



הכנסת

מרכז המחקר והמידע

המחלקה לפיקוח תקציבי

ניתוח שוק המלט בישראל

מוגש לוועדת הכלכלה

כתיבה: רון תקוה, כלכלן

אישור: עמי צדיק, מנהל המחלקה לפיקוח תקציבי

עריכה לשונית: מערכת "דברי הכנסת"

ט' באדר ב' תשס"ח

16 במרס 2008

הכנסת, מרכז המחקר והמידע

קריית בן-גוריון, ירושלים 91950

טל': 02 - 640 8240

פקס: 02 - 649 6103

www.knesset.gov.il/mmm

תוכן העניינים

1	תמצית
3	1. מבוא
3	2. שוק המלט בישראל
3	2.1. השפעת גורמים חיצוניים וסביבתיים על שוק המלט
4	2.2. חסמי הכניסה בענף המלט
5	2.3. נתונים
6	2.4. מדד מחירי תשומה בבנייה למגורים
7	3. חברת "נשר מפעלי מלט ישראליים בע"מ"
7	3.1. פרופיל החברה והמבנה שלה
7	3.1.1. כללי
8	3.1.2. מערך הייצור
10	3.1.3. חברות-בת
10	3.1.4. הון אנושי
10	3.2. ייצור ושיווק של מלט בנשר
10	3.2.1. נתונים
12	3.2.2. הספקים של נשר
13	3.2.3. הלקוחות של נשר
13	3.2.4. שיווק והפצה
14	3.3. גורמי סיכון לנשר בפעילותה
16	3.4. מגבלות על פעילות נשר בתחום המלט
21	3.5. המעמד של נשר כמונופול
21	3.5.1. שימור המעמד המונופוליסטי
22	3.5.2. השלכות המעמד המונופוליסטי

<u>22</u>	<u>4. יבוא מלט לישראל</u>
22	4.1. נתונים
24	4.2. הגבלות על יבוא מלט לישראל
24	4.2.1. הגבלות מכסיות
24	4.2.2. הגבלות בלתי מכסיות
26	4.3. נתח השוק של יבואני מלט
<u>27</u>	<u>5. שכלול שוק המלט בישראל</u>
<u>28</u>	<u>מקורות</u>

תמצית

מסמך זה הינו מסמך עדכון אשר הוכן לבקשת ועדת הכלכלה, בנושא העלאת מחירי המלט וההשפעות הצפויות על מחירי הדירות. להלן עיקרי המסמך:

- ענף הבנייה הוא אחד הענפים המרכזיים במשק הישראלי. בעשור האחרון חלה האטה מתמשכת בענף, והיקף ההשקעות בו כשיעור מהתוצר ירד מ-15.6% בשנת 1996 ל-7.9% בלבד בשנת 2006.
- המלט הוא חומר גלם מרכזי בענף הבנייה, ועל כן הוא גורם חשוב בהתפתחות המשק. ענף המלט הוא עתיר הון ומאופיין בחסמי כניסה גבוהים.
- ההאטה בענף הבנייה בעשור האחרון הביאה לירידה בהיקפי שיווק המלט. יחד עם זאת, בשנים האחרונות נרשמת התאוששות קלה בהיקפי השיווק.
- בשנים האחרונות חלה ירידה ריאלית במחירי הדירות¹ לעומת עלייה במדד מחירי התשומה בבנייה למגורים – עלייה של כ-23% במדד מחירי התשומה בבנייה למגורים מאז ינואר 2003. משקלם של המלט ומוצריו במדד מחירי התשומה בבנייה למגורים הוא 9.63% (אלה הם חומרי הגלם שמשקלם במדד הוא הגדול ביותר). משמע, החלק של עליית מחירי המלט במדד עומד על כ-2.2 נקודות אחוז.²
- ניגוד המגמות בין מדד מחירי התשומה בבנייה לבין מדדי מחירי הדיור מקטינות את שיעורי הרווח של **היזמים** ובכדאיות ההשקעה בבנייה בישראל. לעתים מביא הדבר לגלגול עליית מחירי התשומות על ציבור הצרכנים.
- ענף המלט בישראל מאופיין ברמה גבוהה של ריכוזיות, בהיותה של חברת "נשר מפעלי מלט ישראליים בע"מ" יצרנית המלט היחידה. יש לחברת נשר חוסן פיננסי הנובע מהבעלות המשותפת של כלל תעשיות (75%) השייכת לקונצרן IDB, ושל CRH (25%) – אחד הקונצרנים המובילים בשוק הבין-לאומי לייצור מוצרי בנייה ושיווקם (מרכזו באירלנד).
- רמת הריכוזיות הגבוהה אינה רק בענף המלט, אלא נמשכת גם במורד השרשרת בשוק היעד המרכזי של נשר – הוא שוק הבטון בישראל. כ-45% משוק הבטון בישראל נשלטים בידי מספר מצומצם של חברות בתעשייה ובמגזר העסקי. מוצרי המלט מגיעים ללקוחות הסופיים (שוק הבניין והתשתיות) בעיקר דרך הלקוחות הגדולים של נשר.
- מחירי המלט המיוצר בנשר כפופים לפיקוח מכוח חוק הפיקוח על מחירי מצרכים ושירותים, התשנ"ו-1996. בעשור האחרון עלו מחירי המלט המיוצר על-ידי נשר בכ-52% במצטבר, וזאת באישור משרדי התמ"ת (יחידת הפיקוח על המחירים) והאוצר. **יש לציין כי בשנים האחרונות נרשמות עליות חדות במחירי התשומות, המשפיעות על מחירי המלט המיוצר בנשר. כמו-כן, ראוי להדגיש כי נשר נתונה לפיקוח וביקורת שוטפים לפי פרק ד' לחוק ההגבלים העסקיים, התשמ"ח-1988.**

¹ קיימת שונות גבוהה בשינוי במחירי הדירות בין אזורי ביקוש לבין אזורי פריפריה.

² את סוגי המלט אפשר לחלק לשתי קבוצות עיקריות: מלט אפור ומלט לבן. בישראל מייצרים רק מלט אפור, ואילו המלט הלבן מיובא. מרכיב המלט ומוצריו במדד מחירי התשומה בבנייה מתייחס לשני הסוגים וכן למוצרים המיוצרים באמצעותם, ועל-כן המלט המיוצר בישראל מייצג רק חלק ממרכיב המלט ומוצריו במדד.

- ההתייקרות האחרונה במחיר המלט נרשמה בנובמבר 2007, בשיעור של 7.93%, וזאת על אף הירידה המתמשכת בשער הדולר בחודשים האחרונים (שער הדולר הוא אחד המרכיבים שעל-פיהם נקבע מחיר המלט בישראל). העלאת מחירי המלט תגרור עלייה במדד מחירי התשומה בבנייה למגורים ובמדד תשומות הסלילה. על-פי התאחדות הקבלנים והבונים בישראל תוביל העלייה במדדים להתייקרות במחירי הנדל"ן למגורים, במחירי הדיור ובפרויקטי התשתיות הלאומיים המתוכננים בחומש הקרוב, בסכום המוערך בכ-100 מיליון ש"ח בשנה בחמש השנים הקרובות.
- מלט המיוצר בנשר נמכר בתחומי הרשות הפלסטינית במחיר הנמוך ב-6.25% מהמחיר בישראל.³ נשר משווקת מלט בשוק הפלסטיני באמצעות חברת שיווק של הרשות הפלסטינית.
- על סמך נתונים ממחקר בין-לאומי משנת 2007, מחירי נשר בשנת 2006 היו גבוהים בסביבות 30% בממוצע מהמחירים במדינות השכנות.⁴ פערים כאלה נמצאו גם במחקר שנערך בישראל בשנת 1998.
- בשנת 2006 יובאו לארץ כ-300 אלף טונות מלט, המהווים קיטון של כ-65% לעומת היקף היבוא בשנת 2001. בכך קטן נתח השוק של היבואנים ב-60% (מ-19% ב-2001 ל-7.7% ב-2006). כלומר, נשר הגדילה את נתח השוק שלה ב-14% (מנתח שוק של כ-80% ב-2001 לנתח שוק של למעלה מ-92% ב-2006, וזאת על חשבון היבואנים).
- רמת הריכוזיות הגבוהה בשוק המלט הישראלי מביאה לעלייה במחירי המלט ומוצריו. מחד, עלייה זו מוסברת בהתייקרות התשומות לייצור מלט; מאידך, בשוק תחרותי עליית המחירים בגין התייקרות התשומות היתה מתונה יותר.
- לייצור מלט יש השפעות חיצוניות לא מבוטלות על איכות הסביבה בעקבות פליטת מזהמים וגזי חממה. חברת נשר משקיעה בהקטנת זיהומי הסביבה ומציגה באופן וולונטרי נתונים על פעילות זו, והחברה אף זכתה בפרס בין-לאומי בשל מאמציה הסביבתיים (פרס המילניום מטעם האו"ם).
- רשמית, שוק המלט פתוח לתחרות (אין הגבלות מכסיות על יבוא). יחד עם זאת, הרגולטור, קרי המדינה באמצעות משרד התמ"ת, קבע בעבר הגבלות בלתי מכסיות (תקינה והיטלי היצף) המקשות על יבואני מלט ומכרסמות בכושר התחרות שלהם מול נשר. יצוין כי החל מ-7 בדצמבר 2007 לא מוטלים היטלי היצף על יבוא מלט, אולם עד אז הוטלו היטלי היצף במשך שנים. הגבלות אלו הביאו להגדלת עודף היצרן של נשר על חשבון רווחת הצרכן ולהגדלת רמת הריכוזיות בענף המלט.
- ניתוח שוק זה מעלה כי נדרשות רפורמות בשוקי חומרי הגלם לבנייה, לרבות בשוק המלט, במטרה לשכללם ולהביא לירידת המחירים בהם. יחד עם זאת, כל רפורמה תהיה חייבת להתבסס על החשיבות האסטרטגית שיש לתעשיית המלט המקומית לכלכלת ישראל.

³ ממצא זה עולה מנתונים שהועברו לידי מרכז המחקר והמידע של הכנסת באוגוסט 2005.

⁴ Centre International de Recherche sur l'Environnement et le Développement (CIRED), Öko-Institut e.V., University of Cambridge, Climate Strategies Report: Differentiation and Dynamics of EU ETS Industrial Competitiveness Impacts, 2007.

1. מבוא

מסמך זה הינו מסמך עדכון אשר הוכן לבקשת וועדת הכלכלה, בנושא העלאת מחירי המלט וההשפעות הצפויות על מחירי הדירות.⁵

במסמך מובאים מידע ונתונים עדכניים על ענף המלט 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. שוק המלט בישראל

2.1. השפעת גורמים חיצוניים וסביבתיים על שוק 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. משקל ההשקעות בבנייה מהתוצר ירד בעקביות מ-15.6% בשנת 1996 (כ-69 מיליארד שקלים) לרמה של 7.9% בלבד בשנת 2006 (כ-49 מיליארד שקלים). ברבעון הראשון של 2007 עמד היקף ההשקעות בבנייה על 7.3% מהתוצר. רמה זו נמוכה אף בהשוואה לתקופה שקדמה לזרם העלייה מבריה"מ לשעבר (10.1% ב-1989), למרות הגידול המשמעותי באוכלוסיה מאז. היקף ההשקעות בבנייה למגורים בשנת 2006 עמד על 57.5% מתוך כלל ההשקעות בבנייה.⁶

המלט הוא חומר הגלם העיקרי של ענף הבנייה, ועל כן הוא גורם חשוב בהתפתחות המשק. לפיכך, מדינות רבות שואפות לקיים גרעין של ייצור מלט מקומי כדי להקטין את התלות בספקים זרים בכל הקשור בהמשך הבנייה וההתפתחות. ואכן, מלט מיוצר כיום ביותר מ-120 מדינות.⁷

ענף המלט⁸

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

⁵ גרסא קודמת של מסמך זה הוכנה לבקשת חבר הכנסת לשעבר חמי דורון. ראו: מרכז מחקר ומידע של הכנסת, שיווק ומכירה של מלט בישראל וברשות הפלסטינית, כתיבה: רון תקוה, 13 בדצמבר 2005.

⁶ 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.

⁷ אמיר עציוני, "ענף המלט בישראל", המכון ללימודים אסטרטגיים ופוליטיים מתקדמים – החטיבה למחקר ומדיניות כלכלית: מחקרי מדיניות, מס' 32, פברואר 1998, עמ' 3.

⁸ ראו 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.

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 המונועים 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.

2.2. חסמי הכניסה בענף המלט⁹

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.¹⁰
- 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 בתפוזות 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 ביים. כך עלות המוצר מתייקרת. כמו כן, זמן ההובלה ביים וההמתנה בנמל מקצרים את חיי המוצר ונותנים יתרון למלט מייצור מקומי. יתר על כן, אריזה בשקים – לעומת מלט בתפוזות (צובר) – מתאימה פחות ליצרני הבטון הגדולים

⁹ תשקיף ההצעה לציבור של חברת "כלל תעשיות והשקעות בע"מ", שם.

¹⁰ אמיר עציוני, "ענף המלט בישראל", עמ' 12.

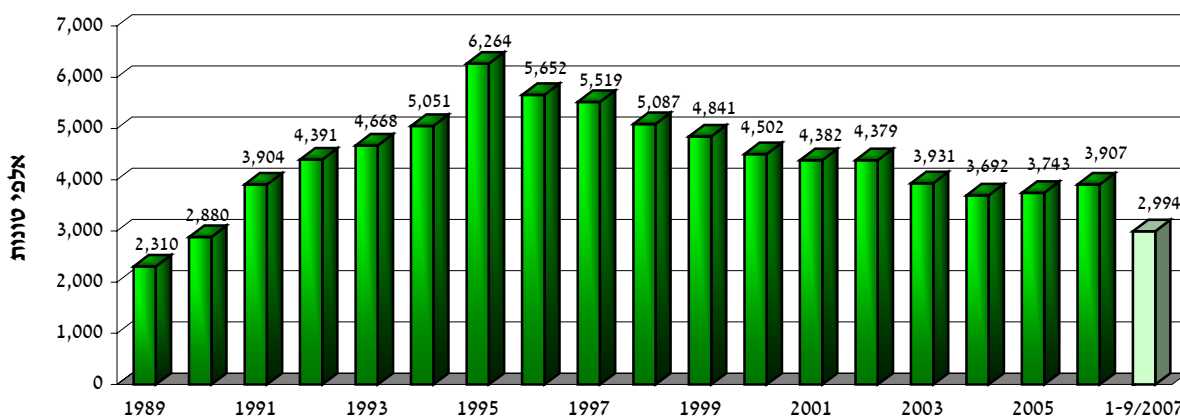
בישראל, שהם צרכני המלט המרכזיים. מאחר שחברת "נשר מפעלי מלט ישראליים בע"מ" היא היחידה בישראל שמייצרת מלט בתפזורת, יבואנים קטנים מתקשים להתחרות בה.¹¹

- 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".¹²

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.

תרשים 1. שיווק מלט, באלפי טונות



מקור: האגף למידע וניתוח כלכלי במשרד הבינוי והשיכון.¹³

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.

¹¹ ש.ם.

¹² ש.ם.

¹³ משרד הבינוי והשיכון, האגף למידע וניתוח כלכלי, חברת מידע חודשי, לוח ז-1, תאריך כניסה: 22 בנובמבר 2007, <http://www.moch.gov.il/NR/rdonlyres/22D9367F-D57D-4A86-8F25-E6F7B5B567C9/0/G1.xls>

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 בגין העלייה מבריה"מ לשעבר, 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).

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).

מאז 2004 ניכרת עלייה בהיקפי שיווק המלט. בשנים 2004 ו-2005 שווקו, בהתאמה, כ-308,000 טונות ו-312,000 טונות בממוצע לחודש; בשנת 2006 שווקו כ-391,000 טונות בחודש בממוצע – עלייה של כ-25% לעומת הממוצע החודשי בשנת 2005. **בשלושת הרבעונים הראשונים של שנת 2007** שווקו כ-333,000 טונות בממוצע לחודש, לעומת 326,000 טונות בממוצע לחודש בתקופה המקבילה אשתקד.

2.4. מדד מחירי תשומה בבנייה למגורים

להלן מוצגים השינויים במדד מחירי הדירות ובמדד מחירי התשומה בבנייה למגורים מאז שנת 2003.

טבלה 1. התפתחות מדד מחירי הדירות ומדד מחירי התשומה בבנייה למגורים¹⁴

מועד פרסום המדד	מדד מחירי דירות בבעלות דיירים ¹⁵	מדד מחירי התשומה בבנייה למגורים
פברואר 2003	193.6	97.27
נובמבר 2007	188.6	119.9
שיעור שינוי מצטבר	-2.58%	+23.27%

בשנים האחרונות ניכר גידול בביקוש לדירות, וזאת לצד ירידה בהיצע הדירות. לפיכך, על-פי חוקי הביקוש וההיצע, היו מחירי הדירות בישראל אמורים לעלות במידה ניכרת. **אולם, בפועל מחירי הדירות ירדו בממוצע.** הסיבה לכך טמונה בעובדה ששוק הדיור בישראל אינו מתנהג באופן אחיד, אלא נחלק לשלושה **פלחים המנוגדים זה לזה בהתנהגותם** – הפלח היוקרתי, הפלח הבינוני-גבוה והפלח הבינוני-נמוך. לכן, מדד מחירי הדירות ומדד מחירי הדיור אינם עולים למרות הגידול בביקוש והירידה בהיצע הדירות.¹⁶

כפי שעולה מטבלה 1 שלעיל, **מדד מחירי התשומה בבנייה למגורים עלה בכ-23% בתקופה של 5 שנים בקירוב. חומרי הגלם עם המשקל הגדול ביותר במדד זה הם המלט ומוצרי. תרומתם למדד עומדת על**

¹⁴ בנק ישראל, מאגר סדרות.

¹⁵ על-פי סקר מחירי דירות של הלשכה במרכזית לסטטיסטיקה.

¹⁶ ראו: יעקב סיסו, המשנה למנכ"ל בנק ירושלים, שוק הדירות והמשכנתאות, ינואר 2007; מרכז מחקר ומידע של הכנסת, ניתוח שוק הדיור וכלים לעידוד בנייה בפריפריה, כתיבה: עמי צדיק, 5 בנובמבר 2007.

9.63%. כלומר, עלייה במחירי המלט ומוצריו תרמה 2.24 נקודות אחוז לעלייה במדד. שארית השינוי במדד (19.81 נקודות אחוז) נובעת משינויים במחירי המוצרים האחרים שמהם המדד מורכב.

ההתייקרות הניכרת בתשומות הבנייה (מחירי חומרי גלם ושכר עבודה) לא מלווה במגמה דומה במחירי הדירות ובעלות הדירור. לעתים נרשמים דווקא ירידות במחירי הדירות, בעיקר בפלח השוק הבינוני-נמוך. התוצאה היא ירידה חדה בשיעור הרווחיות עבור היזמים, אשר הביאה יחסית לחוסר כדאיות כלכלית בבניית דירות בארץ. בעקבות זאת החלו חברות בנייה ישראליות רבות לפעול בשוקי בנייה באירופה, בצפון אמריקה ובמזרח אסיה.

3. חברת "נשר מפעלי מלט ישראליים בע"מ"¹⁷

3.1. פרופיל החברה והמבנה שלה

3.1.1. כללי

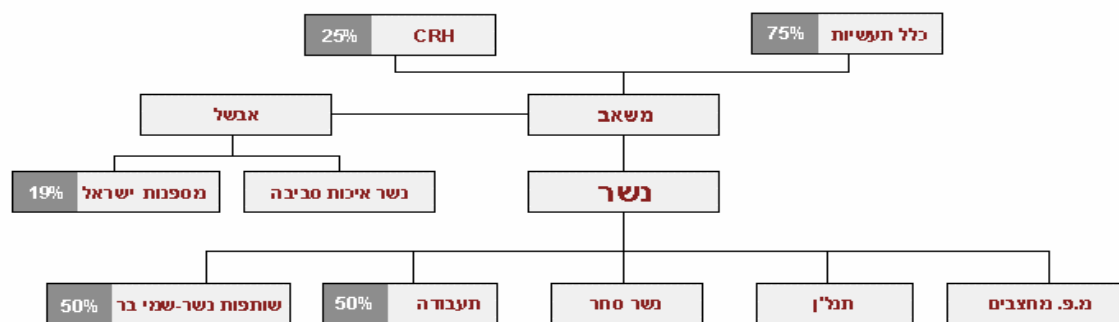
חברת "נשר מפעלי מלט ישראליים בע"מ" (להלן: נשר) היא יצרנית המלט היחידה בישראל מאז היווסדה ב-1925, והיא אחראית ל-100% מהייצור המקומי. נשר התאגדה בשנת 1975. במרס 1989 הכריז עליה הממונה על הגבלים עסקיים כמונופול בשוק המלט.

כיום נשר היא חברה פרטית והיא מוחזקת בבעלות משותפת של "כלל תעשיות והשקעות בע"מ" (75%) ושל CRH (25%).¹⁸ "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.

הכנסות מגזר המלט של נשר (משאב) הסתכמו בשנת 2006 ב-1,432 מיליוני שקלים, לעומת 1,326 מיליוני שקלים בשנת 2005 (גידול של 8%). נשר אמנם אינה מקבלת סובסידיות ממשלתיות, אך בעבר נהנתה במישרין ובעקיפין מהיטל היצף אשר הוטל בישראל על מלט מיובא.

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



¹⁷ 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. ¹⁸ CRH הוא קונצרן מוביל בשוק הבין-לאומי, הפועל בתחומי הייצור והשיווק של חומרי בניין ומלט ומרכוז באירלנד.

3.1.2. מערך הייצור

הסיווג של מלט ומוצריו 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.¹⁹

נשר מייצרת מלט בשקים ובתפוזורת, ומספקת את רוב תצרוכת המלט של ישראל ושל הרשות הפלסטינית. הייצור כפוף לתווי התקן הישראלי והאירופי (ראו פרק 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 כמה מאות 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:

טבלה 2. השקעות נשר בנושאי איכות הסביבה, באלפי דולרים²⁰

2006	2005	2004	2003	2002	2001
2,580	2,302	1,760	970	1,000	500

- חברת נשר פרסמה באופן וולונטרי דוחות סביבתיים לפעילותה בשנים 2005 ו-2006. מהדוח הסביבתי לשנת 2006 עולה כי נשר עומדת באמות המידה הסביבתיות הבין-לאומיות בנושאי שימוש בחומרי גלם ממקורות ממוחזרים, יחס בין קלינקר למלט, פליטות פחמן דו-חמצני נטו, פליטת תחמוצות הגופרית ופליטת אבק מרחף יחד עם זאת, נשר אינה עומדת באמות המידה הסביבתיות הבין-לאומיות בכל הקשור לשימוש בדלקים ממקורות חלופיים ובפליטת תחמוצות חנקן, אם כי נרשמות מגמות חיוביות גם בתחומים אלה (טבלה 3 להלן). חברת נשר זכתה בשנת 2000 בפרס המיליון מטעם האו"ם בשל מאמציה הסביבתיים. לדברי נציגיה, מדובר ביצרן המלט היחיד בעולם אשר זכה בפרס זה.

¹⁹ 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 מייצרים מ"קלינקר" ברמות ריכוז של 70%-90%, ובמוצק 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.

²⁰ נשר מפעלי מלט ישראליים בע"מ, דוח סביבתי 2006.

טבלה 3. ביצועי נשר על-פי אמות מידה סביבתיות בין-לאומיות (Environmental Benchmarks)

שנת פעילות	חומרי גלם ממקורות ממוחזרים	דלקים ממקורות חלופיים	יחס קלינקר: מלט	פליטת פחמן דו-חמצני (נטו)	פליטת תחמוצות גופרית	פליטת תחמוצות חנקן	פליטת אבק מרחף
%	%	%	ק"ג לטון מלט	גרם מלט לטון	גרם מלט לטון	גרם מלט לטון	גרם מלט לטון
2005	9.1%	10.7%	80%	678	584	1,586	161
2004	8.6%	2.4%	78.0%	653	12	2,377	45
2006	9.2%	1.3%	79.0%	671	74	2,321	35
המגמות בנשר	חיובית	שלילית	חיובית	שלילית**	שלילית**	חיובית	חיובית
נשר ביחס לאמת המידה הבינלאומית	עולה על אמת המידה	נופלת מאמת המידה	עולה על אמת המידה	עולה על אמת המידה	עולה על אמת המידה	נופלת מאמת המידה	עולה על אמת המידה

* מבוסס על נתונים של שבע יצרניות המלט הגדולות בעולם, המיצגות כושר ייצור של 490 מיליון טון מלט בשנת 2005 (31% מהשווק העולמי).

** בין השנים 2004 ו-2006 הופעל מתקן נשר הר-טוב הנסמך על טכנולוגיה וחומרי גלם בעלי מאפיינים שונים מנשר רמלה.

כושר הייצור של מפעלי נשר הוא כלהלן:²¹

- 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.

בשנת 2006 הקימה נשר טחנת מלט ורטיקלית. בנוסף, נשר פועלת לקבלת מעמד של מפעל פסולת לאנרגיה, אשר יאפשר לה אספקת חשמל עצמאית על-ידי שימוש בפסולת לסוגיה כתחליף למקורות האנרגיה הנוכחיים.

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.

²¹ יש לציין כי לדברי אמיר עציוני, בייצור מלט אין למפעל יחיד יתרונות 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.

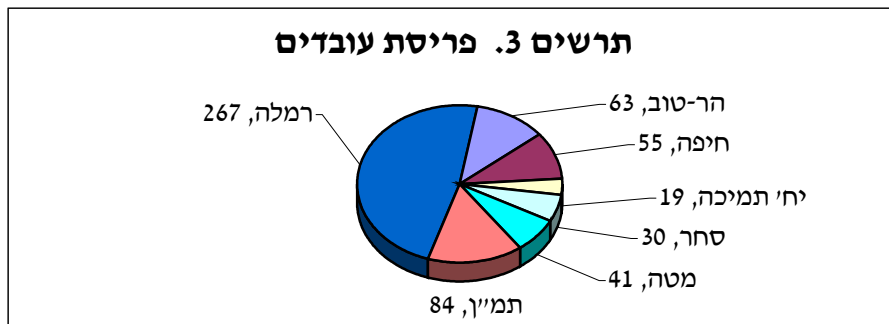
3.1.3. חברות-בת

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 בנשר²²

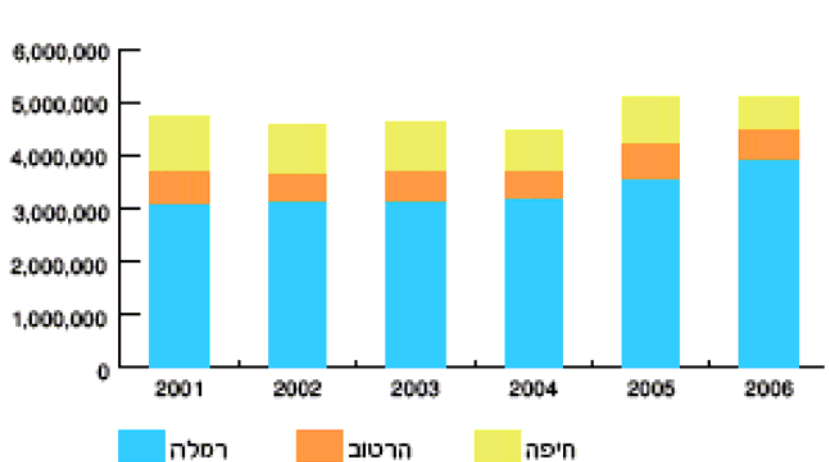
3.2.1. נתונים

בשל מגבלות של אחזקת מלאי, עונתיות וחיי מדף קצרים, נתוני הייצור של מלט דומים לנתוני המכירות. היקף הייצור של "קלינקר" עלה מכ-3.7 מיליוני טונות ב-2002 לכ-4.5 מיליוני טונות ב-2006. היקף ייצור

²² ראו תשקיף ההצעה לציבור של חברת "כלל תעשיות והשקעות בע"מ", שם.

המלט היה כ-4.5 מיליוני טונות בכל אחת מהשנים 2002 עד 2004, וכ-5.1 מיליוני טונות בשנים 2005-2006 (ראו תרשים 4).

תרשים 4. היקפי ייצור מלט על-ידי נשר בשנים 2001-2006, בטונות



מקור: "נשר מפעלי מלט ישראליים בע"מ", דוח סביבתי 2006.

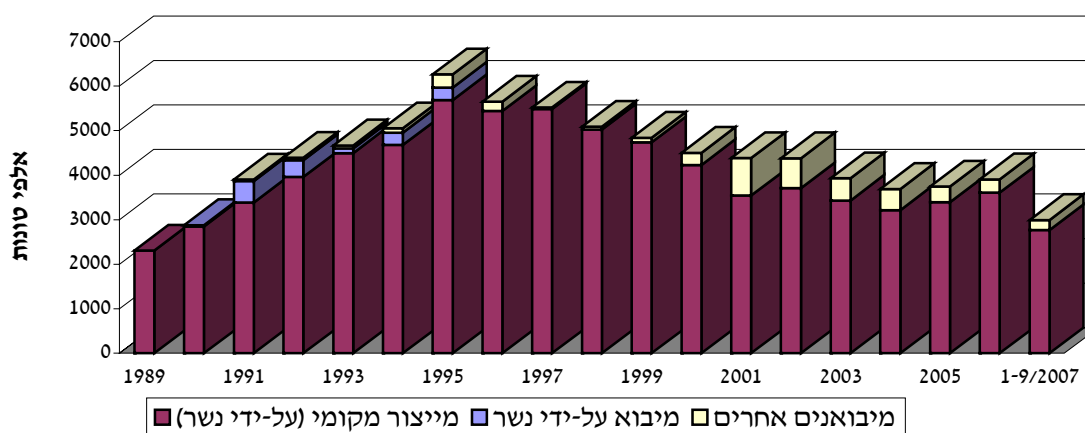
בשנים האחרונות נשר מייצאת 20%-30% מתוצרתה לשוק הפלסטיני (בין 900,000 ל-1.5 מיליון טונות). ב-2002 שיווקה נשר בשטחי הרשות הפלסטינית כ-19% מהיקף השיווק שלה. ב-2003 ו-2004 היו שיעורים אלה 26% ו-28% בהתאמה, הודות לשיפור במצב הביטחוני.

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 ששונה מהותית משנצפה, בשל שינויים במערך היחסים בין מדינת ישראל לבין הרשות הפלסטינית, שינויים פנימיים ברשות הפלסטינית או שינויים במדיניותה הכלכלית.²³

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.

²³ 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.

תרשים 5. שיווק מלט, באלפי טונות



מקור: האגף למידע וניתוח כלכלי במשרד הבינוי והשיכון.²⁴

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.²⁵

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 נשר²⁶

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

²⁴ 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, חוברת מידע חודשי, לוח ז-1, <http://www.moch.gov.il/NR/rdonlyres/22D9367F-D57D-4A86-8F25-E6F7B5B567C9/0/G1.xls>, תאריך כניסה: 22 בנובמבר 2007.

²⁵ איה אבידור, נשר מפעלי מלט ישראלים בע"מ, מכתב, 7 באוגוסט 2005.

²⁶ תשקיף ההצעה לציבור של חברת "כלל תעשיות והשקעות בע"מ", שם.

בו על חשבון מזוט. להערכת נשר, אין תלות בספק זה מאחר שהרכישה ממנו נעשית במחירי שוק, 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 נשר²⁷

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 והפצה²⁸

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

²⁷ תשקיף ההצעה לציבור של חברת "כלל תעשיות והשקעות בע"מ", ש.ס.

²⁸ ש.ס.

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" שבעלותה בהובלת מלט בשקים בלבד, והיא אינה עוסקת בהובלת מלט בתפזורת.

3.3. גורמי סיכון לנשר בפעילותה²⁹

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**: לאורך שנים הוטל היטל היצף על יבוא מלט בהיצף, ובשל עצם האפשרות לביטולו ריחפה מעל נשר סכנת חשיפה ליבוא מתחרה במחירי היצף. לאחרונה בוטל ההיטל, ונכון להיום אין לנשר הגנה מפני יבוא מתחרה באמצעות היטלים (ראו סעיף 4).³⁰
- 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) מתאפיין 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.

²⁹ ש.ס.

³⁰ טובין נחשבים למיובאים במחירי היצף כאשר מחיר היצוא שלהם לישראל נמוך ממחיר המכירה של היצור 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 ובתפזורת.

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:³¹

- 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.³² 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).³³ 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.

להלן פירוט התנודות במחירי המלט המרביים בעשור האחרון, על-פי ההיתרים שניתנו לנשר מהיחידה לפיקוח על המחירים:³⁴

³¹ שבתאי לוי, מנהל תחום כלכלה ומחירים במשרד התמ"ס, שיחת טלפון, 6 בדצמבר 2005.

³² 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.

³³ 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).

³⁴ שבתאי לוי, מנהל תחום כלכלה ומחירים במשרד התמ"ס, דוא"ל ושיחת טלפון, 25 בנובמבר 2007.

תאריך	שיעור השינוי במחיר המלט	הערות
1 ביולי 1999	-2.05%	הסדר בין הפיקוח על המחירים וחברת נשר
2 ביולי 2000	+13%	ההעלאה כללה הפחתה בגין הסדר עם נשר
1 ביולי 2002	+2.54%	ההעלאה כללה הפחתה אחרונה בגין הסדר עם נשר
26 בינואר 2005	+15%	בעקבות התייקרות במחירי ההובלה הימית ובמחירי הפטקוק (לפי התחשיב ההעלאה היתה אמורה להסתכם ב-22.93%, אולם סוכם להתיר שיעור נמוך יותר ולהמתין להתפתחות מחירי התשומות)
8 באוגוסט 2006	+7.78%	ההעלאה כללה הפחתה בשיעור 0.45% בגין בדיקת רווחיות לשנת 2004. ההעלאה באה בעקבות התייקרות במחירי הפטקוק והמזוט
5 בנובמבר 2007	+7.93%	ההעלאה נובעת בעיקר מהתייקרות גדולה מאוד של 186% בהובלה הימית בשנה האחרונה, וכן מהתייקרות המזוט והפטקוק. ההעלאה היתה אמורה להסתכם ב-8.43%, אולם הופחתו 0.46% בעקבות בדיקת רווחיות לשנת 2006
שיעור שינוי מצטבר	+51.83%	

יש לציין כי בתקופה זו מחירי האנרגיה, המהווים תשומה מרכזית בייצור מלט, עלו אף הם בעשרות אחוזים.

ההיתר האחרון שניתן לחברת נשר להעלות את מחירי המלט הביא את המחירים המרביים של מוצרי המלט לסכומים הבאים:³⁵

מחיר	סוג המלט
צמנט 250 בתפזורת	365.05 ש"ח לטון
צמנט 300 בתפזורת	400.10 ש"ח לטון
צמנט 350 בתפזורת	414.76 ש"ח לטון
צמנט 250 בשקים	410.14 ש"ח לטון

לדברי שבתאי לוי, ייתכן כי המחירים בפועל נמוכים מאלו שנקבעו.³⁶ המחירים שנשר מפרסמת לסוגי המלט השונים עבור לקוחות בישראל הם כלהלן:³⁷

³⁵ מתוקף הסמכות שניתנה למפקחת על המחירים לפי סעיף 15(ה) לחוק פיקוח על מצרכים ושירותים, התשנ"ו-1996; 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.

³⁶ שבתאי לוי, מנהל תחום כלכלה ומחירים במשרד התמי"ת, דוא"ל, 6 בדצמבר 2005 ו-25 בנובמבר 2007; שיחת טלפון, 25 בנובמבר 2007.

מחיר	סוג המלט
350.00 ש"ח לטון	125 (צ.פ. 250 שקים 1.5 טון) CEM II/B-LL 42.5 N
315.00 ש"ח לטון	CEMII AL 42.5 R 221
339.00 ש"ח לטון	232 (צ.פ. 300 תפזורת) CEM I 52.5 N
355.00 ש"ח לטון	236 (צ.פ. 350 תפזורת) CEM I 52.5 R
350.00 ש"ח לטון	127 (צ.פ. 250 שקים 1.75 טון) CEM II/B-LL 42.5 N
355.00 ש"ח לטון	239 (מלט סיגים) תפ. CEMIII/B 42.5 N
315.00 ש"ח לטון	220 (צ.פ. 250 תפזורת) CEM II 42.5 N/A-M

המחירים אינם כוללים מס ערך מוסף, דמי הובלה והנחת כמות. מנתונים שנמסרו באוגוסט 2005 על-ידי גב' איה אבידור מחברת נשר עולה כי, **מחירי המשווק בעזה וביהודה ושומרון ללקוחותיו היו נמוכים ב-6.25% בהשוואה למחיר של טון מלט בשקים בישראל.** מדובר בפער של 10 עד 20 שקלים לטון מלט, או שקל אחד לערך לשק מלט.³⁸ ואולם, יש שטוענים כי נשר מוכרת לרשות הפלסטינית **מלט הזול בכ-20% מהמלט בישראל.**³⁹

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 השימוש במלט שנמכר בתפזורת ויורד שיעור השימוש במלט הנמכר בשקים. כך, רוב המלט בתפזורת נמכר בישראל, ורוב המלט בשקים נמכר בשטחי הרשות הפלסטינית.⁴⁰

שיעורי ההנחה שהותרו לנשר להעניק ללקוחותיה מהמחיר בפועל הם אלה:⁴¹

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

³⁷ נשר מפעלי מלט ישראליים בע"מ, http://www.nesher.co.il/new_site/priceList.jsp, תאריך כניסה: 22 בנובמבר 2007.
³⁸ נכון לאוגוסט 2005, כ-300 שקלים לטון מלט בשקים (כ-15 שקלים לשק), לעומת 310-320 שקלים לטון בישראל (כ-16 שקלים לשק). בכל שק יש 50 קילוגרם מלט. מקור: איה אבידור, נשר מפעלי מלט ישראליים בע"מ, מכתב, 7 באוגוסט 2005.

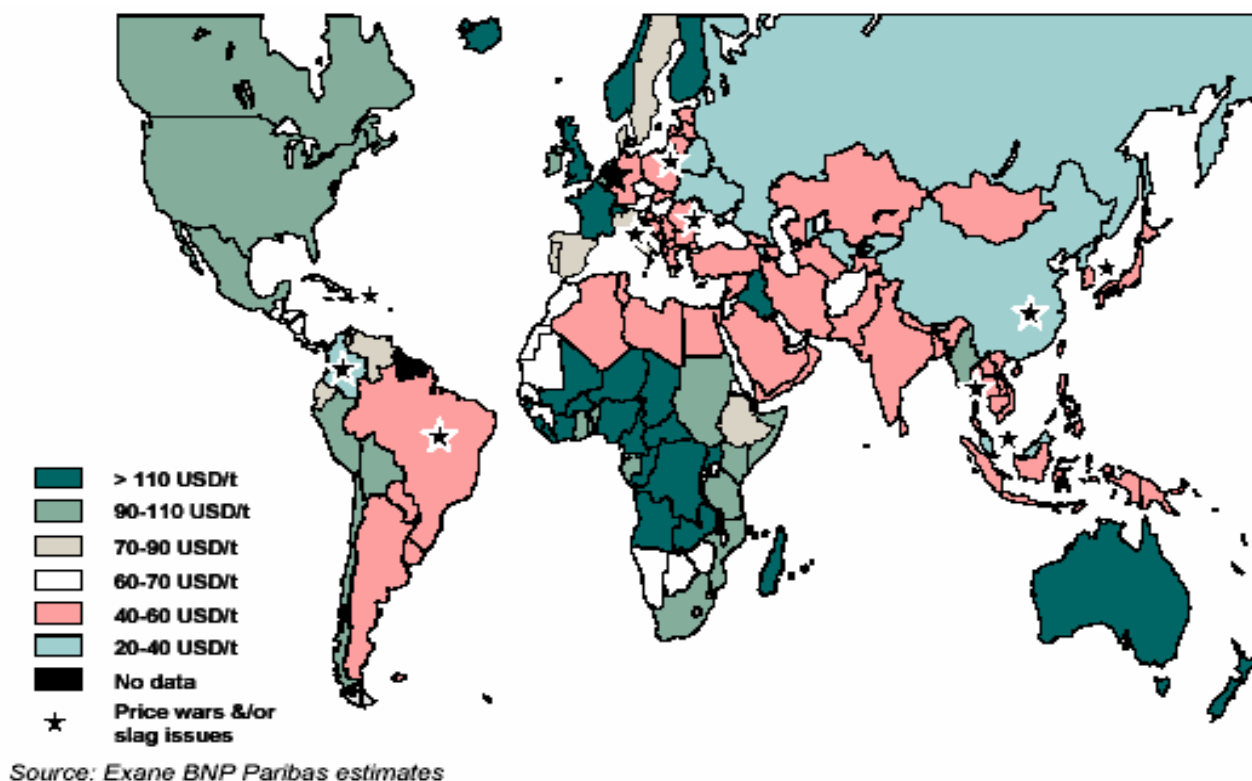
³⁹ אמיר עציוני, "ענף המלט בישראל", עמ' 14.

⁴⁰ תשקיף ההצעה לציבור של חברת "כלל תעשיות והשקעות בע"מ", שם.

⁴¹ 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.

במחקר שנעשה במכון ללימודים אסטרטגיים ופוליטיים מתקדמים ופורסם ב**פברואר 1998** נטען כי **מחירי נשר גבוהים ב-25% עד 85% מהמחירים במדינות השכנות** (כגון ירדן, טורקיה, מצרים וקפריסין).⁴² יוזם המחקר, אמיר עציוני, תולה את הסיבה לרמת מחירים זו במבנה המונופוליסטי של ענף המלט בישראל. הוא מצייך 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.

מחקר שנעשה בשנת 2007 על-ידי מכוני מחקר אירופיים ובין-לאומיים ואוניברסיטת קיימברידג', הציג אומדנים למחירי המלט במדינות העולם בשנת 2006.⁴³ מן האיוור שלהלן עולה כי מחירי המלט במדינות אגן ים התיכון בשנת 2006 נעו בין 40 ל-60 דולר לטון לעומת 60 עד 70 דולר לטון בישראל (בפועל עמד המחיר בישראל על כ-70 דולר לטון). לפיכך, מחירי המלט בישראל בשנת 2006 היו גבוהים בכ-30% בממוצע ממחירי המלט במדינות השכנות, להוציא ירדן – בה מחירי המלט היו דומים לאלו בישראל. יש לציין כי הביקושים הגדלים למלט בעיראק בשנים האחרונות הביאו ליבוא מהמדינות השכנות (כמו ירדן) ולמחיר גבוה של 110 דולר ומעלה לטון. במדינות מערביות בהן יש תעשיית מלט מקומית עמד מחיר המלט על 110-90 דולר לטון, ובחלקן אף עלה על 110 דולר לטון. בהשוואה למחיר המלט במדינות אלה, המחיר לטון מלט בישראל נמוך ב-20% עד 40%.



⁴² במחקר מחירי המלט של נשר נאמדו ב-70-75 דולר לטון, לעומת 40-60 דולר לטון במדינות השכנות. אמיר עציוני, "ענף המלט בישראל", עמ' 1.

⁴³ Centre International de Recherche sur l'Environnement et le Développement (CIRED), Öko-Institut e.V., University of Cambridge, Climate Strategies Report: Differentiation and Dynamics of EU ETS Industrial Competitiveness Impacts, 2007.

משקלם של המלט ומוצריו במדד מחירי התשומה בבנייה למגורים ובמדד תשומות הסלילה עומד על כ- 9.6% ו-9.9% בהתאמה. לפיכך, העלאת מחירי המלט גוררת עלייה משמעותית במדדים אלה. על-פי התאחדות הקבלנים והבונים בישראל תביא העלייה האחרונה במחירי המלט, העומדת על 7.93%, לעלייה חדה במדדים האמורים. לדברי הקבלנים והבונים יוביל הדבר להתייקרויות במחירי הנדל"ן למגורים, במחירי הדיור ובפרויקטי התשתיות הלאומיים (תחבורה, גז, מים וביוב) המתוכננים בחומש הקרוב, בסכום המוערך בכ-100 מיליון ש"ח בשנה בחמש השנים הקרובות.

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:⁴⁵

- 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

⁴⁴ התאחדות הקבלנים והבונים בישראל, "העלאת מחיר המלט תייקר פרויקטי התשתיות הלאומיים בכ-100 מיליון ש"ח בשנה", 22 בנובמבר 2007. <http://www.acb.org.il/site/ContentSystem/ArticlePage.aspx?ArticleID=232&CatID=100>, תאריך כניסה:

⁴⁵ שם, עמ' 42-1.

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.⁴⁶ עם זאת, יצוין כי נשר זכתה בשנים 2002-2004 לשיעורי מס מופחתים מכוח הוראות החוק לעידוד השקעות הון.⁴⁷

3.5.2. השלכות המעמד המונופוליסטי⁴⁸

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 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 פירושים 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 לעליית מחירים בענפי הנדל"ן, הבנייה והתשתיות, ופוגעים בכושר התחרות של כלכלת ישראל וברווחה החברתית.

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.⁴⁹ הדבר נכון בפרט ביישובים המרוחקים

⁴⁶ ראובן פסח, הממונה על היטל היצף והיטל משווה במשרד התמ"ת, שיחת טלפון, 26 ביולי 2005; איה אבידור, נשר מפעלי מלט ישראלים בע"מ, מכתב, 7 באוגוסט 2005.

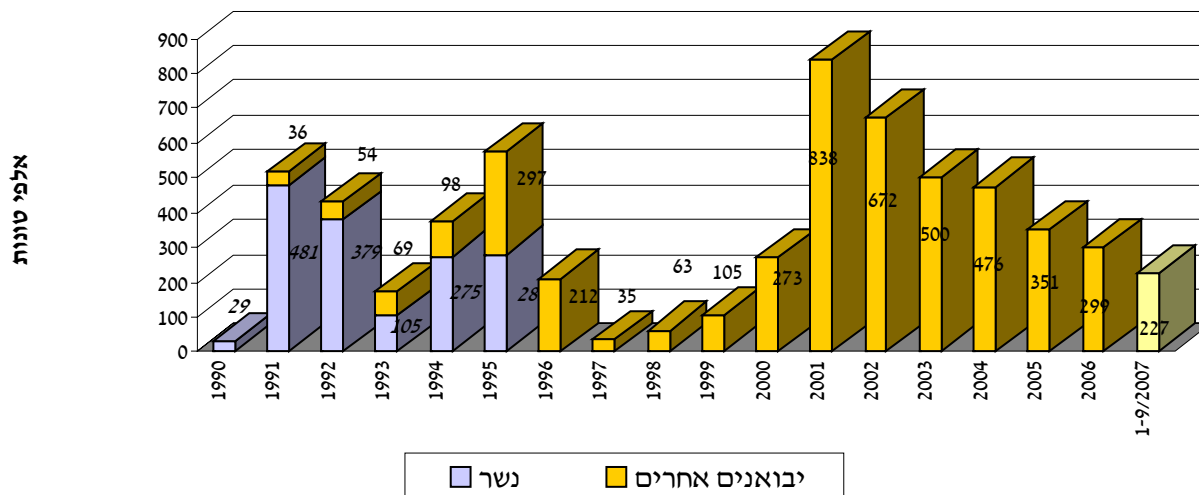
⁴⁷ תשקיף ההצעה לציבור של חברת "כלל תעשיות והשקעות בע"מ", שם.

⁴⁸ אמיר עציוני, "ענף המלט בישראל", עמ' 23-26.

⁴⁹ אמיר עציוני, "ענף המלט בישראל", עמ' 29; ראו 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.

מהנמלים. במדינות שיש בהן נמלים, רכיב הסחר הבין-לאומי במלט עולה, שכן עלות ההובלה הימית נמוכה הרבה יותר מעלות ההובלה היבשתית. בתרשים 6 מוצגות כמויות המלט שיבואו ושווקו בישראל מאז 1990 על-ידי חברת "נשר מפעלי מלט ישראליים בע"מ" ועל-ידי יבואנים אחרים.⁵⁰

תרשים 6. שיווק של מלט מיובא, באלפי טונות



מקור: האגף למידע וניתוח כלכלי במשרד הבינוי והשיכון.⁵¹

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.⁵² בשנת 2006 הגיע היקף היבוא של מלט לכ-299,000 טונות – קיטון של כ-65% לעומת שנת 2001.⁵³ בחודשים ינואר-ספטמבר 2007 הסתכם היבוא בכ-227,000 טונות – היקף דומה לתקופה המקבילה אשתקד.

⁵⁰ 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.

⁵¹ 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: 22 בנובמבר 2007.

⁵² 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.

⁵³ מלט מיובא פטור ממכס וממס קנייה. מנתוני רשות המסים עולה כי כמה עשרות יבואנים פעילים בענף המלט. נכון לשנת 2005 היו 34 יבואנים; ארצות המקור היו בלגיה, גרמניה, טורקיה, מצרים, ארה"ב וארצות אחרות (באחרות 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; לפי סעיף זה, רשות המסים אינה יכולה לספק רשימת יבואנים הפעילים בתחום המלט או להתייחס ליבוא של יבואן מסוים). רוב היבוא לשטחי הרשות הפלסטינית מגיע ממצרים, מטורקיה ומירדן. המידע נמסר על-ידי רחלי דניאל, החטיבה לתכנון וכלכלה ברשות המסים שבמשרד האוצר, דוא"ל, 16 באוקטובר 2005.

4.2. הגבלות על יבוא מלט לישראל

4.2.1. הגבלות מכסיות

במסגרת ההכרה בקו הייצור היבש⁵⁴ 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-GATT⁵⁵ – מוטלים היטלי היצף על יבואנים אם נמצא כי הם יבאו מלט ומכרוהו בהיצף. כלי חלופי לכך הוא התחייבות מצד היבואן למחיר מטרה (ראו בהמשך).

תקינה⁵⁶

מאחר שסוגי מלט מסוימים כוללים תוספים שאינם בשימוש בארץ, אין לסוגי המלט הללו תו תקן וחל איסור מוחלט לייבא אותם. על כן, מוצרי מלט צריכים לעמוד בתקן ישראלי ייחודי – סדרת ת"י 1 הדנה בתקני צמנט⁵⁷, 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.

⁵⁴ ראו הערת שוליים מס' 19.

⁵⁵ General Agreement on Tariffs and Trade.

⁵⁶ ליהא פישר, ממונה בכירה על פרויקטים ורכות הוועדה המטפלת בתקני צמנט, מכון התקנים הישראלי, דוא"ל, 14 בנובמבר 2005.

⁵⁷ מכון התקנים הישראלי משתמש במונח "צמנט" במקום "מלט".

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).⁵⁹ 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 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 31.6%-22% מטורקיה, 105.5% מרומניה ו-33.6% מירדן.⁶⁰ 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 דאז 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 התלונות על יבוא בהיצף. יצוין כי לדברי עו"ד עקיבא באום, היה ניסיון להימנע מהטלת היטל על יצרנים ממדינות שיש לגביהן רגישות גאו-פוליטית, כלומר ירדן וטורקיה.⁶¹

פירושה של התחייבות של יצרנים זרים למחיר מטרה 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.⁶² אם נשר תמכור מתחת למחיר המטרה,

⁵⁸ משרד התמ"ת, הודעות לעיתונות, <http://www.moital.gov.il>, תאריך כניסה: 24 ביולי 2005.

⁵⁹ 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.

⁶⁰ שיעור ההיצף מחושב לעומת מחיר CIF (Cost, Insurance and Freight). זו עלות המוצר בכניסתו לארץ, והיא כוללת את ערך המוצר עצמו בתוספת ההוצאות 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.

⁶¹ פרוטוקול ישיבת ועדת הכספים של הכנסת, 9 במרס 2004.

⁶² מחיר זה נקבע ביולי 2003 ל-269 שקלים לטון מלט.

היבואנים רשאים להוריד 2% ממחירי נשר, כולל מדרג הנחות הכמות. לטענת משרד התמי"ת, עיקרון זה נועד להבטיח את התחרות בשוק המלט.

ב-31 בדצמבר 2003 קיבל שר התמי"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 עוגן בצו היטלי סחר (היטל היצף על יבוא מלט מטורקיה), התשס"ד-2004 (להלן: הצו), ונכנס לתוקף באפריל 2004, אחרי שאושר בוועדת הכספים; תוקפו נקבע לשנה וחצי, והוא לא הוטל 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 התמי"ת.

לאחר תפוגת הצו האמור, ב-30 בספטמבר 2005, החליט הממונה על היטל היצף והיטל משווה במשרד התמי"ת, מר ראובן פסח, על המשך גביית היטל היצף על יבוא מלט מתורכיה. ב-7 בדצמבר 2006 עודכן היטל ההיצף על יבוא מלט מטורקיה לשיעור של 4.66 דולר לטון מלט, למשך שנה וחצי – ועוגן בצו היטלי סחר (היטל היצף על יבוא מלט מטורקיה – הוראת שעה), התשס"ו-2006. אולם, בדיון בוועדת הכספים ב-7 בפברואר 2007 הוחלט לקצר את תוקף צו זה בחצי שנה, עד ל-7 בדצמבר 2007.⁶³ לפיכך, לא מוטל כיום היטל היצף על יבוא מלט.

ניתוח התמורות בשוק המלט מעלה כי ביטול היטל ההיצף על יבוא מטורקיה נובע משלוש סיבות עיקריות:

- ענף המלט הוא מחזורי באופיו שכן הגדלת כושר הייצור נמשכת זמן רב וכרוכה בהשקעות הון גבוהות. בשנים האחרונות קיימים עודפי ביקוש אשר גרמו לעליית מחיר המלט בשוק הגלובאלי לרבות השווקים בקרבת ישראל. ניתן להניח כי מגמה זו הקטינה את הפער במחיר המלט בין ישראל לשכנותיה ואת הכדאיות הכלכלית של יבוא מלט בישראל.
- היתרון התחרותי של יצרני מלט במדינות שכנות לישראל (כמו טורקיה) מול נשר הוא בעיקר עלות עבודה נמוכה יותר. התייקרות תשומות אנרגיה והובלה ימית בשנים האחרונות, הקטינה את משקל עלות העבודה ועל-כן קיזזה באופן ניכר את יתרונם היחסי מול נשר.
- בשל חוסנה של כלכלת ישראל וחוזקו של השקל, ועל רקע היחלשות הדולר בעולם, היצרנים הטורקיים חשופים יותר להתייקרות התשומות מאשר היצרן בישראל.

4.3. נתח השוק של יבואני מלט

נתח השוק של יבואני המלט נתון לשינויים מעת לעת בהשפעת גורמים שונים, כגון:⁶⁴

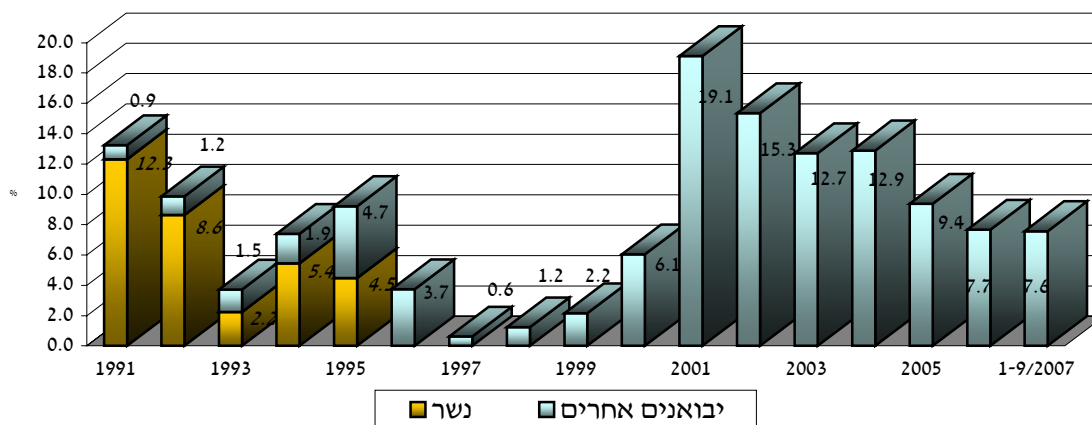
- מצב היחסים עם מדינות (שכנות) המספקות מלט;
- שער החליפין של מטבע חוץ;
- עודפי היצע בשוק העולמי ובשווקים המקומיים שבהם פועלים יצרני מלט.

בתרשים 7 מוצגים שיעורי השיווק של מלט מיובא כאחוז מסך השיווק בישראל מאז 1991.

⁶³ פרוטוקול משיבת ועדת הכספים, 7 בפברואר 2007.

⁶⁴ תשקיף ההצהר לציבור של חברת "כלל תעשיות והשקעות בע"מ", 25 במאי 2005, תאריך כניסה: 3 באוגוסט, 2005. http://www.cii.co.il/objects/tashkif_isa.pdf

תרשים 7. שיווק מלט מיובא מתוך סך השיווק, באחוזים



מקור: האגף למידע וניתוח כלכלי במשרד הבינוי והשיכון.⁶⁵

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%.⁶⁶ בשנים 2003-2005 ירד נתח השוק של היבואנים ל-10%-13%. בשנתיים האחרונות חלה ירידה נוספת בנתח השוק של היבואנים. כך גדלה שליטתה של נשר בענף המלט בישראל מכ-80% בשנת 2001 ללמעלה מ-92% היום. זהו גידול של 14% בהיקף השליטה בתקופה של שש שנים בלבד.⁶⁷

5. שכלול שוק המלט בישראל

רמת הריכוזיות הגבוהה בשוק המלט הישראלי מביאה לעלייה במחירי המלט ומוצריו. מחד, עלייה זו מוסברת בהתייקרות התשומות לייצור מלט בקיזוז השינויים בשער הדולר; מאידך, בשוק תחרותי עליית המחירים בגין התייקרות התשומות היתה מתונה יותר.

כפועל יוצא עולים מחירי התשומות בבנייה הפרטית והציבורית בארץ. עליות המחירים הללו מגולגלות על הציבור – מחד גיסא בשל היותם צרכנים של מוצרי בנייה, ומאידך גיסא בשל היותם משלמי מסים (נטל המס גדל). הדבר פוגע בחוסנה של כלכלת ישראל, בתחרותיות וברווחה החברתית.

בהטלת ההגבלות הבלתי מכסיות – בעיקר היטל ההיצף שהוטל עד לאחרונה – המדינה הגנה על חברת נשר, והביאה להגדלת הריכוזיות בענף המלט. ראיה לכך הגידול בנתח השוק של נשר בשנים האחרונות, על אף שהשוק פתוח באופן רשמי לתחרות.

לפיכך, נדרשות רפורמות בשוקי חומרי הגלם, לרבות בשוק המלט, במטרה לשכללם ולהגביר את רמת התחרותיות בהם. ואכן, אגף התקציבים במשרד האוצר הזמין עבודת מחקר לניתוח שוק המלט בישראל.⁶⁸

⁶⁵ משרד הבינוי והשיכון, האגף למידע וניתוח כלכלי, חוברת מידע חודשי, לוח ז-1, תאריך כניסה: 24 ביולי 2005, <http://www.moch.gov.il/NR/rdonlyres/22D9367F-D57D-4A86-8F25-E6F7B5B567C9/0/G1.xls>

⁶⁶ עם זאת, בתשקיף לציבור של חברת "כלל" נטען כי נתח השוק של היבואנים בשנים 2001-2002 הגיע אף ל-30% אחוזים.

⁶⁷ בתשקיף האמור נטען שנתח השוק בשלוש השנים האחרונות הוא 15%-25%.

⁶⁸ בתיה פודרבייטל, רכזת שיוון, אגף התקציבים במשרד האוצר, שיחת טלפון, 5 במרץ 2008.

מרכיב ברפורמות מסוג זה הוא הסרתם של החסמים הבלתי מכסיים על היבוא – בעיקר היטל ההיצף, גם בתקופה עתידית שבה יהיו עודפי היצע של מלט והמחיר בשווקים הקרובים לישראל ירד.

מקורות

מאמרים

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

מסמכים ממשלתיים

- משרד הבינוי והשיכון, האגף למידע וניתוח כלכלי, חברת מידע חודשי, <http://www.moch.gov.il>, תאריך כניסה: 24 ביולי ו-9 בנובמבר 2005; 22 בנובמבר 2007.
- משרד התמ"ת, הודעות לעיתונות, <http://www.moital.gov.il>, תאריך כניסה: 24 ביולי 2005.

מסמכי הכנסת

- מרכז מחקר ומידע של הכנסת, ניתוח שוק הדיור וכלים לעידוד בנייה בפריפריה, כתיבה: עמי צדיק, 5 בנובמבר 2007.
- מרכז מחקר ומידע של הכנסת, שיווק ומכירה של מלט בישראל וברשות הפלסטינית, כתיבה: רון תקוה, 13 בדצמבר 2005.
- פרוטוקול ישיבת ועדת הכספים של הכנסת, 9 במרס 2004.

שיחות טלפון, מכתבים ודוא"ל

- אבידור איה, נשר מפעלי מלט ישראלים 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 ישראלים 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 ו-25 בנובמבר 2007.
- פישר ליאה, ממונה בכירה על פרויקטים ורכוזת הוועדה המטפלת בתקני צמנט, מכון התקנים הישראלי, דוא"ל, 14 בנובמבר 2005.
- פסח ראובן, הממונה על היטל היצף והיטל משווה 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

- התאחדות הקבלנים והבונינים בישראל, "העלאת מחיר המלט תייקר פרויקטי התשתיות הלאומיים בכ- 100 מיליון ש"ח בשנה", <http://www.acb.org.il/site/ContentSystem/ArticlePage.aspx?ArticleID=232&Ca> tID=100, תאריך כניסה : 22 בנובמבר 2007.
- נשר מפעלי מלט ישראליים בע"מ, דוח סביבתי 2004.
- נשר מפעלי מלט ישראליים בע"מ, דוח סביבתי 2006.
- סיסו יעקב, המשנה למנכ"ל בנק ירושלים, שוק הדירות והמשכנתאות, ינואר 2007.
- 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.
- Centre International de Recherche sur l'Environnement et le Développement (CIRED), Öko-Institut e.V., University of Cambridge, Climate Strategies Report : Differentiation and Dynamics of EU ETS Industrial Competitiveness Impacts, 2007.