

"אל על" סגבירה הייצוא באויר

בחודש שעבר התקיימה כאולם התערוכה של התאחדות בעלי התעשייה פגישה בין נציגי הנהלת "אל על" ויצואנים חברי ההתאחדות, בה הסבירו נציגי "אל על" את האפשרויות הפורחנות החדשות במסגרת הייצוא המוסט באמצעות מטוסי "בריטניה" החדשים, אשר "אל על" עומדת להפעיל בקרוב.

הישיבה התפתחה על ידי סר יוסף ליינקראט, מנהל כללי של התאחדות בעלי התעשייה וד"ר ל. ברנר, מנהל מחלקת הייצוא שלה.

בהסבירו בקווים כלליים את ההתפתחות החדשה בשטח התעופה בעולם, ציין אלוף א. בן-ארצי, המנהל הכללי של "אל על", כי מטוסי מסוג מדחף - סילון, אשר איתם שיין מטוס "בריטניה", הם התכונניים ביותר בין מטוסי ההוות והעמיד כאחד. המטוסי מסוג מדחף - סילון צורכים פחות דלק ממטוסי המותנעים במנועי בוכנה, והם צורכים גם פחות דלק ודלק זול יותר מאשר מטוסי הסילון ללא מדחף. כידוע מותנעים מטוסי מדחף-סילון על ידי קרוסין.

אלוף בן-ארצי הסביר כי חברות התעופה, אשר משקיעות סכומים גדולים בנידון חדיש יותר ויקר יותר, ואשר במשך תקופה מסוימת לא יכלו לאזן הקציביות והיו זקוקות לסובסידיות מסוגים שונים, מתקרבות עתה לרובטביליות טסקית; וזאת למרות העובדה כי מחירי הטיסה לא עולים כמעט כלל. לעומת זאת, בים ובדרכות חלה עליה תדירה במחיריים, דבר הידוע יפה ליצואנים.

המנהל הכללי של "אל על" ציין כי קיימים סוגי סחורות אשר ביטוינו טובלות באויר וידועות כסחורות אשר נוהגים להובילן באויר בעיקר, למשל שעונים ויחלומים. אולם, אם יקח היצרן בחשבון את תקופת הזמן שהשקעתו איננה "עובדת" ונמצאת "בדרך" ע"י הובלה ימית מסוימת, וכן יתחשב גם במטוח הזול יותר בדרך באויר, יבין הייצואן כי לעתים קרובות כדאי להרחיב את היקף הסחורות המוטטות.

תעשיינים רבים זקוקים למלאי ביכר של חלקי חלוף. סוגי תעשיות מסוימים זקוקים למלאי חלקי חילוף לתקופה עד 6 חדשים. אולם, על ידי הובלה בדרך האויר והסכון בזמן יקר ובהוצאות נמל, אפשר להקטין באופן ניכר את כמות חלקי החלוף שיש להחזיק כמלאי וכמו-כן אפשר להשיג חסכון על-ידי אריזה זולה יותר בהובלת מטענים בדרך האויר.

אלוף בן-ארצי טיים את דבריו בהודיעו כי משרד המסחר והתעשייה יסגור דרך לעודד מעשי של ייצוא סוגרי התעשייה הישראלית בדרך האויר.

סר מרדכי בן-ארצי, סגן המנהל המסחרי של "אל על" הסביר בהרצאתו, כי ההובלה האוירית אינה בעיה של חברות התעופה, אלא בעיה הייצוא הישראלי בכללו. אין ספק כי השמוש בהובלה אוירית על-ידי יצרנים ישראלים, יוכל לפתור בעיות חשובות של הייצוא שלנו.

במסגרת בעיות השווק, ההובלה היא בעיה מרכזית. במצבנו הנוכחי, אפשר למעשה לייצא מישראל דברי קונפסציה, תוצרת חקלאית, טירות, ירקות, פרחים ותוצרת בית בדרך האויר בלכד. כל הנסיגות לייצא סחורות אלו בדרך הים לא הצליחו.

בשטח קונפסציה נוצר מצב בו הדלו יבואנל ארצות-הברית לקנות סחורה כדי ליצור מלאי בלטהו. ההזמנות במטרות על ידם בהתאם לצרכים השוטפים של החלין הפכירות, בתנאים אלה מסוגלים יצרנים אירופיים להחדיר כמויות תוצרת ביכרות לשוק האמריקאי. חנויות "כל-בו" גוולות בארה"ב פוסרות הזמנה טלגרפית לאירופה ומקבלות את הסחורה כעבור יום-יופיים, במטוס, ללא אריזה. המטלות נעשה בעזרת מוטות, מכית החדושה למכונית ומטבה ישר למטוס, שוב למכונית ומטבה ישר לבית המסחר ולמכירה, ללא הפסד זמן וכסף יקרים לאריזה ובהוץ. למעשה נמצאת הסחורה על דלפק הפכירות במשך פחות משבוע ימים.

גורו שהייצואים הישראלים לא יוכלו לעמוד בהחזרות עם צואני אירופה
אם לא יספקו את סחורתם לארה"ב באותה המהירות.

מפי יצואנים ישראלים נשמעת לעתים הטענה כי ההובלה באוויר היא כה יקרה,
עד שכל הייצוא בצורה זו איננו משתלם. אם נשווה למעשה את הוצאות ההובלה
בים ובאוויר נראה כי מחיר ההובלה באוויר משתנה בין 1/4 עד 1/10 לטובת
ההובלה בים, אולם בהנדלים אלה לא מובאים בחשבון כל הגורמים. בטציאות,
ההבדל במחירים הוא קטן יותר, ובחובה.

לדוגמה הביא מר בן-ארי משלוח דהייסיס של פקיד אמריקאי ממוצע מאירופה
לארה"ב. 4000 לברות של דהייסיס בשווי של 4000 דולר, עלו בהובלה ימית
2007 דולר ובהובלה אווירית 1972 דולר בלבד.

כדוגמה ישראלית צוטט משלוח של 250 ק"ג טעילי גשם בערך מוצגת של 2750
דולר מישראל לארה"ב. באניה עלה הק"ג 1,6 ל"י, באוויר 2,5 ל"י. אמנם
קיים הבדל לטובת הובלה ימית במקרה זה מכחיבת המחיר, אולם ההבדל איננו
גדול ורווח הזמן גדול מאוד.

אם נביא בחשבון את היתרונות בשווק, נבין מדוע כמויות גדולות של טעילי
גשם מיוצאות מישראל לאמריקה בדרך האוויר והייצוא של סחורה זו גדל והולך.
ברור שבשטח ייצוא זה, ההובלה באוויר היא יעילה ביותר.

מר בן-ארי הסביר כי לגבי הייצוא לאמריקה והמזרח הרחוק, הדרך הימית היא
לעתים ארוכה מדי. היבואנים בחו"ל חוששים להזמין מישראל בגלל זמני האספקה,
ובגלל אותם זמני האספקה הארוכים חוששים היצואנים הישראלים לשלח סחורתם.

אולם "אל על" טענה "תרופה" לבעיות אלו. מר בן-ארי הביא דוגמה של יצואן
סקלטי רדיו, אשר פנה ל"אל על" בבקשה לקביעת מחיר הובלה רשמי מיוחד למצרך
זה, אשר יאפשר לו לייצא את תוצרתו. "אל על" נקטה בצעדים הדרושים, קבלה
אשור ארגון התעופה הבינלאומי - ומאז מייצא המפעל מכשירי רדיו לרווח-
אמריקה. מר בן-ארי מסר כי בימים הקרובים ישלח משלוח של 6000 ק"ג מכשירי
רדיו ליוהנסבורג.

נדברו על האפשרויות המורחבות להובלה במטוסי "בריטניה" אשר יכנסו לשירות
בקרוב, מסר מר בן-ארי כי כל הייצוא הישראלי המוטס לא ימלא את המקום
במיכלי המטען של מטוסי ה"בריטניה" בשרות "אל על", לכן נקטה חברת התעופה
הלאומית צעדים למפעל פתוח הייצוא המוטס.

"אל על" סנהלת סקר כלכלי אשר מטרתו לקבוע אילו סוגי סחורות אפשר להעביר
מהובלה ימית לאווירית, וכך אשר יהיה לטובת היצואנים ו"אל על" גם יחד.
"אל על" תפעל בשטח זה בשיתוף פעולה עם משרדי האוצר ומסחר ותעשייה. היא
תקפס גם את התעשיינים לשתף פעולה.

"אל על" תקים משרד מיוחד אליו יוכל כל יצואן לפנות בבקשה לערוך תגשיב
לפתרון בעיות הייצוא הסטטיסטיות שלו. זו תהיה יחידת מומחים, אשר תכיר
היטב את בעיות הייצוא ואת בעיות ההובלה האווירית ו"אל על".

מר בן-ארי מסר כי "אל על" מבינה טיכלים מיוחדים ומוכנים אשר יוכלו להוביל
סחורות מסוימות ללא אריזה. היצואן יקבל את הטיכלים בחכירה. החכירה תעלה
פחות כמובן, מאשר אריזה. בקונפקציה תעבור כנראה "אל על" לאריזה בשקי-
ניילון. סודר זה יחסוך גהוץ בארה"ב צוטף לחסכון בהוצאות אריזה.

מר י. שרג, המנהל של סניף ישראל של "אל על" מסר פרטים על 10 הטיסות של
"אל על" לשבוע, במטוסי קונסטליישן ועל טיודורים להעברתה המיידית של
הסחורה המוטסת לכל ארץ בעולם.

בינתיים הודיעה "אל על" לאחר קיום הפגישה על הפעלת שדות טיסת במטוס מסען
מיוחד, גוסף למיכלי המטען במטוסי הנוסעים. מטוס המטען יצא מלוד אחת
לשבוע ביום ד' ויטוס למרכזים באירופה עם קשר ישיר לארה"ב. יכולת הקבול
שלו היא 8500 ק"ג.