

לעומת השער הרשמי נוצר בבורסה החופשית" או "השחורה" שער שני, שם נקבע זה מכבר מחיר של 2.5 ל"י בערך, לדולר.

אולם גם שער "שחור" זה לא קבע את תהליכי המשק, כי שום תעשייה ישראלית לא יכולה לייצא סחורות במחיר זה. האוצר העניק ליצואנים פרמיה של 85 אנורות לדולר, נוסף על השער של 1.80 לדולר, כך שהשער הגיע ל-2.65 ל"י לדולר. גם זה לא היה השער האמיתי.

כי כדי לעמוד בתחרות נזקקו היצואנים לעידוד נוסף. עידוד זה ניתן להם במאה שיטות שונות ומוסדות. יש וניתן ליצואן מוגדל על השוק המקומי, כמו לקייזר-אילין. בעל מונופול כזה העלה את המחיר לקונה הישראלי, ותמורת המחיר המקומי המופרז הוריד את מחירי תוצרתו בחו"ל. יש וניתן ליצואן רשיון-יבוא, שאיפשר לו להרוויח בעיסוקת-יבוא את הסכום שהיה דרוש לו למימון היצוא.

כך הגיע השער הממוצע של היצוא ל- המשל ל"י לדולר ויותר.

ענין של שם. בצורה דומה נקבע שער הדולר לסחורה המיוצרת בארץ.

כך, למשל, מיוצר בארץ סוכר במחיר המופרז של 600 ל"י לטונה, בעוד שאת אותו הסוכר אפשר להביא מחו"ל במחיר של 100 דולר לטונה. פירוש הדבר, למעשה, כי נקבע לסוכר המקומי שער של שש לירות לדולר.

לכל סוג של סחורה ושרות מתוצרת מקומית, נקבע, למעשה, שער אחר. שער זה שונים אלה מגיעים משתי לירות לדולר, עד עשר לירות לדולר.

סוג אחר של שער זה נקבע ליבוא. גם פה נשאר השער הרשמי ללא שינוי — היצואן שילם לאוצר 1.80 ל"י עבור כל דולר שקיבל. אך נוסף על כך נאלץ לשלם לאוצר הישראלי ומכס, בסכום הרבה יותר גבוה. אם הוטלו, למשל, על סחורה מסוימת הישראלי בכך 5 ל"י לדולר, הרי שער הי יחליפין האמיתי היה 6.8 ל"י לדולר.

הקופץ הראשון. לכן האמין השבוע רק אדם נאיבי מאוד כי השער החדש של שלוש לירות לדולר יהיה מעשי. כאשר יתחל הלחץ הגדול של היצואנים והתעשיית, גם, שיש להם קול חזק בחוגי השלטון, תעמוד הממשלה במיבחה חמור.

מיבחה קשה עוד יותר צפוי לממשלה כי אשר ידרשו הפועלים, בצדק, להקפיץ מיד את תוספת-היוקר, בהתאם לעליית המחיר רים הגדולה שהיא בלתי-נמנעת.

אך יתכן כי המיבחה האמיתי יהיה קרוב עוד יותר לענייני האוצר. לוי אשכול הבטיח שיוריד את ההיסלום והמכס במידה מקבילה לעליית השער. במלים אחרות: אם שילם עד כה יצואן מסוים לאוצר 1.80 ל"י תמורת דולר עבור סחורה ו-1.20 ל"י בצורה היטל ומכס, ישלם מעתה לאוצר את אותו הסכום תמורת הדולר, ללא היטל ומכס.

אך מי שמכיר את לוי אשכול, הנמצא במצב של פשטות-דגל מתמדת, יודע כי לא יוכל לעמוד בפני הפיתוי. הוא יוריד את המכס וההיסלום — אך במידה פחותה מן הדרוש כדי לשמור על המחיר, או אפילו על המחיר בתוספת 10%, כפי שהבטיח.

אם היה למישהו ספק בכך, הרי באה ההוכחה עוד ביום הראשון. ברגע הפסי כולוגי העדין ביותר, כאשר הכל היה מונח על כף-המאזניים, היה אוצר-המדינה הראשון שקפץ והעלה את המחיר של מיצרך חיוני. כבר בשבת נדרשו בעלי-מכוניות לשלם מחיר יקר יותר עבור הבנוין (שהובא עוד לפני השער הקודם). עקרות-הבית בשכבות העניות ביותר, נאלצו לשלם מחיר יקר ביותר עבור הנפט לפרימוס.

עד הפעם הבאה. כך הוורם הדלק הראשון למכונת האינפלציה, שתטיל אי מתה על המשק הישראלי בחודשים ובשנים הקרובות — עד לפיחות הבא.

שביתות

הכטחה לימות המשיח

"המפאייניקים תקעו לנו סכין בגבו" הגיב השבוע אחד מראשי הסתדרות המהני דסים מיד לאחר שנחתם ביום ראשון ה' הסכם בין הסתדרות המהנדסים ונציגי ה' ממשלה. למחרת היום חזרו המהנדסים ל- עבודה בעוד הציבור תוהה: מי ניצח? — המהנדסים או הממשלה?

תהיה התשובה כפי שתהיה, נטלו לעצ- (המשך בעמוד 6)

העם

פלאפל צמוד לדולר

לפני כל אורח ישראלי עמדה השבוע שאלה אחת: איך להגיב על פיחות הלירה הישראלית? היה זה אך טבעי ששאלה זו העוסקים במוצר המסמל את רוח ישראל: הפלאפל.

כבר במוצאי-שבת הוזרו חלק מהם ו העלה את המחיר בשלושים אחוז, דרש ארבעים אנורות בעד מנה.

מוכרי הפלאפל הנותרים התרעמו על הצעד הנמרץ של הקולגות, הפוגע בלקר חות, והחליטו הם עצמם להישאר נאמנים לשער הקודם: 30 אנורות. וכך נוצר קרע מדאיג בין מוכרי הפלאפל הישראליים: מן הפלאפל, המיואש ותציר-שוק-בצלאל לוח' מים להגנת המחיר הקודם. לעומתם ניצב החצי האחר של שוק-בצלאל, המאיים בדיפ' לצייה הלולה עד עשרים גרוש מנה, אם האחרים לא ימכרו מיד כמותם בארבעים גרוש.

ניספנף השבוע בידו איש-בצלאל, יוסף יפת, 23 שנה במקצוע, נציג מתנה-נאמני- השער-הקודם: "שום דבר לא התייקר ב' שטח שלנו, לחם לא עלה. שמן לא עלה. חומס לא עלה. חמוצים לא עלו — רק בנוין עלה. ובנוין אני לא שם בפלאפל."

המשק

חמש אותיות

הדבר לא היה בגדר סוד: עד לרגע ה' אחרון נמשך מאבק-האיתנים בין שר-המס' חרזה-תעשייה, פנחס ספיר, לבין נגיד בנק ישראל, דויד (דוליק) הורוביץ.

שניהם דגלו באותן חמש אותיות של הכתב העברי — רק בסדר שונה. המלה הקדושה של ספיר היא: פיתוח. המלה ה' קדושה של הורוביץ היא, מזה כמה שנים: פיתוח.

בין הפיתוח והפיתוח, נחתך גורל המשק הישראלי לעתיד הקרוב.

דגל הפיתוח. בשביל איש-הפיתוח ספיר, עיקר העיקרים הוא להקים מפעלים חדשים, בכל האמצעים, בלי להתחשב ב' יעילות הייצור, במחיר התוצרת. כי כל מפעל חדש קולט עולים, מעסיק פועלים. ואין שיטה טובה יותר לקידום "פיתוח" זה מאשר ריבוי השערים של הדולר. כי הובר מאפשר לאנשי המינהל להעניק לכל מפעל את השער הרצוי לו, שיחזיקו בחיים גם כשאין בו כדאיות כלשהי.

בניגודיות של ספיר היו אנשי ההסתדרות, ובציקר מפלגות השמאל. כי אלה כפופים ללחץ המתמיד של מיעוטי-היכולת, והם ידעו כי הפיחות יביא בהכרח לעליית מחירים, אשר שום תוספת-יוקר לא תוכל להדביקה.

דגל הפיחות. דאגות אלה הטרידו פחות את אנשי בנק ישראל, אשר דאגו יותר לכישר-התחרות של המשק.

הם רצו לזרוק את הקביים, התומכים במשק הנכה, להכריחו לעמוד על רגליו שלו. לכן רצו לבטל את כל השערים, להנהיג שער אחיד לאורך כל החווית, ו לקבועו בגובה המתאים לשער האמיתי הנהוג זה מכבר.

אמנם, איש אינו יודע מה היה השער האמיתי הממוצע הזה. כי השער המעשי ליצואנים הגיע לחמש לירות לדולר, ולצי' תים אף לעשר לירות. בחקלאות, בתעשייה ובשרותים הגיע השער, כנראה, לארבע לירות. על כן דרש הורוביץ כי השער ה' חדש יהיה בגובה ארבע לירות לדולר, או לפחות 3.50 לירות לדולר. הדבר היה מוריד את הערך הרשמי של הלירה עד חציו.

הכרעתו של לוי אשכול היתה, כרגיל, פשרה. בניגוד לרצונו של ספיר, החליט על פיחות. בניגוד לרצונו של הורוביץ, קבע שער של שלוש לירות בלבד לדולר. שער זה היה, למעשה, נמוך בהרבה מן השער המעשי הנהוג כבר כיום ברוב ענפי המשק. כך נשאר הזאב רעב, בעוד הכב' שים נאכלות.

חמש ל"י לדולר. איך נוצרו השערים המוסתים, שהיו נהוגים עד השבוע?

לפי השער הרשמי עד כה, יכול היה אורח ישראלי לקבל מן האוצר 18 ל"י עבור עשרה דולר. מובן שאיש לא מכר דולרים לאוצר, אם לא היה חייב לעשות זאת, כמו הסוכנות היהודית. כי שום אורח לא יכול היה לקנות את הדולרים חזרה מן האוצר באותו מחיר, ללא רשיון מיוחד.

היא שונה, היא מיוחדת במינה

הזולה של ארבעים אחוז!

לכל ישראלי בחוף-לארץ חשוב לדעת כי עקב הפיחות ניתנת האפשרות לחתום על "העולם הזה" במחיר הוול ב-40% מן המחיר הישן — במידה דמי המנוי משתלמים במטבע זר. כך יעלה מנוי שנתי בדאר רגיל לכל ארץ שבעולם שמונה וחצי דולר בלבד.

דמי המנוי בדאר אוויר הוולו אף הם במידה והם משתלמים במטבע זר: לארצות הברית — עשרים דולר לשנה, לארצות אירופה — שלושה עשר וחצי דולר וכ'.