

# אכזבה בניו-יורק

2000 קניינים ביקרו בקומה השישית של "הילטון" לראות מה מציעים הישראליים, והזמינו סחורה ב-6 מיליון דולר בקירוב, סכום קטן בהרבה מן המצופה. ישראל מקווה לייצא השנה לארצות-הברית מוצרי-טכסטיל ביותר ממאה מיליון דולר. ההזמנות שבאו בשבוע האופי-נה, מראות כי אין סיכוי להגיע לייצוא זה.

הדוגמינית לאה שורץ הפטירה אנה-התרווהה. בחזר הקטן, בקומה השישית של מלון "הילטון" בניו-יורק, הסתיים זה-עתה שבוע האופנה הישראלית (שהיו למעשה שבועיים). במשך תקופה זו ניסו תה, בשעות היום, להציע ולמכור לקניינים את הסחורה הישראלית של מיפעל



דגם "מצקיץ" בארצות-הברית איחור באמריקה

ישראל מציעה באמריקה אופנה ישראלית פעמיים בשנה, לקראת עונות הקיץ וחורף. בתצוגה זו היו הקניינים, שיעמם שוחח "העולם הזה" חלוקים בדעותיהם לגבי הצלחת התצוגה. הביקורת נמתחה בעיקר על מועד התצוגה. זה היה בדיוק בשעה שרוב הקניינים נמצאים בסיווריקניות באירופה ובמזרח הרחוק. השבוע בניו-יורק נערך אחרי שבוע דומה בגרמניה. לדעת המבקרים, מוטב היה להקדים את התצוגה בניו-יורק לזו של גרמניה, וכך היה ניתן להגיד את מיספר המבקרים.

נקודת ביקורת שנייה נגעה להרכב המציגים. שבוע-האופנה נמשך שבועיים, וזוהי תקופה ממושכת ויקרה מדי. תחת שיתרונם בסוג מסויים של תצוגות, הציגו כגון ממעילי-עור ועד בגדיים ומעילי-גשם. אולם נקודת-הביקורת העיקרית היא שפוטנציאל המכירות לישראל טמון בשוק המשותף, ולא באמריקה. לפני כמה חודשים הטילו ארצות-השוק מכס של 18%, לערך, על כל מוצרי-הטכסטיל מן המזרח-הרחוק. ישראל פטורה ממכס זה, בהיותה קשורה בשוק. כך היא מתחרה בנקל בתוצרת הזולה מן המזרח הרחוק, ויש לה סיכויים יוצאים-מן-הכלל באירופה. באמריקה אין מכס כזה, והמזרח הרחוק מכה את ישראל בכל. כך, למשל, נחטפה תוצרת ישראל בניס באירופה. אולם באמריקה נמכרים מוצרי-גיניס של טיינאון במחצית המחיר לעומת הישראליים (וגימיכסניים ישראלים 22 דולר, לעומת 15 מטייוואן).

גורם שני, שפגע במוצרי-היוקרה הישראליים, כמו "בגד-עור", הוא השפל הישראלי יהסס להוציא 300 עד 500 דולר על מעיל-עור של "בגד-עור", כאשר תוצרת תורכית נמכרת לו ב-50 דולר, וסחורה מפולין או מיוגוסלביה ב-35 דולר.

המוצרים שהלכו באמריקה היו מוצרי האיכות במחירים סבירים. היתה הצלחה טובה מאד למעילי-הגשם של "סלפטר", "מצקיץ" ומוצרי "אלסקה". היה ביקוש טוב לסריגים הישראליים, וכן לביגודי-הילדים כמו תוצרת "עמק", "טופו" ו"טיב-טוב".

יתה לפני כשנה, עם שני סניפים, חונכת כיום את הסניף ה-13 שלה, בארצות-הברית.

מרכז החברה הוא באמסטרדם, בני-הול של בני גאון, לשעבר מנהל "תדי" ראן-שיווק". לחברה סניפים פעילים ב-תורכיה, יוון, ספרד, אוסטרליה, צרפת, אנגליה, גרמניה, איטליה וארצות-הברית דינביה.



בני גאון גידול באירופה

"אילנית", שבו היא משמשת כמנהלת הייצוא. בלילות ישנה באותו חדר, על מיטה צרה, בין השמלות. לאה שורץ, מבכירות הדוגמיניות הישראליות, היתה הנציגה היחידה של עולם הדוגמינות הישראלי בשבוע-האופנה זה. מארגנת התצוגה, הניצונית המיסחית רות הישראלית בניו-יורק, העדיפה (בצד דק) לחסוך כספים, ובמקום להטיס דוגמיניות מישראל, לקחו המציגים דוגמיניות מקומיות.

## כך מרמה ישראל

### את המשלח אמריקה

מוסדות ישראלים מעסיקים באמריקה קה ישראלים רבים בעבודות-ביטחון. בדיקת תלושי-המשכורת שלהם מגלה כי אין מנכים להם מסי-הכנסה באמריקה. בי תלוש יש ניכוי לניטוח הלאומי באמריקה, אולם אין כל ניכוי למסי-ההכנסה שם. כיוון שאין הם משלמים מס בישראל, מכאן שממשלת ישראל מרמה את ממשלת אמריקה, חוסכת כך מיליוני דולרים שהיו עליה לשלם למסי-ההכנסה האמריקאי.

## התרחבות

### ב"כור" אירופה

חברת הסחר של קונצרן "כור" בי-אירופה, "כור-אינטרטייד", מתרחבת לי לא הפוגה. החברה, שפתחה את פעולותיה

# מיומי בעשירים

מי זוכר את משה כרובי, נחג "אגד" שפתח סטייקיה בשם "מיומי" בדרך פתח-תיקווה, ותוך כמה שנים היו לו כאלה "מיומי" ברחוב דיזנגוף (פיצריה) וגם ביפו? העסק הלך לו, כיוון שהגיש איכות ולקח מחיר נמוך, תוך כוונה להרוויח על מחזור-מכירות גדול.

לפני שנה אסף את מיטלטליו, הגיע ללוס-אנג'לס לראות מה ניתן לעשות שם. הוא בחר מקום עם הנייה ליד בית-ספר ברחוב פיירפס (רחוב הישראליים), ופתח שם פלאפליה בשם "מיומי". כיוון שהנהיג את שיטותיו משראל (איכות טובה, סלטים חינם, חיוך רחב — הלך לו קלף גם שם. הפלאפל הוא עכשיו באופנה, כיוון שנמאסו על האמריקאים, הנוהגים לחטוף בצהריים משהו קל, ההמבורגר או הטאקו המכסיקאי.

לכרובי עזרה גם נוכחות בית-הספר בסמוך למקום. הוא נשא חן בעיני איל בתי-הקולנוע הצעיר, לני לווינגראוב (בעלה של הפסלת הישראלית אילנה גור). השניים הקימו שותפות בשם "מיומי", והחליטו ללכת על רשת של פלאפליות "מיומי" בכל ארצות-הברית. השבוע הם הונכים עוד שתיים בלוס-אנג'לס, כאשר המפעיל בכל דמיוזיון בסך 35 אלף דולר, וקנה את הפלאפלים והסלטים ממטבח מרכזי של חברת "מיומי". הפלאפליה הראשונה של כרובי עשתה בשנה הראשונה רווח, לפני מס, בסך 250 אלף דולר. מזה נשארו לו כ-200 אלף דולר.

ההצלחה של כרובי ו"מיומי" היתה לצנינים בעיני בעלי פלאפליות אחרות בסביבה. אלה שכרו ישראלים, שהציתו את הפלאפליה של כרובי כבר פעמיים. המציתים נתפסו והם עומדים עתה לדין. לפני נימס אחדים הגיע ללוס-אנג'לס גם שותפו של כרובי לפיצריה ברחוב דיזנגוף, שמכר את חלקו, והוא עומד לפתוח יחד עם כרובי ולני מיסעדת "מיומי" כמו הקודמת שלהם.

כאשר הישראלים הופכים פלאפל לדולרים רבים, האם פלא הוא שיש יותר מ-150 אלף ישראלים בלוס-אנג'לס, והיא העיר הישראלית השלישית בגודלה בעולם, אחרי תל-אביב וניו-יורק? הישראלים מעדיפים עיר זו לא רק בגלל מזג-האוויר הישראלי. יש בה מכסיקאים, שניתן לנצלם בלי צורך להתנגש עם האמריקאים. הישראלים נוהרים לעיר בהמוניהם וכך נפתחו בימים אלה בלוס-אנג'לס חנות לגרעינים-בוטנים ומועדוני-לילה ישראלים. רק עיתון בעברית חש, כזו שהכל ירגישו כמו בבית.

## אגמון ינהל

### את הדלק

אברהם אגמון ינהל את חברת "דלק", במקום עימנואל רסין הפורש. רסין היה מייסד החברה, שבעליה הם ממשלת ישראל וגופים ציבוריים ופר-



אברהם אגמון חזרה לישראל

טיים. אגמון היה בעבר מנכ"ל מישרד-האוצר, ועסק לאחרונה בריכוז המילחמה בחרם הערבי.

## הירשמן מנכ"ל "חרות"

עמי הירשמן התמנה מנכ"ל חברת "חרות", השייכת ל"סולל-בונה". הוא החליף את עמי ז'לו, שהצטרף לחברת-הניהול של צבי רכטר, מי שהיה מנכ"ל "סולל-בונה". הירשמן הוא מהנדס במיקצועו, וניהל קודם את סניף ירושלים של "חרות".

## פיין ינהל את

### "מוריץ טוכלר"

אברהם פיין ינהל את חברת ה-ברוקרים "מוריץ-טוכלר". פיין ייכנס לתפקידו באחד במאי. קודם היה מנהל הבנק למלאכה, את "מוריץ-טוכלר" ניהל קודם מאיר פיינגרש, שהתמנה כחשב של חברת-המיקלג'ר "כצ"ט".

## אמנון ברנס

### עובר לברזיל

אמנון ברנס, הצבר שהקים באמריקה חברת-ענק בשם "דיילין", ואיבדה אחרי שצברה הפסדי-ענק, ויתר לאח-רונה על מניותיו בחברה לטובת הבנקים הנושאים. לברנס היו למעלה מ-10 אחוזים במניות החברה. אומנם, מאז פרשת הפסדים חדל המיסחר במניות, וכימעט ואין להן ערך, אולם בשנה האחרונה מנוהלת החברה על-ידי מנהל כשרונות, המקצץ ללא רחם בכל ביזבוז, ומעמידה על הרגליים. מצבה של "דיילין" השתפר עדי-כדייך, שבקרוב יחודש המיסחר במניותיה בבורסה האמריקאית.

אמנון ברנס עצמו, אשר בעבר קיבל משכורת של מעל 30 אלף דולר לחודש, מסתפק עתה ב-3000 דולר ממקורות שונים, מהם הוא משלם 1000 דולר דמי-מזונות לאשתו-לשעבר. ברנס התמנה ל-מנהל-מכירות של חברת אמריקאית לי-מיכשור רפואי, ביקר מטעמה בבראזיל, והגיש לשילטונות שם הצעות להקמת פרויקט גדול.

## דיקלים:

### הכסדים ומשכורת

העיתונות האמריקאית סיפרה לאח-רונה כי משולם ריקליס, השולט ב-חברות-הענק "ראפיד-אמריקן" ו"מקרו-רי", הגדיל את משכורתו מ-600 אלף דולר לשנה למיליון דולר לשנה. הגדלה זו באה, למרות שהפסדי-החב"רה גדלו מ-40 ל-60 מיליון דולר בשנה השוטפת.

## הוגדל היטל

### על כבד ולשון

תוך ניצול ההתייקרויות הכלליות, ה-עלתה הממשלה בשקט את ההיטל על כבד קפוא מ-3 לירות לקילו ל-4.5 לירות הקילו, ומחיר קילו כבד קפוא יהיה עתה 21 לירות. גם ההיטל על לשון קפוא הוגדל מ-2.25 לירות לקילו ל-4.25 לירות הקילו, ומחירה עתה יהיה 29.75 לירות הקילו. ההיטלים הללו, כמו ההיטל על מחיר בשר קפוא, הם בלתי-חוקיים, ולא יעמי-דו במיבחן מישפטי. הממשלה אינה יכולה להחיל מכס על ייבוא-בשר, ביגלל התנגדות אירגון המכס האירופי של ה-שוק המשותף.