

ההונאה הגדולה בענף המקררים

חיסרון נוסף של מרבית המקררים האמריקאיים, להוציא "אמאנה": הם בנויים למתח של 110 וולט, ויש להוסיף להם שנאי, דבר המייקר את המחיר, גורם לחימום המקרר ולתקלות נוספות. מקרר "אמאנה" נודר במקורו למתח של 220 וולט.

תרגילי-הונאה דומים עושים היבואנים גם במקררים הנמכרים ללא פטור-מס. לדוגמה, תחשיב הוצאות של יבואן של מקרר 22 קוב: המחיר במט"ח ליצורן — 569 דולר, או 4452.71 לירות; הובלה — 547.09; ביטוח — 19.30; המחיר בגמל ישראלי — 5019.10. עתה בא סעיף הקרוי הרמה, והמכוון למנוע מייבואן מתחרה להביא מקרר במחיר זול יותר. משום כך, מרימים את המחיר, כדי שישווה למחיר היבואן של היבואן הישראלי. ההרמה כאן היא 406.93 לירות; מיסי נמל — 108.52; סבלות — 11.45. סך-הכל המחיר לצורכי מכס — 5546 לירות; מכס — 14,095 לירות. בתוספת עמילות-מכס והובלה לבית הלקוח, מגיע מחיר המקרר הזה, מדיגם "ג'נרל אלק-טריק", ל-19,652 לירות. עתה יש להוסיף ביטוח שנתי והתקנה — 800 לירות, שנאי — 250 לירות, מימון ושונות, ומקבלים עלות לייבואן — 21.5 אלף ל"י.

מקרר זה נמכר על-ידי היבואן הישראלי במחיר של 26.3 אלף לירות, ועל-ידי "בי-ג'י" במחיר של 23.6 אלף לירות. הפרש ניכר גם למשלם עם מיסים.

מקררי יבוא הפכו למוצר מבוקש, ויו"ת מ-20 אלף מקררים מייובאים ונמכרים כל שנה, חלקם-הארי מאמריקה. למרות שזה מוצר מבוקש, שורת בורות מוחלטת בין קנייני המנוצלת על-ידי יבואנים להוצאת רווחים מופרזים תמורת מוצר בלתי-מספק.

כיוון שמרכיב עיקרי המחיר הוא המיסים (כשני שלישים ממחירו לצרכן), כדאי לבחון מחירי מקררים הנמכרים לפטור-מס, וכך תחשף ההונאה. מקרר מתוצרת "ג'נרל-אלקטריק", שמחירו באמריקה 500 עד 700 דולר, לפי הגודל, נמכר על-ידי סוכניו בישראל לפטור-מס במחיר שבין 1100 ל-1400 דולר, ועוד כאלפיים לירות. אותו מקרר בדיוק נמכר בישראל לפטור-מס, על-ידי יבואן פרטי אחר, חברת "בי-ג'י", במחיר של 600 עד 900 דולר. היינו, בכמה מאות דולרים פחות לכל מקרר! שתי החברות מציעות את המקרר במחיר הזה בבית הלקוח, כשהמחיר כולל הכל.

יבואן אחר, "וסטינגהאוז", מציע אף הוא את מקררו לצרכן במחיר העולה בכמה מאות דולרים על מחירו לצרכן באמריקה. עובדה היא, שאותם מקררים נמכרים בישראל באותם התנאים ללקוח, במחיר נמוך בכמה מאות דולרים.

מה עושות החברות במאות הדולרים המיותרים שהן גובות מן הלקוח? הרי אינן צריכות לתיתם לחברה האמריקאית. נציגי היבואנים טוענים כי הם מוכרים אותם לאוצר, וכי אם לא יקחו מחיר גבוה בדולרים, יקחו את המחיר הנוסף בלירות. נימוק זה נופל מול הצעות המחיר של "בי-ג'י", שפשוט מציעה אותו מקרר במחיר נמוך יותר בדולרים, מבלי לגבות הפרש בלירות. אולם גם אם צודקות החברות, עליהן להשאיר בידי הלקוח לבחור בין אם ישלם להן בדולרים או בלירות. אחרי הכל, תמורת הדולרים יקבל תמיד בשוק השחור בשליש יותר מאשר אם יתנם לייבואן בשער הרישמי.

המחיר המופרז של "ג'נרל אלקטריק" ו"וסטינגהאוז" יוצר מצב מוזר. באמריקה נחשב המקרר "אמאנה" כמקרר היקר "הוטפוניט" ושאר המקררים המייובאים ארצה זולים ממנו בהרבה. כיוון שיבואני "אמאנה" גובים מן הצרכן את המחיר האמריקאי בדולרים, יוצא כי המקרר היקר ביותר באמריקה הוא הזול ביותר בישראל, בדולרים.

אגב, גם אירגוני-הצרכנים האמריקאי קבע, כי "אמאנה" הוא הטוב ביותר, ורק אחריו באים יתר המקררים שמשום-מה נחשבים בישראל כשם-דבר.

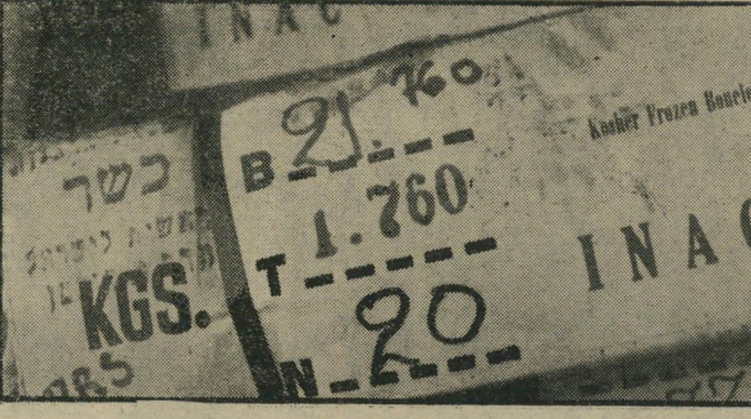
רישתות-השיווק מספסרות בבשר

מרכזי, וכדי למנוע הפסדים מן, "המש-ביר" משלמים לו 17.5 לירות הקילו. תחת לקנות מאחרים ב-16 לירות הקילו ולמכור לצרכן ב-17 לירות, מעדיפה ה-הסתדרות לגוול כסף מחבריה כדי למנוע הפסד לייבואנים של, "המשביר המרכזי". הייבואנים הצליחו למצוא לאחרונה רשת חנויות בשם מוזן לעובד, שתתחיל למכור את הכבד הקפוא לצרכן ב-17 לירות הקילו. נראה מה תעשייה אז הרישתות הגדולות.

אגב, סיבה קטנה נוספת להתייקרות

מישרד-המיסחרי-התעשייה העדיף ל-שווק כבד קפוא באמצעות רישות-השיווק הגדולות. הסיבה היתה שהן הסכימו לקחת רווח קטן, וכך ניתן היה למכור כבד קפוא לצרכן במחיר נמוך, למנוע התייקרויות של סוגי בשר אחרים. כאשר מכרה הממשלה כבד קפוא ב-16 לירות, הוא נמכר לצרכן ב-17 לירות. רישות-השיווק הסכימו, כיוון שאין כל עבודה בשיווק הכבד שאינו כולל עצמות, וניתן לחתכו למות ולמכרו.

בשבועות האחרונים ירדה צריכת הבשר



אריזת הכבד הקפוא
 רשום 1.760 ק"ג, נמכר כ-1.3 ק"ג

הבשר, היא מעשה-תרמית עושה מישרד-המיסחרי-התעשייה. הבשר הקפוא מגיע באריזות שמשקלן הוא 1.7 קילו, וכך גם כתוב על האריזה. מישרד-המיסחרי-התעשייה החליט כי מישקל האריזה הוא רק 1.4 קילו, ולעיתים 1.3 קילו. כך הוא מוסיף למשקל הבשר עוד 400 גרם, שהם למעשה אריזה, וכך הוא מייקר את הבשר שמישקלו הנקי האמיתי הוא 20 קילו ולא 20.4 קילו. זוהי דרך פשוטה של הממשלה להגדיל את רווחיה העני-קיים מייבוא הבשר.

לסוגי, בגלל התייקרותו. יבואנים של כבד קפוא נתקעו עם מלאי גדול של כמה מאות טונות, והציעו אותו לרישתות-השיווק במחיר של 16 לירות הקילו, במקום המחיר הקודם של 17.5 לירות. הרשתות מוכרות עתה כבד קפוא במחיר של 22 לירות לקילו. הייבואנים הציעו לרשתות מיבצע-ההוללה מיוחד, שבו יימיי-כר כבד קפוא ב-18 לירות לצרכן. רשת הסופרמרקטים של ההסתדרות סירבה לכך, כיוון שהבטיחה לקנות כבד קפוא שהביא ארצה, "המשביר ה-

ברק מערער על זיכוי שטיינברג

היועץ-המשפטי לממשלה, הפרופסור אהרון ברק, הורה לערער בבית-הדין פטרי-העליון על החלטת לישיבת רואי-החשבון, כי לא היה פסול בהתנהגותו של רואה-החשבון איסר הוברמן מיכאל עוזי שטיינברג, בפרשת "החברה לישראל". בשעתו הגיש היועץ-המשפטי-לממשלה תלונה נגד רואי-החשבון של "החברה לישראל", על התנהגותם בפרשת מיכאל עוזי שטיינברג, תלונות כאלה נדונות בלישיבת רואי-החשבון, שיש לה מעמד של בית-מישפט-מחוזי. הלישכה החליטה ב-1 סופו של דבר לרחות את תלונתו של ברק, הרואה בפרשה עניין עקרוני, ומשום כך הורה לערער על החלטתה לפני בית-המישפט-העליון.

רשימת הצנועים

שר-האוצר יהושע רבינוביץ נפגש לפני כמה שבועות עם צמרת הסקטור הפרטי, במיפגש סגור שפרטיו פורסמו רק עתה על-ידי מרדכי צבי מ"הארץ". המשתתפים הציעו לו פיתרון למצב הכלכלי: אבטלה עמוקה במשק, המכוונת כמובן להורדת שכר העובדים.

עובדה ששורה נכבדה של ראשי הסקטור הפרטי מציעים הצעות שהקפיטליזם המודרני הוריד כבר מזמן מעל סדר-היום, מוכיחה שוב כי הם שרויים עדיין בתקופה שבין שתי מילחמות-העולם.

שנות המיתון בישראל הוכיחו, כי אבטלה אינה פותרת שום בעיה ומחבלת בהתקדמות המשק, שכן היא מקפיאה את גידול התוצר הלאומי. הבעייה של ישראל אינה שכר גבוה מדי. שכר העובדים בתעשייה הוא פחות מ-60% משכר עובדי-התעשייה בשוק המשותף, לפי דו"ח "בנק ישראל". הבעייה היא הגידול האיטי של התפוקה והייצוא. ומכאן — ההכנסות במטבע זר לעומת ההוצאות הגדולות על יבוא.

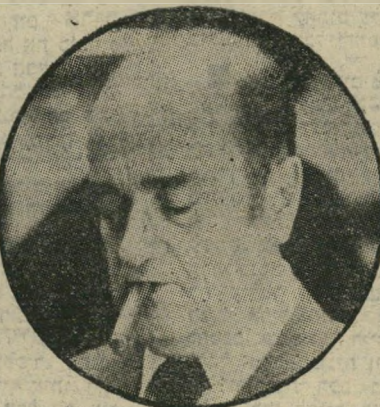
אבטלה לא תשפיע גם על הייבוא, שכן הצרכנים הגדולים של יבוא המזונות הם בעלי ההון השחור, שאבטלה אינה פוגעת בהם, או אנשי הסקטור הפרטי, המציע אבטלה, שאף הוא לא נפגע ממנה.

אולם, לבד מן השיקולים הכלכליים, קיים גם שיקול מוסרי. ראוי לבדוק מי אלה שהציעו לנרום אבטלה עמוקה.

הראשון היה ארנסט יפת, מנכ"ל "בנק לאומי", שמשכורתו השנתית עולה על רבע מיליון לירות; דניאל רקנאטי, מנכ"ל "בנק דיסקונט", שהכנסתו השנתית עולה על שניים ורבע מיליון לירות, ועיו לבנק דן טולקובסקי ומשה בנו גיטר, שאף הם אינם נזקקים למישרד-הסעד. וכן דויד גולן, מנכ"ל "הבנק הבינלאומי"; ישראל פולק, בעל תישלובת, פולגות; אהרון דוברת, מנכ"ל "כלל"; פלק גדיש, מנכ"ל "אקרויל"; יוסף פקר, מ"פקר-פלדה", ואברהם אגמון, מנכ"ל חברת "דלק".

כל המציעים אבטלה נימנים עם המרוויחים הגדולים של ישראל. רובם באים משורות הבנקאות, שהרוויחה בשנת 1975 מיליארד ורבע לירות!

אגב, השר רבינוביץ סיפר בכנס כי יעצור-לשעבר, הפרופסור מיכאל ברונו, דרש אף הוא אבטלה עמוקה, והתפטר משלא התקבלה דרישתו. אם ברוננו לא יכחיש זאת, יש בהצעתו כדי להטיל צל כבד על אישיותו.



יפת גדין גינר רקאנאטי

אוהם המשתכרים הכי הרבה, מוכנים להנהיג את הצנע הכי חמור — לאחרים