

אין ציונות בחממה

הציונות פשטה את הרגל. מילים כדורבנות, זה אני אומר, לא המורה לעברית. וכל כך למה? הנה הסיפור — אמית, נכון כנכון היום, מה אפשר לעשות:

יש אבטלה בארץ? יש. פועלים מובטלים יהודיים אינם רוצים ללכת לעבודות בחקלאות. הם מעדיפים דמי-אבטלה, ואולי אפילו בצדק, אבל בשבועות האחרונים קרה משהו — האבטלה גדלה וגם החריפה. נו, עכשיו יש כבר פועלים מהמיגור היהודי המוכנים לצאת לעבודות חקלאיות, ששכרן מועט. כן, אבל העניין לא מסתדר. בעבודות החקלאיות עובדים על-פי רוב שכנינו מהמיגור הערבי ומהמיגור של השטחים. הם עובדים היטב, מתלוננים מעט, לא תובעים זכויות סוציאליות ושאר תביעות וזכויות. בקיצור, הם יותר כדאיים גם במושבם.

סיפר לי חקלאי, העוסק בגידול פרחים ליצוא: אני מעסיק רק ערבים. חלקם מהכפרים בסביבה, חלקם האחר מהשטחים. הם עובדים היטב, ממושמעים. אינם תובעים זכויות סוציאליות, יש להם ביטוח מינימלי.

בקיצור, המצב הנוכחי מאפשר לי לחיות בכבוד. איך? תראה, הוא אומר, קשה מאוד להרוויח מהפרחים. יש מישלוח טוב, שאתה מקבל מחיר טוב, ויש מישלוח שאתה מפסיד. כולם מרוויחים. רק המגדל מפסיד. בית האריות, המשאיות, הנהגים, הפקידים, המטוס והטייסים, המתווכים למיר גיהם — כולם מקבלים את חלקם. לא חשוב המחיר. היחיד שתלוי במחיר הוא המגדל, שהשקיע את העבודה וההון בהקמת החממות ומשקיע מדי יום.

עכשיו, הרווח הבטוח היחיד הוא שכר-העבודה של הפועלים. כרגע שאצטרך לשלם לפועל מהמיגור היהודי שכר מלא, עם כל התנאים הסוציאליים, אני יכול לסגור את החממה. אני לא רוצה לשלם חובות כדי לסבסד את התעסוקה של מובטלים. לא בא בחשבון. שום ציונות ושום דיכרית-וכחה לא יעזור. אני רוצה להתפרנס בכבוד ולא לחיות מחלוקה. נכון, זה לא מתאים למה שחונכתי עליו, אבל החיים חזקים יותר. ואני תמיד יכול לומר שגם לערבי מעזה מגיע לעבוד, בעיקר אם הוא עובד טוב והרבה יותר בזול.

לפיאה, לזקן, לשפם

אוכל לתלתל את שיערי שאיננו, ועל כך אני מיצר, הנה מכשיר, שתיכף נמצא לו שם מתאים, לבעלי שיער על פרחתם, לחיים ושפמם העליון. נא לעקוב אחרי. קודם כל זה מיתקן חשמלי ללא כבל. הוא מופעל בסיוע שלוש סוללות של 1.5 וולט. עכשיו מהו: גוום, לא מלשון גוזמה, אלא נניח גיוום, שהוא מונח חקלאי לכל הרעות, שהשאלתי — לא, סליחה, ששאלתי — מהחקלאים ומתאים להפליא לצרכינו. ובכן, הגוום החשמלי הלו, בעל ידית פלסטיק צרה ונוחה למגע, בראשו, ראש הגוום, מורכב סכין שסביבו משהו שאני למרבית הבושה לא מבין, שניהם עשויים מפילדת אל-חלד.

עכשיו מה עושים בזה? מקצצים את הפאות, מיישרים את קצות השפם ומי שיש לו זקן, ואולי זקנקן, אין טוב מהגוום הלו לשיפור צורתו. כל כולו של המכשיר לגיוום כגודל של... רק רגע, הנה המידות המרויקות: אורך 15 סנטימטר, גובה ורוחב 3 סנטימטר. והמחיר לדבר המפליא, או אולי המופלא, הוא 32.50 דולר בלבד, כולל מישלוח ואחריות ללא תנאי.

משהו מיוחד, ממחשני הכולבו המפורסם של האמאכר שלימור בניוירוק, הפעם לנשים. הנה ההמצאה האחרונה בתחום התלתלים המ' עוצבים בעזרת מתלתל נייר, המכיל 20 רולרים ומראה בגודל של 11 סנטימטר על 20 סנטימטר. המתלתל הזה מתקפל ומתכנס למשהו בגודל, סליחה, בעובי, של 4.5 סנטימטר בלבד. בעזרת המתלתל הזה אפשר להכין 10 תלתלים גדולים, שישה בינוניים וארבעה קטנים, בתוך 15 דקות בלבד.

מכונן רגיש לחום מסמן מתי הרולרים ערוכים ומוכנים לתפקידם ומה שלא פחות חשוב, כל המתקן הצנוע הזה מכיל גם חוטי-שמשל (ליתר דיוק כבל-חשמלי) באורך של שני מטרים. את קצהו בעל התקע אפשר, כמובן, לתקוע בשקע שבקיר. ועכשיו עוד שני פרטים נוספים וחזיר ניים: המישקל הכולל של ההמצאה החיונית הח' דשה הוא 1.6 קילוגרם, והמחיר 40 דולר.

יש גם משהו מיוחד לגבר, לשפמו וזקנו. גם זה מבית-הממכר הוותיק. מכיוון שלי אין שפם וגם זקן אני חסר, אבל לעומת זה קרחת יש, ולא

פטנט מאלבניה

שמועה. שמועה אומרת — ואין לייחס אותה למקוריו של אברהם שריר, שריהתיירות, המבקש, כידוע, להרבות תיירות-פנים ואף, כמו שהמורה לעברית היה אומר, להרבות תיירים מהמדינות שמעבר לים — השמועה המרושעת אומרת שהחל מינואר 1985, ואולי בתאריך יותר מאוחר, אם עד אז תתקיים עריין עיסקת-החבילה, יאפשרו לכל מי שירצה, לצאת לח"ל בתנאי שיקפי 500 דולר, בשקלים כמובן, למשך חצי



שר שריר
אין יוצא ואין בא

שנה, בירי המכס, כערוכה לכך שימשיך להיות ציוני בעת חזרתו ארצה.

מה רוצים בעלי ההצעה להשיג? הנה כמה השערות פרטיות שלי: אלה, שישעו פחות. אתם מכינים, שידר עם מס הנסיעות, הקנס המצטבר על יציאה לחו"ל יגיע לשש מאות דולר, שהם שתי משכורות חודשיות נטו של פקיד ממוצע. אתם מבינים שפקידים כבר לא יסעו. חוץ, כמובן, מפקידים בכירים על חשבון המוסר, ואולי אפילו כמה מורשי-חתימה של הבנקים הגדולים. בית, פחות נוסעים, פחות דולארים שייצאו לחו"ל. ואתם תסכימו איתי, שממעט הדולארים שיש, לא צריך להקני עור.

גימל, אם יוציאו פחות, יישאר יותר. תארו לעצמכם שכל חורש יעלו היתרות במט"ח, ותוך כמה חודשים אנחנו מגיעים לעצמאות כלכלית. כדאי להתאפק ולא לנסוע.

דלת, ייווצר מעמד חדש של נוסעים. מי שנוסע הוא משהו. או שיש לו כסף, ואם אין לו — אז יש מי שמשלם עבורו. הא, ההיטל החדש לא יחול על שרים, מנ"כ"לים, חברי-כנסת, כל מי שמונה על-ידי

השקל והלירה

העניינים בעולם חייבים, כנראה, להתאזן. אצלנו הכניסו את הגולדה, השטר החדש והכתום של 10 אלפים שקל. בבריטניה עשו קונטרס, ומוציאים מן המחזור שטר ישר. זה השטר של הלירה סטרלינג, שבים הולדתו ה'187. בראשון לינואר הקרוב, הוא יוצא מן המחזור ויוחלף סופית במטבע של הלירה סטרלינג, המצוי במחזור כבר שנה וחצי.

רק שהבריטים הם שמרניים ואוהבים את המסורת שלהם והוצאת השטר הזה מן המחזור מוציאה אותם מן הכלים. התגובה של שר האוצר, ניגל לוסון, היתה עניינית: זה הכל עניין של חסכון. שלושה מיליון סטרלינג (כשני מיליארד ורבע שקל) לשנה. כי אורך חייו הממוצע של שטר לירה אחת היה עשרה חודשים. תוחלת-החיים של המטבע הוא 40 שנה.

הממשלה, חברי הנהלת הסוכנות, הרב הראשי (שניהם), ואולי גם קבוצה נבחרת מבין ראשי ההסתדרות.

ו, מי שירצה להימנות עם פטורים מתשלום ההפקדה ועל-ידי כך להימנות על בעלי התואר „נוסע מוסמן“, יוכל להפקיד בראשית כל שנה סכום של חמשת אלפים דולר, בשקלים כמובן, ולהיות פטור מתשלום בעת היציאה מן הארץ. אה, כן, תיירים נכנסים יהיו פטורים מההפקדה בעת יציאתם. להפך, חלק מרמי-ההפקדה, על פי הצעת מקורבי משרד-התיירות, ייועד לפתיחת לישכות חדשות של המיישר ברחבי העולם, לעידוד התיירות וגם כמה מיליוני דולארים לפירסום.

ועוד משהו: התרומה לתיירות-הפנים תהיה עצומה. שאלתי את מוסר השמועה מניין נלקחה השיטה המוצעת החדשה. הוא אמר לי שהוא לא בטוח, אבל רמז לו ששיטה דומה הונהגה לפני 35 שנה באלבניה, ושם זה עובד עד היום. מאז אין יוצא אבל שם השיכלול עוד יותר משוכלל — גם אין בא.

דקה וחצי מכפר-סבא

אני מוכרח לתרום משהו משלי לרווחתם של קוני הנעליים. בעיקר למחיר. הנה סיפר זה עתה אחד מאתם שעדיין מספרים לי את מה שמעיק עליהם, וטוב כך: שמעתם על נעלי מגה? יש כאלה מגה, אמרו לי, הוא קיצור של המגפר, מיפעל השייך לחברת-העובדים. המיפעל הזה מייצר נעליים. נעליים טובות. ביחס למחירים יש בעיה. ממשיך ומספר זה שבו התחלנו במרכז העיר (תל-אביב) מחירו של זוג נעלי מגה הוא 28 אלף שקלים. בדרום העיר (גם תל-אביב) המחיר הוא 24 אלף שקלים. לא זול, אבל לעומת נעלי גלי הנמכרים ב-35 אלף שקלים עדיין זול, ויש אומרים לא פחות טוב.

אבל ההפתעה האמיתית שמורה לחנות נעליים בטול-כרם, חמש דקות מכפר-סבא, ואומרים שגם בקלקיליה, דקה וחצי מכפר סבא: בחנות הזו מוכרים נעלי מגה ב-11 אלף שקל בלבד. תשאלו איך זה? שאלתם: גם אני שאלתי. עובדה. שם אולי זה זול באמת. כי את השקלים שהרוויחו בבוקר הם הופכים בצהריים לדינארים ירדניים. כשהם קונים, הם קונים „חצי קוץ מוזמן“, על השולחן. אצלם צ"ק זה מילה גסה. אצלם אין 60 יום פלוס שוטי, אצל המזומנים קורמים מן הירד לכיס ובחזרה, בלי לעשות תחנות-ביניים אצל בנקים למשל, ועוד כל מיני כאלה. הנה לכם סיבה נוספת מרוע לא כדאי להחזיר את השטחים הכבושים.

למכור בחצי מחיר ולהרוויח 200 אחוז

משהו מפלאי ההקפאה (של המחירים). יש מודעות המתחילות כך: 30% עד 50% הנחה מהמחירון. יש כאלה הנותנים רק 22% הנחה ממחיר-המחירון, המוקפא מיום 2.11.84 ופה כבר מדובר במאות אלפי שקלים. למשל, פסנתר יממה עולה רק 1,508,000 שקלים. עכשיו תחשבו כמה זה 22%, אם המחיר החדש הוא רק

מכרע חצי מחיר

על מוצרי גילט ופלמוליב

מוצר	מחיר	מחיר מכרע
אפסר שייב הונטור	7359	4270
אפסר שייב הונטור בלם	486	2990
יו טוטאל	2979	4630
מכשיר גילט הונטור סכין	2234	1310
מכשיר גילט סכין	1407	1110
ס סכין גילט קונטור	4587	2660
קצי גילט מלחורב	3269	1890

הקנה במחבר

מודעת מיבצע

יש הנחה יש מכירה

78% ותקבלו הנחה של \$25 אלף שקלים מהמחיר של המחירון. מציאה.

אבל שני אלה הם כלום לעומת המיבצע של המשביר לצרכן על מוצרי גילט ופלמוליב: כמעט חצי מחיר. המחיר היציב, של סכין גילוח קונטור, הוא 4,587 שקלים. מחיר מיבצע — 2,660 שקלים. מציאה. עכשיו נחלק את המחיר היציב בדולארים יציבים, כלומר 527 שקל לדולר, ונקבל שעשרת סכין גילט, בהחלט טובים, עלו למתגלה המצוי בישראל 8.70 דולר יציבים. במיסגרת המיבצע, היה המחיר הדולארי 5.05 דולר.

מערכה שניה: יש לי חברים, הנהגים להסתובב במקומות הנכונים בזמן המתאים. הנה אחד שחזר זה עתה מאנגליה ועל פי בקשתי הביא, לא תאמינו, ארבע חבילות של 10 סכין גילוח גילט, המחיר כחנות של בוטס, באוספורד סטריט, בלונדון, היה 85 פנס, שהם בדיוק דולר אחד.

אז אתם מבינים שגם אחרי המיבצע, המחיר שאנחנו משלמים הוא פי חמש מהמחיר הקיימנוני של לונדון. והיבואן והרשת המוכרת צריכים גם להרוויח משהו. הם קונים אצל היצרן באנגליה במחיר של 60 סנט אמריקאי. על אלה אני מוכן להוסיף מאתיים אחוזי הוצאות, כולל מיסים, והרי רק הגענו ל-1.80 דולר. עכשיו אתם מבינים למה אפשר למכור לנו בחצי מחיר ועדיין להרוויח 200% מלמטה.

ואולי עוד משהו משיטת ההקפאה. סיפר לי סוחר בחלפים של מכונות, שההקפאה היא ההמצאה הטובה ביותר שהמציאו, מאז שהוא בעסקים. שאלתי למה? תראה, הוא אמר, שכבר היה ברור שתהיה הקפאה, התחלתי לחשוב על לעשות. בקיצור, ביום הראשון של ההקפאה הוצאתי מחירון חדש, שבו כל המחירים עלו במאה אחוז. מי שבא לקנות בחודש שעבר, נוכחמכר, קיבל 40% הנחה. החדש אני נותן 20% הנחה ובינואר ההנחה תהיה רק 10%. תעשה חשבון ותבין שההקפאה זה יופי של דבר. ותאמין לי המחירים אצלי הם חצי מהמחירים במוסכים המרכזיים של יבואני-המכונות. אתם תרשו לי לסכם את העניין. אמר לי יהודי חכם: בארץ קונים הנחות, יש הנחה — יש מכירה. מטעים שואלים את עצמם איך זה אפשרי לתת הנחה של 50%, איך? אם יש קונים להנחות, למה לא למכור בהנחה.