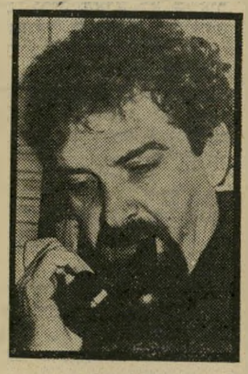
מאת מאיר תדמור

# המפולת שכמעט קברה את האשפים מחיפה

הפעם יהיה הדו"ח השבועי קצר, אבל מעניין. נעסוק רק במה שקרה מחוץ לבורסה. הסיפור של השבוע הוא של מה שכינינו "המאפיה החיפאית", שאת תחילת דרכה תיארנו העולם הזה 2322.

ובכן, מאז המשיכה קרן הבר להשקעות והשותפים בה — עקיבא בר, מאיר הבר ורני קופלמן — לשגשג. עסקיהם עלו ופרחו. כל יום, כל שבוע הצטרפו לחברתם משקיעים חדשים, שמעו על אשפי הבורסה של חיפה, והצפון, ה"שמים בכיס הקטן" את הברוקרים של תל־אביב.



מנהל־קרן הבר
מפולת "התכוף"

מיספר המשקיעים שחתמו חוזים עם "קרן הבר" הלך וגדל והגיע, לדברי מנהל הקרן, ל־2000 איש. עם השקעת מינימום של מיליון לירות לתיק; בקיצור עד לערב החג גילגלה הקרן כחמש מאות מיליון שקל, או כחמישה מיליארד לירות.

הרווח מעמלות ניהול של התיקים הגיע לסכום של חמישה מיליון שקל בחודש ויותר. לאיש לא היה איכפת כמה מרוויחים החבר'ה, העיקר, כפי שאומרים בחיפה, שכל משקיע הרוויח בחודשים האחרונים אחוזים. **אומרים.** אז כל זמן שהרוויחו, מעט או הרבה, התנהל הכל על מי מנוחות. כל זמן שאפשר היה להריץ מניות כמו התכוף ולהעלות את שערה, ולכולם, לכל המשקיעים היו בתיק מניות של התכוף שנקנו בשערים נמוכים ולעיתים גם עד כדי גיחוך, ולהראות על הנייר איזה רווחים נאים עשו התיקים, היו מנהלי הקרן על הסוס.

לאחרונה התרחש משהו בקרן הבר. שני השותפים, רני קופלמן, רואה החשבון במיקצועו, פרש, ועימו פרש גם השותף השני מאיר הבר. לראשון היו 29% בחברה לשני 15%. שניהם קיבלו מבעל המניות העיקרי (56%), עקיבא הבר, 250 אלף דולר על חלקם בחברה. זה קרה באפריל. בתחילת מאי הצטרפו שני העובדים לחברה חדשה: שמר ניירות ערך וייעוץ כלכלי עם סניפים בתל־אביב, נתניה וחיפה.

ביום רביעי האחרון, יום המסחר האחרון של השבוע, ערב החג, נפלו שערי מניות התכוף ב־46%. בהלה אחזה את המשקיעים של קרן הבר. חלק מיהר להוציא את כספו מהקרן. חלק אחר החל לנהור אל המישרדים החדשים של עקיבא בר. ביום ראשון נרגעו הרוחות וגם שערי התכוף.

כן, העיקר שכחנו. ערב החג פירסמו מאיר הבר ורני קופלמן מודעה בהארץ (ראה גלופה). המודיעה כי עזבו את קרן הבר וכבר ב־1 למאי הצטרפו כשותפים לקרן חדשה. משום מה טרחו להודיע על כך רק ביום שלמחרת המפולת של מניות התכוף.

מי שחי בג'ונגל אל יתלונן על חוקי הג'ונגל. וזה בדיוק מה שקרה. מישהם דאגו למכירה מסיבית של מניות התכוף, כדי להבאיש את ריחו של המתחרה. לא ברור אם הצליחו, כנראה שלא. מה שחשוב הוא, שמי שחושב שאפשר להרוויח הרבה ומהר, צריך גם לדעת שאפשר להפסיד הכל ועוד יותר מהר.


## הבהרה חשובה

למען הסדר הטוב הננו מודיעים שמתאריך 1.5.82 אין לנו עוד כל חלק בחברת

**קרן הבר להשקעות בע"מ**

מר עקיבא בר מנכ"ל חברת קרן הבר להשקעות בע"מ רכש את חלקנו בחברה.

מתאריך 1.5.82 הצטרפנו לחברת

**שמר ניירות ערך וייעוץ כלכלי בע"מ**

חברת שמר מורכבת מ־4 שותפים בעלי נסיון רב בחשקעות ופיננסים וסניפיה פרושים בתל־אביב, נתניה וחיפה.

מאיר הבר — רני קופלמן


# המשתלות מכייסות את מגדלי הציפורן

לא כולם מפסידים בעיסקי חקלאות. יש גם מרוויחים ולגמרי לא רע. לפני כמה ימים הגיע אלי מגדל פרחים, פרחן בלשון המיקצוע, כולו זועם ובפיו סיפור מעניין ואולי גם מאלף. תשמע, הוא סיפר, אני מגדל ציפורן לייצוא ובכל שנה קונה שתילים ממשתלות שונות; בשנה שעברה היה היצע גדול והמחירים ירדו. יש בארץ כמה עשרות משתלות שמתמחות בגידול שתילי ציפורן; בשנה שעברה אפשר היה לקנות שתיל במחיר של 40 אגורות, פחות מחצי שקל לשתיל. השנה קרה דבר חדש, לאן שאני בא, כל שתלן מבקש אותו מחיר: זה מילא, אבל למה פי שלושה מהמחיר של שנה שעברה. למה אני צריך לשלם היום 1.3 שקל לשתיל. העונה בוערת, צריך לקנות ואני לא יודע מה לעשות.

מתברר שכמעט כל מגדלי הציפורן בארץ הם מושבניקים. מתברר עוד משהו: כל מגדלי השתילים, גם הם מושבניקים, אז איך זה מסתדר? תתפלאו, זה מסתדר יפה מאוד. אתה יכול לקנות שתילים בכל אחת מן המשתלות בכל רחבי הארץ, אבל לקנות בלבד, המוכר הוא רק אחד, המשביר המרכזי. הוא המחייב את חשבונו של הפרחן על פי מחיר אחיד לכל המשתלות בארץ. עוד מתברר, שכל השתלנים הגיעו להסכם על שיווק וקבעו מחיר, שלא כדאי לאף אחד להפר אותו, כי, ניחשתם, המוכר הגובה את הכסף הוא המשביר.

**למה זה חשוב? כי על דונם אפשר לשתול 18 אלף שתילים ד' אם נכפיל אותם ב־13 לירות מחיר כך שתיל, נקבל 234 אלף לירות רק עבור שתילים לכל דונאם. ואם לכל פרחן יש בדרך כלל שניים עד שניים וחצי דונם, תהיה רק ההשקעה בשתילים בין חצי מיליון ל־750 אלף לירות. תוסיפו זה את הרווחיות הנמוכה של היצוא, והתוצאה: פרנסה בקושי.**

שאלתי את הפרחן שבא להתלונן בפני, אם אי־אפשר לקנות יותר זול אצל חברו למושב, המגדל שתילי ציפורן, והוא השיב: הוא מוכן, אבל מפחד. ברצון היה נותן לי הנחה של 25% ואז הייתי חוסך על כל דונם 60 אלף לירות; חוץ מזה, מי זה הרשה להם להרים את המחירים פי שלושה, מה זה אין חוק במדינה, כל אחד יכול לקבוע מחיר, ואני חייב לשלם.

יש רק שתי אפשרויות. האחת שכל המשתלות הקימו קרטל וקבעו מחיר גבוה ואז זה בניגוד לחוק ההגבלים העיסקיים. ואם הם קיבלו היתר לקביעת מחיר, זו שערורייה. מי שצריך להתערב בעניין הוא, איגוד מגדלי הפרחים; יש רק בעיה אחת גם השתלנים וגם הפרחינם חברים באיגוד.

# יש מיתון אין אינפלציה

בארצות־הברית שורר מיתון כבד. שוררת שם אבטלה: אחד מכל עשרה איש ואישה בגיל העבודה מובטלים, מקבלים קיצבת אבטלה וסיכוייהם להשיג עבודה בחודשים הקרובים, קלושה. האינפלציה היא נמוכה כ־6% במונחים שנתיים. הריבית לעומת זאת גבוהה מאוד 20% וזאת לעומת ריבית של 6% עד 8% רק לפני פחות משנתיים. מספר פשיטות הרגל של עסקים שאינם יכולים לעמוד בהתחייבויותיהם גדול פי עשרה מאשר בשנה רגילה.

על כל חברה שהצליחה לצבור רווח כלשהו בחודשים הראשונים של השנה, יש לפחות תריסר שלא הרוויחו כלל, הם "באדום" כפי שמכנים חברות מפסידות בעגה האמריקאית.

ובכל זאת, הדולר הוא עדיין המטבע הקשה והחזק ביותר בעולם כולו.

**כל הדברים החכמים בהקדמה הארוכה הזו, באים להסביר, כמה טוב לישראלים היכולים לבקר בארצות־הברית שאיננה פורחת, ולחזור ארצה מלאי חוויות, במחיר של שלושה ארבה חודשי משכורת. בשיחת רעים עם אורח מחו"ל, ש־**

# כמה עצות טובות לנוסע לחו"ל

כמה מילים על מחירים, מטוסים, טיולים וחופש בכלל מעבר לים או למדבר. עצה ראשונה: מי שרוצה לנסוע לחו"ל שימהר. רק עוד החודש יהיו מחירי הטיסות מחירי טרום עונה וזה בדרך כלל אומר, שהמחיר של טיסת־שכר מישראל לארצות־הברית, זולה במאה דולר ממחירה החל מה־1 ליולי, זו רק דוגמה. כלל זה חל על כל הטיסות לכל היעדים.

עצה שניה: כדאי לשכור רכב באירופה בעיסקת חבילה, מטוס/מכונית. זה הרבה יותר זול וגם הרבה יותר נוח. אם אפשר לקחת את המכונית בנמל תעופה בארץ אחת ולהחזירה בנמל־תעופה בארץ אחרת ממנו חוזרים ארצה, כדאי עוד יותר.

עצה שלישית: לא חייבים לשלם במזומן כשקונים את הכרטיס וכל מה שמתלווה אליו; ארבעה עד שישה תשלומים יתקבלו ברצון, אם תעמדו על כך. סוכני־נסיעות ומישרדי־תיירות יש הרבה, והם מתחרים על כיסך. אז בבקשה, לאט־לאט. סע עכשיו, שלם אחר כך, כדברי הסיסמה. ובעצם למה לא?

כן. תעשו ביטוח חו"ל, מלא ככל האפשר. כאן אל תחסכו.

**האמין שהאינפלציה אוכלת כנו כך פה, וכי אינפלציה של מאה אחוז ויותר עושה בנו שמות, התברר לנו לפתע, שמצבו של הישראלי הממוצע, בישראל, טוב יותר מזה של עמיתו "הממוצע" בארצות הברית, ובאירופה.**

התברר לאורח, שאפשר לחיות טוב עם האינפלציה ושהשד אינו נורא, הוא לעתים לא נוח, אולי אפילו מרגיז, אך בסך הכל אפשר לחיות טוב.

# באמריקה מקצצים בשכר

את, האמריקאים האלה. אנחנו אוהבים לחקות אותם, כמעט תמיד. הנה דוגמה טובה לחיקוי. מה לדעתכם עושה חברת עגק, אמריקאית כמובן, כמו גודריץ', היצרנית השלישית בגודלה לצמיגים בארצות־הברית, כאשר זיא נקלעת לקשיים כספיים. היא לא רצה לבנק ללוות עוד כסף, היא אפילו לא מנסה להעלות את מחיר מוצריה, שני אמצעים אלה לא יעזרו.

**אז מה כן? היא מוריחה את הי' שכר של כל מנהליה. ואומנם החל מן הראשון ביוני, אתמוז, קוצץ שכרם של כל העובדים בחברה הי' משתכרים יותר מ־20 אלף דולר**

שכרם של ששת חברי ההנהלה המצומצמת קוצץ ב־15%, שכרם של מנהלים בכירים, ראשי אגפים ומחלקות קוצץ ב־10% ושל מנהלים זוטרים ב־5%.

הוא שאמרנו: ראוי לחיקוי.