

(המשך מעמוד 14)

חומר נגד לוי אשכול. שכן היה זה אשכול, בהיותו שר האוצר, שהעניק את אוצרותיה הקרקעיות של המדינה לכל מיני אנשים. פרשה אחת של חלוקת קרקעות כזו נגעה לאשדוד (ראה עמודים 14-15). השבוע התי-פרסמה פרשה שניה. בסדרת אישור להחזרת הארץ, החל שבתי (ס"ב) שבת לפרסם כמה מן המיצאים שהעלה היועץ המשפטי של ד"ר. הם נגעו לאדמות קיסריה.

**הפקעה לצרכי הפרט.** ימים מעטים לפני פגרת הקיץ של הכנסת, בשנת 1956, כאשר עבדה המלאה עד מאוחר בלילה, ביקש ישראל גורי מהכנסת אישור להחזרת 30 אלף דונם מאדמות קיסריה לפיק"א (מור) סד ההתנחלות של הנדב"ה הדוע, הבארון אדמונד דה-רוטשילד), לתקופת 99 שנים. הסביר גורי: שר האוצר, לוי אשכול, הביא בקשה זו בפני ועדת הכספים, אך זו לא הספיקה לבדוק את הצעת החוזה ש-ייחתם בין הממשלה לבין פיק"א. הסתפקה בהבטחת אשכול כי יתייעץ עם הוועדה על תוכן החוזה. השעה היתה עשר בלילה, ותכרי הכנסת מיהרו לסיים את עבודתם. רק ח"כ אחד הסתייג מן ההצעה. קרא לדחות את ההכרעה עד שייערך דיון מודק. דק. אבל היה זה ח"כ קוממוניסטי, על כן לא שם איש לב לדברי משה סנה. הידיום הורמו והכנסת אישרה את הבקשה.

כדי להעמיד את הקרקע לרשות פיק"א, היתה הממשלה צריכה להפקיע חלקם גורי לים ממנה, "לצרכי הציבור". כיצד הפכו צרכי הציבור לצרכים פרטיים? הליידי הפתיגה. לפני מותו יצאה גיימס דה-רוטשילד, בנו של הנדב"ה הדוע, להעביר את כל האדמות שבידי פיק"א לרשות המוסדות הלאומיים של ישראל. הוא לא הוציא מכלל זה את אדמות קיסריה. אלא שלפתע הושמעה הטענה, כי הבארון המנוח רצה להקים בקיסריה מרכז בינלאומי לנופש. על כן הודיע האוצר, כי 30 אלף דונם מוצאים מכלל העובון ומועברים לרשות גורי שנקרא החברה לפיתוח קיסריה. השותפים: ממשלת-ישראל, הליידי דורותי דה-רוטשילד כנציגת יד רוטשילד, ואיש העסקים הבארון אדמונד דה-רוטשילד.

החבילה התפרדה, כאשר החליטה ליידי דורותי לשנות את ידה מכל העניין. לא מצאה חן בעיניה הרוח העסקית החודשה, ש-הכניסו נציגי הממשלה ויודנה אדמונד — רוח שהיתה מנוגדת לרוח הפילנתרופית של משפחת דה-רוטשילד מימי הנדב"ה הדוע. נותרו, אפוא, 30 אלף דונם בידי האוצר והבארון הצעיר, שלא היה לו קשר לפיק"א. החוג הנוצרי קנה. התוכנית היסודית היתה יפה: לפתח את קיסריה על-ידי שיחזור עתיקותיה, לבנות בתים-מלון ל-מיליונרים ומפשי שעשועים. ומניין הכספים? בימי הבארון פיק"א, מומנו כל תוכניות הפיתוח על-ידי תרומות משפחת דה-רוטשילד. אך לאחר שמתה רוח זו, הוחלט למצוא את המימון בדרך פשוטה: על-ידי מכירת חלק האדמות לאנשים פרטיים.

האיצר עשה את כל הסידורים הפורמליים, שיאפשרו לחברת קיסריה למכור את האדמה הלאומית. ואמנם הוכשר שטח של 84 דונם, שחולק ל-64 מיגרשים ונמכר כהרף-עין בין חוג סגור של עשירים, ש-כולם יידיי הבארון או ראשי החברה ה-ממשלתית לתירות. מחיר הדונם: 15 אלף ל"י, כולל כל הוצאות הפיתוח. בין הנוכחים: יועץ חברת התירות, הארכיטקט מכס טנאי, האדריכל אריה שרון; פוכה הירש; עורכי-הדין אמנון רוזנשטיין, בעלה של היפהפיה מלכה רוזנשטיין; התופרת לולה בר יכמה מיליונרים מחו"ל. הם התחייבו לבנות את הוילות תוך 26 חודשים, אך איש אינו לוחץ עליהם.

**לא יהיו ריווחים.** הצדקת האוצר היתה, כי חברת קיסריה אינה חברה מיס-חרית רגילה, המעוניינת בהפקת רווחים. אורכא, במידה שיהיו רווחים — יועברו לאוניברסיטה העברית ולמוסדות אחרים. אלה המכירים את צורת העבודה המסור-בלת, האיטית והיקרה של חברת קיסריה, את המשכורות הגבוהות מאד שמקבלים נציגי הבארון בישראל, אינם מאמינים כי לחברה זו יהיו אפ"פ רווחים. לעומת זאת הם תוהים אפשרת קודרת: מדי פעם תיכור החברה נתח נוסף של אדמות-הלאום ל-שעבר, כדי לממן פיתוח חלקים אחרים. עד שיבוא יום ולא תוכל עוד למכור אדמה פנויה, אבל תהיה נאלצת בכל זאת לקיים את המנגנון היקר שלה. מה העשה אז? ציניקאים אומרים, כי אז תמכור את אותם חלקים מוגבלים שפותחו למען הקהל הרחב. מי יודע? אולי גם את העתיקות ששוחזרו מהכנסות המגרשים שנמכרו.

כיצד חושב מחיר זה? כמו בכל בניין בארץ: מחיר הקרקע + מחיר הבניה + הריחות. מחיר הבניה היה נתון, גם אחון הרווח המקובל אצל כל קבלן. הפרט ה-יחיד שהושרא לראות עיניה של חברת אשדוד, היה מחיר הקרקע. היא קנתה אותי ב-500 דולר לדונם. לדיריים מכרה אותו במחיר 60 אלף לירות הדונם. כי זהו ה-מחיר הקרקע באותו חלק של העיר.

מה העלה את מחיר הקרקעות לגובה שאין לו דוגמה בשום עיר חדשה? אפשר למצוא תשובה, למשל, אצל הקבלנים קיטלר את קלגה, חברת זן לבן. במשך יותר משנה ביקשה חברה זו לרכוש קרקע מינהל המקרקעים, כדי לבנות בתי מגורים. הם שלחו טוגנות של בדיקות, קיימו עשרות פגישות ובסופו של דבר לא קיבלו אף מטר מרובע. בלית ברירה פנו לחברת אשדוד. החברה מכרה להם תשעה דונם. המחיר: 18 אלף ל"י לדונם. אולם חברת אשדוד אינה סתם חברה לספרות בקרקעות, כי אם חברה לפיתוח העיר. על כן חייבת קו לבן לשלם לחברת אשדוד גם עבור פיתוח: 7000 ל"י לדונם. סך הכל: 25 אלף ל"י.

זה היה המחיר לפני שנה. באותו מחיר קנתה לחברת אשדוד 1500 דונם חברת רטקו התל-אביבית, ושטח נוסף רכשה חב-דת מגידו הרמת-גנית. כיום כבר מציעים 40 אלף ל"י לדונם באותו שטח. אלא שחברת אשדוד כבר אינה מוכנה למכור. כי בשנה שעברה הגיעה לקיצה התקופה של חמש שנים, בה היתה חייבת לקנות את 7000 הדונם הראשונים.

עכשיו החל השלב השני. יש לחברת אשדוד זמן לחכות עוד חמש שנים, לפני שתיאלץ לקנות את 7000 הדונם הנוספים. בשטח הממשלתי, בינתיים, בונים שיכונים חדשים והמחיר עולה ועולה. לחברת אשדוד אין מה לדאוג. גם אם בעוד חמש שנים יגיע מחיר הקרקע ל-100 אלף ל"י לדונם, לא יירוש ממנה האוצר לשלם יותר מאשר 600 דולר לדונם.

אחת הדבר מתרחש באזור המיועד לתע-שיה, בו הגע כבר מחיר הדונם ל-18 אלף ל"י. גם שם אין הממשלה מוכרת קרקע למשקיע הבינוני. כל השטחים מיועדים ל-משקיעים גדולים מחו"ל. הישראלי הרוצה להקים מיפעל צנוע, חייב לפנות לכתובת היחידה היכולה למכור לו קרקע: חברת אשדוד. אלא שמתוך אותן הסיבות המנועות מחברה זו למכור קרקע בעיר, היא אינה ממחרת למכור גם באזור התעשייתי.

יוצא שהחברה לפיתוח אשדוד — הפכה להיות חברה למניעת פיתוח אשדוד. לפני מספר חודש פתחה קבוצת מש-קיעים מתל-אביב במשאומתן לפתחת מיפ-על אשפרה. השיחות נמשכו זמן רב. חברת אשדוד סירבה לזון מן המחיר הנבונה ש-תבעה בתחילה. כאשר הסכימו המשקיעים למחיר זה, מצאה החברה סיבות שונות כדי לדחות התימת חוזה המכירה. בסופו של דבר נמאס המישחק למשקיעים. הם בנו את מיפעלם במרחק כמה קילומטרים, ב-יבנה. מיפעל זה כבר מעסיק 150 פועלים בשלוש משרות.

הדבר נישנה גם בחודש שעבר. הפעם נדחתה מכירת 20 דונם מיפעל קינפנציה, המשקיעים בנו ביבנה — 600 ל"י לדונם. חישובים שונים קובעים כי חברת אשדוד תרויח, בסופו של דבר, מיליארד וחצי לירות ישראליות מן החווה ביום 4 באוגוסט 1957. דעה אחרת אומרת, כי אי אפשר בכלל לחשב מראש כמה תרויח החברה, כשם שאי-אפשר לספור את גרגרי החול המצויים ב-28 אלף הדונם שהוענקו לה. ובכל זאת, קמו בכנסת נציגי הממשלה והצדיקו את העיסקה, גם אחרי שהיה ברור כי נשדוד מהאומה נתח גדול ויקר. מדוע? מה דחה את אשכול לחתום על החוזה?

חשוב עוד יותר: מדוע ניתנה מתנה דמ-יונית זו דחקה לאותם שני עסקנים: קלוצ-ניק ובן-עמי? מה התמורה שהבטיחו? **על כך בכתבה השניה בסדרה זו.**

מעמד כלכלי. אם הם בכל זאת עושים עס-קים מצוינים — אין זה ממכירת סחורה כלשהי, אלא ממיסחר בחנויות עצמן. הם קונים ומוכרים את החנויות, מבלי שתהיה להם כל כוונה להתיק בעסק. כל פעם שחנות עוברת מיד ליד, היא משאירה אחריה כמה אלפי לירות רווח. תוך כדי כך, גדל המחיר עד שהגיע לכדי 1000 ל"י למטר מרובע. בתנאים אלה אין כל הצדקה כלכלית לבנות אפילו חנות חדשה נוספת באשדוד. במשך חמש השנים הקרובות, אולם זה אינו יכול לחייב את תוכניות הפיתוח של חברת אשדוד. עבורה קיים חישוב ריחף, לא סנטימנטים כלכליים. על כן היא הופכת ל-חנויות אפילו אותם מקומות שהיו מיועדים, על פי התוכנית, לשמש כבתי-שימוש ציבו-ריים. עבור מנון אחד, שבא במקום בית-שימוש ציבורי, קיבלה החברה 35 אלף לירות. מי צריך בית-שימוש, במיקרה כזה? זה עדיין לא הספיק. הדרישה לחנויות נוספות דחפה את החברה להרחיב את אזור מסחרי א, שיכלול מספר כפול של חנויות. אך עושים זאת? משנים את תוכנית העיר. את התוכנית החדשה שולחים לוועדה אור-רית לבניית ערים בבאר-שבע, שם קובע המהנדס יצחק פרלשטיין. אותו מהנדס, ש-לפי הזמנתה הפרטית של חברת אשדוד שירטט את תוכנית-האב של העיר.

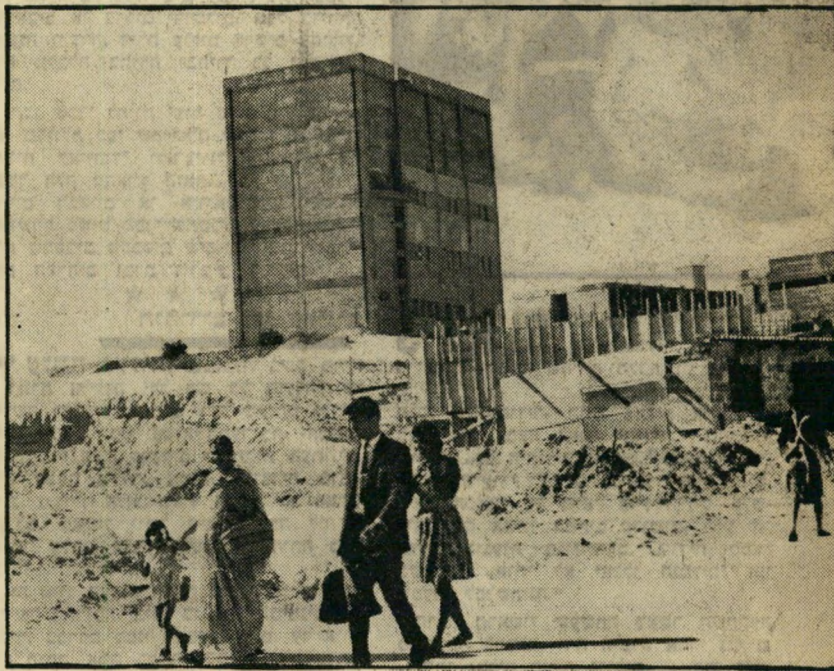
וכך, בעזרת התוכנית המתוקנת, בונה עתה חברת אשדוד עוד כמה עשרות חנויות חדשות. נוצרה אמנם בעייה סכונה. מכיוון שהתוכנית המקורית לא הביאה בחש-כון את ההרחבה המסחרית הגדולה, לא נותר מספיק שטח פנוי לבניית החנויות החדשות. הפתרון: הרחוב הגובל עם השטח המסחרי, צומצם בשלושה מטרים לכל אור-

שנבנה באשדוד עד היום לא נבנה על-ידי החברה, ולא על שטח השייך לה, כי אם על-ידי משרד-השיכון, על אותם 30% של הקרקעות שנשארו, על פי החוזה, בידי ה-מדינה.

עזרה ממשלתית

**צורה זו נסגר המעגל הפנטסטי של עיסקות חברת אשדוד.** מסתבר כי קניית 28 אלף דונם, בעד מחיר אפסי-כמעט — עדין אינה מהתה עסק טוב כשלעצמו. דרושים לו כמה תנאים מוקדמים. לשם כך דרושה פעילות ממשלתית גופ-פת. חייבת לקום עיר חיה ומתפתחת. עיר שרחובותיה מלאים אדם, שחנויותיה מלאות קונים ובתי-הקולנוע שלה הומים צופים. עיר שמספר תושביה יגדל בהתמדה, ששמה כעיר העתיד ילך לפניו — עד שהמונים יורמו אליה מרצונם הטוב. המונים שיהיו וזקקים לבתים חדשים — שאותם אפשר לבנות רק על אדמות חברת אשדוד. ואמנם הממשלה עשתה את אשר ציפתה ממנה חברת אשדוד. היא כיוונה לעיר ה-דרומית עולים ישר מהאוניה, ממשכה ל-שות זאת נקבע של כאלף עולים חדשים להם חודש. היא בנתה עבורם בירות, דאגה להם למקומות-תעסוקה. היא מושכת הון בינ-לאומי על-ידי הבטחות והנחות. עד שאוכל לוסית אשדוד הגיעה ל-17 אלף איש — ואז הפכו חולות חברת אשדוד לחולות של זהב.

אולם גם אז לא מיהרה חברת אשדוד לבנות. היא ידעה כי זוהי רק התחלה, כי הזמן עובד לסובתה, כי המחירים ירקיעו



בנין חברת אשדוד, בו שוכנת גם האועצה המקומית

שחקים. וחשוב ביותר: אין עליה שום לחץ של הון מושקע, החייב לתת רוחיים. כי פשוט לא השקיעה הון של ממש. די לה בעסקים המשקיעים שהקימה עד כה — שהספיקו להכניס לה רווחים עצומים. העסק הראשון היה בניית מרכז מסחרי א. המשקיע הקטן, שאינו יודע מה לעשות בכספו, מאמין בעתידה של אשדוד. הוא קונה ברצון חנויות בעיר. על כן נמכרו החנויות במרכז-מסחרי א, זמן רב לפני שהסתיימה בנייתן. 100 חנויות בנות 42 מטרים מרובעים כל אחת, במחיר של 17 אלף ל"י החנות.

זה היה לפני שנתיים. מאז השתנה מש-הו: קודם כל מחיר החנויות. באזור מסחרי א' קברו החנויות דרך ארבעה או חמישה בעלים. הוקם גם אזור מסחרי ב, של חברת נגעד. בסך הכל פוזרות כיום בעיר 300 חנויות.

זה היה לפני שנתיים. מאז השתנה מש-הו: קודם כל מחיר החנויות. באזור מסחרי א' קברו החנויות דרך ארבעה או חמישה בעלים. הוקם גם אזור מסחרי ב, של חברת נגעד. בסך הכל פוזרות כיום בעיר 300 חנויות.

**ש נוש מאות חנויות בשביל 17 אלף איש** — זה בלי ספק שיא. באשקלון הנסמכה, למשל, בשביל 35 אלף תושבים, נמצאות רק כ-50 חנויות. לבצלי 300 החנוי-יות של אשדוד, אין כל אפשרות להחזיק

התנדדות