

משרד ראש הממשלה

ישיבה של צוות לבחינת מיסוי רווחים ממשאבי טבע

יום ראשון, ז' תשרי תשע"ו, 20.9.2015, שעה 18:00

נוכחים

אלי גרונר – חבר ועדת הארבעה, מנכ"ל משרד ראש הממשלה
אבנר סעדון – משרד ראש הממשלה
מיטל יסלוביץ' – משרד ראש הממשלה
אודי אדירי – אגף התקציבים, משרד האוצר
ירון גולן – משרד האוצר
עדי חכמון – משרד האוצר
רחל גדסי – רשות המיסים
עמית לנג – מנכ"ל משרד כלכלה
ינון אלרועי – משרד הכלכלה
דני טל – משרד הכלכלה
לירון נעים – משרד המשפטים
נדב שחר – מנכ"ל חיפה כימיקלים
רפי שלומי – חיפה כימיקלים
עו"ד יוסי בנקל – מייצג את חיפה כימיקלים

רשמה: תמר שפנייר

אלי גרונר:

אני פותח את הישיבה. אבנר, תסביר למה הקמנו את הוועדה וביקשנו דיון עם כימיקלים לישראל אבל גם חיפה כימיקלים, תשים לנו בבקשה את הכל בהקשר.

אבנר סעדון:

השרים הטילו על הצוות שלוש משימות. בתוך המשימה הראשונה של פיתוח המשאבים, היתה גם הסוגיה של שדה בריר וכל הסוגיה של הפוספטים. לחיפה כימיקלים יש פעילות גם בדרום שמושפעת מאוד גם מהפוספטים וגם מסוגיית האשלג. לכן משרד כלכלה ביקש שנוסיף אותם לצוות, כדי לשמוע את הבעיות שלהם שנוגעות גם לאשלג שהם רוכשים וגם לפוספטים.

נדב שחר:

מלבד כ"ל, אנחנו השחקן הגדול ביותר במדינת ישראל בסדר גודל שצורך את המחצב שנקרא אשלג, אנחנו צורכים בין [REDACTED] מהייצור בישראל, ואנחנו צורכים [REDACTED] אלף טון סלע פוספט. אני חושב שאנחנו מקרה ייחודי שנציג אותו, שאם רוצים לפתח את המחצבים האלה לא רק בתוך קבוצת כ"ל, אנחנו דוגמא לכך והמטרה שלנו היא להראות איך אפשר לעשות את זה.

אבנר סעדון:

חיפה כימיקלים מדברים על מוצרי ההמשך ולא רק על חומר הגלם, הם מושפעים מחומר הגלם.

אלי גרונר:

אני חושב שבשלב הזה טוב לנו לשמוע אותם.

נדב שחר:

קיבלנו הנחיות מכם, הכנו מצגת שנשלחה אליכם לפני הישיבה, אני מציע אעבור עליה במהירות כדי לא להלאות אתכם בפרטים, אם יש שאלות תעצרו אותי.

חיפה כימיקלים – מי אנחנו? אנחנו חברה ייחודית, אנחנו מובילים בתחום הדשנים המיוחדים, זו נישה מתוך עולם הדשנים שהוא עולם של 200 ביליון דולר. אנחנו מדברים על נישה של 5 ביליון דולר, שהיא הנגזרת של הדשנים המאוד מתוחכמים ומאוד מיוחדים שהולכים לגידולים מתוחכמים, שזה בעיקר חממות ומצע מנותק, כל מיני אפליקציות שהן אפליקציות מאוד ייחודיות.

אנחנו תעשיית המשך לכריית הפוספטים בנגב, לייצור אשלג בים המלח. אנחנו מגדילים באופן משמעותי את ההכנסה מאותם משאבים. אם שק של חומר גלם אשלג עולה לחקלאי כ-7 דולר, הרי שק של דשן מתוחכם יעלה לו כבר 21 דולר. היחס הוא פחות או יותר 1 ל-3. אנחנו אחראים ל-2% מסך היצוא התעשייתי הישראלי, אנחנו פועלים ב-100 מדינות בעולם, יש לנו 16 חברות בנות שהם בבעלות מלאה שלנו, שהתפקיד שלהן הוא העברת ידע אגרונומי ומתן שירותים. אנחנו בעיקר חברה שמשווקת ידע.

אלי גרונר:

אתם מייצרים מוצרי ערך מוסף?

נדב שחר:

בדיוק. תיכף מופיע איזה סוגי מוצרים. הכל מובנה פה במצגת. יש לנו שני מפעלים, אחד במפרץ חיפה ואחד במישור רותם. אנחנו מעסיקים כ-600 עובדים באופן ישיר. כל יום חוצים את השערים שלנו בערך 800 איש, ויש לנו עוד 180 עובדים על ה-payroll שלנו ברחבי עולם. המשרדים שלנו הם במת"מ בחיפה.

החברה שלנו אחראית לתעסוקה של כ-3,000 איש. זה מוצג פה לפי כל המפתחות שאתם מכירים; התרומה למשק כ-6 מיליארד, אחוז מסך התפוקה של המשק הישראלי. כל הדשנים שמיוצרים בחיפה הם דשנים כחול לבן, ואת כל המיסים אנחנו משלמים בישראל, למעט 3% שאנחנו משלמים בחו"ל, כל הנושא של מחירי העברה.

אלי גרונר:

זו חברה ציבורית?

נדב שחר:

לא, חברה פרטית. מילה אחת על ההיסטוריה כי זה לא מופיע במצגת - חיפה כימיקלים הוקמה על ידי ממשלת ישראל על פטנט מאוד ייחודי בתחילת שנות ה-60. היה אשלג והיה פוספט, ובגלל אמברגו ערבי היה קשה מאוד לייצא את המוצרים האלה מחוץ לישראל, ובעצם המציאו פטנט בחברה שגם שייכת לכי"ל, תמי, ובעצם עשו ייצור המוני ראשון בעולם של חנקת אשלגן. עד אז חנקת אשלגן היה מוצר תעשייתי שהלך לזיקוקים ולחומרי נפץ, וחיפה היתה החברה החלוצה הראשונה שלקחה את המוצר הזה והפכה אותו לדשן מסיס וייחודי, שסביבו התפתח כל עולם הדשנים המסיסים. זאת אומרת, הבשורה לכל העולם יצאה מהפיתוח הזה בשנות ה-60. חיפה כימיקלים הוקמה על ידי בז"ן, כאשר בז"ן היתה חברה ממשלתית שהקימה אותה, היא עברה תהליכי הפרטה בהתחלה לבורסה ואחר כך נמכרה לבעלים פרטים, נמחקה מהבורסה באמצע שנות ה-80 ומאז היא חברה פרטית. השוק שלה עבר תהליכי תחרות, היא הגיעה לנקודות קיצון. אם זה יעניין יותר, נוכל לפרט.

רחל גדסי:

נדב שחר:

אודי אדירי:

נדב שחר:

המתקנים שהקמנו הם מתקני MAP, שזה מתקן המשך לחומצה זרחתית לדשן מסיס. כל הדשנים שלנו הם רק בתחום הדשנים המסיסים. מתקן לקלציום ניטרט הוא הראשון בארץ, ומתקנים למיחזור פסולות. כשאנחנו אומרים מיחזור פסולות, הכוונה היא שבמסגרת חיסול בריכות אידיי שיש לנו אנחנו לוקחים חומר גלם שהיה בבריכה וממחזרים אותו חזרה למוצר, ובדרך ארוכה אנחנו נפטרים מהבריכות ואחר כך משקמים אותן.

אלי גרונר:

שאלה עקרונית. אני רוצה להבין - אני מבין שאתם רוכשים את חומר הגלם מכי"ל. תיאורטית, אם לא נגיע להסדר עם כי"ל אז יהיה מישהו אחר. מה זה חשוב אם זה כי"ל או מישהו אחר?

נדב שחר:

המצגת כל כך מובנית, אז אסיים ואז אחזור לשאלה הזאת, זה גם מופיע בסיכום. כך יהיה לי קל יותר להסביר.

אני חושב שאנחנו אינטרס חיוני למדינת ישראל, בשל התמורה לכלכלה, למאזן המסחרי ומאזן התשלומים, לתעסוקה במשק. אנחנו ממשיכים להשקיע ומבססים את העבודה, כל הפעילות שלנו היא כאן, כל ההתפתחות האחרונה שלנו היא רק בנגב, שם יש לנו אפשרות להתפתח. כמובן שאנחנו מקדמים כל תחרות שתהיה על עקרונות שוויוניים - זה גם קשור קצת לשאלה שלך. יש כאן את הסיכום של התרומה למשק, לא נחזור על זה. זה מופיע במצגת על פי כל המפתחות שלכם - 1:6, 1:7. יש תרומה ישירה ותרומה כוללת, כמעט הכל ליצוא. אנחנו שחקן משמעותי בשוק המקומי, אבל אנחנו מוכרים בו רק [REDACTED].

אלי גרונר:

[REDACTED]

נדב שחר:

[REDACTED]

[REDACTED]

אלי גרונר:

כל הפריסה הזאת זה אתרי ייצור?

נדב שחר:

לא. באדום זה הפריסה של אתרי הייצור, [REDACTED]

אלי גרונר:

לא ידעתי שעוד מייצרים דברים בארצות הברית.

נדב שחר:

דרך אגב, בארצות הברית יש פריחה תעשייתית מטורפת. ארצות הברית הופכת למדינה תעשייתית, עם תמריץ אדיר במדינות שונות לקידום תעשייה).

אם אתם רוצים אנקדוטה, בסוואנה ג'ורג'יה בנינו מפעל ל-CRF, לתערובות. CRF זה דשנים הכי מתוחכמים - אתה לוקח כל דשן, עוטף אותו בפולימר שאתה שולט על קצב השחרור שלו. המפעל הזה מעסיק 12 עובדים. היתה פה משלחת של ג'ורג'יה, יש ועדה מיוחדת שמטפלת בנו. הם באו להודיע לנו שאנחנו מקבלים החזר על תעסוקה. יש היום בארצות הברית טרנד עצום שמנסים למשוך אותך למדינות עם תמריץ גדול להשקעה.

כל החברות האחרות הן בעלות אופי שיווקי, בעיקר ידע אגרונומי שהתפתח במקור שלו בעיקר בישראל והוא מועבר הלאה.

דני טל:

[REDACTED]

נדב שחר:

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

אלי גרונר:

[REDACTED]

נדב שחר:

[REDACTED]

אלי גרונר:

[REDACTED]

נדב שחר:

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

נדב שחר:

[REDACTED]

אודי אדירי:

כשאני מסתכל על העוגה הזאת (בשקף), מה מתוך זה כי"ל גם מייצרת? נגיד מלחי מזון היא מייצרת.

נדב שחר:

כי"ל מייצרת כך. בשוק המקומי היא מייצרת חנקת אשלגן, אבל היא לא מייצאת חנקת אשלגן כי היא מייצרת אותה מ-KOH וחומצה חנקנית נוזלית, ובגלל שאתה מקבל תוצאה נוזלית אז משווקים חנקת אשלגן בישראל. דשנים מסיסים הם לא עושים בישראל אבל הם עושים בפעילות שלהם בבלגיה; הם קצת עוסקים בדשנים וחומרים כימיים, הם קונים מאיתנו חומרי גלם ועושים את זה עבור הפעילות שלהם בהודו. דשנים בשחרור מבוקר – הם לא עושים בישראל, אבל הם קנו את Scotts והיא היתה החברה הראשונה שנכנסה יותר ל-nursery והם הולכים היום ל-open field, מה שחיפה עושה; אבל הם מייצרים את זה בארצות הברית ובהולנד. מלחי מזון – אנחנו מייצרים הכל פה, כי"ל מייצרת פה רק מלחי מזון לחקלאות, MAP ו-MKP. את כל מלחי המזון שלהם מייצרים ב-BK Guilini.

אודי אדירי:

אז ברוטם הם עושים רק חומצה ירוקה ולבנה.

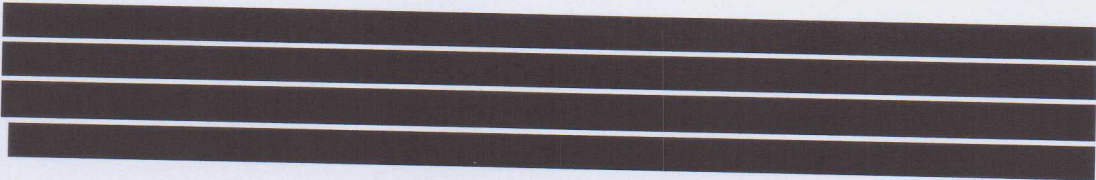
נדב שחר:

חומצה ירוקה שהופכים ללבנה ואותה הופכים בארץ רק לדשני חקלאות, MAP ו-MKP, שהם מייצרים אותם ומתחרים איתנו. את מלחי המזון למאכל הם מייצרים בחול ורק מעבירים רק את החומצה למפעלים שלהם לחו"ל – BK Guilini, המפעל הוותיק, ועוד קומפלקס חדש. כמובן שהם בסדר גודל אחד מעלינו בכל העולם במלחי מזון.

השקעות – אתם ביקשתם לראות ההשקעות מ-2012. אלה שתי ההשקעות הגדולות שיש לנו מ-2012 (בשקף), את הכל אתם רואים שאנחנו מסיימים עכשיו.

אבנר סעדון:

נדב שחר:



עדי חכמון:

מה זה השקעות רגולציה?

נדב שחר:

אלה השקעות שנובעות מחקיקה. יש כאן נושא אחד מרכזי שנקרא חוק אוויר נקי, המדינה אימצה תקנים בנושא. אני לא רוצה להיכנס כרגע לעולם התקנים, אפשר להתווכח על זה שעות; זו בעצם המשמעות של התקנים שאימץ משרד איכות הסביבה בתוך הרגולציה, כשיש לזה גם תחומים. הוא הטיל עלינו [redacted] מיליון דולר שנפרסים על [redacted], שהמסה הגדולה שלהם היא [redacted] השנים הראשונות. זה כולל בעיקר טיפול בשפכים וגם נושא של חיסול בריכות אידיי שהיו לנו, שהיום זו מתודה שלא מותרת, אנחנו צריך לשקם אותן ולהחזיר אותן חזרה לטבע.

ביקשתם מאיתנו מבט על הנושא של הדשנים האשלגנים. כל מה שאני מציג כאן זה על פי שאלות שלכם. מה שאתם רואים בשקף בצד שמאל זה המקורות שמהם מייצרים אשלג בעולם. המקורות מתחלקים לשתי קבוצות – מקורות שבאים ממכרה או מימות כמו ים המלח, שבסוף חומר הגלם העיקרי שם הוא קרנליט; הקרנליט בים המלח מכילה את כל המינרלים שאחר כך מפעלי ים המלח על קבוצותיהן יפיקו, כולל הברום והמגנזיום, כולל הכל. הכל נמצא בתוך הקומפוננטה שנקראת קרנליט. יש כאן הרבה שמות אחרים של מכרות ותצורה של הטבע, אם זה מגמטי ולא מגמטי, של שכבות סלע, שבהן יש המחצב הזה שנקרא אשלג ומהם מפיקים.

ברובריקה השנייה מפורט מה עושים מהמקורות אלה. דרך אגב, זה במונחי K2O, זה לא במונחי ton shipment, זה במונחי K2O, ככה בוחנים אשלג. מה הריכוז של התחמוצת שנקראת פוטסיום? מייצרים מזה היום בערך 30.5 מיליון טון של אשלג, פוטסיום; מייצרים מזה 337 אלף טון של פוטסיום מגנזיום, פוטסיום סולפט, תרכובות נוספות שאחת מהן היא הפוטסיום, זה ה-K; לנו יש סולפטים, SO4 או מגנזיום. ויש עוד 811 אלף טון של פוטסיום סולפט שזה SOP, הוא לא מסיס, הוא מחצב; ובעיקר המקור שאתם רואים למטה בשקף, המספר הגדול, הוא של Kali & Salz שיש להם מכרות כאלה באירופה. יש להם גם מכרות אשלג וגם מכרות המשך של הדבר הזה. מאשלג מייצרים שתי קומפוננטות ייחודיות שהן מסיסות והן הולכות לעולם הדשנים המיוחדים, לכן גם ההיקף שלהן יחסית קטן - 1.4 מיליון טון פוטסיום סולפט וכ-691 אלף טון פוטסיום ניטרט. תיכף תראו מספר של ייצור פוטסיום ניטרט בעולם של 1.4 מיליון טון, אבל כאן זה במונחי K2O ושם תראו את זה במונחי shipment. אני לא מציע להיכנס לזה.

רפי שלומי:

כדי להחליף את מונחי K2O ל-shipment צריך להכפיל בערך ב-2.

נדב שחר:

עכשיו בשקף אתם רואים את חומר הגלם, המחצבים; חלקם נמצאים בתוך מי ים המלח, רובם נמצאים בתוך שכבות אדמה. יש שכבות אדמה שנוצרו בתנאים שונים ולכן הן יצרו תרכובות שונות שכולן מהווים חומרי גלם לתעשייה הזאת. מחומרי הגלם האלה מייצרים אשלג, שזה האשלג שאתם מכירים, שהוא commodity, והוא בעודף גדול בעולם. החומרים האלה הם תרכובות שונות ומייצרים מהם תרכובות שיש בהן אשלג ומגנזיום, אשלג מגנזיום וסולפט, או אשלג וסולפט.

דני טל:

לפי מה שאתה מתאר, האשלג שמגיע מהקרנליט משמש לתוצרים שונים מאשר אשלג שמגיע ממכרות. זה נכון?

נדב שחר:

לא נכון. מבחינתכם, כל זה מכרות. יש פה אשלג מים המלח, יש שם גם מכרות. אלה מכרות אחרים בעלי הרכב שונה. מבחינתכם אשלג הוא כמעט מוצר שקוף, כמו דלק; לא משנה ממי הוא מגיע, השימושים שלו הם אותם שימושים והם מתחרים אחד בשני. פה זה אשלג טהור, רובו הולך לחקלאות ותעשייה, חלקו הקטן הולך לתעשיית המשך של חיפה כימיקלים. כאן יש 30 מיליון, פה יש 1.4 מיליון.

קריאה:

כתוב פה ביקוש של 60 מיליון טון.

נדב שחר:

נכון. 60 מיליון טון זה במונחי K2O, תכפילו את זה כמעט ב-2, תקבלו את זה במונחי shipment. אתם ביקשתם להבין את המקורות של האשלג ואיך זה עובד, שזה מה שאתם רואים כאן בשקף.

רחל גדסי:

איזה מכרות מייצרים את סוגי האשלג האחרים?

נדב שחר:

בגרמניה הם מובילים בתחום הזה. בארצות הברית יש תעשייה שלמה שמפיקה את המוצרים אלה ממים, ובכל העולם.

עדי חכמון:

אבל האשלג שהצגתם פה זה האשלג שמתחרים עליו, על זה אנחנו מדברים.

נדב שחר:

בדיוק.

אלי גרונר:

אני רוצה לומר משהו מבחינת התהליך. לרדת לעומק של הדברים זה מאוד מעניין, אבל אני רוצה להשאיר את הדברים בלִבֵּל של הצוות ולא להיכנס לפרטים. זו הערה לצוות. אנחנו לא לומדים פה, מי שרוצה ללמוד את הנושא שילך לעבוד בחברה כזאת. אנחנו באמת רוצים להבין את הבעיות כדי שנוכל להקדיש את הקיבולת שיש לנו באמת לתפקיד שלנו.

דני טל:

השאלה נועדה כדי להבין האם מכרות בספרד מתחרים לקרנליט בארץ.

נדב שחר:

אחר כך אתה יכול לשאול שאלות שנוגעות לשוק האשלג, אין שום בעיה.

שוק חנקת האשלגן עולמי – חנקת אשלגן הוא הדשן המוביל רק בחקלאות מתקדמת. יש ארבע טכנולוגיות שונות; הטכנולוגיה של חיפה שהומצאה במדינת ישראל היא בעצם טכנולוגיה המונית שבאמצעותה אפשר לייצר מאשלג ואמוניה בהיקפים מאוד גדולים ובסוף לדעת לטפל בכל בעיות איכות הסביבה של המוצרים אלה, כך שאין מוצרי לוואי. יש טכנולוגיה של צ'ילה, שיש שם מחצב שהוא מלח; שם אחרי שאתה מייצר חנקת אשלגן, אתה מייצר הר מלח שאין לך מה לעשות איתו. יש טכנולוגיה של Kemira שהיא קצת דומה לטכנולוגיה של חיפה אבל היא מתעסקת בהחלפת יונים ובאנרגיה ומייצרת מוצר, כשאת השפכים הם חייבים לאגור ולא יכולים לטפל בהם ולשחרר אותם. בעצם לחיפה יש את איכות המוצר הטובה ביותר בטכנולוגיה שלה בתחום חנקת האשלגן.

ייצור חנקת אשלגן - 1.4 מיליון טון, 300 אלף טון בסין.

אלי גרונר:

כשאתה אומר הטכנולוגיה הטובה ביותר, זה בעולם? באזור?

נדב שחר:

בעולם. הטכנולוגיה ההמונית היחידה – אתה מייצר חנקת אשלגן מאשלג ואמוניה, כשאמוניה הופכת לחומצה חנקתית; אלה חומרי הגלם הבסיסיים. בעולם רק חיפה ו-Kemira, שיש לה תהליך, עושים את זה. הטכנולוגיה של Kemira הרבה יותר מוגבלת בגלל בעיות איכות סביבה והם לא יכולים לייצר הרבה.

בעצם השוק העולמי, למעט סין, זה פחות או יותר המבנה שלו. הבעיה של המוצרים הסיניים היא איכות נמוכה. מאחר שאנחנו מדברים על מוצרים שהם בעלי ערך מוסף מאוד גבוה ויקרים, הם כמעט לא מצליחים להתחרות בענף שלנו.

אלי גרונר:

אז אתם שחקנים מרכזיים מאוד, בחלק העליון של הפירמידה, מבחינת איכות המוצרים.

נדב שחר:

נכון. אם תשאל חקלאים על נושא של דשנים מסיסים שהם בקומה העליונה, תשמע שחיפה היא חברה מובילה גם בידע וגם בטכנולוגיה.

שאלה:

נדב שחר:

אלי גרונר:

אתם מוכרים רק מוצרי ערך מוסף?

נדב שחר:

כן. ביקשתם לדעת על שוק חנקת האשלגן בישראל; בישראל זה משמש לחממות, גידולים אינטנסיביים, ריסוסי עלווה במטעים ופרדסים. זה משווק פה כדשן נוזלי – זו מדינה קטנה, קל מאוד לשווק פה דשנים נוזליים – או כדשן גבישי. דשנים וחומרים – כי"ל מחזיקה ב- [REDACTED], מייצרת בעצמה,

דיברנו על זה קודם. השיווק שלנו נעשה באמצעות המפיצים הגדולים, [REDACTED]. חשוב להגיד שבכל העולם אנחנו נותנים שירות לחקלאי, אנחנו מעבירים את הידע לחקלאי. אנחנו מדברים עם החקלאי, אנחנו לא מסוגלים לגבות את הכסף מהחקלאי. השיטה הזאת נכונה לכל העולם; אנחנו נותנים סמינרים לחקלאי, ידע לחקלאי, מדברים עם החקלאי, אבל בסוף מוכרים לו בעזרת מפיצים ואת איסוף הכסף עושים באמצעות מפיצים.

[REDACTED]

אלי גרונר:

כי"ל גם עושה מוצרי ערך מוסף?

נדב שחר:

כי"ל לוקחת KOH, יש לה דשנים וחומרים כימיים והיא עושה ערך מוסף עם זה, יוצרת מזה חנקת אשלגן ומזה עושה תערובות מסיסות.

אלי גרונר:

[REDACTED]

נדב שחר:

[REDACTED]

אלי גרונר:

[REDACTED]

נדב שחר:

[REDACTED]

אלי גרונר:

[REDACTED]

נדב שחר:

[REDACTED]

אלי גרונר:

[REDACTED]

נדב שחר:

[REDACTED]

אלי גרונר:

[REDACTED]

נדב שחר:

[REDACTED]

אלי גרונר:

[REDACTED]

נדב שחר:

[REDACTED]

אלי גרונר:

[REDACTED]

נדב שחר:

[REDACTED]

שאלה: זה המחיר בישראל לכולם?

נדב שחר:

לא. אני חושב שאתם צריכים להזמין את כ"ל לשאול אותם את השאלות האלה, אני מרגיש לא נוח לענות על זה. לכ"ל יש מחירים שונים שהם מוכרים, זו אחת הבעיות שבגללן הלכנו איתם לבוררות. כ"ל היא ספק יחיד. כדי לפתור את הבעיות פעם אחת ולתמיד, הבאנו ציטוט לא שלנו אלא של בועז אוקון: "יש ראיות מספיקות לקיומו של קרטל סמוי בשוק האשלג, וכ"ל היא חלק משוק זה בו שוררת התאמה השקולה לקרטל סמוי". זה לא אני אומר, אלא בועז אוקון.

אלי גרונר:

[REDACTED]

נדב שחר:

שאל אותי מישהו ואמרתי לו שאני אתן תשובה. העולם של האשלג, מאז ומעולם – אם אתם רוצים, אסביר לכם למה זה נולד מבחינה היסטורית - הוא היום מונהג על ידי שני קרטלים גדולים וחזקים שהם בחוק. אחד שנקרא Canpotex בקנדה שהוא כל החברות הצפון אמריקאיות, והשני זה חברה שהיתה בברית המועצות שהיום התאחדה לחברה אחת תחת BPC, עכשיו הם התחלקו עם אורלקלי שמחזיקה בכל הנכסים העיקריים.

עדי חכמון:

אתם נהנים מזה, מירידת המחירים.

נדב שחר:

מירידת המחירים אנחנו נהנים, אבל סבלנו וסובלים מהקרטל.

רגישות למחירי אשלג – ביקשתם לדעת. בעצם כל המתחרים שלנו, KEMAPCO-I SQM, המתחרים שלנו הם בבעלות חברות אשלג העולמיות.

עדי חכמון:

איך אתם יכולים לדעת את המחירים קדימה? זה משהו שקבעתם בהסכם?

נדב שחר:

לא, זה תחזיות. עשינו הערכת שוק. עד 2015 זה המחירים בפועל, ומשם לקחנו לפי תחזית של CRU.

אלי גרונר:

בניגוד לשוק החשמל פה, שהרגולטורים מנסים לקבוע מחירים 15 שנה מראש, בעולם הרגיל צריכים להתמודד עם אי ודאות.

שאלה:

[REDACTED]

נדב שחר:

[REDACTED]

[REDACTED]

עדי חכמון:

[REDACTED]

נדב שחר:

[REDACTED]

[REDACTED]

עדי חכמון:

צריך להגיד שבשנים האלה היו גם עלויות מאוד גדולות במחירי האשלג בעולם.

נדב שחר:

נכון, אנחנו כתבנו את זה, אבל זה לא בדיוק נכון. אני לא רוצה להיכנס לכל הבוררות, אבל יש פער בין התנהגות ה-commodity והתנהגות האשלג, פער שפרופ' גרונאו נתן עליו הסבר גם אצלכם, אז אני לא אחזור על זה. אם זה יעניין מישהו אחר כך, אני אשמח לענות. הליך הבוררות לקח חמש שנים, פסק הבורר ניתן לעשר שנים קדימה. הנוסחה שלו אומרת כך – גם ים המלח צריכה להעדיף את החקלאי הישראלי, וגם חיפה כימיקלים צריכה להעדיף את החקלאי הישראלי; לא חיפה כימיקלים יכולה למכור מעל מחירי המינימום FOB שאתם מוכרים בעולם. הוא השית עליהם ועלינו את נוסחת הפיקוח של גילה ואמר: אם אחר כך הרווחיות שלכם לא תעלה על 20%, אז אתם צריכים ליהנות ממחיר חומרי הגלם. בעצם בועז אוקון אימץ פה שני דברים – מתן העדפה לצרכן ישראלי, שהוא לא מוצרים ישראליים במחיר יותר יקר ממה שקונים אותם בחו"ל. ואני מזכיר שחיפה קנתה אשלג מכי"ל כאשר הסיני או ההודי שילם מחיר יותר נמוך ממה ששילמה חיפה כימיקלים, והחקלאי הישראלי שילם הרבה יותר מחיפה כימיקלים.

עדי חכמון:

את ההשוואה עושים ב-netback.

נדב שחר:

היום כן. יש על זה פיקוח והוא קבע גם את כל הכללים איך עושים זה, אבל בעיקרון אם רוצים להבין את פסק הבורר אלו שני העקרונות שהוא אימץ. אחד, אתם לא תמכרו – לא חיפה ולא כי"ל – אחד לשני מעבר למחירי המינימום FOB שמוכרים בעולם. ושניים, אם אתם תגנו על הצרכן המקומי ולא תמכרו במחיר של מעל 20%, חיפה תהיה זכאית לתרומה נוספת שגם כי"ל לא תמכור לה אשלג במחיר עלות מעל 20%.

יש פה במצגת את כל העקרונות, קיבלתם אותם. אני מניח שזה פחות מעניין אתכם. זה בדיוק מה שתיארתי עכשיו. אם יש לכם שאלה על זה, בבקשה.

יוסי בנקל:

יש להדגיש דבר אחד, שפה הכמות היא מוגבלת.

נדב שחר:

[Redacted text block]

אודי אדיר:

[Redacted text block]

רפי שלומי:

[Redacted text block]

נדב שחר:

[Redacted text block]

יוסי בנקל:

[REDACTED]

נדב שחר:

[REDACTED]

עדי חכמון:

[REDACTED]

נדב שחר:

[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

הם עושים לנו קשיים בנושא [REDACTED]
סלע פוספט; יש סלעים שהם לא מוכנים לתת לנו, הם אומרים שאלה סלעים איכותיים שהם חייבים.

רחל גדסי:

בשביל מוצרי המשך שלהם?

נדב שחר:

כן. הם אמרו שזה רק לשימוש עצמי שלהם, נותנים לנו סלע אחר. עכשיו הם אומרים שיש להם בעיה, גם מה שאנחנו רוצים נגמר להם. בקיצור, עושים בעיות. הם עושים הגבלה על אספקה של חומצה זרחתית ירוקה; הם מייצרים 600 אלף טון [REDACTED]

אלי גרונר:

אתם מייבאים?

נדב שחר:

לא, אנחנו קטנים, אין לנו מסה קריטית כדי לייבא.

אלי גרונר:

אז מה אתם עושים?

נדב שחר:

אנחנו לא מייצרים, מורידים את הייצור. מסתדרים עם מה שיש.

דני טל:

למה לדעתכם הם מקשים עליכם?

נדב שחר:

הם הפסידו בבוררות שלקחה חמש שנים, והיום הם רוצים לשנות את תנאי הבוררות ואחד מהאמצעים זה להתיש אותנו

הנושא האחרון שהם עשו עכשיו – כפי שאמרתי, היסטורית חיפה כימיקלים הוקמה על ידי בז"ן והיו לה הקרקעות 49 שנה; היא יכלה גם לקנות אותן, היא לא קנתה כי הבעלים שלה היו בז"ן, אז היא קיבלה את הקרקעות ל-49 שנה. עכשיו הסתיימו 49 שנה, אז כי"ל טוענים שאנחנו צריכים לפנות את הקרקעות, קרי לסגור את המפעל הצפוני, כי בז"ן שייכים היום לחברה לישראל.

עמית לנג:נדב שחר:עמית לנג:נדב שחר:עמית לנג:נדב שחר:עדי חכמון:נדב שחר:עדי חכמון:נדב שחר:

עדי חכמון:

[REDACTED]

נדב שחר:

[REDACTED]

עדי חכמון:

[REDACTED]

נדב שחר:

[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

אודי אדירי:

[REDACTED]

נדב שחר:

[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

אודי אדירי:

[REDACTED]

נדב שחר:

[REDACTED]

עדי חכמון:

אתם לא יכולים לקנות יותר מהירדנים?

נדב שחר:

הם לא רוצים למכור. להסביר את האינטרס של PCS, זה דיון ארוך. אם זה יעניין מישהו, אפשר להיכנס אליו, אני פשוט הבטחתי לסיים מהר. הספקים העיקריים שלנו זה כ"ל, בפוספטים אין קרטל עולמי אז יש יותר יכולות כביכול. ב-2010 הבאנו פוספטים [REDACTED] – גם במחיר יותר טוב מכ"ל וגם באיכות הרבה יותר טובה, אבל אז התחמם כל נושא היחסים והפסקנו להביא [REDACTED]. עכשיו הצלחנו להביא כמה אוניות [REDACTED], עכשיו נביא כנראה אונייה [REDACTED].

אודי אדירי:

פערי ההובלה לא גורמים לזה להיות יותר יקר?

נדב שחר:

תיכף תבינו למה זה עדיין כדאי לנו (בשקף הבא). חיפה קונה מכ"ל בשער המפעל במחיר גבוה יותר מהמחיר שכ"ל מייצאת את הסלע שלה לשוק העיקרי שלה, שזה הודו.

קריאה: מחיר CIF.

נדב שחר:

מחיר CIF בהודו הוא [] דולר ואני משלם פה בארץ [] דולר. אפילו לא צריך להבין עכשיו את ה-netback. דרך אגב, המחירים מפורסמים בשוק של ה-commodity, תפתחו את הספר ותראו. פה אני משלם לכי"ל [] דולר לטון, P25 30 לתחמוצת, על אותו סלע כשכי"ל מוכרת אותו להודו היא גובה [] דולר לטון. תיקחו בחשבון גם את ההובלה להודו, ותבינו את הפער.

עדי חכמון:

הם לא מקיימים את הבוררות?

נדב שחר:

הבוררות היא רק על האשלג. מה שאמרתי זה שוב דוגמא לנושא הזה. יש לנו תהליך ייחודי כי אנחנו מקבלים חומצת מלח והופכים ישר לחומצה לבנה. תהליך חומצה ירוקה הוא אקסותרמי, הוא מייצר אנרגיה, התהליך שלנו צורך אנרגיה – בערך [] טון קיטור – ולכן יש לנו נחיתות גם בתהליך. אם יום אחד נהיה כורי סלע של שדה בריר, כמו שדובר, זה יהפוך את התעשייה שלנו מתעשייה נחותה לתעשייה מתחרה מאוד חזקה, ואנחנו היום נמצאים בשולי התעשייה הזו.

אודי אדיר:

אז תעשה איזון אנרגטי, כי תפיק חומצה ירוקה.

נדב שחר:

אני אפיק חומצה לבנה ישר ואני לא אצטרך לטפל בסלע, אני אוכל להשתמש בסלע כמעט as is. הסלע as is עולה לכי"ל פחות מ-[] דולר לכי"ל, ואם סלע היה עולה לי פחות מ-[] דולר, גם היום מצבי היה טוב.

שוק הפוספט מובל על ידי OCP. המתחרים היום במלחי פוספט הם כל יצרני הסלע, כל מי שיצרן סלע הוא גם מתחרה במלחי פוספט לחקלאות ולמזון, מכאן גם הנחיתות שלנו.

אודי אדיר:

אני רק רוצה לוודא שאני מבין נכון. אתה בסוף קונה קרוב ל-[] מהתפוקה של כי"ל בפוספט.

נדב שחר:

מה פתאום. - - []

עדי חכמון:

[] מיליון טון פוספט.

אודי אדיר:

כמעט [] אתה קונה מכמות הפוספט הגולמי שלו, []. אתה קונה את זה ב-[] דולר טון, מפיק מזה חומצה לבנה ואתה בסוף מרוויח.

נדב שחר:

את החומצה הלבנה אני הופך ל-MAP ו-MKP ומוכר []

אודי אדיר:

למה אתה לא עושה חומצה ירוקה?

נדב שחר:

חומצה ירוקה זה תערובת של חומצה גופרתנית עם סלע פוספט. חומצה גופרתנית גם מייצרת הר גבס.

רפי שלומי:

זה תהליך ייצור אחר, אנחנו לא חייבים לעבור לחומצה ירוקה.

עדי חכמון:

מה החלק של הפוספט בתוך החומצה הלבנה?

נדב שחר:

זה שישים ומשהו אחוז. אנחנו לוקחים חומצת מלח עם סלע פוספט.

רחל גדסי:

מה שהם מוכרים בהודו ובישראל זה אותו פוספט?

נדב שחר:

כן, מה שאנחנו מקבלים ומה שמקבלים בהודו זה אותו הדבר.

רחל גדסי:

ומה הם משאירים לעצמם?

נדב שחר:

כי"ל עצמה עובדת עם מה שנקרא סיד לבן שהוא איכותי יותר, הם משאירים את זה רק להם, הם לא מוכנים לתת לנו, הם משתמשים בזה לייצור העצמי שלהם. יצרנים מתחרים זה סין. מחירה הבינלאומיים מושפעים בעיקר מהסכמי הרכש בהודו, שהיא הלקוח הדומיננטי בתחום הזה.

חומצה זרחתית – אלה הכמויות שאנחנו קונים (בשקף), אלה המחירים. בתחום של חומצה זרחתית יש פטנט יפה – החומצה הזרחתית בישראל מפוקחת אחרי פסק דין של בית משפט עליון. אחרי שבית המשפט העליון קבע שחומצה זרחתית מפוקחת על פי מחיר FOB מרוקו, פתאום המחירים הפכו להיות מסכום עד סכום. למה? כי החומצה הירוקה החקלאית היא בסכום הנמוך והחומצה הירוקה שהולכת לתעשייה היא בסכום הגבוה. בארץ קונים בממוצע. לכן כי"ל, שהיא יצואנית של

600 אלף טון חומצה זרחתית ירוקה, אני קונה ממנה ב- [REDACTED] יותר גבוה ממה שהיא מוכרת להודו ולכל גוף שלישי. על זה הם טוענים: המחיר פה מפוקח. אנחנו עובדים כבר שנה מול המפקח, מנסים לשכנע אותו, הלכנו גם ל-CRU והם אומרים לנו: אנחנו דורשים שתפרידו את זה.

אלי גרונר:

המפקחים על המחירים במשרד האוצר ובמשרד הכלכלה ביחד מפקחים על חומצה ירוקה?

רפי שלומי:

כן.

נדב שחר:

לכן אנחנו משלמים לו מחיר מפוקח שהוא [REDACTED] יותר גבוה מהמחיר שהם מוכרים ליצוא.

אלי גרונר:

[REDACTED]

נדב שחר:

אנחנו מוגבלים ל- [REDACTED] טון P25 לחודש, תכפילו את זה ב-12, זה [REDACTED] טון מתוך ייצור כולל של [REDACTED] הסחורה היא commodity, שוק מוביל זה הודו, אנחנו משלמים מחיר תחת פיקוח שגבוה ב- [REDACTED] מהמחיר בהודו. מזה זמן אנחנו בתהליך של לנסות לשכנע את המפקח על המחירים שיש כאן פיקציה וצריכים להשוות מוצר למוצר. יש לזה גם פרסום, ולכן הפרסום פה צריך להיות כמו שבית המשפט התכוון.

אודי אדירי:

החסם ליבוא חומצה זרחתית זה שאתה לא צרכן מספיק גדול?

נדב שחר:

המעניין הוא שחומצה זרחתית קל לייבא, והודו קובעת את תחרות. [REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

אודי אדירי:

פה עברנו ממיליונים לאלפים...

נדב שחר:

זה מה שאנחנו מקבלים.

סוגיית ההשקעות – עכשיו אנחנו מגיעים למסקנות; עשינו את כל המצגת כדי להגיע לכאן. גם אם מניית הזהב נגמרת ב-2030, אנחנו חושבים שצריכה לחול חובה על המדינה – לאור מה שהראינו - לעשות תהליך שמדבר על חובת הספקה של חומר גלם. לא יכול להיות שיש כאן אשלג, יש פה

תעשייה שמעסיקה מאות עובדים, ואני אסגור את התעשייה כי הוא עכשיו אומר לי: אני מייצא להודו ואני עושה עכשיו פרו-רטה בינך לבין הודו וסין, ולא נותן לי חומר גלם. אם מסתכלים על המטרות של מניית זהב, אני חושב שמניית הזהב יכולה לאכוף את זה כי זה קידום התעשייה בישראל.

דני טל:

ההסכם לא מדבר על מינימום כמויות?

נדב שחר:

לא. ההסכם לא מדבר על הזמינות, הוא מדבר על המחיר, אבל הוא לא חייב לתת לי. והנה הוא לא נתן לי.

רפי שלומי:

זה לא מינימום, זה מקסימום במחיר נמוך.

נדב שחר:

כל מה שאני אומר פה נכתב בדף. הוא לא נתן, הלכו לבית משפט.

אלי גרונר:

מה שאתה אומר בכל השקף הזה - אל תיתן לחוסר בהירות שיש עכשיו לכי"ל להשפיע על האספקה לכם.

נדב שחר:

אני אומר ככה - וזה השקף הבא - אם אתה רוצה שתקום פה תעשייה; תשאל את עצמך איך יכול להיות שלא קמה פה תעשייה מאז שהאבות המייסדים של המדינה הקימו את התעשיות האלה בשנות ה-60. רק חיפה כימיקלים קמה, והיא גם כן הוקמה על ידי הממשלה, לא על ידי המגזר התעשייתי. כי אם אני יצרן קטן - אתם יכולים לדבר עם חברת המלח על מוצרי המשך שהם מייצרים שקשורים לאשלג - אם אין לי זמינות של חומר גלם, כי הוא אומר לי "אני מייצר 6.3 מיליון, חיפה היא צרכן של [REDACTED] אלף, אבל יש לי גם הזמנות בסין ועוד, אז אני עושה לך פרו-רטה" ואני צריך לסגור את המפעל או לעבוד באופן חלקי - אני לא יודע לעשות את זה. הוא (כי"ל) כותב את זה בכתב, הוא לא מתבייש, הוא אומר: "אני עשיתי הבחנה בין מפעלים גדולים ומפעלים קטנים. אתה מפעל גדול, ודשנים וחומרים כימיים שמתחרה בארץ הוא מפעל קטן, לכן החלטנו שמפעלים קטנים יקבלו 100% מהתפוקה שלהם ומפעלים גדולים פרו-רטה".

שאלה:

מה עם מכתשים? הוא לא צרכן של כי"ל?

נדב שחר:

לא, הוא צרכן של מלח. לכן אלה דברים שצריך לאכוף במניית הזהב. אני לא ביקשתי הטבה, אבל לא יכול להיות שיש פה את המחצב ואני תעשייה מקומית ואני לא יכול ליהנות מחומר הגלם, ואני צריך לעשות shutdown למפעלים. במקרה של מחסור - זה בדיוק מה שהוא עשה עכשיו - הוא אמר: "היתה לי שביתה 60 יום, אני מקצה לך רק [REDACTED] אני אומר לו: אבל אני שבתתי חודשיים, אני עכשיו [REDACTED] כי אני רוצה לייצר יותר ולהקטין את הפיגור וגם כן לשווק ללקוחות שלי. הוא אומר: אני מצטער.

אודי אדירי:

אין לכם הסכם ארוך טווח?

נדב שחר:

היה לנו הסכם ארוך טווח שהוא ביטל.

אודי אדירי:

אני מתכוון להסכם שאתה מתחייב לקנות X כמויות? ואתה חייב לקנות, גם אם אתה לא זקוק.

נדב שחר:

אין לנו בעיה לעשות הסכם כזה. עכשיו כשיש לו מחסור, הוא אומר: "דשנים זה מפעל שלי, הוא מפעל קטן, הוא יקבל 100%. אתה מפעל גדול, לא תקבל". אז גם על זה צריך להסתכל. צריכים פיקוח, החבר'ה האלה זה מערב פרוע. אני לא מדבר על פיקוח מחירים, אבל חייבת להיות הבנה מה מותר ומה אסור. זה כל מה שאנחנו מבקשים.

דבר אחרון - כקבוצה שחיה בתוך הענף הזה, אנחנו כן מכריזים שרוצים להתחרות על ה-concession. ככל שאנחנו מכירים איך יהיה המכרז, ואם הוא ייגמר כמו שאנחנו מבינים שהוא אמור להיגמר, על הנושא של מה שווי הרכוש שיישאר שם, אנחנו מאמינים שיש פה בסיס עצום לכך שייכנסו פה לא רק חיפה - [REDACTED] - אלא חיפה עם עוד קבוצה, וייכנסו פה עוד כמה קבוצות שירצו להתחרות על המחצב הזה.

עדי חכמון:

איך אתם מאמינים שייגמר המכרז?

נדב שחר:

לפי איך שאנחנו קוראים את נושא הזיכיון ומה קורה בתום תקופת הזיכיון, ולמה קבעו את הפער של עשר השנים האחרונות, של הכרה בהשקעות ולא הכרה בהשקעות - אם תיתנו להם את מה שהם רוצים, שזה היוון עתידי של כל ההכנסות העתידיות, אז הם צודקים; אני גם הייתי מוכר את זה חזרה למדינה ומקבל את הכסף בלי סיכון.

עתודות הפוספט - פתיחת המשק. שדה בריר, אחרי הנושא הרגולטורי, אין שום סיבה שלא יהיה מפעיל שני. הוועדה הבין-משרדית קבעה את זה, אנחנו רוצים; הוועדה גם נתנה עדיפות למי שמייצר ערכים מוספים מתוך הסלע, לא מייצא את זה כסלע. אישית אני חושב שהמדינה עשתה נכון שהיא בוחנת האם המדינה צריכה לייצא סלע פוספט, כי זה מחצב מתכלה שהוא בהיקפים לא גבוהים יחסית, וצריכים להבטיח שיהיו פה מספיק חומרי גלם לתעשיית המשך. זו שאלה כבדה, וזאת עמדתנו.

אודי אדירי:

איזה שיעור הם מייצרים היום בכ"ל, בערך 30% מהסלע?

עדי חכמון:

בין 20% ל-30%. [REDACTED]

נדב שחר:

דרך אגב, חומצה ירוקה היא בצורה שונה של סלע, בכל העולם חומצה ירוקה היא חומר גלם. כמעט אין שימוש לחומצה ירוקה, רק בשוליים; יש אחוז אחד של חומצה ירוקה שהולך לאפליקציה ישירה. זה חומר גלם, זו שיטה להפעיל את התחמוצת בצורה מרוכזת.

גם פה אותו הדבר; אספקה של חומרי גלם בזמינות – יש תעשייה, צריך לספק לה חומרי גלם. במקרה של מחסור צריכים לתת עדיפות לשוק המקומי. הם עכשיו אומרים: יש מחסור, מה עושים. אם הוא לא מספק לי חומר גלם, אני סוגר את המפעל שלי כי אצלי הסלע הוא לטיפול בשפכים. הכל עלה בתוך הוועדה, אנחנו מאמינים שיהיו לפחות שני יזמים, אנחנו כמובן רוצים שיהיו יזמים.

הצבענו על הבעיה של פיקוח על המחירים. יצאה פה חוות דעת של דיוויד גילה, אני לא יודע אם יש או אין כוונה ליישם אותה. אני לא יודע אם בודקים או לא בודקים את העניין לפי דוח סוארי; דוח סוארי זה משהו כבר מתחילת שנות ה-2000. אני לא יודע, אני לא הרגולטור. אבל הבאנו לכם דוגמאות שמראות שללא הכלים האלה יש השתוללות בשוק, גם כשהשוק הוא קטן.

אודי אדיר:

היום צורכים כ- אלף טון פוספט בשנה. הייתם רוצים לכרות את הכמות הזאת או כמות יותר גדולה? האם יש על הפרק השקעות נוספות אם תקבלו זיכיון?

נדב שחר:

כשבאנו לוועדה אמרנו שהמטרה שלנו היא לא לייצא סלע, אלא רק מוצרי המשך של הסלע. כמה ששדה בריר גדול, מדינת ישראל היא עדיין לא מרוקו. אני עכשיו רואה פרויקטים בעולם, פרויקטים של מיליון; פה יש מגבלה של מדינה קטנה, אזור מאוכלס, אנחנו לא יודעים כמה יאשרו בסוף ואם יאשרו. לכן צריך להיות לזה שימוש מושכל ולא לכרות בבת אחת כמויות גדולות ולייצא ואז להגיד אחרי שלוש שנים: אין חומרי גלם במדינה וצריכים לייבא.

עמית לנג:

בשדה בריר הכוונה לכרות מיליון, מיליון וחצי טון בשנה. יש איזו מגבלה גם בתוכנית.

עדי חכמון:

האם אתם יכולים להגיד לנו באיזה מחירי פוספט התרכובות שלכם מפסיקות להיות רווחיות?

נדב שחר:

תני לי רגע לסיים את המצגת – אלו שני השקפים האחרונים – ואני אחזור לשאלה הזאת.

מה היתה המטרה שלנו? המטרה היא לפתח דשנים מתוחכמים, אני חושב שאתם מזדהים עם המטרה הזאת. מינוף היתרון הכלכלי של שימוש בחומרי הגלם שיש בישראל, ייצור מקומות תעסוקה, הורדת יוקר מחייה והעמקה של כל הערכים של כלכלה מקיימת. עכשיו צריך להפוך את משאבי הטבע לזמינים, שתהיה זמינות. אי אפשר להגיד לנו: יש, אין; אתה מקבל, אתה לא מקבל. זמינות זה בסיסי. הקמת תעשיות המשך לייצור דשנים מתוחכמים – יקומו, אם תהיה זמינות, אם יתנו.

עדי חכמון:

כלומר, לחייב אותם קודם כל לספק לשוק המקומי?

נדב שחר:

אני חושב שכן. על דבר אחד לא התווכחו בבג"ץ – אמרו שקודם כל צריך להבטיח את הצד האנרגטי בישראל. אם תשכנעו אותי מה ההבדל בין מחצב שנמצא במדינת ישראל שנקרא אשלג לבין גז, אני לא רואה את ההבדל. זה היתרון היחיד שיש במדינה הזאת. דרך אגב, בלי יתרון של אשלג ופוספט, חיפה כימיקלים לא צריכה להיות במדינת ישראל. היא צריכה להיות ברוסיה, היא צריכה בקנדה, היא צריכה להיות במקומות שיש בהם חומרי גלם. המחצבים שיש בישראל הם הסיבה שהיא קמה כאן. ההפרטות קטעו את זה באמצע. גם לא הכל צריך להיות בערכים גדולים, אם לייצר תמיסות רפואיות מבוססות אשלג, אפשר; מוצרי מזון מבוססי פוספט – יש, בנישות קטנות. כ"ל לא פיתחה אותן בארץ

- -

עדי חכמון:

למה היא לא פיתחה אותן?

נדב שחר:

כי יש את BK Guilini באיטליה וגרמניה שפיתחו שם כל ענף הזה, שזו חברה ותיקה, ופה יקום שחקן קטן ויגיד: "אני לא מתחרה בענקים – כמו חיפה שלא יכולה להתחרות בענקים – אני רוצה לעשות תרכובות מיוחדות ואני אעשה ייצור רק של 4 מיליון דולר". אנחנו לא נגד זה.

אודי אדירי:

הם רוצים לשים את הערך המוסף בחו"ל, לא בארץ.

נדב שחר:

אם היום יבוא יזם ויגיד "אני לא צריך הרבה, אני צריך [REDACTED] סלע כדי לייצר תמיסה רפואית בהיקף קטן ואני אייצא ב-4 מיליון דולר", אני חושב שאנחנו צריכים לעודד אותו.

אודי אדירי:

אתה אומר שכי"ל מייצרת בישראל דשנים נוזליים לחקלאות, ומוצרים מתקדמים אחרים כמעט לא.

נדב שחר:

AMP ו-MKP הם מייצרים ברותם. כל יתר מלחי המזון הם מייצרים בחו"ל, אין להם אף מפעל פה בארץ. דרך אגב, אנחנו עד כדי כך בנחיתות שהצענו להם שמפעל המלחים שלנו יהפוך להיות טולינג. אמרנו להם: אנחנו לא רוצים לריב איתכם על המחירים, אין לנו כוח לריב ואנחנו גם לא מרוויחים כסף. בואו ניקח את מפעל המלחים למזון שלנו, אנחנו נהיה הטולינג; תנו את חומרי הגלם, אנחנו נייצר לפי נוסח טולינג וזהו. אנחנו די מיואשים מהעניין הזה. אבל יש עוד המון תעשיות, גם בעולם הרפואי וגם במזון, שהן לא תעשיות ענק שצורכות מיליון טון אלא אין הן עושות ערך מוסף עם מוצרים בהיקפים של 10 מיליון דולר, 5 מיליון דולר, 15 מיליון דולר, חברות קטנות פרטיות שהיום אין להן נגישות לחומר הגלם. וברגע שאין להן נגישות לחומרי הגלם ויהיה להן שיתוף פעולה, הן לא יכולות לפעול.

אלי גרונר:

מה קורה כשהם באות לכי"ל ומבקשות חומר גלם?

נדב שחר:

אני מרגיש לא נוח להיכנס לזה, אבל תעשו סקר כמה חקלאי ישראלי משלם היום על אשלג. תסתכלו כמה חקלאי ישראלי משלם היום, אחרי שחיפה כימיקלים עשתה רעש, אחרי ועדת ששינסקי, לכו לשוק ביום שישי, תתפסו ארבעה חקלאים, תשאלו אותם כמה הם משלמים על טון אשלג. להפתעתך תראה שהוא משלם היום יותר מהחקלאי הסיני. כשהמרווחים הם לא גדולים, הדבר הזה משמעותי.

כשבדקתי את ההיסטוריה, ראיתי שחיפה כימיקלים נכנסה כמעט לפשיטת רגל, והוכחתי את זה גם בבוררות. הראיתי שבתקופה ההיא (אני לא הייתי המנכ"ל אז) שכל הערך המוסף העודף שכי"ל חיבה את חיפה כימיקלים – שבזמן ההוא לא היה גדול, [REDACTED]

[REDACTED]
אני יכול [REDACTED]
להוכיח ולהראות לכם בדיוק, אני גם זוכר את המספרים בעל פה – אנחנו שילמנו [REDACTED] דולר לטון והסיני שילם [REDACTED]

אלי גרונר:

כמה טון אשלג אתם צורכים בשנה?

נדב שחר:

עד [REDACTED] אלף טון. זה מספר שאף אחד לא יכול להתכחש לו, הוא עלה בבוררות, ואם אני צריך לעשות גילוי מסמכים – אני מחזיק את המסמכים. [REDACTED]

הקמת מסגרת לתמיכה במו"פ בתעשייה – אין היום דבר כזה. בגלל שהמו"פ הוא היום בתמי, המו"פ ההיסטורי שהיה נכלל היום בכי"ל והיא בעלת האמצעים של המו"פ, והיום רוב המו"פ שלהם הולך לכל מיני מחצבים שנמצאים מחוץ לישראל, אין היום מסגרת מו"פ שמקדמת לכלל היזמים את השימוש במחצב שנקרא אשלג ופוספט, ואין סיבה שזה לא יהיה. חיפה כמובן תשמח להיות חלק מזה, כי"ל - אני לא יודע אם תשמח להיות חלק מזה, אבל אין סיבה שהמדינה לא תקדם את זה, כמו שאני מניח שעוד יקומו מכוני מחקר ויקדמו שימושים לגז טבעי. אשלג ופוספט זה מחצב שנמצא פה כבר הרבה מאוד שנים ואף אחד לא מקדם אותו.

הנושא האחרון – הגברת הרגולציה. יש המון מנגנונים – יש דו"ח גילה למונופולים ויש מפקח על המחירים ועוד ועוד, בסופו של דבר עושים מה שרוצים. אני חושב שמניית הזהב מאפשרת להכניס רציונליזציה. אני לא אומר שאני צודק ואני לא אומר שצריכים לקבל את הדברים שלי ואני לא אומר שתסכימו עם מה שאני אומר, אבל תסכימו אתי על דבר אחד – שהחלטות של ממשלה צריכים לקיים בסקטורים השונים. וצריכים לראות איך מקיימים את ההחלטות האלה, איך גורמים לכך שזה יקרה.

אלי גרונר:

תודה רבה. ראינו את שני השקפים האחרונים שבהם מפורט מה שאתם רוצים. אבל בגדול, אם אני עושה פלייבק למה ששמעתי, ואם אנחנו רוצים לסנתז מה הממשק שלכם עם כל הסיפור הזה – אתם צריכים אספקה סדירה של אשלג, ואי הבהירות הזאת לקראת תום תקופת הזיכיון משבשת לכם את העסקים.

נדב שחר:

מאוד.

אלי גרונר:

סביב זה יש עוד כמה דברים שאתם צריכים. אתה אומר: בוא נכבד את הרגולציה, בואו נכבד החלטות ממשלה. בואו נשתמש בזה כאילו זה משאב טבעי ייחודי שלנו ולא של כ"ל. סביב זה אתה אומר כמה דברים.

נדב שחר:

אני אומר משהו מאוד פשוט. השאלה הגדולה היא האם המחצב שנקרא אשלג ופוספט, האם הוא ניתן לחברה פרטית שיכולה לעשות בה כל מה שהיא רוצה, כי אם זאת ההחלטה אז אין לי זכות קיום כאן.

אלי גרונר:

אני מבקש לא לחזור על כל מה שאמרתם היום – אבל בשבילי, לחדד את זה, וגם לחבריי לצוות. הרי אנחנו הקמנו את הצוות כדי לראות איך אנחנו צריכים להתנהג כשיש פה משהו ייחודי רק לישראל. ואנחנו הסתכלנו על זה – אני חושב שאני מדבר בשמו של כל אחד בצוות, אולי אני עושה למישהו עוול – בעדשות כלכליות, זאת אומרת כמה מגיע למדינה מבחינה כלכלית וכמה מגיע לחברה הפרטית שמפתחת את זה, ויש פה ויכוח טבעי. אתה מוסיף פה מימד נוסף למשוואה – מעבר לתלות של חיפה בכ"ל כל עוד הם מביאים את חומר הגלם, אתה מוסיף פה מימד נוסף. אתה אומר: אם זה באמת משאב לאומי טבעי ייחודי לישראל, אז יש מימדים אחרים להתייחס, זה מעבר להיבט הכלכלי. חלק ממה שאמרת בשקף על פיתוח המו"פ, פיתוח התעשייה. לפחות אני לא חשבתי במובן הזה.

יוסי בנקל:

לא צריך להמציא את הגלגל. אבי ליכט כתב בדיוק על זה חוות דעת. אם תרצו נעביר לכם, אם לא – תבקשו מאבי. הוא כתב חוות דעת על מי שמחזיק משאב טבע לאומי כנאמן הציבור – יש על זה חוות דעת, חבל שאני אצטט אותה. היא כתובה, היא ברורה וחד משמעית. צריך לקרוא אותה ולאמץ אותה, זה כל מה שצריך לעשות.

אבנר סעדון:

הם גם אומרים עוד דבר. הם אומרים שהם ישמחו להיות מפיקים של פוספט בשדה בריר. אגב, יש היתכנות לדעתכם ליותר ממפיק אחד במשאב של ים המלח, או שזה לא ריאלי?

רפי שלומי:

אין סיכוי. יכול היה להיות מודל של חלוקת הקרנליט, חלוקת חומרי גלם בין חברות. אבל מבחינה אקולוגית אי אפשר להקים מערכת נוספת.

עדי חכמון:

אבל בשדה בריר אתה כן אומר שאפשר.

רפי שלומי:

שדה בריר זה לא בעיה, כי בשדה בריר כשאתה כורה פוספט יש חלוקת שטח.

אודי אדירי:

יש לכם התייחסות, משהו שאתם רוצים להגיד על איך שאתם מבינים את דוח ששינסקי בהקשר של פוספט, אם תהיו פה מפיקים?

נדב שחר:

בעולם הפוספטים – גם בעולם האשלג – החיתוך בין חומר הגלם לבין היצרן הסופי הוא מהותי לתחרות. אתה שואל אותי, מנקודת מבט שלי היום – לנו אין בעיה לא לגבי תמלוגים בנושא הפוספטים, כי תנאי המחיה שלנו בכלל הוא אם נהפוך להיות יצרן פוספטים. זאת אומרת, תמיד מצבי יהיה יותר טוב אם אני אהיה יצרן פוספט ואשלם תמלוגים, מאשר אם אני אהיה יצרן שקונה פוספט מצד ג' ומנסה לייצר מוצרים ולהמשיך. כי הפער של הסלע הוא מאוד משמעותי.

אודי אדירי:

וכמה אתה חושב שיעלה לך להפיק סלע?

נדב שחר:

אני לא רוצה להגיד, אבל כ"ל עושה שני תהליכים. היא עושה תהליך העשרה ראשוני שזה בעצם משהו מכני, שאתה מעלה את התפוקה, ואחר כך היא מעלה אותו ברמה יותר גבוהה במתקן פלוטציה.

זה ישים אותנו במקום

אלי גרונר:

מאגף רשות המיסים יש שאלות?

רחל גדסי:

מה מעטפת המס שלכם? איזה מיסוי אתם משלמים היום?

נדב שחר:

עדי חכמון:

נדב שחר:

עדי חכמון:

בקטע של האשלג, הרי לכ"ל יש שלושה מקומות – יש את ים המלח, יש את ספרד ואנגליה. מידע שלך, זה אותו אשלג?

נדב שחר:

בסוף האשלג הוא אותו אשלג.

עדי חכמון:

כלומר אותו אשלג מיוצר גם פה, גם בספרד וגם באנגליה.

נדב שחר:

כמובן שפה זה הרבה יותר, בסדרי גודל. כל עולם הקומודיטי הוא עולם שנסקר בצורה מאוד-מאוד גבוהה, יש חברה שנקראת CRU, מפיצה פעם בשנה או שנתיים – אתם יכולים לקבל השוואה של כל יצרני האשלג בעולם, ועל כל אחת תקבלו פירוט מה תהליך הייצור שלו, מה ההוצאות המשתנות שלו, מה ההוצאות הקבועות שלו. יש גם תמלוגים, הכל יש בפנים.

רחל גדסי:

גם שיעורי מיסים?

נדב שחר:

לגבי מס אני לא יודע להגיד לך.

עדי חכמון:

אתה יכול להגיד גם על תחזיות של עלויות ייצור בעתיד?

נדב שחר:

הם עושים גם תחזית כזאת.

נדב שחר:

עוד דבר אחד – היה לנו ויכוח עם כי"ל על הנושא של הבריכות, אז היה נושא של חברת אנליסטים בניו יורק, ושם כי"ל הכריזו שב-2016 מחיר הייצור בסדום ירד ב-10 דולר. שמחנו, הקלטנו, ואנחנו מחכים לזה. אתם יכולים להיכנס לאתר האינטרנט ותשמעו בעצמכם.

עדי חכמון:

ומה על המכרות באנגליה?

נדב שחר:

הם טענו שהם גם כן יורידו את העלויות. אבל המכרות באנגליה, זה המכרה הכי עמוק בעולם. יש לו סוגיות בפני עצמו, יש שם מוצרים אחרים – כמו שבכי"ל ייצור האשלג קשור גם לייצור המגנזיום, יש לזה ערך מוסף. תעשיית המגנזיום מפסידה אבל יש לה תרומה חיובית לתעשיית האשלג. אותו הדבר גם באנגליה – שם יש מחצבים אחרים. בספרד יש בעיה של מלח. שיטות ייצור שונות מביאות עולם בעיות שונה. המוצר הסופי של האשלג הוא זהה ונמכר באותם שווקים, עלויות הייצור שונות ומוצרי ההמשך – מוצרי הלואי שמייצרים ליד זה – שונים, ולכל אחד יש היתרונות והחסרונות. מבחינת יעילות, ים המלח הוא המחצב היעיל ביותר בעולם.

שאלה:

מה עם עלויות ההון?

נדב שחר:

העלויות ההוניות – הרוסים מציגים היום יותר נמוך מים המלח, יש להם אחר כך עלויות FOB יותר גבוהות, והיתרון העיקרי שלהם הוא שהעלויות ההוניות שלהם לא מופיעות בערכים אמיתיים. הם עשו את זה בתהליך ההפרטה כשהם קנו את המניות, בהשקעות ההיסטוריות שלהם. לכן העלות ההונית שם מעוותת.

רחל גדסי:

אתה מאמין שביעול שיטות הכרייה בחו"ל, עלות הכרייה תהיה יותר זולה מעלות הפקת האשלג בישראל?

נדב שחר:

אין סיכוי לאף אחד בעולם להגיע לעלויות ההפקה של מדינת ישראל.

עדי חכמון:

גם אם נשים את מס ששינסקי?

נדב שחר:

ששינסקי זה מס רווחי יתר, זה בעיה שלכם. אני לא מומחה למיסים. אני מומחה לייצור. ים המלח, ייאמר לזכותם – זאת חברה בעלת ידע רחב, תהליכי ההפקה שלהם מאוד טובים, יש להם תהליכי פיתוח מאוד טובים, הם אנשים מאוד מוכשרים בתחום שלהם, הם מפיקים אשלג בצורה מאוד יעילה. ובגלל שיש להם גם מחצב וגם שמש בחינם, יש להם גם את הרכב העלויות הטוב ביותר. הם לא צריכים אותי, הם מומחים בהפקה – הם יותר טובים ממני.

רחל גדסי:

אתה אומר שאפילו אם יעלו בחו"ל, עדיין בישראל זה יהיה הכי זול.

נדב שחר:

אם מחר עולם האשלג ייכנס לתחרות ויהיה כמו שהיה בשנת 1995, כשהתפרקה ברית המועצות היתה תחרות בעולם האשלג, החברות הרוסיות ששיועו למזמן התחילו להתחרות אחת בשנייה בשוק, מחיר האשלג ירד ל-50 דולר ב-1995. בתנאים האלה היום, של תחרות בשוק חופשי, המכרה הראשון שייסגר יהיה של כי"ל באנגליה, השני יהיה של מוזאיק בקנדה. אם תלכו ל-CRU תקבלו בדיוק את טבלת המכרות, הרגישות שלהן למחירי אשלג בעולם, ותדעו להגיד איזה מכרה ייסגר בהתאם לכושר התחרות.

אם אני מבין את ששינסקי, שהמס הבסיסי הוא על תשואה להון נורמטיבית ומס רווחי יתר הוא מס על רווחי יתר, אני לא נכנס לשיעורי המס, זה לא המומחיות שלי, אני לא יודע – אבל כגישה זאת לא גישה שמונעת מהיצרן לייצר. זאת אומרת, אתה מבטיח רווחיות. הלוואי ולי מישו היה מבטיח רווחיות מינימלית, היה אומר לי: אם תרוויח יותר, תשלם מיסים.

אלי גרונר:

תודה רבה.

הישיבה הסתיימה בשעה 19:45.