



הכנסת

מרכז המחקר והמידע

מסמך רקע בנושא:
שיווק ומכירה של מלט בישראל
וברשות הפלסטינית

מוגש לחה"כ חמי דורון

כתיבה: רון תקוה, עובד מחקר ומידע

אישור: שמוליק חזקיה, ראש צוות

עריכה לשונית: מערכת "דברי הכנסת"

י"ב בכסלו תשס"ו

13 בדצמבר 2005

הכנסת, מרכז המחקר והמידע

קריית בן-גוריון, ירושלים 91950

טל': 6016 649 - 02

פקס: 6103 649 - 02

www.knesset.gov.il/mmm

תוכן העניינים

3	1. מבוא
3	2. שיווק ומכירה של מלט בישראל
3	2.1. השפעת גורמים חיצוניים וסביבתיים על הפעילות בתחום המלט
4	2.2. חסמי הכניסה בענף המלט
5	2.3. נתונים
6	3. חברת "נשר מפעלי מלט ישראליים בע"מ"
6	3.1. פרופיל החברה והמבנה שלה
6	3.1.1. כללי
7	3.1.2. מערך הייצור
8	3.1.3. חברות-בת
8	3.1.4. הון אנושי
9	3.2. ייצור ושיווק של מלט בנשר
9	3.2.1. נתונים
10	3.2.2. הספקים של נשר
11	3.2.3. הלקוחות של נשר
11	3.2.4. שיווק והפצה
12	3.3. גורמי סיכון לנשר בפעילותה
13	3.4. מגבלות על פעילות נשר בתחום המלט
16	3.5. המעמד של נשר כמונופול
16	3.5.1. שימור המעמד המונופוליסטי
17	3.5.2. השלכות המעמד המונופוליסטי

18	4. יבוא מלט לישראל
18	4.1. נתונים
20	4.2. הגבלות על יבוא מלט לישראל
20	4.2.1. הגבלות מכסיות
20	4.2.2. הגבלות בלתי מכסיות
22	4.3. נתח השוק של יבואני מלט
24	5. מקורות

1. מבוא

מסמך זה הוכן לבקשת חה"כ חמי דורון, ומובאים בו מידע ונתונים עדכניים בנושא שיווק ומכירה של מלט בישראל וברשות הפלסטינית. לשם כך, מוצג מבט כללי על שוק המלט בישראל ונסקרות ההתפתחויות בתחום יבוא המלט בשנים האחרונות. במסגרת הזאת נדונה מדיניות היבוא של מלט לישראל וההשפעות החלות עליה.

2. שיווק ומכירה של מלט בישראל

2.1. השפעת גורמים חיצוניים וסביבתיים על הפעילות בתחום המלט

ענף הבנייה בישראל

ענף הבנייה הוא אחד הענפים המרכזיים במשק הישראלי. בעשור האחרון הענף נתון בהאטה מתמשכת במונחים של היקף ההשקעות כאחוז מהתוצר המקומי הגולמי. ב-2004 היה היקף ההשקעות בבנייה כ-38.7 מיליארד שקלים – נקודת שפל של כ-7.9% מהתוצר.¹

המלט הוא חומר הגלם העיקרי של ענף הבנייה, ועל כן הוא גורם חשוב בהתפתחות המשק. לפיכך, כל מדינה שואפת לקיים גרעין של ייצור מלט מקומי כדי להקטין את התלות שלה במדינות זרות בכל הקשור בהמשך הבנייה וההתפתחות. ואכן, מלט מיוצר כיום ביותר מ-120 מדינות.²

ענף המלט³

ענף המלט הוא עתיר הון, וכפי שיוסבר בהמשך, הוא מתאפיין בחיי מדף קצרים של המוצר. המרכיב הקבוע בהוצאות הייצור גבוה יחסית. נוסף על כך, מאחר שתהליך ייצור המלט הוא עתיר אנרגיה, שינויים בעלויות האנרגיה משפיעים השפעה ניכרת על הרווחיות הגולמית.

אשר לביקוש למלט, הוא מתאפיין בקשיחות יחסית למחיר, דהיינו היקף הביקוש למלט הוא בעל רגישות נמוכה לשינויים במחירו. לעומת זאת, הביקוש תלוי בהיקף הפעילות בענף הבנייה והתשתיות ובמחזוריות הקיימת בענף זה. כמו כן הביקוש – ועל כן גם המכירות – מתאפיין בשינויים הנובעים מעונתיות בענף הבנייה והתשתיות, קרי, היקף הפעילות נמוך יותר בחורף בשל קשיי מזג אוויר.

יתרה מזו, מספר פועלי הבניין בשוק העבודה הישראלי משפיע גם הוא על ענף המלט, מאחר שהוא תלוי בסגרים המונעים כניסת עובדים פלסטינים ובמדיניות הממשלה בנושא העסקת עובדים זרים. גם למצב הביטחוני השורר בארץ בכלל, ולמערכת היחסים עם הרשות הפלסטינית בפרט, יש השפעה על היקף הפעילות בתחום המלט.

¹ במחירי 2000. משרד הבינוי והשיכון, האגף למידע וניתוח כלכלי, חוברת מידע חודשי, לוח ז-2, <http://www.moch.gov.il/NR/rdonlyres/2FE5E014-2695-4DF2-9DB4-D507354101D0/0/G2.xls>, תאריך כניסה: 9 בנובמבר 2005.

² אמיר עציוני, "ענף המלט בישראל", המכון ללימודים אסטרטגיים ופוליטיים מתקדמים – החטיבה למחקר ומדיניות כלכלית: מחקרי מדיניות, מס' 32, פברואר 1998, עמ' 3.

³ ראה תשקיף ההצעה לציבור של חברת "כלל תעשיות והשקעות בע"מ", 25 במאי 2005, http://www.cii.co.il/objects/tashkif_isa.pdf, תאריך כניסה: 3 באוגוסט 2005.

2.2. חסמי הכניסה בענף המלט⁴

חסמי הכניסה בענף המלט גבוהים ואינם מעודדים תחרות. הם כוללים את הגורמים האלה:

- ההשקעה הגבוהה הנדרשת לצורך הקמת מפעלי מלט, בהיקף של מאות מיליוני דולרים. איגוד המלט בארה"ב העריך שלהקמת מפעל מלט נדרשת השקעה של 3 דולר כדי להפיק 1 דולר של תוצרת שנתית. השקעה כזאת כדאית רק כאשר תשואתה הצפויה גבוהה מזו של השקעות אלטרנטיביות.⁵
- עלויות גבוהות בגין אחסון, הובלה, פריקה וטעינה, יחסית למחיר המוצר.
- מחסור במקורות חומרי גלם (מחצבות).
- הדרישה של רבים מהלקוחות (בעיקר התעשייתיים) לזמינות גבוהה של מלט וליציבות ואחידות באיכותו. אם לקוחות תעשייתיים משתמשים במלט מיובא, והיבואן רכש את המלט מכמה יצרנים, אחידות המלט עשויה להיפגע. כמו כן, לקוחות תעשייתיים הרוכשים מלט מיובא חשופים לסיכון גבוה יותר של הפסקת היבוא מהספק שלהם. גורמים שמשפיעים על כך:
 - עלייה בשערי החליפין של המטבעות הזרים (מפחיתה את כדאיות היבוא);
 - ירידה בעודפי ההיצע שעליהם היבוא מתבסס;
 - שביתות בנמלים;
 - החלטת יצרני המלט לנתב את תוצרתם לשווקים אחרים, משיקולי רווחיות.
- מלט נחשב למוצר בעל סחירות בין-לאומית נמוכה. הקושי נובע מעלויות ההובלה הגבוהות, שעשויות להגיע ליותר מ-30% ממחיר המוצר בשער המפעל. נוסף על כך, ליבוא מלט בתפוזרת נדרשת הובלה באוניות משא מיוחדות והיערכות מיוחדת כדי לפרוק את המלט ולאחסנו בנמל. העלות של מתקנים אלו גבוהה.
- מנגד, מאחר שמלט הוא מוצר בעל חיי מדף קצרים, יבוא של מלט בשקים דורש אריזה בשקים מיוחדים כדי למנוע מגע של המלט עם לחות במהלך ההובלה בים. כך עלות המוצר מתייקרת. כמו כן, זמן ההובלה בים וההמתנה בנמל מקצרים את חיי המוצר ונותנים יתרון למלט מייצור מקומי. יתר על כן, אריזה בשקים – לעומת מלט בתפוזרת (צובר) – מתאימה פחות ליצרני הבטון הגדולים בישראל, שהם צרכני המלט המרכזיים. מאחר שחברת "נשר מפעלי מלט ישראלים בע"מ" היא היחידה בישראל שמייצרת מלט בתפוזרת, יבואנים קטנים מתקשים להתחרות בה.⁶
- לטענת ארגונים לאיכות הסביבה, מפעלי המלט גורמים לנזקים כבדים לסביבה. על כן, חברה שמעוניינת לרכוש שטחי חציבה ולקבל אישורים מתאימים לכך, עלולה להיתקל בהתנגדות מצד רשויות מקומיות באזור ומצד ארגונים "ירוקים".⁷

⁴ תשקיף ההצעה לציבור של חברת "כלל תעשיות והשקעות בע"מ", שם.

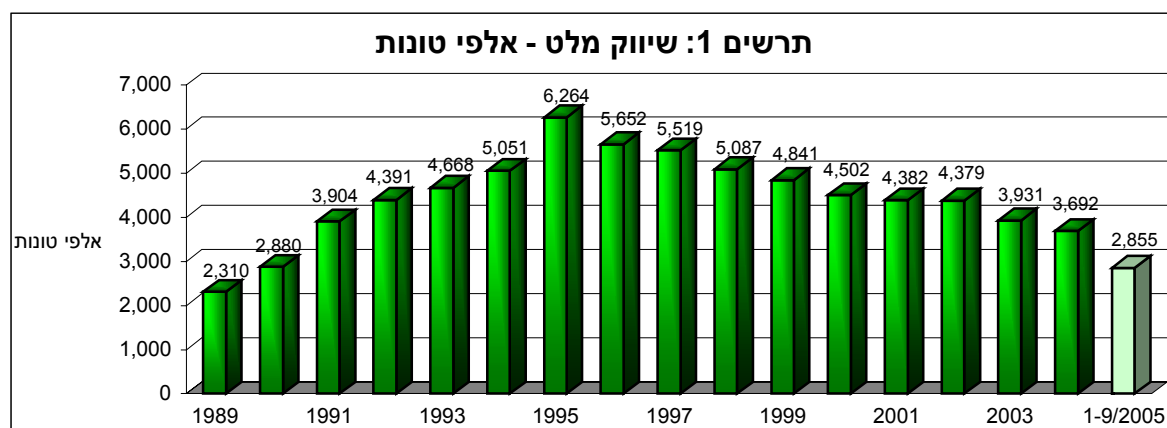
⁵ אמיר עציוני, "ענף המלט בישראל", עמ' 12.

⁶ שם.

⁷ שם.

2.3. נתונים

כאמור, המלט הוא חומר הגלם העיקרי של ענף הבנייה. על כן, היקף שיווק המלט הוא מדד להיקף הפעילות של ענף זה. חלק מהמלט מיוצר בישראל וחלקו מיובא. בתרשים 1 מוצגות כמויות המלט ששווקו בכל שנה מאז 1989, מייצור מקומי ומיבוא גם יחד.



מקור: האגף למידע וניתוח כלכלי במשרד הבינוי והשיכון.⁸

טרם ניתוח הנתונים, ראוי לציין כי:

- הנתונים עד 1993 כוללים את שיווק המלט ביהודה, שומרון וחבל עזה לכל האוכלוסייה. בשנים 1993-1991 חל גידול ניכר בהיקף שיווק המלט לאזורים האלה. ב-1994 היה שיעור זה כ-20% מכלל השיווק.
- מאוקטובר 1994 הנתונים אינם כוללים את השיווק הישיר של מלט לחבל עזה. עד אז, השיווק הישיר לחבל עזה היה כ-7% מסך שיווק המלט. ב-1994, ובייחוד ב-1995, השיעורים היו גבוהים במידה ניכרת.
- משנת 1996 הנתונים אינם כוללים את שיווק המלט לשטחי האוטונומיה של הרשות הפלסטינית.

ניתוח הנתונים

בשנים 1989-1995 הייתה עלייה רצופה בהיקף שיווק המלט, מ-2.3 מיליוני טונות ב-1989 לשיא של 6.2 מיליוני טונות ב-1995. הסיבות לכך אינן קבועות: בשנים 1990-1992 נבע הגידול בשיווק המלט מהגידול בהיקף הבנייה למגורים, ובשנים 1993-1994 נוסף גם גידול בהיקף ההשקעות בתשתיות, בכבישים ובמחלפים. מסוף שנת 1994 ועד סוף שנת 1995 נבע הגידול מגידול בבנייה למגורים ובבנייה שלא למגורים (מוסדות ציבור, תעשייה ומלונאות).

⁸ הנתונים באתר משרד הבינוי והשיכון מעודכנים למחצית הראשונה של שנת 2005. משרד הבינוי והשיכון, האגף למידע וניתוח כלכלי, חברת מידע חודשי, לוח ז-1, E6F7B5B567C9/0/G1.xls, תאריך כניסה: 9 בנובמבר 2005.

בשנים 1996-2004 ניכרה **האטה מתמשכת** בשיווק המלט עד לרמה של כ-3.7 מיליוני טונות בשנת 2004 – כמות גבוהה במקצת מזו ששווקה בשנת 1991. בשנים 1996-1998 עדיין שווקו כ-5 מיליוני טונות בשנה, אך מאז שנת 1998 חלה ירידה ניכרת, שנבעה מההאטה בפעילות בענף הבנייה בכל היעדים (מגורים, לא מגורים ותשתיות).

בשנת 2004 שווקו כ-308,000 טונות בממוצע לחודש – ירידה של כ-6% לעומת הממוצע החודשי בשנת 2003. **במחצית הראשונה של שנת 2005** שווקו כ-305,900 טונות בממוצע לחודש, לעומת 300,200 טונות בממוצע לחודש בתקופה המקבילה אשתקד (עלייה של כ-1.9%).

3. חברת "נשר מפעלי מלט ישראליים בע"מ"⁹

3.1. פרופיל החברה והמבנה שלה

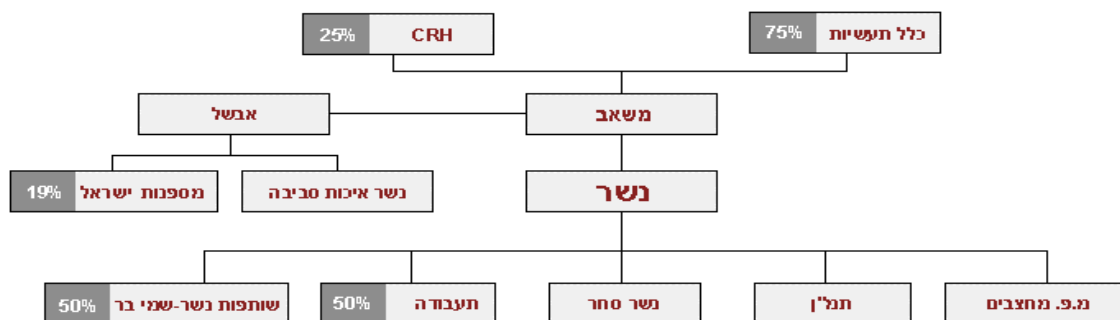
3.1.1. כללי

חברת "נשר מפעלי מלט ישראליים בע"מ" (להלן: נשר) היא יצרנית המלט היחידה בישראל מאז היווסדה ב-1925, והיא אחראית ל-100% מהייצור המקומי. נשר התאגדה בשנת 1975. במרס 1989 הכריז עליה הממונה על הגבלים עסקיים כמונופול בשוק המלט.

כיום נשר היא חברה פרטית והיא מוחזקת בבעלות משותפת של "כלל תעשיות והשקעות בע"מ" (75%) ושל CRH (25%).¹⁰ "כלל תעשיות" היא אחת מחברות ההשקעה הגדולות בישראל, ושייכת לקבוצת האחזקות IDB. יצוין כי האחזקות של "כלל תעשיות" בתחום המלט תרמו לרווחיה הנקיים כ-127 מיליוני שקלים ב-2004.

כפי שמוצג בתרשים 2, נשר מחזיקה בחברות-בת ובאחזקות אשר מאפשרות לה למנף את פעילותה כיצרן המלט היחיד בישראל.

תרשים 2: מבנה עץ השליטה בנשר



⁹ אתרי האינטרנט של חברת "נשר מפעלי מלט ישראליים בע"מ", <http://www.nesher.co.il>, תאריך כניסה: 24 ביולי 2005; <http://www.nesher.co.il/nesher>, תאריך כניסה: 20 בספטמבר 2005; תשקיף ההצעה לציבור של חברת "כלל תעשיות והשקעות בע"מ", 25 במאי 2005, http://www.cii.co.il/objects/tashkif_isa.pdf, תאריך כניסה: 3 באוגוסט 2005.

¹⁰ CRH הוא קונצרן מוביל בשוק הבין-לאומי, הפועל בתחומי הייצור והשיווק של חומרי בניין ומלט ומרכזו באירלנד.

3.1.2. מערך הייצור

הסיווג של מלט ומוצרי נעשה על-פי התקן המקובל באירופה – European Norm – ומבוסס על איכות המלט: ככל שאיכות המלט גבוהה יותר, נדרשת כמות קטנה יותר שלו (ריכוז קטן יותר של מלט) כדי להגיע לחוזק מסוים של בטון.¹¹

נשר מייצרת מלט בשקים ובתפוזות, ומספקת את רוב תצרוכת המלט של ישראל ושל הרשות הפלסטינית. הייצור כפוף לתווי התקן הישראלי והאירופי (ראה סעיף 4.2.2. בהמשך). ב-80 שנות פעילותה ייצרה נשר למעלה מ-130 מיליון טונות של מלט, והן שימשו לבנייתן של יותר מ-4 מיליוני דירות.

חברת נשר מבצעת את הייצור בשלושה מפעלים השוכנים בחיפה, ברמלה ובהר-טוב. לפי האמור באתר האינטרנט של החברה, המפעל ברמלה נחשב לספינת הדגל של החברה, והוא אחד ממפעלי המלט הגדולים והמובילים בתעשיית המלט בעולם מבחינת יכולת הייצור, טכנולוגיות הייצור המתקדמות והשמירה על איכות הסביבה. בעשור האחרון השקיעה נשר למעלה מ-500 מיליוני דולרים בשיפור של תשתיות הייצור שלה במפעל, במטרה להגביר ולייעל את תהליך הייצור ולעשות אותו לידידותי יותר לסביבה. בשנים האחרונות השקיעה נשר בנושאי איכות הסביבה כדלקמן:¹² שנת 2001 – 500,000 דולר; שנת 2002 – 1 מיליון דולר; שנת 2003 – 970,000 דולר; שנת 2004 – 1,760,000 דולר.

כושר הייצור של המפעלים הוא כלהלן:¹³

- חיפה: כ-2 מיליוני טונות מלט בשנה;
- רמלה: כ-3.6 מיליוני טונות "קלינקר" וכ-5 מיליוני טונות מלט בשנה;
- הר-טוב: כ-700,000 טונות "קלינקר" וכ-1.1 מיליון טונות מלט בשנה.

חברת נשר אינה מפעילה מערך ייצור מלט בתחומי הרשות הפלסטינית.

יצוין כי נשר בונה בימים אלו טחנת מלט ורטיקלית, והפעלתה צפויה ב-2006. נשר פועלת לקבלת מעמד של מפעל פסולת לאנרגיה, אשר יאפשר לה אספקת חשמל עצמאית על-ידי שימוש בפסולת לסוגיה כתחליף למקורות האנרגיה הנוכחיים.

¹¹ את סוגי המלט אפשר לחלק לשתי קבוצות עיקריות: מלט אפור ומלט לבן. בישראל מייצרים רק מלט אפור, ואילו המלט הלבן מיובא. מסמך זה עוסק במלט אפור בלבד, אשר מיוצר בנשר. הבדלי הצבעים נעוצים בעיקר במרכיבי המלט. נוסף על כך, היקף השימוש במלט לבן קטן מאוד ביחס למלט אפור.

תהליך ייצור המלט ראשיתו בחציבת החומרים, כגון אבן גיר וחרסית, ואלה משמשים לייצור "מוצר ביניים" שנקרא "קלינקר". בתהליך ייצור ה"קלינקר" ערבוב ואחר כך טחינה של החומרים האמורים לאבקה והזנתה לכבשן. האבקה עוברת קלייה בטמפרטורה של 1,450-1,650 מעלות צלזיוס לקבלת המוצר החצי-מוגמר "קלינקר". אחרי קירור ה"קלינקר", הוא נטחן עם גבס ותוספים שונים, וכך מתקבל מלט.

יש שלוש טכנולוגיות לייצור "קלינקר": קווי ייצור "רטובים", קווי ייצור "חצי יבשים" וקווי ייצור "יבשים". השיטה הרטובה היא היקרה ביותר, שכן צריכת המים והאנרגיה בה גבוהה מאוד. השיטה היבשה למחצה כרוכה בצריכת כשני-שלישים מהמים ומהאנרגיה הנדרשים בתהליך הרטוב. השיטה היבשה היא בעלת יעילות הייצור הגבוהה ביותר, כיוון שלא נעשה בה כל שימוש במים, וכמות האנרגיה הנדרשת היא כ-50% מזו הנדרשת בתהליך הרטוב.

כל סוגי המלט של נשר מיוצרים מ"קלינקר" ברמות ריכוז של 70%-90%, ובמוצע 78% – כפוף לתקן האירופי. ל"קלינקר" מיתוספים גבס בשיעור של 4%-6% ותוספים אחרים. איכות המלט נקבעת על-פי איכות ה"קלינקר", התוספים ודקות הטחינה. איכות המלט קובעת את חוזק הבטון שיופק אחרי ערבוב מלט ומים ביחס מסוים.

¹² נשר מפעלי מלט ישראליים בע"מ, דוח סביבתי 2004.

¹³ יש לציין כי לדברי אמיר עציוני, בייצור מלט אין למפעל יחיד יתרוונות לגודל מעבר לרמת ייצור של מיליון עד שני מיליוני טונות בשנה. הגודל האופטימלי של מפעל נגזר מצפיפות האוכלוסייה באזור. ברמות ייצור גבוהות יותר, גודל המפעל הוא חיסרון, בעיקר בשל עלויות ההובלה לצרכנים מרוחקים. אמיר עציוני, "ענף המלט בישראל", 1-42.

ההשקעה העיקרית במפעלי מלט היא בכבשני ה"קלינקר", שכן ההשקעה הדרושה לייצור טון "קלינקר" גדולה פי-עשרה מזו הדרושה לטחינת טון מלט. בדרך כלל כושר הטחינה במפעלי המלט בעולם גבוה מכושר הייצור עקב עונתיות הייצור ועלויות אנרגיה.

בתשקיף ההצעה לציבור של חברת "כלל תעשיות והשקעות בע"מ" מובאים נתונים אשר לכושר הייצור בכל מפעלי נשר גם יחד:

- כושר ייצור "קלינקר": כ-4.7 מיליוני טונות בשנה;
- כושר ייצור מלט: כ-5.9 מיליוני טונות בשנה;
- כושר טחינת מלט: כ-6.7 מיליוני טונות בשנה.

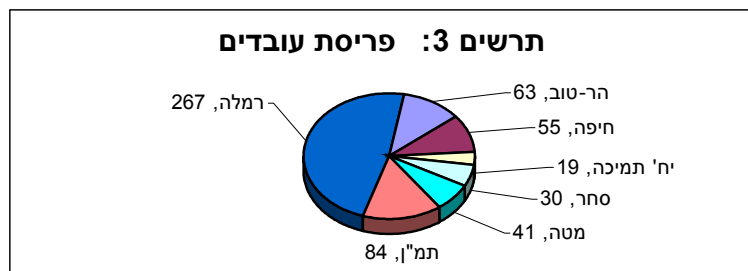
3.1.3. חברות-בת

להלן סקירה קצרה של החברות שבשליטת נשר:

- "נשר סחר" אחראית לשרשרת אספקת המלט ללקוחות נשר, מהשלב הטכני של טרום-מכירה, דרך המכירה וקבלת ההזמנה, ועד לתיאום האספקה ללקוח, החיוב וגביית התשלום.
- קבוצת "תעבורה" מוחזקת בחלקים שווים בידי נשר ו"אברהם לבנת בע"מ", ומורכבת מ"תעבורה אחזקות בע"מ" ומ"תעבורה מיכלי מלט בע"מ". הקבוצה פעילה במגוון רחב של תחומים בענפי ההובלה והלוגיסטיקה ובעבודות תשתית.
- "תעשיית מוצרי נייר בע"מ" (תמ"ן) מייצרת שקי מלט עבור נשר ושקים במגוון גדלים וסוגים עבור לקוחות אחרים מענפי הכימיה, החקלאות, הפלסטיק והמזון בארץ ובחו"ל. נוסף על כך החברה מייצרת שקיות נייר לאריזות קמח, סוכר ועוד.
- "מ.פ. מחצבים ושיש בע"מ" פעילה בתחום הפקת גיר טהור (קלציום קרבונט). במפעל החברה מופקים מגוון מוצרים עבור תעשיות כימיות, תעשיות המזון והבריאות, תעשיות הבנייה ועוד.
- "נשר איכות הסביבה (1997) בע"מ" הוקמה במטרה לנצל את הטכנולוגיה של נשר לקידום מטרות סביבתיות ברמה הלאומית.

3.1.4. הון אנושי

בשנים 1998-2004 יושמה בנשר תוכנית התייעלות ובמסגרתה צומצם מספר העובדים המועסקים בחברות תחום המלט בכ-40%. ב-31 בדצמבר 2004 הועסקו בתחום המלט בנשר כ-559 עובדים, לפי הפריסה הזאת:

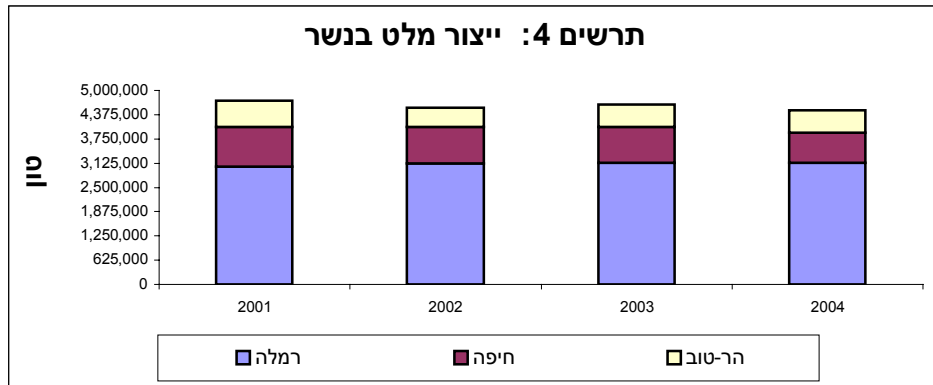


מקור: נשר מפעלי מלט ישראלים בע"מ, דוח סביבתי 2004.

3.2. ייצור ושיווק של מלט בנשר¹⁴

3.2.1. נתונים

בשל מגבלות של אחזקת מלאי, עונתיות וחיי מדף קצרים, נתוני הייצור של מלט דומים לנתוני המכירות. נשר ייצרה כ-3.7 מיליוני טונות "קלינקר" ב-2002 וכ-3.9 מיליוני טונות ב-2003 ו-2004. היקף ייצור המלט היה כ-4.5 מיליוני טונות בכל אחת מהשנים 2002 עד 2004 (ראה תרשים 4).



מקור: "נשר מפעלי מלט ישראליים בע"מ", דוח סביבתי 2004.

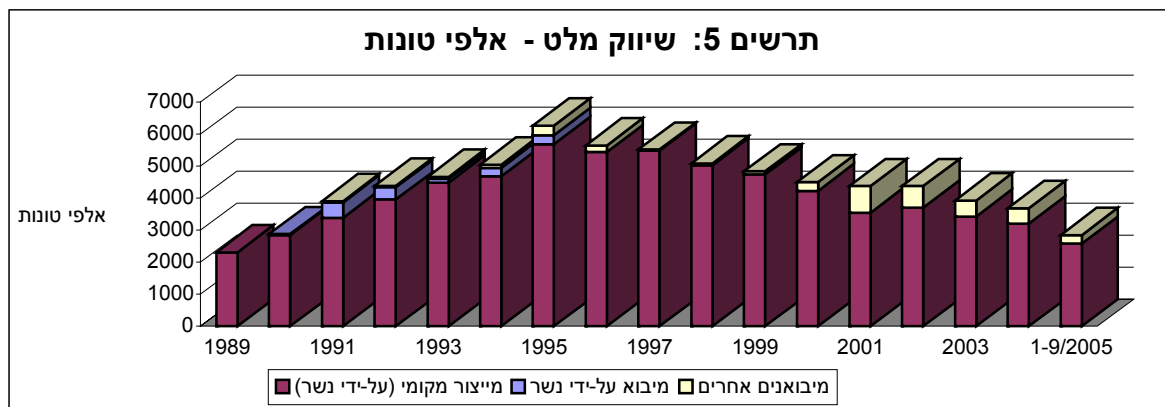
בשנים האחרונות נשר מייצאת 20%-30% מתוצרתה לשוק הפלסטיני (בין 900,000 ל-1.5 מיליון טונות). ב-2002 שיווקה נשר בשטחי הרשות הפלסטינית כ-19% מהיקף השיווק שלה. ב-2003 ו-2004 היו שיעורים אלה 26% ו-28% בהתאמה, הודות לשיפור במצב הביטחוני.

יצוין כי נשר אינה משווקת מלט במישרין ללקוחות קצה בשוק הפלסטיני. לפי הסכם בין נשר לבין חברת שיווק של הרשות הפלסטינית מ-1994, חברת השיווק הפלסטינית משווקת את המלט ללקוחות שונים בשוק הפלסטיני, שהוא שוק מבוזר. על-פי ההסכם, חברת השיווק הפלסטינית היא המשווקת הבלעדית בשטחי הרשות של המלט המיוצר בנשר. נוסף על הסיכונים הרגילים בשוק המלט, השוק הפלסטיני מושפע מהאקלים הפוליטי המשתנה, והפעילות בו אינה שונה במהותה מכל פעילות עסקית אחרת בשוק הפלסטיני. להערכת חברת "משאב" – שבאמצעותה נשר מוחזקת בידי "כלל תעשיות" ו-CRH – שינויים בערוצי השיווק לא יגרמו לאובדן מוחלט של השוק הפלסטיני, אך יחייבו את נשר להשקעות נוספות בתחום השיווק. הערכה זו עשויה שלא להתממש, להתממש חלקית או להתממש באופן שונה מהותית משנצפה, בשל שינויים במערך היחסים בין מדינת ישראל לבין הרשות הפלסטינית, שינויים פנימיים ברשות הפלסטינית או שינויים במדיניותה הכלכלית.¹⁵

בתרשים 5 מוצג חלקה של נשר בסך שיווק המלט בישראל מאז 1989. הפער בביקוש למלט בין תקופות שפל לתקופות שיא עשוי לעלות על 2 מיליוני טונות מלט לשנה. כך, בתקופת השיא 1996-1997 מכרה נשר בשוק המקומי בהיקף של 5.5 מיליוני טונות. בתקופת השפל 2003-2004 המכירות לשוק המקומי הסתכמו בכ-3.2 מיליוני טונות בלבד.

¹⁴ ראה תשקיף ההצעה לציבור של חברת "כלל תעשיות והשקעות בע"מ", שם.

¹⁵ הערכה זו היא מידע צופה פני עתיד כהגדרתו בחוק ניירות ערך. היא מבוססת על ניסיון החברה בפעילות בתחום המלט ועל הערכתה את התנהלות השוק הפלסטיני.



מקור: האגף למידע וניתוח כלכלי במשרד הבינוי והשיכון.¹⁶

נשר מייצאת מעת לעת את עודפי הייצור שלה. בשנת 2004 ייצאה נשר 10% מתוצרת ה"קלינקר", בשל העמקת המיתון בשוק הישראלי וכן בשל חוסר גמישות של אמצעי הייצור.¹⁷

נשר מחזיקה מלאי מוצרים גמורים (מלט) ומוצרים בתהליך ("קלינקר") פרק זמן של כשבועיים בלבד, עקב עלויות אחסון גבוהות וחיי מדף קצרים.

3.2.2. הספקים של נשר¹⁸

חומרי גלם

המחצבות שמספקות את חומר הגלם העיקרי הדרוש לייצור מלט הן בבעלותה של נשר. מפעלי נשר שוכנים בקרבת המחצבות, והדבר מאפשר עלויות הובלה נמוכות. נשר מחזיקה מלאי של חומרי גלם המשמש אותה עד לפרק זמן של חודשיים. להערכת נשר, עתודות חומרי הגלם יספיקו לכ-40 שנה.

אנרגיה

מאחר שתהליך ייצור המלט הוא עתיר אנרגיה, כ-50% מתשלומי נשר לספקי אנרגיה בשלוש השנים האחרונות שולמו לספק המרכזי – חברת החשמל.

ספק משמעותי נוסף הוא חברה המספקת פטקוק (סוג של דלק), המשמש מקור אנרגיה עיקרי להפעלת הכבשנים. ב-2002, ב-2003 וב-2004 היה שיעור רכישות הפטקוק כ-36%, 43% ו-50% מתשלומי נשר לספקי אנרגיה בהתאמה. עליית רכיב הפטקוק בעלויות האנרגיה נובע מעליית מחירי הפטקוק ומהשימוש המוגבר בו על חשבון מזוט. להערכת נשר, אין תלות בספק זה מאחר שהרכישה ממנו נעשית במחירי שוק,

¹⁶ כפי שצוין, הנתונים עד 1993 כוללים את היקף שיווק המלט ביהודה, שומרון וחבל עזה לכל האוכלוסייה. בשנים 1991-1993 חל גידול ניכר בהיקף שיווק המלט לאזורים האלה (כ-20% מכלל השיווק ב-1994). מאוקטובר 1994 הנתונים אינם כוללים את השיווק הישיר של מלט לחבל עזה. עד אז, השיווק הישיר לחבל עזה היה כ-7% מסך שיווק המלט. ב-1994, ובעיקר ב-1995, השיעורים היו גבוהים במידה ניכרת. משנת 1996 הנתונים אינם כוללים את שיווק המלט לשטחי האוטונומיה של הרשות הפלסטינית. משרד הבינוי והשיכון, האגף למידע וניתוח כלכלי, חברת מידע חודשי, לוח ז-1, <http://www.moch.gov.il/NR/rdonlyres/22D9367F-D57D-4A86-8F25-E6F7B5B567C9/0/G1.xls>, תאריך כניסה: 9 בנובמבר 2005.

¹⁷ איה אבידור, נשר מפעלי מלט ישראליים בע"מ, מכתב, 7 באוגוסט 2005.

¹⁸ תשקיף ההצעה לציבור של חברת "כלל תעשיות והשקעות בע"מ", שם.

ויש בעולם עוד כמה ספקים המסוגלים לספק פטקוק במחיר זהה. אם ההתקשרות עם הספק או האספקה ממנו מופסקות מסיבה כזאת או אחרת, נשר מחזיקה מלאי שיאפשר לה פעילות שוטפת 60 יום לפחות.

3.2.3. הלקוחות של נשר¹⁹

שוק היעד המרכזי של נשר הוא שוק הבטון בישראל. שוק הבטון מתאפיין ברמה גבוהה של ריכוזיות – כ-45% מהשוק בישראל נשלטים בידי מספר מצומצם של חברות. בשוק שני סוגי לקוחות עיקריים: לקוחות תעשייתיים ולקוחות עסקיים.

הלקוחות התעשייתיים:

1. יצרני "בטון מובא" – יצרנים שיוצקים את הבטון הנוזלי באתר הבנייה. יצרנים אלו מהווים את עיקר שוק הבטון.

2. תעשיות מוצרי הבטון – יצרנים שמייצרים במפעליהם מבני בטון מוכנים שנשלחים כמוצר מוגמר אל אתר הבנייה; יצרנים של מוצרי בטון (כגון בלוקים ומרצפות). לקוחות אלו רגישים ליציבות באיכות המוצר (קרי, הספקה קבועה של מלט באיכות זהה) ולזמינותו. לפיכך, נשר מקפידה לשמור על מלאי חלקי חילוף של המכונות והמכשור לייצור מלט כדי למנוע תלות בזמני הספקה ופגיעה בפעילות השוטפת במקרה של תקלה.

הלקוחות העסקיים הם סיטונאים המוכרים חומרי בנייה וקבלנים המשתמשים במלט לעבודות גימור ולעבודות שיפוץ.

כ-60% מהמכירות של נשר בשנים 2002-2004 נעשו ללקוחות תעשייתיים, וכ-40% ללקוחות עסקיים. מספר הלקוחות של נשר בשוק המקומי היה כ-800 ב-2002 וכ-700 ב-2003 וב-2004. הצמצום במספר הלקוחות נבע מכך שחלקם החלו לרכוש מלט באמצעות סיטונאים, חלקם עברו לרכוש מלט מיבואנים וחלקם הפסיקו את פעילותם.

יצוין כי כ-67% מכלל רכישות המלט מנשר בישראל ב-2002 וכ-80% ב-2003 ו-2004 נעשו בידי עשרה לקוחות. עשרה לקוחות נוספים היו כ-13% נוספים ב-2002, וכ-10% נוספים ב-2003 ו-2004. בשנים 2002, 2003 ו-2004 מכירות המלט לחמשת הלקוחות המרכזיים של נשר היו כ-45%, כ-50% וכ-50% מכלל רכישות המלט בישראל, בהתאמה. אף שנשר אינה תלויה בלקוח יחיד, איבוד של לקוחות מרכזיים עלול להשפיע השפעה מהותית על תחום הפעילות שלה.

ראוי לציין כי היקף הפעילות של לקוחות נשר פחת בשנים האחרונות, בד בבד עם הירידה בפעילות בענף הבנייה. בשל כך פחתו הביקושים למלט.

3.2.4. שיווק והפצה²⁰

הלקוחות **הסופיים** של מלט המיוצר בנשר פועלים בשוק הבניין והתשתיות. הם רוכשים את המלט מהלקוחות הגדולים שנשר מוכרת ומשווקת להם את תוצרתה במישרין.

¹⁹ תשקיף ההצעה לציבור של חברת "כלל תעשיות והשקעות בע"מ", שם.

²⁰ שם.

נשר נוהגת להעניק ללקוחותיה אשראי לפרקי זמן שונים הנקבעים לפי היקף הרכישה. לקוחות שמשלמים במזומן מקבלים כאמור הנחה בגין רכישה ללא אשראי. אין פער של ממש בין האשראי הניתן ללקוחות לבין האשראי המתקבל מספקיה של נשר. יצוין כי נשר נוהגת לאפשר ללקוחותיה להחזיר מוצרים פגומים ולקבל בגינם זיכוי כספי מתאים.

הלקוחות הקטנים וחלק מסיטונאי חומרי הבניין רוכשים את המלט ממפיצים שרוכשים מלט ישירות מנשר. מפיצים אלו מוכרים את המלט ללקוחותיהם בתנאים מועדפים (בעיקר תנאי אשראי ומחיר עדיפים) לעומת התנאים שנשר נותנת ללקוח ברכישה ישירה של כמות קטנה יחסית.

איסוף המלט בידי הלקוח נעשה בשער המפעל באמצעות מובילי מלט שהלקוח בוחר. כאמור, המלט משווק בשקים או בתפזורת. נשר עוסקת באמצעות קבוצת "תעבורה" שבבעלותה בהובלת מלט בשקים בלבד, והיא אינה עוסקת בהובלת מלט בתפזורת.

3.3. גורמי סיכון לנשר בפעילותה²¹

נוסף על הגורמים החיצוניים שמשפיעים על הפעילות בתחום המלט בכלל (כמתואר בסעיף 2.1), יש כמה גורמי מקרו, גורמים ענפיים וגורמים מיוחדים שמסכנים את פעילות נשר.

גורמי מקרו

- **האטה כלכלית** במשק בכלל ובענף הבנייה והתשתית בפרט עלולה לגרום לירידה בביקוש למלט ועקב כך לירידה במכירות המלט.
- **העדר הגנה מפני יבוא בהיצף**: מאחר שעל יבוא מלט בהיצף מוטל היטל היצף (ראה סעיף 4), ביטולו עלול לחשוף את נשר ליבוא מתחרה במחירי היצף.²²
- הפעילות בתחום המלט חשופה לסיכונים בגין **שינויים בשערי החליפין**, שכן חלק ממכירות המלט, וכן חלק מחומרי הגלם ומוצרי האנרגיה הנדרשים בייצור, מושפעים מכך.

גורמים ענפיים

- **חשיפה לתנודות מחירי תשומות**: חלק מהתשומות בתחום המלט (חומרי גלם, מוצרי אנרגיה והובלה ימית) מתאפיינים במחיר נתון. לחברות בתחום המלט יש יכולת מוגבלת בלבד להשפיע על מחירים אלו. על כן, תנודות במחירי התשומות עלולות לשחוק את הרווחיות.
- **גמישות תפעולית נמוכה**: יש הוצאות קבועות גבוהות שנובעות בעיקר מהשקעות כבדות בקווי הייצור. כמו כן, יש פער גדול בין מועד ביצוע ההשקעות לבין מועד מימוש הביקושים. לכן יש תלות גבוהה בין הרווחיות לכמויות המלט הנמכרות.

²¹ שם.

²² טובין נחשבים למיובאים במחירי היצף כאשר מחיר היצוא שלהם לישראל נמוך ממחיר המכירה של היצרן בחו"ל, ברמת מסחר דומה (בלשון חוק היטלי סחר, התשנ"א-1991: המחיר המקובל). מחיר היצוא הוא המחיר אשר היבואנים בישראל משלמים עבור הטובין; המחיר המקובל הוא מחיר המכירה של הטובין במדינת הייצור. אם מחיר היצוא נמוך מהמחיר המקובל (לאחר התאמות שנעשות כדי להבטיח כי ההשוואה בין המחירים הוגנת), הרי זה יבוא בהיצף.

גורמים מיוחדים

- **תלות בלקוחות:** כאמור לעיל, נשר תלויה בכמה לקוחות. אף שאין לה תלות בלקוח יחיד, אובדן של לקוח מרכזי עלול להשפיע השפעה מהותית על ההכנסות של נשר ולפגוע ברווחיה.
- **תלות בחברת השיווק הפלסטינית** בנוגע לשיווק המוצרים בשטחי הרשות הפלסטינית.
- **תלות במערך היחסים עם הרשות הפלסטינית:** לנוכח היקף המכירות ללקוחות בשטחי הרשות הפלסטינית, הרעה ביחסים עלולה להביא לפגיעה מהותית בהכנסות בתחום המלט.
- **קבוצת לוויים:** חברות בתחום המלט שמשתייכות לקבוצת IDB כפופות למגבלות המפקח על הבנקים בדבר "קבוצת לוויים". המשמעות היא שאפשרות החברות ללוות כספים מבנקים עלולה להיפגע.

להלן הערכת "משאב" בדבר ההשפעה של גורמי הסיכון האמורים על הפעילות בתחום המלט:

מידת ההשפעה			גורמי סיכון
השפעה קטנה	השפעה בינונית	השפעה רבה	
<ul style="list-style-type: none"> • שינויים בשערי החליפין 	<ul style="list-style-type: none"> • האטה כלכלית במשק בכלל ובענף הבנייה בפרט 	<ul style="list-style-type: none"> • העדר הגנה מפני יבוא בהיצף 	גורמי מקרו
	<ul style="list-style-type: none"> • תנודות מחירי תשומות • גמישות תפעולית נמוכה 		גורמים ענפיים
<ul style="list-style-type: none"> • קבוצת לוויים 	<ul style="list-style-type: none"> • תלות בחברת השיווק הפלסטינית בשטחי הרשות הפלסטינית 	<ul style="list-style-type: none"> • תלות בלקוחות • תלות במערך היחסים עם הרשות הפלסטינית 	גורמים מיוחדים

3.4. מגבלות על פעילות נשר בתחום המלט

רשיונות חציבה

הפעילות בתחום המלט כפופה לרשיונות חציבה שמשרד התשתיות הלאומיות נתן לנשר על-פי פקודת המכרות ותקנות המכרות (רשיונות חציבה), התשל"ח-1978.

הגבלים עסקיים

כאמור, במרס 1989 הכריז הממונה על הגבלים עסקיים על נשר כמונופול בשוק המלט. בהיותה מונופול, נשר נתונה לפיקוח וביקורת שוטפים לפי פרק ד' לחוק ההגבלים העסקיים, התשמ"ח-1988. יתר על כן, הממונה על הגבלים עסקיים קבע תנאי מיזוג בין חברות בתחום המלט ותנאים הנוגעים לרכישת השליטה ב-IDB ב-2003. מכוח התנאים האלה, חלות הגבלות על פעילות נשר בשוק הובלת המלט. בכלל זה, נקבע עבור נשר שיעור מקסימלי של הובלות מלט בשקים ובתפוזות.

פיקוח על מחירים

מחירי המלט המיוצר בנשר כפופים לפיקוח מכוח הוראות חוק הפיקוח על מחירי מצרכים ושירותים, התשנ"ו-1996. המחיר המרבי של מלט נקבע על סמך סל תשומות, שמרכיביו:²³

- מדד המחירים לצרכן ;
- מדד המחירים לסיטונאים של תפוקת התעשייה ;
- מחיר עבודה (לפי תחשיבי שכר) ;
- מחיר חשמל ;
- מחיר מזוט ;
- מחיר פטקוק ;
- שער הדולר ;
- מחיר ההובלה הימית ;
- שיעור שחיקה הנקבע על-פי החלטת ממשלה.

המשקל של כל מרכיב בנוסחה חסוי. השינוי במחיר המרבי של המלט כפוף לשינויים במרכיבים האמורים. ב-1998 הגיעה נשר להסכם עם משרד האוצר והממונה על הגבלים עסקיים אשר למבנה מחיר המלט עד ל-30 ביוני 2003. ההסכם עוגן בצו פיקוח על מחירי מצרכים ושירותים (מחירי צמנט), התשנ"ט-1998 ("צו המחירים"), שבו הוכתבה הורדת מחירים ריאלית בשיעור כולל של 13.7% עד למועד האמור, בכפוף לשינויים במחירי התשומות. מחיר מרבי (או מחיר מטרה) הוא כזה שאמור לאפשר לנשר רווחים סבירים.²⁴ בצו המחירים נקבעו הוראות נוספות בדבר הנחות כמות והנחות בגין רכישה ללא אשראי. במלים אחרות, אסור לנשר להפלות בין לקוחות, אלא במסגרת הנחות כמות באישורה של המפקחת על המחירים במשרד התעשייה והמסחר (התמ"ס).²⁵ הורדת המחירים אכן יושמה.

במהלך תקופת תוקפו של צו המחירים (ב-1 ביולי 2002) הועלה המחיר המרבי למלט בהוראת המפקחת על המחירים, בכפוף להוראות צו המחירים. מנהל תחום המחירים במשרד התמ"ס הסביר כי העלאת המחירים נבעה מהתייקרות התשומות בייצור המלט.

צו המחירים בוטל ב-29 בפברואר 2004. מאז מועד פקיעת הצו נקבע המחיר המרבי של מלט מתוצרת נשר על-פי הוראות חוק הפיקוח. בפועל, בשנים האחרונות מחירי המלט של נשר נמוכים בכ-10% מהמחיר המרבי שנקבע.

ב-26 בינואר 2005 הותר לחברת נשר להעלות את מחירי המלט בשיעור שאינו עולה על 15% מהמחירים שנקבעו ב-1 ביולי 2002.²⁶ המחיר המרבי של מלט הוא כמפורט להלן:²⁷

²³ שבתאי לוי, מנהל תחום כלכלה ומחירים במשרד התמ"ס, שיחת טלפון, 6 בדצמבר 2005.

²⁴ יצוין כי הממונה על היטלי הסחר בדק ומצא כי מחיר המטרה שנקבע עבור נשר היה מניב לה שיעור רווחיות נמוך מהממוצע העולמי בענף ונמוך בשיעור ניכר ממקובל באירופה ובארה"ב.

²⁵ לפני הפיצול של משרד העבודה והרווחה נקרא המשרד משרד התעשייה והמסחר. עם פיצול משרד העבודה והרווחה, הועברה מחלקת העבודה למשרד התעשייה והמסחר, ומאז הוא נקרא משרד התעשייה, המסחר והתעסוקה (התמ"ס).

²⁶ מתוקף הסמכות שניתנה למפקחת על המחירים לפי סעיף 15(ה) לחוק פיקוח על מצרכים ושירותים, התשנ"ו-1996.

²⁷ צביה דורי, המפקחת על המחירים במנהל סחר-פנים, משרד התמ"ס, העלאת מחירי צמנט, מכתב לחברת "נשר מפעלי מלט ישראלים בע"מ", 27 בדצמבר 2004.

מחיר	סוג המלט
313.80 ש"ח לטון	צמנט 250 בתפזורת
343.90 ש"ח לטון	צמנט 300 בתפזורת
356.50 ש"ח לטון	צמנט 350 בתפזורת
352.60 ש"ח לטון	צמנט 250 בשקים

לדברי שבתאי לוי, ייתכן כי המחירים בפועל נמוכים מאלו שנקבעו באתר.²⁸ המחירים שנשר מפרסמת לסוגי המלט השונים עבור לקוחות בישראל הם כלהלן:²⁹

מחיר	סוג המלט
321.00 ש"ח לטון	125 (צ.פ. 250 שקים 1.5 טון) CEM II/B-LL 42.5 N
270.20 ש"ח לטון	CEMII AL 42.5 R 221
270.20 ש"ח לטון	225 (צ.פ. 250 תפזורת) CEM II/A-V 42.5 N
286.00 ש"ח לטון	232 (צ.פ. 300 תפזורת) CEM I 52.5 N
298.30 ש"ח לטון	236 (צ.פ. 350 תפזורת) CEM I 52.5 R
321.00 ש"ח לטון	127 (צ.פ. 250 שקים 1.75 טון) CEM II/B-LL 42.5 N
298.30 ש"ח לטון	239 (מלט סיגים) תפ. CEMIII/B 42.5 N

המחירים אינם כוללים מס ערך מוסף, דמי הובלה והנחת כמות. לדברי גבי' איה אבידור מחברת נשר, מחירי המשווק בעזה וביהודה ושומרון ללקוחותיו הם כ-300 שקלים לטון מלט בשקים (כ-15 שקלים לשק),³⁰ לעומת 310-320 שקלים לטון בישראל (כ-16 שקלים לשק).³¹ ואולם, יש שטוענים כי נשר מוכרת לרשות הפלסטינית מלט הזול בכ-20% מהמלט בישראל.³²

יצוין כי איכות המלט המשווק בתפזורת גבוהה יותר מזו של המלט הנמכר בשקים. עם זאת, עלות המלט המשווק בשקים גבוהה יותר בשל עלויות האריזה הנוספות. עם התפתחות תעשיית הבנייה עולה שיעור

²⁸ שבתאי לוי, מנהל תחום כלכלה ומחירים במשרד התמ"ת, דוא"ל, 6 בדצמבר 2005.

²⁹ נשר מפעלי מלט ישראליים בע"מ, http://www.nesher.co.il/nesher_new/priceList.jsp, תאריך כניסה: 24 ביולי 2005.

³⁰ בכל שק 50 קילוגרם מלט.

³¹ איה אבידור, נשר מפעלי מלט ישראליים בע"מ, מכתב, 7 באוגוסט 2005.

³² אמיר עציוני, "ענף המלט בישראלי", עמ' 14.

השימוש במלט שנמכר בתפזורת ויורד שיעור השימוש במלט הנמכר בשקים. כך, רוב המלט בתפזורת נמכר בישראל, ורוב המלט בשקים נמכר בשטחי הרשות הפלסטינית.³³

ב-26 בינואר 2005 הותר לנשר להעניק את שיעורי ההנחה האלה מהמחיר בפועל:³⁴

היקף המכירה (טונות בחודש)	צמנט 250 בתפזורת	צמנט 300 בתפזורת	צמנט 350 בתפזורת	צמנט 250 בשקים
1,000-100	1.57%	1.43%	1.38%	1.4%
4,000-1,000	2.56%	2.34%	2.25%	2.28%
10,000-4,000	2.91%	2.66%	2.56%	2.6%
מעל 10,000	3.91%	3.56%	3.44%	3.48%

במחקר שנעשה במכון ללימודים אסטרטגיים ופוליטיים מתקדמים ופורסם בפברואר 1998 נטען כי מחירי נשר גבוהים ב-25% עד 85% מהמחירים במדינות השכנות (כגון ירדן, טורקיה, מצרים וקפריסין).³⁵ יוזם המחקר, אמיר עציוני, תולה את הסיבה לרמת מחירים זו במבנה המונופוליסטי של ענף המלט בישראל. הוא מציין כי מחירי נשר מניבים לחברה רווחים המוערכים ב-12% מהמחזור הנקי שלה. כמו כן עציוני מזכיר כי בזמן פרסום המחקר, השכר הממוצע של עובדי נשר הגיע לפי-שניים מהשכר הממוצע במשק הישראלי.

יבוא מתחרה

בתשקיף ההצעה לציבור של חברת "כלל תעשיות והשקעות בע"מ" נטען כי נשר מתמודדת עם היבוא המתחרה באמצעות שמירה על איכות, על זמינות ועל יציבות של המוצר, על תמיכה טכנולוגית ועל הנחות בגין רכישת כמויות גדולות.

3.5. המעמד של נשר כמונופול

3.5.1. שימור המעמד המונופוליסטי

אמיר עציוני מציין במחקרו על ענף המלט בישראל כמה גורמים שסייעו לנשר לשמר את מעמדה המונופוליסטי במשך השנים. הוא מציין בין היתר את הגורמים האלה:³⁶

³³ תשקיף ההצעה לציבור של חברת "כלל תעשיות והשקעות בע"מ", שם.

³⁴ צביה דורי, המפקחת על המחירים במנהל סחר-פנים, משרד התמי"ת, העלאת מחירי צמנט, מכתב לחברת "נשר מפעלי מלט ישראליים בע"מ", 27 בדצמבר 2004; נשר מפעלי מלט ישראליים בע"מ, http://www.nesher.co.il/nesher_new/priceList.jsp, תאריך כניסה: 24 ביולי 2005.

³⁵ במחקר מחירי המלט של נשר נאמדים ב-70-75 דולר לטון, לעומת 40-60 דולר לטון במדינות השכנות. אמיר עציוני, "ענף המלט בישראל", עמ' 1.

³⁶ שם, עמ' 1-42.

- קשרים חזקים עם השלטונות, בין היתר עקב ההיסטוריה של מבנה השליטה בנשר, ולחץ על גופים כגון ועדת הכלכלה של הכנסת, משרד התחבורה, מועצת פועלי חיפה ורשות הנמלים. פעילות זו הביאה בין השאר לתמורות האלה:

- הגנה מגוונת מפני ייצור מקומי ויבוא מתחרים; נשר נלחמה ביבוא על אף התחייבותה במרס 1992 שלא להפריע לניסיונות פתיחת השוק לתחרות (ההתחייבות היתה תנאי לקבלת מעמד של מפעל מאושר לקו היבש ברמלה);

- מתן היתרים וסיוע ממשלתי חריגים;

- תקינה ורשיונות יבוא: לדברי עציוני, עד ראשית שנות ה-90 היו נהוגים תקנים שנועדו אך ורק למנוע יבוא. בראשית שנות ה-90 הוקלו במידה ניכרת הליכי שחרור המלט המיובא, בעיקר כדי להקל על נשר את היבוא. יתר על כן, עד אוגוסט 1993 חויבו יבואנים להצטייד ברשיונות יבוא, ואלה ניתנו ליבואנים מעטים בלבד כשהיה מחסור במלט מייצור מקומי (התקינה הנוכחית מפורטת בסעיף 4.2.2. בהמשך).

- כוחניות מצדה של נשר, שבאה לידי ביטוי בפעילותה המגוונת לסכל ניסיונות לפתיחת השוק למתחרים בכלל ולהקמת מתקני פריקת מלט בנמלים בפרט. מתקנים אלו הם תנאי הכרחי לקיום יבוא בהיקפים תחרותיים. לדברי עציוני, הכוחניות התבטאה גם באיומים על לקוחות לבל יעזו לרכוש מלט מיבואנים קטנים; לקוחות שרכשו מלט מיבואנים נתקלו בקשיים ובעיכובים מצד נשר.

- הצנעת רווחי החברה במטרה להמעיט במידע למתחרים פוטנציאליים אשר רוצים לבחון כניסה לשוק, להעריך את יכולתם לשרוד בו ולאמוד את רמת הרווחים הצפויה להם. עציוני טוען שמטרה נוספת בהצנעת הרווחים היא מניעת ביקורת תקשורתית וציבורית.

- ויסות כמויות, בעיקר בתחילת שנות ה-80, במטרה ליצור מחסור אמיתי או מדומה במלט כדי לקבל אישור להקמת מפעל מלט בדרום הארץ. המחסור החמור במלט בראשית 1980 הביא לפריחת שוק שחור שבו המלט נמכר במחיר הגבוה בעשרות אחוזים מהמחיר הרשמי.

כיום נשר אינה מקבלת סיוע או תמיכות.³⁷ עם זאת, יצוין כי נשר זכתה בשנים 2002-2004 לשיעורי מס מופחתים מכוח הוראות החוק לעידוד השקעות הון.³⁸

3.5.2. השלכות המעמד המונופוליסטי³⁹

לדברי עציוני, נשר ניצלה לאורך שנים את מעמדה המונופוליסטי כדי לגבות מחיר גבוה עבור המלט. המחירים הגבוהים פוגעים בכל תושבי ישראל בתשלומים עבור רכישת מבנים או שכירתם. ואולם, יש גם פגיעה עקיפה, אשר מתבטאת בתשלום מסים גבוהים יותר בגין מימון התשתיות. משלמי המסים נפגעים ממחירי המלט הגבוהים בשל היותה של הממשלה צרכנית מלט בפני עצמה. מחירי המבנים והמוצרים

³⁷ ראובן פסח, הממונה על הגבלים עסקיים במשרד התמ"ת, שיחת טלפון, 26 ביולי 2005; איה אבידור, נשר מפעלי מלט ישראלים בע"מ, מכתב, 7 באוגוסט 2005.

³⁸ תשקיף ההצעה לציבור של חברת "כלל תעשיות והשקעות בע"מ", שם.

³⁹ אמיר עציוני, "ענף המלט בישראל", עמ' 23-26.

שהמגזר הציבורי צורך גבוהים יותר בגלל מחירי המלט, ואזרחי המדינה נושאים בעלות זו באמצעות תשלומי מסים. מכיוון שהממשלה אחראית לבניית התשתיות, ומכיוון שמלט הוא רכיב חשוב בסלילת כבישים, בבניית מנהרות וגשרים, בחפירת תעלות וכיו"ב – העלות הנוספת המגולמת במחירים גבוהים יותר מגולגלת גם היא על ציבור משלמי המסים.

כאשר מדובר במבנים שאינם למגורים, דוגמת משרדים ומבני תעשייה, הרי מחירי מלט גבוהים יותר פירושה הוצאות תפעוליות גבוהות יותר. הוצאות אלו מגולגלות על הצרכן, והוא נאלץ לשלם לבסוף מחיר גבוה יותר עבור כל מוצר ומוצר.

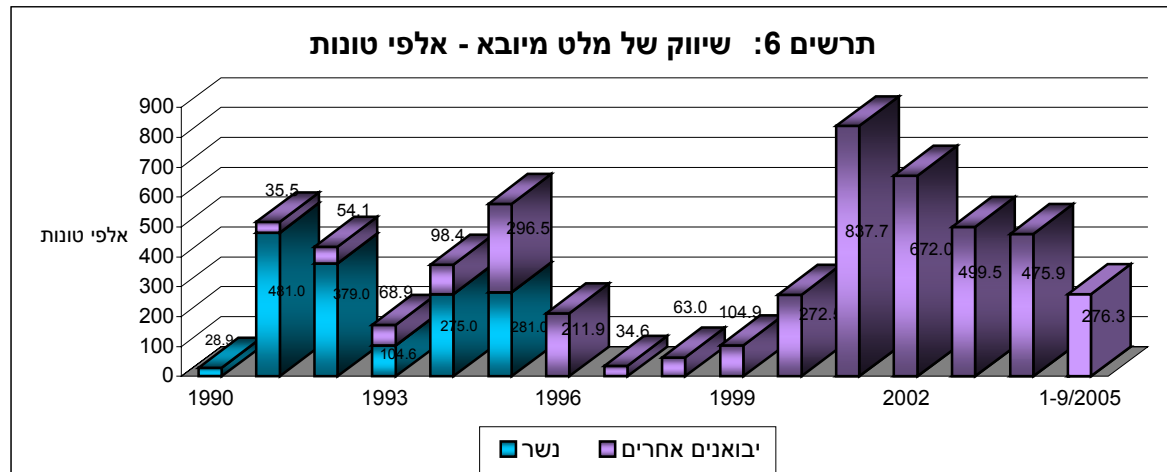
לסיכום, מחירי מלט גבוהים גורמים לעלייה מלאכותית במחירים בענפי הנדל"ן, הבנייה והתשתיות.

4. יבוא מלט לישראל

4.1 נתונים

כאמור, בשל עלויות ההובלה (הקרקעיות) הגבוהות, תעשיית המלט ברוב מדינות העולם היא תעשייה המבוססת על ייצור מקומי, עם אחוזים מעטים של יבוא.⁴⁰ הדבר נכון בפרט ביישובים המרוחקים מהנמלים. במדינות שיש בהן נמלים, רכיב הסחר הבין-לאומי במלט עולה, שכן עלות ההובלה הימית נמוכה הרבה יותר מעלות ההובלה היבשתית.

בתרשים 5 מוצגות כמויות המלט שיובאו ושווקו בישראל מאז 1990 על-ידי חברת "נשר מפעלי מלט ישראלים בע"מ" ועל-ידי יבואנים אחרים.⁴¹



מקור: האגף למידע וניתוח כלכלי במשרד הבינוי והשיכון.⁴²

⁴⁰ אמיר עציוני, "ענף המלט בישראל", עמ' 29; ראה גם אתר האינטרנט של חברת "נשר מפעלי מלט ישראלים בע"מ", פרופיל החברה, http://www.nesher.co.il/new_site/profile.htm, תאריך כניסה: 3 באוגוסט 2005.

⁴¹ כאמור, הנתונים עד 1993 כוללים את היקף שיווק המלט ביהודה, שומרון וחבל עזה לכל האוכלוסייה. מאוקטובר 1994 הנתונים אינם כוללים את השיווק הישיר של מלט לחבל עזה, שהיה עד אז כ-7% מסך שיווק המלט. מ-1996 ואילך הנתונים אינם כוללים את שיווק המלט לשטחי האוטונומיה של הרשות הפלסטינית.

מן הנתונים מסתמן כי במחצית הראשונה של שנות ה-90 חלה ירידה הדרגתית, אם כי בלתי עקיבה, בהיקף יבוא המלט על-ידי חברת "נשר מפעלי מלט ישראליים בע"מ". היקף היבוא על-ידי יבואנים אחרים גדל בהדרגה.

אין נתונים על יבוא מלט על-ידי חברת "נשר מפעלי מלט ישראליים בע"מ" לשנים 1990 ו-1996-2000. אשר ליבואנים אחרים, היקף יבוא המלט עלה במידה ניכרת מאז 1996, עד לשיא של כ-838,000 טונות ב-2001.

משנת 2002 ואילך הצטמצם היקף יבוא המלט, וחברת נשר לא היתה שותפה לו כלל.⁴³ בשנת 2004 יובאו כ-476,000 טונות (כ-13% מסך הכמות המשווקת). זו ירידה של כ-5% לעומת שנת 2003.

במחצית הראשונה של שנת 2005 היה היקף היבוא כ-207,600 טונות, שהם 11.3% מכמות המלט ששווקה באותה תקופה. לשם השוואה, במחצית הראשונה של שנת 2004 יובאו 239,100 טונות, ועל כן במחצית הראשונה של שנת 2005 חלה ירידה של 13.2% לעומת התקופה המקבילה אשתקד.

רשות המסים במשרד האוצר מסרה את הנתונים שלהלן על ערכי יבוא המלט לישראל ולרשות הפלסטינית (באלפי דולרים):⁴⁴

שנה	יבוא לישראל	יבוא לרשות הפלסטינית
2000	41,609	16,049
2001	41,298	8,256
2002	35,595	12,031
2003	28,282	11,680
2004	26,077	10,666
ינואר-ספטמבר 2005	23,491	3,510

מלט מיובא פטור ממכס וממס קנייה.

⁴² משרד הבינוי והשיכון, האגף למידע וניתוח כלכלי, חוברת מידע חודשי, לוח ז-1, <http://www.moch.gov.il/NR/rdonlyres/22D9367F-D57D-4A86-8F25-E6F7B5B567C9/0/G1.xls>, תאריך כניסה: 24 ביולי 2005, עמ' 46.

⁴³ אשר ליבואנים האחרים, מדובר ביבוא של מלט אפור בלבד, בלי יבוא לאוטונומיה (שהוא בעיקר מלט בשקים). מקור הנתונים על היבואנים האחרים: מינואר 2001 – נתוני רשות הנמלים ורשות שדות התעופה (המדווחת על יבוא מלט מירדן); מחודש אפריל 2002 – נתוני רשות הנמלים בלבד. אין נתונים על יבוא על-ידי יבואנים אחרים בשנת 1990.

⁴⁴ רחלי דניאל, החטיבה לתכנון וכלכלה ברשות המסים שבמשרד האוצר, דוא"ל, 16 באוקטובר 2005.

ב-2005 ייבאו 34 יבואנים מלט לישראל. ארצות המקור הן כדלקמן:

ארץ	ערך היבוא (באלפי דולרים)
בלגיה	112
גרמניה	342
טורקיה	20,791
מצרים	450
ארה"ב	141
אחרים ⁴⁵	1,655

רוב היבוא לשטחי הרשות הפלסטינית מגיע ממצרים, מטורקיה ומירדן.

4.2. הגבלות על יבוא מלט לישראל

4.2.1. הגבלות מכסיות

במסגרת ההכרה בקו הייצור היבש⁴⁶ של נשר כמפעל מאושר לצורכי החוק לעידוד השקעות הון, הוסכם בראשית שנות ה-90 על פתיחה הדרגתית של השוק ועל הסרת המכסים בתוך שלוש שנים מתחילת הייצור במפעל החדש. בשלב הראשון הורד שיעור המכס ל-25%, ואחר כך הוסר המכס לחלוטין. כיום כאמור אין הגבלות מכסיות על יבוא מלט לישראל, ואין הטלה של מס קנייה.

4.2.2. הגבלות בלתי מכסיות

הגבלות מכוח חקיקה

ההגבלות הקיימות במועד כתיבת מסמך זה הן בלתי מכסיות בלבד. מחיר המלט בישראל כפוף לפיקוח לפי הוראות חוק הפיקוח על מחירי מצרכים ושירותים, התשנ"ו-1996 (חוק הפיקוח). כמו כן, על-פי חוק היטלי סחר, התשנ"א-1991, וההסכם ליישום סעיף VI של הסכם ה-GATT⁴⁷ – מוטלים היטלי היצף על יבואנים אם נמצא כי הם ייבאו מלט ומכרוהו בהיצף. כלי חלופי לכך הוא התחייבות מצד היבואן למחיר מטרה (ראה בהמשך).

⁴⁵ באחרים נכללות מדינות שרשות המסים במשרד האוצר אינה יכולה לפרט, מכוח חובת סודיות הקבועה בסעיף 231א לפקודת המכס (הנוגע לסעיף 142 לחוק מס ערך מוסף, התשל"ו-1975, שעוסק בענייני מכס). כמו כן, לפי סעיף זה, רשות המסים אינה יכולה לספק רשימת יבואנים הפעילים בתחום המלט או להתייחס ליבוא של יבואן מסוים. רחלי דניאל, החטיבה לתכנון וככללה ברשות המסים שבמשרד האוצר, דוא"ל, 16 באוקטובר 2005.

⁴⁶ ראה הערת שוליים מס' 11.

⁴⁷ General Agreement on Tariffs and Trade.

מאחר שסוגי מלט מסוימים כוללים תוספים שאינם בשימוש בארץ, אין לסוגי המלט הללו תו תקן וחל איסור מוחלט ליבא אותם. על כן, מוצרי מלט צריכים לעמוד בתקן ישראלי ייחודי – סדרת ת"י 1 הדנה בתקני צמנט,⁴⁹ שבה שלושה חלקים שפורסמו ביולי 2002:

1. ת"י 1 חלק 1 – צמנט רגיל. חלק זה מאמץ, בשינויים ותוספות מסוימים, את התקן האירופי EN 197-1 מיוני 2000.

2. ת"י 1 חלק 2 – צמנט פורטלנד עמיד סולפטים. חלק זה מאמץ, בשינויים ותוספות מסוימים, את התקן הבריטי BS 4027 מ-1996.

3. ת"י 1 חלק 3 – צמנט רגיל שחום ההידרציה שלו נמוך. חלק זה הוא תקן ישראלי מקורי המבוסס על הצעת התקן האירופי EN 197-3 מיוני 2001.

העמידה בתקן נבדקת עם כניסת המוצרים לארץ.

תו התקן נקבע בוועדת תקינה המטפלת בתקני צמנט במכון התקנים. ועדת מומחים זו, שבה אנשי מקצוע בתחום המלט, מכינה את הצעות התקן. מינוי חברי הוועדה נעשה בוועדה הטכנית שמטפלת בנושא המלט במכון התקנים הישראלי.

מדיניות משרד התמ"ת בשנים האחרונות⁵⁰

בספטמבר 2001 הגישה חברת נשר תלונה לממונה על היטלי סחר במינהל סחר-חוץ במשרד התעשייה והמסחר על יבוא מלט בהיצף מרומניה ומטורקיה. לטענת נשר, ההיצף היה מנוגד לחוק היטלי סחר, התשנ"א-1991, ולהסכם יישום סעיף VI של הסכם ה-GATT של ארגון הסחר העולמי בדבר מניעת היצף (Anti-dumping).⁵¹ הממונה על היטלי סחר קבע כי יש יסוד לכאורה לתלונות נשר ופתח בחקירה.

תלונת נשר היתה גם נגד ירדן, אולם בבדיקה ראשונית נמצא כי היבוא מירדן מופנה לרשות הפלסטינית. לא נפתחה חקירה, מאחר שלפי הסכמי פריס יש לרשות הפלסטינית זכות לקבוע מדיניות עצמאית בדבר

⁴⁸ ליאה פישר, ממונה בכירה על פרויקטים ורכזת הוועדה המטפלת בתקני צמנט, מכון התקנים הישראלי, דוא"ל, 14 בנובמבר 2005.

⁴⁹ מכון התקנים הישראלי משתמש במונח "צמנט" במקום "מלט".

⁵⁰ משרד התמ"ת, הודעות לעיתונות, <http://www.moital.gov.il>, תאריך כניסה: 24 ביולי 2005.

⁵¹ כאמור, טובין נחשבים למיובאים במחירי היצף כאשר מחיר היצוא שלהם לישראל נמוך ממחיר המכירה של היצרן בחו"ל, ברמת מסחר דומה (בלשון חוק היטלי סחר, התשנ"א-1991: המחיר המקובל). מחיר היצוא הוא המחיר אשר היבואנים בישראל משלמים עבור הטובין; המחיר המקובל הוא מחיר המכירה של הטובין במדינת הייצור. אם מחיר היצוא נמוך מהמחיר המקובל (לאחר התאמות שנעשות כדי להבטיח שהשוואה בין המחירים הוגנת), הרי זה יבוא בהיצף.

המכירה במחירי היצף כשהיא לעצמה אינה אסורה על-פי חוק ואף לא על-פי ההסכמים הבין-לאומיים. אם נגרם או עלול להיגרם נזק מן היבוא בהיצף, רואים בו פגיעה בכללי הסחר ההוגן, והדבר מאפשר למדינה הנפגעת להתגונן מפני היבוא בהיצף באמצעות הטלת היטל על היבוא. החוק המסדיר הטלת היטל היצף הוא חוק היטלי סחר, התשנ"א-1991. החקיקה הישראלית נסמכת, ברוב הוראותיה, על עקרונות המקובלים בנושאים אלו בהסכמי הסחר הבין-לאומיים, ודומה לחקיקה הלאומית של רוב שותפי הסחר של ישראל, ובכלל זה שותפי סחר מרכזיים כמו האיחוד האירופי וארה"ב.

לצד ההכרה בחשיבות הסחר החופשי קיימת הסכמה רחבה בעולם שעל הסחר החופשי להיות הוגן. על יסוד הכרה זו הסכימו 130 המדינות המאוגדות בארגון הסחר העולמי לנקוט אמצעים נגד היצף. תוכנית הליברליזציה ביבוא והחשיפה, שעליהם הוחלט בישראל, האיצו את קבלת חוק היטלי סחר בשנת 1991.

יבוא המלט. נשר ערערה על קביעה זו בטענה שהיבוא מירדן מגיע לצרכנים בישראל, ולאחר בדיקה נמצאו ראיות כי הדבר לכאורה נכון. בעקבות זאת הוחלט לפתוח בחקירה גם על יבוא בהיצף מירדן.

הממונה על היטלי סחר מצא כי היה לכאורה יבוא בהיצף של מלט בשיעור של 22%-31.6% מטורקיה, 105.5% מרומניה ו-33.6% מירדן.⁵² כמו כן מצא הממונה כי לכאורה ההיצף גרם לנשר נזק של ממש. ביולי 2002 התקבלו התחייבויות מחיר מירדן ומרומניה והחקירה נגד היצרנים במדינות האלה הופסקה.

בהקשר זה הודיע שר התמ"ת אהוד אולמרט ביוני 2003 כי הוא דוגל בשוק תחרותי גם בתחום המלט. עם זאת הדגיש השר כי תחרות חייבת להיות הוגנת וכי אין להשלים עם תחרות במחירי היצף מובהקים.

ביולי 2003 קיבל הממונה על היטלי סחר התחייבות מחיר משני יצרני מלט טורקיים. על-פי חוק היטלי סחר ועל-פי הסכמי ארגון הסחר העולמי, רשאי הממונה – באישור מנכ"ל משרד התמ"ת – לקבל את ההתחייבות ולהפסיק את חקירת התלוות על יבוא בהיצף. יצוין כי לדברי עו"ד עקיבא באום, היה ניסיון להימנע מהטלת היטל על יצרנים ממדינות שיש לגביהן רגישות גיאוגרפית, כלומר ירדן וטורקיה.⁵³

פירושה של התחייבות של יצרנים זרים למחיר מטרם מינימלי היא שלא מוטלים עליהם היטלי היצף; התחייבות מחיר נחשבת בוועדה המייעצת לנושא היטלי היצף לתחליף ראוי להטלת היטל. היצרנים מתחייבים כלפי הממונה על היטלי הסחר שלא למכור את תוצרתם במחיר הנמוך ממחיר המטרה, שהמפקחת על המחירים קובעת לנשר, לפני מדרג הנחות הכמות.⁵⁴ אם נשר תמכור מתחת למחיר המטרה, היבואנים רשאים להוריד 2% ממחירי נשר, כולל מדרג הנחות הכמות. לטענת משרד התמ"ת, עיקרון זה נועד להבטיח את התחרות בשוק המלט.

ב-31 בדצמבר 2003 קיבל שר התמ"ת את המלצת הוועדה המייעצת לנושא היטלי היצף להטיל היטל היצף על יבוא מלט מטורקיה. שר האוצר אישר שיעור היטל של 5.83 דולר אמריקני לטון מלט. היטל זה נכנס לתוקף באפריל 2004, אחרי שאושר בוועדת הכספים; תוקפו לשנה וחצי, והוא אינו מוטל על שתי יצרניות המלט הטורקיות שחתמו על התחייבות מחיר. במרס 2005 החליט הממונה על היטלי הסחר לקבל את התחייבות המחיר של יצרן טורקי נוסף. הוועדה המייעצת לנושא היטלי היצף אימצה במאי 2005 את החלטת הממונה והעבירה את המלצותיה לשר התמ"ת.

4.3. נתח השוק של יבואני מלט

נתח השוק של יבואני המלט נתון לשינויים מעת לעת בהשפעת גורמים שונים, כגון:⁵⁵

- מצב היחסים עם מדינות (שכנות) המספקות מלט;
- שער החליפין של מטבע חוץ;

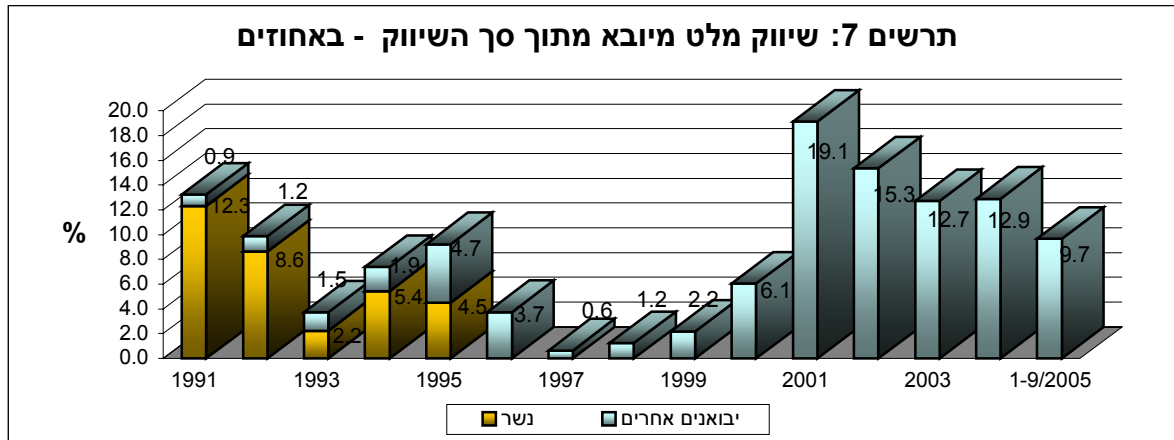
⁵² שיעור ההיצף מחושב לעומת מחיר CIF (Cost, Insurance and Freight). זו עלות המוצר בכניסתו לארץ, והיא כוללת את ערך המוצר עצמו בתוספת הוצאות הכרוכות בהבאתו ארצה (כגון ביטוח והובלה). ראוי לציין כי עצם קיומו של מחיר יבוא נמוך אינו יכול לשמש עילה להגשת תלונת היצף. יבוא זול שמחירו נמוך ממחירי השוק המקומי או ממחירי יבוא המגיע ממקורות אחרים, אך אינו נמוך מהמחיר המקובל, לא ייחשב ליבוא בהיצף. אם שיעור ההיצף הנגזר מהתלונה נמוך מ-2%, לא ייחשב היבוא ליבוא בהיצף.

⁵³ פרוטוקול ישיבת ועדת הכספים של הכנסת, 9 במרס 2004.

⁵⁴ מחיר זה נקבע ביולי 2003 ל-269 שקלים לטון מלט.

⁵⁵ תשקיף ההצעה לציבור של חברת "כלל תעשיות והשקעות בע"מ", 25 במאי 2005, http://www.cii.co.il/objects/tashkif_isa.pdf, תאריך כניסה: 3 באוגוסט 2005.

- עודפי היצע בשוק העולמי ובשווקים המקומיים שבהם פועלים יצרני מלט. בתרשים 7 מוצגים שיעורי השיווק של מלט מיובא כאחוז מסך השיווק בישראל מאז 1991.



מקור: האגף למידע וניתוח כלכלי במשרד הבינוי והשיכון.⁵⁶

מן הנתונים עולה כי עד אמצע העשור הקודם שלטה נשר בתחום השיווק של מלט מיובא. מאמצע שנות ה-90 עד סוף העשור היה היבוא נתון בידי יבואנים אחרים, ונתחם בשוק המלט היה זעיר. ב-2001 ו-2002 חלה עלייה פתאומית בהיקף היבוא, ונתח השוק של היבואנים היה 15%-20%.⁵⁷ בשלוש שנים האחרונות ירד נתח השוק של היבואנים ל-10%-15%.⁵⁸

⁵⁶ משרד הבינוי והשיכון, האגף למידע וניתוח כלכלי, חוברת מידע חודשי, לוח ז-1, <http://www.moch.gov.il/NR/rdonlyres/22D9367F-D57D-4A86-8F25-E6F7B5B567C9/0/G1.xls>, תאריך כניסה: 24 ביולי 2005, עמ' 46.

⁵⁷ עם זאת, בתשקיף ההצעה לציבור של חברת "כלל תעשיות והשקעות בע"מ" נטען כי נתח השוק של היבואנים בשנים 2001-2002 הגיע אף ל-30% אחוזים.

⁵⁸ בתשקיף האמור נטען שנתח השוק בשלוש השנים האחרונות הוא 15%-25%.

5. מקורות

מאמרים

- עציוני אמיר, "ענף המלט בישראל", המכון ללימודים אסטרטגיים ופוליטיים מתקדמים – החטיבה למחקר ומדיניות כלכלית: מחקרי מדיניות, מס' 32, פברואר 1998, עמ' 3.

מסמכים ממשלתיים

- משרד הבינוי והשיכון, האגף למידע וניתוח כלכלי, חוברת מידע חודשי, <http://www.moch.gov.il>, תאריך כניסה: 24 ביולי ו-9 בנובמבר 2005.
- משרד התמ"ת, הודעות לעיתונות, <http://www.moital.gov.il>, תאריך כניסה: 24 ביולי 2005.

מסמכי הכנסת

- פרוטוקול ישיבת ועדת הכספים של הכנסת, 9 במרס 2004.

שיחות טלפון, מכתבים ודוא"ל

- אבידור איה, נשר מפעלי מלט ישראליים בע"מ, מכתב, 7 באוגוסט 2005.
- דורי צביה, המפקחת על המחירים במינהל סחר-פנים, משרד התמ"ת, העלאת מחירי צמנט, מכתב לחברת "נשר מפעלי מלט ישראליים בע"מ", 27 בדצמבר 2004.
- דניאל רחלי, החטיבה לתכנון וכלכלה ברשות המסים שבמשרד האוצר, דוא"ל, 16 באוקטובר 2005.
- לוי שבתאי, מנהל תחום כלכלה ומחירים במשרד התמ"ת, שיחת טלפון ודוא"ל, 6 בדצמבר 2005.
- פישר ליאה, ממונה בכירה על פרויקטים ורכזת הוועדה המטפלת בתקני צמנט, מכון התקנים הישראלי, דוא"ל, 14 בנובמבר 2005.
- פסח ראובן, הממונה על הגבלים עסקיים במשרד התמ"ת, שיחת טלפון, 26 ביולי 2005.

אתרי אינטרנט

- ארגון הסחר העולמי (WTO – World Trade Organization), <http://www.wto.org>, תאריך כניסה: 24 ביולי 2005.
- אתרי האינטרנט של חברת "נשר מפעלי מלט ישראליים בע"מ", <http://www.nesher.co.il>, תאריך כניסה: 24 ביולי 2005; <http://www.nesher.co.il/nesher>, תאריך כניסה: 20 בספטמבר 2005.

פרסומים אחרים

- נשר מפעלי מלט ישראליים בע"מ, דוח סביבתי 2004.
- תשקיף ההצעה לציבור של חברת "כלל תעשיות והשקעות בע"מ", 25 במאי 2005, http://www.cii.co.il/objects/tashkif_isa.pdf, תאריך כניסה: 3 באוגוסט 2005.