5	1. פרוות ועור
10.0	3.0	2. השקיה א. אביזרי השקיה ב. משאבות ג. צנורות ד. לוחות פקוד אלקטרוניים ה. מרכבי מים ו. מתקני התפלה
35.0	2.0	3. ציוד א. ציוד חקלאי ב. ציוד למזון ג. ציוד ענף הכימיה ד. ציוד מאפיות ה. ציוד למטבחים ו. ציוד לבניה
25.0	3.5	4. רפואה א. ציוד רפואי ב. אלקטרוניקה רפואית ג. פרמצבטיקה ד. ציוד לנכים
20.0	2.0	5. דפוס והוצאה לאור מכשירי עזר למודים.

20.0	3.3	6. כימיקלים עדינים א. תמציות ב. חומרי הדברה ג. תרכובות ברום ד. כימיקלים לתעשייה
5.0	-	7. אופטיקה וציוד מעבדתי
15.0	1.6	8. ציוד חשמלי ואלקטרוני א. טרנספורמטורים ב. מנועים ג. כלי רתוך ד. מכשירי מדידה ובקרה
20.0	-	9. קבלנות משנה א. מבלטים ב. עבוד שבבי ג. חלקי חילוף
30.0	-	10. יהלומים תעשייתיים
35.0	-	11. כימיקלים ומחצבים (ערד, חיפה כימיקלים)
15.0	-	12. אחרים א. מכשירי הדראוליקה ופנאומטיקה ב. ניצול פטנטים בשטחים שונים
<hr/> 245.0	<hr/> 17.9	

תחזית יצוא כוללת ל-1971

ההנחה היא שהענפים האחרים יגדילו את ייצואם בשקור שנתי של 10%. הייצוא

התעשייתי בשנת 1971 בהשוואה לאמון צפוי ב-1966 יראה כדלהלן:

1971 - %	תוספת 1966 (במליוני \$)	1971 (במליוני \$)	1966 (במליוני \$)	
52.1	227.0	245.0	18.0	ענפים מועדפים (כולל יהלומים קטנים)
26.1	114.0	306.0	192.0	ענפים אחרים (ללא יהלומים)
<u>21.8</u>	<u>95.0</u>	<u>255.0</u>	<u>160.0</u>	יהלומים (למעט יהלומים קטנים)
100.0	436.0	806.0	370.0	ס"ה תעשייה

תחזית הייצוא הצפויה בשנים הבאות הנה כדלהלן:

1971	1970	1969	1968	1967	1966	
245.0	160.0	100.0	60.0	30.0	18.0	ענפים מועדפים
306.0	280.0	255.0	232.0	211.0	192.0	ענפים אחרים
<u>255.0</u>	<u>234.0</u>	<u>213.0</u>	<u>194.0</u>	<u>176.0</u>	<u>160.0</u>	יהלומים (למעט יהלומים קטנים)
806.0	674.0	568.0	456.0	417.0	370.0	ס"ה הייצוא

אמון תקציבי ל-1967

	התקציב
0.3	תכניות פחוח הממשלה
1.0	העסקת אקדמאים
34.0	תמריצים לעדוד ענפים- קיימים
<u>7.5</u>	הפרשי רבית
<u>195.3</u>	ס"ה
1.5	החברה לתאום הנדסי
0.5	מענקים להשקעות לענפים רגילים
50.0	תוספת 15% לענפים מועדפים 100 מיליון ל"י השקעות
15.0	הון חוזר
24.0	תכנון ענפים מועדפים
1.0	הכשרת עובדים והשתלמו
15.0	חדירה לשווקים
15.0	השתתפות במחקר בענפים מועדפים
20.0	חברה לארגון תעשייתי
10.0	הלוואות לייעול
0.5	

סקר ענף כלי-חתוך 1966

מודל אופיוני של מפעל כלי חתוך ליצוא

ה ע ר ו ת

1. המודל הוא תאורטי. המפעל חדש, ללא קרבות פחת, כל ההון נלקח בהלוואות לזמן ארוך ברבית של 8%.
2. המפעל מיצא 80% משווי תוצרתו, והיתרה (20%) מוכר בשוק הישראלי, לצורך חשוב מחיר הערך המוסף והנחסך נחשבת המכירה בשוק הפנימי כהחלפת יבוא במחירים שווים למחירי היצוא הישראלי.
3. כל המכירות והעלויות הן בתנאי 1966.
4. סל המוצרים דומה פחות או יותר לסל הזוכחי של חניטה. השנויים ב-% ניתנים בטבלא 3 והם לטובת המוצרים הסטנדרדיים המיוצרים גם בארצות התעשיתיות המפותחות בסריות בינוניות.
5. המודל בנוי על בתוונים ותחזיות פיתוח של מפעלי מתכת חניטה ובהתייעצות עמם.
 - 5.1. השקעה קבועה: בציוד 1.250.000 ל"י - ההרחבה בציוד נועדה להגדיל את התפוקה הסגולית לעובד ולהעלות את טיב המוצרים (מברזים) בעיקר במידות הקטנות, ולאפשר החדרת תהליכי ייצור חדשים.
 - 5.2. בבנינים: 350.000 ל"י - המבנה הקים החדש יאפשר קליטת הציוד והגדלת המחזור בשתי משמרות מלאות לנצול מלא של פוטנציאל הציוד והמבנים.
 - 5.3. הון חוזר: סחורה בעיבוד 150.000 ל"י
סחורה גמורה 400.000 ל"י - מלאי לכסוי הזמנות חוזרות קטנות
חמרי גלם משולמים 100.000 ל"י
(חוי"ז) חיבים פחות
זכאים 200.000 ל"י
ס"הכ הון חוזר דרוש 850.000 ל"י
- מזה 800.000 ל"י לממון היצוא ו-50.000 ל"י לממון השוק הישראלי.
 6. חמרי גלם - בממוצע עולים לחניטה - 6 ל"י הק"ג שהם - 2 \$ הק"ג.
ברמת המחירים בשוק הישראלי מהווים חמרי-הגלם 12% במחיר המוצר, ואלו בסיון חניטה ביצוא מראה שה"ג מהווים 17% כאשר התמורה היא לפי 15% פמריץ דהיינו 3.45 \$/ל"י. אם בנית שמחיר הערך המוסף והתמורה תתקבל בגבולות
4. - \$/ל"י בוכל לקזז את % ח"מ בתמחיר כלהלן
 $\frac{3.45}{4.00} \times 17\% = 14,7\% \sim (15\%)$
ולבנות את המודל בהתאם.

7 רמת המחירים בלקחה לפי גרמניה. לפי אינפורמציה שבידינו (ממפעלי חנייה) יחס המחירים הוא

$$\frac{118\%}{100\%} = \frac{Net\ 65\%}{Net\ 55\%} = \frac{list\ less\ 35\%}{list\ less\ 45\%} = \frac{\text{בשוק הפנימי}}{\text{ליצוא}}$$

וזו מתאים למכס מגן הקים של 12% ועוד פער לרעת יבוא כלי חתוך לגרמניה בשעור 6% במידה והיצרנים נותנים הנחות נוספות מסחריות בעד סוכמיות, כמיות וכיו"ב הן פועלות במידה שיה בגרמניה ובשוקי יצוא שלה כך שהיחס

$$\frac{118\%}{100\%} \text{ בשמר.}$$

8 פרמטרים לתמורה של היצוא הישראלי

8.1 יצוא בהורה (100%): למרות שחנייה אינה מיצאת כמעט לגרמניה, היא מתחרה בה בשוקי יצוא אחרים כגון ארה"ב ושוויץ והשקולים בסעיף הקודם תופסים. משום כך אפשר לקחת בחשבון את מחירי היצוא הנזכרים כנכונים ליצוא לגרמניה בתעריף המכס הנזכרי של 12% בממוצע.

8.2 יצוא לשוק המשותף אחרי 1/7/68: המכס החיצוני יעלה עד 15% ולכן היצואן הישראלי יצטרך לספוג 3% נוספים או במלים אחרות שתמורתו תרד ל-97% מרמתה הנזכרת (97%).

8.3 יצוא לשוק המשותף ללא חומת מכס: התמורה ליצואן הישראלי תגדל בשעור המכס הנזכרי דהיינו רמת מחירים של 112%.

י. פינקלשטיין
14/5/67

טבלא 1. חשוב מחיר הדולר המוסף

מס.	פרטים	יחידה	יצוא בוכחי על פי מכס 12% בגרמניה	יצוא לשוק משותף במכס חיצובי 15%	יצוא לארופה ללא היטלי מכס
			100%	97%	112%
1	2	3	4	5	6
1	סך הכל העלות (לייצוא 43,2 טון נטו)	ל"י	2.725.000	2.725.000	2.725.000
2	סך הכל הפדיון כולל 10% רווח	ל"י	3.000.000	3.000.000	3.000.000
3	התמורה במט"ח	\$	760.000	738.000	850.000
4	ההוצאה במט"ח לייצור הנ"ל	\$	227.100	227.100	227.100
5	הערך המוסף והנחסך (3-4)	\$	532.900	510.900	622.900
6	% הערך המוסף (5)	%	70%	69,2%	73,2%
7	ההוצאה בל"י לייצור הערך המוסף לעלות	ל"י	2.043.700	2.043.700	2.043.700
8	התמורה בל"י לייצור הערך המוסף 10% רווח (2-4)	ל"י	2.318.700	2.318.700	2.318.700
9	מחיר ערך מוסף לפי עלות (7)	ל"י/\$	3.84	4.00	3.28
10	מחיר ערך מוסף לפי תמורה (8)	ל"י/\$	4.36	4.54	3.73

סקר ענף כלי חתוך 1966

טבלא מס' 2 - מערך כוח אדם

בתנאי המודל								1966		מס. פ ר ט י ם
מס' אמצעי	מס' אמצעי	מס' אמצעי	מס' אמצעי	מס' אמצעי	מס' אמצעי	מס' אמצעי	מס' אמצעי	מס' אמצעי	מס' אמצעי	
1.120			1.120	1	1.120	1.120	1	מנהל	1	
1.120			1.120	1	1.120	1.120	1	מהנדס	2	
	3.120		1.040	3	2.080	1.040	2	טכנאים	3	
	7.400		925	8	4.625	925	5	מנהלי עבודה	4	
		16200	675	24	10.800	675	16	פועלים מקצועיים מעולים	5	
								פועלים מקצועיים כל	6	
		24800	468	53	7.020	468	15	הורגים	7	
		7200	360	20	1.440	360	4	פועלים מאומנים	7	
		3826	255	15	1.275	255	5	חניכים	8	
2.300			460	5	1.380	460	3	פקידים	9	
	1780		445	4	890	445	2	פועלי שרותים	10	
4540	12300	51940		134	31.750		54	סך הכל	11	
		2250	450	5	1350	450	3	פחות פועלי החסום ששכרם נחשב במחיר החסום	12	
4540	12300	49690		129	30400		51	סך הכל נטו לתמחיר	13	
				111			40	מספר עובדים ישירים למעט חסום	14	
		72 טון			19,8			חמרי גלם ברוטו	15	
		645 ק"ג		111	495 ק"ג		40	תפוקה של כלים לעובד ישיר לשנה (ברוטו)	16	
		645 ק"ג			495 ק"ג 92,5% =530 ק"ג			שכ"ע זומינלי לפי המשכורות לעיל 548.000 שכ"ע ששולם למעשה 505.000 ל"י זאת אומרת שהנוכחית היתה $\frac{505000}{548000} = 92,5\%$	17	
		123%			100%			יחס גדול התפוקה הסיגולית	18	
		40%			55%			% שכ"ע בפדיון הזומינלי	19	
			518	129		595	511	משכורת ממוצעת לעובד	20	

י. פינקלשטיין
14/5/67

סקר ענף כלי חתוך 1966

טבלא מס' 3 - מכירות

מס.	קבוצת המוצרים	1966		שנת מודל			מכירות במפעל מודל	
		אכורות אל 1000	חטבה %	אחוזת פוטאש 148%	אחוזת אזרמני 100%	אחוזת ויזן (94%) \$ / Kg	משקל (הסתנה) טס	אחוזת האכורה %
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	כרסומי אצבע	105	13,7	78	66	15,5	47,8	121
2	כרסומי שפכור	75	8,2	78	66	15,5	4,9	76
3	כרסומי מצח	30	3,3	78	66	15,5	2,0	31
4	כרסומים צור תוים (גלגלי שיניים)	60	6,6	163	138	32,5	1,45	47
5	מברזים	310	33,8	101	86	20,2	15,1	303
6	שקעים	30	3,3	68	58	13,7	1,55	21
7	שוונות - כלי חתוך סטנדרדיים	70	7,6	78	66	15,5	2,6	40
8	כלים מיוחדים ושוונות	215	23,5	78	66	15,5	7,8	121
9	סך הכל	915	100%	DM/Kg	DM/Kg		43,20	760

טבלא מס' 4 - הוצאות ייצור ומכירה

מס'	פרטים	הוצאה כוללת		חלק ההוצאה במט"ח - \$3/ל"י	
		ל"י	%	ל"י	%
א	הוצאות ייצור משתנות ישירות	432.000		432.000	
1	פלדה מהירה 72 טון א' - \$ 2.00 לק"ג				
2	חיסום ובקוי חול א' - 4.00 ל"י לק"ג בע"מ (שהם 60% ממשקל ברוטו) (4% מט"ח)	173.000		173.000	
3	שכר-עבודה ישיר (לפי טבלא 2 מצ"ב) 111 עובדים	894.420		894.420	
ב	הוצאות ייצור משתנות עקיפות:				
4	שכר-עבודה עקיף (לפי טבלא 2 מצ"ב) 15 עובדים	221.400		221.400	
5	רביית על הון חוזר 6% מסך 800.000 ל"י - לממון היצוא	48.000		48.000	
6	רביית הון חוזר 8% מסך 50.000 ל"י לממון השוק המקומי	4.000		4.000	
7	החזקה, וכלי עזר לייצור (ללא חיסום ובקוי חול), כגון שמנים וח"ח (12% מט"ח)	150.000		150.000	
8	אריזה (ללא דרישה מיוחדת) (25% מט"ח)	25.000		25.000	
9	חשמל כוח ומאור (40% מט"ח)	25.000		25.000	
10	בטוח מעבידים	9.000		9.000	
11	השתתפות בהוצאות משק-מקביל למסים לרשויות מקומיות	60.000		60.000	
ג	הוצאות מכירה משתנות				
12	פרסומת	20.000		20.000	
13	משלוחים ליצוא עד בקודת פוב' (ובחלקם סי' פ)	24.000		24.000	
14	שאר הוצאות מכירה - למעט בסיעות חו"ל (כולל צלק - חלק במט"ח)	35.000		35.000	
15	4 בסיעות מכירה לחו"ל	40.000		40.000	
ד	הוצאות קבועות				
16	משכורות - 7 עובדים: מנהל מהנדס ופקידים	81.600		81.600	
17	רביית על השקעה קבועה 8% מסך 1,6 מיליון ל"י	128.000		128.000	
18	פחת ציוד - לשש שנים 16,7% לשנה מסך 1,25 מיליון (80% מט"ח)	208.000		208.000	
19	פחת בניינים ל-15 שנה 6,7% לשנה מסך 360.000 ל"י (10% מט"ח)	24.000		24.000	
20	ארנונה 1,2% על רכוש קבוע 1,6 מיליון ל"י 850.000 ל"י רכוש שוטף	29.000		29.000	
21	בטוח נגד אש	4.000		4.000	
22	בטוח נגד צד שלישי	2.000		2.000	
23	נהול משרד ללא הוצאות פרסומת וללא שכ"ע	72.000		72.000	
24	שנזקף בסעיפים אחרים הוצאות בלתי צפויות	15.580		15.580	
25	סה"כ העלות לייצור (72 טון ברוטו) כלי חתוך לשנה	2725.000		2725.000	
26	רוח סביר 10% מהמכירה (ו/או לכיסוי הנחות מסחריות נוספות אם הצבשבה תדרשנה	275.000		275.000	
27	סך הפדיון בל"י	3000.000	100%	3000.000	
28	סך הכל הוצאה במטבע ישראלי - עלות בלי רוח	2043.700		2043.700	
29	סך הכל הוצאה במטבע ישראלי - פדיון כולל רוח 10%	2318.700		2318.700	

681.300 ל"י
= \$ 227.100

נלי היתוך

7 מאי 1966

1. נתונים כלליים

בענף כלי היתוך קיימים 12 מפעלים שתפוקתם בשנת 1966 הסתכמה בכ-5.4 מיליון ל"י. היצוא של הענף הגיע לכדי \$ 600,000 שהם כ-22% מחפוקת הענף.

היבוא בכלי היתוך הגיע לכדי \$ 960,000 אולם אלה בעקר כלים לקדוח סלעים, וכריה ולקדוח אדמה שהיצרנים לא יצרו. המכס במוצרים אלה הוא נמוך יחסית למכס על הכלים המיוצרים בארץ (30% לעומת 90%).

נצול הציוד במפעלים מגיע ל-55-60% במשמרת אחת. הערך הנחסך מגיע לכדי 80% ואלו הערך המוסף נע בין 70-75%. מחיר ה-ה הממוצע, לפי תמורה, מגיע לסביבות 5-5 1/2 ל"י.

התחזית לשנת 1972

התפוקה בכלי היתוך תגיע לכדי 22 מיליון ל"י לעומת 5,4 מיליון ל"י בשנת 1966.

היצוא יגיע לכדי 13,7 מיליון ל"י שהם כ-62% מהתפוקה לעומת כ-22% בשנת 1966.

לצורך השגת יעדים אלה תגדל ההשקעה ל-11 מיליון ל"י לעומת 4,3 מיליון ל"י בשנת 1966.

התפוקה בענף תגיע ל-600 איש בקירוב בשנת 1972 לעומת 300 איש ב-1966.

2. המלצות

א. ענף מועדף - מוצע להמליץ על הענף כענף מועדף ולהעניק לכל מוצריו את אחוז התמריץ הגבוה ביותר הנתן לענפים מועדפים (כלומר 15%).

ב. תכניות רחבה - מוצע לתת תקופת ארכה של 2 שנה ליצרנים להגשת בקשות להרחבה, לפני שתפתח אפשרות למשקיעים מחוץ לענף להשקיע. יש לתת עדיפות לענפים מועדפים בטפול בבקשות הלואה בבנק לפיתוח תעשייה.

ג. הלואות פתוח - מוצע להעניק הלואות למפעלים בענף ברבית נמוכה גם לאזורים שאינם אזורי פיתוח.

ד. הכשרה מקצועית - מוצע להקדיש מאמצים נוספים מעל לאלה הקיימים להכשרה מקצועית בענף. לענין זה מוצעות שתי פעולות אלטרנטיביות:

(1) הקמת בתי ספר תעשייתיים מקצועיים ליד המפעלים (כדוגמת בית הספר הקיים ליד יסקר בשתוף חנייתה).

(2) ליזום הכשרה מקצועית בבתי ספר הקיימים במגמה להכשירם לענף כלי היתוך.

ה. מכס הקיים - מוצע לחשוף את המוצרים שעדיין לא נחשפו ולפשט את חעריף המכס הקיים.

ו. ממון מחקרים לתעשייה - מוצע לממן מחקרים בשטח פתוח כלי היתוך במעבדה של פרופ' לנץ בטכניון. הקיף המחקרים לשנה וחצי יסתכם בכ-150,000 ל"י.

ז. אשראי חפקים - מומלץ לאשר אשראי חפקים לחומרי גלם ליצור כלי היתוך.

משרד המסחר והתעשייה
הסיכת התעשייה

ירושלים ז' בכסלו תשכ"ז
20 בנובמבר 1966

55-1000

אל מר ד. גולן, המנהל הכללי
מאת המסונה על התעשיות הכימיות

הנדון: חברי הדברה - כריקה
והמלצות לפתוח הענף

הועדה בהרכב הא"א ש. פורמן, מ. ביאלה,
י. פולק והח"מ צרפה אליה לטט בצוע הסקר וההמלצות
גם את הא"א ד"ר ע. שטייניץ, א. אוריין, ע. בלום
ו-ח. דריימן ומקיימת השבוע את ישיבתה הרביעית.

חברי הועדה נפגשו ודנו בנושא עם העשינים,
יבואנים, משרד החקלאות, אנשי מחקר, והמועצה הסדעית.

נערכו כבר סקירות הלקיחה ופרלימינאריות
בנושאים סקירה על הקיים בענף בארץ, הסחר הבין לאומי,
הייצוא מהארץ, הערכת שוקים אפשריים, גורמי מחקר
קיימים. לאחר ארגון דתיאום התומר וגבוש העמדה,
נעבור לתמריצים ארגוניים וכלים לקידום הענף.

הסקר יהיה מוכן בתאריך הנדרש.

כ ב ר כ ה

א. קינור

העתקים: מר ש. פורמן
מר מ. ביאלה
מר י. פולק
מר ש. צור ✓
ד"ר ע. שטייניץ
מר ע. בלום
מר א. אוריין
מר ח. דריימן

לקדום הייצוא התעשייתי של אביזרי השקיה

רקע כללי.

הרמה הגבוהה בהתפתחות חקלאות השליחין בישראל הביאה בעקבותיה להתפתחות מקבילה בשיטות ההשקיה לצורותיהן השונות. תנאים מגבילים אחרים כגון מצוקה כח אדם ומחסור במים הוסיפו ודרבנו את סכנאי ההשקיה והעוסקים במחקר ובפתוח בשטח זה, מוחר לסכם ולומר כי הידע שפותח והצטבר בארץ בשטח זה הינו מהמקדמים בעולם.

1. מצב הייצור התעשייתי.

הייצור התעשייתי של אביזרי ההשקיה לסוגיהן מפוצל למספר גדול של מפעלי העשיה קטנים אשר חלקם הגדול שייך למשקים קבוציים. כל מפעל מייצר סוג מסוים של אביזרים, המפעלים אינם מקיימים ביניהם את המגע הטכני הדרוש כדי להגיע לרמה אחידה בייצור הן במבנה והן באיכות. דבר הגורם לפגיעה איכותית חמורה בייצור מערכות ההשקיה, כי אין לשכוח שמערכות ההשקיה כמוהן כשרשרת שאיכותה נקבעת לפי החוליה החלשה שבה. אם להתייחס לפי בחינה זו הרי שאיכות הייצור הישראלי נמצא ביחס משוע ליכולת הפוטנציאלית של אביזרי ההשקיה בישראל.

2. פוטנציאל הייצור.

כבר צויין לעיל פוטנציאל הייצור הגבוה הקיים בארץ לאביזרי השקיה. פוטנציאל זה הינו ברמה טובה הן ביכולתו לייצר מוצר טוב והן ביכולתו הפוטנציאלית לעמוד בתחרות עם תוצרת חוץ המייצרת מוצרים דומים ובאיכות דומה. פוטנציאל זה מאבד מכווחו למעשה בגלל הפצול הגדול של הכח התעשייתי ויותר מכל בגלל חוסר האחידות ברמת הייצור והתאום הטכני בין המפעלים היצרניים.

3. מצב הייצוא.

ייצוא אביזרים שונים בתחום ההשקיה קיים כבר היום, יצוא זה מתייחס לפריטים מסוימים ומתנהל לרוב ע"י המפעל המייצר אותו. ידועים לנו מקרים לא מעטים של יצוא אביזרים מאיכות ירודה וללא קשר טכני למערכות ההשקיה והמים שבמקום. ידועים מקרים שאביזרים אלו לא נבדקו לפני הייצוא ונמצאו פסולים. ברור לגמרי שייצוא מסוג זה אינו מבטיח המשכיות ופתוח ואולי גם סוגר את הדרך לכל פתוח של יצוא בעתיד.

4. אפשרויות הייצוא.

הרפוטציה הטובה שיש לישראל בעולם בשטח ההשקיה נותנת לנו הזדמנות מצוינת לנצלה למטרות ייצוא של אביזרי ההשקיה והמים שלנו. סיוע החוץ הניתן על ידינו למדינות מהפתחות מגדיל סכוי זה ללא שעור. נדמה כי איש לא ערך עדיין סקר ומחקר על היקפו של סכוי זה, אך מוחר להניח כי הידע בתחום זה בישראל יוצר אפשרות של הייצוא התעשייתי מהמבטיחים ביותר שיש לנו.

5. כיצד לתכנן את הייצוא.

נראה לי כי תנאי מוקדם לייצוא נרחב בתחום זה יהיה היצע של מערכות השקיה שלמות בהבדל מההיצע הקיים היום בצורת פריטים ואביזרים שונים. עלינו להגיע למצב בו נוכל להציע לצרכן בחו"ל מערכות השקיה שלמות עם ספציפיקציות אופטימליות למטרות שונות. פרוספקטים כאלו שיוכנו על ידינו בארץ יקלו מאד על המתכננים בחו"ל את מלאכת תכנון ההשקיה. לפרוספקטים אלו יהיה צורך לצרף מפרטי מבחן לאביזרי ההשקיה כדי לתת לצרכן את הבטחון שקנה מערכת טובה שכל חלקיה ואביזריה עומדים במבחן איכות מתאימה.

ההיצע של מערכות השקיה שלמות אינו מבטל היצע של פריטים בודדים אך חייב להנמיח כי פריטים אלו יהיו תמיד בסטנדרט אחד ויוכלו לשמש תמיד חלקים ממערכות אלו.

תנאי נוסף צריך להיות - מערכת בקרה לאיכות הייצור המקומי והיצוא. תנאי אשר כיום אינו קיים כלל ואיכות הייצור במקרים רבים הנה ברמה כה נחשלת הגובלת בשערוריה.

6. הגופים שיש לשחפם בתכנון הייצוא.

- א. נציגי היצרנים לסוגיהם השונים.
- ב. המרכז הישראלי לאביזרי מים.
- ג. הגופים הפועלים בחו"ל בסיוע חוץ כגון: ת.ה.ל, אגרידב, ורד, יחידות משרד החקלאות ואחרים.
- ד. יזואנים קיימים היום בין שהם חברות ייצור ובין שהם יצרנים בודדים שעוסקים בייצוא.

7. שלבי פעולה לקדם הייצוא.

- הפעולות שידרשו לקדם הייצוא יהיו:
- א. הכנת פרוספקטים למערכות השקיה עם פרוט אביזריהם.
 - ב. הכנת מפרטי ייצור ומבחן איכות לכל אחד מהאביזרים הכלולים בפרוספקטים.
 - ג. תכנון הכונת הייצור במפעלי התעשייה השונים כדי להבטיח ייצור בסריות גדולות.
 - ד. הקמת "מועדון ליצוא אביזרי השקיה" אשר יעסוק בלעדית ביצוא תוך הבטחת איכות הייצוא נצול, כל צנורות השווק הקיימים היום ופתוח אפשרויות שווק חדשות.

ס כ ו ם

התארגנות הייצור התעשייתי של אביזרי השקיה למטרות יצוא אינה מצריכה הקמת מפעלי תעשייה חדשים אלא התארגנות בלבד. התארגנות זו לא תבוא מעצמה אלא אם כן תכוון ותרוכז ע"י גוף מרכזי שיהיו לו הכלים הדרושים מבחינה מנהלית וכספית שיוכל להסתייע בכל הידע המצוי היום בישראל בחחום הטכנולוגי ושיעמדו לרשותו התמריצים הדרושים להכונת מפעלי התעשייה השונים.

נראה כי זהו אחד המקרים המועטים של ענפי התעשייה הבשלים להחלצות לייצוא ודרושה "דחיפה אחרונה" להביא תעשייה זו לפוטנציאל ייצור בשל למטרות ייצוא. התארגנות זו חיונית ביותר גם למשק המים הישראלי ונדמה כי הגיע העת לעשותה.

נ ב ר כ ה

מ
נציג המים

Handwritten text at the top of the page, possibly a title or header.

Handwritten text, possibly a date or a specific reference, located below the first line.

Handwritten text, possibly a name or a signature, located below the second line.

Handwritten text, possibly a small note or a mark, located on the right side.

Handwritten text, possibly a date or a specific reference, located in the middle section.

Handwritten text, possibly a list or a series of notes, located in the lower middle section.

Handwritten text, possibly a list or a series of notes, located in the lower section.

Handwritten text, possibly a signature or a name, located at the bottom right.



... 1000 ...

(1000 ...)

(1000 ...)

1000 ... (1000 ...)

+ 1000

1000 ...

(1000 ...)

1000 ...

1000 ...

1000 ...

1000 ...

1000 ...

1000 ...

1000 ...

1000 ...



1000 ...

1000 ...

מגוון, בן/ת 231  #

31. 31 - יום הולדת

היום זה יום הולדת של אבי

אבי שלי

אבי שלי

אבי שלי

אבי שלי

אבי שלי

~~אבי שלי~~

~~אבי שלי~~

~~אבי שלי~~

מדינת ישראל

משרד המסחר והתעשייה

ירושלים י"ב בחשוון תשכ"ו

24.10.66

מס' _____

אל : מר ב. שלו, אגף התכנון
מר ח. רוט, מנהל אגף היצוא
מר הרבורגר

מאת: המנהל הכללי

הנני ממנה אותך לחבר בוועדה מנחה לבדיקת
ענף מכשירי עזר לחינוך (כולל הוראה מתוכנתת) שנבחר
כענף מועדף בתכנית הפיתוח התעשייתית.

על הוועדה להנחות את היועץ שנבחר לערוך את
הסקר בענף, ולהציע למנהל הכללי הצעות לפיתוח הענף.

מרכז הוועדה ישמש פרופ' ע. דה-שליט.

ב ב ר כ ה,

ד. גולן

מדינת ישראל

משרד המסחר והתעשייה

י" בחשוון תשכ"ו

ירושלים

24.10.66

מס'

אל : מר ב. שלו, אגף התכנון
מר ח. רוט, מנהל אגף היצוא
מר הרבורגר

מאת: המנהל הכללי

הנני ממנה אותך לחבר בוועדה מנחה לבדיקת
ענף מכשירי עזר לחינוך (כולל הוראה מתוכנתת) שנבחר
כענף מועדף בתכנית הפיתוח התעשייתית.

על הוועדה להנחות את היועץ שנבחר לערוך את
הסקר בענף, ולהציע למנהל הכללי הצעות לפיתוח הענף.

מרכז הוועדה ישמש כרופ"ע. דה-שליט.

ב ב ר כ ה,

ד. גולן

מדינת ישראל

משרד המסחר והתעשייה

ירושלים, י' בחשוון תשכ"ו
24.10.66

מס' _____

אל : מר ב. שלו, אגף התכנון
מר ח. רוט, מנהל אגף היצוא
מר הרבורגר

מאת: המנהל הכללי

הנני ממנה אותך לחבר בוועדה מנחה לבדיקה
ענף מכשירי עזר להינוך (כולל הוראה מתוכנתת) שנבחר
כענף מועדף בתכנית הפיתוח התעשייתית.

על הוועדה להנחות את היועץ שנבחר לערוך את
הסקר בענף, ולהציע למנהל הכללי הצעות לפיתוח הענף.

מרכז הוועדה ישמש כרופ"ע. דה-שליט.

ב ב ר כ ה,

ד. גולן

משרד המסחר והתעשייה

י"ב בחשוון תשכ"ו
24.10.66

ירושלים

אל : מר ב. שלו, אגף המכנון
מר ח. רוט, מנהל אגף היצוא
מר הרבורגר

מאת: המנהל הכללי

הנני ממנה אותך לחבר בוועדה מנחה לבדיקת
ענף מכשירי עזר לחינוך (כולל הוראה מתוכננת) שנבחר
כענף מועדף בתכנית המיתוח התעשייתית.

על הוועדה להנחות את היועץ שנבחר לערוך את
הסקר בענף, ולהציע למנהל הכללי הצעות למיתוח הענף.

מרכז הוועדה ישמש כרופ"ע. דה-סליט.

ב ב ר כ ה,

ד. בולין

משרד המבחן והתעסיה

י" בחשוון תשכ"ו
24.10.66

ירושלים

אל : מר ב. שלו, אגף התכנון
מר ח. רוט, מנהל אגף היצוא
מר הרבורגר

מאז המנהל הכללי

הנני ממנה אותך לחבר בוועדה מנחה לבדיקת
ענף מכשירי קוד לחינוך (כולל הוראה מתוכנתת) שנבחר
בענף מועדף בתכנית הפיתוח התעשייתית.

על הוועדה להנחות את היועץ שנבחר לערוך את
הסקר בענף, ולהציע למנהל הכללי הצעות לפיתוח הענף.

מרכז הוועדה ישמש פרופ' ע. דה-סליט.

ב ב ר כ ה,

ד. גולן

משרד המסחר והתעשייה

י"ב בתמוז תשכ"ו
24.10.66

ירושלים

אל ז מר ב. שלו, אגף התכנון
מר ח. רוט, מנהל אגף היצוא
מר הרברט

מחוז המנהל הכללי

הנני ממנה אותך לחבר בוועדה מיוחדת לבדיקת
ענף מכסיירי עור להינרך (כולל הודאת מחובבת) שבמח
בענף מועדף מחובבת ואימות התעשיית.

על הועדה להנחות את היועץ שנוהר לערוך את
הסקר בענף, ולהציג למנהל הכללי הצעות לביטוח הענף.

מרכז הועדה יאמש מרומ" ע. דה-שליט.

ב ב ר ג ת,

ד. גולן

משרד המסחר והתעשייה

י"ב בתשרי תשכ"ו
24.10.66

ירושלים

אל : מר ב. שלו, אנף התכנון
מר ח. רום, מנהל אנף מיבוא
מר הרכורג

מאז המנהל הכללי

הנני ממנה אותך לחבר בוועדה מנחה לכדיקה
ענף מכשירי עזר להיגוף (כולל הוראת מחובנות) שנבחר
כענף מועדף בתכנית המימון התעשייתית.

על הוועדה להנחות את היועץ שנבחר לערוך את
הסקר בענף, ולהציע למנהל הכללי הצעות למימון הענף.

מרכז הוועדה ישמש כדום"ע. דת-שליט.

ב ב ר ט ה

ד. גולן

מדינת ישראל
משרד המסחר והתעשייה

ירושלים, י' בחשוון תשכ"ז
24.10.66

מס' _____

אל : פרופ' א. קינן, המועצה הלאומית למחקר ולפיתוח

מאת: המנהל הכללי

הנני ממנה אותך למרכז הועדה המנחה לבדיקת
ענף הפרמצבטיקה שנבחר כענף מועדף בתכנית הפיתוח התעשייתית.

על הועדה להנחות את היועץ מר ז. תומר, שנבחר
לערוך את הסקר בענף, ולהמליץ על אפשרויות פיתוח הענף.

רצ"ב הנחיות כלליות לסקר בענף.

.....

אבקשך לדווח לי בכתב, ובמידת הצורך בע"פ,
מדי שבוע על ההתקדמות בביצוע הסקר.

ב ב ר כ ה,

ד. גולן

לוטה: נספח מס' 9 - פרמצבטיקה

משרד המסחר והתעשייה

ירושלים י' בחשוון תשכ"ז
24.10.66

אל : פרופ' א. קינן, המועצה הלאומית למחקר ולפיתוח
מאה: המנהל הכללי

הנני ממנה אותך למרכז הועדה המנחה לבדיקת
ענף הפרמצבטיקה שנבחר כענף מועדף בחכנית הפיתוח התעשייתית.

על הועדה להנחות את היועץ מר ז. תומר, שנבחר
לערוך את הסקר בענף, ולהמליץ על אפשרויות פיתוח הענף.

רצ"ב הנחיות כלליות לסקר בענף.

אבקשך לדווח לי בכתב, ובמידה הצורך בע"פ,
מדי שבוע על ההזקדמות בביצוע הסקר.

ב ב ר כ ה,

ד. גולן

לוטה: נספח מס' 9 - פרמצבטיקה

משרד המסחר והתעשייה

ירושלים י' בחשוון תשכ"ז
24.10.66

אל ז פרופ" א. קינן, המועצה הלאומית למחקר ולפיתוח
מאה: המנהל הכללי

הנני ממנה אותך למרכז הועדה המנחה לבדיקת
ענף הפרמצבטיקה שנבחר כענף מועדף בתכנית הפיתוח התעשייתית.

על הועדה להנחות את היועץ מר ז. תומר, שנבחר
לערוך את הסקר בענף, ולהמליץ על אפשרויות פיתוח הענף.

רצ"ב הנחיות כלליות לסקר בענף.

.....

אבקשך לדווח לי בכתב, ובמיידת הצורך בע"פ,
מדי שבוע על ההתקדמות בביצוע הסקר.

ב ב ר כ ה,

ד. גולן

לוח: נספח מס' 9 - פרמצבטיקה

משרד המסחר והתעשייה

ירושלים י' בחשוון תשכ"ז
24.10.66

אל : פרופ' א. קינז, המועצה הלאומית למחקר ולפיתוח
מאת: המנהל הכללי

חנני ממנה אותך למרכז הועדה המנחה לבדיקת
ענף הפרמצבטיקה שנבחר כענף מועדף בתכנית הפיתוח התעשייתית.

על הועדה להנחות את היועץ מר ז. חומר, שנבחר
לפרוץ את הדרך בענף, ולהמליץ על אפשרויות פיתוח הענף.

רצ"ב הנחיות כלליות לסקר בענף.

.....

אבקשך לדווח לי בכתב, ובמידת האורך בע"פ,
מדי שבוע על ההתקדמות בביצוע הסקר.

ב ב ר כ ה,

ד. גולן

משרד המסחר והתעשייה

ירושלים י' בחשוון תשכ"ז
24.10.66

אל : פרופ' א. קינן, המועצה הלאומית למחקר ולפיתוח
מאה: המנהל הכללי

הנני ממנה אותך למרכז הועדה המנחה לבדיקת
ענף הפרמצבטיקה שנבחר כענף מועדף בתכנית הפיתוח התעשייתית.

על הועדה להנחות את היועץ מר ז. תומר, שנבחר
לערוך את הסקר בענף, ולהמליץ על אפשרויות פיתוח הענף.

רצ"ב הנחיות כלליות לסקר בענף.

.....

אבקש לדווח לי בכתב, ובמידת הצורך בע"פ,
מדי שבוע על ההתקדמות בביצוע הסקר.

ב ב ר כ ה,

ד. גולן

לוטה: נספח מס' 9 - פרמצבטיקה

משרד המסחר והתעשייה

ירושלים
י' בחשוון תשכ"ז
24.10.66

אל ז פרופ" א. קינן, המועצה הלאומית למחקר ולפיתוח
מאה: המנהל הכללי

הנני ממנה אותך למרכז הועדה המנחה לבריחה
ענף הרמזבטיקה שנבחר כענף מועדף באכנית הפיתוח התעשייתית.

על הועדה להנחות את היועץ מר ז. תומר, שנבחר
לערוך את הסקר בענף, ולהמליץ על אפשרויות פיתוח הענף.

רצ"ב הנחיות כלליות לסקר בענף.

.....

אבקשך לדווח לי בכתב, ובמידת הצורך בע"פ,
מדי שבוע על ההתקדמות בביצוע הסקר.

ב ב ר כ ה,

ד. גולן

לוטח: נספח מס' 9 - רמזבטיקה

מדינת ישראל

משרד המסחר והתעשייה

ירושלים, י' בחשוון תשכ"ז

24.10.66

מס' _____

אל : פרופ' ע. דה-שליט, מכון ויצמן למדע

מאת: המנהל הכללי

הנני ממנה אותך למרכז הועדה המנחה לבדיקת
ענף מכשירי עזר לחינוך (כולל הוראה מתוכנתת) שנבחר
כענף מועדף בתכנית הפיתוח התעשייתית.

על הועדה להנחות את המכון למחקר חברתי שימושי
שנבחר לערוך את הסקר בענף, ולהמליץ על אפשרויות פיתוח
הענף.

רצ"ב הנחיות כלליות לסקר בענף.

.....

אבקש לדווח לי בכתב, ובמידת הצורך בע"פ, מדי
שבוע על ההתקדמות בביצוע הסקר.

ב ב ר כ ה,

ד. גולן

לוטה: נספח מס' 14 - מכשירי עזר לחינוך

משרד המסחר והתעשייה

ירושלים י' בחשוון תשכ"ז
24.10.66

אל : פרופ' ע. דה-שליט, מכון ויצמן למדע

מאת: המנהל הכללי

הנני ממנה אותך למרכז הועדה המנחה לבדיקת
ענף מכשירי עזר לחינוך (כולל הוראה מתוכנתת) שנבחר
בענף מועדף בתכנית הפיתוח התעשייתית.

על הועדה להנחות את הפכוון למחקר חברתי שימושי
שנבחר לערוך את הסקר בענף, ולהמליץ על אפשרויות פיתוח
הענף.

רצ"ב הנחיות כלליות לסקר בענף.

אבקשך לדווח לי בכתב, ובמידת הצורך בע"פ, מדי
שבוע על ההתקדמות בביצוע הסקר.

ב ב ר כ ה,

ד. גולן

לוטסה: נספח מס' 14 -

מכשירי עזר לחינוך

משרד המסחר והתעשייה

ירושלים י' בחשוון תשכ"ז
24.10.66

אל : פרופ' ע. דה-שליט, מכון ויצמן למדע

מאח: המנהל הכללי

הנני ממנה אותך למרכז הועדה המנחה לבדיקת
ענף מכשירי עזר לחינוך (כולל הוראה מתוכנתת) שנבחר
כענף מועדף בחכנית המיתוח התעשיתית.

על הועדה להנחות את הפכון למחקר חברתי שימושי
שנבחר לערוך את הסקר בענף, ולהמליץ על אפשרויות פיתוח
הענף.

רצ"ב הנחיות כלליות לסקר בענף.

אבקש לדווח לי בכתב, ובמידת הצורך בע"פ, מדי
שבוע על ההתקדמות בביצוע הסקר.

ב ב ר כ ה,

ד. גולן

לוטסה: נספח מס' 14 -

מכשירי עזר לחינוך

משרד המסחר והתעשייה

ירושלים י"ב בחשוון תשכ"ו
24.10.66

אל : מרוב"ע. דה-שליט, מכון ויצמן למדע

מאת: המנהל הכללי

הנני ממנה אותך למרכז הועדה המנחה לבדיקת
ענף מכשירי עזר להיגוץ (כולל הוראה מתוכנתת) שנבחר
כענף מועדף בתכנית הפיתוח התעשייתית.

על הועדה להנחות את הפכוץ למחקר חברתי שימושי
שנבחר לערוך את הסקר בענף, ולהמליץ על אפשרויות פיתוח
הענף.

רצ"ב הנחיות כלליות לסקר בענף.

אבקש לדווח לי בכתב, ובמידת הצורך בע"פ, מדי
שבוע על ההתקדמות בביצוע הסקר.

ב ב ר כ ה,

ד. גולן

לוטה: נספח מס' 14 -

מכשירי עזר להיגוץ

משרד המסחר והתעשייה

ירושלים י' בחשוון תשכ"ז
24.10.66

אל : פרופ' ע. דה-שליט, מכון ויצמן למדע

מאת: המנהל הכללי

הנני ממנה אותך למרכז הועדה המנחה לבדיקת
ענף מכשירי עזר להינוך (כולל הוראה מתוכנתת) שנבחר
בענף מועדף בחכנית הפיתוח התעשייתית.

על הועדה להנחות את הפכוון למחקר חברתי שימושי
שנבחר לערוך את הסקר בענף, ולהמליץ על אפשרויות פיתוח
הענף.

רצ"ב הנחיות כלליות לסקר בענף.

אבקשן לדווח לי בכתב, ובמידת הצורך בע"פ, מדי
שבוע על ההתקדמות בביצוע הסקר.

ב ב ר כ ה,

ד. גולן

לוחה: נסמח מס' 14 -

מכשירי עזר להינוך

מדינת ישראל

משרד המסחר והתעשייה

ירושלים, י"א בחשוון תשכ"ז

25.10.66

מס' _____

אל : מר א. קינן, הממונה על התעשיות הכימיות
מר מ. ביאלה, הטיבת סחר-חוץ
מר ש. פורמן, אנף התכנון

מאת: המנהל הכללי

הנני ממנה אותך לחבר בוועדה מנחה לבדיקת
ענף הפרמצבטיקה שנבחר כענף מועדף בתכנית הפיתוח
התעשיתית.

על הוועדה להנחות את היועץ שנבחר לערוך
את הסקר בענף, ולהציע למנהל הכללי הצעות לפיתוח
הענף.

מרכז הוועדה ישמש פרופ" א. קינן.

ב ב ר כ ה,

ד. גולן

מדינת ישראל
משרד המכחר והתעשייה

ירושלים, יא' בחשוון תשכ"ז
25.10.66

מס' _____

אל : מר א. קינן, הממונה על התעשיות הכימיות
מר מ. ביאלה, חטיבת סחר-חוץ
מר ש. פורמן, אנף החכנון

מאת: המנהל הכללי

הנני ממנה אותך לחבר בוועדה מנחה לבדיקה
ענף הפרמצבטיקה שנבחר כענף מועדף בתכנית הפיתוח
התעשיתית.

על הועדה להנחות את היועץ שנבחר לערוך
את הסקר בענף, ולהציע למנהל הכללי הצעות לפיתוח
הענף.

מרכז הועדה ישמש פרופ' א. קינן.

ב ב ר כ ה,

ד. גולן

מדינת ישראל
משרד המסחר והתעשייה

יא' בחשוון תשכ"ו
25.10.66

ירושלים

מס' _____

אל ז מר א. קינן, הממונה על התעשיות הכימיות
מר מ. ביאלה, חגיבת סחר-חוץ
מר ש. טורמן, אנף התכנון

פאתו המנהל הכללי

הנני ממנה אותך לחבר בוועדה מנחה לבדיקת
ענף הפרמצבטיקה שנבחר כענף מועדף בחכנית המיתוח
התעשיתית.

על הועדה להנחות את היועץ שנבחר לערוך
את הסקר בענף, ולהציע למנהל הכללי הצעות למיתוח
הענף.

מרכז הועדה ישמש כרומ" א. קינן.

ב ב ר כ ה,

ד. גולן

פארד המסחר והתעשייה

יא' בחשוון תשכ"ז
25.10.66

ירושלים

אל : מר א. קינז, הממונה על התעשיות הכימיות
מר מ. ביאלה, הטיבת סחר-חוץ
מר ש. פורמן, מבק המכנון

פאתו המנהל הכללי

הנני ממנה אותך לחבר בוועדה מנחה לבדיקת
ענף המרמבבטיקה שנבחר כענף מועדף בתכנית המיתוח
התעשייתית.

על הועדה לתנחות את חיועך שנבחר לערוך
את הסקר בענף, ולהציע למנהל הכללי הצעות למיתוח
הענף.

טריכו הועדה יושב ראש מרומ" א. קינז.

ג ב ר כ ה,

ד. גולן

משרד המסחר והתעשייה

יא' בחשוון תשכ"ז
25.10.66

ירושלים

אל מר א. קינן, המטונה על התעשיות הכימיות
מר ט. ביאלה, חטיבת סחר-חוץ
מר ש. מורמן, אגף התכנון

מאז המנהל הכללי

הנני ממנה אותך לחבר בוועדה ממנה לבדיקה
ענף הארמבטיקה שנבחר בענף מוערך בהתניה המיוחדת
התעשייתית.

על הועדה להנחות את היועץ שנבחר לצורך
את הסקר בענף, ולהציע למנהל הכללי הצעות לפיתוח
הענף.

מרכז הועדה יפגש מרומ" א. קינן.

ב ב ר כ ה,

ד. גולן

משרד המסחר והתעשייה

יא' בחשוון תשכ"ו
25.10.66

ירושלים

אל ז מר א. קינן, המטונה על התקשיות הכימיות
מר מ. ביאלה, חטיבת סחר-חוץ
מר ש. מורמן, מבק התכנון

מאת: המנהל הכללי

חנני מנחם אותך לחבר בוועדה מנחה לבדיקת
ענף המרמבטיקה שנבחר כענף בוועדך בהכניית השימוש
התעשייתי.

על הוועדה להנחות את היועץ שנבחר לערוך
את הסקר בענף, ולהציע למנהל הכללי הצעות לפיתוח
הענף.

מרכז הוועדה יפגש מיום" א. קינן.

ב ב ר כ ה,

ד. גולן

מדינת ישראל
משרד המסחר והתעשייה

ירושלים, י' בחשוון תשכ"ז
24.10.66

מס' _____

אל : ~~מר י. בניאל~~
מר א. קינו, הממונה על התעשיות הכימיות
מר מ. ביאלה, חטיבת סחר-חוץ
מר ש. פורמן, אגף התכנון

מאת: המנהל הכללי

הנני ממנה אותך לחבר בוועדה מנחה לבדיקת
ענף הפרמצבטיקה שנבחר כענף מועדף בתכנית הפיתוח
התעשיתית.

על הוועדה להנחות את היועץ שנבחר לערוך את
הסקר בענף, ולהציע למנהל הכללי הצעות לפיתוח הענף.

מרכז הוועדה ישמש פרופ' א. קינן.

ב ב ר כ ה,

ד. גולן

משרד המסחר והתעשייה

יא' בחשוון תשכ"ו
25.10.66

ירושלים

אל ז מר א. קינן, הממונה על התעשיות הכימיות
מר מ. ביאלה, הטיבת סחר-חוץ
מר ש. מורמן, אגף החכנון

פאנו: המנהל הכללי

הנני ממנה אותך לחבר בוועדה מנחה לבדיקת
ענף הרפמבטיקה שנבחר כענף מועדף בתכנית הטיהוח
התעשיתית.

על הועדה להנחות את היועץ שנבחר לערוך
את הסקר בענף, ולהציע למנהל הכללי הצעות לפיתוח
הענף.

מרכז הועדה ישמש מרופ" א. קינן.

ב ב ר כ ה,

ד. גולן

משרד המטהר והתעשייה

ירושלים י"א' בו' א' ז
25.10.66

אל ז מר א. קינו, הממונה על התעשיות הכימיות
מר מ. ביאלה, חטיבת סחר-חוץ
מר ש. גורמן, אגף התכנון

פאת: המנהל הכללי

הנני ממנה אותך לחבר בוועדה מנחה לבדיקת
ענף הפרמצבטיקה שנבחר כענף מועדף בתכנית הפיתוח
התעשייתית.

על הוועדה להנחות את היועץ שנבחר לערוך
את הסקר בענף, ולהציע למנהל הכללי הצעות לפיתוח
הענף.

מרכז הוועדה יפגש מרופ"א א. קינן.

ב ב ר כ ה,

ד. גולן

מדינת ישראל
משרד המסחר והתעשייה

ירושלים י' בחשוון תשכ"ז
24.10.66

מס' _____

אל : מר י. בניאל
מר א. קינן, הממונה על התעשיות הכימיות
מר מ. ביאלה, חטיבת סחר-חוץ
מר ש. טורמן, אגף התכנון

מאת: המנהל הכללי

הנני ממנה אותך לחבר בוועדה מנחה לבדיקת
ענף הפרמצבטיקה שנבאר בענף מועדף בתכנית הפיתוח
התעשייתית.

על הוועדה להנחות את היועץ שנבחר לערוך את
הסקר בענף, ולהציע למנהל הכללי הצעות לפיתוח הענף.

מרכז הוועדה ישמש פרופ' א. קינן.

ב ב ר כ ה,

ד. גולן

מדינת ישראל
משרד המסחר והתעשייה

ירושלים י"ב בחשוון תשכ"ז
24.10.66

מס' _____

אל : מר י. בניאל
מר א. קינן, הממונה על התעשיות הכימיות
מר מ. ביאלה, חטיבת סחר-חוץ
מר ש. פורמן, אגף התכנון

מאת: המנהל הכללי

הנני ממנה אותך לחבר בוועדה מנחה לבריאת
ענף הפרמאבטיקה שנבחר כענף מועדף בתכנית הפיתוח
התעשייתית.

על הוועדה להנחות את היועץ שנבחר לערוך את
הסקר בענף, ולהציע למנהל הכללי הצעות לפיתוח הענף.

מרכז הוועדה ישמש כיום א. קינן.

ב ב ר כ ה,

ד. גולן

מדינת ישראל
שריד המסחר והתעסוקה

ירושלים י' בחשוון תשכ"ז
24.10.66

מס' _____

אל : מר י. בניאל
מר א. קינן, הממונה על התעסוקה והכספים
מר מ. ביאלה, חטיבת סוגר-הון
מר ש. מוריסן, אגף ההכנות

מאגז המנהל הכללי

הנני ממנה אותך לחבר בוועדה מנחה לבריקת
קנף הרפובליקאית שנבחר בקנף מועדף המכנית השימוש
התעסוקתית.

על הוועדה להנחות את היועץ שנבחר לערוך את
החקר בקנף, ולהציע למנהל הכללי האצות לפיחות הקנף.

מרכז הוועדה ישמש מיום א. קינן.

ג ב ר כ ה,

ד. גולן

משרד המסחר והתעשייה

י"ב בחשוון תשכ"ז
24.10.66

ירושלים

אל : מר י. בניאל
מר א. קינן, הממונה על התעשיות הכימיות
מר מ. ביטלר, מטיבת סחר-חוץ
מר ש. פורמן, אנף התכנון

מחוז המנהל הכללי

הנני מנחה אותך לחבר בודקה מנחה לבריקת
ענף המרמבטיקה שנבחר בענף מודרך במכניזם הפיתוח
התעשייתי.

על הודעה להנחות את היועץ שנבחר לערוך את
הסקר בענף, ולהתייעץ למנהל הכללי הצעות לפיתוח הענף.

מרכז הודעה ישמש מיום א. קינן.

ב ב ר כ ה,

ד. גולן

משרד המסחר והתעשייה

ירושלים י"ב בחשוון תשכ"ז
24.10.66

אלו מר י. בניאל
מר א. קינן, הממונה על התקשיות הכימיות
מר מ. ביאלה, חטיבת סחר-חוץ
מר ש. מורמן, אגף התכנון

מאז המנהל הכללי

הנני מנהל אותך לחבר בועדה מנחה לכריכת
ענף הפרמאבטיקה שנבחר בענף סודרף במכנית השיחות
התעשייתית.

על הועדה להנחות את היועץ שנבחר לערוך את
הסקר בענף, ולהציע למנהל הכללי הצעות לפיתוח הענף.

מרכז הועדה ישמש מרומ' א. קינן.

ב ב ר כ ה,

ד. גולן

משרד המסחר והתעשייה

ירושלים י"ב בחשוון תשכ"ז
24.10.66

אל ז מר י. בניאל
מר א. קינן, הממונה על התקשיות המימיות
מר מ. גיאלה, הטיבת סוחר-הון
מר ש. גורמן, אנץ המכניזן

מאנו המנהל הכללי

הנני מנחה אותך לחבר בועדה מנחה למדיקת
ענף הפרמאבטיקה שנבחר כענף מועדף במכניזת הטיבות
התעשייתית.

על הועדה להמחות את היועץ שנבחר לערוך את
החקר בענף, ולהציע למנהל הכללי הצעות לפיתוח הענף.

ברחו הועדה ישש ברוב" א. קינן.

ב ב ר כ ה,

ר. גולן

משרד המזון והתעשייה

ירושלים * בחשון תשכ"ז
24.10.66

אלו שר י. בניאל
שר א. קינן, הממונה על התקשיות הכימיות
שר מ. ביאלה, הטיבת סמל-הון
שר ש. שורמן, מנף המכסון

מאנו המנהל הכללי

הנני מסנה הוואך לחבר בועז מנחם לבדיקה
ענף התרופות שנתר בענף הועדף במכנית המיחוח
התעשייתית.

על הועדף להנחות את היועץ שנתר לירוך את
הסך בענף, ולהחייב למנהל הכללי במסגרת לפיתוח הענף.

מרכז הועדף ישמש פרומ" א. קינן.

ב ב ר כ ה,

ד. גולן

הנחיות לסקרים בענפים מועדפים

- א. סקירה על הקיים בענף
- ב. פתוח לפי הקריטריונים שנקבעו במשרד עם השוואות רלבנטיות לנעשה בחו"ל.
- ג. חקר שווקים - לעורך הסקר יסופקו נתונים על הנעשה בענף בארצות חו"ל העיקריות.
- ד. מה קיים בארץ מבחינת מחקרים ומי העוסקים במחקר. (במדה וחטרים פרטים יפנו למועצה הלאומית למחקר ופתוח).
- ה. מה החמריצים המוצעים לענף מבחינה:

1) חמריצים ארגוניים (חברות שוק, ארגון הייצור)

ב) כלים לקדום הענף

1. מחקר
2. הכשרת כח אדם
3. יעול

הנחיות לסקרים בענפים מועדפים

- א. סקירה על הקיים בענף
- ב. פתוח למי הקריטריונים שנקבעו במשרד עם השוואות רלבנטיות לנעשה בחו"ל.
- ג. חקר שווקים - לעורך הסקר יסופקו נתונים על הנעשה בענף בארצות חו"ל העיקריות.
- ד. מה קיים בארץ מבחינת מחקרים ומי העוסקים במחקר. (במדה וחסרים פרטים יפנו למועצה הלאומית למחקר ופתוח).
- ה. מה התמריצים המוצעים לענף מבחינה:
 - 1) התמריצים ארגוניים (חברות שווק, ארגון הייצור)

ב) כלים לקדום הענף

1. מחקר
2. הכשרת כח אדם
3. יעול

הנחיות לסקרים בענפים מועדפים

- א. סקירה על הקיים בענף
- ב. פתוח למי הקריטריונים שנקבעו במשרד עם השוואות רלבנטיות לנעשה בחו"ל.
- ג. חקר שווקים - לעורך הסקר יסופקו נתונים על הנעשה בענף בארצות הו"ל העיקריות.
- ד. מה קיים בארץ מבחינת מחקרים ומי העוסקים במחקר. (במדה וחטרים פרטים יפנו למועצה הלאומית למחקר וטתוח).
- ה. מה התמריצים הפוזיטים לענף מבחינה:
 - 1) המריצים ארגוניים (חברות שווק, ארגון הייצור)

ב) כלים לקדום הענף

1. מחקר
2. הכשרת כח אדם
3. יעול

הנחיות למקרים בענפים מועדפים

- א. סקירה על הקיים בענף
- ב. פתוח למי הקריטריונים שנקבעו במשרד עם השוואות רלבנטיות לנעשה בחו"ל.
- ג. חקר שווקים - לעורך חקר ימועקו נתונים על הנעשה בענף בארצות חו"ל העיקריות.
- ד. מה קיים בארץ מבחינת מחקרים ומי העוסקים במחקר. (במדה וחברים פרטים יפנו למועצה הלאומית למחקר ופתוח).
- ה. מה החמריצים המוצעים לענף מבחינה:
 - 1) חמריצים ארגוניים (חברות שוק, ארגון הייצור)

ב) כלים למדום הענף

1. מחקר
2. הכשרת כח אדם
3. יעול

הנחיות לסקרים בענפים מועדפים

- א. סקירה על הקיים בענף
- ב. פתוח למי הקריטריונים שנקבעו במשרד עם השוואות רלבנטיות לנעשה בחו"ל.
- ג. חקר שווקים - לעורך הסקר ימוחקו נתונים על הנעשה בענף בארצות חו"ל העיקריות.
- ד. מה קיים בארץ פבחינת מחקרים ומי העוסקים במחקר. (במדה וחטרים פרטים יפנו למועצה הלאומית למחקר וטחוח).
- ה. מה התמריצים המוצעים לענף מכחינה:
 - 1) התמריצים ארגוניים (חברות שוק, ארגון הייצור)

ב) כלים לקדום הענף

1. מחקר
2. הכשרת כח אדם
3. יעול

הנחיות לסקרים בענפים מועדפים

- א. סקירה על הקיים בענף
- ב. נתוח לפי הקריטריונים שנקבעו במשרד עם השוואות רלבנטיות לנעשה בחו"ל.
- ג. חקר שווקים - לעורך חקר ימוחקו נתונים על הנעשה בענף בארצות הו"ל העיקריות.
- ד. מה קיים בארץ מבחינת מחקרים וכי העוסקים במחקר. (במדח וחסרים מרטים יפנו למועצה הלאומית למחקר ונתוח).
- ה. מה החמריצים הסוצעים לענף מבחינת:
 - 1) המריצים ארגוניים (חברות שוק, ארגון הייצור)

ב) כלים לקדום הענף

1. מחקר
2. הכשרת כח אדם
3. יעול

החיות לקיים בענפים פורזים

- א. קידה על הקיים בענף.
 - ב. נחיה למי הקריטריונים שנקבעו במסדר עם הוועדה ולגנטיה לגעה בחו"ל.
 - ג. הקר אוקים - לעורך הקר יסופקו נחיות על הגעה בענף במרצה חו"ל הקיפיות.
 - ד. מה קיים בארץ במחנה החקיים ופי העוסקים בחקר (במהדור וחברים ארטיים יתנו למרצה חלואות למחקר ופחוח).
 - ה. מה החשיבות המובעים לענף במחנהו
- (1) חשיבות ארגונית (מראה סוק, ארגון הייבור).

(2) גלים לעדום הענף:

- 1. חקר
- 2. המרה כוח-אדם
- 3. יעול

אשראי
אשראי

מדינת ישראל
STATE OF ISRAEL
Ministry of Commerce and Industry

Mr. A. Chilewich
Chilewich Sons & Co.,
120 Wall Street
New York, N.Y. 10005
U.S.A.

דאך אויך
BY-AIR MAIL

מדינת ישראל
STATE OF ISRAEL
Ministry of Commerce and Industry

Jerusalem

October 6, 1970

Ref. No. _____

Mr. A. Chilewich
Chilewich Sons & Co.,
120 Wall Street
New York, N.Y. 10005
U.S.A.

Dear Mr. Chilewich,

Further to my letter of August 25, I am very sorry to have to inform you that I see myself unable to grant your wish for an increase of the incentives for leather goods, and to adjust them to those given to the footwear industry.

My investigation in this matter has brought out that in the last half year, we have already made special efforts to encourage the export of this branch, and have increased incentives more than once.

Yours sincerely,

Pinhas Sapir

Ministry of Commerce and Industry

Jerusalem

October 6, 1970

Mr. A. Chilewich
Chilewich Sons & Co.,
120 Wall Street
New York, N.Y. 10005
U.S.A.

Dear Mr. Chilewich,

Further to my letter of August 25, I am very sorry to have to inform you that I see myself unable to grant your wish for an increase of the incentives for leather goods, and to adjust them to those given to the footwear industry.

My investigation in this matter has brought out that in the last half year, we have already made special efforts to encourage the export of this branch, and have increased incentives more than once.

Yours sincerely,

Pinhas Sapir

Ministry of Commerce and Industry

Jerusalem

October 8, 1970

Mr. A. Chilewich
Chilewich Sons & Co.,
120 Wall Street
New York, N.Y. 10003
U.S.A.

Dear Mr. Chilewich,

Further to my letter of August 25, I am very sorry to have to inform you that I see myself unable to grant your wish for an increase of the incentives for leather goods, and to adjust them to those given to the footwear industry.

My investigation in this matter has brought out that in the last half year, we have already made special efforts to encourage the export of this branch, and have increased incentives more than once.

Yours sincerely,

Pinhas Sapir

Jerusalem

October 6, 1970

Mr. A. Chilewich
Chilewich Sons & Co.,
120 Wall Street
New York, N.Y. 10005
U.S.A.

Dear Mr. Chilewich,

Further to my letter of August 25, I am very sorry to have to inform you that I see myself unable to grant your wish for an increase of the incentives for leather goods, and to adjust them to those given to the footwear industry.

My investigation in this matter has brought out that in the last half year, we have already made special efforts to encourage the export of this branch, and have increased incentives more than once.

Yours sincerely,

Pinhas Sapir

Dear Mr. Chilewich,

אשר
אשר
אשר
אשר

Further to my letter of August 25, I am very sorry to have to inform you that I see myself unable to grant your request for an increase of the incentives for leathersgoods, and to adjust them to those given to the footwear industry.

My investigation in this matter has brought out that in the last half year, we have already made ~~a~~ special efforts to encourage the export of this branch, and have increased incentives more than once.

Yours sincerely,

Pinhas Sapir



לשכת שר האוצר

יט' אלול תש"ל
ירושלים 20 בספטמבר, 1970

מס' 819

אל:מר ג. להב, מנ"כל משרד המסחר והתעשייה .

מאת: עוזר שר האוצר.

ברצוף מועבר לידך מברקו של מר כילביץ לשר האוצר.

אודה לך אם תטפל בעניין ותענה לו ישירות.

בברכה
עוזי רסקין
עוזר שר האוצר

משרד המסחר והתעשייה הארציון - ירושלים
נב אלול תש"ל = 23. 9. 70
8/56

August 25, 1970

Dear Mr. Chilewich,

I have very carefully read your cable dated August 20, 1970 concerning handbags' export rate applicable.

I have instructed my assistant to study the problem and to see what can be done.

You will soon hear again at the matter.

Sincerely yours,

Pinchas Sapir

Mr. A. Chilewich,
Chilewich Sons & Co.,
120 Wall Str.,
New York, N.Y. 10005,
U. S. A.

0
2321TT 023.30

R OTZAR JM

GA PLCS

IS THIS MINISTRY OF FINANCE
MOM

YES

R OTZAR JM
420122 CSC U10WAVVVQY

FROM ARON CHILEWICH
AUG 20 1970

HONORABLE MINISTER PINHAS SAPIR
MINISTRY OF FINANCE AND FOREIGN EXCHANGE
JERUSALEM

DEAR MR MINISTER
REGRET HAVE TO TROUBLE YOU WITH A MATTER CONCERNING EXPORT
RATE APPLICABLE
TO HANDBAGS BUT IT APPEARS THAT YOUR INTERVENTION IS
ESSENTIAL TO PREVENT SUBSTANTIAL LOSSES AND PARALYSE EFFORTS
TO INCREASE EXPORTS OF NEWLY CREATED INDUSTRY STOP
HANDBAGS ARE PENALIZED ABT 8-0/0 COMPARED TO SHOES
INSPIRE OF THE FACT THAT THE ADDED VALUE IS ATLEAST
60-0/0 STOP CORRECTION OF THIS RATE IS ESSENTIAL
INORDER TO MEET WORLD MARKET STRONG COMPETITION AND
ASSURE THE SALEABILITY OF THESE PRODUCTS
IN REASONABLE VOLUME STOP I HAVE ASKED VICTOR CARTER
AND SHYMON ALEXANDRONI TO EXPLAIN TO YOU THE DETAILS OF
THE ABOVE SERIOUS PROBLEM AND TRUST TO RECEIVE YOUR
FAVOURABLE REPLY STOP WITH KIND REGARDS
ARON CHILEWICH

R OTZAR JM

1113

CHILKOWICH

2

25.8.1972 - 2nd month period

1st period - 1st day
2nd period - 2nd day
3rd period - 3rd day
4th period - 4th day
5th period - 5th day
6th period - 6th day
7th period - 7th day
8th period - 8th day
9th period - 9th day
10th period - 10th day
11th period - 11th day
12th period - 12th day
13th period - 13th day
14th period - 14th day
15th period - 15th day
16th period - 16th day
17th period - 17th day
18th period - 18th day
19th period - 19th day
20th period - 20th day
21st period - 21st day
22nd period - 22nd day
23rd period - 23rd day
24th period - 24th day
25th period - 25th day
26th period - 26th day
27th period - 27th day
28th period - 28th day
29th period - 29th day
30th period - 30th day
31st period - 31st day
32nd period - 32nd day
33rd period - 33rd day
34th period - 34th day
35th period - 35th day
36th period - 36th day
37th period - 37th day
38th period - 38th day
39th period - 39th day
40th period - 40th day
41st period - 41st day
42nd period - 42nd day
43rd period - 43rd day
44th period - 44th day
45th period - 45th day
46th period - 46th day
47th period - 47th day
48th period - 48th day
49th period - 49th day
50th period - 50th day
51st period - 51st day
52nd period - 52nd day
53rd period - 53rd day
54th period - 54th day
55th period - 55th day
56th period - 56th day
57th period - 57th day
58th period - 58th day
59th period - 59th day
60th period - 60th day
61st period - 61st day
62nd period - 62nd day
63rd period - 63rd day
64th period - 64th day
65th period - 65th day
66th period - 66th day
67th period - 67th day
68th period - 68th day
69th period - 69th day
70th period - 70th day
71st period - 71st day
72nd period - 72nd day
73rd period - 73rd day
74th period - 74th day
75th period - 75th day
76th period - 76th day
77th period - 77th day
78th period - 78th day
79th period - 79th day
80th period - 80th day
81st period - 81st day
82nd period - 82nd day
83rd period - 83rd day
84th period - 84th day
85th period - 85th day
86th period - 86th day
87th period - 87th day
88th period - 88th day
89th period - 89th day
90th period - 90th day
91st period - 91st day
92nd period - 92nd day
93rd period - 93rd day
94th period - 94th day
95th period - 95th day
96th period - 96th day
97th period - 97th day
98th period - 98th day
99th period - 99th day
100th period - 100th day

1113

Pinchas Sapir

מדינת ישראל

ר

משרד המסחר והתעשייה
חטיבת הטקסטיל ועור
ירושלים

תאריך: 4 באוקטובר 1970

מספר:

אל : מר פ. ספיר, השר

מאת: המנהל הכללי

הנדון: הטבות עבור מוצרי עור
מברק כילביץ מ-20.8.70

שקלנו מספר פעמים את טענת הענף וטענת מר כילביץ להגדלת התמריצים לענף מוצרי העור (ארנקים, תיקים וכו').

לאחר שמיעת כל הטענות של הנוגעים בזכר, הגענו למסקנה שאין מקום להענות לדרישת הענף להשוות התמריצים הניתנים למוצרי העור לאלה הנהוגים בענף הנעליים. מאחר ויש לנו ענין בהשקעות ויצוא בענף חדש זה (או בכל ענף אחר), רק בתנאי שהענף יכול להתפתח במסגרת התמריצים הרגילים המקובלים לכלל התעשייה.

ברצוני להצביע על כך שבמסגרת הדיונים של הענף עם שר המסחר והתעשייה (מר י. ספיר), הסכים השר באופן יוצא מן הכלל להכליל, למטרות מתן תמריצי יצוא, את הענף בסעיף ערך מוסף למעלה מ-65% למרות ששעור הערך המוסף הענפי הקיים הוא נמוך יותר. מחוץ רצון לעודד את הענף ומתוך ידיעה שהערך המוסף בעתיד עלול להגיע לערך מוסף מעל 65% כתוצאה מהעמקת הייצור, חזירה לשווקים וכד'.

יתר על כן, ראוי לציין שלאחרונה, עם חוספת 70 אג', קיבל הענף פרמיה ניכרת נוספת והפער בין ענף הנעליים ומוצרי העור הצטמצם. (לאחר השנויים הנ"ל הפרמיה על הנעליים גבוהה עדיין ב-35 אג' ל-\$ בהשוואה להטבה הנהוגה בגין מוצרי עור).

לאור האמור לעיל, מוצע לדחות פעם נוספת את בקשתו של מר כילביץ להגדלת התמריצים עבור יצוא מוצרי עור.

ב ב ר כ ה

ג. להב

העתק
מר ב. תורן
מר א. בן-פלאי

1113
P

1110

6.10
AD
G. LAHAV

AD
G. LAHAV

משרד המסחר והתעשייה

אל: מכ / ל / ק / כסא
מאת: המונהל הכללי

תאריך: 24.9.70

347.

ל. דיין הכלל.
ד. מועצה לן קלג זכין
ממג אטוקה אג'מא - ז' א' ז'
א. הי'קב - וק'ק'ק' -

דדינה
שקאלאלן ק'למא
29.9.70
/

4 באוקטובר 1970

משרד המסחר והתעשייה
הטיבת הטקסטיל ועור
ירושלים

אל : מר ב. ספיר, השר

מאת: המנהל הכללי

הנדון: הטבות עבור מוצרי עור
מברק כילביץ מ-20.8.70

שקלנו מספר פעמים את טענת הענף וטענת מר כילביץ להגדלת התמריצים לענף מוצרי העור (ארנקים, תיקים וכו').

לאחר שמיעת כל הטענות של הנוגעים בדבר, הגענו למסקנות שאין מקום להענות לדרישת הענף להשוות התמריצים הניתנים למוצרי העור לאלה הנהוגים בענף הנעליים. מאחר ויש לנו ענין בהשקעות ויצוא בענף חדש זה (או בכל ענף אחר), רק בתנאי שהענף יכול להתפתח במסגרת התמריצים הרגילים המקובלים לכלל התעשייה.

ברצוני להצביע על כך שבמסגרת הדיונים של הענף עם שר המסחר והתעשייה (מר י. ספיר), הסכים השר באופן יוצא מן הכלל להכליל, למטרת מתן תמריצי יצוא, את הענף בסעיף ערך מוסף למעלה מ-65% למרות ששעור הערך המוסף הענפי הקיים הוא נמוך יותר. מתוך רצון לעודד את הענף ומתוך ידיעה שהערך המוסף בעתיד עלול להגיע לערך מוסף מעל 65% כתוצאה מהעמקת הייצור, הדירה לשווקים וכד'.

יתר על כן, ראוי לציין שלאחרונה, עם נוספת 70 אג', קיבל הענף פרמיה ניכרת נוספת והפער בין ענף הנעליים ומוצרי העור הצטמצם. (לאחר השנויים הנ"ל הפרמיה על הנעליים גבוהה עדיין ב-35 אג' ל-§ בהשוואה להטבה הנהוגה בגין מוצרי עור).

לאור האמור לעיל, מוצע לדחות פעם נוספת את בקשתו של מר כילביץ להגדלת התמריצים עבור יצוא מוצרי עור.

ב ב ר כ ה

ג. להב

העתק
מר ב. תורן
מר א. בן-פלאי

4 באוקטובר 1970

משרד המסחר והתעשייה
חטיבת השקסטיל ועור
ירושלים

אל : מר פ. ספיר, השר

מאת: המנהל הכללי

הנדון: הטבות עבור מוצרי עור
מברק כילביץ מ-20.8.70

שקלנו מספר פעמים את טענת הענף וטענת מר כילביץ להגדלת החמריצים לענף מוצרי העור (ארנקים, תיקים וכו').

לאחר שמיעת כל הטענות של הנוגעים בדבר, הבענו למסננת שאין מקום להענות לדרישת הענף להשוות החמריצים הניתנים למוצרי העור לאלה הנהוגים בענף הנעליים. מאחר ויש לנו ענין בהשקעות ויצוא בענף חדש זה (או בכל ענף אחר), רק בתנאי שהענף יכול להפתח במסגרת החמריצים הרגילים המקובלים לכלל התעשייה.

ברצוני להצביע על כך שבמסגרת הדיונים של הענף עם שר המסחר והתעשייה (מר י. ספיר), הסכים השר באופן יוצא מן הכלל להכליל, למטרות מחן המריצי יצוא, את הענף בסעיף ערך מוסף למעלה מ-65% למרות ששעור הערך המוסף הענמי הקיים הוא נמוך יותר. מהוך רצון לעודד את הענף ומחוך ידיעה שהערך המוסף בעתיד עלול להגיע לערך מוסף מעל 65% כתוצאה מהעמקת הייצור, הדירה לשווקים וכד'.

יתר על כן, ראוי לציין שלאחרונה, עם נוספת 70 אג', קיבל הענף פרמיה ניכרת נוספת והמער בין ענף הנעליים ומוצרי העור הצטמצם. (לאחר השנויים הנ"ל הפרמיה על הנעליים גבוהה עדיין ב-35 אג' ל-§ בהשוואה להטבה הנהוגה בגין מוצרי עור).

לאור האמור לעיל, מוצע לדחות פעם נוספת את בקשתו של מר כילביץ להגדלת החמריצים עבור יצוא מוצרי עור.

ב ב ר כ ה

ג. להב

העתק
מר ב. תורן
מר א. בן-פלאי

אל : מר מ. ספיר, השר

מאת: המנהל הכללי

הנדון: הטבות עבור מוצרי עור
מברק כילביץ מ-20.8.70

שקלנו מספר פעמים את טענה הענף וטענה מר כילביץ להגדלת החמריצים לענף מוצרי העור (ארנקים, תיקים וכו').

לאחר שמייעה כל הטענות של הנוגעים בדבר, הגענו למסקנה שאין מקום להענות לדרישת הענף להשוות החמריצים הניחנים למוצרי העור לאלה הנהוגים בענף הנעליים. מאחר ויש לנו ענין בהשקעות ויצוא בענף חדש זה (או בכל ענף אחר), רק בחנאי שהענף יכול להחפתה במסגרת החמריצים הרגילים המקובלים לכלל התעשייה.

ברצוני להצביע על כך שבמסגרת הדיונים של הענף עם שר המסחר והתעשייה (מר י. ספיר), הסכים השר באופן יוצא מן הכלל להכליל, למטרות מחן המריצי יצוא, את הענף במעייף ערך מוסף למעלה מ-65% למרות ששעור הערך המוסף הענפי הקיים הוא נמוך יותר. מתוך רצון לעודד את הענף ומחון ידיעה שהערך המוסף בעתיד עלול להגיע לערך מוסף מעל 65% כתוצאה מהעמקת הייצור, הדירה לשווקים וכד'.

יתר על כן, ראוי לציין שלאחרונה, עם הוספת 70 אג', קיבל הענף פרמיה ניכרת נוספת והפער בין ענף הנעליים ומוצרי העור הצטמצם. (לאחר השנויים הנ"ל הפרמיה על הנעליים גבוהה עדיין ב-35 אג' ל-§ בחשואה להטבה הנהוגה בגין מוצרי עור).

לאור האמור לעיל, מוצע לדחות פעם נוספת את בקשתו של מר כילביץ להגדלת החמריצים עבור יצוא מוצרי עור.

ב ב ר כ ה

ג. להב

העתק
מר ב. תורן
מר א. בן-פלאי

אל : מר פ. ספיר, השר

מאת: המנהל הכללי

הנדון: השבוע עבוד מוצרי עור
מברק כילביץ מ-20.8.70

שקלנו מספר פעמים את טענה הענף וטענה מר כילביץ להגדלת החמריצים לענף מוצרי העור (ארנקים, תיקים וכו').

לאחר שמיעת כל הטענות של הצובעים בדבר, הגענו למסקנה שאין מקום להענות לדרישת הענף להשורת החמריצים הניתנים למוצרי העור לאלה הנהוגים בענף הנעליים. מאחר ויש לנו ענין בהשקעות ויצוא בענף חדש זה (או בכל ענף אחר), רק בחנאי שתענף יכול להחפחה במסגרת החמריצים הרגילים המקובלים לכלל התעשייה.

ברצוני להצביע על כך שבמסגרת הדיונים של הענף עם שר המסחר והתעשייה (מר י. ספיר), הסכים השר באופן יוצא מן הכלל להכליל, למטרות מחן המריצי יצוא, את הענף בטעיף ערך מוסף למעלה מ-65% למרות ששעור הערך המוסף הענפי הקיים הוא נמוך יותר. מהוך רצון לעודד את הענף ומחוך ידיעה שהערך המוסף בעתיד עלול להגיע לערך מוסף מעל 65% כתוצאה מהעמקה הייצור, הדירה לשווקים וכו'.

יתר על כן, ראוי לציין שלאחרונה, עם הוספת 70 אג', קיבל הענף פרמיה ניכרת נוספת והפער בין ענף הנעליים ומוצרי העור הצטמצם. (לאחר השנויים הנ"ל הפרמיה על הנעליים גבוהה עדיין ב-35 אג' ל-8 כהשוואה להטבה הנהוגה בגין מוצרי עור).

לאור האמור לעיל, מוצע לדחות מעט נוספת את בקשתו של מר כילביץ להגדלת החמריצים עבור יצוא מוצרי עור.

ב ב ר כ ה

ג. להב

העתק
מר ב. הורן
מר א. בן-פלאי

אל : מר ת. ספיר, השר

מאת: המנהל הכללי

הנדון: הטבות עבור מוצרי עור
מברק כילביץ מ-20.8.70

שקלנו מספר פעמים את טענת הענף וטענת מר כילביץ להגדלת החמריצים לענף מוצרי העור (ארינקים, תיקים וכו').

לאחר שמיעת כל הטענות של הנובעים בדבר, הגענו למסקנה שאין מקום להענות לדרישת הענף להטות החמריצים הניתנים למוצרי העור לאלה הנהוגים בענף הנעליים. מאחר ויש לנו ענין בהטקעות ויצוא בענף חדש זה (או בכל ענף אחר), רק בהנאי שהענף יכול להחממה בכסגרת החמריצים הרגילים המקובלים לכלל התעשייה.

ברצוני להצביע על כך שבמסגרת הדיונים של הענף עם שר הסחר והתעשייה (מר י. ספיר), הסכים השר באופן יוצא מן הכלל להכליל, למטרות מתן המריצי יצוא, את הענף במעיק ערך מוסף למעלה מ-65% למרות שעור הערך המוסף הענפי הקיים הוא נמוך יותר. מחוץ רצון לעודד את הענף ומחוך ידיעה שהערך המוסף בעתיד עלול להגיע לערך מוסף מעל 65% כחוצאה מהעמקת הייצור, הדירה לשוקים וכד'.

יתר על כן, ראוי לציין שלאחרונה, עם הוטפת 70 אב', קיבל הענף פרמיה ניכרת נוספת והסער בין ענף הנעליים ומוצרי העור הצטמצם. (לאחר הטנויים הנ"ל הפרמיה על הנעליים גבוהה עדיין כ-35 אב' ל-8 בהשוואה להטבה הנהוגה בגין מוצרי עור).

לאור האמור לעיל, מוצע לדחות פעם נוספת את בקשתו של מר כילביץ להגדלת החמריצים עבור יצוא מוצרי עור.

ב ב ר כ ה

ב. להב

העתק
מר ב. תורן
מר א. בן-סלאי

אל : מר ת. ספיר, השר

מאת: המנהל הכללי

הודון: הסכנת עבוד מוצרי עור
מברק כילביץ מ-20.8.70

שקלנו מספר פעמים את סכנת הענף וטענת מר כילביץ להגדלת החמריצים לענף מוצרי העור (ארנקים, תיקים וכו').

לאחר שמייעה כל הטענות של הנובעים בזכר, הגענו למסקנה שאין מקום להקנות לרדישת הענף להשווה החמריצים הניתנים למוצרי העור לאלה הנהוגים בענף הנעליים. מאחר ויש לנו עדין בהשקעה ויצוא בענף חדש זה (או בכל ענף אחר), רק בחנאי שהענף יכול להתפתח במסגרת החמריצים הרגילים המקובלים לכלל התעשייה.

ברצוני להצביע על כך שבמסגרת הדיונים של הענף עם שר המסחר והתעשייה (מר י. ספיר), הסכים השר באופן יוצא מן הכלל להכליל, למטרות מתן חמריצי יצוא, את הענף בסעיף ערך מוסף למעלה מ-65% למרות ששעור הערך המוסף העומי הקיים הוא נמוך יותר. מתוך רצון לעודד את הענף ומתוך ידיעה שהערך המוסף בעתיד עלול להגיע לערך מוסף מעל 65% כתוצאה מהעסקת הייצור, הדירה לשוקים וכו'.

יתר על כך, ראוי לציין שלאחרונה, עם חוספת 70 אב', קיבל הענף פרמיה ניכרת נוספת והפער בין ענף הנעליים ומוצרי העור הצטמצם. (לאחר השנויים הנ"ל הפרמיה על הנעליים גבוהה עדיין ב-35 אב' ל-9 כהשוואה להטבה הנהוגה בגין מוצרי עור).

לאור האמור לעיל, מוצע לדחות פעם נוספת את בקשתו של מר כילביץ להגדלת החמריצים עבור יצוא מוצרי עור.

ב ב ר כ ח

ג. להב

העתק
מר ב. הורן
מר א. בן-פלאי

אל : מר מ. ספיר, השר

כאח: המנהל הכללי

הנדון: הסכמת עבד מוצרי ענף
מכרז כילביץ מ-20.8.70

שקלנו מספר פעמים את טענת הענף ומענה מר כילביץ להגדלת התמריצים לענף מוצרי העור (ארנקים, תיקים וכו').

לאחר שמיטת כל הסכנות של הצוגעים בזכר, הגענו למסקנה שאין מקום להענות לדרישת הענף להשוות התמריצים הניתנים למוצרי העור לאלה הנהוגים בענף הנעליים. מאחר ויש לנו ענין בהסקנות ויצוא בענף חדש זה (או בכל ענף אחר), דק בחנאי שהענף יכול להתפתח במסגרת התמריצים הרגילים המקובלים לכלל התעסיה.

ברצוני להצביע על כך שבמסגרת הדיונים של הענף עם מר המסחר והתעסיה (מר י. ספיר), הסכים השר באופן יוצא מן הכלל להכליל, למסדות מתן התמריצי יצוא, את הענף בתקופת ערך מוסף למעלה מ-65% למרות שערך הערך המוסף הענפי הקיים הוא נמוך יותר. מתוך רצון לעודד את הענף ומתוך ידיעה שהערך המוסף בעתיד עלול להגיע לערך מוסף מעל 85% כתוצאה מהעסקת הייצור, חזירה לשוקים וכד'.

יתר על כן, ראוי לציין שלאחרונה, עם חוספת 70 אב', קיבל הענף פרמיה ניכרת נוספת והמער בין ענף הנעליים ומוצרי העור הצטמצם. (לאחר השנויים הנ"ל הפרמיה על הנעליים גבוהה עדיין ב-35 אב' ל-3) בהשוואה להטבת הנהוגה בבין מוצרי עור).

לאור האמור לעיל, מוצע לדחות טעם נוספת את בקשתו של מר כילביץ להגדלת התמריצים עבור יצוא מוצרי עור.

ב ב ר כ ה

ג. להב

העתק
מר ב. הודן
מר א. בן-טלאי

אל : מר ב. ספיר, השר

מאת: המנהל הכללי

תגובה: המנהל הכללי מודיע על אישור המסמך המצוטט להגדלת החמריצים לענף מוצרי הקולב (אריגים וכו').

לאחר שמייעה כל הסכנות של הנוגעים בדבר, הוענו למסגרת שאין מקום להענות לדרישת הענף להסוואת החמריצים הניתנים למוצרי העור לאלה הנחוגים בענף הנעליים. מאחר ויש לנו ענין בהשקעה ויצוא בענף חדש זה (או בכל ענף אחר), רק בתנאי שהענף יכול להשתתף במסגרת החמריצים הרגילים המקובלים לכלל התעשייה.

ברצוני להצביע על כך שבמסגרת הדיונים של הענף עם מר המסחר והתעשייה (מר י. ספיר), הסכים השר באופן יוצא מן הכלל להכליל, למטרות מתן חמריצי יצוא, את הענף בסעיף ערך מוסף למעלה מ-65% למרות ששעור הערך המוסף הענפי הקיים הוא נמוך יותר. סחור רצון לעודד את הענף ומתוך ידיעה שהערך המוסף בעתיד עלול להגיע לערך מוסף מעל 65% כתוצאה מחקיקת הייצור, הוירה לטובת וכו'.

יתר על כך, ראוי לציין שלאחרונה, עם הוספת 70 אג', קיבל הענף פרמיה ניכרת נוספת והסער בין ענף הנעליים ומוצרי העור הצטמצם. (לאחר השנויים הנ"ל הפרמיה על הנעליים גבוהה עדיין ב-35 אג' ל-3 בהשוואה להטבה הנחוגה כגין מוצרי עור).

לאור האמור לעיל, מוצע לדחות פעם נוספת את בקשתו של מר כילביץ להגדלת החמריצים עבור יצוא מוצרי עור.

ב ב ר כ ה

ג. להב

העתק
מר ב. הורן
מר א. בן-פלאי

צופן

אל: ג'נבה
באמצעות משרד החוץ

מאח: מסו"ח

דואר רשמי

מדינת ישראל

69/70

162 04.721 - 1/2 1/2

767.246 - 1/2

971

971.000

6

6826

150

971
4

3.884

9



(לתכתובת פנימית במשרדי הממשלה)

מוזכר

אל	תאריך	2.1.77
מאת	מספר	3 עינין
הגדון:		

אר הארן סואן
 כי לפי בית ההגירה
 אר הדת כסיון זה קדן
 אר הדת
 4/11/77

אר הדת
 אר הדת
 אר הדת

N



„בית כלל“
רח' יהודה הלוי 62
תל - אביב
טלפון: 622571
ת.ד. 29053

תל-אביב, ס"ו באלול חש"ל
16 בספטמבר 1970

משרד המסחר והתעשייה
הארצית - ירושלים
מס. 16956
ב' אלול חש"ל = 21.9.70
ת.י.כ.ל
34680

לכבוד
מר דן חיכון
עוזר השר לענייני פיתוח
משרד המסחר והתעשייה
בנין פלם
ירושלים.

א.ג.ג.

הנדון: העברת מפעל שפופרון למצפה רמון

בהמשך לפגישתך עם מר דיסנצ'יק ממשרדנו, הננו להודיעך כי אנו מסכימים לכך שמימון הביניים שינתן על ידכם לצורך רכישה שפופרון בסך 700 אלף לירות יוחזר מיד כאשר יוחלט לא להעביר את המפעל למצפה רמון - אם אכן יוחלט כך.

כמו כן תבוטלנה כל ההקלות מעל לאלה המקובלות למפעל מאושר באזור פתוח א* אם יועבר המפעל לאזור פתוח אחר לפי בחירתנו.

בכבוד רב,

כלל - חברה להשקעות בישראל בע"מ
א.ג.ג.ק

רד/דה

מדינת ישראל
משרד המסחר והתעשייה

ירושלים, יח' בסיוון תש"ל
22.6.70

10/24-28

לכבוד

א"נ,

הנדון: מורשי חתימה על מסמכים הנוגעים בתקציב הפיתוח

נא לרשום לפניכם כי מר דן תיכון, עוזר לשר לענייני אזורי פיתוח במשרדנו וראי לחתום על מכתבי המלצות להקצבת כספים ע"ח תקציב הפיתוח המתייחס לאזורי פיתוח, למלאכה, תעשיות בית וקרנות לערוד המלאכה והקואופרציה. לחתימתו של מר דן תיכון תצורף בכל מקרה חתימתו של מר חיים הלפרן, הממונה על תקציב הפיתוח במשרדנו.

יחד עם זאת הננו להודיעכם, כי סמכותו של מר יוסף שרון בנידון לפי מכתבנו מס' 10/23-28 מיום 15.2.1968 מתבטלת עקב פרישתו של מר שרון מתפקידו במשרדנו.

דוגמאות החתימות:

ד. תיכון _____
ח. הלפרן _____

בכבוד רב
ג. להב
המנהל הכללי

העתיק: מר ד. זיבלי
✓ מר ד. תיכון
מר ח. הלפרן
הגב' ל. סיגנר

כ"ז באלול תש"ל
28 בספטמבר 1970

לכבוד
פר. מ. נקמן
בנק למיחוח התעשייה בישראל בע"מ
רח' אחד העם 9
מגדל שלום
תל - אביב

..ג.א

הנדון: מפעל "שומרון" - מצפה רמון

משרד המסחר והתעשייה יוזם את העברתו של המפעל הנ"ל מאזור מרכז הארץ למצפה רמון.
למטרה זו יועמד לרשות הב' "כלל", בעלי המפעל, סכום של 700 אלף ל"י, כמימון ביניים
לרכישת המפעל, עד להסדרת המענק וההלואה כמקובל לפי החוק לעידוד השקעות הון.
מסכום הנ"ל יינתן מ"קרן לובה" לחקופה של חדשיים (2 חששים) עם אופציה להארכת החקופה,
באישורנו. בחקופה זו תכין הב' "כלל" ותגיש את תוכניותיה להעברת המפעל למצפה רמון.
מימון תבינים הנ"ל ניתן בצמידות להעברת המפעל למצפה רמון, ותנאי יבוטל אם יוחלט לא
להעביר את המפעל לשם.
ההלואה תינתן בריבית של 9% ותוחזר ל"קרן לובה", שחרור ההלואה בצמוד ללוח השלומים
שיוקבע על ידי ביה המספט.
הבנק ידרוש מהב' "כלל" צ בטחונות נוספים להבטחת החלואה, לפי ראות עיניו.

בברכת שנה טובה,

(-) ד. תיכון

ד. תיכון
עוזר חטר לענייני אזורי פיתוח

16. 9. 70 = N 9. 70 = N

16. 9. 70 = N 9. 70 = N

ירושלים

כ"ז באלול תש"ל
28 בספטמבר 1970

לכבוד
מר א. שברסקי
"כלל" חברה להשקעות בישראל בע"מ
רח" יהודה הלוי 62
תל-אביב

א.נ.נ.

הנדון: העברת מפעל "שופרון" - למצפת רפון
מכתב מיום 16 בספטמבר 1970

בהשגחה למכתבך הנ"ל רצ"ב העתק ממכתב המלצתנו להעמיד לרשותכם
סך 700 אלף ל"י למימון ביניים של רכישה המפעל.

להלן הערותינו לסיכום הישיבה מיום 14.9.70:

- א. מבנים - נבקשם להעביר לנו את החלטתכם באשר לאפשרות
קבלת מבנים קיימים במצפת-רפון. כן אנו מבקשים לקבל פרטים
מפורטים על שטח המבנים הדרוש למפעל "שופרון", כולל שטח סך
השטח במקומנו הנוכחי.
- ב. מענקים - היחידה לאזורי מיתוח המליץ לכלול במסגרת ההשקעה
המאושרת גם ציוד מועבר מהמפעל הקיים, בהתאם להמלצה של
הועדה הבינמשרדית למצפת-רפון.
- ג. מימון הביניים - שאר הערותינו בעניין זה מופיעות במכתבנו
לבנק למיתוח התעשייה, עם העתק אליכם.

בברכה שנה טובה,

(-) ד. תיכמן

ד. תיכמן
ע/השר לענייני אזורי מיתוח

העתקו מר ג. מעין

מרינת ישראל

מנכ"ס

אל

יאיר לפון

מאת

דחוף

רגיל

טיפול נוסף

תשובה לפונה

לשיחה אתי

חיובית

להערותיך

שלילית

לבירור והודיעני

שהענין בטיפול

לידיעתך

בחתימתי

מזכירה/תיקיון

פעולה

לצרף התכתבות/תיק

לעיוןך / ולהחזרה

לתייק

לאישורך / לחתימתך

לטיפול חוזר ביום

לסיום הטיפול

מוחזר כבקשתך

לתשלום

הסברים נוספים

Empty rectangular box for additional information or comments.

התימה

התאריך

מדינת ישראל

קונקוריאט

מס' _____

דגש יאגו דינור - באג דינור
דגש יאגו דינור - באג דינור

קונקוריאט : באג דינור

דגש יאגו דינור - באג דינור

דגש יאגו דינור - באג דינור

דגש יאגו דינור - באג דינור

דגש יאגו דינור - באג דינור

דגש יאגו דינור - באג דינור

דגש יאגו דינור - באג דינור

דגש יאגו דינור - באג דינור

2

מדינת ישראל

_____ מס' _____

המנהל הכללי - תל אביב
 המנהל הכללי - תל אביב
 המנהל הכללי - תל אביב
 המנהל הכללי - תל אביב
 המנהל הכללי - תל אביב

1. 1000
 2. 1500
 3. 2000

1250 - 1500
 1210 - 1220

1969 (25-33)

1120
 1020

830
 520
 480

1974
 1970

69
 20
 21

חברי המשלחת

1. לראש המשלחת נקבע (ע"י הנהלת מסו"ח בתאום עם מכון היצוא) מר ב. גיבלי מנהל "שמן" וחטיבת המזון "בכור" וכן מנהל מועצת המנהלים של מכון היצוא.
2. כחברים מטעם משרדי המשלחה נקבעו :
 - א. מר א. ערמון, ס/מנהל כלכלית במשרד החוץ.
 - ב. מר יאיר שרון הממונה על הסחר עם אמל"ט במשרד המסחר והתעשייה, שרכז את ההכנות לקראת יציאת המשלחת.
3. בנוסף לשלשת החברים הנ"ל שהשתתפו בסיור בכל 4 הארצות נטלו חלק במשלחת:
 - א. מר צ. טחף - יו"ר לשכת המסחר ישראל-אמל"ט ומנהל חברת "ישראלקס".
 - ב. מר ד. שרון מנהל היצוא לדרום אפריקה של "מכתשים"
 - ג. מר א. רומנוב מנהל חברת "פנסומפ" לפנאי אוירי
 - ד. ד"ר מ. די-קסטרו מהחברה להנדסה אזרחית וימית הימית.
 - ה. מר מ. קרן - מנהל הכבירות לדרום אפריקה "של התעשייה האווירית" (בברזיל).
 - ו. מר י. נורוקא מנהל דרום אפריקה "בנק לאומי לישראל" (בברזיל וארגנטינה)
 - ז. מר מרידמן נציג "בנק לאומי לישראל" בונצואלה (בונצואלה וקולומביה).

- ח. מר י. הופמן - מנהל פ.י.ד. (בונצואלה וקולומביה)
- ט. מר י. אבן - קורא - מנהל חברת א.ג.א. ליצוא
אביזרי חנוך (הגיע באחור לברזיל וארגנטינה
הסתתף בונצואלה וקולומביה)
- י. מר ד. ציכנר נציג "תהל" (ברזיל וארגנטינה)
- יא. מר י. שאקי נציג ו.ר.ד. (ברזיל וארגנטינה)
- יב. ד"ר לויזן - מנהל הסכון לסיביס ומוצרי יער (ברזיל)
- יג. מר סקורל - נציג בנק דיסקונט באטל"ט (ברזיל)
- יד. מר קרטו - נציג בנק דיסקונט בארגנטינה (בארגנטינה)
- טו. מר סרן - נציג בנק דיסקונט בונצואלה (בונצואלה)
- טז. ד"ר ע. ריקליס - היועץ הסדעי לדרום אמריקה (בקולומביה)

מדינת ישראל
משרד התחבורה

לשכת המנהל הכללי

מספר
בסיון תש"ל
תאריך 29 בינוי 1970

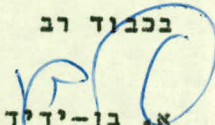
לכבוד
מר י' שלמון
עוזר למנהל הכללי
משרד המסחר והתעשייה

א הנדון: כביש "אם המושבות"
סימוכין: מכתבך מיום 19.6.70

בהמשך לשיחתנו בנידון מיום 26.6.70 ובהתאם
לבירור שערכנו אצל כל הגורמים הנוגעים בדבר, התברר
שאינן כל צורך בעריכת דיון בדרג מנכ"לים בנושא הנ"ל
היות והבירור בשלבים המקצועיים, לא הסתיים ואין כל
הבהרה מספקת לגבי חילוקי הדיעות בנושא.

אבקשך להודיע לראש עיריית פתח תקוה שבהתאם
לשיחה שקיים עמו מר רפי טהון - המפקח על התעבורה
באיזור ת"א והמרכז, יש לקיים דיון ייסודי בין נציגי כל
הגורמים הנוגעים, ובמידה ויהיו חלקוי דעות רציניים, א
יובא הענין לבירור בדרג מנכ"לים.

... מצ"ב המפה.

בכבוד רב

א. בן-ידידיה
ע"ר למנהל הכללי

העתק: המפקח על התעבורה
רפי טהון - המפקח על התעבורה באיזור ת"א והמרכז

פתח תקוה

תכנית מתאר בנין עיר

1:10,000



LETTER OF INTENT

This letter of intent is signed by the parties, to wit:

Keter Publishing House, Ltd. represented by Yitzhak Rischin and Yaacov Weiss
(hereafter known as the Company)

and

Alfred S. Narotzky and Harry Fulton (hereafter known as the Agents)
to note the heads of agreement reached between the parties in the Company's
offices in Jerusalem, Israel on 12 August, 1970. It is understood that the
whole agreement is subject to the prior approval by the Ministry of Finance
of the Israel Government.

1) AREA - The company appoints the agents as their sole distributor for the
Encyclopaedia Judaica for the whole world outside the Western
Hemisphere.

2) ACCEPTANCE - Acceptance of the sale is the sole right of the Company-

3) COMMISSION -

a) Direct Sales (Door to door)

(1) BASIC COMMISSION ((FRONT) - 39% of the agreed Sales
price including service charges, as set out below.

(2) Reserve Commission - 6% of the above-mentioned sales
price including service charges.

(3) Time of payment of commission:

On verified and accepted sales:

(A) Basic commission paid weekly on sales price excluding
service charges -

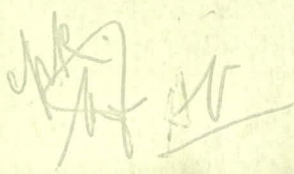
(B) Reserve Commission paid monthly on all sales on
which the Company has collected at least 60% of the
sales price excluding service charges, providing the
remaining reserve or (if necessary) Basic Commission
funds are sufficient to cover delinquent accounts.

(C) Service Charges - Basic and reserve commissions
paid monthly on service charges collected by the
Company.

B) Institutional Sales (Universities, Libraries, Synagogues,
Community Centers, etc.) (not sold on regular order form)

(1) Basic Commission - 20% of the agreed sales price as set out
below.

(2) Reserve Commission - 13% of the agreed sales price as set
below.



C) Orders received by the Company - (non-canvassed)

- (1) Direct Sales - on Cash basis only, 25% Commission credited by the Company to the Agents when the full sales price is collected by the Company - Commission to be paid monthly
- (2) Institutional Sales - 18% commission credited and paid as for direct sales above, (The Company will consult with agents to confirm no salesman has made prior contact,)
- (3) All other cases orders will be forwarded to the agents for processing on regular commission basis.
- (4) The Company agrees not to sell below the agreed Sales price.

4) BONUS -

- A) Bonus to be calculated on annual verified and accepted sales of the Encyclopaedia Judaica including service charges, but excluding the Year Book and any other publications of the Company, not included in the package price as set out below.
- B) PERIOD - The first year for calculation of the bonus will begin *two weeks after notification by the agents.* ~~on the first of the month nearest to the day that two administration offices have been established by the company and sales material has then delivered to the Agents.~~

Handwritten signature and initials

C) Schedule -

1%	-	at least	\$ 900,000
1 1/2%	-	" "	1,150,000
2%	-	" "	1,500,000
2 1/2%	-	" "	2,000,000
3%	-	" "	3,000,000
4%	-	" "	4,000,000
5%	-	" "	5,000,000

- D) AGENTS agree that the bonus described herein will not be payable until three months after the bonus period has expired, and then only if bonus has been earned and that Agents are at the time of payment actively engaged in the sale of Encyclopaedia Judaica to the exclusion of all other publication not supplied by the Company.
- E) Agents agree that should a bonus payment be earned and payable under the terms set forth in Paragraph "d", the Company may deduct from the total bonus payable a sum representing 15% as a non-recoverable reserve for bad business, until the Company may conduct an actual audit of the account involved six month after the expiration of this bonus agreement and deduct the face value of all accounts

which have been pulled and are four (4) or more months delinquent at the time of audit. ^{three months prior to}

Handwritten initials and signatures in the top left corner.

F) The Company will not be required to pay a bonus of any nature should ^{the above} an audit of the quality of the business produced reveal a delinquency percentage exceeding 15% of the sales volume necessary to qualify for a bonus payment. Delinquency is described for the purpose of this bonus to mean any account sold during the bonus period on which, at the time of audit, the books have been returned; and any account which is, at the time of audit, four or more months delinquent in payment.

5) CASH DISCOUNTS -

The Company will give a 5% discount of the sales price excluding service charges for collection of the full amount by the company with the order.

6) CHARGE-BACKS

Handwritten initials and signature next to item A.

A) Any Commissions advanced on a sale where the books are refused on delivery ^{or} cancelled for any reason will be collected in full from the next basic commissions payable by the Company to the Agents

Handwritten initials and signature next to item B.

B) Any commission advanced to the Agents by the Company on a sale which does not make at least one additional full payment after the deposit payment, within ³ calendar months, ~~including the month of sale~~ ^{with in} Will be recovered on a cash basis from the next basic commissions payable to the Agents.

Handwritten initials and signature next to item C.

C) To be deducted from Reserve Commissions - Commissions credited in all instances in 6 (A) above and a customer makes one full payment in addition to deposit payment and then becomes ^{four} ~~six~~ months delinquent in payment and at the time he becomes ^{four} ~~six~~ months delinquents he has not paid at least 50% of the total sales price, the Company will deduct from the next Reserve Commission payable to the Agents the difference between the amounts collected by the Company, less the down payment, and 45% for direct sales and 33% for institutional sales. Also when the Company pulls an order for any reason, the commission will charge back to reserve Commission as above. If there are not sufficient reserves at that time, the deduction will be made from the basic commission.

Large handwritten signature at the bottom of the page.

7) SALES PRICE -

Basic Sales price for 1 set of 15 Volumes of Encyclopaedia
Judaica and premium gifts of 1 atlas and 1 set of 4 books

(adult or children) and research service US 575.00
Service Charges - 1.50 per month x 25 months 37.00

PACKAGE PRICE US 612.50

Year Book (separate item) US 12.00

TERMS OF PAYMENT

a) CASH

PACKAGE PRICE US 612.50

Less: Service Charges. 37.50

5% of basic sales price 28.75 66.25

US 546.25

CASH PRICE

b) INSTALLMENTS

Down payment US 25.00

Payments of US 22.00 per month x 25 months US 550.00

Service charge of 1.50 per month x 25 months US 37.50

INSTALLMENT PRICE US 612.50

All payments including down payments are to be remitted to the depository designated by the company.

The above prices in US Dollars are to be converted to other hard currencies at the official rate of exchange and the prices in said currencies will be determined by the company.

The company has the sole right to amend the above agreed sales prices for the above package or any of its publications or combinations thereof:-

MAR
A) It is agreed that books in the field of ^eHbraica and ^{scritbler}Judaica for promotion by direct mail and door to door canvassing in Israel or abroad will be sold by the agents with an agents commission of 45%. The company undertakes not to sell the books for a cheaper price in the bookstores.

A
B) The company will also offer for distribution by the agents the Encyclopaedia Judaica Year Book and other by-products, (excluding the "Hebrew Illuminated Manuscript") at the commission rate of 45%.

The commission rate of 45% for the items mentioned above in 7) A) and B) is based on a cash sale and are not subject to the cash discount nor to be included in the bonus calculation.

c) THE AGENTS, ^{agents} In their sales endeavors on behalf of the Company, ^{agree to} adhere to the sales policies of the company, which prohibit ~~sale practices not squaring with fact.~~ Publishing ^{city and} ~~not~~ promotion material must be mutually agreed upon.

8.

Revaluation or devaluation of currencies -
All outstanding amounts will be subject to revaluation ~~except~~ ^{except}
~~The company and the agents will be affected the same except as to basic commissions which have been earned and not paid less charge backs at time of change in value of the currency -~~

9.

EXPENSES

a) All expenses incurred by the agents in connection with their distribution efforts will be borne by the agents, including travel, ^{entertainment}, cost of sample materials, cost of all sales materials, classified advertising expense, clerical and stenographic expense of employees used exclusively on the agents work.

The full responsibility for paying the sales representatives of the agents belongs to the agents. This includes the tax reports for such payments. In the event, the company must make the payments it will only be done in the name and under the supervision of the agents. The agents agree that they are solely responsible for any just claim of any nature which their sales representatives may present.

b) The agents will also pay their share according to use of all the administration costs of the company connected with sales.

c) The agents will be responsible for all legal expense incurred by the company if such expense has resulted from an action or statement made by the agents' sales representative and ^{half the legal expenses for} including all collection of debts expenses,

d) The agents are fully responsible for any tax liability arising incident to their own operation, and for any tax requirements or vacation or severance pay which may be demanded of it by one of the agents' sales representatives.

10)

Duration of Contract -

The contract will run for six and a half years from the commencement date, as specified.

The Company reserves the right to terminate the contract by giving three months notice in writing, in the case of the following events:

1. That verified and accepted sales produced in the first year do not exceed ^{750,000} ~~1,000,000~~ (US dollar).
2. That verified and accepted sales produced within eighteen months

do not exceed 3,000,000 (US dollar).

3) ~~That verified and accepted sale produced within the first thirty months do not exceed 5,000,000 (US dollar).~~

4) ~~that verified and accepted sales produced within the first thirty six months do not exceed 6,000,000 (US dollar).~~

5) That in each successive year an average annual increase of 2,000,000 (US dollar) sales produced is not sustained.

Handwritten initials and signatures on the left margin.

The calculation for Commencement of the agreement, for this clause is the ~~same as determined in clause 4 B above.~~ *the first of the month nearest the day that two administration offices (outside of Israel) have been established by the company and sales material has been delivered to Agents*

The company also reserves the right to cancel the contract if the Agents distribute any publication not supplied by the Company after ^{six} three months from the commencement *(two offices other than Israel established)*

Upon cancellation of said contract, the company undertakes to pay the commission of 45% on year Books sold by the Agents for five years as from the date of cancellation.

The contract may be amended by mutual consent in writing.

It is further understood by both parties that this letter of intent is subject to amendment and change by both parties pending approval by the company's ~~Board~~ Board of Management and exchange of signed and sealed contracts, approved by the respective legal representatives. Notwithstanding the above, this letter of intent gives the agents first priority for distribution of the Encyclopaedia Judaica outside the ^Western Hemisphere.

Signed this 17th day of August 1970

Handwritten signature of Alfred S. Narotzky
Keter Publishing House, Ltd.

Handwritten signature of Alfred S. Narotzky
Alfred S. Narotzky

Handwritten signature of Harry Fulton
Harry Fulton



שר המסחר והתעשייה

ירושלים, 20.12.71

מס' _____

אל : מזכיר ועדת השרים לענייני כלכלה

--- מצ"ב הצעה לחיקון החלטת ועדת השרים לענייני כלכלה בדבר ביטוח
טרטים בפני סיכוני מלחמה.

אבקשך להעמיד את ההצעה לדיון בישיבתה הקרובה של הועדה.

ב כ ר ב ה

פנחס ספיר

כה' בטבת תשל"ב
13 בינואר 1972

אל : היועץ המשפטי

מאת: מנהל הטיבת המחכת, חשמל ואלקטרוניקה

הנדון: אשדוד זקוק מתכות בע"מ
מכתבן אג"מ מיום 10.1.1972

מר כספי, הממונה על מחכה בסיסית נערך מהמשרד מסיבות אבל, וסגנו מר בלוט נמצא במלואים. לפיכך אין ביכולתי לבדוק מדוע לא נענתה החברה למכתביה מהתאריכים 21.6.1971 ו-18.8.1971. יש מקום להתנצל על כך ואעשה זאת לאחר שאבדוק עם מר כספי מה עלה בגורל החשבה.

עם זאת לא היה במכתבים שום דבר חדש שלא נכתב ונאמר פעמים רבות, ואם תעיין בהיקף החברה שבמשרדנו תוכח בכך.

ולעצם העניין: -

- א. מדינת ישראל עניה בחמרי גלם הדרושים לתעשייה. כל הדרוש לה מיובא מחו"ל, וע"כ אך טבעי הוא כי הממשלה לא תעודד יצוא גרוטאות - המשמשות שוב כחמרי גלם. מבחינה לאומית אפשר לומר כי יצוא גרוטאות הוא בזבוז המתבטא בהוצאות כפולות של הובלה.
- ב. מדיניות הממשלה, המתבטאת בהטלת היטלים על היצוא ועל ההתנאה של שווק גרוטאות או מטילים בשוק המקומי ליצרנים (בתי יציקה) באה ע"מ לצמצם את היצוא הנ"ל.
- ג. אין להעלות על הדעת שהממשלה תעודד הקמת מפעל אשר פעולתו תתבטא ביצוא מטילים שמקורם בגרוטאות מקומיות. אם קבלה החברה מעמד של מפעל מאושר היה זהךך ורק מטום שהיה מדובר על יבוא מחו"ל של גרוטאות ! בסגר הבנק לפיתוח התעשייה אני קורא ש"המפעל יעסוק בעבוד גרוטאות, פפולה וסיגי מחכות שמקורם בעקר בחו"ל (20% בארץ)!! טענתו של עו"ד גרושקה במכתבו אליך מיום 3.1.72 לפיה יש לראות לבכישת המקומיות "נפולה שמקורה נובע מיבוא" היא תמוהה ביותר ומבוכה.
- ד. אין בנושא הגבלות היצוא הפליה כל שהיא והטענות החוזרות ונשנות של החברה בדבר הפליה אין להן על מה לסמוך.
- ה. חברת אשדוד זקוק מתכות בע"מ ידעה על המגבלות ביצוא גרוטאות מקומיות ולכן לא מובנת הטענה על הסדית. החברה צריכה לדעת כמה היא משלמת בעת הקניה וכמה חקבל בעת המכירה.

1. עקרי מדיניות המשרד הם: -

- (1) אין לתת עידוד ליצוא הגרוטאות המקומיות ולכן אין לדבר על תמריץ יצוא כלשהוא.
- (2) סגירה טוטלית של היצוא היתה גורמת לירידה של מחירי גרוטאות מקומיות ופוגעת דרך שרשרת המסחר עד המוכר הראשון אשר מכר את הפסולת שלו כחמרי גלם אשר שלט עבורם את המפזר הטלא במס"ח. ומאפשרת שמוש בלתי כלכלי בחומרי הגלם.
- (3) הפתרון של קביעת היטל וחייב מכירה של 50% בשוק המקומי הוא פתרון של שררה המאפשר מצד אחד רכישת חומר גלם ע"י היצרנים המקומיים במחירים סבירים, ומצד שני מכירה לחו"ל במקרים של רויה בשוק המקומי או במקרים של כדאיות שווק לחו"ל ו/או אי התאמה של שמוש בחמר זה בארץ.

2. העובדות מדברות בעד עצמן:-

- (1) למרות ההיטל קיים יצוא.
 - (2) למרות ההכרח של היצואן לשווק 50% בשוק המקומי נוצר וסוח מחירים ע"פ הביקוש. את החשבון עושה הרי בסופו של דבר גם הקונה, האלטרנטיבה שלו היא לקנות ח"ג בחו"ל ולשלם הכולה. חשבון מקביל עושה המוכר והוא השלום ההיטל מצד אחד וחשלוט ההובלה מאידך.
- ה. אין ספק שאם היינו מסתמקים בהיטל בלבד, היינו יכולים להיות צפויים למצב של זרימה ח"ג מהארץ ולארץ - דבר שהיה מתבטא בהוצאות מיוחדות במס"ח.
- ט. כל פתרון בכוון הגדלת ההיטל וביטול הצורך במכירות בארץ היה מביא למצב בלתי יציב של יצוא למרות ההיטל (כל עוד המחירים אשר הם לפעמים קוניוקטורליים מצדיקים זאת), או שוב סגירה יצוא עם המגבלות שהוסברו לעיל.
- י. הלחץ המחפיד שיש על משרדנו מצד סוחריו הגרוטאות הוא בכוון מסחר חופשי, בעוד שהלחץ מצד התעשייה הוא סגירה היצוא. נראה לי שהפתרון המופעל זה מספר שנים ע"י המשרד והמוצא את בטויו בחוזר מיום 10.6.1968 והופץ לכל הנוגעים בדבר הוא פתרון מאוזן ונכון.
- יא. מכירת גרוטאות ומטילים בשוק המקומי בשעור זהה לכמות שהיצואן מבקש ליצא הוא הנאי לקבלת הרשיון, וזה כחוב ברור בחוזר הנ"ל.
- יב. מה שקרה בפועל בחברה אשדוד זקוק מחכות בע"מ הוא שבמקום לעבר בעקר ח"ג מיוכא הפסיקו לאחר זמן מה את היבוא של הגרוטאות והחחילו לרכוש גרוטאות מקומיות, והבעיות בהן נחקלה החברה הן מאוחו טוב שנקקלים בו כל סוחריו ויצואני הגרוטאות.
- יג. ברצוני להדיגיש שהן מנהל חטיבת המחכה והן מנהל רשות ההשקעות הבהירו לחברה את הטצב עוד בדצמבר 1967.

(1) מר סטופר כתב לחברה ביום 11.12.67: "בהמשך לכתב האישור שהוצא לחברתכם ביום 6.12.67 נא לרשום לפניכם כי המפעל יעבור בהתאם לסידורים האדמיניסטרטיביים הקיימים, לגבי יצוא מחכות אל-ברזליות. אנו רושמים לפנינו כי לא תמנו בתביעות לשנוי ההסדרים הנוכחיים או לקיומם".

(2) מר להב כתב לחברה ביום 16.1.1968: ". . . בעת הדיון בבקשתכם להכרה בהרחבת המפעל כמפעל מאושר הוברר לכם בע"פ ואח"כ בכתב לואי לאשורו של מצבו ההשקעות שלתכנון הסכמתם מראש, כי הכרה זו לא תהיה עצלה לתבוע שנוי או קיום ההסדרים האדמיניסטרטיביים לגבי יצוא של מוצריכם".

אני מקווה כי עניתי על השאלות שהפנית אלי, ואהיה מוכן לתת לך הסברים נוספים בכל עת.

ג ב ר כ ה,



י. רום

העוקף מר להב
מר כספי

20.12.71

אל : מזכיר ועדת השרים לענייני כלכלה

--- מצ"ב הצעה לחיקון החלטת ועדת השרים לענייני כלכלה בדבר ביטוח
סרטים בפני סיכוני מלחמה.

אבקשך להעמיד את ההצעה לדיון בישיבתה הקרובה של הועדה.

ב ב ר כ ה

פנחס ספיר

א/י

20.12.71

אל : מזכיר ועדה השרים לענייני כלכלה

-- מצ"ב הצעה לחיקון החלטת ועדה השרים לענייני כלכלה בדבר ביטוח
סרטים בפני סיכוני מלחמה.

אבקשך להעמיד את ההצעה לדיון בישיבתה הקרובה של הועדה.

ב ב ר כ ה

פנחס ספיר

20.12.71

אל : מזכיר ועדה השרים לענייני כלכלה

- - - מצ"ב הצעה לחיקון החלטה ועדה השרים לענייני כלכלה בדבר ביטוח
סרטים בפני סיכוני מלחמה.

אבקשך להעמיד את ההצעה לדיון בישיבתה הקרובה של הועדה.

ב ב ר כ ה

פנחס ספיר

הצעה לתיקון החלטת ועדת השרים לענייני כלכלה

בדבר ביטוח סרטים בפני סיכוני מלחמה

מחליטים

לתקן סעיף ב) בהחלטה מס' כל/5 מיום ז' בחשרי תשל"ב (26.9.71) כדלקמן:
"ב) הסכום המירבי של כל פוליסה לא יעלה על - 2,500,000 ל"י, אלא באישור ועדת השרים לענייני כלכלה".

דברי הסבר

בהתאם להחלטת ועדת השרים לענייני כלכלה מס' כל/5 מיום 26 בספטמבר 1971, יופה כוחו של שר המסחר והתעשייה למצוא דרך נאותה לביטוח הסרטת סרטים בישראל בפני סיכוני מלחמה, ובלבד שביטוח סרטים בסכום העולה על - 250,000 ל"י, יהיה טעון אישור ועדת השרים לענייני כלכלה.

תקציב ההוצאות של סרט רגיל המופק ע"י חברה זרה נע בין $2\frac{1}{2}$ - 1 מיליון לירות ישראליות.

כדי שלא יהיה צורך להטריד את ועדת השרים לענייני כלכלה בביטוחו של כל סרט וסרט, המופק כאן במימון משקיעי חוץ, מוצע התיקון האמור.

הצעה לתיקון החלטת ועדת השרים לענייני כלכלה
בדבר ביטוח סרטים בפני סיכוני מלחמה

מחליטים

לחקן טעיף ב) בהחלטה מס' כל/5 מיום ז' בתשרי תשל"ב (26.9.71) כדלקמן:
"ב) הסכום המירבי של כל פוליסה לא יעלה על - 2,500,000 ₪, אלא באשור ועדת השרים לענייני כלכלה".

דברי הסבר

בהתאם להחלטת ועדת השרים לענייני כלכלה מס' כל/5 מיום 26 בספטמבר 1971, יופה כוחו של שר המסחר והתעשייה למצוא דרך נאותה לביטוח הסרטים בישראל בפני סיכוני מלחמה, ובלבד שביטוח סרטים בסכום העולה על - 250,000 ₪, יהיה טעון אישור ועדת השרים לענייני כלכלה.

תקציב ההוצאות של סרט רגיל המופק ע"י חברה זרה נע בין $2\frac{1}{2}$ - 1 מיליון לירות ישראליות.

כדי שלא יהיה צורך להטריד את ועדת השרים לענייני כלכלה בביטוחו של כל סרט וסרט, המופק כאן במימון משקיעי חוץ, מוצע התיקון האמור.

הצעה לחיקון החלטה ועדת השרים לענייני כלכלה
בדבר ביטוח סרטים בפני סיכוני מלחמה

מחליטים

לחקן סעיף ב) בהחלטה מס' כל/5 מיום ז' בהשרי תשל"ב (26.9.71) כדלקמן:
"ב) הסכום המירבי של כל פוליסה לא יעלה על -2,500,000 ₪, אלא באשור ועדת השרים לענייני כלכלה".

דברי הסבר

בהחלטת ועדת השרים לענייני כלכלה מס' כל/5 מיום 26 בספטמבר 1971, יוספה כוחו של שר המסחר והתעשייה למצוא דרך נאותה לביטוח הסרטים בישראל בפני סיכוני מלחמה, ובלבד שביטוח סרטים בסכום העולה על -250,000 ₪, יהיה טעון אישור ועדת השרים לענייני כלכלה.

תקציב ההוצאות של סרט רגיל המופק ע"י חברה זרה נע בין $2\frac{1}{2}$ - 1 מיליון לירות ישראליות.

כדי שלא יהיה צורך להטריד את ועדת השרים לענייני כלכלה בביטוחו של כל סרט וסרט, המופק כאן במימון משקיעי חוץ, מוצע החיקון האמור.

הצעה לחיקון החלטת ועדת השרים לענייני כלכלה
בדבר ביטוח סרטים בפני סיכוני מלחמה

מחליטים

לחקן סעיף ב) בהחלטה מס' כל/5 מיום ז' בהשרי תשל"ב (26.9.71) כדלקמן:
"ב) הסכום המירבי של כל פוליסה לא יעלה על - 2,500,000 ₪, אלא באשור ועדת השרים לענייני כלכלה".

דברי הסבר

בהתאם להחלטת ועדת השרים לענייני כלכלה מס' כל/5 מיום 26 בספטמבר 1971, יופה כוחו של שר המסחר והתעשייה למצוא דרך נאותה לביטוח הסרטים בישראל בפני סיכוני מלחמה, ובלבד שביטוח סרטים בסכום העולה על - 250,000 ₪, יהיה טעון אישור ועדת השרים לענייני כלכלה.

תקציב החוצאות של סרט רגיל המופק ע"י חברה זרה נע בין $2\frac{1}{2}$ - 1 מיליון לירות ישראליות.

כדי שלא יהיה צורך להטריד את ועדת השרים לענייני כלכלה בביטוחו של כל סרט וסרט, המופק כאן במימון משקיעי חוץ, מוצע החיקון האמור.

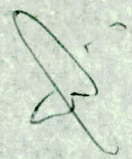
אל : מזכיר ועדת השרים לענייני כלכלה

מז"ב הצעה לחיקון החלטה ועדת השרים לענייני כלכלה בדבר ביטוח
מרטום בפני סיכונים מלחמה. . . .

אבקשן להעמיד את ההצעה לדיון בישיבתה הקרובה של הועדה.

ב ב ר כ ה ,

פנחס ספיר



אל : מזכיר ועדת השרים לענייני כלכלה

מצ"ב הצעה לתיקון החלטת ועדת השרים לענייני כלכלה בדבר ביטוח
טרשים בפני סיכונים מלחמה. . . .

אבקשך להעמיד את ההצעה לדיון בישיבתה הקרובה של הוועדה.

ב ב ר כ ה

פנחס ספיר

אל : מזכיר ועדה השרים לענייני כלכלה

מ"ב הצעה להיקון החלטה ועדה השרים לענייני כלכלה בדבר ביטוח
טרמים בטני סיכונז מלחמה.

אבקשך להעמיד את ההצעה לדיון בישיבתה הקרובה של הועדה.

ב ב ר כ ה,

פנחס ספיר

אל : מזכיר ועדת השרים לענייני כלכלה

מצ"כ הצעה לחיקוק החלטת ועדת השרים לענייני כלכלה בדבר ביטוח
טרשים בטני סיכוני מלחמה.

אבקשך להעמיד את ההצעה לדיון בישיבתה הקרובה של הועדה.

ב ב ר כ ה,

פנחס ספיר

הצעה לתיקון החלטת ועדת השרים לענייני כלכלה
בדבר ביטוח סרטים בפני סיכוני מלחמה
* - * - * - * - * - * - * - * - * - *

מחליטים:

לתקן סעיף ב) בהחלטה מס' כל/5 מיום ז' בתשרי תשל"ב (26.9.71) כדלקמן:
ב) הסכום המירבי של כל פוליסה לא יעלה על -2,500.000 ₪, אלא באישור
ועדת השרים לענייני כלכלה.

דברי הסבר:

בהתאם להחלטת ועדת השרים לענייני כלכלה מס' כל/5 מיום 26 בספטמבר 1971,
יופה כוחו של שר המסחר והתעשייה למצוא דרך נאותה לביטוח הסרטים בישראל
בפני סיכוני מלחמה, ובלבד שביטוח סרטים בסכום העולה על -250,000 ₪, יהיה
טעון אישור ועדת השרים לענייני כלכלה.

תקציב ההוצאות של סרט רגיל המופק ע"י חברה זרה נע בין $2\frac{1}{2}$ -1 מליון לירות
ישראליות.

כדי שלא יהיה צורך להטריד את ועדת השרים לענייני כלכלה כביטוחו של כל סרט
המופק כאן במימון משקיעי חוץ, מוצע התקון האמור.

הצעה לתיקון החלטת ועדת השרים לענייני כלכלה
בדבר ביטוח סרטים בפני סיכוני מלחמה
* - * - * - * - * - * - * - * - * - *

מחליטים:

לחקן טעיף ב) בהחלטה מס' כל/5 מיום ז' בתשרי תשל"ב (26.9.71) כדלקמן:
ב) הסכום המירבי של כל פוליסה לא יעלה על -2,500,000 ₪, אלא באישור
ועדת השרים לענייני כלכלה.

דברי הסבר:

בהתאם להחלטת ועדת השרים לענייני כלכלה מס' כל/5 מיום 26 בספטמבר 1971,
יופה כוחו של שר המסחר והתעשייה למצוא דרך נאותה לביטוח הסרטים בישראל
בפני סיכוני מלחמה, ובלבד שביטוח סרטים בסכום העולה על -250,000 ₪, יהיה
פעון אישור ועדת השרים לענייני כלכלה.

חקציב ההוצאות של סרט רגיל המופק ע"י חברה זרה נע בין $1-2\frac{1}{2}$ מליון לירוח
ישראליות.

כדי שלא יהיה צורך להטריד את ועדת השרים לענייני כלכלה בביטוחו של כל סרט
המופק כאן במימון משקיעי חוץ, מוצע החקון האמור.

הצעה לתיקון החלטה ועדת השרים לענייני כלכלה
בדבר ביטוח סרטים בפני סיכוני מלחמה
* - * - * - * - * - * - * - * - * - *

מחליטים:

לחקן סעיף ב) בהחלטה מס' כל/5 מיום ז' בחשרי תשל"ב (26.9.71) כדלקמן:
ב) הסכום המירבי של כל פוליסה לא יעלה על - 2,500.000 ₪, אלא באישור
ועדת השרים לענייני כלכלה.

דברי הסבר:

בוודאם להחלטה ועדת השרים לענייני כלכלה מס' כל/5 מיום 26 בספטמבר 1971,
יופה כוחו של שר המסחר והתעשייה למצוא דרך נאותה לביטוח הסרטה סרטים בישראל
בפני סיכוני מלחמה, ובלבד שביטוח סרטים בסכום העולה על - 250,000 ₪, יהיה
שעון אישור ועדת השרים לענייני כלכלה.

תקציב ההוצאות של סרט רגיל המופק ע"י חברה זרה נע בין $1\frac{1}{2}$ -2 מליון לירוח
ישראליות.

כדי שלא יהיה צורך להטריד את ועדת השרים לענייני כלכלה כביטוחו של כל סרט
המופק כאן במימון משקיעי חוץ, מוצע התקון האמור.

הצעה לחיקוק החלטת ועדת השרים לענייני כלכלה
בדבר ביטוח סרטים בפני סיכוני מלחמה
* - * - * - * - * - * - * - * - * - *

מחליטים:

לחקן סעיף ב) בהחלטה מס' כל/5 מיום ז' בחשרי תשל"ב (26.9.71) כדלקמן:
ב) הסכום המירבי של כל פוליסה לא יעלה על - 2,500,000 ₪, אלא באישור
ועדת השרים לענייני כלכלה.

דברי הסבר:

בהאט להחלטת ועדת השרים לענייני כלכלה מס' כל/5 מיום 26 בספטמבר 1971,
יופה כוחו של שר המסחר והתעשייה למצוא דרך נאותה לביטוח הסרטה סרטים בישראל
בפני סיכוני מלחמה, ובלבד שביטוח סרטים בסכום העולה על - 250,000 ₪, יהיה
סעון אישור ועדת השרים לענייני כלכלה.

הקציב ההוצאות של סרט רגיל המופק ע"י חברה זרה נע בין $2\frac{1}{2}$ -1 מליון לירות
ישראליות.

כדי שלא יהיה צורך להטריד את ועדת השרים לענייני כלכלה כביטוחו של כל סרט
המופק כאן במימון משקיעי חוץ, מוצע החקון האמור.

משרד המסחר והתעשייה

כ"ב באב תשל"ב
3 באוגוסט 1972

לכבוד
מר אוריאל נעמן
מנהל כללי
שמע תעשיות פרוטאיין
אזור התעשייה
ע ר ד

א.נ.,

הנדון: חכנית טלביזיה בנושא שמוש בבשר צמחי
מכתב למנכ"ל מיום 22.6.72

בעקבות מכתבך הנ"ל פניתי לרשות השידור בבקשה שתיוחד
חכנית טלביזיה מיוחדת לנושא. על פניה זו נעניתי
בשלילה, אך עם זאת הועלתה על ידם האפשרות שהצגת
המצרף תעשה במסגרת התוכנית הפופולרית ל"משפחה"
המתקיימת בימי ג' בשבוע.

לאור זאת פניתי אל מר סליס פתאל מהטלביזיה במכתב
שהעתיקו רצ"ב ואני ממתיין לחשובתו. ברגע שתתקבל
אודיעך.

בכבוד רב,

י. שלמון
עוזר כלכלי למנכ"ל

העתיקו ממנהל הכללי

משרד המסחר והתעשייה

ירושלים, יז' באב תשל"ב
28 ביולי 1972

לכבוד
מר סלים פתאל
מנהל המחלקה לשידורים בערבית
שרותי הטלביזיה
רוממה
ירושלים.

א.נ.

הנדון: שמוש בבשר צמחי

בהמשך לשיחתנו הטלפונית בנושא הנדון, אני רוצה להביא לידיעתך הפרטים הבאים:

כידוע לך מיוצר בארץ בשר צמחי מסויה בצורות שונות (פתיתים, שניצלים וגולש) הזהה בערכו התזונתי לבשר רזה ודומה לו בשעמו אם הוכן כהלכה. יתרונו הגדול של מוצר זה הוא מחירו הזול במידת ניכרת למוצר לגבינו הוא תחליפי דהיינו הבשר מהחי.

עפ"י הידוע לנו כיום האוכלוסיה שסיגלה עצמה לאכילת הבשר הצימחי היא האמידה יחסית, בה בשעה שהתועלת הגדולה יותר בצריכת מוצר זה היא דוקא לגבי השכבות הפחות אמידות באוכלוסיה. הבשר הצמחי לא זכה לאימונה של שכבה זו, בין היתר בגלל אי ידיעה כיצד לעשות בו שימוש נכון.

אנחנו מאמינים כי ע"י מבצע הסברה נרחב ניתן להחדיר את השימוש בבשר הצמחי בעיקר בשכבות הזקוקות לו. ולגבי ענין זה באה פנייתנו. נראה לנו כי לתועלת הנושא יהיה אם באחד המשדרים הקרובים בטלביזיה של התוכנית "למשפחה", ייוחד מקום לשימוש במוצר זה, אופן הכנתו במרשמים שונים והסברת ערכו התזונתי. ברור לנו כי בהחדרת המוצר ישנו יתרון ברור גם למשק המדינה הן מהבחינה הכלכלית, ע"י חסכון במס"ח עבור רכישת בשר חי בהו"ל, והן מהבחינה החברתית, ע"י הוזלת סל המזון של המשפחה במיוחד בשכבות הלא אמידות.

לאור כל זאת ברצוני לבקשך כי תעשה לכך כי יוקדש פרק זמן מתאים במשדר האמור לנושא זה, ואנו מצדנו נהיה מוכנים ואף מעונינים לסייע לכם בהכנת התוכנית ע"י המומחים לשימוש במוצר.

בכבוד רב,

(-)

י. שלמון

עוזר כלכלי למנכ"ל

העק: המנהל הכללי
ד"ר מ. מנדלבוים

מדינת ישראל

משרד המסחר והתעשייה
המינהל למחקר תעשייתי
המעבדה הישראלית לפיסיקה
ירושלים

ט"ו סיון תשל"ב
28 מאי 1972

תאריך

מספר

יחידה לטיפול בזיהום אויר תעשייתי

61800
זיון

המצב הקיים

1.

נושא זיהום האויר נמצא בארץ בטיפול מספר קבוצות, אשר עוסקות בו מנקודות ראות שונות, לדוגמא: (1) משרד הבריאות, המעבדה הארצית למניעת מפגעי זיהום אויר וסכנת קרינה - עוסקת בעיקר במדידת המזהמים באויר, אזהרה מפניהם ובסיוע בחיזוי רמות הזיהום; (2) המכון הביאלוגי בנס ציונה - בודק את האספקטים הביאלוגיים של בעית זיהום האויר; (3) מכון הנפט הישראלי - מתמחה בחקר בעיות זיהום ימים ואגמים; (4) המחלקה המטאורולוגית באוניברסיטה העברית - מתרכזת בתחומים ספציפיים מנקודת ראות מחקרית; (5) לאוניברסיטת תל-אביב ולטכניון בחיפה צוותי מחקר משלהם.

הקבוצות השונות שנמנו אינן מתואמות ביניהן לא מבחינת נושאי המחקר, ולא מבחינת הפקת לקחים מתוצאות המחקרים שכל אחת ביצעה. יוצא שבמצב הנוכחי מפעל המעוניין בסיוע או מחקר בנושא, אינו יכול לפנות לגוף אחד שהוא: א. הוא את העניין מנקודת מבט של התעשייה; ב. מרכז את הידע בנושא ומבודד עבורו את האלמנטים הרלבנטיים, בצורה שהוא יכול להשתמש בתוצאות; ג. מסוגל לתרגם עבורו את המלצותיו במונחים כלכליים.

מטרות היחידה

2.

א. פתרון בעיות קיימות של זיהום אויר:

מפעל תעשייתי, אשר מטרותיו הן ייצור ושיווק, לרוב אינו מסוגל להשקיע במחקר מדעי ובדיקה מיכשור קיים, כולל מידת התאמתו לצרכים הספציפיים של המפעל. גם לו מפעל היה לוקח על עצמו משימה מורכבת ויקרה זו, היה הדבר מהווה בזבוז, מנקודת ראות של המשק כולו; זאת מאחר והקצאת כח-האדם המקצועי וההשקעה הכספית, משמשים מפעל יחיד, בעוד שהבעיות הן ברובן ענפיות.

היחידה בשלב ראשון, תבודד את גורמי הזיהום הסביבתי, ויש להניח שבמקרים לא מעטים יחברר שאלה אינם נובעים דווקא מהתעשייה. אלה שמקורם בתעשייה ייחקרו בפרוטרום ויוצע פתרון למניעתם.

לאור העובדה שליחידה ההיא אוריינטציה תעשייתית, יש להניח שהמפעלים יראו בה גוף אשר יספיק להם להתמודד עם מתקפי התעשייה כגורם זיהום עיקרי.

מדינת ישראל

משרד המסחר והתעשייה
המינהל למחקר תעשייתי
המעבדה הישראלית לפיסיקה
ירושלים

- 2 -

תאריך

מספר

ב. תכנון מפעלי תעשייה :

היחידה תבחן את התוכניות להקמת מפעלים חדשים או להרחבת מפעלים קיימים מבחינת הנושאים הנוגעים לזיהום ורעש. היא תוכל להמליץ על האלטרנטיבות השונות העומדות בפני הרשות, מצד אחד, ובפני המפעל מצד שני, ובכך למנוע, בשלב מוקדם, את המפגעים.

ג. מחקר וייעוץ לקובעי המדיניות :

תרומת היחידה לקובעי המדיניות תתבטא בכך שהם יוכלו להפנות אליה בעיה בצורה בה היא מתעוררת, והיחידה תדאג לפרוקה לבעיות מישנה, אשר אותן היא תפתור באופן עצמאי, או בסיוע היחידות הקיימות. תוצאות הבדיקות המדעיות יוגשו ע"י היחידה לקובעי המדיניות כשהן מתורגמות למונחים של אלטרנטיבות אופרטיביות הכוללות נתוח כלכלי.

ד. שמש כמאגר ידע :

היחידה נועדה לרכז את התוצאות של כל המחקרים הנערכים בתחום זה. זאת כדי למנוע את התופעה שגם אם מפעל משקיע במחקר בנושא זיהום, הרי שהוא בלבד מפיץ את הלקחים, למרות שפוחו מחקר או לפחות חלקים ממנו, עשויים לסייע למפעלים אחרים.

במצב הנוכחי עלולות להיווצר כפילויות רבות בעריכת מחקרים של המפעלים וגם של היחידות הממשלתיות השונות. היחידה לעומה זאת מיועדת לשמש כמאגר של המחקרים והנסיונות, ולסייע לחוקר או למפעל, ע"י מסירת אינפורמציה קיימת אותה יוכל לנצל בתחום זיהום האויר והרעש.

3. יוזמי המחקרים

א. קובעי המדיניות :

קובעי המדיניות יטילו על היחידה נושאי בדיקה הנוגעים לתכנון התעשייה או הקשורים לפתרון בעיות של מפעלים קיימים.

ב. מפעלי התעשייה :

מפעלים יוכלו לפנות ליחידה בשלב תכנונם או לאחר הקמתם בבקשות כגון: בדיקת שטח שאוחר; מדידת הזיהום והרעש; המלצות לקניית ציוד למניעת זיהום ורעש.

ג. היחידה התגובה :

היחידה תיזום :

1. מחקרים אשר נחוצים ללימוד בעיות היסוד של תופעות הזיהום והרעש.
2. מחקרים בנושאים שהיחידות הקיימות לא עוסקות בהם והם נחוצים לשם השלמת פתרון בעיות שהועברו ליחידה ע"י קובעי המדיניות או מפעלי התעשייה.

מדינת ישראל

משרד המסחר והתעשייה
המינהל למחקר תעשייתי
המעבדה הישראלית לפיסיקה
ירושלים

- 3 -

תאריך

מספר

אופן הפעולה

4.

1. עריכת אינוונטר של גורמי זיהום ורעש:

היחידה תחל את פעילותה באיתור גורמי הזיהום והרעש ותבדוק את האספקטים הנוגעים לתעשייה.

2. חלוקת הפרוייקטים ליחידות מחקר:

היחידה תנצל, בראש ובראשונה, את הידע וכח-האדם של הקבוצות הקיימות העוסקות בנושא, ותשלם ע"פ מחקר עצמי ובאותם נושאים בהם לא קיים שפול.

3. פרסום ועיבוד המחקרים:

היחידה תקבץ את המחקרים שנעשו בנושא זיהום האויר והרעש, כמו-גם את הבעיות שהתעוררו ולא נחקרו. חומר זה יופץ בין אנשי המחקר השונים כמות שהוא; עבור קובעי המדיניות והמפעלים החומר יעובד לפי ההבטים המעניינים אותם.

4. הסקת מסקנות:

הסקת המסקנות תיצטרך להיעשות במספר מישורים; לאור האינטרסים של הגורמים השונים. יחידת מחקר למשל, תהיה מעוניינת בחוצאות הנוגעות להמשך מחקרה, בעוד שמפעל ירצה במסקנה אופרטיבית וכלכלית. היחידה תסייע על סמך החומר שברשותה וקשריה עם התעשייה, לכל אחד מהמעוניינים בהסקת המסקנות הרלבנטיות עבורו.

מבנה ומימון היחידה

5.

היחידה תכלול את הצוותים הבאים:

- 1) כימיה אנ-אורגנית ואנליטית.
- 2) כימיה אורגנית.
- 3) הנדסה.
- 4) מיכשור.
- 5) כלכלה ואירגון.

מיקום היחידה יהיה במסגרת המעבדה הישראלית לפיסיקה. חלק ניכר מכח-האדם הנדרש לאיזו הצוותים השונים יגוייס מעובדי המעבדה.

ההערכה הנוכחית היא שהחשקעה הנוספת היא כדלקמן:

הוצאות שכר - 100,000.00 ₪
ציוד והוצאות אחרות - 150,000.00 ₪

8.8.1972

אר-1973-1212

Handwritten signature

אל : מר י. וייס, חשב המשרד

מאח: ד"ר ש. סיסון, הממונה על יחידת המעקב.

הנדון: מימון הכנה פרויקטים שיוגשו
לועידת הכלכלית

מר א. אגמון, מנכ"ל האוצר, מבקש שחעביר מיד סך 25,000 ל"י
למר מ. שגיב, מנכ"ל חברת מבני העשיה בע"מ, רחוב קרליבך 29, תל-אביב,
כחלקו של משרד האוצר במימון הכנה פרויקטים שעליהם טוכס בישיבה האחרונה
של הועדה הפיננסית. סכום דומה יוקצב ע"י משרד המסחר והתעשיה. אישורו
של מנכ"ל האוצר מופיע בהעמק מכתבו מ-26.7 של מ. שגיב הרצ"ב. חייב את
הקציב הועידה הכלכלית בהתאם.

ב ב ר כ ה,

Handwritten signature
ד"ר ש. סיסון

העמק: מר א. אגמון, מנכ"ל האוצר

מר ג. להב, מנכ"ל מס"ת

מר מ. שגיב, מנכ"ל חברת מבני העשיה

מר מ. שלמון, מינהל מקרקעי ישראל

מר א. גרינוולד, סגן מנהל רשות ההשקעות.

1378

ישראל סלמן

מאת: ע. טלבר
סמנכ"ל לסחר הרוץ

אנין הכנסה

11-77-1111

5000

הכנסה לטובת
בית הילדים

64

משרד המסחר והתעשייה

ל' באב תשל"ב
10 באוגוסט 1972
3/62

אל : מר י. לורוביץ, חשב המשרד

מאת: העוזר הכלכלי למנכ"ל

הנדון: כנס המכון הבי"ל למדעי הניהול בישראל

בהמשך לשיחתנו בנידון, אני מעביר אליך רצ"ב התחייבות של המנכ"ל לביה"ט למינהל עסקים באוניברסיטת ת"א על סכום השתתפות של עד 30,000 ל"י למימון הכנס הנ"ל בתנאי של גיוס סכום זהה לצורך זה מהתעשייה ומוטדותיה.

לאור זאת הואל נא ל"שריין" את הסכום הנ"ל.

ב ב ר כ ה,

(=) ישראל שלמון

י. שלמון

העתק: המנהל הכללי
מר ע. שלבר, מנכ"ל לסחר חוץ ✓

ה ע ת ק

ירושלים, כח' באב תשל"ב
8 באוגוסט 1972

לכבוד
פרופ' ז. הירש
דיקן ביה"ס למנהל עסקים ע"ש רקנאטי
אוניברסיטת תל אביב
תל - אביב

א"נ,

הנדון: כנס המכון הבי"ל למדעי הניהול בישראל
מכתבך מיום 24.7.72

אני מאשר בזאת כי משרדנו הבטיח את השתתפותו במימון
הכנס הנדון שיחייים בהודש יוני 1973, בסכום זהה
להשתתפות שתגויים למטרה זו מהתעשייה בארץ וממוסדותיה,
ואשר לא יעלה על 30,000 ל"י.

בכבוד רב,

(-) ג. להב

העמק: מר ע. סלבר, סמנכ"ל לסחר חוץ, מסו"ח
מר י. לזרוביץ, חשב משרד מסו"ח

משרד המסחר ורזרביה

י' באלול תשל"ב
20 באוגוסט 1972

לכבוד
ד"ר י. בן טובים
מנהל כללי
אביק בע"מ
ת"ד 2077
רמת-גן.

א"נ,

הנדון: תכנית אב לפיתוח המפעלים הפטרוכימיים
מכתבך למנכ"ל מיום 14.1.72

התשובה למכתבך הנ"ל אחרא לבא עקב המחשבה שתוך זמן סביר
נוכל לספק לך אינפורמציה בדוקה על הנושא הנדון.

צר לי כי עד כה לא גובשה המדיניות הסופית לגבי תכנית זו,
ועדיין מתבצעת בדיקה כל מכלול העניינים הכרוכים בה.

בתום הבדיקה, שאני מניח שתסתיים תוך חודש-חודשיים,
נביא לידיעתך אתהקווים העקריים של התכנית כבקשתך.

בכבוד רב,

(...) ישראל שלמון

י. שלמון
עוזר כלכלי למנכ"ל

"אביק" בע"מ תעשיות כימיות ופרמצבטיות

ת.ד. 2077, רמת-גן, טלפון 721261

4539

מאת: ד"ר יואל בן-טובים
מנהל כללי

רמת-גן, 14 בינואר, 1972

מסד המסחר והתעשיות
הצרכיון - ירושלים

ד שבט תשל"א = 20.1.72

[Handwritten signature]

לכבוד
מר גדעון להב,
מנכ"ל משרד מסחר ותעשיה,
ירושלים.

מר להב הנכבד,

קראתי ב"שער" מיום 10.1.72 על תכניה-אב לפיתוח המפעלים הפטרוכימיים.

בודאי מכיר אתה את דעתי ואמונתי כי עתיד התעשיה הכימית הקלה בישראל צריך להיות מושתת על ניצול מלא של מקורות חמרי גלם וחמרי ביניים של התעשיה הכבדה. אסיר תודה אהיה אם תינתן לי האפשרות להכיר את קווי תכנית האב על מנת להנחות את מחשבותי לפיתוח הענף שלנו, כהמשך לקוים הנ"ל.

ברור כי אין לי כל כוונה להביע דעה על תכנית האב עצמה ולהתערב.

בברכה,

ובכבוד רב,

ד"ר יואל בן-טובים
[Handwritten signature]

[Handwritten notes and signatures]
יואל בן-טובים
רמת-גן
14 בינואר 1972

כתובת פרטית:

רחוב תבואות הארץ 40, תל-אביב, ישראל, טלפון 771786

משרד המסחר והתעשייה

אל:

מאת: עוזר כלכלי למנהל הכללי

תאריך:

בתיאור:
א:

1. אצטיון

2. אצטיון

3. אצטיון

4. אצטיון

שנערך ונחתם ביום 25 לחודש 11 בשנת 1972

ב ר י ך ממשלת ישראל, בשם מדינת ישראל המיוצגת ע"י המנהל הכללי של משרד המסחר והתעשייה, היועץ המשפטי והחשב של אותו משרד (להלן - המדינה)

ל ב ר י ך אוניברסיטת תל-אביב, המיוצגת ע"י מר י. לבנון, מנהל רשות המחקר (להלן - האוניברסיטה)

ה ר א י ל והמדינה מעונינת בעידוד המחקר על מערך היצוא בישראל ;
ה ר א י ל והאוניברסיטה מוכנה לערוך סמינר מחלקתי בנושא "מערך היצוא בישראל"
(להלן - הסמינר)

אך לכך הרטכם והרתנה בין הצדדים כדלקמן:

1. המבוא להסכם זה יהווה חלק בלתי בפרד מההסכם.
2. האוניברסיטה מתחייבת:

(א) לתכנן ולארגן את הסמינר בשנת הלימודים תשל"ב בהתאם לכל פרטי התכנית שבנספח המצורף להסכם זה והמהווה חלק בלתי בפרד מההסכם (להלן - התכנית). כל שנוי בתכנית טעון אישור מוקדם לכך מאת בא כוח המדינה כאמור בסעיף 3 דלהלן (להלן - ב"כ המדינה).

(ב) להגיש לב"כ המדינה את כל העבודות הסמינריות של הסטודנטים כשהן מושלמות נכון מאושרות על ידי פרופ' ז. הירש או ד"ר א. ארבל כי העבודות נבדקו על ידיהם ומומלצות לשמש כמקורות מידע מהימנים לנושאים שנחקרו. (להלן - העבודות הסמינריות); העבודות הסמינריות תוגשנה, בשלושה עותקים קריאים מודפסים על מברבת כתיבה לא יאחר מיום 31.12.72.

(ג) להשתמש במידע שתקבל מאת המדינה לפי סעיף 4 (א) דלהלן, למטרת הסמינר בלבד.

3. בא כוח המדינה לעבין הזכרם זה יהיה מז' ע. טלבר, סמבכ"ל לסוחר חוץ במשרד המסחר והתעשייה והוא רשאי למנות עוזר לביצוע הסכם זה. כל פעולה של העוזר כאמור תיחשב כפעולתו של בא כוח המדינה.

4. המדינה מתחייבת:

(א) להעמיד לרשות הארזיברסיטה לצורך הסמינר את המידע שברשותה אשר יהא דרוש לסטודנטים כדי ללמוד את הנושאים של הסמינר.

(ב) להשתתף במימון הוצאות הסמינר בסך של 20,000 ל"י שישולמו לארזיברסיטה בשיעורים, במועדים ובתנאים אלה:

(1) 10,000 ל"י - עם חתימת הסכם זה ולאחר הגשת דו"ח עיני וכספי ע"י הארזיברסיטה לבא כוח המדינה, וב"כ המדינה יאשר כי עבודת הסמינר מתבצעת על פי התכנית.

(2) 5,000 ל"י - בסוף חודש מאי 1972 ולאחר הגשת דו"ח שני, עיני וכספי ע"י הארזיברסיטה לבא כוח המדינה ובא כוח המדינה יאשר כי במשך עבודת הסמינר מתבצעת על פה התכנית.

(3) 5,000 ל"י - תוך שבועיים מיום הגשתן של העבודות הסמינריות כאמור בסעיף 2 (ב) דלעיל לבא כוח המדינה ולאחר שבא כוח המדינה יאשר כי הארזיברסיטה מילאה את כל התחייבותיה.

5. הארזיברסיטה תשא באחריות מלאה לכל בזקי גוף וממון שיגרמו עקב עריכת הסמינר ותפצה את המדינה על כל בזיקין שיהיה עליה לשאת בגין עריכת הסמינר.

6. כל תנאי מתנאי הסכם זה הוא בבחינת תנאי יסודי והפרת כל תנאי תיחשב כהפרת ההסכם כולו.

7. כל הודעה בכתב שיש לתיתה לפי הסכם זה תישלח בדואר רשום על ידי צד אחד למשנהו או תימסר לו תמורת קבלה. הודעה שנשלחה בדואר רשום דינה כדין הודעה שבמסרה כעבור 48 שעות מיום מסירתה בבית היור למשלוח.

8. אין שוני בהסכם זה ואין ויתור על כל זכות מזכריות הצדדים לפי הסכם אלא בכתב.

9. בתגלעו חילוקי דעות בין הצדדים בקשר לפירוש הסכם או מרבו ממוצחיו, יכריע בדבר המנהל הכללי של משרד המסחר והתעשייה והחלטתו תהא סופית ותחייב את הצדדים.

10. הרצאת ביול הסכם זה יחול על הארניברסיטה בלבד.

11. כתרבות הצדדים לענין הסכם זה מחייבת: המדינה: סמבכ"ל משרד המסחר והתעשייה, ירושלים. הארניברסיטה: מר י. לבנון, מנהל רשות המחקר, ארניברסיטת תל-אביב, תל-אביב.

ולראיה באו הצדדים על החתום:



מנהל רשות המחקר
ארניברסיטת תל-אביב

המדינה

A handwritten signature in blue ink, written over a horizontal line.

המנהל הכללי של משרד המסחר
והתעשייה

היועץ המשפטי למשרד המסחר והתעשייה

A handwritten signature in blue ink, written over a horizontal line.

חשב משרד המסחר והתעשייה

A handwritten signature in blue ink, written over a horizontal line.

א ר נ י ב ר ס י ר ט ת ת ל - א ב ר ב
בית הספר למוסמכים במינוח עסקים ע"ש ליאון ריקנאטי

סמינאר מחלקתי בנושא - מערך היצוא בישראל

א. בית הספר למוסמכים במינוח עסקים ע"ש ליאון ריקנאטי יקיים בשנת הלימודים תשל"ב סמינאר מחלקתי בנושא מערך היצוא בישראל.

מטרת הסמינאר תהיה לבחון את מערך היצוא הממשלתי בישראל כולל מוסדות ארגוניים והליכיים. הסטודנטים יתבקשו לבחון את פעולת המערכת ואת יעילותה מבקורת ראית של הצבר אשר אותו בועדה לשרת מאיך גיסא.

תלמידי הספיר יחולקו לחמש קבוצות אשר תתפלגנה
תלמידי הסמינאר יחולקו לחמש קבוצות אשר תתפלגנה בנושאים הבאים:

1. סיוע במימון והקטבת סיכון.
ממון הערך המוחלף והמסוף
קבוצת להלוואות לערבויות וכו'.
גטוח סכובי סחר חוץ וכו'.
2. מסוי, תמריצים והחזר היצואות
חוק עזוד השקעות הון
תמריצי יצוא
החזר היצואות וכו'.
השתתפות בהוצאות הרבלה ומטעון
3. שרותי אינפורמציה ושוק
ממון היצוא
האגף לחקר שווקים במסו"ת
היחידות השונות במסו"ת
נספחים מסחריים
החברה לתערוכות וידידים
המכון לאריזה ועצוב המוצר וכו'.

4. אדמיניסטרציה ותקנות
תקנות מטבע זר
דוקומנטציה ודווח
רשמי וכו'

5. המערכת בכללותה

ב. ברשאי הבדיקה

לפי חלוקת הקבוצות דלעיל תבדוק כל קבוצה את הברשאים שהוקצו לה לפי מאפייני היצואנים שיפורטו להלן (מרצע שהבדיקות יערכו גם לגבי מדגם קטן של יצואנים בפרטנציה לפי הגדרה שתקבע) :

1. אפקטיביות התמריץ לעודד יצוא יחסית למחירו מבחינת המשק.
2. שמוש בתמריץ שלא למטרות שלהן הוא בועד.
3. בדיקת הברשאים של הפעלת התמריץ.
4. שיטות עודד אלטרנטיביות.

כל קבוצה תתבקש להגיש רשימת היפרתזות לבדיקה לאחר למוד החומר והכרת הפרובלמטיקה. (ראה תהליך הבדיקה ולוח זמנים) היפרתזות אלה ושיטות הבדיקה יאושרו ע"י מרכזי הסמינו.

ג. מאפייני היצואנים והיצואנים בפרטנציה

הבדיקות יערכו לפי מאפייני היצואנים כדלקמן:

יצואן בפרטנציה

גודל היצואן

אחוז היצוא בתקופה

ענף

דרגת עתירות הידע של תהליך היצור

יצואנים חדשים וותיקים

אופי העסקות: רוטינית, חד פעמיות

ארצות יעוד עיקריות

ד. תהליך הבדיקה ולוח זמנים

א. לימוד יסודי של שיטת העידוד והקיימות ע"י רכוז חומר כתוב, הרצאות של הממונים על בצוע העידודים, ביקורים וראיונות במשרדים השונים.

ב. רכוז חומר השואתי מחו"ל. (חומר כתוב, נספחים מסחריים). (אוקטובר - נובמבר)

ג. הגדרת הפרובלמטיקה, קביע היפותזות לבדיקה ושיטת בדיקה. (דצמבר)

ד. שאלון לרכוז חומר מיצואנים ויצואנים בפרטנציה. (ינואר - פברואר)

ה. שאלון לרכוז חוות דעת מאנשים העוסקים בנושא שאינם יצואנים (משרדי ממשלה, בבק ישראל, התאחדות בעלי התעשיה, לשכות המסחר וכו'). (פברואר)

ו. עבוד הבתונים בתוח והמלצות בסרו טיוטא. (מרץ - אפריל)

ז. בדיקה ראשונית של הבתוח והמלצות בדיונים פנימיים בסמינר ועם גורמי חוץ המתמצאים בנושא. (מאי)

ח. תאום ההמלצות במסגרת המערכת כולה בשתוף עם קבוצה. (מאי)

ט. בסרו הדוח הסופי. (יוני)

הראיל ומשרד המסחר והתעשיה מעוניין לעודד את לימוד הבושא, הסכים

להעמיד לרשות הסמינאר:

1. כל מידע אשר ידרש ע"י התלמידים כדי ללמוד את הבושא.

2. סכום של 25,000 ל"י.

סכום זה בועד לאפשר:

1. הגבלת צורת המורים והאסיסטנטים מעבר למקובל בסמינארים בארזיברסיטה.

2. ראיון מספר מיצג של מפעלים

3. השתתפות בממון עבודת התכנות ועבוד הבתונים

4. הדפסת עבודות הסטובטים.

הסכום יועבר לארזיברסיטה. יפתח חשבון אשר יועמד לרשות בית-הספר

לכסוי הרצאות הסמינאר בהתאם לפרוט דלהלן:

מקורות

משרד המסחר והתעשייה 25,000 ל"י
ארציברסיטת תל-אביב 39,000 ל"י

18,000 ל"י
28,000 ל"י
6,000 ל"י
8,000 ל"י
4,000 ל"י

64,000

הצעת תקציב לסמינאר:

מורים ($\frac{1}{2}$ משרה)
אסיסטנטים ($1\frac{1}{2}$ משרות)
תכנות ועבוד בתרבים
בסיעות, הוצאות משרדיות וראיון
הדפסות ושרבות

סול"כ

ה ס כ ם

שבוערך רבחתם ביום _____ לחודש _____ בשנת _____

ב י ר ך ממטלת ישראל, בשם מדינת ישראל ע"י.....
.....
(להלן - המדינה)

ה ר א ד ל והמדינה מעוניינת בעידוד המחקר על מערך היצוא בישראל;
ר ה א ד ל והארניברסיטה מוכנה לערוך סמינר מחלקתי ברושא מערך היצוא
בישראל;

אך לכך הוסכם והתנה בין הצדדים כדלקמן:

1. המבוא להסכם זה יהווה חלק בלתי נפרד ממנו.
2. תכנית הסמינר והצעת התקציב יהיו בספח להסכם זה.
3. הסמינר יתקיים בשנת הלימודים תשל"ב בהתאם ללוח הזמנים המצויין בספח.
4. עבודות הסטודנטים תועמדה לרשות המדינה לאחר השלמתן.
5. המדינה מתחייבת להעמיד לרשות הסמינר כל מידע אשר יידרש ע"י התלמידים כדי ללמוד את הנושא.
6. המדינה מתחייבת להשתתף במימון הרצאת הסמינר בסך - 25,000 ל"י (עשרים וחמישה אלף ל"י) שישולמו לארניברסיטה, לפי השעורים הבאים:
 - א. סך - 10,000 ל"י - עם חתימת הסכם זה.
 - ב. סך - 10,000 ל"י - עד ה-30.4.72
 - ג. סך - 5,000 ל"י - עד ה-30.8.72

7. הרצאת ביולוגיה הסכם זה יחולק על הארניברסיטה בלבד.

ולראייה באר על החתום:



מנהל רשות המחקר
ארניברסיטת תל-אביב

Handwritten notes in blue ink:
15/4/72
15/4/72
15/4/72
15/4/72
15/4/72



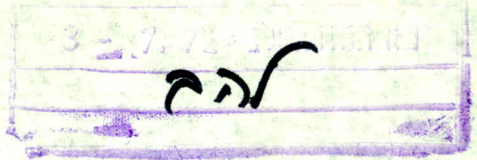
מדינת ישראל

משרד העבודה

מחלקת עבודות ציבוריות

המשרד הראשי

תל-אביב



תאריך ^ה בתמוז תשל"ב
30 ביוני 1972

מספר 5/2/14

אל : המנהל הכללי, משרד מסחר ותעשייה ירושלים

הנדון: הועדה לבנייה ממשלתית ולבנייה צבורית-מוסדות צבוריים

קבלנו מאגף התקציבים רשימה של מוסדות הנתמכים מחציבי המדינה באמצעותכם כדלקמן:-

מבנים לתעשייה

1. הלוואות באמצעות בנק לפתוח תעשייה
2. חב' מבני תעשייה (להשכרה)
3. קריות לתעשיות עתירות מדע - הלוואות ומענקים
4. ביה אות המוצר

אבקשך להודיעני פירוט של הרשימות הנ"ל (מי עוד כלול?) ולהדריך את הועדה על האופן בו נוכל להתקשר עם הגורמים העוסקים בתכנון ובבנייה של המוסדות הנ"ל, כדי שנוכל לשלוח להם חוברות תקנים ולעמוד אתם בקשר בעתיד בדבר תקנים מיוחדים.

בברכה,

מ. גולן

מנהל מ.ע.צ.

289 251

22

יו"ר הועדה לבנייה ממשלתית ולבנייה צבורית

העתק: מר נ. טלמור

288711

246735

בנק לאומי לישראל בערבון מוגבל
ת.ד. 2, תל-אביב

לכבוד
מר ג. להב.

ב כ ר כ ה

מאת

א. י. יפת,

דירקטור - מנהל כללי

תל-אביב, 24 ביולי 1972

10 July 1972

ECONOMIC CONFERENCE 1973

Finance and Investment Committee

Draft Proposals
by
Stock Exchange Sub-Committee

Objectives: To make of Israel a financial centre, at least so far as world Jewry is concerned.

To ensure a growing and continuous inflow of foreign currency.

Selectivity as to: 1) type of foreign currency inflow;
2) ways and means for realizing the objective.

A. Stock Exchange. B. Non-Residents Deposits.

A. Stock Exchange

1. The recent revival of our Stock Exchange provides a good starting point (see Statistical Annex). The stage of development reached by our industries, the growth in the size of the average firm and its diversification, the fading out of the old characteristics of the family business - all these factors are likely to encourage an increasing number of Israeli firms to consider going public. This tendency is due to gather strength as the stock-market upward trend continues. The wide expansion of the volume of transactions as well as the recent introduction of a more modern trading system, similar to that customary in the continental stock exchanges, offer promising prospects.

./.

2. In the new situation, more companies can go public, while existing public companies can broaden their capital base. Furthermore, we are witnessing a change in government attitudes towards the Stock Exchange. There is a trend to reduce development loans to a smaller percentage of the total investment, and firms are being encouraged to float share issues.

3. The fact that we have not always been successful in this field in the past must not be an argument against trying again, and trying hard. We have learnt our lesson, and we have drawn several conclusions from it:

- a) There is a growing sophistication of Israel's financial markets.
- b) We now have a Securities Authority, a Securities Law and Regulations - designed to guard the interests of the investor - though consequently the prospectuses often become overburdened with much inessential information which may prove deterring to potential issuers.
- c) Considerable experience has been acquired in the field of broker - customer relations.
- d) Shares are no longer sold at exaggerated p/e ratios and the spread of shares among the public at large constantly widens. There are companies, the shares of which are held by 4,000 - 5,000 shareholders, and a few with even 10,000 - 15,000 shareholders.

4. For a start, prospective investors can be offered the selection of shares traded. Although the numbers are as yet rather limited, at least a few dozens of shares represent a promising proposition. The p/e ratios of such shares are low

by international standards and dividend yields high; profits per share have grown over the years, even in dollar terms in many cases (see Statistical Annex).

5. Convertible debentures are another form likely to become more and more attractive to prospective investors in Israeli securities. If we prove successful in developing the market, new issues of shares and convertible debentures will no doubt follow, thus increasing both the numbers and turn-overs as well as the stability of the Stock Exchange.

6. Israel can also offer debentures denominated in various foreign currencies (Dollars, Swiss francs, etc.). Here we must take the long-term view and not be misled by the current conditions in the world's financial markets, which may point to the fact that foreign currency loans can be obtained at better terms than those required for the sale of debentures. At present over \$ 250 million worth of foreign currency debentures are traded on the Tel-Aviv Stock Exchange, with good yields, relatively short lives and sound debtors. Similarly to what we have done regarding the Non-Residents deposits, in the case of foreign currency debentures, too, we shall have to be competitive vis-à-vis the Eurobond market (the rate of exchange risks are being insured by the Government).

7. Another possibility is the creation of a special mutual fund designed for foreign residents. It can be a mixed fund investing in first-class shares ("blue chips") and convertible debentures, in straight debentures denominated in foreign currencies (the dollar debentures now offer yields up to 8%) and to some measure also index-linked debentures. Such a mutual

fund can be based on a partnership between foreign broker-firms offering markets abroad and Israeli financial institutions managing it on the spot. The mutual funds in Israel advance at a rapid rate of growth and total well over IL.400 million.

8. Finally, it is proposed to appoint a joint-committee with the participation of leading experts from Israel and from among our friends abroad. The terms of reference of such a committee should be to make recommendations for developing the Tel-Aviv Stock Exchange, the promotion of portfolio investment in Israel, both by foreign residents and Israelis, and the creation of new financial instruments tailored to attract foreign investors. If such a committee will come into being shortly, we may be able to discuss their recommendations at next year's Economic Conference.

B. Non-Residents Deposits (Patach)

9. The International Council of June 1969 discussed at some length the subject and set an objective to bring the volume of such deposits from less than \$ 200 million to \$ 1 billion. We have since made good progress, and these deposits have more than trebled during the past three years to approach the \$ 600 million mark. The number of accounts has risen, over the period, from some 45,000 to 130,000.

Growth
of
Non-Residents Deposits Accounts
(1964/65 - 1971/72)

| <u>Fiscal Year-End</u> | <u>Balances</u>
/\$ million/ | <u>Annual Growth</u> |
|------------------------|---------------------------------|----------------------|
| 1964/65 | 116 | 1 |
| 65/66 | 125 | 9 |
| 66/67 | 128 | 3 |
| 67/68 | 141 | 13 |
| 68/69 | 167 | 26 |
| 69/70 | 210 | 43 |
| 70/71 | 374 | 164 |
| 71/72 | 550 | 176 |

10. The Non-Residents deposits represent often the initial link between the depositor and the Israel economy, thus offering prospects for an involvements in other fields of activity. They serve as a source of finance for Israeli export industries - the leading factor in the development and growth of the economy - as well as for the financing of the no less vital imports. These deposits also enable Israeli banks to expand their business in the international financial markets - to the benefit of the national economy. Moreover, they can be regarded as a kind of secondary foreign exchange reserve.

11. The main factors to bring about the rapid growth of the Non-Residents deposits were the increase in the number of more affluent immigrants, combined with the introduction of competitive

interest rates vis-à-vis those paid on deposits in the international financial markets. As for the distribution of the Non-Residents deposits by origin, the spread is quite wide though many areas remain as yet under-represented.

12. A no less interesting aspect of the Non-Residents deposits is their distribution by size. It is estimated that 65% of the accounts are deposits of up to \$ 2,000 and nearly 90% of depositors hold deposits of less than \$ 10,000. Thus, while we have been fairly successful in attracting the small depositor, we have still a long way to go as regards large-scale depositors, as well as the relatively longer-term deposits, e.g. 9-12 months and even more. It may be worth noting that despite early apprehensions that such deposits might prove "hot money", the experience was different; during the Six-Day War, for example, there were practically no withdrawals, and most deposits have been renewed year-in year-out.

13. Suggestions

- 1) The competitiveness of our interest vis-à-vis the Eurodollar market must be preserved.
- 2) We should pay more attention to deposits for the so-called medium-term, and perhaps make interest rates more attractive. Demand for medium-term credits is accelerating, mainly as a result of sounder financial management now being practised in Israeli industries.
- 3) Large-scale deposits should receive special attention.
- 4) New regions offering good prospects should be put on the map of deposit raising.

Registered Capital and Turnover at the Tel-Aviv
Stock Exchange, at Market Prices

A. S h a r e s

| | <u>Average
Registered
Capital</u> | <u>Turnover</u> | <u>Annual
Turnover
Rate</u> |
|------------------|---|-----------------|-------------------------------------|
| | (IL. Million) | | |
| 1968 | 800 | 110 | 13.8% |
| 1969 | 821 | 104 | 12.7% |
| 1970 | 874 | 50 | 5.7% |
| 1971 | 1,046 | 100 | 9.6% |
| 1972 (Jan.-June) | 1,700 | 320 | 38.0% |

B. Linked Bonds and Debentures

| | | | |
|------------------|-------|-----|-------|
| 1968 | 1,956 | 139 | 7.1% |
| 1969 | 2,507 | 169 | 6.7% |
| 1970 | 3,104 | 173 | 5.6% |
| 1971 | 4,093 | 285 | 7.0% |
| 1972 (Jan.-June) | 5,300 | 325 | 12.0% |

Daily Turnover of Shares
and
Proportion of Deals in "Variables"

(in IL.'000)

| | <u>Daily Turnover
of Shares</u> | <u>of which:
Deals at Variable Prices</u> | |
|------------------|-------------------------------------|---|-------|
| 1968 | 457.0 | 102.5 | 22.4% |
| 1969 | 433.4 | 73.6 | 17.0% |
| 1970 | 214.5 | 28.2 | 13.1% |
| 1971 | 432.1 | 91.6 | 21.2% |
| 1972 (Jan.-June) | 2,635.0 | 1,278.0 | 48.5% |
| 1971 (Jan.-June) | 264.0 | 37.0 | 14.0% |

Rise in Security Prices in the 12 Months to 9.7.72

Index of Share Prices (30.3.67=100.0)

| <u>S e c t o r</u> | <u>9.7.71</u> | <u>9.7.72</u> | <u>Growth</u> |
|----------------------|---------------|---------------|---------------|
| All Shares | 125.0 | 247.0 | 98% |
| Financial | 118.1 | 191.3 | 62% |
| Real Estate | 95.1 | 237.7 | 150% |
| Industry and Trade | 161.5 | 383.6 | 137% |
| Investment Companies | 113.2 | 201.5 | 78% |

Distribution of Shares Registered
on Stock Market by Economic Sector

(April 1972)

| <u>S e c t o r</u> | <u>IL.'000</u> |
|----------------------|------------------|
| Financial | 900,000 |
| Real Estate | 190,000 |
| Industry and Trade | 210,000 |
| Investment Companies | 250,000 |
| <u>Total</u> | <u>1,550,000</u> |

New Issues of Bonds and Debentures in 1971

(IL. Million)

| | |
|--|--------------|
| <u>Short Term Loan</u> | <u>157</u> |
| <u>Optionally Linked Bonds</u> | |
| Government | 223 |
| Other | 174 |
| <u>Total</u> | <u>397</u> |
| <u>Fixed Interest Securities Denominated
in Foreign Currency</u> | <u>197</u> |
| <u>Linked Bonds</u> | |
| Government | 31 |
| Other | 868 |
| <u>Total</u> | <u>899</u> |
| <u>Bond Sales to Banks</u> | <u>102</u> |
| <u>Total Bond Sales</u> | <u>1,752</u> |

Share Issues (IL. Million)

| | |
|-------|-----------|
| 1972* | 150 - 200 |
| 1971 | 53** |
| 1970 | -- |
| 1969 | 29 |
| 1968 | 7 |
| 1967 | -- |
| 1966 | 4 |
| 1965 | 9 |
| 1964 | 108 |
| 1963 | 175 |

* Estimate.

** Including IL.27 million convertible securities.

שיעור התשואה הכולל למשקיע במניות נבחרות

א. שיעור התשואה השנתי בדולרים

| <u>חברה א'</u> | <u>חברה ב'</u> | <u>חברה ג'</u> | |
|----------------|----------------|----------------|------------------|
| 23% | 10% | 5% | 1967 |
| 29% | 32% | 7% | 1968 |
| 7% | 5% | -4% | 1969 |
| 1% | 2% | 11% | 1970 |
| 12% | 6% | 11% | 1971 |
| <u>14%</u> | <u>10.5%</u> | <u>5.7%</u> | ממוצע
רב-שנתי |

ב. שיעור התשואה השנתי בלירות ישראליות

| | | | |
|------------|------------|------------|------------------|
| 43% | 28% | 22% | 1967 |
| 29% | 32% | 7% | 1968 |
| 7% | 5% | -4% | 1969 |
| 1% | 2% | 11% | 1970 |
| 35% | 27% | 33% | 1971 |
| <u>22%</u> | <u>18%</u> | <u>13%</u> | ממוצע
רב-שנתי |

שיעור התשואה הכולל מודד את הרווחיות של המניה למשקיע במשך שנה. המשקיע קונה את המניות בתחילת השנה, מקבל דיבידנדים במשך השנה ורוכש בתמורה נטו מניות נוספות; לזכותו נצברות מניות הטבה; אם יש הנפקת זכות הוא מקמש את "זכויות" ובתמורה קונה מניות נוספות מן הסוג המקורי. בסוף השנה הוא מוכר את המניות שקנה בחוספת המניות שנוספו לתיק ההשקעה שלו כתוצאה מקבלת ההטבות. ההפרש בין התמורה ששווה תיק ההשקעות שלו בסוף השנה לבין ההשקעה בתחילת השנה מודד את שיעור התשואה הכולל.

התפתחות הדיבידנד למניה של חברות נבחרות

א. דיבידנד בדולרים ל-100 מניות רגילות

| שער הליפין
ממוצע לשנה | חברה ג' | חברה ב' | חברה א' | |
|--------------------------|---------|---------|---------|---------------------------|
| 3.07 | 3.8 | 3.4 | 2.7 | 1967 |
| 3.50 | 3.5 | 3.3 | 2.9 | 1968 |
| 3.50 | 3.7 | 3.4 | 3.4 | 1969 |
| 3.50 | 3.8 | 4.3 | 3.4 | 1970 |
| 3.75 | 4.3 | 4.0 | 4.0 | 1971 |
| 4.20 | 45.0 | 43.4 | 72.1 | מחיר
המניה
(2.7.72) |
| | 9.6% | 9.2% | 5.5% | תשואת
הדיבידנד |

ב. דיבידנד בלירות ישראליות ל-100 מניות רגילות

| | | | |
|-------|-------|-------|-------------------|
| 11.4 | 10.3 | 8.2 | 1967 |
| 12.1 | 11.4 | 10.0 | 1968 |
| 12.8 | 12.0 | 12.0 | 1969 |
| 13.4 | 15.0 | 12.0 | 1970 |
| 16.0 | 15.0 | 15.0 | 1971 |
| 189.0 | 182.5 | 303.0 | מחיר
המניות |
| 8.5% | 8.2% | 4.9% | תשואת
הדיבידנד |

הדיבידנד למניה הותאם רטרואקטיבית לחלוקות של מניות הטבה ולהנפקות זכויות. כדי להעריך נכונה את התפתחות שיעור הדיבידנד למניה, יש לקחת בחשבון את העובדה שמספר המניות גדל במשך השנים על ידי חלוקת מניות הטבה ועל-ידי הנפקת זכויות אופן אפשר היח למכור. בתמורה שהושגה אפשר היה לרכוש מניות נוספות מבלי להשקיע כסף נוסף ברכישה זו.

התפתחות הרווח למניה של חברות נבחרות

א. רווח למניה בדולרים לכל 100 מניות רגילות

| <u>שער חליפין
ממוצע לשנה</u> | <u>חברה ג'</u> | <u>חברה ב'</u> | <u>חברה א'</u> | |
|----------------------------------|----------------|----------------|----------------|-----------------------|
| 3.07 | 7.1 | 5.1 | 7.1 | 1967 |
| 3.50 | 6.6 | 5.2 | 7.7 | 1968 |
| 3.50 | 6.3 | 5.5 | 9.6 | 1969 |
| 3.50 | 6.7 | 6.3 | 10.8 | 1970 |
| 3.75 | 6.9 | 6.8 | 12.9 | 1971 |
| 4.20 | 45.0 | 43.4 | 72.1 | מחיר המניות
2.7/72 |
| | 6.5 | 6.4 | 5.6 | יחס מחיר
לרווח |

ב. רווח למניה בלירות ישראליות לכל 100 מניות רגילות

| | | | |
|-------|-------|-------|-----------------------|
| 21.7 | 15.8 | 21.9 | 1967 |
| 23.1 | 18.1 | 26.9 | 1968 |
| 21.9 | 19.2 | 33.8 | 1969 |
| 23.5 | 21.9 | 38.0 | 1970 |
| 26.0 | 25.4 | 48.4 | 1971 |
| 189.0 | 182.5 | 303.0 | מחיר המניות
2.7.72 |
| 7.3 | 7.2 | 6.3 | יחס מחיר
לרווח |

הרווח למניה הותאם רטרואקטיבית לחלוקות של מניות הטבה ולהנפקות זכויות. כדי להעריך נכונה את התפתחות הרווחיות למניה, יש לקחת בחשבון את העובדה שמספר המניות גדל במשך השנים על ידי חלוקת מניות הטבה ועל-ידי הנפקת זכויות אותן אפשר היה למכור. בתמורה שהושגה אפשר היה לרכוש מניות נוספות מבלי להשקיע כסף נוסף ברכישה זו.

יבוא כבשים חיים לירושלים המזרחית

1. חב"א.מ.ז. (ארגון מסחר זעיר) מטפח כיבוא כבשים לירושלים המזרחית מאז שנת 1967.
2. מאז התחלת יבוא כבשים מרומניה, אנו מעניקים רשיונות יבוא לקצבי ירושלים המזרחית באמצעות חב"א.מ.ז. בלבד.
3. חב"א.מ.ז. מפקחה על היבוא, השיווק של הכבשים לאחר שחיטתם, וחלוקה בין הקצבים.
4. ההסדר הוא בחיאום עם מר טולידאנו היועץ לעניני הערבים.
5. באוגוסט 1971 הוגשה עתירה לבגץ בגון ההסדר הזה.
6. לא הסכמנו לדרישה לתקן רשיון יבוא ולמסרו לסוכן אחר.
7. הבגץ דחה את העתירה.
8. לפני מספר חדשים פנתה חב"א "שווק ירושלים" בשם סוחר ירושלים המזרחית ובקשה להעניק להם רשיונות ליבוא כבשים חיים.
9. אנו לא מסכמנו לכך.
10. לבקשה חב"א "שווק-ירושלים" (עו"ד בייניש) החקיים בירור אצל המנכ"ל שהחליט לדחות את הבקשה.


פ' ברושטיין

21.7.1972

נציבות שירות המדינה
יחידת הבחינות

כ"ב בסיון תשל"ב
4 ביוני 1972

לכבוד

מר/גב' ג. אהרן
האגף הכללי
משרד המבחנים והמבחנים

א.ג.נ.,

הנדון: הערכות של ממליצים על מועמדים לשירות המדינה.

יחידת הבחינות בנציבות שירות המדינה עוסקת בסקר לבדיקת טיבן של המלצות מוקדמות כמכשיר עזר לברירה ולנבוי מידת ההתאמה לעבודה, של מועמדים לשירות המדינה.

במסגרת סקר זה פנינו בתאריך אפריל-אפריל לקבוצה גדולה של ממונים שעובדיהם נכללו במדגם המועמדים - עליהם נתקבלו המלצות בעבר.

לשמחתנו מצאנו אצל מרבית הממונים הכרה בחשיבות הסקר ונכונות רבה לשתף פעולה.

ההענות ברובה היתה מהירה, ותוך תקופה קצרה הוחזרו מרבית השאלונים לאחר שמולאו בהרחבה ובפרוט.

עם זאת נותרו מספר ממונים שלא נענו עדיין לפנייתנו. ברי לנו שהעכובים שחלו היו מקריים בלבד ונבעו מסיבות טכניות. חשיבות הסקר - כך אנו מקווים, מוסכמת על דעת הכל.

המדגם שבידינו אינו מן הגדולים ועל מנת שתהיה משמעות ומהימנות למסקנותיו, חשוב מאד שלא יקטן עוד יותר.

רצינו לכן לשוב ולהפנות את תשומת לבך לענייננו ולהזכיר לך כי אנו מצפים עדין לקבל גם ממך את ההערכה כשאלון, שהכללתו בסקר חיונית לנו.

אנו מצרפים בזה את השאלון שנית אם מסיבה כלשהי לא הגיע אליך.

בכבוד רב

אריה
לאומה לרמן
מנהלת יחידת הבחינות

נ.ב.

אנא ראה תזכורת זו כמבוטלת אם ענית ושלחת אלינו בינתיים את השאלון.

מדינת ישראל
נציבות שירות המדינה

ירושלים, יז' באדר תשל"ב
3 במרץ 1972

א ש י

לכבוד
מר/גב' ג' אהרן
הנהלת המל"ג
אגף המטה לביטחון המדינה

א.ג.ג.,

הנדון: הערכות של ממליצים על מועמדים לשירות המדינה

כל מועמד המגיש בקשה למכרז חייב לציין בטופס הבקשה שמות של שלושה אנשים המכירים אותו ושיהיו מוכנים לשמש כממליצים.

לאחרונה החלטנו לבדוק את האפשרות להפיק אינפורמציה רלבנטית לתהליך הברירה, בדרך של פנייה לאותם ממליצים, ובדיקת חוות דעתם על המועמדים.

לצורך זה נבנה שאלון אשר בא לשקף את חוות דעתו של הממליץ על תכונותיו האישיות של המועמד והתאמתו לעבודה.

השאלונים נשלחו לממליצים, והתברר כי היענותם ונכונותם להשיב היו גבוהות. הדברים אמורים גם במקרים שהערכתם לא הייתה חיובית.

לשם בדיקת תקפות השאלון, ולצורך ההחלטה אם להמשיך בעתיד בדרך זו של בקשת חוות דעת מממליצים על מועמדים לשירות המדינה, נדרשים אנו לפעולה בשני מישורים: מצד אחד - לבחון את תוכן השאלונים עצמם, לפי ניתוח מורכב של חוות הדעת שנצטברו על פיהם; זאת השלמנו זה עתה.

מצד שני, ועל מנת לאמת את הממצאים הלכה למעשה, חיוני לנו לקבוע את מידת המתאם (קורלציה) בין חוות הדעת שניתנו על המועמדים (לפני כניסתם לשירות, כאמור), לבין הצלחתם בתפקידיהם, למעשה.

למטרה אחרונה זו פונים אנו אליך בזה, כממונה (כיום, או בעבר הקרוב) על מר ישעיהו אהרן, אשר נכלל במדגם המועמדים לשירות, שעליהם ביקשנו וקיבלנו חוות דעת ממליצים.

אנו מבקשים שתסייע בידינו, ותמלא את השאלון המצורף, ובו תתן חוות דעתך על העובד כפי שהוא מוכר לך מתוך עבודתו.

ברצוננו להדגיש, שהשאלון משמש למטרות מחקר בלבד, וכל אינפורמציה שתיתן בו לא תוכל להשפיע על מצבו של העובד, לחיוב או לשלילה. השאלון עצמו משמש לעיבודים סטטיסטיים ואין כל משמעות לזהותו של העובד לגבי עיבודים אלה.

סימון השאלון נעשה למטרות מינהל המחקר בלבד. כתום העיבודים יושמד השאלון, ועד אז הוא יישמר ביחידת המחקר בטודיות מלאה.

אנו מודים לך מראש על נכונותך לסייע בידינו.

ב ב ר כ ה

ז. בונה

הממונה על עניני עובדים

נציבות שירות המדינה

ירושלים, 8.6.72

מספר, 83

טודי
למסורת מחקר בלבד

אל המעריך:

הנך מתבקש לחוות דעתך על העובד ששמו צויין במכתב הלואי, בתכונות הבאות בכל שאלה סמן נא x במשבצת המתאימה לעובד המוערך.
הרינו לבקשך למלא את השאלון בחשומת לב מרובה, ולהחזירו בהקדם.

ה. מרץ ויוזמה

א. אחריות

- בעל מרץ ויוזמה במידה יוצאת מן הכלל
- בעל מרץ ויוזמה במידה רבה מאד
- בעל מרץ ויוזמה במידה רבה
- בעל מרץ ויוזמה במידה מספקת
- בעל מרץ ויוזמה במידה בינונית
- בעל מרץ ויוזמה במידה מועטת
- בעל מרץ ויוזמה במידה מועטת מאד
- אינני יכול להביע דעה בנושא זה

- אחראי במידה יוצאת מן הכלל
- בעל רמת אחריות גבוהה מאד
- בעל רמת אחריות גבוהה
- בעל רמת אחריות טובה למדי
- אחראי במידה בינונית
- אחראי במידה מועטת
- איננו אחראי
- אינני יכול להביע דעה בנושא זה

ו. כושר טכנוע ויכולת ניהול משא ומתן

ב. יעילות בעבודה

- הנ"ל הוא בעל כושר טכנוע וניהול מו"מ:
- ברמה יוצאת מן הכלל
 - ברמה גבוהה מאד
 - ברמה גבוהה
 - ברמה טובה למדי
 - ברמה בינונית
 - ברמה מועטת
 - ברמה נמוכה
 - אינני יכול להביע דעה בנושא זה

- יעיל במידה יוצאת מן הכלל
- בעל רמת יעילות גבוהה מאד
- בעל רמת יעילות גבוהה
- בעל רמת יעילות טובה למדי
- יעיל במידה בינונית
- יעיל במידה מועטת
- איננו יעיל
- אינני יכול להביע דעה בנושא זה

ז. יושר בעניינים כספיים

ג. יחסי אנוש

- ישר בצורה יוצאת מן הכלל
- ישר מאד
- ישר
- ישר למדי
- איננו ישר
- אינני יכול להביע דעה בנושא זה

- בעל יכולת יוצאת מן הכלל להתדר עם אנשים
- בעל יכולת גבוהה מאד להתדר עם אנשים
- בעל יכולת גבוהה להתדר עם אנשים
- בעל יכולת טובה למדי להתדר עם אנשים
- בעל יכולת בינונית להתדר עם אנשים
- בעל יכולת מועטת להתדר עם אנשים
- בעל יכולת נמוכה להתדר עם אנשים
- אינני יכול להביע דעה בנושא זה

ח. שיפוט נבון

ד. כושר ארגון

- בעל יכולת שפיטה יוצאת מן הכלל
- בעל יכולת שפיטה גבוהה מאד
- בעל יכולת שפיטה גבוהה
- בעל יכולת שפיטה טובה למדי
- בעל יכולת שפיטה בינונית
- בעל יכולת שפיטה מועטת
- בעל יכולת שפיטה נמוכה
- אינני יכול להביע דעה בנושא זה

- בעל יכולת ארגונית יוצאת מן הכלל
- בעל יכולת ארגונית גבוהה מאד
- בעל יכולת ארגונית גבוהה
- בעל יכולת ארגונית טובה למדי
- בעל יכולת ארגונית בינונית
- בעל יכולת ארגונית מועטת
- בעל יכולת ארגונית נמוכה
- אינני יכול להביע דעה בנושא זה

ט. לפי מיטב הבנתי הנ"ל מתאים למלא את התפקידים הבאים:
 בכל סעיף סמן נא X במשבצת המתאימה.

| אינני יכול להביע דעה בנושא זה | מתאים בספק | מתאים | מתאים מאוד | מתאים ביותר | |
|-------------------------------|------------|-------|------------|-------------|--|
| | | | | | א. לתפקידי פיקוח על עובדים |
| | | | | | ב. לתפקידי הדרכה |
| | | | | | ג. לתפקידים הדורשים עבודות צוות |
| | | | | | ד. לתפקידים הקשורים במגע רב עם קהל |
| | | | | | ה. לתפקידים אחרים:
פרט _____
_____ |

ז. הנך מתבקש לתת את הערכתך הכללית על העובד וטיב עבודתו, תוך שימת דגש על מידת החאמתו לדרישות המשרה השונות ואפיוניה המיוחדים.
 אם קימים כשרים או תכונות - מיוחדים למשרה - אשר לא באו לידי ביטוי בשאלון, אנא פרט אותם, ונסה להעריך את העובד ביחס אליהם.

יא. לסכום, כיצד היית מעריך את הדרך בה ממלא העובד את תפקידו:
 (סמן נא X במשבצת אחת).

- העובד ממלא את תפקידו באופן גרוע ביותר.
- העובד ממלא את תפקידו באופן גרוע.
- העובד עושה את עבודתו בצורה די לקויה.
- העובד ממלא את תפקידו לעתים בצורה די לקויה.
- העובד מבצע את תפקידו בצורה מניחה את הדעת.
- העובד ממלא את תפקידו בצורה טובה.
- העובד מבצע את תפקידו בצורה טובה מאד.
- העובד ממלא את תפקידו באופן יוצא מן הכלל.

א י ש י

לנמען - בלבד

לכבוד
גב' לאומה לרמן
מנהלת יחידת הבחינות
בציבות שירות המדינה
רחוב קפלן 3, הקריה-ירושלים

דואר רשמי

מדינת ישראל

מדינת ישראל

משרד המסחר והתעשייה
ירושלים

א. המנהל הכללי

תאריך: י"ח בסיון תשל"ב
31 במאי 1972

מספר: 20/45

אל: המנהל הכללי

מאת: הועדה לספירת מלאי במחסני הסחר הממשלתי

הנדון: בדיקת מלאי טובין ממשלתיים

בהתאם למנוי מיום 13.9.71 הננו מגישים לך דו"ח חצי שנתי על ספירת מלאי הטובין הממשלתיים בתקופה המסתיימת בסוף מאי 72.

(1) בדיקת מחסנים

בתקופה זו הורקו ונבדקו המחסנים כדלקמן:

- במחוז תל אביב - נמל ת"א 3, מחסן תחבורה 108
- במחוז ירושלים - רכבת 1
- במחוז באר שבע - המשביר
- במחוז חיפה - רכבת מזרח

התוצאות הן כדלקמן:

| | |
|---------------|--|
| | (א) מחסן נמל ת"א 3 - תל אביב (נבדק 23.3.72) |
| ק"ג 4,394,524 | אוחסן סוכך מ-24 משלוחים |
| " 4,396,526 | נמטר לקונים |
| " 9,002 | עודף |
| " 2,189 | מלאי אוסף ביום הבדיקה |
| " 4,191 | ס"ה עודף |
| | הסוכר אוחסן בממוצע 7 חודשים והעודף מהווה <u>0.095%</u> |

| | |
|----------------|--|
| | (ב) מחסן תחבורה 108 - תל אביב (נבדק 23.3.72) |
| ק"ג 24,398,369 | אוחסן סוכך מ-21 משלוחים |
| " 24,384,757 | נמטר לקונים |
| " 13,612 | הפרש |
| " 5,680 | מלאי במחסן ביום הבדיקה |
| " 7,932 | יתרת חוסר |
| | הסוכר אוחסן בממוצע 3 חודשים והחוסר מהווה <u>0.032%</u> |

2/.

*ישראלי
ג'למן
מזאסני
29/6*

(ג) מחסן רכבת 1 ירושלים (נבדק 18.4.72)

| | | |
|------------|-----|-------------------------|
| 38,800,508 | ק"ג | אוחסן סוכר מ-59 משלוחים |
| 38,639,719 | " | נמטר לקונים |
| 160,789 | " | הפרש |
| 29,590 | " | מלאי במחסן ביום הבקורת |
| 131,199 | " | חוסר |

הסוכר אוחסן בממוצע 5 חדשים והחוסר מהווה 0.338%

(ד) מחסן המשביר - באר שבע (נבדק 27.3.72)

| | | |
|------------|-----|-------------------------|
| 20,002,795 | ק"ג | אוחסן סוכר מ-50 משלוחים |
| 20,005,158 | " | נמטר לקונים |
| 2,363 | " | עודף |
| 4,009 | " | מלאי במחסן ביום הביקורת |
| 6,372 | " | ס"ה עודף |

הסוכר אוחסן בממוצע 7 חודשים והעודף מהווה 0.032%

(ה) מחסן רכבת מזרח - חיפה (נבדק 18.5.72)

| | | |
|-----------|-----|------------------------|
| 1,689,456 | ק"ג | אוחסן סוכר מ-4 משלוחים |
| 1,692,485 | " | נמטר לקונים |
| 3,029 | " | עודף |

הסוכר אוחסן בממוצע 11 חודש והעודף מהווה 0.179%

להלן רכוז הבקורת במחסנים

| מחוז | מחסן | זמן אחסנה | | ממוצע ממוצע חדשים | הכמות שאוחסנה | הפרשים | | יתרת חוסר או עודף (+) | באחוזים | תאריך הבדיקה |
|---------|------------|-----------|------|-------------------|---------------|---------|--------|-----------------------|---------|--------------|
| | | עד | מ- | | | עודף | חוסר | | | |
| תל אביב | נמל ת"א 3 | 3/72 | 4/70 | 7 | 4,394,524 | 1,417 | 5,608 | +4,191 | 0.095 | 23.3.72 |
| " | תחבורה 108 | 3/72 | 3/71 | 3 | 24,398,369 | 8,151 | 219 | 7,932 | 0.032 | 23.3.72 |
| ירושלים | רכבת 1 | 4/72 | 3/70 | 5 | 38,800,508 | 159,076 | 27,877 | 131,199 | 0.338 | 18.4.72 |
| באר שבע | המשביר | 3/72 | 4/70 | 7 | 20,002,795 | 1,235 | 7,607 | + 6,372 | 0.032 | 27.3.72 |
| חיפה | רכבת מזרח | 5/72 | 3/71 | 11 | 1,689,456 | — | 3,029 | + 3,029 | 0.179 | 18.5.72 |
| | ס"ה | | | | 89,285,652 | 169,879 | 44,340 | 125,539 | | |

החוסר בכל המחסנים מלבד ברכבת 1 ירושלים הוא מינימלי ולמעשה ב-3 מחסנים נגמר בעודף קטן. במחסן רכבת בירושלים החוסר הוא די ניכר 131 טון המהווים 0.34%. לאחר ברור בחברת ג'סקו נחקל הסוכר שהמחסן לא רוקן החל מאוגוסט 66. בגלל הצפיפות אי אפשר היה לרשום בדיוק את התוצאה של כל משלוח ומשלוח. ולכן אין החוסר הזה מהמשלוחים של שנתיים האחרונות אלא מכל המשלוחים החל מ-אוגוסט 66.

אם נקבל את ההסבר הנ"ל המצב יהיה בהתאם לנתונים שנבדקו כללקמן:

| | | | | | | |
|---------------|-------|------------|-----------|---------|-------------|--------|
| מ-8/66 - 3/70 | אוחסן | 38,126.150 | ק"ג החוסר | 30.523 | ק"ג המהווים | 0.08% |
| מ-4/70 - 4/72 | " | 38,800,508 | " | 131,199 | " | 0.338% |
| ס"ה | " | 76,926,658 | " | 161,722 | " | 0.21% |

גם במקרה זה החוסר הוא בהרבה מעל לרגיל ויש לבדוק את התנאים ואח הסיבות שגרמו לכך.

(2) תכנית הורקת מחסנים

בפגישה שהתקיימה ביום 19.11.71 בהשתתפות נציגי השרותים המסחריים וחברת ג'סקו סוכס לרוקן עד סוף מאי 9 מחסנים, ועד סוף השנה כ-15 מחסנים. למעשה רוקנו ונבדקו רק 5 מחסנים ואת היתר אי אפשר היה לקוקן בגלל גדול המלאי של סוכר. לדעתנו יש לעשות את המאמצים, בעיקר בתכנון הקבלה והמסירה במחסנים בכדי שאפשר יהיה לרוקן את המחסנים ולבדוק את החוסר בהתאם לתכנית.

(3) חסול יתרות

הועדה פנתה בחודש נובמבר 71 לשרותים המסחריים במחוז חיפה ותל אביב לרכז את כל היתרות הקטנות (כ-47 במספר) של טובין במחסנים ולמכרם בצורה רגילה או במכרזים.

עד סוף פברואר רוכזו ונמכרו כמעט כל היתרות הקטנות האלו.

ב ב ר כ ה


י. אביגדורי


ה' גוטמן

העתק: מר ב' לימור מנהל הסחר הממשלתי
מר י' לזרוביץ חשב המשרד
יחידת ארגון והדרכה
מר דינוביץ לשכת החשב הכללי בירושלים
מר כרמל לשכת החשב הכללי בתל אביב
המבדק הפנימי

615 : 106 כחש/ח"מ

מחסן נמל תל אביב 3 - תל אביב

הטובין: סוכר

| הערות | הפרשים בק"ג | | ס"ה חדשים | קבלה | | הכמות בק"ג שנתקבלה | שם האניה | |
|-------|-------------|-------|-----------|-------|-------|--------------------|----------|-----------|
| | עודף | חסר | | מסירה | קבלה | | | |
| | | 52 | 18 | 7/70 | 1/69 | 18,872 | 1816 | ברודרס |
| | 614 | - | 19 | 3/71 | 8/69 | 745,198 | 1971 | קוסמאי |
| | 2 | - | 11 | 7/70 | 8/69 | 381,105 | 1977 | דורון |
| | 124 | - | 9 | 7/70 | 10/69 | 49,017 | 2002 | קוסמאי |
| | 530 | | 18 | 4/71 | 11/69 | 732,978 | 2025 | פדה |
| | 2 | | 6 | 7/70 | 1/70 | 12,170 | 2053 | ויוה |
| | 350 | | 6 | 8/70 | 2/70 | 10,347 | 2075 | מינרוה |
| | 770 | | 5 | 8/70 | 3/70 | 5,101 | 2079 | אלה |
| | - | | 5 | 8/70 | 3/70 | 5,364 | 2082 | אמרלד |
| | 178 | | 3 | 8/70 | 5/70 | 13,035 | 2114 | בלו סי |
| | 336 | | 7 | 2/71 | 7/70 | 63,056 | 2150 | שרה |
| | 481 | | | 8/70 | 8/70 | 11,709 | 2161 | אלפטריוס |
| | 832 | | 5 | 5/71 | 12/70 | 339,438 | 2235 | מוסטפא |
| | 260 | | 3 | 7/71 | 4/71 | 29,159 | 2280 | מוסטפא |
| | | 376 | 8 | 3/72 | 7/71 | 197,436 | 2334 | ורפלטסנד |
| | 115 | | 7 | 3/72 | 8/71 | 291,986 | 2358 | נחניה |
| | 622 | | 14 | 8/71 | 6/70 | 279,268 | 1561 | סלדוק |
| | | 765 | 14 | 8/71 | 6/70 | 38,496 | 1566 | סלצוק |
| | | 86 | 2 | 1/72 | 11/71 | 81,686 | 2387 | קורק |
| | | 119 | 4 | 3/72 | 11/71 | 263,411 | 2388 | אוויה |
| | | 19 | 3 | 3/72 | 12/71 | 146,074 | 2399 | נחניה |
| | 1 | | 3 | 3/72 | 12/71 | 78,795 | 2406 | נהריה |
| | 387 | | 2 | 3/72 | 1/72 | 229,761 | 2427 | אוויה |
| | 4 | | 1 | 3/72 | 2/72 | 371,062 | 2429 | פתניה |
| | 5,608 | 1,417 | 7 | | | 4,394,524 | | ס"ה |
| | 1,417 | | | | | | | פמות חוסר |
| | 0.095% | 4,191 | | | | | | יתרח עודף |

| הערוח | הפרשים בק"ג | | ס"ה חדשים | חודש | | הכמות בק"ג שנתקבלה | שם האניה |
|--------|-------------|-------|-----------|-------|-------|--------------------|----------------|
| | עודף | חוסר | | מסירה | קבלה | | |
| | | 1,392 | 5 | 8/71 | 3/71 | 2,310,038 | 2280 מוסטפא |
| | | 93 | 2 | 6/71 | 4/71 | 752,541 | 2287 אמרלד |
| | | 19 | 4 | 8/71 | 4/71 | 1,944,579 | 2290 קאפ ברטון |
| צרפתי | | 101 | 6 | 11/71 | 5/71 | 962,321 | 2305 מיוניס |
| בלגי | | 2,112 | 6 | 11/71 | 5/71 | 1,579,837 | 2305 מיוניס |
| | | 44 | 2 | 8/71 | 6/71 | 1,288,864 | 2312 דורנקמפ |
| | 84 | - | 2 | 8/71 | 6/71 | 1,909,825 | 2321 נאיאס |
| | 59 | - | 1 | 8/71 | 7/71 | 274,040 | 2334 ורפלסטרנד |
| | 22 | - | 1 | 8/71 | 7/71 | 426,000 | 1971 עפולה |
| | | 847 | 7 | 3/72 | 8/71 | 1,966,932 | 2354 קורק |
| | | 41 | 2 | 11/71 | 9/71 | 370,993 | 2360 נהריה |
| | | 903 | 6 | 3/72 | 9/71 | 3,409,927 | 2366 גיורגיוס |
| | | 45 | 1 | 11/71 | 10/71 | 159,699 | 2370 נחניה |
| | 17 | - | - | 10/71 | 10/71 | 71,100 | 2388 הליני |
| | | 43 | - | 11/71 | 11/71 | 460,150 | 2385 נהריה |
| | | 152 | 4 | 3/72 | 11/71 | 3,992,206 | 2387 קורק |
| | 29 | - | 2 | 1/72 | 11/71 | 247,600 | 2388 אוויה |
| | 8 | - | 1 | 1/72 | 12/71 | 224,150 | 2406 נהריה |
| | | 1,002 | 2 | 3/72 | 1/72 | 721,127 | 2427 אוויה |
| | | 769 | 1 | 3/72 | 2/72 | 630,735 | 2429 נחניה |
| | | 588 | 1 | 3/72 | 2/72 | 695,705 | 2438 נהריה |
| | 219 | 8,151 | 3 | | | 24,398,369 | ס"ה |
| | | 219 | | | | | פחות עודף |
| 0.032% | | 7,932 | | | | | יתרת חוסר |

מחסן רכבת 1 ירושלים

| הפרשים בק"ג | | סה"כ
חדשים | חודש | | הכמות שנחקבלה
בק"ג | שם האניה |
|-------------|-------|---------------|-------|-------|-----------------------|---------------|
| עודף | חוסר | | מסירה | קבלה | | |
| | 392 | 5 | 6/70 | 1/70 | 1,849,863 | 2053 ויוה |
| 868 | - | 5 | 6/70 | 1/70 | 1,111,717 | 2073 פדה |
| | 957 | 4 | 5/70 | 1/70 | 511,062 | 2075 מינרוה |
| | 2,604 | 4 | 6/70 | 2/70 | 1,294,689 | 2079 אלה |
| 719 | - | 4 | 6/70 | 2/70 | 771,259 | 2082 אמרלד |
| | 897 | 7 | 10/70 | 2/70 | 762,432 | 2100 קימולוס |
| | 1,952 | 6 | 10/70 | 4/70 | 931,195 | 2103 דולפיין |
| | 1,952 | 6 | 10/70 | 4/70 | 931,195 | 2103 דולפיין |
| | 408 | 6 | 10/70 | 4/70 | 810,801 | 2102 בלו סי |
| | 1,181 | 1 | 6/70 | 5/70 | 732,849 | 2114 בלו סי |
| 10,800 | - | 4 | 9/70 | 5/70 | 469,445 | 2123 ברודס |
| 2,048 | | 3 | 8/70 | 5/70 | 187,972 | 2129 ונטורים |
| | 346 | 4 | 10/70 | 6/70 | 733,862 | 2145 קימולוס |
| 854 | | 20 | 3/72 | 7/70 | 509,685 | 2150 שרה |
| | 297 | 6 | 1/71 | 7/70 | 66,416 | 2152 דרוור |
| | 1,221 | 20 | 3/72 | 7/70 | 649,686 | 2155 בת גולן |
| | 1,546 | 2 | 9/70 | 7/70 | 841,753 | 2161 אלפטריוס |
| | 286 | 4 | 12/70 | 8/70 | 342,326 | 2169 בת סירן |
| | 7,720 | 20 | 4/72 | 8/70 | 1,090,550 | 2178 אלפטריוס |
| | 878 | 4 | 1/71 | 9/70 | 624,291 | 2185 פרויוס |
| | 565 | 5 | 2/71 | 9/70 | 207,469 | 2192 ברודס |
| | 38 | 2 | 12/70 | 10/70 | 181,045 | 2206 קלופסו |
| | 5,139 | 13 | 11/71 | 10/70 | 1,467,912 | 2214 סופיה |
| 6,123 | - | 16 | 3/72 | 11/70 | 1,155,351 | 2220 דוגן |
| | 1,525 | 6 | 5/71 | 11/70 | 869,410 | 2224 ברודס |
| | 538 | 2 | 1/71 | 11/70 | 892,728 | 2232 אמרלד |
| | 1,348 | 1 | 1/71 | 12/70 | 349,427 | 2235 מוסטפה |
| | 1,439 | 6 | 8/71 | 2/71 | 127,104 | 2002 קוסמי |

| שם האניה | הכמות שנחבלה בק"ג | החודש | | מספר חודשים | הפרשים בק"ג | |
|-------------|-------------------|-------|-------|-------------|-------------|------|
| | | קבלה | מסירה | | חוסר | עודף |
| אלה | 87,191 | 2/71 | 7/71 | 5 | 491 | |
| אמרלד | 28,425 | 2/71 | 2/71 | | | 75 |
| קימולוס | 13,020 | 2/71 | 2/71 | | 20 | |
| מ. פרויוס | 112,598 | 2/71 | 7/71 | 5 | 806 | |
| קליפסו | 541,987 | 2/71 | 10/71 | 8 | 2,044 | |
| פיליו | 469,262 | 2/71 | 5/71 | 3 | 562 | |
| אורונופוליס | 379,962 | 2/71 | 2/71 | 3/72 | 13 | |
| אטנאי | 332,593 | 2/71 | 10/71 | 8 | 1,271 | |
| מוסטפה | 1,610,453 | 3/71 | 4/72 | 13 | 809 | |
| אמרלד | 880,210 | 3/71 | 10/71 | 7 | 2,713 | |
| קפ ברטון | 408,274 | 4/71 | 10/71 | 6 | 1,802 | |
| מיוניס | 1,306,802 | 5/71 | 1/72 | 8 | 4,718 | |
| ה. דורנקמפץ | 101,335 | 5/71 | 10/71 | 5 | 519 | |
| נאיס | 1,126,133 | 6/71 | 7/71 | 1 | 3,008 | |
| ורפלדרסנד | 264,377 | 7/71 | 11/71 | 4 | 741 | |
| קורק | 1,007,088 | 8/71 | 3/72 | 7 | - | 5162 |
| נתניה | 573,099 | 8/71 | 11/71 | 3 | 5,771 | |
| נהריה | 689,350 | 9/71 | 1/72 | 4 | 6,874 | |
| ג'ורג'יוס | 891,028 | 9/71 | 3/72 | 6 | 2,763 | |
| נתניה | 115,501 | 10/72 | 2/72 | 4 | 1,810 | |
| הליני | 649,213 | 10/71 | 2/72 | 4 | 4,226 | |
| נהריה | 866,500 | 10/71 | 2/72 | 4 | 4,513 | |
| אוויה | 970,905 | 11/71 | 3/72 | 4 | 4,765 | |
| פריאמוס | 805,405 | 11/71 | 3/72 | 4 | 3,162 | |
| נתניה | 612,789 | 12/71 | 4/72 | 4 | 5,989 | |
| נהריה | 669,734 | 12/71 | 4/72 | 4 | 6,784 | |
| אודיסאוס | 295,533 | 12/71 | 4/72 | 4 | 3,183 | |

| הפרשים בק"ג | | מספר החודשים | חודש | | הכמות שנחבלה בק"ג | שם האניה |
|-------------|---------------|--------------|--------|-------|-------------------|------------|
| עודף | חסר | | במסירה | בקבלה | | |
| | 6,613 | 3 | 4/72 | 1/72 | 900,950 | 2427 אבי א |
| | 3,546 | 2 | 4/72 | 2/72 | 1,042,146 | 2429 נתניה |
| | 35,727 | 2 | 4/72 | 2/72 | 877,227 | 2433 נהריה |
| | 5,568 | - | 4/72 | 4/72 | 498,867 | 2442 אבי א |
| | 7,052 | - | 4/72 | 4/72 | 129,852 | 2443 נתניה |
| <hr/> | | | | | | |
| 27,877 | 159,076 | | | | 38,800,508 | סה"כ |
| | <u>27,877</u> | | | | | פחות עודף |
| 0.338% | 131,199 | | | | | יתרת חוסר |
| <hr/> <hr/> | | | | | | |

מחסן המשביר באר שבע - באר שבע

ס ו כ ר

| הערות | הפרשים | | ס"ה
חדשים | חודש | | הכמות בק"ג
שנתקבלה | שם האניה |
|-------|--------|-----|--------------|-------|-------|-----------------------|----------------|
| | עודף | חסר | | מסירה | קבלה | | |
| | | 2 | 15 | 6/70 | 3/69 | 91,990 | 1764 אמרלד |
| | | 1 | 15 | 6/70 | 3/69 | 4,825 | 1786 אלפטריום |
| | | 92 | 5 | 4/70 | 11/69 | 718,836 | 2025 פדה |
| | | 13 | 3 | 4/70 | 1/70 | 393,028 | 2075 מינרוה |
| | | 22 | 2 | 4/70 | 2/70 | 455,289 | 2079 אלה |
| | | 80 | 2 | 4/70 | 2/70 | 456,380 | 2082 אמרלד |
| | | 5 | - | 4/70 | 4/70 | 347,634 | 2103 דולפיין |
| | | 237 | 22 | 11/70 | 1/69 | 2,898,702 | 1461 סוגת 66 |
| | | 22 | 18 | 10/71 | 4/69 | 647,100 | 1722 עפולה 68 |
| | | 7 | 7 | 6/70 | 11/69 | 210,552 | 1934 עפולה 69 |
| | | 37 | 5 | 10/70 | 5/70 | 538,199 | 2114 בלו סי |
| | | 9 | 5 | 10/70 | 5/70 | 230,506 | 2129 ונטוריס |
| | | - | 1 | 7/70 | 6/70 | 131,044 | 2003 פלמח |
| | | 7 | 4 | 10/70 | 6/70 | 353,461 | 2145 קימולוס |
| | | 9 | 4 | 10/70 | 6/70 | 286,575 | 2155 בת גולן |
| | | 1 | 13 | 7/71 | 6/70 | 25,962 | 2136 עפולה 70 |
| | 13 | - | 5 | 12/70 | 7/70 | 374,502 | 2150 שרה |
| | | 2 | 3 | 10/70 | 7/70 | 330,315 | 2152 דרור |
| | | 4 | 3 | 10/70 | 7/70 | 258,134 | 2161 אלפטריום |
| | | 4 | 2 | 10/70 | 8/70 | 292,803 | 2169 בת סרן |
| | | 15 | 1 | 10/70 | 9/70 | 353,058 | 2178 אלפטריום |
| | | 6 | 1 | 10/70 | 9/70 | 49,980 | 2192 ברודרס |
| | | 3 | - | 10/70 | 10/70 | 182,086 | 2206 קליפסו |
| | 330 | - | 2 | 12/70 | 10/70 | 504,799 | 2214 סופיה |
| | 1,916 | | 4 | 3/71 | 11/70 | 562,530 | 2220 דוגן |
| | | 39 | 8 | 7/71 | 11/70 | 406,480 | 2224 ברודרס |
| | | 19 | 8 | 7/71 | 11/70 | 368,816 | 2232 אמרלד |
| | | 54 | 7 | 7/71 | 12/70 | 452,419 | 2236 מוטספא |
| | | 280 | 7 | 8/71 | 1/71 | 428,956 | 961 סוגת 63/64 |

| הערות | הפרשים | | ס"ה חדשים | חודש | | הכמות בק"ג שנתקבלה | שם האניה |
|--------|--------|------|-----------|-------|-------|--------------------|----------------|
| | עודף | חסר | | מסירה | קבלה | | |
| | 280 | - | 12 | 2/72 | 2/71 | 125,747 | 1298 סוגת 68 |
| | | 32 | 4 | 7/71 | 3/71 | 577,461 | 2280 מוסטפא |
| | | 25 | 4 | 7/71 | 3/71 | 318,129 | 2287 אמרלד |
| | 243 | - | 10 | 2/72 | 4/71 | 484,987 | 2292 קאפ ברטון |
| | | 8 | 8 | 1/72 | 5/71 | 261,884 | 2305 מיוניס דר |
| | | 33 | 8 | 1/72 | 5/71 | 498,804 | 2305 מיוניס בל |
| | | 4 | 8 | 1/72 | 5/71 | 620,693 | 2312 דורנקמה |
| | | 67 | 1 | 7/71 | 6/71 | 512,136 | 2321 נאיאס |
| | | 31 | - | 7/71 | 7/71 | 153,801 | 2334 ורפלטרסנד |
| | | 9 | 4 | 1/72 | 9/71 | 508,467 | 2360 נהריה |
| | | 10 | 3 | 1/72 | 10/71 | 501,638 | 2370 נתניה |
| | | 6 | 3 | 1/72 | 10/01 | 469,879 | 2384 היליני |
| | 1110 | | 4 | 3/72 | 11/71 | 416,833 | 2385 נהריה |
| | | 8 | 2 | 1/72 | 11/71 | 151,614 | 2387 קורק |
| | 192 | - | 3 | 2/72 | 11/71 | 410,256 | 2388 אוויה |
| | | 10 | 1 | 1/72 | 12/71 | 436,878 | 2399 נתניה |
| | 1140 | - | 3 | 3/72 | 12/71 | 329,832 | 2406 נהריה |
| | | 22 | 2 | 2/72 | 12/71 | 75,736 | 1154 סוגת 64 |
| | 1104 | - | 2 | 3/72 | 1/72 | 393,289 | 2427 אוויה |
| | 138 | - | - | 2/72 | 2/72 | 170,749 | 2429 נתניה |
| | 1127 | - | 1 | 3/72 | 2/72 | 229,045 | 2433 נהריה |
| | 7607 | 1235 | *7 | | | 20,002,795 | ס"ה |
| | 1235 | | | | | | פחות חוסר |
| 0.032% | 6372 | | | | | | יתרת עודף |

*ממוצע

המחסן: רכבת מזרח - חיפה

ס ו כ ר

| הערות | הפרשים | | ס"ה
חדשים | חודש | | הכמות בק"ג
שנחקבלה | שם האניה |
|-------------|--------|------|-----------------|-------|-------|-----------------------|--------------|
| | עודף | חוסר | | מסירה | קבלה | | |
| | 1,029 | - | 14 | 5/72 | 3/71 | 490,528 | 2273 קאפ סרט |
| | 655 | - | 13 | 5/72 | 4/71 | 457,330 | 2290 דולפין |
| | 668 | - | 12 | 5/72 | 5/71 | 485,378 | 2306 סולדרוט |
| | 677 | - | 8/76 | 5/72 | 11/71 | 256,225 | 2394 פריאמוס |
| 0.179% עודף | 3,029 | | * 12 | | | 1,689,456 | |

ירושלים, ד' באייר תשל"ב
18 באפריל 1972

ש. מ. ר.

א ל : ר/אלוף ב. צור, עוזר שר הבטחון
מר א. אגמון, ומנהל הכללי, משרד האוצר
מר ג. להב, המנהל הכללי, משרד המסחר והתעשייה
מאת : המנהל הכללי

הנדון : נוהלי פעילות כלכלית במדינות מתפתחות

1. בעקבות ההתפתחויות האחרונות באוגנדה, התעוררו שאלות לגבי היקף פעולותינו הכלכליות והחלטנו דברים לגבי הצורך לבדוק את הנוהלים הקיימים ולבחון האם הם מספיקים או שיש להוסיף עליהם או לשנותם.

2. אני מציע כי הנושא ייבדק ע"י ועדה בין-משרדית, שממנאיה יובאו בפנינו, ובהתאם לשיקולינו נבחן אם להעלות גם בפני השרים.

3. הועדה הצטרך לתת דעתה, בין היתר, לשאלות הללו :

- (א) האם יש לקבוע מראש היקף פעילות כלכלית בכל מדינה?
- (ב) איזה סדרים מגדיר את המסגרת הכספית, ומהם הקריטריונים?
- (ג) איך יבטיחו משרדי המסללה מידע מראש לעצמם על הכניסות לפעילות כלכלית, לפני שהן מתגבשות לכדי בקשה אסרוז מהאוצר?
- (ד) האם יש להקים גוף מפקח על פעולת החברות (כדי שהשטורנה על ההיקף וצורות הפעול מקובלות)?
- (ה) הניתן להסיק מסקנות על הצורך לפקח על התנהגות אישית (כגון, אי החבלטות יחידה, התחשבות בהרבותם של בני המקום ודאגה להם, הכשרתם, הנאי העסקתם וקידומתם)?
- (ו) היש להקים מטה קבוע לחינוך פעולות כלכליות במדינות מתפתחות, לפיקוח שוטף עליהם ולהערכה? אם כן, איך יוקם ואיך יפעל?

4. הועדה הגבה ערות מאנשי המשרדים שלנו ומראשי חברות וגופים הפועלים במדינות
מתפתחות, והשתדל במיוחד ללמד לקחי אוגנדה. היא תסיים עבודתה תוך ששה שבועות
מיום הקמתה.

5. אני מציע כי מרכז הועדה יהיה סמנכ"ל ש. אמיר, אודה לכם על מינוי נציגיכם
בהקדם האפשרי.

ב ב ר כ ה,

מרדכי גזית

התקן : שר החוץ