

סוגרים את ערד

שתי המצאות ישראליות, של בניאל ואמן. כן התערב מיכאל צור, שהיה אז מנכ"ל משרד-המיסרה והתעשייה, ובתור קף השפעתו הכניס כמותף חברה אמ-ריקאית גדולה בשם "אלאייד", שהתנג-דה לתהליך הישראלי והציעה לנסות תהליך משלה, הקרוי המצעה-המרחף. תה-ליך זה היה ניסיוני, ולחברה האמריקאית היה כדאי להשקיע עשרה-עשרים מיליון דולר, ולבחון תהליך חדש על חשבון ממשלת ישראל שהשקיעה 250 מיליון לירות. יצליח — טוב מאוד, לא יצליח — גס-כן טוב.

כל חברה גדולה מוציאה, לשנה, סכום מים כבדים למחקר. במקום להקים מית-קן ניסיוני באמריקה, הם תפסו, "פראיי-רים" ישראל ועושים זאת על חשבונם. האמריקאים קיבלו שליטה בחברה, כא-שר למיכאל צור עזר מנכ"ל משרד-הפיתוח דאן, ישראל גלעד, שהחליף היום את צור ב,חברה לישראל".

צור פעל עם "אלאייד" באמצעות עו-רדין יחודי, שימש אותו בכמה עסקות אחרות, כמו הכנסת קבוצת מקס פישר למפעלים הפטרוכימיים.

"אלאייד" מינתה את אפריים בן-ארצי כנציגה בישראל, וקיסבר-ראש מוע-צה-המנהלים של ערד, ומנהלה הכללי התמנה עודד מסר, ההולך היום להיות המפקח-על-הבנקים. משך כמה שנים טו-בות שימשו הישראלים שפני-ניסיונות, עד שהאמריקאים שוכנעו כי התהליך שלהם אינו כדאי, עזבו את השותפות.

בינתיים החל מיפעל אחר, "כימיק-לים ופוספטים" בחיפה, להפיק חומצה זרחיתית בתהליך שצור-בן-ארצי-מסר-גלעד דחו. התהליך עובד מצויין, ומפיקים בו כבר כיום 18 אלף טון לשנה.

"תישלובת ערד" מייצרת כיום גם היא 18 אלף טון לשנה, לאחר שמנצלים חלק מן הציוד להפקה בשיטת אמן-בניאל. אילו היו פועלים ומלכתחילה בשיטה זו, היה צריך כיום המיפעל להפיק 120 אלף טון חומצה זרחיתית לשנה. מזה כמה שנים, מחירי המוצר הם 500 דולר הטון. בשנת-ייצור אחת יכלה ערד להכניס את כל ההוצאות, אילו החליטו אז אחרת.

בימים אלה, כאשר אפריים בן-ארצי התמנה יושבראש מועצה-המנהלים של חברת "עמירד", נעים לראות כיצד מת-חסלת החברה הקודמת שהיה יושבי-ה-ראש שלה, "תישלובת ערד". החברה, ש-הושקעו בה קרוב ל-250 מיליון לירות מכספי משלס-המיסים, רובם הפסד מות-לט, הופכת אגף בחברת הפוספטים בנגב.



יו"ר בן-ארצי לעמירד

מנהלה הכללי של ערד, שמעון פרידמן, התפטר.

לקראת חיסול החברה עשתה הממ-שלה עוד פעולה אלגנטית להקטנת ההפ-סדים: היא הורידה לאחור את הריבית על ההלוואות של ערד, מתישעה אחוזים לשישה אחוזים לא-צמודים.

"תישלובת ערד", כדאי להזכיר, הוקמה בשנות השישים בחוון הקמת תעשיית חומצה זרחית מעפרות הנגב. תוכניתו המקורית של מנכ"ל משרד-הפיתוח דאן, מנחם ברך, היתה להפעילה על בסיס

העלמות הייבואנים:

2.25 מיליארד ל"י

בפחות הלירה האחרון הוחלט לגבות מכל היבואנים מס על המרשי-הפחות. כל היבואנים חויבו בהגשת הצהרות על המלאי שברשותם. והמכס היה צריך לגבות מס על עליית שווי המלאי כתוצאה מן הפיחות.

לאחר תום המועד בו היו צריכים היבואנים להצהיר על המלאי התברר, כי רק 15% מן היבואנים הגישו הצהרות. מאלה שהגישו גבה המכס מס בשווי 350 מיליון לירות.

אם על 15% מהייבוא נגבו 350 מיליון לירות, הרי אילו היו כל היבואנים מצהירים כפי שדורש מהם החוק היה המס הנגבה מגיע ל-שניים ורבע מיליארד לירות! משרד-האוצר, כידוע, רגיש לגבי אפשריות הגברת הנבייה. כך, למשל, הוא מכין עתה תוכניות נועזות לגבות מס מתוספת-היוקר של השכירים. מה עושה משה נוידרפר לגביית מס-האמת מן היבואנים? האם החל במיפקד כללי של היבואנים? האם העביר המחשב את היבואנים שצהירו, כדי לגלות לפי רישיונות-הייבוא מי לא הצהיר?

נא לא להצחיק. מדינה שהממונה על הכנסותיה מוציא ממנה כספים במימרה באמתלה שהוא קונה זירה בירושלים לצורך עבודתו ואחר-כן משכיר אותה לאחר — במדינה כזו עושים משהו אחר. הולכים לוועדות-הכספים של הכנסת, ומעבירים בה החלטה כי היבואנים שטרם הצהירו, ואלה שכן הצהירו, ישלמו את המס ב-16% תשלומים חודשיים. היבואן מוכר את הסחורה לפי השער החדש, ומקבל מייד את המחיר החדש מידי הצרכן. אבל לממשלה ישלם ב-16% תשלומים, לפי שערי הריבית כיום, פירוש הדבר — הקטנת המס ב-25% בדיוק! ומה עושים ל-85% מהייבואנים שלא הצהירו כלל? שום דבר.

ברנס: ירידה צורך עליה

ממבט ראשון נראה כי מצבו של אמ-נון ברנס, הישראלי שהקים רשת חנוי-יות בקליפורניה והפך מולטימיליונר — רע. החברה שהוא היה יושבראש מועצה-המנהלים שלה, "דיילין", קיבלה מבי-ת-המשפט חסות נגד בעלי-חוב (סעיף 11 לחוק פשיטת-הרגל האמריקאי). הנושם הגדולים מינו מטעמם, כיושבראש-הווע-דה המנהלת, את סנפורד סיגולוף ונתנה לו סמכות-ניהול בלעדיות, והלה מקצץ ללא רחמים בכל השומן שבחברה. כך, למשל, נחסכים 6 מיליוני דולרים בהוצאות-השכר, על-ידי קיצוץ של 10% בכל המשכורות, כולל קיצוץ משכורתו של ברנס מ-225 אלף דולר לשנה ל-140 אלף דולר.

אז, למשל, ראשי החברה, שנהגו לבוא לבית-המישרדים המפואר שלה ברובע בוורלי-הילס בלוס-אנג'לס ולעלות לפנט-האון שבו שכנה ההנהלה, במעלית מיי-חדת למנחלים, נאלצים עתה לעבור ל-מישרדים רגילים ברובע תעשייתי מחוץ לעיר. והגרוע מכל: ברנס מחזיק ב-220 אלף מניות של "דיילין". כמות כזו של מניות יש גם לשותפי מקס קנדיוט, ועוד 116 אלף מניות למייסד השלישי של החברה, דייב פינקל. לפני שלוש שנים היה שווי המניה 24 דולר. כיום — מחירה פחות מדולר אחד.

החברה גילתה שוק קונים חדש וגדול בקנדה, שיהודיה רכשו חלק ניכר מן ה-אמיסיה האחרונה ונציג של קבוצה זו אף יצורף למועצה-המנהלים. "כלל" מת-כוננת לפתוח נציגות בקנדה, ולרשום שם חברת-בת. במקביל רוצה "כלל" ל-הפיץ את האמיסיה החדשה, שתוצא בקרוב, גם בדרום-אפריקה. החברה ממ-שיכה להפיץ מניות גם בדרום-אמריקה.

חלק מן האמיסיה שמכרה "כלל", מניות בשווי נקוב של מיליון לירות, ניתן לחברת "משקיעי-ישראל" של סם רוטברג ושמעון הורן, כחלק מעסקת רכישת חלקם ב,כיתן-דימונה". ל"מש-קיעי-ישראל" היו ב,כיתן-דימונה" 22% וחלק זה הוערך ב-9 מיליון לירות. את התמורה קיבלו מניות החדשות של "כלל" לפי שער של 180 אחוז, וחלק בניכסי קרקע בהדרניסוף.

מצבה של החברה נראה מעורר-רחמים. מול נכסים בשווי של 212 מיליון דולר, יש לה התחייבויות של 155 מיליון דולר, כולל 37 מיליון שיש לפרוע בחודשים הק-רובים — ואין ממה. מכלל התחייבויות החברה, קרוב ל-75 מיליון דולר הן לבני-קים, בעיקר "פרסט נשיונל בנק" משי-קגו, ועוד 30 מיליון דולר לענפי המיסחר. כאשר נוסדה "דיילין" ב-1960, היא התפשטה במהירות עד שהגיעה ל-600 בתי כלבו וחברות-בת ידועות כמו "גרייט-אסטרן", "גולף-מארט", "מילרס", "שר-פרס וולרד", "דיאנה שופס", עוד רשת של דראגיסטורס וכן חברה עצמאית שלא נפגעה בפשיטת-הרגל, ועוסקת במכירת כלים ל,עשה זאת בעצמך", בשם "האנדי-דאן סנטר". לצורך ההתפשטות לוותה "דיילין" 207 מיליון דולר, וכאשר הצ-טמקו ההכנסות ל-560 מיליון דולר בלבד



יורש סיגולוף לברנס בקשיחות

בגלל השפל, הגיעה להפסד שנתי של כ-30 מיליון דולר.

במצב נואש זה הובא סיגולוף, ותפקידו עתה להציל את החברה. הוא עשה דבר דומה קודם-לכן בחברת "רמבליק", הבי-אה מהפסד לרווח על-ידי ניהול קשוח וחסר-סנטימנטים. סיגולוף מקצץ ב"דיי-לין" בכל שאינו ריווחי, סוגר כל חנות שאינה ריווחית ומשנה לחלוטין את שי-טות העבודה הלא-יעילות של ברנס. לדוגמה: אצל ברנס, כל חנות היתה עז-מאית בקניות ומכירות, ומחזור הכספי היה מעגל סגור. סיגולוף הנהיג מייד שכל ההכנסות יעברו לחברת-האם, והיא ש-תקנה עבור החנויות. סיגולוף מאמין כי ניתן להציל את "דיילין", על-ידי הפיכתה לחברה חדשה לחלוטין. ברנס יושב בצד וממתין. ייתכן כי הכנסתו ממשכורות תקטן או תיעלם, אבל העיקר בידי: מניות החברה. הצ-חתו של סיגולוף פירושה העלאת ערך המניות, כך שהזמן פועל לטובתו.

בנקאי החשמל

רה השיבה כי אינה אחראית לסוכנים. משמע, אפילו אדם המתגרר במעמד של סוכן חברה אחראית יכול להוציא מלקוחותיו כספים בטענות-שווא, מבלי שאיש יפצה פה ויצפץ. השבון פשוט מראה, כי מדובר בעשרות מיליוני לירות שנותנים הקונים למפעל, ועליהם עושים הסוכנים מיליוני לירות רווח מהריבית. מיהו הגוף הממשלתי שתפקידו למנוע מעשים כאלה? כללית, זהו משרד-המס-חרו-התעשייה. אך מעשית, אין בנמצא אחראים כלל.

..כלל" חופיק עוד

הצלחת האמיסיה האחרונה של "כלל", 5 מיליון דולר מניות ואגרות-חוב, הבי-אה את החברה לידי החלטה למכור לאחרונה אגרות נוספות בסכום דומה.

גאון ינהל את כור-סחר

בני גאון התמנה מנהל "כור-סחר אירופה", חברת-הבת של "כור", האחראית לקישרי-הסחר בין אירופה לישראל. עד כה לא היה מנהל לחברה, ו"כור" החליטה עתה לחזק אותה לקראת חידוק קישרי-המיסחר בין ישראל לבין חשוק המשותף. גאון היה מייסדה ומנהל-הכללי של "תדיראן-שינוק", פרש לפני שבעות אחדים וסיים בית-ספר גבוה לניהול באוניברסיטת ז'נבה. מרכז חברת-הסחר יהיה באמס-טרדם, וגאון יהיה אחראי לשלוחות החברה בבריטניה, גרמניה, הולנד, אוסטרליה וספרד.



בני גאון לאירופה באהבה

כל אחד יכול להיות בנקאי, להוציא במימלה כמה מיליוני לירות פיקדונות בלי כל פיקוח. לשם כך לא צריך להקים בנק. די לפתוח חנות לצורכי-חשמל. אפשר לשכור שטח, לפתוח שם חנות לצורכי-חשמל. היצרנים והיבואנים יתנו סחורה לרוח, כדוגמאות — מקררים, מכונות-כביסה, טלוויזיות. עכשיו צריך להמתין לקונים, המשלמים תמורת הס-חורה וממתנים למשלוח. בישראל רגני-לים — שהמישלוח לוקח זמן.

היום, כאשר מקרר הוא עניין של כמה אלפי לירות, נותנים מאה קונים לבנקאי-החשמלי פיקדונות של חצי מיל-יון לירות. אפשר לקחת את הכסף ולב-רוח, להשאיר את הסחורה בחנות כדי שהיצרנים לא יגישו תביעות.

הקונה הקטן אינו מודאי. אפשר לגל-גל את הכסף בתיווך שטרות ולעשות רי-בית נאה. בקצרה: אין כל פיקוח. איש אינו מחייב בעל-חנות כזה שיחיה לו, למשל, רבע הון עצמי או הוכחה אח-רת לכך שיוכל לעמוד בתשלומים. הפקר-עוד דוגמה של חברה סולידית? בבק-ש. משך זמן רב היה סוכני חברת, "אמי-קור", גובים מן הקונים עבור מקררים את כל הסכום למפרע, ואחר-כך היה הקונה ממתין חודשים עד שקיבל את המקרר. והנה, עכשיו מתברר כי "אמי-קור", בחוור לסוכנים, אומרת כי יש לגבות רק 25% למפרע ואילו את הסכום כולו יש לגבות רק עשרה ימים לפני אספקת המקרר ללקוח.

באו אל החברה בתלונות כי הסוכנים אינם מקיימים את החוור, וממשיכים לג-בות את כל הסכום למפרע, וכנראה מת-זיקים את הכסף לשימוש שלהם. החב-י