



ben shahar associates

ERCG

קב' מחקר וייעוץ כלכלי

**חוות דעת בעניין המתודולוגיה
הכלכלית הנכונה לתשלום תמלוגים
על ידי מפעלי ים המלח**

פרופ' חיים בן-שחר

פרופ' אשר בלס

6 מאי 2012

תוכן עניינים

4	1. מבוא
4	1.1. מסגרת חוות הדעת
6	1.2. נתונים וחומר רקע
8	1.3. הממצאים העיקריים
14	1.4. מבנה חוות הדעת
15	2. המתודולוגיה לחישוב תמלוגי הברום
15	2.1. שוק הברום העולמי
17	2.2. חישובי מיי"ה בקשר למוצרי הברום
18	2.2.1. התעלמות מרוב התרכובות שמקורן במחצבי ים המלח
20	2.2.2. החסרת מכירות חברת הברום שאינם מוצרי ברום אף שמקורם במחצבי ים המלח
20	2.2.3. שימוש במחירי מכירה מופחתים הן לחברות בנות והן ללקוחות חיצוניים קשורים
21	2.2.3.1. הלקוחות החיצוניים הקשורים
24	2.2.3.2. החברות הבנות
26	2.2.4. הפחתת עלויות
27	2.3. המתודולוגיה הנכונה לחישוב תמלוגים היא על בסיס תרכובות
27	2.3.1. התנאים בשוק הברום מלמדים כי יש לשלם תמלוגים על תרכובות ברום
31	2.3.2. דוגמא לחישוב התמלוגים על תרכובות
33	2.3.3. נקודת המוצא היא התרכובות ושיטת החישוב היא ה-nefback
37	3. המתודולוגיה לחישוב תמלוגי האשלג
38	4. המתודולוגיה לחישוב תמלוגי המגנזיום המתכתי
39	4.1. שוק המגנזיום המתכתי והייצור במפעל בארץ
40	4.2. חישובי מיי"ה בקשר למגנזיום המתכתי
42	4.3. המתודולוגיה הנכונה לחישוב תמלוגים
45	5. החטיבה הכימית
46	5.1. המוצרים של החטיבה הכימית
47	5.2. חישובי מיי"ה בקשר לחטיבה הכימית
48	5.2.1. החסרת מכירות של אלומיניום כלוריד ומוצרים אחרים
49	5.2.2. התעלמות מהתרכובות שמקורן במחצבי ים המלח
50	5.2.3. שימוש במחירי מכירה מופחתים
51	5.2.3.1. מחירי c.i.f. מתחת לעלויות המשלוח
53	5.2.3.2. מכירות במחירים נמוכים ממחירי השוק
55	5.2.4. החסרת עלויות
55	5.3. המתודולוגיה הנכונה לחישוב תמלוגים

57	6. סעיפי הוצאה להפחתה
58	6.1. חישובי מיייה בקשר להוצאות להפחתה
59	6.2. המתדולוגיה הנכונה לחישוב ההוצאות להפחתה
62	7. שיעור התמלוגים וחלקה של המדינה (ה-GT) במיזם
63	7.1. שיעור ה-GT באשלג
64	7.1.1. השוואה לקנדה
64	7.1.1.1. השוואת שיעורי התמלוגים
66	7.1.1.2. השוואת שיעורי ה-GT
67	7.1.2. התפתחות ה-GT במיייה על פני השנים
69	7.2. ה-GT בברום
72	7.3. התפתחות התמלוגים למדינה והדיבידנדים לבעלי המניות

רשימת לוחות

5	לוח 1: תשלומי תמלוגים, 2009-2000
22	לוח 2: מחירי הברום הבסיסי ללקוחות חיצוניים - תקציב 2007
25	לוח 3: מחירי ההעברה של ברום אלמנטרי לחברת תרכובות ברום, 2007, רבעון ראשון
33	לוח 4: חישוב תמלוגים על תרכובות ברום - דוגמא
47	לוח 5: מכירות החטיבה הכימית (c.i.f) לפי קבוצת מוצר
58	לוח 6: הוצאות שהופחתו מסך המכירות באשלג, בברום ובחטיבה הכימית, 2009-2000
59	לוח 7: הוצאות להפחתה לפי קבוצת, 2009-2000
66	לוח 8: התמלוגים שמתקבלים בקנדה ובישראל בקשר לאשלג
67	לוח 9: שיעור ה-GT של האשלג בקנדה ובמיייה
68	לוח 10: התפתחות שיעור ה-GT מאשלג במיייה בשנים 2009-2000
69	לוח 11: התפתחות שיעור ה-GT מאשלג במיייה בתקופות שונות
70	לוח 12: הפער בין מחירי השוק של הברום ומחירי חברת הברום, 2008-2000
71	לוח 13: שיעור ה-GT באשלג ובברום במיייה, 2009-2000
72	לוח 14: שיעור ה-GT בברום, 2006-2000
73	לוח 15: תמלוגי מיייה ודיבידנדים לבעלי מניות כי"ל, 2010-2000
75	נספח א' - רשימת הנתונים שלא הועברו
79	נספח ב' - פירוט הניסיון המקצועי של פרופי חיים בן-שחר ופרופי אשר בלט

1. מבוא

1.1 מסגרת חוות הדעת

התבקשנו על ידי ד"ר עו"ד גיל אוריון, ב"כ מדינת ישראל (להלן - "המדינה"), לחוות את דעתנו בהליך בוררות המתקיים בינה לבין מפעלי ים המלח בע"מ (להלן - "מי"ה"), חברת בת של כימיקלים לישראל בע"מ (להלן - "כ"ל") בנושא החבות בתמלוגים ובקשר למתודולוגיה הכלכלית הנכונה לחישוב התמלוגים שעל מי"ה לשלם למדינת ישראל, וזאת על פי שטר הזיכיון ושטר זיכיון המשנה (כפי שיפורט להלן) בהם נקבע, כי התמלוגים יחושבו כשיעור קבוע של 5 אחוזים מערך התפוקה ("ad valorem"). בהקשר זה, התבקשנו להתייחס לשאלה, האם התמלוגים ששילמה מי"ה למדינה חושבו על פי הנחות סבירות, מבחינה כלכלית.

מי"ה היא "היורשת" של חברת האשלג הארצישראלית, חברה פרטית אשר קיבלה משלטונות המנדט הבריטי את הזיכיון לניצול אוצרות ים המלח, ובפרט אשלג, בכפוף לתשלום תמלוגים לשלטונות. בשנת 1952, הקימה המדינה את מי"ה, כתורה ממשלתית אשר רכשה את הנכסים והזיכיון מידי חברת האשלג הארצישראלית, ושנתיים לאחר מכן חודשה פעילות הפקת האשלג.¹ בשנת 1961, העניקה המדינה למי"ה זיכיון המקנה לה בלעדיות בהפקת כימיקלים מים המלח. בהמשך, הקימה המדינה את קונצרן כ"ל כחברה ממשלתית, על מנת שתאגד תחתיה מספר רב של חברות ממשלתיות, ובשנת 1975 הפכה מי"ה, יחד עם חברות ממשלתיות נוספות, לחברת בת של כ"ל.²

¹ ראה: כתב ההגנה של מי"ה מיום 31 יולי 2011 בהליך הבוררות מדינת ישראל - ממשלת ישראל נגד מי"ה להלן - "כתב ההגנה", עמ' 20. וכן: תסקיף הצעת מכר על-ידי מדינת ישראל מתאריך 19 בפברואר 1992, טי-2. וכן: א. טרואן (1995), קרבן של חלוקה - חלוקת ארץ-ישראל בשנת 1948 ופירוק חברת האשלג הארץ-ישראלית, קתדרה, 78, עמ' 146-172.

² ראה: תסקיף הצעת מכר על-ידי מדינת ישראל מתאריך 19 בפברואר 1992, עמ' 1-1. עד לחדש אפריל 2000, כ"ל חזיקה בכ-89 אחוזים מההון של מי"ה. לאחר מכן, כ"ל רכשה מהציבור את יתר המניות של מי"ה ובכך הפכה מי"ה לחברת בת בבעלות מלאה של כ"ל (ראה: דו"ח דירקטוריון של מי"ה לשנת 2000, עמ' 1).

בשנת 1992 החל תהליך הפרטתה של כ"ל וב-1995 נמכר גרעין השליטה בה. בהמשך, מכרה הממשלה את יתרת מניותיה בכ"ל והותירה בידיה "מניית זהב" בלבד.³

בחוות דעת זו התבקשו להתייחס לתשלומי התמלוגים החל משנת 2000. בשנים 2000 עד 2009, שילמה מי"ה למדינה תמלוגים בסך של כ-323 מיליון דולר. בגין האשלג שולמו כ-252 מיליון דולר, וחברת הברום בע"מ (להלן - "חברת הברום"), חברת בת של כ"ל, שילמה תמלוגים בסכום של כ-53 מיליון דולר. בנוסף שילמה מי"ה כ-13 מיליון דולר תמלוגים עבור מוצרי החטיבה הכימית, בעיקר פתיתי וכדוריות מגנזיום ומלחים, וכ-5 מיליון דולר בגין המגנזיום המתכתי שיצרה חברת בת אחרת של כ"ל, חברת מגנזיום ים המלח בע"מ (להלן - "חברת המגנזיום") (לוח 1).

לוח 1
תשלומי תמלוגים, 2009-2000
מתירים שוטפים, מיליוני דולרים

משקל בסך התמלוגים	תשלומי תמלוגים	סך הכול תמלוגים
100.0%	323.0	אשלג
77.9%	251.7	ברום
16.5%	53.4	החטיבה הכימית
4.0%	13.0	מגנזיום
1.5%	4.9	

מקור: דו"חות תמלוגים על מי זיכיון ים המלח של מי"ה, חברת הברום וחברת המגנזיום לשנים 2009-2000, דו"חות מכירות מוצרים כימיים לשנים 2009-2000 ועיבודי ERCG ו-BSA.

בהתאם להחלטת הבוררים מיום 5 מרץ 2012, חוות דעת זו אינה עוסקת בעריכת חישובים חשבונאיים מפורטים בקשר לסכום שמי"ה צריכה לשלם, מבחינה כלכלית, למדינה בגין תמלוגים אשר שולמו בחסר לטענת המדינה, אלא עוסקת בעקרונות הכלכליים

³ ראה: דו"ח תקופתי של כ"ל לשנת 2008, עמ' 15.

ובמתודולוגיה הנכונה לחישוב התמלוגים שהיו צריכים להיות משולמים בניגוד למתודולוגיה שמייכה יישמה בפועל בחישוב התמלוגים.

זאת ועוד, חוות דעת זו איננה עוסקת במתודולוגיה הנוגעת למגזר האשלג. רק ביום 16 אפריל 2012, לאחר חודשים ארוכים (ואף שנים) בהם התבקש חומר בנוגע לאשלג, העבירה מייכה לידי באי כוח המדינה חלק מן החומר. עם זאת, באי כוח מייכה דרשו מבאי כוח המדינה שלא להעביר חומר זה לעורכי חוות הדעת. כך צוין במכתב:

"את החומר המתייחס לנתונים בעניין האשלג אין להראות, למסור או לדווח על תוכנו לד"ר בלס מחסיבות הידועות לכם שהן עדיין אקטואליות."⁴

מבלי להתייחס לתוכן ההנמקה, נציין כי "חסיבות הידועות" הינן טענתה של מייכה, לפיה כיוון שפרופי בלס מייפע בבוררות אחרת שבין חברת חיפה כימיקלים בע"מ לבין מייכה, הרי שיכולה להיווצר בעיה בחשיפתו למסמכים הנוגעים לאשלג בטרם יסתיימו עדויות המומחים באותה בוררות:

1.2 נתונים וחומר רקע

לצורך הכנת חוות הדעת, שאבנו נתונים שנוקקנו להם, למיטב שיפוטנו המקצועי, ועיינו במסמכים שלפי מיטב הבנתנו המקצועית היו דרושים (ושהיו ברשותנו) לעניין חוות דעת זו ולמסקנותיה.⁵

⁴ ראה: מכתב ב"כ מייכה לב"כ המדינה מיום 16 אפריל 2012, סעיף 7. הדגשות של ERCG ו-BSA.
⁵ חוות הדעת להלן אינה עוסקת בשאלות משפטיות ולא נועדה לבחון חיבטים משפטיים ואף לא למסור גרסה עובדתית. החתומים על מסמך זה ו/או חברת ERCG וכן BSA. או מי מטעמם אינם אחראים מעבר לניתוח הכלכלי המפורט במסמך, להזלזלות של גורמים שיפטיים או מסחריים כלשהם בחטומך על מסמך זה.

נציין, כי לא הצלחנו לקבל את כל הנתונים להם נזקקנו. על אף בקשותינו החוזרות ונשנות, מי"ה נמנעה מלהעביר לידינו מסמכים רבים שנתבקשו על ידינו. בנפרד מנושא האשלג הנזכר לעיל, הערה זו מתייחסת לכל פרקי חוות הדעת ובתוכם הברוס, המגנזיום, החטיבה הכימית וההוצאות להפתחה. אנו חייבים לציין גם, כי חלק מן החומר הגיע לידינו לפני זמן קצר מאד, דבר שמנע למעשה את בחינתו המעמיקה. כמו כן, על אף בקשותינו המפורשות, הרי שגם לגבי מסמכים שהועברו לידינו נמנעה מי"ה מלהעביר את הנתונים על גבי גיליונות אלקטרוניים כמקובל, עובדה שהקשתה על בדיקת הנתונים, ובחלק מהמקרים לא אפשרה את הבדיקה כלל (לעניין זה, ראה **נספח א'**). אנו נתייחס לבעיית המסמכים והנתונים באופן פרטני בפרקים הבאים.

נדגיש, כי הנתונים שנתבקשו על ידינו נוגעים לחישוב התמלוגים המגיעים למדינת ישראל על פי זיכיון. החשיבות של העברת נתונים בהירים ומדויקים למדינה, שהיא השותפה העסקית של מי"ה, חורגת מהחשיבות הקיימת במחלוקת משפטית רגילה. המדינה העניקה למי"ה זיכיון בעל ערך כלכלי גבוה ביותר. מטבעם של דברים, מי"ה שולטת במקורות המידע המסחריים, הכלכליים והתשבונאיים הרלבנטיים הנוגעים לפעילותה בכלל, ולתמלוגים בפרט. העיכובים במסירת חלק מהותי של החומר וההעברה החלקית והסלקטיבית של חומר אחר, אשר נמסר באיחור רב, מעלה חשש סביר לניצול לרעה של שליטתה במידע. חשש זה אף מוכר ומוצג בספרות הכלכלית הרלבנטית ומשום כך, מן המוסכמות בעולם היא שהמדינה, המעניקה את הזיכיון כריבון וכנציגת הציבור, זכאית ומחויבת לקבל את מלוא המידע הנדרש במתכונת בהירה ומדוייקת, ללא עיכובים כלשהם.⁶

פירוט ניסיוננו המקצועי מצורף כנספח ב'.

⁶ ראה: The World Bank (2006), *Mining Royalties: A Global Study of Their Impact on Investors, Government, and Civil Society*, pp. 241-255.

1.3 הממצאים העיקריים

לאחר שבחנו את הנתונים והמסמכים, מסקנתנו היא, כי המתודולוגיה לפיה חושבו התמלוגים על ידי מיי"ה שגויה וכתוצאה מכך, התמלוגים בסך 323 מיליון דולר שהעבירה מיי"ה במשך השנים 2000 עד 2009, נמוכים בהרבה מאלו שהיו צריכים להיות משולמים.

א. לא שולמו תמלוגים בגין רוב תרכובות הברום

מיי"ה אמנם משלמת תמלוגים על תרכובות ברום המיוצרות בחברת הברום, אולם אינה משלמת תמלוגים על תרכובות המיוצרות על ידי חברות הבנות. במהלך השנים הוקמה מערכת מורכבת של חברות בנות, ובתוכן חברת תרכובות ברום, שאף היא מחזיקה בחברות בנות משלה, והיא מייצרת ומשווקת דרכן תרכובות ברום מסוגים שונים. על תרכובות אלה מיי"ה אינה משלמת תמלוגים. באותה תקופה ירד תיקף ייצור התרכובות בחברת הברום, כך שהתמלוגים בגינן הלכו ופחתו יחסית.

שוק הברום העולמי מאופיין באינטגרציה אנכית, כלומר, החברות המפיקות את הברום האלמנטרי הן גם אלו אשר מייצרות ממנו תרכובות. האינטגרציה האנכית מתבטאת גם בכך שחברת הברום וחברת תרכובות ברום מנוהלות תחת מטריה ניהולית אחת עם מנכ"ל אחד ומנהל כספים אחד ועם דירקטוריון משותף.

בנוסף, חלק מהברום האלמנטרי, במובן הכלכלי, אינו סחיר למעשה, אלא יש להביאו, ככלל, למצב של תרכובת כדי לעשותו סחיר ולמוכרו.

מסיבות אלה, וכן מסיבות נוספות שנציג בפרק 2, אין זה מוצדק שמיי"ה לא תשלם תמלוגים למדינה בגין תרכובות הברום ועליה להשלים את החסר בגין השנים בהן לא שילמה תמלוגים על תרכובות ברום.

ב. המחירים בגין הברום האלמנטרי שולמו בחסר

בחישוב התמלוגים על הברום האלמנטרי הפחיתה מי"ה בצורה מפליגה את מחירי הברום האלמנטרי שהיא גבתה מחברות הבנות שלה וכן מלקוחות חיצוניים עמם יש לה קשרי מסחר מסועפים.

לפיכך, המחירים לשתי הקבוצות האלה לא היו "מחירי שוק" וכתוצאה מכך, התמלוגים ששולמו בפועל בגין הברום האלמנטרי נמוכים בעשרות אחוזים מאלה שהיו צריכים להיות משולמים.

עם חלק מהחברות החיצוניות נערכו הסכמים מורכבים למכירה של ברום אלמנטרי, אשר כללו, בנוסף לתשלום הנמוך עבור הברום האלמנטרי, תמורות אחרות ואף מייזמים משותפים. כתוצאה מכך, זכתה קבוצת הברום במי"ה בתמורות עקיפות בגין הברום האלמנטרי, שעבור ערכן הכלכלי לא שולמו תמלוגים (נציין כי חברת הברום הורשעה על ידי משרד המשפטים האמריקאי בהשתתפות בקרטל בלתי חוקי, יחד עם חלק מהחברות החיצוניות, בתיאום מחירים בארצות הברית בשנים 1995-1998 (ראה סעיף 2.2.3.1 בחוות הדעת).

המסקנות בהקשר למוצרי הברום הן :

1. יש לחשב תמלוגים על כל התרכובות המכילות ברום שיוצרו בחברות הבנות של מי"ה בכלל ובחברות הבנות של חברת הברום בפרט;
2. גם במכירות של ברום אלמנטרי לחברות חיצוניות יש לחשב את התמלוגים על בסיס מחירי השוק של התרכובות, כפי שנציג ונמק בפרק 2 להלן.

ג. לא שולמו תמלוגים בגין מכירות של מוצרי חברת הברום שאינם מוצרי ברום אף שמקורם במחצבי ים המלח

מסך המכירות של חברת הברום החייבות בתמלוגים מחסירה מייה את ההכנסות שמתקבלות מ"מוצרי לוואיי" וכן את ההכנסות ממכירות של המפעל לייצור פריקלאס ושל מפעל מ.פ.ר., אשר הסתכמו בכ- 23 אחוזים מסך המכירות של חברת הברום בשנים 2009-2005. אין לדבר זה הצדקה כלכלית.

ד. גם התמלוגים הנמוכים ביותר בגין המגנזיום שולמו בחסר

שיטת חישוב התמלוגים בגין המגנזיום שונה מהשיטה הנהוגה על פי שטר הזיכיון בקשר למחצבים האחרים, עבורם משולמים תמלוגים כאחוז מהמכירות. באשר למגנזיום, הממשלה קבעה בהחלטה שהתקבלה ב-5 ספטמבר 1993, ושכוחה יפה עד לסוף שנת 2006, כי התמלוגים יחושבו מתוך "ערך התפוקה השולית של הקרנליט בייצור אשלגן".

בהחלטה זו, וויתרה הממשלה על תמלוגים משמעותיים ביותר שהסתכמו בעשרות מיליוני דולרים עבור השנים הקודמות.

יש כמובן לכבד את החלטת הממשלה עבור השנים הרלבנטיות שבה היא הייתה בתוקף. אולם, נראה כי מבחינה כלכלית שיטת זו אינה סבירה ויש לעדכנה לגבי ההמשך.

למרות הויתור המופלג בגין התמלוגים הטמון בהחלטת הממשלה, ביצעה מייה את חישובי התמלוגים המוקטנים בשיטה שהפחיתה עוד יותר את גובה התמלוגים ששולמו. תיקון שיטת החישוב של מייה אמור להגדיל את התמלוגים בפועל בכ-40 אחוזים.

ה. הדיווחים של מי"ה ביחס למכירות החטיבה הכימית אינם שקופים ומצביעים על אפשרות סבירה ביותר שהתמלוגים שולמו בחסר

מי"ה אינה מפרידה בדיווחים המבוקרים למדינה לאורך השנים את חישוב התמלוגים בגין מוצרי החטיבה הכימית מהחישוב בגין מוצרי האשלג. כתוצאה מכך, דיווחי מי"ה אינם מציגים בשקיפות את ההכנסות והוצאות בגין המוצרים השונים של החטיבה הכימית ולכן אין כל אפשרות לבקר באופן חשבונאי וכלכלי את דו"חות התמלוגים של מי"ה בתחום זה. לפיכך, בשלב זה, אנו נאלצים להציג ממצאים חלקיים בלבד.

מעיון בנתונים החלקיים, עולות האינדיקציות הבאות:

1. מי"ה אינה משלמת תמלוגים על מכירות של חלק ממוצרי החטיבה הכימית, אף שמקורם במחצבי ים המלח;
2. מי"ה אינה משלמת תמלוגים על תרכובות המיוצרות על ידי החברות הקשורות, המשתמשות במוצרי החטיבה הכימית כתשומות;
3. חלק מהמכירות של החטיבה הכימית בוצעו במחירי מכירה מופחתים ללקוחות פנימיים וללקוחות חיצוניים הקשורים עם מי"ה במערכת יחסים מורכבת. בחלק מהמכירות נראה כי נוצרו הפסדים לחטיבה הכימית, אשר נוכו מסך מכירותיה וגרמו להקטנת התמלוגים המגיעים למדינה.

ו. הוצאות המותרות להפתחה על פי כללי הזיכיון

על פי כללי הזיכיון אמורה מי"ה להפתית ממחירי המכירה לצורך חישוב התמלוגים סעיפי הוצאה מסויימים המפורטים בזיכיון.

ברם, מהחומר המוגבל שבידינו אנו מוצאים הפחתות הנראות כחורגות מההוצאות המותרות על פי כללי שטר הזיכיון. כמו כן אנו מוצאים נתוני הוצאות המעוררים סימני שאלה לגבי סבירות גובהן.

כל אלה מחייבים בדיקת עומק יותר מפורטת משניתן היה לבצע על בסיס הנתונים המוגבלים שקיבלנו.

ז. חל פיחות תלול בתמלוגים שקיבלה המדינה בהשוואה לחלקם של בעלי המניות של כי"ל ברווחים

הנתונים מצביעים על פיחות תלול בתמלוגים שקיבלה המדינה בהשוואה לחלקם של בעלי המניות של כי"ל ברווחים ממשאבי הטבע של ים המלח. בעוד שבשנים 2000 עד 2005, על כל 1.0 ₪ תמלוגים ששולמו למדינה, קיבלו בעלי המניות של כי"ל דיבידנדים בסך 3.0 עד 4.5 ₪, החל משנת 2007 קיבלו בעלי המניות של כי"ל 11.5 עד 17.4 ₪ בדיבידנדים על כל 1.0 ₪ תמלוגים ששולמו למדינה.

המסקנה החד משמעית היא, שחלקה של המדינה - הבעלים של אוצרות ים המלח - הלך וקטן לעומת בעלי המניות של כי"ל.

תוצאה זו היא תולדה של תשלומי התמלוגים הנמוכים יחסית במי"ה כפי שעולה מהנתונים.

ח. שיעור התמלוגים שמי"ה שילמה בגין האשלג הינו נמוך מהשיעור המשולם בגין האשלג בקנדה (יצרנית האשלג הגדולה בעולם)

קנדה הינה יצרנית האשלג הגדולה בעולם. לפיכך יש מקום להשוואת שיעורי התמלוגים שמשלמת מי"ה בגין מכירות האשלג עם אלו התמלוגים בקנדה.

השוואה זו מגלה, כי שיעור התמלוגים בקנדה גבוה פי 3 ויותר מהשיעור המקביל במי"ה. המשמעות חכספית של פער זה הלכה וגדלה ככל שמחירי האשלג עלו בשנים האחרונות.

ט. חלקה של הממשלה ברווחים הכלכליים של מי"ה (ה-GT) הינו קטן מאוד

ה-Government Take (להלן - "ה-GT") הינו סך התשלומים שמקבלת הממשלה מתמלוגים, מיסים ומתקבולים נוספים. שיעור ה-GT הוא האחוז של תקבולי הממשלה כמוגדר לעיל, מתוך סך ההכנסות של המיזם פחות עלויות תפעוליות ועלויות ההון (י"הרווח הכלכלי).

הממצאים מראים, כי שיעור ה-GT במי"ה הינו נמוך ביותר:

1. בהשוואה עם קנדה בתחום האשלג מצאנו, כי בעוד ששיעור ה-GT בקנדה בשנים 2007-2009 היה 46 אחוזים, במי"ה הגיע השיעור המקביל לפחות מ-19 אחוזים בלבד;
2. הסיבות לפער של כ-27 נקודות אחוז בין שיעור ה-GT בקנדה לשיעור במי"ה הן שיעור התמלוגים הנמוך במי"ה (מסביר כמחצית הפער) ושיעור מס החברות האפקטיבי הנמוך במי"ה (מסביר את החצי השני);
3. שיעור ה-GT במיזם בעבר היה גבוה הרבה יותר. בתקופת המנדט היה שיעור ה-GT כ-57 אחוזים. בחישובי הועדה שתיכננה בשנות ה-70 את הרחבת מפעל האשלג בים המלח הגיע ה-GT לכ-40 אחוזים. לעומת זאת ה-GT הממוצע ששילמה מי"ה בגין האשלג בשנים 2000-2009 עמד על 23.8 אחוזים;
4. במהלך העשור האחרון חלה ירידה תלולה בשיעור ה-GT של מי"ה בגין האשלג, מכ-32.6 אחוזים בממוצע בשנים 2000-2006 ל-18.6 אחוזים בממוצע בשנים 2007-2009;
5. ה-GT בברום הינו נמוך אף בהשוואה לאשלג בחברת הברום עמד שיעור ה-GT הממוצע בשנים 2000-2006 (שרק עליהן ישנם בידינו נתונים) על כ-11.2 אחוזים בלבד ובתוספת חברת תרכובת ברום שיעור ה-GT הגיע ל-15 אחוזים.

1.4 מבנה חוות הדעת

מבנה העבודה הוא כדלהלן:

א. פרקים 2 עד 6 דנים בשיטה שמייה מיישמת בפועל לחישוב התמלוגים.

1. **בפרק 2**, נצביע על הכשלים בחישובים בפועל של תמלוגי הברום שעושה מייה, במיוחד בנוגע להנחות מפליגות במחירי הברום האלמנטרי ובחתעלמות ממכירות של תרכובות הברום. בהמשך נציג את המתודולוגיה הנכונה לחישוב תמלוגים אלו;
2. **פרק 3**, שנועד לבחון את התמלוגים בגין האשלג, ייכתב, כאמור, לאחר שיימסרו מלוא נתוני האשלג לעורכי חוות הדעת;
3. **בפרק 4**, נתייחס לתמלוגי המגנזיום, תוך התבססות על החלטת הממשלה מספטמבר 1993, אשר הביאה להפחתה משמעותית ביותר בגובה התמלוגים ונצביע על הליקוי בשיטת החישוב שבה נקטה מייה אף לנוכח החלטת הממשלה. כמו כן נסביר מדוע יש ליישם את נוסחת הזכיון עם פוג תוקפה של החלטת הממשלה;
4. **בפרק 5**, נבצע בחינה מתודולוגית עקרונית של שיטת חישוב התמלוגים בגין החטיבה הכימית לאחר שנצביע על הכשלים העקרוניים שקיימים בשיטת החישוב בפועל של מייה;
5. **בפרק 6**, נתייחס ברמה העקרונית למתודולוגיה של חישוב החוצאות הראויות להפחתה, שהשפעתן על גובה התמלוגים אינה זניחה.
- ב. **בפרק 7**, נציג את שיעורי התמלוגים וחלקה של המדינה, כלומר את שיעור ה-GT, ברווחי המיזם במבחנים השוואתיים שונים ולאורך זמן וכן ביחס לדיבידנדים שקיבלו בעלי תמניות בכייל.

2. המתודולוגיה לחישוב תמלוגי הברום

בפרק זה נסקור תחילה את המאפיינים הכלכליים העיקריים של שוק הברום העולמי הכולל ברום, יסוד נוזלי קורוזבי רעיל שמקורו בבארות ובמי ים (להלן - "ברום בסיסי" או "ברום אלמנטרי") ותרכובות ברום (סעיף 2.1). לאחר מכן, נראה כיצד מחשבת מי"ח את התמלוגים שהיא משלמת עבור ברום בסיסי ותרכובות ברום (סעיף 2.2). לבסוף נציג את המתודולוגיה הנכונה, מבחינה כלכלית, לחישוב תמלוגים עבור ברום בסיסי ותרכובות ברום (יחד להלן - "מוצרי ברום") (סעיף 2.3).

2.1 שוק הברום העולמי

רוב רובו של הברום הבסיסי בעולם מיוצר על ידי שלוש חברות עולמיות: מי"ח, המייצרת ברום בסיסי באמצעות חברת הברום, וכן שתי חברות ציבוריות אמריקאיות בתחום הכימיה, Chemtura Corporation (להלן - "Chemtura")⁷ ו-Albemarle Corporation (להלן - "Albemarle") (שתי החברות האמריקאיות, יחד להלן - "המתחרים"). שלוש חברות אלה שולטות בשוק הברום האלמנטרי וכן בשוק התרכובות.⁸ בנוסף, קיימות חברות בסין, אשר חלקן נשלטות בקשרים מסועפים על ידי כי"ל ו-Albemarle,⁹ וחברה בירדן, הנשלטת על ידי חברת Albemarle.¹⁰

כל אחת משלוש החברות מאופיינת באינטגרציה אנכית, כלומר הן מפיקות ברום בסיסי וכן מייצרות מגוון של תרכובות ברום.¹¹

⁷ שתי החברות Crompton & Knowles Corporation ו-Great Lake Chemicals Corporation התמזגו לחברת Chemtura ביולי 2005.
⁸ ראה:

SRI Consulting (2009), *Bromine Marketing Research Report*, p. 8.
⁹ כך לדוגמה, חברת הייצור הסינית Sino-Brom Compounds Co. Ltd מוחזקת (50 אחוזים) בבעלות כי"ל, והחברה Shandong Sinobrom Albemarle Bromine Chemicals Co., Ltd מוחזקת (75 אחוזים) על ידי Albemarle.
ראה:

SRI Consulting (2009), *Bromine Marketing Research Report*, pp. 27, 29.
¹⁰ ראה: דו"ח שנתי של Albemarle לשנת 2010, עמ' 4.
¹¹ ראה:

SRI Consulting (2009), *Bromine Marketing Research Report*, pp. 27-28.

בעבר, רוב התרכובות בעולם היו מסוג EDB המשמש תוסף לדלק. גם חברת הברום ייצרה בעבר תרכובת זו בכמויות משמעותיות יחסית (ושילמה עליהן תמלוגים) וגם בתקופת המנדט הבריטי ייצרו את התרכובת מסוג EDB בחברת האשלג הארצישראלית.¹² אולם בשל הנוק שה-EDB גורם לסביבה והשינויים שחלו בתמהיל הדלקים, פחת משקלו של ה-EDB שמיוצר בחברת הברום במקביל להפחתה הדרמטית בעולם בייצור של תרכובת זו.

עם הפחתת הייצור העולמי של ה-EDB, פותחו שימושים חדשים לברום וכתוצאה מכך חשיבותן של תרכובות אחרות גדלה. כך, בשנים האחרונות תרכובות הברום הנפוצות כוללות, בין היתר, מעכבי בעירה (48 אחוזים מהברום האלמנטרי שיוצר בעולם בשנת 2008 שימש לצורך זה), תמיסות לשימוש בקידוחי גז ונפט (11 אחוזים מהברום האלמנטרי), קטליסטים לתעשייה הפלסטית (4 אחוזים מהברום האלמנטרי), טיפול במים (4 אחוזים מהברום האלמנטרי) וחומרי הדברה (3 אחוזים מהברום האלמנטרי). הנתונים מלמדים, שמשקל הברום האלמנטרי במוצרי תרכובות הברום העיקריים הוא משמעותי. כך למשל, הממוצע המשוקלל של אחוז הברום האלמנטרי במוצרי התרכובות של חברת הברום וחברות הבנות שלה (להלן - "קבוצת הברום") עמד על 79.3% בשנים 2006-2009.¹³

הנתונים בענף מלמדים, כי רובו של הברום האלמנטרי המיוצר על ידי חברת הברום וחמתתרים משמש לצריכה עצמית כתשומה בייצור תרכובות ברום על ידם, וכתוצאה מכך המסחר הבינלאומי בברום אלמנטרי הוא דליל ביותר, בעוד שהמסחר בתרכובות הוא משמעותי יחסית.¹⁴

¹² ראה:

Kesner, M. "Bromine and bromine compounds from the Dead Sea, Israel. Products in the service of people," 1999, Weizman Institute of Science, pp. 20-27.

¹³ נתון זה מתקבל מחישוב הממוצע המשוקלל לפי סך המשקל של תשומות הברום האלמנטרי (בטונות) בסך המשקל הנמכר של 17 התרכובות (בטונות), המחוות מעל ל-80% ממכירות התרכובות של קבוצת הברום (בטונות) בשנים 2006-2009.

¹⁴ כך למשל, היצוא השנתי של ברום אלמנטרי מארצות הברית, היצרנית הגדולה ביותר בעולם, הסתכם בממוצע בכ-4.4 אלפי טונות בשנים 2004-2008, שהם פחות מ-2 אחוזים מסך הייצור. גם נתוני חייבוא מצביעים על תופעה דומה.

ראה:

Merchant Research & Consulting (2010), *Bromine Market Review*, pp. 8-12.

במקרה של חברת הברום, המכירות של התרכובות מבוצעות על ידי חברות בנות וחברות קשורות אחרות, ובתוכן חברת תרכובות ברום בע"מ (להלן - "חברת תרכובות ברום"). חתוננים מלמדים, כי עד 70 אחוזים מהברום האלמנטרי המיוצר על ידי חברת הברום, משמשים ל"צריכה עצמית" ו"מכרים" על ידה לחברות הבנות, ובפרט לחברת תרכובות ברום (חברת הברום ובנותיה יכוננו להלן - "קבוצת הברום").^{15 16}

המשמעויות הכלכליות של אינטגרציה אנכית זו בין חברת הברום לחברות הבנות המייצרות תרכובות יידונו בסעיף 2.3 להלן.

2.2 חישובי מי"ח בקשר למוצרי הברום

בסעיף זה נתאר את השיטה לפיה מחשבת מי"ח את התמלוגים עבור קבוצת הברום. שיטת מי"ח מבוססת על העקרונות הבאים:

א. התעלמות מרוב התרכובות שמקורן במחצבי ים המלח. מי"ח מתייחסת בחישוביה אך ורק למכירות של חברת הברום על פי הדו"חות הכספיים של חברת הברום ללא החברות הבנות (להלן - "ברום סולו" או "חברת הברום סולו"), ולפיכך היא מתעלמת לצורך חישוב התמלוגים, מהמכירות של כל החברות הבנות והקשורות המוכרות תרכובות ברום, או המשווקות ברום אלמנטרי (דיון בסעיף 2.2.1);

ב. החסרת מכירות של מוצרי חברת הברום שאינם מוצרי ברום, אף שמקורם במחצבי ים המלח. מי"ח מחסירה מסך המכירות של חברת הברום את ההכנסות שמתקבלות ממה שחברת הברום מכנה "מוצרי לוואי" וכן את ההכנסות מהמכירות של המפעל לייצור פריקלאס (להלן - "פריקלאס"), העוסק בייצור ושיווק מגנזיה ומוצרי מגנזיה מיוחדים, ושל המפעל מ.פ.ר. (להלן - "מ.פ.ר."), העוסק בייצור ושיווק חומרים

¹⁵ ראה: דו"ח תקופתי של כייל לשנת 2007, עמ' 17.
¹⁶ כפי שגריאה בהמשך, גם חלק של המכירות שלא לחברות בנות אינו יכול להיחשב כמכירות לצדדים בלתי קשורים.

מעכבי בעירת המבוססים על מגנזיום הידרוקסיד. לפי דיווחיה, הסתכמו הכנסות אלה ב-23 אחוזים מסך המכירות של חברת הברום בשנים 2005-2009¹⁷ (דיון בסעיף 2.2.2);

ג. שימוש במחירי מכירה מופחתים בעיקר לחברות הבנות וגם ללקוחות חיצוניים "קשורים". מדיניות התמחור של חברת הברום היא, שמחירי הברום האלמנטרי המשמש לצריכה עצמית, ואשר "נמכר" לחברות הבנות בכלל, ולחברת תרכובות ברום בפרט, הם נמוכים משמעותית ביחס למחירי השוק. התוצאה היא הפחתה משמעותית של המחיר הממוצע של הברום האלמנטרי ועימה גם של סך המכירות, ולפיכך גם סך תשלומי התמלוגים יורד באופן משמעותי. גם מדיניות התמחור כלפי גורמים חיצוניים "קשורים" (כפי שיוסבר בהמשך) מביאה להפחתת תשלומי התמלוגים (דיון בסעיף 2.2.3);

ד. הפחתת עלויות. מי"ה מפחיתה עלויות לצורך חישוב התמלוגים, שחלקן אינו נמנה עם אלה המותרות להפחתה על פי כללי שטר הזיכיון (סעיף 2.2.4).

נעמוד עתה ביתר פירוט על מאפיינים אלה בשיטתה של מי"ה.

2.2.1 התעלמות מרוב התרכובות שמקורן במחצבי ים המלח

אנו מבינים כי לשיטת מי"ה, יש להתייחס רק למכירות של חברת הברום (כפי שהן נרשמות בספרי חברת הברום סולו, ללא החברות הבנות) ולא לחברות אחרות בקבוצת הברום (או בקבוצת כי"ל), בראש וראשונה חברת תרכובות ברום, המשווקות מוצרי (תרכובות) ברום שמקורן במחצבי ים המלח.¹⁸ על פי ספרי חברת הברום, רוב המכירות של מוצרי הברום שלה, כ-90 אחוזים, הן של ברום אלמנטרי, אותו מוכרת חברת הברום

¹⁷ ראה: דיווחות התמלוגים של חברת הברום לשנים 2005-2009.

¹⁸ מעבר לתרכובות ברום, חברות אלה כוללות את תמי (אימ) מכון למחקר ופיתוח בע"מ, ICL IP Europe BV, Bromine, ICL IP America Inc., and Chemicals Ltd., Landkem Ltd., ICL IP Japan Ltd., Euro Clearon Netherlands BV, טטראברום טכנולוגיות בע"מ, כימדע כימיקלים עדינים בע"מ, תרכובות ברום שיווק בע"מ, החברה לחנקת אשלגן בע"מ, נובוטייד בע"מ, L.Y.G.D.S.B., Bromisa Industries and Trade Ltd., Broomchemie Holdings BV, Traitat SA., ICL IP Terneuzen BV, Hy-Yield, Rotem Amfert Negev BV, Sinobrom Compounds Co. Ltd., Eurobrom sucursal en Espana, Transbrom (Europe) BV, Rotem B.K.G. LLC., Hy-Yield Bromins Inc., Inc. ראה: דו"ח כספי של חברת הברום לשנת 2009, באור 34.

בעיקר לצריכה עצמית של החברות הבנות שלה כדי לייצר תרכובות ברום. רק ב-10 אחוזים של מכירות מוצרי הברום של חברת הברום הן תרכובות ברום.¹⁹

לפיכך, החלק הארי של מכירות התרכובות של קבוצת הברום אינו נכלל בחישוב התמלוגים של מי"ה, למרות שכאמור, הרכיב העיקרי בתרכובות אלה הוא הברום שמתקבל מים המלח.²⁰

בקשר לכך יש להדגיש שתי נקודות:

א. מי"ה משלמת, כאמור, תמלוגים על תרכובות ברום המיוצרות על ידי חברת הברום. זאת ועוד, גם בעבר, כשמשקל מכירות התרכובות על ידי חברת הברום סולו היה, כאמור, גבוה באופן משמעותי, היא שילמה תמלוגים על תרכובות אלה.²¹ עם זאת, היא נמנעת מלשלם תמלוגים על תרכובות ברום המיוצרות באמצעות החברות הבנות, גם כאשר אותה תרכובת בדיוק מיוצרת בחברת הברום ומחויבת, לשיטתה, בתשלום תמלוגים.²² כלומר, המתודולוגיה בפועל של מי"ה אינה מבדילה בין "מוצרי המשך" לבין החומר הבסיסי, אלא בין מוצרי ברום שמיוצרים בחברת הברום לבין מוצרים המיוצרים בחברות הבנות של חברת הברום;

ב. אילו מי"ה הייתה משלמת תמלוגים על תרכובות הברום המיוצרות באמצעות החברות הבנות, ברור כי היא לא הייתה נדרשת לשלם תמלוגים גם בגין הברום האלמנטרי הכלול באותן תרכובות, כפי שהיא אינה משלמת תמלוגים כפולים בקשר לתרכובות הברום המיוצרות ישירות על ידי חברת הברום. לפיכך, אין כל בסיס לטענות בקשר להיווצרות מצב של "כפל תמלוגים", אילו שולמו תמלוגים בגין התרכובות.²³

¹⁹ כך למשל, בשנים 2006 עד 2009, המכירות של הברום האלמנטרי הסתכמו ב- [REDACTED] כעוד [REDACTED] מכירות תרכובות ברום (EDB ו-HBr 100%) של חברת הברום (שלא באמצעות החברות הבנות) הסתכמו במוצג בכ- [REDACTED] בלבד.

²⁰ נעיר, כי גם חלק מהתרכובות המיוצרות על ידי חברת הברום מועברות אף הן לחברות הבנות, בין השאר, כדי לשמש חומר גלם בייצור תרכובות ברום אחרות.

²¹ כך למשל, בדו"ח מבקר המדינה על הביקורת בחברת ברום וס המלת בע"מ משנת 1970 מצוין, כי בשנת 1964 חברת הברום ייצרה 3,016 טון EDB, שהם כ-60 אחוזים בחשואה להיקף ייצור הברום האלמנטרי - 5,120 טון.

²² ראה: "חודעה בעקבות החלטה מיום 9.2.2012" שהגישת מי"ה להרכב הבוררים ביום 26 פברואר 2012, סעיפים 84-87 לנספח א'.

²³ ראה: סעיף 73 לכתב ההגנה.

2.2.2 תחסרת מכירות חברת הברום שאינם מוצרי ברום אף שמקורם במחצבי ים המלח

מי"ה מצמצמת את תחולת התמלוגים, כאמור (סעיף 2.2.1), למכירות של חברת הברום (ברום סולו). בנוסף, מי"ה אינה משלמת תמלוגים על כלל המכירות של חברת הברום ופוטרת מתשלום תמלוגים חלק לא מבוטל ממכירות המוצרים של חברת הברום שאינם מוצרי ברום, אף שמקורם בים המלח.

בפרט, מי"ה איננה כוללת בחישובי התמלוגים את המכירות של מה שהיא מגדירה "מוצרי לוואי" שמופקים בתהליך הייצור, בעיקר סודה קאוסטית ומימן, אשר משקלם בסך מכירות חברת הברום נע בין כ-2.5 לכ-11.5 אחוזים.²⁴ ²⁵ מוצרי לוואי אלה נמכרים לגופים פנימיים בחברת הברום, לחברות אחרות בקבוצת כי"ל וללקוחות חיצוניים.

כמו כן, מי"ה אינה כוללת בחישובי התמלוגים את המכירות של פריקלאס ומ.פ.ר., אשר מיוצרים באמצעות תימלחות המופקות בים המלח, ושמשקלן בסך המכירות גדול עוד יותר. כך למשל בשנת 2009, עמדו מכירות פריקלאס ומ.פ.ר. על סך 60.6 מיליוני דולר, אשר היוו 23 אחוזים מסך המכירות (לפני הפתחה) של חברת הברום סולו.²⁶

נציין, כי לא ראינו כל הצדקה אמיתית, כלכלית או אחרת, התומכת בגישה לפיה אין לשלם תמלוגים על מוצרים אלו שמקורם במחצבי ים המלח.

2.2.3 שימוש במחירי מכירה מופחתים הן לחברות בנות והן ללקוחות חיצוניים קשורים

מכיוון שמי"ה משלמת את רוב התמלוגים בגין ה"מכירות" של הברום האלמנטרי על ידי חברת הברום (בעיקר לחברות בנות), ולא בגין המכירות של תרכובות ברום על ידי קבוצת הברום, קיימת חשיבות כלכלית, דווקא לשיטתה של מי"ה, שמחירי המכירה של הברום

²⁴ ראה: דו"חות תמלוגים של חברת הברום לשנים 2000-2009.

²⁵ ראה: נספח אי למכתב מי"ה מיום 5 אפריל 2012, סעיף 1.2.

²⁶ ראה: דו"חות תמלוגים של חברת הברום לשנת 2009.

הבסיסי לחברות הבנות וללקוחות חיצוניים קשורים (כמפורט בהמשך) ישקפו את מחירי השוק, ככל שישנם.

אולם, הנתונים של מי"ח בקשר לכך מלמדים, כי מי"ח הפחיתה במידה מפליגה את מחירי המכירה של הברום האלמנטרי ללקוחות אלו ביחס למחירים שמשלמים לקוחות חיצוניים בלתי קשורים, כך שהם אינם משקפים "מחירי שוק". מסקנה זו נכונה הן בקשר למכירות ללקוחות חיצוניים מסויימים (להלן - "הלקוחות החיצוניים הקשורים") והן בקשר למכירות לחברות בנות. נתייחס תחילה ללקוחות החיצוניים הקשורים ולאחר מכן לחברות הבנות.

2.2.3.1 הלקוחות החיצוניים הקשורים

הנתונים מלמדים, כי חברת הברום מוכרת ברום אלמנטרי ללקוחות החיצוניים הקשורים, במחירי מכירה נמוכים במיוחד. כך למשל, למטרת חישוב מחירי העברה לתרכובות ברום ברבעון הראשון של שנת 2007, חברת הברום תכננה, על פי התקציב שהיא הכינה לשנת 2007 (להלן - "תקציב 2007"), כ- [REDACTED] ללקוחות "חיצוניים" (ששמותיהם הושחרו בניירות שמי"ח העבירה אלינו), ירכשו ברום אלמנטרי במחיר ממוצע של [REDACTED] דולר לטון (c.i.f.).²⁷ לעומת זאת, על פי התכנון בתקציב 2007 [REDACTED] הרוכשים יחד כ- [REDACTED] אחוז מהכמות, אמורים היו לשלם מחיר ממוצע של [REDACTED] דולר בלבד. [REDACTED] כן איפוא להנחה של [REDACTED] אחוזים ביחס ללקוחות החיצוניים האחרים!

אין זה סביר, מבחינה כלכלית, להעניק הנחה מחיר של [REDACTED] אחוזים בעסקת שוק בין קונה מרצון ומוכר מרצון אונימיים, שאין ביניהם קשרי גומלין אחרים. מהמידע שקיבלנו ממי"ח עולה, כי מדובר במכירות [REDACTED]

²⁷ אנו מציגים כאן את החישובים לרבעון הראשון של 2007, מכיוון שבין הנתונים שהעבירה כ"ל למדינה, רבעון זה הוא היחיד עבורו מחיר העברה מחושב על בסיס תקצוב מכירות לשנה שלמה וכך. ניתן ביטוי למכירות המתוכננות לכלל לקוחות חברת הברום. בדיקה של רבעונים אחרים בשנים 2006-2009, עבורם יש לנו נתונים, מעלה תמונה דומה. כמו כן, קיבלנו מצגת המכילה חישוב עבור הרבעון האחרון של שנת 2010, בו, בשונה מן החישובים האחרים, צוינו שמות הלקוחות. ראה: שקף מס' 10 למצגת "בדיקת תבות תמלוגים" של חברת הברום מיום 4 אוקטובר 2010.

כך, אם [REDACTED] היו משלמים מחיר הזהת במוצע למחיר של שאר הלקוחות החיצוניים, המחיר הממוצע לחיצוניים היה עולה ב-[REDACTED] אחוזים (עלייה ממחיר ממוצע של [REDACTED] דולר לטון למחיר ממוצע של [REDACTED] דולר לטון) (לוח 2).

לוח 2
מחירי הברום הבסיסי ללקוחות חיצוניים - תקציב 2007

מחיר ממוצע (דולר לטון c.i.f)	כמות (טון)	
[REDACTED]	[REDACTED]	מכירות [REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	מכירות [REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	סך מכירות [REDACTED]

מקור: מסמך "פירוט הממוצע ששימש לקביעת מחיר העברת Q1/2007" ועיבודי ERCC ו-BSA.

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

מבחינה כלכלית, הסכמים אלו עם הלקוחות החיצוניים הקשורים אינם צריכים לגרום להפחתת התמלוגים המשולמים בגין המחצב הנמכר בהנחת מחיר, ויש לחשבם על פי מחירי שוק.

בהמשך לבקשת בייכ המדינה לקבל את החוזים עם הלקוחות החיצוניים הקשורים ו/או המתחרים, שבמסגרתם סוכמו תנאי המחיר המפליגים, קיבלנו ממי"ה עשרה חוזים בין

חברת הברום וחברות הבנות שלה,²⁸ לבין חברות אחרות (ששמותיהן הושחרו), שבמסגרתם סוכמו, בין השאר, הזמנאים לרכישת מוצרי ברום.

מעיון בחוזים ניתן לומר, 















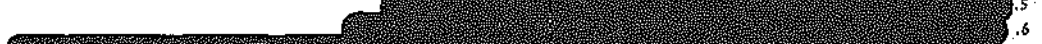


²⁸ קיבלנו ממי"ח עשרת תוזים מושרים ללא מכתב לנאי או פירוט המסביר. מה הם מייצגים ואת היקף החוזים הנוספים שלא קיבלנו. להלן פירוט החוזים שהקבלנו.

 1.

 2.

 3.

 4.

 5.

 6.

 7.

 8.

 9.

 10.

 11.

 12.

 13.

 14.

 15.

 16.

 17.

 18.

2.2.3.2 החברות הבנות

גם לחברות הבנות (שכאמור צורכות כ-70-80 אחוזים מהפקת הברום האלמנטרי), ובפרט לחברת תרכובות ברום, העניקה חברת הברום הנחות מחיר מפליגות.

כך למשל, ברבעון הראשון של שנת 2007 קבעה חברת הברום, על פי תקציב 2007, שתברת תרכובות ברום תשלם מחיר של [REDACTED] דולר לטון, לעומת מחיר מתוקצב של [REDACTED] דולר לטון עבור חלקות החיצוניים הבלתי קשורים (לוח 3, עמודה 1). חברת הברום הגיעה לתוצאה זו לאחר שביצעה חישוב, שבו נקודת המוצא היא המחיר הממוצע ששילמה כלל אוכלוסיית חלקות החיצוניים, כלומר [REDACTED] דולר לטון (לוח 2). מחיר זה אינו משקף מחירי שוק, שכן חלקות החיצוניים הקשורים, כאמור, שילמו מחיר הנמוך [REDACTED] אחוזים ממחיר השוק. לאחר מכן, חברת הברום הפחיתה רכיבי עלות המסתכמים ב-[REDACTED] דולר לטון, שלשיטתה נחשבים כאשר מדובר במכירות לצריכה עצמית. אלה כוללים עלויות הובלה, עלויות חוץ ואחזקה, מכירה והנהלה, עלות התמלוגים וכן הנחת כמות.³² בגמר החישוב, הגיעה חברת הברום לתוצאה, שהמחיר לתרכובות ברום הוא [REDACTED] דולר לטון בלבד. מחישוב זה עולה, על פי תקציב 2007, שהחלקות החיצוניים הבלתי קשורים, אמורים היו לשלם מחיר של [REDACTED] דולר לטון, מחיר הגבוה בסך הכל [REDACTED] אחוזים מהמחיר, [REDACTED] דולר לטון, שתוקצב לחברת תרכובות ברום (לוח 3, עמודה 1).

"Beginning in July, 1995 and continuing until April, 1998, [...] the defendant [Dead Sea Bromine Company] and co-conspirators entered into and participated in a combination and conspiracy to suppress and eliminate competition by allocating customers and fixing price for TBBA, DECA, and 100% methyl bromide sold in the United States."

וכן ראה:

Levenstein, Margaret and V. Suslow, "International Price-Fixing Cartels and Developing Countries: A Discussion of Effects and Policy Remedies", *the William Davidson Institute*, p. 50.

Connor, M. John, "Private International Cartels: Effectiveness, Welfare, and Anticartel Enforcement", p. 111.

³² חברת הברום אף הגדילה לעשות בכך שהיא החסירה מערך הברום, עליו היא מתשבת את התמלוגים, גם את התמלוגים שהיא משלמת בגין הברום. גם לפעולה זו אין הצדקה כלכלית. כדי להדגים זאת, נניח למשל, כי השווי של הברום הוא 2000 דולר וכי אין עלויות אחרות. כשחברת הברום מוכרת את הברום האלמנטרי ללקוח חיצוני, מייד תשלם תמלוגים בסך של 5 אחוזים מ-2000 דולר, כלומר, 100 דולר. אולם כשחברום משמש כתשומה לחברת תרכובות ברום, וגם אם לא היו שום הפחתות אחרות, שיטת החישוב של מיידה היא להפחית את המחיר מ-2000 דולר ל-1900 ולשלם 5 אחוזים מ-1900 דולר, כלומר 95 דולר (הפחתה של 5 אחוזים ביחס ל-100 דולר). אין לשיטת חישוב זו כל הגיון כלכלי.

לוח 3
מחיר ההעברה של ברום אלמנטרי לחברת תרכובות ברום, תקציב 2007, רבעון ראשון
דולר לטון

שיטת המתקנת (2)	שיטת מי"ה (1)	
●		1. מחיר ממוצע ●
	●	2. מחיר ממוצע לקביעת מחיר להעברה לחברת תרכובות ברום
●	●	3. סך הכול ניכויים
●	●	א. הוצאות הפצה ועמלות סוכנים בנמלי היעד (פחות הוצאות הובלה לתרכובות ברום)
-	●	ב. הוצאות הון, אחזקה, מכירה והנהלה
-	●	ג. חסכון בתמלוגים למדינה
-	●	ד. הנחת כמות
	●	4. סך הכול מחיר העברה לחברת תרכובות ברום לשיטת מי"ה
●		5. סך הכול מחיר ההעברה בשיטה המתוקנת

מקור: מסמכים מאת מי"ה "פירוט הממוצע ששימש לקביעת מחיר העברה Q1/2007" ו"פירוט חישוב מחיר העברה של חברת תרכובות ברום" ועיבודי ERG ו-BSA.

כעת נחשב את המחיר עבור חברת תרכובות ברום (לוח 3, עמודה 2) בהנחה שהוא צריך להיגזר מתוך המתירים ללקוחות החיצוניים (להלן - "השיטה המתוקנת"). שיטה זו מתבססת על המחיר הרלבנטי ללקוחות החיצוניים הבלתי קשורים, דולר לטון, ולא על המחיר של דולר לטון, כפי שהניחה חברת הברום. כמו כן על פי תחשיב זה, רק עלויות ההובלה לנמלי היעד של הלקוחות החיצוניים - דולר לטון על פי תקציב 2007 - נחסכות באמת, ולכן רק אותן יש להחסיר, ואין להחסיר את העלויות הנוספות שהחסירה חברת הברום. לפיכך, בשיטה המתוקנת שבה המחיר עבור חברת תרכובות ברום צריך להיגזר מהמתירים ללקוחות החיצוניים הבלתי קשורים של חברת הברום, היה המחיר אמור לעמוד על דולר לטון (לוח 3, עמודה 2), כלומר מחיר הגבוה ב- אחוזים מ- דולר לטון, שהוא כאמור המחיר שקבעה חברת הברום עבור חברת הבת, חברת תרכובות ברום.

תופעה זו (וכן תופעת ההנחות לחברות הקשורות) מביאה לצמצום משמעותי של התמלוגים שמשולמים למדינה, וזאת אפילו לפי שיטת מיי"ה, לפיה רק מכירות מוצרי הברום (בסיסי ותרבות) של חברת הברום סולו מחויבות בתמלוגים. מיי"ה אף מודח בכך בגלוי: בדו"ח התמלוגים של שנת 2003, מציגה מיי"ה חישוב, לפיו המדינה קיבלה תמלוגים בסך של 1.1 דולר לטון ברום אלמנטרי, כשברום זה נמכר לגורם חיצוני (חיצוניים בלתי קשורים וחיצוניים קשורים), לעומת תמלוגים בסך של 0.1 דולר לטון בלבד, כשהברום האלמנטרי נמכר לחברת תרבות ברום.³³

לבסוף נעיר, כי גם מחירי המכירה של תרבות HBz, שמוכרת חברת הברום לחברות הבנות, מוטים כלפי מטה ואינם מייצגים מחירי שוק. מחיר תרבות אמור להיות גבוה מערך הברום הבסיסי המוכל בתוכה. כל טון של תרבות HBz מכיל כ-0.99 טון ברום אלמנטרי. לפיכך מחיר ה-HBz אמור להיות גבוה ממחיר טון של ברום אלמנטרי (כפול 99%), וזאת אף מבלי להתחשב בעלויות התשומות הנוספות. אולם בשנת 2006 מכרה חברת הברום תרבות HBz לחברת תרבות ברום במחיר ממוצע של 0.1 דולר לטון, אף שמחיר הברום ללקוחות חיצוניים בלתי תלויים עמד בשנה זו על 1.1 דולר לטון. בשנת 2010 מכרה חברת הברום תרבות HBz לחברת תרבות ברום במחיר ממוצע של 0.1 דולר לטון, אף שמחיר הברום ללקוחות חיצוניים בלתי תלויים עמד בשנה זו על 1.1 דולר לטון.³⁴ עולה איפוא שחברת הברום מוכרת גם תרבות HBz לחברת תרבות ברום במחירים נמוכים במידה בלתי סבירה.

2.2.4 הפחתת עלויות

לאחר שמיי"ה מחשבת את סך המכירות על פי ההנחות שפורטו לעיל, היא מפחיתה שורה של עלויות, ובתוכן הוצאות אריזה, עמלת מכירות, תובלה וביטוח, עלויות תומרי הגלם שמקורם אינו בים המלח (בתוספת 15 אחוזים), ו-10 אחוזים מהיתרה.

³³ ראה: נספח לדו"ח התמלוגים של ברום ים המלח לשנת 2003.

³⁴ נתוני מכירות שנתיות, שקיבלנו ממיי"ה, של חברת הברום לחיצוניים ופנימיים לשנים 2006-2010.

כאן מתעוררים כמה קשיים מתודולוגיים, בין השאר בקשר להפחתת הוצאות שאינן נמנות על אלה המותרות להפחתה לפי שטר הזכיון. בעניין זה נדון בפרק 6.

2.3 המתודולוגיה הנכונה לחישוב תמלוגים היא על בסיס תרכובות

בסעיף זה נציג את המתודולוגיה הנכונה מבחינה כלכלית לחישוב התמלוגים. תחילה נסביר מדוע התנאים בענף מלמדים, כי המתודולוגיה הנכונה היא חישוב התמלוגים על בסיס הערך הכלכלי של התרכובות המיוצרות בקונצרן ולא על בסיס המכירות של חברת הברום סולו (סעיף 2.3.1).³⁵ לאחר מכן, נמחיש את המתודולוגיה באמצעות דוגמא מספרית (סעיף 2.3.2). לבסוף נראה, שגם אם יוחלט (בניגוד לעמדת המדינה) כי יש לשלם תמלוגים על הברום האלמנטרי בלבד, תנאי הענף מחייבים, שערך הברום ייקבע כפועל יוצא של ערך התרכובות (סעיף 2.3.3).

2.3.1 התנאים בשוק הברום מלמדים כי יש לשלם תמלוגים על תרכובות ברום

בסעיף זה נסקור את שוק הברום ונראה, כי התנאים השוררים בשוק זה מובילים למסקנה, שיש לשלם תמלוגים גם על התרכובות המיוצרות על ידי החברות הבנות. בהקשר זה נראה, כי אין שום נפקות כלכלית לכך שהתרכובות מיוצרות בישות משפטיות נפרדת (חברת בת).

שוק הברום העולמי מאופיין, כאמור, באינטגרציה אנכית, כך שככלל, החברות שמפיקות את הברום האלמנטרי הן אלו אשר מייצרות ממנו תרכובות. לפיכך, יש להתייחס אל חברת הברום ובעתיה כקונצרן אחד, כפי שגם עולה, על פי ייעוץ משפטי שקיבלנו, מחוק הזיכיון, הנותן ביטוי לשילוב שבין שני התחומים - התומר הבסיסי והתרכובות ("מוצרי החמשך").

³⁵ כאמור בסעיף 2.2.2, כיום, גם על חלק ממכירות חברת הברום, היינו מכירות "מוצרי לוואי" וכן מכירות פריקלאס ומ.פ.ר., לא משולמים תמלוגים. כאמור, אין לכך הצדקה כלכלית.

האינטרגרציה האנכית, אשר מתבטאת גם בכך שחברת הברום וחברת תרכובות ברום מנוהלות תחת מטריה ניהולית אחת, עם מנכ"ל ומנהל כספים משותפים וכן עם דירקטוריון משותף, תורמת לשיפור התוצאות העסקיות הן של הפקת הברום הבסיסי והן של ייצור התרכובות (לעומת מצב חלופי שבו הייתה קיימת הפרדה), וכתוצאה מכך לשיפור התוצאות העסקיות של הקבוצה כולה.

במבנה ניהולי זה ובתנאי השוק הבינלאומיים, יכולה קבוצת הברום לקבוע מדיניות תמחור אופטימלית מנקודת מבטה של הקבוצה כולה. לעומת זאת, אילו חברת תרכובות ברום הייתה נפרדת מחברת הברום ופועלת כחברה עצמאית בלתי קשורה, חברת הברום הייתה עשויה להעלות את המחירים של הברום האלמנטרי כדי להשיא את רווחיה, גם אם הדבר היה גורם נזק גדול עוד יותר לחברת תרכובות ברום.³⁶ במצב זה, שבו הגישה של חברת תרכובות ברום למחצב המופק בים המלח משליכה באופן קרדינלי על רווחיותה, אין זה סביר להתעלם מחברת תרכובות ברום לצורך חישוב התמלוגים המגיעים למדינה.

יתר על כן, הזיקה לחברת הברום בפרט (ולכ"ל בכלל) מאפשרת לחברת תרכובות ברום לנצל סינרגיות בתחומי ההפצה, השיווק והמנייה. גם מכאן עולה המסקנה, כי במצב שבו הזיקה אל המחצב משליכה באופן חיובי על עסקיה של חברת תרכובות ברום, אין להתעלם מחברת תרכובות ברום בחישוב התמלוגים על פי הזיכיון.

השלכות חיוביות אלה על חברת תרכובות ברום הוכרו כבר בשנות ה-60, כאשר התקיים דיון בין חברת הברום לחברת תרכובות ברום על תשלום נוסף מחברת תרכובות ברום לחברת הברום, אשר תוכנו הוצג בדו"ח מבקר המדינה:

"עם הקמתה של תרבוים³⁷ ב-1961 הוסכם על מחיר בסיסי, נקוב במטבע

חוץ שישולם במטבע ישראלי. חברת הברום שמרה על זכותה לתבוע

³⁶ ראה:

Carlton, D. and J. Perloff, *Modern Industrial Organization*, 4th Edition, 2005, Wiley, pp. 414-420.

³⁷ הכולנה לחברת תרכובות ברום.

מתרבות תוספת בגין פרמיה על מרכיב הברום בתרכובות המיוצאות.³⁸

(ההדגשה אינה במקור דו"ח המבקר)

האינטגרציה האנכית עשויה להשליך באופן חיובי גם בכיוון ההפוך - לשיפור התוצאות העסקיות של הפקת הברום האלמנטרי. עמדתה המוצהרת של מיייה היא, כי ללא הגישה למתקני הייצור של התרכובות, לא ניתן היה לשווק את הברום הבסיסי. נעיר, כי עמדה זו של מיייה תומכת דווקא, מבחינה כלכלית, במסקנה כי יש להתייחס לקבוצת הברום כאל קונצרן, ובכל מקרה, ברור כי התלות פועלת בכיוון ההפוך, שכן חברת תרכובות ברום והחברות חבנות האחרות, לא היו יכולות להתקיים ללא אספקה סדירה של ברום בסיסי מחברת הברום.

ביטוי נוסף לאינטגרציה האנכית ולמסקנה שאי אפשר לנתק את הפקת הברום הבסיסי

מייצור התרכובות וההיפך, מצוי

במצב דברים זה, אין זה סביר לבצע

הפרדה מלאכותית בין חברת הברום לבין החברות חבנות המייצרות תרכובות.

יתר על כן, ההפרדה בין חברת הברום לבנותיה שעושה מיייה לצורך חישוב התמלוגים,⁴⁰

אינה עקבית לא עם הצהרותיה ולא עם התנהלותה העסקית, לפיהן הפעילות של חברת

³⁸ ראה: מבקר המדינה, יחידת על הביקורת בחברת הברום גם המלח העשירי (1970), עמ' 22.
³⁹ כך לדוגמה, רחוקת האספקה מיוח.

67 לנספח א.

הברום והחברות הבנות נעשית כמקשה אחת בלתי נפרדת, אשר מאפשרת להן לנצל את כוחן בשוק באופן אופטימאלי מבחינת הקונצרן.

כך למשל, העמדה, לפיה פועלת הקבוצה כחברה אחת, מוצגת לציבור המשקיעים בתשקיף ההנפקה של כיייל משנת 1992.⁴¹

"חברת הברום, חברת תרכובות ברום בע"מ, חברת ברוםכימי ב.ג. וחברות השיווק פועלות מבחינה ניהולית ארגונית, לחברה אחת במסגרת מה שמכונה באופן לא פורמאלי "קבוצת הברום" (ההדגשה אינה במקור)

מסיבות אלה, שיטתה של מי"ה, לפיה המכירות של חברת הברום (כולל תרכובות המיוצרות על ידה, אך למעט מכירות פריקלאס ומוצרי לוואי) מחויבות בתמלוגים, בעוד שהמכירות של החברות הבנות, ובעיקר חברת תרכובות ברום, אינן מחויבות, אינה סבירה מבחינה כלכלית.⁴²

לבסוף, נתייחס בקצרה לטענה חדשה של מי"ה שהועלתה בפברואר שנה זו, לפיה יש לשלם תמלוגים "בנקודה הראשונה שבה החומר הוא סחיר",⁴³ דבר שלשיטתה תומך בעובדה שאין לשלם תמלוגים על תרכובות נצייין, כי גישתה של מי"ה, אינה עקבית עם התנהגותה: אם יש לשלם תמלוגים מהרגע שהחומר מוכן לשיווק, אז מדוע מי"ה משלמת תמלוגים על תרכובות ברום המיוצרות על ידי חברת הברום ולא רק על הברום האלמנטרי המשמש כתשומה לתרכובות אלה בנוסף, ההתנהלות בפועל מלמדת, כי רוב רובו של הברום האלמנטרי אינו סחיר, במובן הכלכלי, וכי התמלחת שממנה מופקים מוצרי הברום אינה הופכת לסחירה עם סיום תהליך התמצון והזיקוק לברום אלמנטרי, אלא יש להביא את

⁴¹ תשקיף הצעת מכר על-ידי מדינת ישראל מתאריך 19 בפברואר 1992, עמ' טי-10.

⁴² מסקנה זו רק מתחזקת על רקע העובדה, שקיימת לפחות תרכובת אחת משותפת לשתי החברות - HBr, שמחויבת בתמלוגים כאשר היא מיוצרת בחברת הברום, אולם אינה מחויבת בתמלוגים כאשר היא מיוצרת בחברת תרכובות ברום. ראה: "הודעה בעקבות החלטת מיום 9.2.2012" שהגישה מי"ה להרכב הבוררים ביום 26 פברואר 2012, סעיף 84 לנספח א'.

⁴³ ראה: "הודעה בעקבות החלטת מיום 9.2.2012" שהגישה מי"ה להרכב הבוררים ביום 26 פברואר 2012, סעיף 156 לנספח א'.

הברום האלמנטרי למצב של תרכובת כדי לעשותו סחיר ולמוכרו. לכן, מבחינה כלכלית, ככלל, הנקודה הראשונה שבת רוב הברום נהיה סחיר היא בשלב בו הברום מצוי בתרכובות.

נעיר גם, כי לא ברור כיצד עמדת מי"ה, לפיה הנקודה הראשונה שבה התומר הוא סחיר היא בשלב הברום האלמנטרי (ככל ששאלה זו רלוונטית בכלל), עקבית עם לשון הזכיון, לפיו יש להחסיר כימיקלים קנויים שלא מים המלח. זאת, משום שלהבדיל מתהליך הייצור של התרכובות, אין בתהליך הייצור של הברום האלמנטרי שימוש בכימיקלים קנויים.

לסיכום, כאשר הערך המוסף הגלום בהפקת המתצב מתבטא במכירת תרכובות, ובנוסף, כאשר שיווקם של כל מוצרי הברום בצורתם הבסיסית אינה מעשית, ברור כי יש לחשב את התמלוגים על תרכובות הברום שמוכרות החברות הבנות לגופים חיצוניים בלתי קשורים ולא על הברום האלמנטרי שמוכרת חברת הברום. רק כאשר נמכר ברום בסיסי לגופים חיצוניים במחיר מלא, ניתן לחשב את התמלוגים על פי המחיר הבסיסי (אופן החישוב יפורט בסעיף 2.3.3 להלן).

2.3.2 דוגמא לחישוב התמלוגים על תרכובות

אם תתקבל עמדת המדינה, ייגזרו התמלוגים מערך התרכובות, כנאמר בסעיף 15(א)(2) לשטר הזיכיון ובסעיף 17 לשטר זיכיון המשנה, תוך החסרת "הוצאות מוכרות" (אריזה, עמלת מכירות, הובלה וביטוח), עלויות חומרי הגלם שמקורם אינו בים המלח, וכן תוך החסרת שתי מנות נוספות - 15 אחוזים מעלות חומרי הגלם ו-10 אחוזים מהיתרת. שתי מנות נוספות אלה יכולות לשקף, מבחינה כלכלית, עלויות אחרות שעל פי שטר הזיכיון יש להתחשב בהן.

שיטת זו, שבה מחסירים עלויות מוכרות ממחיר של המוצר הסופי ב"מורד הנהר" כדי להגיע לערך ב"מעלה הנהר", מכונה שיטת ה-netback.⁴⁴ שיטה זו מביאה לידי ביטוי את הפרמיה על הברום הבסיסי, ככל שישנה, לאור העובדה שהוא מוכל בתרכובת. למיטב הבנתנו הכלכלית, זו השיטה שאומצת בחוק הזיכיון.

הדוגמא הבאה תמחיש את אופן החישוב. נניח שקבוצת הברום מוכרת תרכובת ברום מסויימת במחיר של 3,200 דולר/טון בנמל היעד (לוח 4). כמו כן, נניח כי עלויות האריזה, עמלת המכירות, ההובלה והביטוח הן 280 דולר/טון. נניח כי 75 אחוזים מהמשקל בטון של התרכובת הוא ברום אלמנטרי וכי העלות של הכימיקלים האחרים הכלולים בטון של התרכובת היא 800 דולר.

אופן החישוב לשיטת המדינה יהיה כדלהלן:

- א. מהמחיר של 3,200 דולר/טון מחסירים את עלויות האריזה, ההובלה, עמלת המכירות והביטוח בסך 280 דולר; לאחר מכן, מחסירים את העלות של הכימיקלים האחרים - 800 דולר בתוספת 15 אחוזים, כלומר מחסירים 920 דולר;
- ב. לאחר שתי החסרות אלו, סכום הביניים הוא 2,000 דולר;
- ג. על פי הזיכיון מפתיתים את סכום הביניים ב-10 אחוזים נוספים, כלומר ב-200 דולר;
- ד. היתרה המחויבת בתמלוגים היא 1,800 דולר, ומסכום זה משולם 5 אחוז (90 דולר) כתמלוגים לטון תרכובת. תמלוגים אלה מהווים כ-2.8 אחוזים ממחיר המכירה שעומד כאמור על 3,200 דולר לטון.⁴⁵

⁴⁴ ראה:

The World Bank (2006), *Mining Royalties: A Global Study of Their Impact on Investors, Government, and Civil Society*, pp. 89-90.

International Mining for Development Centre (2012), *Mineral royalties and other mining-specific taxes*, p. 12.

⁴⁵ $90/3,200 = 0.028$

לוח 4
חישוב תמלוגים על תרכובות ברום - דוגמא
 דולר לטון

<u>3,200</u>	<u>מחיר מכירה</u>
- 280	פחות: אריזה, הובלה, עמלת מכירות וביטוח
- 920	פחות: כימיקלים קנויים בתוספת 15 אחוזים
<u>2,000</u>	<u>סכום ביניים</u>
- 200	פחות: 10 אחוזים נוספים
<u>1,800</u>	<u>בסיס לחישוב תמלוגים</u>
90	תמלוגים לטון תרכובת ברום ($5\% * 1,800 = 90$)
<small>מקור: חישובי ERCG-1 BSA.</small>	

2.3.3 נקודת המוצא היא התרכובות ושיטת החישוב היא ה-netback

בסעיף 2.3.1 הבהרנו מדוע, לפי כללי הזיכיון ובהתאם לעקרונות הכלכליים, יש לחשב תמלוגים עבור תרכובות הברום. ברם, אף אם ייקבע, בניגוד לעמדתנו, כי יש לשלם תמלוגים רק עבור הברום האלמנטרי, גם אז יהיה צורך לחשב את מחירי הברום האלמנטרי בשיטת ה-netback, כשנקודת המוצא היא התרכובות. נסביר כעת עניין זה.

מתדיון בסעיף 2.2 ברור, כי גם אם התמלוגים לא יחולו על תרכובות הנמכרות על ידי החברות הבנות, אין להמשיך לחשב את ערך מכירות הברום של חברת הברום בשיטת מי"ה, לפיה רוב המכירות של הברום האלמנטרי, ובפרט אלה לחברות הבנות וללקוחות החיצוניים הקשורים, [REDACTED] שיטת זו אינה סבירה מהסיבות הבאות:

- א. באשר ללקוחות החיצוניים הקשורים, מבחינה כלכלית, אין להסתמך על מחירים שנקבעו בהסכמים עם מערך מורכב של תמורות נוספות כפי שתוארו לעיל;
- ב. ההנחה של מי"ה, לפיה יש להפחית משמעותית את מחירי ההעברה לחברות הבנות, אף אל מתחת למחיר הממוצע של הצדדים החיצוניים [REDACTED]

אינה סבירה. היא

מבוססת על הגישה לפיה חברות הייצור של התרכובות צריכות ליהנות מהטבות מחיר גם על חשבון התמלוגים שמגיעים למדינה. עמדה זו של כיייל מוכרת כעמדה בעייתית גם על ידי הבנק העולמי:

"If value is defined simply as revenue received from a sale (gross value, invoice value, billed value), the calculation is straightforward. However, some governments are concerned that the value received from a sale may be less than the market value. This suspicion may arise from experiences with "transfer pricing" tax avoidance situations, sales to vertically integrated affiliates at abnormally low prices, poor guessing with regard to futures contracts, long-term sales agreements where prices are out of sync with the market, and so forth."⁴⁶

(ההדגשה אינה במקור)

ג. שיטת מי"ה מייחסת, שלא בהתאם לעקרונות הכלכליים, את כל היתרונות הגלומים באינטגרציה האנכית לחברות בקצה שרשרת הייצור, כשבפועל, גם על פי הצהרותיה, היתרונות נגזרים מהזיכיון.

המסקנה הכלכלית היא, שגם אם תתקבל העמדה לפיה יש לגזור את התמלוגים על פי מכירות הברום האלמנטרי, לא ניתן להמשיך להסתמך על המחירים הרשומים בספרי חברת הברום סולו.

לכאורה, ניתן לטעון שניתן לגזור את התמלוגים עבור כלל מכירות הברום הבסיסי של חברת הברום, כולל צריכה עצמית, מערך הברום הבסיסי, כפי שהוא בא ליד ביטוי במעט העסקאות המזדמנות שבין מי"ה לבין צדדים בלתי קשורים.

⁴⁶ ראה:

The World Bank (2006), "Mining Royalties: A Global Study of Their Impact on Investors, Government and Civil Society," p. 52.

אולם מסקנה כזו תהיה שגויה מן היסוד. במקרה שבו יוחלט לחשב תמלוגים לפי ערך הברום הבסיסי, לא יהיה זה סביר להתבסס על מעט העסקאות שבין מייח לבין צדדים בלתי קשורים, וזאת משלוש סיבות:

א. דלילות המסחר בקרב הצדדים הלא קשורים, המונעת, מבחינה כלכלית, הסתמכות גם על העסקאות המועטות עם לקוחות בלתי קשורים;

ב. תופעת ה-"gaming". אם מייח תשלם תמלוגים לפי כמות קטנה של מכירות ללקוחות בלתי קשורים, המחוות מיעוט קטן של כלל המכירות, יהיה לה תמריץ להפחית את כמות המכירות האלה על ידי הפניית המכירות לחברות הבנות (ובתוכן חברות סחר), וללקוחות חיצוניים קשורים, ובמקביל להפחית את המחיר בשיעור משמעותי על היתרה הקטנה של המכירות ללקוחות הבלתי קשורים. התוצאה תהיה הפחתת התמלוגים על עיקר המכירות, שמחירתן ייקבעו לצורכי תמלוגים על בסיס העסקאות המועטות עם הלקוחות הבלתי קשורים;

ג. פערי מידע בין כ"ל לבין המדינה. ספק רב אם המדינה תוכל לבדוק ולבקר, מבחינה כלכלית, מי מבין הלקוחות החיצוניים הוא אכן צד בלתי קשור, וזאת בגלל המורכבות והסיבוך של מערכות היחסיים העסקיים עם הלקוחות השונים.

לפיכך, גם אם תתקבל העמדה, לפיה יש לגזור את התמלוגים על פי מכירות הברום האלמנטרי בלבד, יש, מבחינה כלכלית, לחשב את הערך הכלכלי הנכון של הברום האלמנטרי כתשומה משמעותית בתרכובות, "אחרונית" בשיטת ה-netback, בהתבסס על המחיר של התרכובות והחסרת העלויות המתאימות. בשיטה זו, התוצאה תשקף את המחיר שבו היה נמכר הברום האלמנטרי בין קונה ומוכר מרצון אילו היה קיים שוק סחיר.

במילים אחרות, גם אם מתקבלת העמדה, לפיה יש לחשב את התמלוגים לפי ערכן של תרכובות הברום וגם אם מתקבלת העמדה, לפיה יש לחשבם לפי ערכו של הברום האלמנטרי - בשני המקרים בסיס החישוב יהיה מחירי התרכובות בשווקים הבינלאומיים.

השאלה הרלבנטית היחידה תהיה כיצד יש להפחית את העלויות ממחירי התרכובות: לפי חנוסחה בחוק הזיכיון כפי שהדגמנו לעיל, או לפי נוסחה אחרת של netback?

נוסחת הזיכיון היא נוסחת netback פשוטה יחסית, ומכאן יתרונה. נוסחה אחרת של netback עלולה להיות מורכבת יותר ולהתחשב בעלויות נוספות, אולם במסגרת נוסחה שכזו לא יתאפשר למישהו להחסיר 15 אחוזים נוספים מעלות הכימיקלים ו-10 אחוזים נוספים מסכום הביניים, כפי שהיא יכולה לעשות על פי הנוסחה הקיימת בשטר הזיכיון.

נוסיף, כי נוסחת הזיכיון מופעלת עשרות שנים בקשר לתרכובות הברום המיוצרות על ידי חברת הברום. לפיכך, אך נכון יהיה, מבחינה כלכלית, להחיל נוסחה זו גם על תרכובות הברום הנוספות שפותחו עם השנים. זאת ועוד, אימוץ של שיטה אחרת לחישוב ה-netback יביא למצב אבסורדי, לפיו התרכובות המיוצרות בחברת הברום ימשיכו להיות מחויבות בתמלוגים על פי נוסחת הזיכיון, ואילו אותן תרכובות, כאשר הן מיוצרות בחברות הבנות והקשורות, תחוייבנה בתמלוגים לפי נוסחה אחרת.

מעבר לכך, ברור כי שימוש בנוסחה אחרת יחייב ביקורת מורכבת ומסובכת למדי של ספרי מישהו וספרי החברות הבנות והקשורות בקשר לבדיקת נאותות החוצאות האחרות, ככל שיהיו, דבר שיטיל נטל כבד של ביקורת, אותו הזיכיון מאפשר למנוע.

גם אם יוחלט, בניגוד לעמדתנו, כי יש לחשב את התמלוגים לפי ערכו של הברום האלמנטרי, השיטה המועדפת, מבחינה כלכלית, לחשב את התמלוגים תהיה שיטת ה-netback, כלומר "אחורנית" מהתרכובות, ולפי הכללים להחסרת עלויות כאמור בחוק הזיכיון.

ולבסוף, יש להעיר את המובן מאליו, כי נוסחת ה-netback של חוק הזיכיון היא זו שנבחרה על יד המחוקק, ומשכך ולפי יעוץ משפטי שקיבלנו, יש לפעול על פיה.

3. המתודולוגיה לחישוב תמלוגי האשלג

יכתב לאחר שיומצאו הנתונים.

4. המתודולוגיה לחישוב תמלוגי המגנזיום המתכתי

בפרק זה נציג כיצד מיידה מחשבת כיום את התמלוגים בגין ייצור המגנזיום המתכתי.

שיטת חישוב התמלוגים בגין המגנזיום שונה מהשיטה הנהוגה על פי שטר הזיכיון בקשר למחצבים אחרים, עבורם משולמים תמלוגים כאחוז מהמכירות. באשר למגנזיום, הממשלה קבעה בהחלטה שהתקבלה ב-5 ספטמבר 1993 (להלן - "החלטת הממשלה"), שכוחת יפה עד לסוף שנת 2006, כי התמלוגים יחושבו מתוך "ערך התפוקה השולית של הקרנליט בייצור אשלגן". כל זאת מתוקף סעיף 15(ב) לשטר הזיכיון המאפשר למדינה, באישור ועדת הכספים של הכנסת, להפחית את התמלוגים המשולמים על מוצרים עליהם חל סעיף 15(א)(2).⁴⁷

בפרק זה נראה כי בהחלטה זו, וויתרה הממשלה על תמלוגים משמעותיים ביותר, שהסתכמו בעשרות מיליוני דולרים עבור שנים קודמות.

יש כמובן לכבד את החלטת הממשלה עבור השנים הרלבנטיות שבה היא הייתה בתוקף. אולם נראה, כי מבחינה כלכלית, שיטה זו אינה סבירה ויש לעדכנה לגבי ההמשך.

כמו כן נראה, כי גם במסגרת הכללים הנובעים מהחלטת הממשלה, התחשיב של מיידה אינו סביר וחוא גרם להפחתת התמלוגים אשר שולמו בגין המגנזיום ושהיו ממילא, על פי החלטת הממשלה, נמוכים ביותר.

בפרק זה נתאר תחילה את שוק המגנזיום המתכתי העולמי וחלקת של מיידה בשוק זה (סעיף 4.1). לאחר מכן נתאר את השיטה לפיה מיידה מחשבת את התמלוגים (סעיף 4.2). לבסוף נציג את הדרך הנכונה, מבחינה כלכלית, לחישוב התמלוגים (סעיף 4.3).

⁴⁷ ראה: שטר הזיכיון למיידה מיום 30 מאי 1961, סעיף 15(ב).

4.1 שוק המגנזיום המתכתי והייצור במפעל בארץ

השימוש העיקרי למגנזיום מתכתי הוא כתוסף למתכות אחרות, בעיקר אלומיניום, וכן בייצור פלדה וברזל. הביקוש למגנזיום מתכתי נגזר, איפוא, מהביקושים העולמיים למתכות אלה. בשנת 2008 עמד הייצור העולמי השנתי של מגנזיום מתכתי על 700 אלף טון לערך. היצרנית העיקרית בשוק המגנזיום העולמי היא סין, המחזיקה בכ-80 אחוזים מהשוק. מבין היצרנים מחוץ לסין, בולטת חברת המגנזיום הפועלת בסדום עם נתח בשוק העולמי של כ-4.5 אחוזים בשנת 2008, כשחלק ניכר מהייצור מיוצא לארצות הברית.⁴⁸

מיייה החלה בהקמתו של מפעל המגנזיום בסדום בשנת 1994. היקף ההשקעה היה גדול יחסית ומיייה קיבלה מענקים הונניים משמעותיים במסגרת החוק לעידוד השקעות הון.⁴⁹ בשנת 1996 הצטרפה חברת פולקסווגן כשותפה (35 אחוזים בחון ו-33 אחוזים בזכויות ההצבעה).⁵⁰ בשנת 2009, מכרה חברת פולקסווגן את חלקה במיזם והיום חברת המגנזיום היא חברת בת בבעלות מלאה של כיייל.⁵¹

המגנזיום המתכתי בסדום מופק מקרנליט שחברת המגנזיום "קונה" ממיייה. בתהליך הייצור, עובר הקרנליט תהליכי ייבוש, היתוך ואלקטרוליזה שבמסגרתה מופרד המגנזיום המתכתי.⁵² בנוסף למגנזיום, תהליך האלקטרוליזה פולט שני מוצרי לוואי: סילבניט וכלור גזי. מרבית הכלור מועבר לחברת הברום, שם הוא משמש לייצור ברום אלמנטרי ואילו הסילבניט "נמכר" חזרה למיייה ומשמש לייצור האשלג.⁵³ בנוסף, עד לאחרונה, חברת המגנזיום נהגה להעביר את עודפי הכלור שלה, אשר לא הועברו לחברת הברום לצורך ייצור ברום בסיסי, למפעל המייצר אלומיניום כלוריד.⁵⁴

⁴⁸ראה:

Magnesium Minerals Yearbook, U.S Geological Survey, 2010.

⁴⁹ ראה: תשקיף הצעת רכש של כיייל מיום 30 נובמבר 1998, עמ' ו-18, ו-20, ו-103-105.
⁵⁰ ראה: "הודעה בעקבות החלטה מיום 9.2.2012" שהגישה מיייה להרכב הבוררים ביום 26 פברואר 2012, טעף 16 לנספח א'.

⁵¹ ראה: דו"ח כספי של כיייל לשנת 2009, עמ' 10-11.

⁵² ראה: תשקיף הצעת רכש של כיייל מיום 30 נובמבר 1998, עמ' ו-14.

⁵³ ראה: דו"ח כספי של כיייל לשנת 2010, עמ' 8 ו-72.

⁵⁴ ראה: תשקיף הצעת רכש של כיייל מיום 30 נובמבר 1998, עמ' ו-33-34.

מדו"חות החברה עולה, כי בשנים 2004 ו-2005 (השנים האחרונות עבורן קיבלנו נתונים), עמדו הכנסותיה של חברת המגזרים על כ-88 וכ-103 מיליון דולר, בהתאמה.

4.2 חישובי מי"ה בקשר למגזרים המתכתי

אנו מבינים, כי מי"ה משלמת תמלוגים עבור המגזרים המתכתי על פי סעיפים 15(א)(2) ו-15(ב) לשטר הזיכיון. בפרט, לפי המידע שקיבלנו, מי"ה משלמת תמלוגים בפועל על פי תחשיב שנגזר מהחלטת הממשלה ובה נקבע, כאמור, כי התמלוגים יחושבו מתוך "ערך התפוקה השולית של הקרנליט בייצור אשלג".

מהחלטת הממשלה ומיישומה בפועל בתחשיבי התמלוגים על ידי מי"ה עולה, כי להבדיל ממי"ה וחברת הברום, בהן משולמים תמלוגים כנגזרת של ערך התפוקה, כאן, באופן חריג, אמורים התמלוגים להיות משולמים על פי ערכה של תשומת הקרנליט שמי"ה מפיקה מים המלח ואשר נצרכת בייצור המגזרים. ערך זה אמור להיגזר מערכו האלטרנטיבי של קרנליט בשימוש החלופי של הפקת אשלג.

ההיגיון העומד מאחורי שיטת חישוב זה נסמך, בין השאר, על ההנחה, כי בפני מי"ה עומדת הבחירה בין שימוש בקרנליט לייצור אשלג ובין שימוש בו לצורך הפקת מגזרים. כאשר בפני יצרן עומדת ההחלטה להקצות משאב מסוים לייצור שני מוצרים שונים, ההיגיון הכלכלי מורה לו להקצות את המשאב כך, שערך התפוקות השוליות מהשימוש בו משתווה עבור שני המוצרים.

אולם ההנחה, כי בפני מי"ה עומדת הבחירה בין שימוש בקרנליט לייצור אשלג ובין שימוש בו לייצור מגזרים, הינה שגויה. למעשה, הפקת המגזרים מן הקרנליט אינה באה על חשבון הפקת האשלג, משום שבהמשך מוכרת חברת המגזרים את הסילבניט בתורה למי"ה בה

הוא משמש לייצור האשלג.⁵⁵ לפיכך הנוסחה תקיימת לחישוב תמלוגי מגנזיום היא נטולת סבירות כלכלית.

נראה כעת כי מעבר לכך, משמעותה הכספית של החלטת הממשלה היא ויתור על כ-90 אחוזים מהתמלוגים שהיו מגיעים לה על פי הויכיון. בשנים 2000-2005, עבורן קיבלנו דו"חות כספיים של חברת המגנזיום, עמד מחיר המכירה הממוצע של טון מגנזיום על 2,720 דולר לטון ובניכוי הוצאות מוכרות, כפי שהן מדווחות בדו"חות הכספיים, על סך של 2,587 דולר לטון.⁵⁶ אילו שולמו תמלוגים על פי ערך התפוקה, התמלוג הממוצע היה עומד על 116 דולר לטון.⁵⁷ בפועל הוא עמד על 9 דולר לטון. במילים אחרות, לולא החלטת הממשלה, היו תמלוגי המגנזיום גדולים בכ-1,200 אחוזים מהתמלוגים ששולמו בפועל.⁵⁸ מאחר שבשנים 2000-2009, הגיעו התמלוגים בגין המגנזיום לכ-0.5 מיליון דולר בממוצע לשנה, תרי שהממשלה ויתרה על תמלוגים של כ-6 מיליון דולר לשנה בממוצע במשך העשור.⁵⁹

נתונים אלו ממחישים את הטעם הכלכלי בדרישתה של המדינה לשנות את שיטת החישוב של התמלוגים בגין המגנזיום עם תום תוקפה של החלטת הממשלה.

⁵⁵ ראה: הסכם בין מיית וחברת המגנזיום מיום 16 מאי 1996, Exhibits "A" and "B" - Carnallite and Sylvanite Agreement.

⁵⁶ ראה: דו"חות ה-Commodities השנתיים של ה-U.S Geological Survey לשנים 2000-2007, נתוני ייצור המגנזיום בישראל בטונות.

⁵⁷ $116 = 2,587 * 4.5\%$

⁵⁸ אומדן נוסף לגודל הויתור על התמלוגים הטמון בהחלטת הממשלה הוצג במכתב מיום 23 מרץ 1993 שכתב מר ויקטור מדינה (להלן - "מר מדינה"), יו"ר כ"ייל דאו, למר אהרון פוגל, מנכ"ל משרד האוצר דאו, בענין תמלוגי מפעל המגנזיום. במכתבו מצוין מר מדינה, כי "אם [...] יוחלט שעל מפעלי ים המלח לשלם תמלוגים על פי מחיר המגנזיום המתכתי, נביא הדבר לידי כך שיהיה צורך לשלם \$ 135 לטון מגנזיום (במקום כ-2 \$ לטון)". במילים אחרות, ממכתבו של מר מדינה עולה האומדן, לפיו היחס בין התמלוגים שמשולמים בפועל במגנזיום לבין אלו שהיו משולמים אילו היו תם מחושבים ביחס למכירות המגנזיום המתכתי ללקוח הסופי, עומד על פי 67.5. עם זאת נעיר, כי לא ברור לנו כיצד מר מדינה חישב שהתמלוגים יסתכמו ב-2 דולר לטון על פי הנוסחה שנקבעה. לפי הנוסחה, המחיר החלופי של האשלג לא יפתח מ-64.5 דולר לטון ובהינתן יחסי התשומה/תפוקה בין האשלג לבין הקרנליט מחד ובין הקרנליט ותמלוגים מאידך, התמלוג אינו יכול לרדת אל מתחת ל-6.5 דולר לטון. ואמנם בשנה שבהן הערך החלופי נקבע לפי מחיר המיינימום התמלוג עמד על 7-8 דולר לטון מגנזיום.

⁵⁹ כלומר על התוספת של 1,200 אחוזים לה היא הייתה זוכה לולא הויתור. החישוב מניח כי המחירים היחסיים של האשלג ותמלוגים וכן של העלויות שהופחתו בשנים 2000-2005 נשמרים עבור כול התקופה הרלבנטית.

למרות הוויתור העצום על התמלוגים בשנים הקודמות הטמון בהחלטת הממשלה, עדיין עומדת על הפרק בקשר לשנים אלה הסוגייה של שיטת חישוב התמלוגים שיישמה מייח בהינתן החלטת הממשלה.

החלטת הממשלה קובעת, כי יש לחשב את התמלוגים לפי "ערך התפוקה השולית של חקרנליט בייצור אשלגן". ההחלטה לא קבעה כי יש להחסיר מערך זה את עלויות הייצור של האשלגן. אולם כך נהגה מייח, כאשר הפחיתה ממחיר האשלגן את עלויות הייצור ועלויות אחרות בקשר לאשלגן. שיטה זו אינה סבירה מבחינה כלכלית.⁶⁰ מייח אף הגדילה לעשות בכך שהיא החסירה מערך התפוקה גם את התמלוגים שהיא משלמת בגין אשלגן. גם לפעולה זו אין הצדקה כלכלית.⁶¹

החישובים מראים, שכאשר מתקנים את שיטת החישוב של מייח, התמלוגים בפועל אמורים לגדול בכ-40 אחוזים.

4.3 המתודולוגיה הנכונה לחישוב תמלוגים

כפי שנמסר לנו, בהחלטת הממשלה נקבע, כי ההסדר המיוחד ביחס למגנזיום המתכתי יחול עד לסוף שנת 2006, וכי החל משנת 2007 תוכל הממשלה לתבוע דיון מחדש ביחס לאופן חישוב התמלוגים על מגנזיום מתכתי, ובהיעדר הסכמה יימסר העניין לבוררות. כפי שנמסר לנו, בכתב התביעה שהוגש לבוררות דרשה המדינה דיון מחדש בעניין זה.

נסביר, איפוא, מהי הדרך הנכונה לחישוב התמלוגים בגין מגנזיום מתכתי.

⁶⁰ וזאת, ככל שמחיר האשלגן שהיא מציגה הוא נכון, (וראה בעניין זה הערותינו בקשר לאי המצאת הנתונים), וככל שמקדמי הייצור השנתיים הם נכונים. נושאים אלו טעונים בדיקה.

⁶¹ כדי להדגים זאת, נניח למשל, כי השווי של האשלגן הוא 100 דולר וכי אין עלויות אחרות. כשחקרנליט משמש כתשומה לאשלגן, מייח תשלם ותמלוגים בסך של 5 אחוזים מ-100 דולר, כלומר, 5 דולר. אולם כשחקרנליט משמש כתשומה במגנזיום, שיטת החישוב של מייח היא לחפחית את המחיר מ-100 דולר ל-95 ולשלם 5 אחוזים מ-95 דולר, כלומר 4.75 דולר (חפחיתה של 5 אחוזים ביחס ל-5 דולר).

בבחינת הנושא ובבחירה בין הנוסחה שבזיכיון לבין הנוסחה החריגה שהונהגה על פי החלטת הממשלה, יש להביא בחשבון את ההבדל המהותי בין התנאים הכלכליים והסביבה העסקית כיום לבין אלו של שנות התשעים, שעה שתקבלה ההחלטה על הקמת המפעל. ראשית, בשנות התשעים הרווחיות של כ"ל הייתה נמוכה בהשוואה לזו של השנים האחרונות. שנית, בעלי המניות כיום נהנים מדיבידנדים בשיעורים שלא נצפו בעבר, כאשר במקביל, חלקה של המדינה במיזם הלך וגשק (ראה דיון ונתונים בפרק 7 להלן). בתנאים אלו נראה כי לא קיימת הצדקה להמשך ההסדר הייחודי עם חברת המגזיום.

כמו כן, המדיניות התעשייתית של הממשלה השתנתה משנות התשעים. באותה תקופה נהגה המדינה להעניק סיוע רב למפעלים תעשייתיים, בין השאר, באמצעות מענקי השקעה. כיום המדיניות הכלכלית שונה (וגם החוק לעידוד השקעות הון שונה) והסיוע שניתן מתמקד בהטבות מס, מהן נהנה גם קונצרן כ"ל. אין זה סביר בנסיבות אלה, שכי"ל תינה גם מחמענקים למגזיום שנתנו בשעתו, גם מהטבות המס, מהן נהנתה במיוחד כ"ל בעשר השנים האחרונות, ובנוסף תינה מתמלוגים מופחתים במגזיום לאורך זמן.

לבסוף, יש להעיר שגם בסביבה העסקית השונה בשנות התשעים הגבילה המדינה את ההטבה רק עד סוף שנת 2006. ניתן לראות במגבלת הזמן, מבחינה כלכלית, ביטוי למדיניות, שבה הסיוע הממשלתי ניתן בעיקר למפעלים בתחילת דרכם ("תעשיות ינוקא") הזקוקים לעזרה בחזירה לשוק חדש. כעבור עשר שנים, ולאחר שתברת המגזיום נהייתה שחקנית חשובה בשוק העולמי, לא ניתן עוד להתייחס אליה כאל "ינוקא" ולפיכך, אין גם הצדקה כלכלית להחרגתה מהכללים המקובלים.

מבחינה כלכלית איפוא, יש לחשב את התמלוגים כפי שהם נגזרים מערך המגזיום, דהיינו, בהתבססות על מחירי השוק הבינלאומיים של המגזיום המתכתי תוך החסרת העלויות המותרות על פי שטר הזיכיון. כפי שהראינו לעיל בסעיף 4.2, שימוש במתודולוגיה המבוססת על כללי הזיכיון, שהוא, כאמור, מסוג ad valorem, מביא לתוצאה, לפיה סכום

התמלוגים יגדלו במאות אחוזים ביחס לסכומים שישולמו על בסיס החלטת הממשלה שפג תוקפה.

עם זאת, ככל שתעלה דרישה מצד מי"ה להאריך את תוקפה של השיטה הגלומה בהחלטת הממשלה תוך התחשבות במצב רווחיה של חברת המגנזיום (אם אכן חברת המגנזיום אינה רווחית, וכאמור לא קיבלנו דו"חות בשנים האחרונות), יש לדון בכך במסגרת הסדר כולל בקשר להשתתפות המדינה ברווחי המיזם. נכון לעתה, אם תשולם התמלוגים על האשלג הוא לפי שיטת ad valorem, אין כל הצדקה לכך שכאשר הדברים אמורים בחברת המגנזיום, תהיה התחשבות ברווחים.

לגבי התקופה שבה שרירה החלטת הממשלה, יש לתקן את שיטת התחשיבים של מי"ה ולהעמידה על בסיס התואם במדויק את החלטת הממשלה.

5. החטיבה הכימית

בפרק זה נתאר כיצד מי"ה מתשבת את התמלוגים בגין מוצרי החטיבה הכימית ונציג את המתודולוגיה הכלכלית הנכונה לחישוב התמלוגים.

לכאורה, החשיבות של החטיבה הכימית אינה גדולה, משום שהיקף מכירתיה יחסית לאשלג ולברום הוא קטן. עם זאת, אנו מייחדים פרק לחטיבה הכימית, לא רק משום שהיא נכללת בקבוצת המוצרים החייבים בתמלוגים אלא גם, ואולי בעיקר, משום שצורת החישוב של התמלוגים על ידי מי"ה היא בלתי סבירה ונוגדת באופן חד משמעי את כללי שטר הזיכיון וכן את הנהוג והמקובל בזיכיונות בקשר לאוצרות טבע בעולם המפותח.

לצערנו, לא קיבלנו את הנתונים שביקשנו אלא רק את חלקם.⁶² לפני מספר שבועות בלבד קיבלנו מידי מי"ה תומר מגוון, בארגונים ובקלסרים רבים, בהם גיליונות מודפסים (שחלקם התקבל עוד קודם) ולא בצורה אלקטרונית כמקובל. האיחור הרב בהעברת החומר לא איפשר לבחון את הנתונים לעומקם.

עשינו מאמץ גדול להתגבר על הקשיים בלימוד החומר ועל אף שלא הספקנו למצות את לימוד החומר, אנו יכולים לומר, כי הממצאים בכל הנוגע לחישוב התמלוגים הם בעייתיים. ממצא עיקרי הוא, כי לאורך השנים מי"ה לא טרחה כלל להפריד בדיווחיה המבוקרים למדינה את חישוב התמלוגים בגין מוצרי החטיבה הכימית מהחישוב בגין מוצרי האשלג. וממילא אף לא טרחה להפריד את הדיווחים בקשר להכנסות ולהוצאות בגין המוצרים

⁶² בפרט, בישיבה בעניין התמלוגים של החטיבה הכימית שהתקיימה במשרדו מי"ה ביום 9 בפברואר 2011 בנוכחות נציגים בכירים של מי"ה, סוכם כי יועברו נתונים בקשר ליחסי הגומלין של החברה עם חלק מלקוחותיה (אלו המוכרים לקבוצת כי"ל או קונים מוצרים אחרים מקבוצת כי"ל), וכן פירוט ממוחשב של מחירים וכמויות, כולל מחירוניהם תקופתיים, של המלחים הנמכרים למפצים ולתעשיות מלח וכן פירוט של האופן בו מי"ה מחשבת עלויות אריות, הוצאות לוגיסטיקה ואחרות כשמדובר בתמחור של שירותים עצמיים ולא בתשלום לצד ג' (תוך פירוט של שיטות התמחור לגבי כל מוצר לחוד), וכן פירוט הנוסחאות והחישובים של עלויות החובלה היבשתית באמצעות חברת מפעלי תובלה בע"מ (חברה קשורה של מי"ה). עוד סוכם, כי כל החומר יישלח למדינה וליועציה בקבצי אקסל. בנוסף, סוכם כי תיבחן האפשרות לספק את תחשיב שיוך כלל הוצאות הלוגיסטיקה (מלבד עלויות תובלה בינלאומית ועמלות). ביום 27 בפברואר 2011 הועבר מכתב מפרופי בלס לכל משתתפי הישיבת מטעם כי"ל (בו פירוט מדויק של נקודות אלו, אולם נתונים אלו טרם טופקו).

השונים של החטיבה הכימית, אשר מאופיינים בהטרוגניות רבה בכל הנוגע לתכונותיהם ולערכם הכלכלי.

ממצא נוסף הוא, שחשיטה שהנהיגה מי"ה לחישוב התמלוגים בחטיבה הכימית אינה סבירה מבחינה כלכלית ואף מולידה תוצאות שלא ניתן להסבירן, מבחינה כלכלית.

לאור החלטת הבוררים; בשלב הבא, נתעמק בחישובי התמלוגים לפי המוצרים השונים של החטיבה כימית כדי להגיע לתחשיב הנכון.

בפרק זה, נסקור את קבוצות הכימיקלים העיקריים של החטיבה הכימית (סעיף 5.1). לאחר מכן, נתאר כיצד מחשבת מי"ה את התמלוגים שהיא משלמת עבור מוצרים אלו (סעיף 5.2). לבסוף נציג את המתודולוגיה הנכונה, מבחינה כלכלית, לחישוב התמלוגים בגין הכימיקלים המיוצרים בחטיבה הכימית (סעיף 5.3).

5.1 המוצרים של החטיבה הכימית

בשנים 2000 עד 2009, ייצרה החטיבה הכימית של מי"ה שורה של מוצרים בסדום ובתוכם פתיתי וכדוריות מגנזיום, מלחים מסוגים שונים, ביניהם מלח שולחן, אשלג ארוז וכן אלומיניום כלוריד.

סך המכירות על פי ספרי מי"ה, כולל עלויות משלוח (c.i.f), הסתכם בכ- מיליון דולר בשנים 2000-2009 (לוח 5) ובגינם שולמו תמלוגים בסך של כ-13 מיליון דולר. הנתונים מלמדים, כי מי"ה מייצאת את מרבית הכימיקלים, כשרק בתחום המלחים משווק חלק משמעותי של התפוקה בארץ.

לוח 5
מכירות החטיבה הכימית (c.i.f.) לפי קבוצת מוצר
 מיליוני דולר, 2000-2009

מזה: ייצוא	סך הכול מכירות	
●	●	סך הכול
●	●	פתיתי וכדוריות מגזניים כלוריד
●	●	מלחים
●	●	מוצרי אשלג
●	●	אלומיניום כלוריד*
●	●	תמיסות ואחר

מקור: נתוני מכירות מוצרים כימיים לשנים 2000-2009 מתוך הדו"חות הכספיים של מי"ה לשנים אלו ועיבודי BSA ו-ERCG. *במונחי f.o.b.

5.2 חישובי מי"ה בקשר לחטיבה הכימית

בסעיף זה נתאר את השיטה לפיה מחשבת מי"ה את התמלוגים עבור החטיבה הכימית. כאמור, מי"ה אינה מגישה למדינה דו"חות נפרדים בקשר לתמלוגי החטיבה הכימית, ונתוני המכירות וההוצאות של החטיבה כלולים בדו"חות התמלוגים בסך המכירות של מי"ה, יחד עם המכירות וההוצאות של מגזר האשלג.

לפיכך, ביקשנו לקבל פירוט נפרד עבור החטיבה הכימית ועבור מגזר האשלג, אולם בקשה זו נענתה, כאמור, רק באופן חלקי וגם הנתונים שהתקבלו לא נמסרו, כאמור, על גיליונות אלקטרוניים כמקובל.

מעיון בנתונים החלקיים שקיבלנו, ניתן להסיק, כי שיטת מי"ה בחישוב התמלוגים בגין מוצרי החטיבה הכימית מבוססת על העקרונות הבאים:

א. תחסות מכירות של חלק מהמוצרים המיוצרים בחטיבה הכימית, אף שמקורם במחצבים ים המלח. מי"ה מחסירה מסך המכירות של ● מיליון דולר את ההכנסות ממכירת אלומיניום כלוריד, וכן ממכירות של תמיסות אחדות ומלחים אחדים, שיחד

מסתכמות בכ-● אחוזים מסך המכירות של החטיבה הכימית לפי דיווחיה (דיון בסעיף 5.2.1);

ב. התעלמות מהתרכובות שמקורן במחצבי ים המלח. מי"ה מתייחסת בחישוביה אך ורק למכירות של החטיבה הכימית על פי הדו"חות הכספיים של מי"ה והיא מתעלמת ממכירות של התרכובות המיוצרות על ידי החברות הקשורות, המשתמשות בכימיקלים כתשומה ואו המשוקות את הכימיקלים עבור מי"ה (דיון בסעיף 5.2.2);

ג. שימוש במחירי מכירה מופחתים ואף שליליים (נטו) ללקוחות פנימיים, וחיצוניים "קשורים" (דיון בסעיף 5.2.3);

ד. החסרת עלויות. מי"ה מפחיתה עלויות מהמכירות לצורך חישוב התמלוגים, שחלקן אינו נמנה עם אלה המותרות להפחתה על פי כללי הזיכיון (סעיף 5.2.4).

5.2.1 החסרת מכירות של אלומיניום כלוריד ומוצרים אחרים

לשיטתה של מי"ה, אין לשלם תמלוגים על כלל המכירות של החטיבה הכימית, ויש לפטור מתשלום תמלוגים חלק לא מבוטל ממכירות המוצרים של מי"ה שמקורם בים המלח.

בפרט, מי"ה איננה כוללת בחישובי התמלוגים את המכירות של אלומיניום כלוריד. במשך העשור הסתכמו התקבולים ממכירות אלומיניום כלוריד, בכ-● מיליון דולר, בעיקר לייצוא. כמו כן, מי"ה אינה כוללת בחישובי התמלוגים את המכירות של תמיסות, וגם לא של מלחים הנמכרים לחברת המגנזיום.

כתוצאה מכך, שילמה מי"ה תמלוגים על מכירות בסך ●● מיליון דולר, אף שמכירותיה הסתכמו בכ-●● מיליון דולר.

נציין, כי לא מצאנו כל הצדקה, כלכלית או אחרת, התומכת בגישה כללית לפיה אין לשלם תמלוגים על מוצרים אלו שמקורם במחצבי ים המלח.

5.2.2 התעלמות מהתרכובות שמקורן במחצבי ים המלח

למרות שלא מדובר בהיקף גדול של מכירות כמו בחברת הברוס, חלק מ"המכירות" של החטיבה הכימית הן לחברות קשורות המייצרות תרכובות או לחברות המשווקות את המוצרים של החטיבה הכימית. אולם בחישוב התמלוגים, מ"ה מתייחסת רק למכירות של החטיבה הכימית (כפי שהן נרשמות בספרי מ"ה) ולא למכירות של חברות אחרות בקבוצת כ"ל, המשווקות כימיקלים שמקורם במחצבי ים המלח אשר מועברים אליהן על ידי החטיבה הכימית.

כך למשל, מצאנו בדו"ח פירוט המכירות של החטיבה הכימית עבור השנים 2003-2009, כי רשימת הלקוחות כוללת, בין השאר, את החברות הבאות, שחלקן מייצרות תרכובות (ואחרות משמשות כחברת סחר ו/או שיווק):

- א. חברת תרכובות ברוס;
- ב. פריקלאס ים המלח בע"מ;
- ג. דשנים וחומרים כימיים בע"מ, חברת בת של כ"ל העוסקת בייצור דשנים וכימיקלים מבוססי אשלג, סלע פוספט וחומצה זרחתית;
- ד. רותם אמפרט נגב בע"מ (להלן - "רותם אמפרט"), חברת בת של כ"ל הרשומה בישראל ועוסקת בעיקר בהפקת פוספט וייצור חומצה זרחתית ותרכובות של פוספט;
- ה. ICL Fertilizers Europe C.V., חברת בת של כ"ל הרשומה בהולנד ועוסקת בסחר ושיווק של מוצרי קבוצת כ"ל באירופה;
- ו. ICL Brasil LTDA, חברת בת של כ"ל הרשומה בברזיל ועוסקת בסחר ושיווק של דשנים מבוססי אשלגן, חנקן וזרחן במדינה;
- ז. BK Giulini GmbH (להלן - "BK Giulini"), חברת בת של רותם אמפרט הרשומה בגרמניה ועוסקת בייצור ושיווק פוספט וכימיקלים אחרים;
- ח. Fibrisol Service Australia, חברת בת של BK Giulini הרשומה באוסטרליה ועוסקת בייצור תוספי מזון;

ט. Ameribrom Inc., חברת בת של חברת הברום הרשומה בארה"ב ועוסקת בסחר ושיווק מוצרי קבוצת הברום באמריקה.

על מכירות מוצריהן של חברות אלה מי"ה אינה משלמת תמלוגים. זאת למרות שמוצרים אלו מכילים כימיקלים מהחטיבה הכימית שמקורם מים המלח.

5.2.3 שימוש במחירי מכירה מופחתים

קיימת חשיבות כלכלית לכך שמחירי המכירה של מוצרי החטיבה הכימית ישקפו את מחירי השוק, ככל שישנם.

אולם, הנתונים של מי"ה בקשר לכך מלמדים, כי מי"ה הפחיתה במידה מפליגה את מחירי המכירה של הכימיקלים ללקוחות מסוימים ביחס למחירים שמשלמים לקוחות אחרים, כך שהם אינם משקפים "מחירי שוק". על פי גיליונות העבודה שהועברו אלינו, בחלק מהמקרים, מחירי המכירה f.o.b. (השווים למחירי ה-c.i.f. בניכוי עלויות החובלה הימית) הם שליליים, כלומר, על פי גיליונות העבודה, מי"ה שילמה עבור עלויות החובלה הימית יותר מחתמורה שהיא קיבלה מהלקוחות עבור המוצרים האלה. באמצעות מכירות אלה, מי"ה זכתה לקיזוז בחשבון התמלוגים שהיא שילמה עבור המכירות האחרות שלה.

נדון תחילה במקרים שבהם מי"ה מכרה מוצרים במחירים שמתחת לעלויות החובלה הבינלאומית, ובכך הפחיתה את תשלומי התמלוגים (סעיף 5.2.3.1). לאחר מכן נדון במקרים שבהם לקוחות מסוימים נהנו ממחירים נמוכים במיוחד (סעיף 5.2.3.2), שלא שיקפו מחירי שוק.

5.2.3.1 מחירי c.i.f. מתחת לעלויות המשלוח

כזכור, בשנים 2000-2009 שילמה מי"ה תמלוגים עבור מכירות שהסתכמו בכ- 10 מיליון דולר (c.i.f.). כדי לחשב את הסכום החייב בתמלוגים על פי שטר הזיכיון יש להפחית עלויות ובתוכן עלויות משלוח בינלאומי וביטוח בינלאומי, וכן עלויות אריזה והובלה בארץ. עלויות אלה מסתכמות בכ- 10 מיליון דולר.

בהתחשב בעובדה כי ההוצאות היחסיות בחטיבה הכימית הן גבוהות ביותר, נשאלת השאלה, האם קיימות עסקות ספציפיות שבהן ההוצאות עולות על ההכנסות, כלומר שהתמורה בשער המפעל היא שלילית על פי ספריה של מי"ה?

מי"ה אינה מפרטת בדו"חות התמלוגים את העלויות השונות עבור הכימיקלים השונים. גם בנתונים הנוספים שקיבלנו ממי"ה, למרות בקשותינו, אין פירוט של העלויות השונות להפחתה בהתפלגות הנדרשת. לכן, לא ניתן לחשב את התמורה בשער המפעל של הכימיקלים השונים. עם זאת, קיבלנו פירוט של ההכנסות במונחי f.o.b., כלומר על בטן האנייה, עבור הכימיקלים השונים, וזאת עבור חלק מהתקופה, החל משנת 2003. נתונים אלו נמסרו על ידי מי"ה בדו"חות מודפסים (ולא בגיליונות אלקטרוניים) המפרטים, ככל הנראה, את כלל המכירות של החטיבה הכימית עבור השנים 2003-2009 (להלן - "דו"חות המכירה").

התמורה בשער המפעל נמוכה מהתמורה במונחי f.o.b. לפיכך, אם מהנתונים שסיפקה מי"ה עולה כי התמורה במונחי f.o.b. היא שלילית (כלומר שהתמורה מהלקוח c.i.f. נמוכה מהוצאות ההובלה הבינלאומיות), ברור כי התמורה בשער המפעל (השווה לתמורה מהלקוח פחות כל ההוצאות, הבינלאומיות והמקומיות) שלילית עוד יותר.

מצאנו 18 עסקאות בפלטי מחשב שהעבירה מי"ה בהן רשום כי התמורה במונחי f.o.b. הייתה שלילית,⁶³ בעוד שהתמורה שקיבלה מי"ה מהלקוח e.i.f. הייתה חיובית, כך שעלויות החובלה הבינלאומיות ששילמה מי"ה היו גבוהות מהתמורה מהלקוח. בעסקאות אלה התקבולים מהלקוחות הסתכמו בכ-6 מיליון דולר לערך ועלויות החובלה הבינלאומיות הסתכמו ביותר מ-8 מיליון דולר. כתוצאה מכך, התקבולים במונחי f.o.b., לאחר תשלום הוצאות החובלה הבינלאומיות, הסתכמו במינוס 2.1 מיליון דולר. מכיוון שסביר, מבחינה כלכלית, שבקשר למכירות אלה נרשמו הוצאות נוספות בתחום החובלה בארץ, בהוצאות בנמל, באריזה, ובעמלות (להלן - "ההוצאות המקומיות"), התקבולים לאחר ניכוי כלל ההוצאות אמורים להיות שליליים עוד יותר.

זאת ועוד, נתוני מי"ה מלמדים, כי ההוצאות המקומיות דומות בהיקפן לאלו של הוצאות החובלה הבינלאומיות. לפיכך קיימת אפשרות סבירה, שהתקבולים נטו בשער המפעל בעסקאות אלה, היו עוד יותר נמוכים והסתכמו במינוס בכ-10 מיליון דולר. בדרך זו יכלה מי"ה לקזז את תשלומי התמלוגים למדינה בכ-450 אלף דולר.⁶⁴ סביר גם כי קיזוז נוסף נרשם בגין השנים 2000 עד 2002, עבורן לא נמסרו לנו נתונים כלשהם בתחום זה.

כמו כן, מצאנו עוד 221 שורות של עסקאות בהן ההכנסה f.o.b. היא שלילית, מבלי שנרשמו הכנסות e.i.f. כלשהן לחטיבה הכימית. איננו יודעים בוודאות מהו ההסבר המדויק לתופעה, אך תוצאתן היא הפחתה של ההכנסות החייבות בתמלוגים בכ-18 מיליון דולר נוספים בשנים 2003-2009 וכתוצאה מכך, הפחתה של התמלוגים בקרוב ל-1 מיליון דולר. גם כאן סביר, כי הפחתה נוספת נרשמה בגין השנים 2000 עד 2002, עבורן לא נמסרו לנו נתונים בקשר לכך בתחום זה.

⁶³ כאן אנו מגדירים "עסקה" כשורה אחת (או רישום אחד) בדו"חות המכירה. עם זאת, אין מקרה שבו ללקוח מסויים נרשם יותר מרישום אחד בשנה במוצר מסוים. לפיכך נראה כי חלק מהרישומים עשויים לייצג מספר עסקאות עם אותו לקוח, ולא רק אחת. מסיבה זו, קיימת אפשרות שחלק מהשורות החיוביות הן חיבור של עסקאות חיוביות ועסקאות שליליות, כך שיתכן וקיימות עסקאות שליליות רבות יותר מ-18 שמוצאנו.
⁶⁴ $450,000 = 10,000,000 * 4.5\%$. מי"ה אמורה לשלם תמלוג בגובה 4.5 אחוז מההכנסה החייבת בשער המפעל. על פי שטר הזכיון, בעל הזכיון רשאי להפחית עלויות על מנת להביא את המכירות לבסיס "שער המפעל". לאחר מכן ניתן להפחית 10 אחוזים ומהתוצאה המתקבלת מחשבים תמלוגים בשיעור של 5 אחוזים.

לבסוף נעיר, כי בעסקאות שבתן הוצאות ההובלה הבינלאומיות אינן עולות על ההכנסה במונחי c.i.f., אך מסתכמות ביותר מ-50 אחוזים ממנה, קיימת אפשרות, כי לאחר שיופחתו ההוצאות המקומיות (שבממוצע, כאמור, שקולות להוצאות הבינלאומיות), תפחתנה ההכנסות בשער המפעל עד כדי כך, שגם הן תהיינה שליליות. בדקנו ומצאנו, כי בשנים 2003 עד 2009, קיימות 52 עסקאות כאלה בהן ההכנסות במונחי c.i.f. הסתכמו בכ- 22 מיליון דולר והוצאות ההובלה הבינלאומיות הסתכמו ב-13 מיליון דולר ולכן ההכנסות במונחי f.o.b. הסתכמו ב-9 מיליון דולר בלבד. לכן סביר שגם בעסקאות אלה ההכנסות בשער המפעל הן שליליות.

כזכור, מייה אינה מדווחת בקשר לשיוכן של ההוצאות המקומיות לעסקאות ספציפיות ואף לא לקבוצות של כימיקלים. לפיכך, אין אפשרות להעריך את שיעור ההפסדים שנגרמו למדינה בגין עסקאות אלה, או בגין עסקאות אחרות שבוצעו בשנים 2000 עד 2002, ואף לא בגין עסקאות בתן הוצאות המשלוח הבינלאומיות אינן גבוהות יחסית, אך ההוצאות המקומיות היו גדולות דיין כדי להביא לידי כך שההכנסה בשער המפעל תהיה שלילית.

5.2.3.2 מכירות במחירים נמוכים ממחירי השוק

קיימת שונות רבה בקשר למחיריהן של רוב קבוצות המוצרים בחטיבה הכימית ולא ברור מהי הסיבה לכך.

כך למשל, אין זה ברור מדוע בתחום מלחי האמבט, בו הסתכמו המכירות ב- [REDACTED] דולר בשנים 2000 עד 2009, משלמת החבר [REDACTED] מחיר הנמוך בעשרות אחוזים מהמחירים שמשלמות [REDACTED] וחברת [REDACTED].

חובלה ועלויות עסקה אחרות), ללא תלות ברמת המחירים המקסימלית שהיה מוכן כל אחד מהם לשלם. עובדה זו היא אשר יוצרת את "עודף הצרכן".

לפיכך, כל מקרה, שבו המחירים ללקוחות מסויימים נופלים בתרבה אל מתחת למחירים שמוכנים לקוחות אחרים לשלם בפועל, מלמד, כי קיים עיוות כלכלי במחירים המופחתים, ולכן אין הם המחירים הנכונים לצורך חישוב התמלוגים.

5.2.4 החסרת עלויות

לאחר שמייה מחשבת את סך המכירות על פי ההנחות שפורטו לעיל, בכפוף לנאמר בזכיון, היא מפחיתה שורה של עלויות של החטיבה בכללותה (ללא שיוך פרטני ללקוח ולמוצר), שהינן יחסית גבוהות מאד ומסתכמות בכ-84 אחוזים מערך המכירות נטו (לאחר הפחתתן של ההוצאות).

כאן מתעוררים כמה קשיים מתודולוגיים, בין השאר בקשר להפחתת הוצאות שאינן נמנות על אלה המותרות להפחתה על פי כללי שטר הזיכיון. בעניין זה נדון בפרק 6.

5.3 המתודולוגיה הנכונה לחישוב תמלוגים

בסעיף זה נציג את המתודולוגיה הנכונה מבחינה כלכלית לחישוב התמלוגים.

מהדין ברור, כי גם בקשר למכירות של החטיבה הכימית לא ניתן להתבסס על המחירים הנקובים בספרי מייה, וכי אין להמשיך ולחשב את ערכן של מכירות אלה בשיטת מייה, לפיה מכירות רבות מתבצעות במחירים מופחתים, אשר אינם משקפים את מחירי השוק, ואף במחירים שליליים, למעשה.

נחזור על דברי הבנק העולמי בקשר לכך:

"...some governments are concerned that the value received from a sale may be less than the market value. This suspicion may arise from experiences with "transfer pricing," tax avoidance situations, sales to vertically integrated affiliates at abnormally low prices, poor guessing with regard to futures contracts, long-term sales agreements where prices are out of sync with the market, and so forth."⁶⁶ (ההדגשה אינה במקור)

מתכרי מחקר הבנק העולמי הביעו חשש בקשר למחירים שעלולים להיות נמוכים ממחירי השוק הנכונים. ככל הנראה, לא עלה על דעת מחברי הדו"ח, שבעל זיכיון אף "יודכה" על תשלומי תמלוגים באמצעות שימוש במחירים שליליים, כפי שעולה מהחומר שתצגנו לעיל. תוצאה זו יכולה הייתה להתרחש בשיטת דיווח כמו זו של מי"ה, המאופיינת בחוסר שקיפות קיצונית.

המסקנה הכלכלית היא, שלא ניתן להמשיך להסתמך על המחירים הרשומים בספרי מי"ה. יש להתבסס על מחירי השוק של מוצרי החטיבה, וככל שהמוצרים משמשים כתשומות בתרכובות שמייצרות חברות קשורות, יש לחשב תמלוגים על תרכובות אלה.

⁶⁶ראה: The World Bank (2006), *Mining Royalties: A Global Study of Their Impact on Investors, Government, and Civil Society*, p. 52.

6. סעיפי הוצאה להפחתה

בפרק זה נדון, תחת המגבלות הנזכרות להלן, בשיטה, לפיה מיייה מפחיתה את העלויות מההכנסות החייבות בתמלוגים (סעיף 6.1) וכן נציג את המתודולוגיה הנכונה בקשר לכך (סעיף 6.2).

חשיבותן של הוצאות להפחתה בחישוב גובה התמלוגים המגיעים למדינה איננה מבוטלת. בשנים 2009-2000, על פי דו"חות התמלוגים שהגישה מיייה למדינה, הופחתו הוצאות בסכום מצטבר של 1.5 מיליארד דולר.

נחזור ונדגיש, כי על אף בקשותינו החוזרות ונשנות, לא קיבלנו ממיייה מסמכים רבים שנתבקשו על ידינו גם בקשר לסעיפי הוצאה. זאת ועוד, אף סוכם בעבר להעביר חלק מהנתונים, אולם מיייה תזרה בה מהסיוסם.⁶⁷ בנוסף, חלק גדול של הוצאות קשור למגזר האשלי, שם כאמור נמנע מאיתנו לבדוק את הנתונים.




















למרות שלא קיבלנו מסמכים רבים הדרושים לנו, מהחומר המוגבל שבידינו אנו מוצאים הפחתות, הנראות כחורגות מהעלויות המותרות על פי שטר הזיכיון, אותן נציג בהמשך הפרק. אנו מוצאים גם נתוני הוצאות המעוררים סימני שאלה לגבי סבירות גובהן. כל אלה מחייבים בדיקת עומק מפורטת יותר מזו שניתן היה לבצע על בסיס הנתונים המוגבלים שקיבלנו. לפיכך, נתרכז בפרק זה בהצגת תבעיות בהן נתקלנו העולות מהחומר המוגבל שקיבלנו.

⁶⁷ בעניין בקשות המסמכים, ראה נספח א' לחוות הדעת וכן הערת שוליים 62 לעיל.

6.1 חישובי מי"ה בקשר להוצאות להפחתה

לוח 6 מפרט את העלויות שמיי"ה הפחיתה לצורך החישוב של גובה התמלוגים לשיטתה. בסך הכל מי"ה הפחיתה מעל 1.5 מיליארד דולר מההכנסות החייבות בתמלוגים בשנים 2009-2000, בגין האשלג, הברום ומוצרי החטיבה הכימית. הנתונים מלמדים, כי הוצאות החובלה השונות מהוות אחוזים מהסכומים שהופחתו.

לוח 6
הוצאות שהופחתו מסך המכירות באשלג, בברום ובחטיבה הכימית, 2009-2000
מיליוני דולרים

סעיף הוצאה כפי שמדווח בדו"חות התמלוגים	הפחתות	כאחוז מסך ההוצאות
סך הכול הוצאות		100.0%
חובלה בינלאומית		
חובלה מקומית		
אריזה (כולל הוצאות אחזקה)		
הפצה (ברום)		
עמלות		
טעינה (לפי תמחיר)		
כימיקלים בתוספת 15% (ברום)		
משרדי חו"ל, אי. פי. אי. ופיתוח שוקים		
פחת מיכלי עופרת (ברום)		

מקור: דו"חות תמלוגים על פי זיכיון ים המלח לשנים 2009-2000, ועיבודי ERG ו-BSA.

מהנתונים עולה, כי להוצאות אלה השפעה רבה על גובה התמלוגים שהמדינה אמורה לקבל. על מנת לסבר את האוזן, אם למשל, ההוצאות הנכונות היו נמוכות ב-25 אחוזים, המדינה הייתה זוכה בתמלוגים נוספים בסך 17.6 מיליון דולר במהלך השנים 2000 עד 2009.⁶⁸ עוד עולה מהנתונים, כי שיעור ההפחתה הממוצע בשנים 2009-2000 עמד על 22.1 אחוזים מהמכירות נטו (לוח 7).

⁶⁸ $17.6 = 0.045 * 0.25 * 1,563$

ממצא נוסף הוא, כי משקל סעיפי ההפחתה בקבוצות השונות (האשג, הברום והחטיבה הכימית), אינו אחיד וחשיבותן של ההוצאות בחטיבה הכימית היא קריטית, שכן היקפן מגיע לכדי 84 אחוזים מערך מהמכירות נטו של חטיבה זו. לפיכך, קיימת חשיבות בלתי מבוטלת לבחינת יישום המתודולוגיה הנכונה בקשר להוצאות אלה.

לוח 7
הוצאת להפחתה לפי קבוצה, 2009-2000
 מיליוני דולרים, מחירים שנטפים

הוצאות שהופחתו	שיעור מסך ההוצאות שהופחתו	מכירות נטו	היחס בין ההוצאות שהופחתו לבין המכירות נטו
(1)	(2)	(3)	(1)/(3) = (4)
סך הכול	100.0%	7,069	22.1%
אשג	73.5%	5,594	20.5%
החטיבה הכימית	15.6%	289	84.4%
ברום	10.9%	1,187	14.4%

מקור: דוחות תמלוגים על פי זיכיון ים המלח לשנים 2009-2000, דוחות מכירות מוצרים כימיים לשנים 2009-2000, ועיבודי BSA-ו-ERCG.

6.2 המתודולוגיה הנכונה לחישוב ההוצאות להפחתה

על פי שטר הזיכיון, רשאית מיייה להפחית חמש עלויות בלבד: (1) הוצאות אריזה; (2) עמלת מכירות; (3) הובלה; (4) ביטוח; (5) עלויות תומרי הגלם שמקורם אינו מים המלח בתוספת 15 אחוזים. בנוסף, מיייה רשאית להפחית 10 אחוזים נוספים מהיתרה, לאחר הפחתת חמש העלויות הנקובות.

לפיכך ברור, כי ניתן להפחית הוצאות המשתייכות לחמש הקבוצות האלה, אבל לא להפחית הוצאות אחרות.

ברם, מדו"חות התמלוגים עולה, כי מיי"ה מפחיתה עלויות שאינן משתייכות לקבוצות אלה. כך למשל, בדו"חות התמלוגים, מיי"ה מחסירה הוצאות "פחת על ציוד שינוע ומחסנים",⁶⁹ "פיתוח שווקים", "משרדי חו"ל", "אי.פי.אי"⁷⁰ ו"הוצאות "טעינה" וכן בדו"חות התמלוגים של חברת הברום היא מחסירה הוצאות "פחת מיכלי עופרת" והוצאות "אחזקה".

זאת ועוד, לגבי סעיפים אחרים, קיימת אי בהירות ביחס לשאלה, האם כל ההוצאות הכלולות בהם אמורות להיות מופחתות. מכיוון שלא ניתנו לנו נתונים בקשר לכך, לא ניתן להשיב על שאלה זו. מסיבה זו גם לא יכולנו לבדוק, האם ההוצאות בקבוצת חמש העלויות המותרות להפחתה הן "נאותות" וסבירות ומתנהלות בהתאם למדדי מחירים מקומיים ובינלאומיים מקובלים.

בקשר לנאותות ההוצאות, יש לוודא גם, כי הוצאות המבוצעות באמצעות צדדים קשורים תהיינה עקביות עם מחירי השוק. אנו מבינים, כי חלק מעלויות החובלה מבוצע באמצעות חברות קשורות. מכיוון שבמקרים אלו, המשתנה הרלבנטי מבחינת חלקוח הוא מחיר ה-c.i.f, ומכיוון שבמקרה זה גם החכנסות בשער המפעל וגם עלויות החובלה מתקבלות בקונצרן כיי"ל, קיים תמריץ לכיי"ל לשייך חלק גדול יחסית ממחיר ה-c.i.f להובלה (הפטור מתמלוגים ואולי אף מתשלומי מס, ככל שמדובר בחברה מפסידה) וחלק קטן להכנסה בשער המפעל המחויבת בתמלוגים. לאור משקלן הגדול של הוצאות החובלה, כמשתקף מלוח 7, ישנה לשאלה זו משמעות כלכלית ניכרת. ביקשנו לקבל מידע בקשר לכך, אולם טרם נענינו.⁷¹ יש לוודא שגם ההוצאות האחרות, אריזה ועמלות, שמבוצעות באמצעות צדדים קשורים, מחויבות במחירי השוק.

⁶⁹ נושא זה מוזכר בסעיף הוצאות המסכם בדו"חות התמלוגים של מיי"ה, אולם היקפו אינו מצויין בסעיף נפרד. בנוסף פירוט סעיפי הוצאות המצורף לדו"חות אלה וגם לא ברור באיזה סעיף אחר הוא כלול.

⁷⁰ לא ברור מהות הוצאה זו אשר נכללת מדי שנה בהוצאות.

⁷¹ ראה בעניין זה הערת שוליים 62 לעיל.

נקודה נוספת בקשר ל"נאותות" ההוצאות קשורה לכך, שמי"ה מעמיסה עלויות עצמיות של טעינה ואריזה לפי "תחשיב" (מה שמכונה "טעינה לפי תמחיר" ו"אריזה לפי תמחיר", בהתאמה). המשמעות היא, שהעלויות בפועל של מי"ה, בין השאר הוצאות השכר, כלולות בסעיפי ההוצאה להפחתה, מבלי שניתן לבדוק אם עלויות אלה משקפות את מחיר השוק. גם כאן נדגיש כי ביקשנו לקבל נתונים בקשר לכך, אך טרם נענינו.⁷² כשם שאין למכור מוצרים ושירותים לגופים קשורים במחיר מופחת, כך אין לרכוש שירותים מגופים קשורים במחיר מוגדל. מבחינה כלכלית, המתודולוגיה הנכונה היא לבדוק שהוצאות אלה משקפות את מחירי השוק.

ניתן לסכם ולומר, כי מהנתונים המוגבלים שקיבלנו עולות שאלות מהותיות בקשר לשיטת החישוב של הפחתת ההוצאות בה נוקטת מי"ה. כיוון שמדובר בסכומים גדולים, יש לכך השלכה ניכרת על גובה התמלוגים שמי"ה שילמה למדינה. אנו מצפים לקבל ממי"ה את כל הנתונים הנדרשים, כדי שנוכל לבצע את החישובים המדויקים ביחס להפחתת הנכונה של ההוצאות המותרות על פי כללי הזיכיון.

⁷² ראה בעניין זה הערת שוליים 62 לעיל.

7. שיעור התמלוגים וחלקה של המדינה (ה-GT) במיזם

מבחינה כלכלית, זיכיון לניצול משאב טבע הוא הסדר בין בעל המשאב לבין יזם/מפתח, אשר מגדיר את התרומה של כל צד. בעל המשאב תורם למיזם את המשאב לתקופה קצובה וכן את הרווחים בכוח שייגזרו מניצולו, ואילו היזם/מפתח תורם מקורות מימון ומומחיות. בדרך כלל, חלקו של היזם ברווחים גדל, ככל שהסיכונים שהוא נוטל על עצמו מלכתחילה הם משמעותיים יותר וככל שתרומוהו הכלכלית גדלה. וככל שהסיכונים והתרומה קטנים, כך גדל חלקו של בעל המשאב בפירות המיזם.

לזכות המוקנית ליוזם ליחנות מרווחי המיזם, או מה"רנטה הכלכלית", הנובעת מזכייתו בזיכיון ישנו ערך כלכלי גבוה ביותר וכדברי המלומד, חתן פרס הנובל, ג'וזף סטיגליץ, המובאים במחקר הבנק העולמי לעניין תמלוגים:⁷³

*"Anyone who is in the position to receive economic rents is fortunate indeed, because these "rents" are unrelated to effort ... What it receives in excess of what is required to induce it to enter the market are rent."*⁷⁴

באופן כללי, קיימות שיטות שונות לחישוב גובה התמלוגים שישולמו לבעל המשאב (בדרך כלל הרשות השלטונית). הדרך השקופה ביותר היא מס יסף על הרווחים. זוהי השיטה המקובלת מזה שנים רבות בארצות המפותחות, שכן היא מכוונת ליעד המיוחל של חלוקת הרווחים העודפים, כלומר ה"רנטה הכלכלית". בנוסף, נהוגות מספר שיטות אחרות, כגון תמלוג קבוע ליחידת תפוקה, אחוז מערך התפוקה (ad valorem) - שיטת התמלוגים בזיכיון מי"ה - וקבלה פיזית של חלק מהתפוקה. שיטות אלה הן פחות יעילות לפי הבנק העולמי:

⁷³ ראה: The World Bank (2006), *Mining Royalties: A Global Study of Their Impact on Investors, Government, and Civil Society*, p. 20.
⁷⁴ ראה: Stiglitz J. E., *Principles of Microeconomics*, W. W. Norton & Company Inc. 1996, 2nd ed., pp. 298-299.

"Royalties based on mineral volume or weight are least appropriate, because they are wholly insensitive to measurements of rent. Value-based royalties are only slightly better - they will move up and down with price but are not tied to the cost side of the project's economics."⁷⁵

עם זאת, בכל משטר של תמלוגים, שאלה חשובה בבחינת הסדר תמלוגים היא, מהו שיעור הרווח הכלכלי שמקבל בעל המשאב ובמקרה הנדון, שמקבלת המדינה. שיעור זה נקרא שיעור ה-Government Take (ה-GT).⁷⁶ כך למשל, בדו"ח ששינסקי, נכתב כי:

"The government take statistic is one of the most widely quoted and followed statistics in the industry. It is important because it quantifies the division of profits (take), which is one of the most fundamental aspects of any business arrangement."⁷⁷

בפרק זה נעסוק בשיעור ה-GT במקרה שלפנינו ונראה שהוא נמוך יחסית במבחני השוואה רבים. תחילה נעסוק ב-GT באשלג (סעיף 7.1), לאחר מכן בברום (סעיף 7.2) ולבסוף נתייחס לנושא בהקשר הכולל של קונצרן כייל (סעיף 7.3).

7.1 שיעור ה-GT באשלג

בסעיף זה אנו משווים תחילה את שיעור ה-GT במגזר האשלג במדינה לזה שמשולם בקנדה, היצרנית הגדולה ביותר בעולם, כשהחברה הקנדית המובילה, Potash Corp of Saskatchewan,

⁷⁵ ראה:

Mining Royalties: A Global Study of their Impact on Investors, Government and Civil Society, the World Bank, 2006, p.30.

⁷⁶ ה-GT מוגדר בספרות כך: כלל ההכנסות מתמלוגים, מיסים, "production sharing" ו-"Government equity participation". שיעור ה-GT מחושב מתוך הכנסות החברה פחות עלויות תפעוליות ועלויות הון. ראה: "מסקנות הוועדה לברינת המדינות הפיסקאלית בנושא משאבי נפט וגז" מינואר 2011 (להלן - "דו"ח ששינסקי"), נספח חוות דעת דניאל ג'ונסטון, עמ' 9.

⁷⁷ בהקשר זה יש לחזור, כי ההתייחסות בדו"ח ששינסקי הייתה, באופן כללי, לפעילות המאופיינת בסיכונים לא מבוטלים ובהשקעות משמעותיות, תכנות שאינן מאפיינות את המחצבים בים המלח. מודל אחר שנועד להבטיח תשואה וזלמת על ההון הוצג בדו"ח לבדיקת רווחיות חברות הנמצאות בפיקוח מחירים לצורך - תיקון מחיר בסיסי" מפברואר 1996 (להלן - "דו"ח סוארי").

(להלן - "PotashCorp"), מחזיקה כ-14 אחוזים ממניות כ"ל⁷⁸ (סעיף 7.1.1). לאחר מכן נראה כיצד נשחק שיעור ה-GT במי"ח בגין האשלג במשך השנים (סעיף 7.1.2).

7.1.1 השוואה לקנדה

כאמור, ההשוואה לקנדה מתבקשת נוכח העובדה, שקנדה היא יצרנית האשלג הגדולה ביותר בעולם ומי"ח היא יצרנית האשלג השניה בעולם המערבי.

ככל ששיעור התמלוגים על הפדיון הוא גבוה יותר (בהינתן משטר המס ומבנה הוצאות נתון), כך גדל שיעור ה-GT. לפיכך, נציג תחילה את שיעורי התמלוגים בקנדה ובמי"ח (סעיף 7.1.1.1) ולאחר מכן את שיעורי ה-GT (סעיף 7.1.1.2).

7.1.1.1 השוואת שיעורי התמלוגים

מי"ח אמורה לשלם תמלוגים בשיעור של 4.5 אחוזים מההכנסה החייבת בשער המפעל.⁷⁹ בעלי הזיכיון במחוז ססקצוואן שבקנדה (המחוז שבו מיוצר רוב האשלג) משלמים תמלוגים הכוללים שלושה רכיבים:⁸⁰

- א. מס מכירות - 3 אחוזים מההכנסה בשער המפעל, משולם לממשלת קנדה;
- ב. תמלוגים לבעלי הקרקע (המחוז או בעלי קרקע פרטיים) - במצטבר כ-3-5 אחוזים

מההכנסה בשער המפעל;^{81 82}

⁷⁸ ראה: דו"ח כספי של PotashCorp לשנת 2011, עמ' 46.
⁷⁹ על פי שטר הזכיון, בעל הזכיון רשאי להפחית עלויות מוגדרות על מנת להביא את המכירות לבסיס י"שער המפעל. לאחר מכן ניתן להפחית 10 אחוזים ומהוצאה המתקבלת מחשבים תמלוגים בשיעור של 5 אחוזים. על כן, הישוב התמלוגים מההכנסה החייבת בשער המפעל הוא: $90\% + 5\% = 4.5\%$.
⁸⁰ ראה: Potash Cost Report. CRU, March 2010 (להלן - "CRU"), עמ' 29-32. כמו כן, "Royalty and Tax Information - Potash Information Circular" באתר מחוז ססקצוואן: <http://www.er.gov.sk.ca/potash-tax-guide> (הבהרות מנציג המחוז).
⁸¹ ראה: דו"ח CRU, עמ' 30 ו-2009, Canadian Mining Taxation, PriceWaterhouseCoopers, 2009, עמ' 36.
⁸² ראה: דו"ח PWC, עמ' 36.

ג. Potash Production Tax (להלן - "PPT") - מס בשיעור משתנה המשולם למחוז ססקצ'ואן. מס זה, המאופיין בתנות דיות רבות, מושפע מסך הפדיון, הרווחים, היקפי המכירות והקיבולת.⁸³

מהנתונים המתפרסמים על ידי משרד האוצר של מחוז ססקצ'ואן עולה, כי קיים פער משמעותי בין שיעורי התמלוגים המשולמים בקנדה לבין השיעורים המקבילים שמשלמת מי"ה (לוח 8). כך למשל, על פי פרסומי מחוז ססקצ'ואן,⁸⁴ הכנסותיו מתמלוגים בשנים 2009-2000 הסתכמו בכ-11 אחוזים מהפדיון בשער המפעל.⁸⁵ כזכור, תמלוגים אלו אינם כוללים את מס המכירות (המשולם לממשלה הפדראלית) וגם לא את התמלוגים לבעלי הקרקע הפרטיים. שני סעיפים אלו מסתכמים בכ-5.0 אחוזים מסך ההכנסות בשער המפעל.⁸⁶ במצטבר נעים שיעורי התמלוגים מכל הסוגים בטווח שבין 15 ל-16.3 אחוזים וזאת לעומת 4.5 אחוזים במי"ה.

גם כשבוחנים את התמלוגים בדולרים לטון אשלג (KCl) מיוצר, נמצא שמי"ה משלמת פחות משליש מהסכום שמשולם בקנדה (לוח 8).

⁸³ ראה: דו"ח CRU, עמ' 10 ו-30, וכן דו"ח PWC, עמ' 36.
⁸⁴ ראה: Province of Saskatchewan, Annual Report 2010-2011, Ministry of Energy and Resources.
⁸⁵ בשנת 2008 טען שיעור התמלוגים בקנדה היה כפול מזאת, ל-21 אחוזים. אף ששיעור זה הוא גבוה בחשוואה לשנים אחרות עד שנת 2009 ועד בכלל. אנו מבינים, כי החל משנת 2010 שונו הכללים, כך שבשנים הבאות ולאורך זמן עשויים שיעורי התמלוגים בקנדה להידמות לרמת שנת 2008. ראה בעניין זה: דו"ח CRU, תרשים 2.7, עמ' 33.
⁸⁶ האומדן של 5 אחוזים מורכב משני חלקים. החלק הראשון הוא מס המכירות בשיעור של 3 אחוזים המשולם לממשלה הפדראלית והוא אינו כלול בהכנסות המוחזק כפי שהן מוצגות בדו"ח ססקצ'ואן. החלק השני הוא התמלוגים המשולמים לבעלי הקרקע הפרטיים. אנו מבינים שכמחצית ואשליג מופק מקרקעות ציבוריות בבעלות המחוז והשאר, מקורו בקרקעות פרטיים. לפיכך, מאחר שסך התמלוגים המשולמים לבעלי הקרקע נע בטווח שבין 3 עד 5 אחוזים, הנתנו שמחצית מסכום זה, 2 אחוזים מסך ערך האשלג המופק במחוז, משולמים לבעלי קרקע פרטיים ולפיכך הם אינם כלולים בדו"ח ססקצ'ואן.

לוח 8
התמלוגים שמתקבלים בקנדה ובישראל בקשר לאשלג
 2009-2000

שנים				
2009-2000	2009-2007	2006-2004	2003-2000	
15.8%	16.3%	15.5%	15.0%	קנדה
4.5%	4.5%	4.5%	4.5%	מי"ה
24.6	48.2	19.6	12.1	קנדה
7.6	13.4	5.6	4.4	מי"ה

מקור: דו"ח ססקצואן, דו"חות כספיים ותמלוגים של מי"ה בשנים 2009-2000, שערי החליפין של הדולר הקנדי מאתר ה- Federal Reserve בארה"ב (עיבודי ERCC ו-BSA).

7.1.1.2 השוואת שיעורי ה-GT

בסעיף זה אנו משווים את שיעורי ה-GT במי"ה⁸⁷ לאלו שבקנדה בכל הנוגע לאשלג. שיעור ה-GT שווה כאמור לחלק היחסי של המדינה ברווחים הכלכליים של המיזם.⁸⁸

הנתונים מלמדים, כי גם שיעורי ה-GT במי"ה נמוכים מאוד ביחס לשיעורים המקבילים בקנדה. כך, בשנים 2009-2007, שיעור ה-GT במי"ה עמד על 18.6 אחוזים לעומת שיעור של 46.0 אחוזים בקנדה (לוח 9).

⁸⁷ החישובים להלן בקשר למי"ה מבוצעים על פי ערך המכירות כפי שהן מופיעות בספרי מי"ה. כפי שהסברנו לעיל, לא זכינו לקבל את הנתונים חרלבנטים בקשר לאשלג. ככל שמחירי האשלג הנכונים גבוהים מאלו שרשומים בספרי מי"ה, שיעור ה-GT בארץ יירד ביחס למספרים המוצגים כאן. החישובים מתייחסים לכלל המכירות של מי"ה (סולו, ללא החברות הבנות), ובתוכן המכירות של החטיבה הכימית שמשקלה קטן.
⁸⁸ במי"ה, שיעור ה-GT מתקבל על ידי חלוקת ה-GT (המוסיים השוטפים בתוספת התמלוגים ובניכוי מענקי ההשקעה שהמדינה העבירה), ברווח הכלכלי, שהוא הרווח התפעולי (ללא ניכוי פחת) בתוספת תמלוגים, דמי הניחול שהועברו לחברת האם, ובניכוי הוצאות הונויות. שיעור ה-GT בקנדה מהושב בסימולציה על פי שיעור התמלוגים בקנדה, 16.3 אחוזים (במקום 5%) ושיעור המס האפקטיבי בססקצואן אשר עומד, על פי הסקירות, על 27.6 אחוזים (ראו: דו"ח PWC עמ' 58). במסגרת הסימולציה חישבנו את ה-GT ביחס לחברה היפותטית שהיקף מכירותיה ומבנה העלויות שלה זהים לאלו של מי"ה בשנים 2009-2007. משום כך, ככל שהעלות הפקת האשלג במי"ה היא נמוכה ביחס לעלויות היחסיות בקנדה, האומדן בלוח מהווה אומדן חסר-לי-GT בקנדה.

לוח 9
שיעור ה-GT של האשלג בקנדה ובמי"ה
 2009-2007

שיעור ה-GT	
46.0%	קנדה
18.6%	מי"ה

מקור: דו"ח PWC, דו"ח ססקצואן, דו"חות לסמים מי"ה בשנים 2009-2000 ועיבודי
 ERCG ו-BSA.

הסיבות העיקריות לפער של כ-27 נקודות האחוז בין שיעור ה-GT בקנדה, כ-46 אחוזים,

לשיעור ה-GT במי"ה, כ-19 אחוזים הן:

- א. שיעור התמלוגים במי"ה הוא נמוך. גורם זה מסביר כמחצית הפער;
- ב. שיעור מס החברות האפקטיבי, בכל הנוגע למי"ה, הינו נמוך. גם גורם זה מסביר כמחצית הפער.

7.1.2 התפתחות ה-GT במי"ה על פני השנים

לא רק שיעור ה-GT במי"ה הוא נמוך יחסית, אלא שהוא הלך ופחת במהלך העשור האחרון.

בלוח 10 אנו מציגים את ה-GT השנתי הממוצע במי"ה בשלוש תקופות (2000 עד 2003, 2004 עד 2006, ו-2007 עד 2009). הנתונים מלמדים כי בשנים 2003-2000 שיעור ה-GT עמד על 37.7 אחוזים, אולם לאחר מכן הוא הלך וירד עד שהגיע ל-18.6 אחוזים בלבד בשנים 2009-2007. אחת הסיבות לכך היא, שככל שגדלה הרווחיות, משקלם של התמלוגים ביחס לרווח הכלכלי הלך וקטן.

לוח 10
התפתחות שיעור ה-GT מאשילג במי"ח בשנים 2009-2000
 ממוצע משוקלל על פי רווח כלכלי

שיעור ה-GT	תקופה
37.7%	2003-2000
29.4%	2006-2004
18.6%	2009-2007

מקור: דו"חות כספיים של מי"ח בשנים 2009-2000 ועיבודי
 ERCG ו-BSA.

גם השיעורים שנחזו על ידי קובעי המדיניות לפני ארבעים שנה לערך היו גבוהים מאלו שנרשמו בשנים האחרונות. כך למשל בשנת 1966 הגישה ועדה שמינו שר האוצר ושר הפיתוח דו"ח מסכם, המציג תחזית כלכלית בקשר לתכנית שבמסגרתה יורחב כושך ייצור האשילג בסדום. מדו"ח הוועדה עולה, כי שיעור ה-GT החזוי עמד על כ-40 אחוזים בממוצע.⁸⁹

אפילו בתקופת המנדט, שעה שהייצור היה קטן בהרבה ועמד על 80 אלפי טון בממוצע לשנה (לעומת יותר מ-3 מיליון טון לשנה כיום), היה שיעור ה-GT גבוה בהרבה מזו שנרשם בשנים האחרונות (לוח 11). מהנתונים עולה, כי בין השנים 1939-1947, עמד שיעור ה-GT על כ-57 אחוזים בממוצע.^{90 91}

⁸⁹ ראה: דו"ח הוועדה לענייני מפעלי ים המלח בע"מ, שנת 1966, עמ' 18, סעיף 6.2. שיעור ה-GT מתקבל כאן על ידי חלוקת המיסים ותמלוגים הצפויים ברווחים הצפויים בתוספת התמלוגים והמיסים. החישוב מניח כי לאורך זמן, הפחת יהיה שווה להוצאה תחנית.
⁹⁰ בהיעדר סעיפים אחרים מהדו"חות, שיעור ה-GT מתקבל על ידי חלוקת ה-GT (המיסים בתוספת התמלוגים) ברווח התפעולי מנוכה פחת, בתוספת תמלוגים. החישוב מניח כי לאורך זמן, הפחת יהיה שווה להוצאה תחנית.
⁹¹ חישובו ומצאנו שבשנים 1943-1947, התמלוגים לטון אשילג במונחים ריאליים (מחירי 2011), שקיבלה ממשלת המנדט, כ-25 דולר לטון, היו גבוהים מאלו שקיבלה ממשלת ישראל בשנים 2000-2009, כ-9 דולר לטון. תמונה דומה מתקבלת ב-GT לטון מיוצר. בשנים 1943-1947 ה-GT לטון עמד על כ-51 דולר, ואילו בשנים 2000-2009, הוא ירד לרמה של כ-31 דולר, במונחים ריאליים (מחירי 2011).

לוח 11
התפתחות שיעור ה-GT מאשלג במי"ה בתקופות שונות

שיעור ה-GT	תקופה
57.3%	1. בתקופת המנדט בפועל 1939-1947
39.8%	2. תחזית הוועדה לשנים 1973/74 - 1979/80
	3. בניהול מי"ה; ממוצע שנתי משוקלל בפועל
32.6%	א. 2006-2000
18.6%	ב. 2009-2007

מקור: International Bank, Appraisal of the Dead Sea Works, Ltd. Pofash Project Israel. June 7, 1961, דו"ח הוועדה לענייני מפעלי ים המלח בע"מ, שנת 1966, דו"חות כספיים ודו"חות תמלוגים של מי"ה לשנים 2000-2009 ועיבודי ERCG ו-BSA.

לסיכום, שיעור ה-GT הוא נמוך בהרבה ביחס לשיעורים שנחזו לפני ארבעים שנה לערך, והוא אף נמוך מהגבייה בפועל בתקופת המנדט לפני שבעים שנה. למרות זאת, שיעור ה-GT בעשור האחרון הלך ופחת והגיע לרמה הנמוכה ביותר בשנים 2007-2009.

7.2 ה-GT בברום

בסעיף זה אנו מציגים את הממצאים בקשר ל-GT בברום. תחילה אנו מציגים את ה-GT של הברום האלמנטרי בלבד ובהמשך אנו מציגים את ה-GT בפעילות המצרפית של חברת הברום וחברת תרכובות ברום.

כמוצג בהרחבה בפרק 2 לעיל, מרבית מכירותיה של חברת הברום הן לצריכה עצמית, והן אינן מתבצעות במחירי השוק אלא במחירים מופחתים בהרבה, דבר שפועל להפחתת הרווחים הכלכליים של חברת הברום. כתוצאה מכך, חלק ניכר מהרווחים המשויכים, מבחינה כלכלית, לפעילות חברת הברום, נרשמים בספרי החברות הבנות. לפיכך, על מנת לחשב את שיעור ה-GT בחברת הברום סולו, ללא החברות הבנות, שכאמור רק בקשר

למכירות שלה משלמת מי"ה תמלוגים, יש תחילה לתקן את ערך המכירות הרשומות בספרי חברת הברום.

הפער באחוזים בין מחירי השוק הבינלאומיים של הברום האלמנטרי כפי שהם מתפרסמים לבין המחירים הנרשמים בספרי חברת הברום עבור כלל המכירות נאמד בכ- אחוזים לפחות (לוח 12).⁹² פער זה הינו שמרני בהשוואה לפערי המחירים שהוצגו בפרק

2 לעיל.⁹³

לוח 12
הפער בין מחירי השוק של הברום ומחירי חברת הברום, 2008-2000

(1)	אחוז מכירות לפנימיים בטונות
(2)	אחוז מכירות לפנימיים בדולרים
(3)	פער באחוזים בין המחירים הבינלאומיים למחירים לפנימיים
(4) = (3) * (2)	יחס תיקון נדרש לכלל מכירות הברום

מקור: סקירת הברום מבית SRI Consulting, סקירת Bromine Market Review, דו"ח פירוט המכירות, דו"חות תמלוגים ברום ים המלח 2008-2000 ועיבודי ERCG ו-BSA.

אנו מתקנים את הכנסות חברת הברום סולו ממכירת ברום ומעלים אותן ב-45 אחוזים, כדי שהן תשקפנה מחירי שוק וזאת עבור השנים 2006-2000, השנים היחידות עבורן יש לנו נתונים סולו. לאחר שביצענו תיקון זה, אנו יכולים לחשב את שיעור ה-GT. חישובינו מעלים, כי בשנים 2006-2000, עמד שיעור ה-GT הממוצע בחברת הברום סולו על כ-11.2 אחוזים בלבד מהרווח הכלכלי (לוח 13). שיעור זה הינו נמוך במיוחד, וזאת גם בהשוואה לשיעורי ה-GT של 32.6 אחוזים באשלג בשנים אלו.

⁹² ראה גם: סעיף 361 לכתב התשובה של המדינה בעניין מדינת ישראל נ' מפעלי ים המלח.
⁹³ בפרק 2 ראינו, שערך הברום האלמנטרי שנמכר לצריכה עצמית, הוא גבוה ב-72 אחוזים ממחיר ההעברה שקבעה מי"ה על פי תקציב 2007 (ולא 69%, כפי שמוצג בלוח 12), וכי גם המחיר ללקוחות החיצוניים הקשורים הופחת במידה מפליגה.

לוח 13
שיעור ה-GT באשלג ובברום במי"ה
 2009-2000

שיעור ה-GT	תקופה	
18.6%	2009-2007	מי"ה- אשלג
32.6%	2006-2000	
11.2%	2006-2000	חברת הברום

מקור: דו"חות כספיים מי"ה בשנים 2010-2007, דו"ח מירוט המכירות, דו"חות תמלוגי ברום ים המלח, Bromlue Marketing Research Report (2009), SRI Consulting (2009), Merchant Research & Consulting (2010), Bromlue Market Review ועיבודי ERCG ו-BSA.

שיעור ה-GT בברום נמוך במיוחד, בעיקר משום שחברת הברום הפחיתה את מחירי המכירה לחברות בנות וללקוחות אחרים במידה בלתי סבירה. עם זאת, יש לזכור שהמספרים בקשר לאשלג חושבו ביחס לדיווחי מי"ה, מבלי שהייתה לנו אפשרות לבדקם כמו בברום, ולפיכך ייתכן שיירשם גם באשלג תיקון כלפי מטה, כך שהפער לעומת הברום עשוי להצטמצם.

חישובנו גם את ה-GT ביחס לפעילות המשותפת של חברת הברום סולו וחברת תרכובות ברום (מאוחד),⁹⁴ אך לא ביחס לפעילות של החברות הבנות האחרות של חברת הברום (להלן - "GT של ברום מאוחד חלקית").⁹⁵ כאן, להבדיל מחישוב ה-GT של חברת הברום סולו, אין צורך לתקן את מחירי הברום האלמנטרי שנמכר לחברת תרכובות ברום, כי ההפסד של חברת הברום, מכך שהיא מכרה ברום אלמנטרי, כאמור, במחירים נמוכים ממחיר השוק, מתקזז עם הרווח שחברת תרכובות ברום רשמה בקניית הברום הבסיסי במחירים נמוכים אלה.

⁹⁴ מהדו"חות הכספיים המאוחדים של חברת הברום עולה, כי נכון לשנת 2009 תרכובות ברום מחזיקה ב-50 אחוזים מחברת טטראברום טכנולוגיות בע"מ, 26 אחוזים מחברת כימדע כימיקלים עדינים בע"מ, 100 אחוזים מחברת תרכובות ברום שיווק בע"מ וכן אחוז אחד מפריקלאס ים המלח מוצרים מותכים - שותפות רשומה.

⁹⁵ פעילות זו איננה מבטאת את כל הפעילות של קבוצת הברום, שכן קבוצת הברום כוללת חברות בנות נוספות הפועלות בחו"ל (ראה סעיף 2.2.1 לעיל). כיוון שחלק ממוצרי חברת הברום ותרכובות ברום מגיע לצרכן הסופי "דרך" חברות תבנות הנוספות והחברות הקשורות, חלק מהרווח בגין הפקת הברום נרשם בספרי חברות אלו. כתוצאה מכך, הרווח הכלול באיחוד פעילות חברת הברום ותרכובות ברום אינו מבטא את כלל הרווח בקבוצת הברום.

ה-GT של הברום המאוחד חלקית הוא מדד רלבנטי, לנוכח העובדה שקבוצת הברום מנוהלת כקבוצה אחת, והוא אף שמרני, ככל שצריך היה לגבות תמלוגים על רווחי קבוצת הברום כולה. הנתונים מלמדים, כי בשנים 2000-2006, עמד שיעור GT זה בממוצע על כ-15 אחוזים בלבד, שיעור שגם הוא נמוך יחסית (לוח 14).

לוח 14
שיעור ה-GT בברום
2006-2000

שיעור ה-GT	
11.2%	ברום סולו
15.0%	ברום מאוחדת חלקית

מקור: SRI Consulting (2009), *Bromine Marketing Research Report Merchant*; ד"ר חגית פירוש המכירות, ד"ר חגית תמלוגי ברום ים המלח, ד"ר חגית כספיים ברום ים המלח ועיבודי ERCG ו-BSA. Research&Consulting (2010), *Bromine Market Review*.

7.3 התפתחות התמלוגים למדינה והדיבינדנדים לבעלי המניות

בגלל החשיבות הרבה של האשלג והברום (וכן של החטיבה הכימית והמגנזיום) בפעילות הכוללת של כ"י, ערכנו השוואה גם בין ההתפתחות סך התמלוגים שקיבלה קופת המדינה מכ"י בעשור האחרון לבין התפתחות זרמי הדיבידנדים שקיבלו בעלי המניות של כ"י (לוח 15).

לוח 15
תמלוגי מי"ה²⁶ ודיבידנדים לבעלי מניות בי"ל, 2010-2000
 מיליוני דולר, מחירים שוטפים

שנה	סך התמלוגים (1)	דיבידנדים (2)	יחס דיבידנדים לתמלוגים (3) = (2)/(1)
2000	18.7	84.4	4.5
2001	16.7	50.8	3.0
2002	18.5	55.0	3.0
2003	18.5	62.5	3.4
2004	23.6	89.5	3.8
2005	32.1	95.8	3.0
2006	26.7	180.0	6.7
2007	40.5	543.6	13.4
2008	84.1	968.0	11.5
2009	43.5	550.0	12.6
2010	67.4	1,170.0	17.4
סך הכול (2010-2000)	390.4	3,849.7	9.9

מקור: דו"חות כספיים של בי"ל בשנים 1993-2011, דו"חות תמלוגים של מי"ה לשנים 2000-2010 ועיבודי ERCC ו-BSA.

ההשוואה מצביעה על פיתוח תלול בחלקה של המדינה לעומת חלקם של בעלי המניות של בי"ל ברווחים ממשאבי הטבע של ים המלח. בשנים 2000 עד 2005, על כל 1.0 ₪ תמלוגים ששולמו למדינה, קיבלו בעלי המניות של בי"ל דיבידנדים בסך 3.0 עד 4.5 ₪, ואילו החל משנת 2007 קיבלו בעלי המניות של בי"ל 11.5 עד 17.4 ₪ כדיבידנדים על כל 1 ₪ תמלוגים ששולמו למדינה. המסקנה החד משמעית היא, שחלקה של המדינה - הבעלים של אוצרות ים המלח - הלך וקטן בשיעור דרמטי לעומת חלקם של בעלי המניות של בי"ל.

לסיכום, הממצאים בפרק זה מראים בעליל, כי חלקה של תממשלה ברווחים של מי"ה (ה-GT) הוא קטן מאד.

²⁶ תמלוגים מאשג, ברום, מגנזיום והחטיבות הכימית, ללא תמלוגים בקשר לפוספטים שחוקפים נמוך יחסית.

שיעור התמלוגים באשלג נמוך בהשוואה לשיעורי התמלוגים על ייצור ומכירות אשלג בקנדה (מחוץ ססקצ'וואן) ושיעור ה-GT באשלג בהשוואה לקנדה הינו נמוך ביותר. יתר על כן, שיעור ה-GT בברום נמוך עוד יותר משיעורו באשלג.


לא רק ששיעור ה-GT במייה הינו נמוך, אלא במהלך העשור האחרון חלה ירידה חריפה ביותר בשיעור ה-GT, שהגיע בשנים 2007 עד 2010 לערכים הנמוכים ביותר שנצפו.

לאור דברים אלה, אין זה מפליא, שהיחס בין הדיבידנדים שחילקה מייה לבעלי מניותיה לבין התמלוגים ששילמה מייה למדינה, עלה במהלך העשור בשיעור דרמטי והגיע ב-2010 ל-17.4% ששולמו כדיבידנדים על כל 1.0% ששולם כתגמולים למדינה.

ולראייה באנו על החתום,



פרופ' אשר בלס



פרופ' חיים בן-שחר

נספח א' - הנתונים שלא הועברו

1. ביום 8 מרץ 2012, שלושה ימים לאחר ישיבת הבוררות, העבירה הממשלה לנתבעת מכתב אליו צורף נספח המפרט מהם המסמכים המינימאליים הנחוצים לממשלה לשם עריכת חוות הדעת הכלכלית (להלן - "נספח המסמכים הנחוצים").

2. נספח המסמכים הנחוצים הצטרף לדרישות קודמות - בעל פה ובכתב - לקבלת מסמכים ומידע, שהעבירה הממשלה לנתבעת למן פרוץ המחלוקת נשוא בוררות זו, וכמובן שלא תיה בו כדי לגרוע מדרישות קודמות אלו.

3. תגובת הנתבעת לדרישת הממשלה, התקבלה בחמישה מכתבים מן הימים 22 מרץ 2012, 27 מרץ 2012, 29 מרץ 2012, 16 אפריל 2012 ו-1 מאי 2012, כאשר לכל מכתב צורפו אי אלו מסמכים.

4. המסמכים אשר הועברו לממשלה על ידי הנתבעת במסגרת מכתבים אלו, היוו מענה חלקי בלבד לדרישת הממשלה, ואולם, לפני שנפרט את כל אותם מסמכים אשר נדרשו על ידי הממשלה אך לא התקבלו, נדגיש ונציין, כי כבר במכתב הראשון מטעם הממשלה (באמצעות באי כוחה) מיום 21 מרץ 2010, דרשה הממשלה כי כל אותם מסמכים הנדרשים על ידה, ואשר מצויים במדיה מגנטית, יועברו לידיה בדרך זו.

5. תסיבה לדרישה זו היא ברורה: אין כל אפשרות ריאלית לבצע ניתוח של קבוצות נתונים בסדרי הגודל בהם עוסקות בוררות זו, שעה שנתונים אלו מודפסים על גבי נייר. מדובר בכמות אדירה של נתונים, אשר הדרך היחידה לעבדם היא באמצעות כלים ממוחשבים.

6. עם זאת, מעולם, באף לא אחד מן המקרים בהם העבירה הנתבעת לממשלה נתונים ומידע, לא מילאה הנתבעת אחר בקשתה האמורה של הממשלה.

7. דרישת הממשלה הועלתה פעם נוספת במכתב דרישת הנתונים מיום 8 מרץ 2012.

8. ואולם, גם הפעם, בחלוף למעלה משנתיים מתחילתה של מחלוקת זו, וזמן קצר בלבד לפני המועד להגשת חוות הדעת הכלכלית מטעם הממשלה, התעלמה הנתבעת מדרישתה של הממשלה, והעבירה לממשלה את הנתונים בעותק קשיח בלבד.

9. בנוסף, במכתבה לממשלה מיום 16 אפריל 2012, ושוב במכתבה מיום 1 מאי 2012, דרשה הנתבעת שהנתונים הקשורים למגזר האשלג שלת, לא יועברו לעינונו של המומחה הכלכלי מטעם הממשלה, פרופי אשר בלס. לאור דרישה זו, משמעות הדברים היא כאילו החומר לא הועבר כלל. לכן, מטבע הדברים, מה שייכתב להלן איננו ממצא, ולו מן הטעם שלא עיינו בחומר שהועבר בנוגע לאשלג.

10. מכל מקום, כאמור, גם הנתונים שהועברו לממשלה, הינם חלקיים בלבד, וזאת כמפורט להלן:

10.1. בסעיף 1.1 לנספח המסמכים הנחוצים, התבקשה הנתבעת להעביר לממשלה דו"חות פירוט הכנסות ממכירת כלל מוצריהן של החברות מי"ה, חברת הברום ומגנזיום ים המלח, על פי פירוט אשר ננקב בסעיפים 1.1.1 - 1.1.6 למשך תקופת התביעה.

אולם, בדו"ח שהועבר על ידי הנתבעת, ניתן פירוט חלקי בלבד לגבי שמות הלקוחות וזהותם (חברות קשורות או מתחרות).

10.2. בסעיף 2 דרשה הממשלה לקבל דו"חות פירוט מכירות של מי"ה וחברת הברום לחברות הקבוצה, משנת 1964 ואילך.

עם זאת, הנתונים שהועברו לממשלה מתייחסים אך ורק לשנים 1999-2010 במגזר האשלג (בו, כזכור, כלל לא ניתן לעשות שימוש), ולשנים 2006-2009 במגזר הברום.

10.3. בסעיף 3 לנספח המסמכים הנחוצים, דרשה הממשלה לקבל את כל דו"חות התמלוגים השנתיים של מי"ה, חברת הברום וחברת המגנזיום.

גם במקרה זה הועברו לממשלה נתונים חלקיים בלבד. כך, באשר לדו"חות המתייחסים לתמלוגי מי"ה, לא אותרו הדו"חות המפרטים את התמלוגים ששולמו בשנים הראשונות -

1970-1972, ובאשר לדו"חות תמלוגי הברום הועברו לממשלה רק אלו מהשנים 2000-2010 והשנים 1977, 1979 ו-1985.

דו"חות ההתאמה בין דו"חות התמלוגים לבין הדו"חות הכספיים אשר התבקשו בסעיף 3.2 לנספח המסמכים הנחוצים, לא נמסרו כלל.

10.4. בסעיף 5 ביקשה הממשלה שיועברו לה הדו"חות הכספיים המבוקרים של מ"ה, חברת הברום וחברת תרכובות ברום לשנים 1970 - 1980.

הנתבעת מסרה לממשלה דו"חות כספיים של חברות אלו אך ורק ביחס לחלק מהשנים שהתבקשו (חברת הברום - 1976-1977, 1978-1979; תרכובות ברום - 1976-1977).

10.5. דבר מן המבוקש בסעיף 6 לנספח המסמכים הנחוצים לא הועבר לממשלה.

10.6. בסעיף 7 לנספח המסמכים הנחוצים ביקשה הממשלה לקבל דו"חות ביחס לכמות ייצור האשלג וליתרות המלאי של אשלג. אלו הועברו לממשלה רק ביום 16 אפריל 2012, אולם הנתבעת דרשה שלא יימסרו למומחה מטעם המדינה.

10.7. בסעיף 8 לנספח המסמכים הנחוצים, נדרשה הנתבעת למסור לממשלה את מסמכי ההתחשבות התקופתיים עם חברת וולקסוואגן, וכן מסמכים המגבשים את אופן ההתחשבות.

גם כאן מסרה הנתבעת לממשלה לא יותר מאשר מסמך בודד, ופטרה עצמה בהבטחה כי תמשיך לנסות ולאתר מסמכים נוספים. בכל הכבוד, קיומו של מסמך בודד המתייחס למיזם גדול כל כך עם גוף משמעותי כל כך, אינו נשמע מתקבל על הדעת.

10.8. המסמכים אשר נדרשו בסעיפים 9-10 לנספח המסמכים הנחוצים לא נמסרו כלל. נזכיר, כי מדובר במסמכים הנוגעים לטענות מפורשות שהעלתה הנתבעת עצמה בהודעתה מיום 26 פברואר 2012.

11. סיכומם של דברים, גם כיום - למעלה משנתיים מקבלת דרישת המסמכים הראשונה, ובעיצומו של שלב ההוכחות בבוררות, לא העמידה הנתבעת לרשות הממשלה את המסמכים והמידע הנחוצים לה.

12. כזכור, גם הנתונים שתועמדו לרשות הממשלה, הועמדו בעותקים קשיחים ולא באמצעות מדיה מגנטית, דבר אשר אינו יכול לרמוז אלא על כוונת להערים קשיים בדרכה של הממשלה לפעול לבחינת הנושא לעומקו.

13. כפי שציינו, מעבר לנדרש במכתבה של הממשלה מיום 8 מרץ 2011, היא נדרשה לאורך חודשים רבים לספק מסמכים ולמידע נוספים, אולם לא עשתה כן.

14. באי כוח המדינה מסרו לנו, כי תיערך פניה לבוררים בעניין זה, בדרישה להורות לנתבעת למסור לממשלה את כל המסמכים והמידע שלא נמסר.

נספח ב' - פירוט ניסיונם המקצועי של פרופ' בן-שחר ופרופ' בלס

אפריל 2012

פרופ' חיים בן-שחר

השכלה:

תואר ראשון בכלכלה וסטטיסטיקה, האוניברסיטה העברית, 1959.

תואר שני בכלכלה, האוניברסיטה העברית 1960.

PhD במימון ובנקאות, אוניברסיטת ניו-יורק, 1961.

ניסיון אקדמי:

- נשיא אוניברסיטת תל-אביב בשנים 1975-1983.
- דקאן הפקולטה למדעי החברה באוניברסיטת תל-אביב, 1968-1971.
- מרצה במנהל עסקים, האוניברסיטה העברית, 1961-1967.
- פרופסור לכלכלה, אוניברסיטת תל-אביב, 1968-1997.
- קתדרת למדיניות כלכלית, 1984-1997.
- יו"ר "קרן המר" למחקר על שיתוף פעולה כלכלי במזרח התיכון, אוניברסיטת ת"א, 1983-2006.

פרסומים:

שישה ספרים ומאמרים רבים אחרים בספרות האקדמית בחו"ל ובישראל בנושאים: ניהול פיננסי, בנקאות, שוקי הון, מדיניות כלכלית, נפט ואנרגיה, תכנון אזורי ועירוני, כלכלת המזרח התיכון בתנאי שלום.

ועדות ממשלתיות:

- יו"ר הוועדה לרפורמה במס הישיר - 1975.
- יו"ר הוועדה הממשלתית לתכנון היחסים הכלכליים בין ישראל והרשות הפלשתינאית - 1993.
- יו"ר הוועדה הממשלתית לרה-ארגון של מרכז ההשקעות - 1993.

• חבר. הוועדה הממשלתית לחוק בנק ישראל ("וועדת לוי")

1998.

• יו"ר (BSA) Ben Shahar Associates, משרד ליעוץ כלכלי, החל מ-1985.

• ייעוץ בנושאים כלכליים, עסקיים ופיננסיים לחברות ישראליות וזרות ולמוסדות פיננסיים בינלאומיים.

• ניסיון מקצועי:

• בין החברות הישראליות:

החברה לישראל, צים, אל-על, תע"ש, בנק לאומי, בנק הפועלים, בנק המזרחי, שירותי אשראי, אי די בי, אלרון, אלביט, נטוויזן, כור, כור סחר, חברת החשמל, פז, דלק, סונול, דור אנרגיה, גדות פטרוכימיקלים, פרוטרום, בוק, YES, אמפל, הנדסת התפלה, חברת נמלי ישראל, כרמלטון, ברינקס, יכין-חק"ל, כתר פלסטיק, קבוצת מרחב, קנית (מגדלי עזריאל), משען, ידיעות אחרונות, פרסום אריאל, סופר-פוש מערכות שיווק, חלמיש, מועצה מקומית שהם, חבל אילות, מילואות, נטפים, ביטוח חקלאי, אקרשטיין תעשיות, וולפמן תעשיות, פקר פלדה, נגב קרמיקה, תעל, קא"ל, ערדג, קיבוצים ומפעלי תעשייה קיבוציים, משרדי עו"ד להכנת חוות דעת כלכליות.

• בין החברות הזרות:

סיטיגרופ (כולל סיטיבנק ובנק החשקעות "סיטיגרופ גלובל מרקטס"), בנק צ'ייז מנהטן, אוקסידנטל פטרוליום, שמרוק, פובליסיס, רון פולנק אגרוכימיקלים.

מוסדות פיננסיים בינלאומיים: הבנק העולמי, International Finance Corporation (IFC), הבנק האירופאי לשיקום ופיתוח (EBRD) וכן גם United Nations Development Program (UNDP).

הייעוץ למוסדות הפיננסיים בינלאומיים אלה נערך בעיקר במדינות בריה"מ לשעבר: רוסיה, אוקראינה, קזחסטן, קירגיזסטן, גרוזיה, ארמניה, אזרבייג'אן, מולדובה, בילרוס, ובמדינות נוספות כגון: סלובקיה, בוסניה, מקדוניה, סרביה, ואחרות.

מאי 2012

פרופ' אשר בלס
רחוב עין גדי 4, ירושלים
טלפון 02 6730712
פקס 02 6730714
asher@ercg.co.il

השכלה

דוקטורט, אוניברסיטת הארוורד, כלכלה, 1988.
מוסמך, אוניברסיטת הארוורד, כלכלה, 1985.
בוגר, האוניברסיטה העברית, בחצטיינות, כלכלה, 1978.

פרסים

פורום למדיניות כלכלית ע"ש פנחס ספיר, 1995-1996, 2001-2002, 2006-2007.
מוסד שמואל נאמן למחקר מתקדם במדע וטכנולוגיה, 2000.
Southern Finance Association (USA), פרס המחקר המצטיין במימון בינלאומי, 1995.
מכון פאלק למחקר כלכלי, 1994-1995.
אוניברסיטת וייליאם, Pew Visiting Fellowship, 1993.
אוניברסיטת הארוורד, Cabot Fellowship, 1985-1986.
אוניברסיטת הארוורד, Paul M. Warburg Fellowship, 1983-1985.
האוניברסיטה העברית, רשימת הדיקן, תחוג לכלכלה, 1975-1976, 1976-1977, 1977-1978.

תעסוקה

אי.אר.סי.גיי. קבוצת מחקר ויעוץ כלכלי, ירושלים (2001 ואילך), מנכ"ל. החברה חוקמה על ידי פרופ' בלס ומתמחה בארגון תעשייתי, הגבלים עסקיים, פיקוח ומימון.
המכון הישראלי לדמוקרטיה, ירושלים (2004 ואילך), חוקר בנושא מבנה רשויות הפיקוח של שוק ההון בישראל.
אפלייד אקונומיקס, תל אביב (2000-2001), מנכ"ל.
בנק ישראל, מחלקת המחקר (1992-2000), כלכלן ראשי (קודם לכן כלכלן בכיר), אחראי על תחום שוק ההון וסקטור התעשייה.
המרכז למחקר גרעיני, נחל שורק (1991-1992), מנהל המחלקה הכלכלית.
לקסקון בע"מ, שיקגו, אילינוי (1988-1991), כלכלן בכיר בפירמה מובילה ביעוץ כלכלי-משפטי שהוקמה על ידי השופט פוזנר ופרופסורים מהאוניברסיטה של שיקגו ובין שורותיה - שלושה חתני פרס נובל בכלכלה. התמחות

בכלכלה ומשפט, ניהול פרויקטים בנושאים של מימון ושווקים פיננסיים, ארגון תעשייתי, פיקוח ממשלתי והגבלים עסקיים.

בית הספר למנהל עסקים הארוורד, בוסטון, מסצ'וסטס (1984-1988), עמית מחקר.

שירותי כלכלה ותכנון בע"מ, רמת גן (1978), כלכלן.

מכון פאלק למחקר כלכלי, (1977-1978), עוזר מחקר.

התאחדות התעשיינים בישראל, (1977), תל אביב, עוזר מחקר.

הוראה

מכללת אשקלון, החוג לכלכלה ובנקאות, אשקלון, פרופסור חבר (2008 ואילך).

אוניברסיטת העברית, החוג לכלכלה, ירושלים, מרצה מן החוץ, ארגון תעשייתי וכלכלה ומשפט (1991-1994), (2007).

אוניברסיטת תל אביב בי"ס לכלכלה ע"ש ברגלס, תל אביב, מרצה בכיר מן החוץ, מימון ושווקים פיננסיים (1995-1997), (2000-2002, 1997).

המרכז הבינתחומי, הרצליה, מרצה בכיר מן החוץ, כלכלת ישראל ושווקים פיננסיים (2000).

אוניברסיטת תל אביב, בי"ס למנהל עסקים ע"ש רקנאטי, מרצה בכיר מן החוץ, מימון ושווקים פיננסיים (1997-1999).

אוניברסיטת ו'סליאן, החוג לכלכלה, מידלטאון, קונקטיקט, מרצה בכיר מן החוץ, מיקרו כלכלה, כלכלת ישראל ומימון (1995, 1998).

אוניברסיטת ייל, החוג לכלכלה, ניו הייבן, קונקטיקט, מרצה מן החוץ, שווקים פיננסיים וארגון תעשייתי (1995, 1998).

אוניברסיטת הארוורד, החוג לכלכלה, קיימברידג', מסצ'וסטס (1984-1988), עמית הוראה, מיקרו כלכלה, השקעות, כלכלת ספורט וכלכלת ישראל.

שרות צבאי

חיל העורף, שירות מילואים, מ"פ בגדוד חי"ר וקצין מטת, מחוז ירושלים, רב סרן (1993 ואילך).

נ"מ, מינוי משנה ושרות מילואים, קצין גדודי, סרן (1982-1985, 1991-1993).

יחידת היועץ הכספי לרמטכ"ל, שירות סדיר, כלכלן, סרן (1978-1983).

פרסומים

Blass, A., Lach S. and C. Manski, (2010), "Using Elicited Choice Probabilities to Estimate Random Utility Models: Preferences for Electric Reliability," *International Economic Review*. Vol. 51(2), pp. 421-440.

בלס, א. (2007) "העברת ניהול קופות הגמל וקרנות הנאמנות מהבנקים – השפעה ראשונית" *הרבעון לכלכלה*, (3-4), 2007, עמ' 331-356.

- בלס א. וא. בן בסט (2006) "חלופות מבנה הפיקוח" במבנה הפיקוח על שוק ההון, המכון הישראלי לדמוקרטיה.
- Blass A. and D. Carlton (2005), "The Choice of Organizational Form in Gasoline Retailing and the Costs of Laws Limiting that Choice," in *Franchise Contracting and Organization*, F. Lafontaine (ed.) Edward Elgar Publishing.
- בלס, א. וס. ריבון (2005) "מה קובע את הרכב החוב של תברה - בדיקה אמפירית, ישראל 1993-2000", סקר בנק ישראל 77, ינואר 2005, 139-169.
- Blass, A. and O. Yosha (2003), "Financing R&D in Mature Companies: an Empirical Analysis," *Economics of Innovation and New Technology*. Vol. 12(5), pp. 425-447.
- בלס, א. יפה, י. וא. פלד (2002) "מחיר גיוס ההון של ישראל בעידן של גלובליזציה: מדיניות כלכלית, אירועים פוליטיים והדבקה" משווקים בחו"ל", *הרבעון לכלכלה*, (4) 2002, עמ' 639-658.
- בלס, א. (2002), עלות הסדרי הפנסיה בישראל, *הרבעון לכלכלה*, (1) 2002, עמ' 61-94.
- Ber, H., Blass, A. and O. Yosha (2002), "Monetary Policy in an Open Economy: The Differential Impact on Exporting and Non-Exporting Firms," The Foerdler Institute for Economic Research, Tel Aviv University, Working Paper No. 2-2002.
- Blass A. and D. Carlton (2001), "The Choice of Organizational Form in Gasoline Retailing and the Costs of Laws Limiting that Choice," *Journal of Law and Economics*, Vol. 44, No. 2, pp. 511-524.
- Blass, A. and R. Grossman (2001), "Assessing Damages of Israel's Bank Shares Crisis," *Contemporary Economic Policy*, Vol. XIX, No.1, pp. 49-58.
- בלס, א. וע. יושע (2001), "הרפורמה במערכת הפיננסית בישראל וזרמי הכספים של חברות התעשייה הנסחרות בציבור", *ממערבות הממשלתית לכלכלת שוק המשק הישראלי 1985-1998*, קובץ מחקרים לזכרו של מיכאל ברונע, עורך אבי בן בסט, עם עובד, המכון למחקר כלכלי בישראל על שם מוריס פאלק 2001.
- Blass, A. and Y. Yafeh (2001), "Vagabond Shoes Longing to Stray - Why Foreign Firms List in the United States - Causes and Consequences," *Journal of Banking and Finance*, Vol. 25, No.3, pp. 555-572.
- Blass, A. (2001), "Why Do Companies List Abroad?" (discussion), Financing European Economies: Issues and Policy Options- Paris, *Journées de la Fondation Banque de France*, 261-262.
- Blass, A. (2000), "The Reform of the Israeli Financial System and What Remains to be done," Jerusalem Letter No. 427, *Jerusalem Center for Public Affairs* (also forthcoming in "Privatization and Increasing Competition in the Israeli Economy.")
- בלס, א. (1999), "חוזים כחסמי כניסה בשיווק דלק לתחנות תדלוק", *רבעון לכלכלה* 1999/1 עמ' 22-48.
- בלס א. (1999), "תהליך ההפרטה בישראל - לקחים להמשך", *מבט כלכלי* (של בנק ישראל) (4) 6-8.
- בלס א. (1999), "מחירי הדירות בישראל בשנים 1974-1996 - בועה פיננסית?" *אינפלציה ודיסאינפלציה בישראל* (דיון), בנק ישראל, 533-534.
- בלס, א. (1998), "האם מחירי המניות גבוהים מדי?" *סקר בנק ישראל* 71, עמ' 31-64.
- Blass, A. and R. Grossman (1998), "Who Needs Glass-Steagall? Evidence from Israel's Bank Shares Crisis and the Great Depression," *Contemporary Economic Policy*, Vol. XVI, No. 2, pp. 185-196.

Blass, A., Yafeh Y. and O. Yosha (1998), "Corporate Governance in an Emerging Market: The Case of Israel," *Journal of Applied Corporate Finance*, Vol. 10, No. 4, pp. 79-89.

Blass, A. (1996), "The Israeli Economy – The Challenge and the Promise," *Israel in the New Century*, American Enterprise Institute.

בלס, א. וי. גיברת (1996) "הודעות מוניטריות ותגובת שוק החון: ההשפעה הראשונית על המקיים והאג"ח והשלכות למנגנון התמסורת." סדרת מאמרים לדין 96.11, בנק ישראל.

בלס, א. (1996), ביצועי קופות הגמל ומבנה שוק: 1987-1994, *הרבעון לכלכלה*, 43, עמ' 260-79.

Blass, A. and R. Grossman (1996), "Financial Fraud and Banking Stability: The Israeli Bank Crisis of 1983 and Trial of 1990," *International Review of Law and Economics*, Vol. 16, No. 4, pp. 461-472.

Blass A. (1992), "Does the Baseball Labor Market Contradict the Human Capital Model of Investment?" *Review of Economics and Statistics*, Vol. 74(2), pp. 261-68.

Blass A. and H. Raiffa (1987), "Computer Program for Investigating the Efficient Solutions to Two-Party Multiple-Issue Negotiations," Harvard Business School 87-029.

עדות מומחה, ודו"חות שהוגשו בהליכים (רשימה חלקית)

עדות אשר בלס בעניין שי לבנת ואח' נגד אמיר אדלר, אילן פדלון ואח', בבית המשפט המחוזי בפתח-תקווה ת.א. 10221-06-11 (מרץ 2012).

חוות דעת אשר בלס בקשר לשווי הנכסי של חברת טאו תשואות בע"מ בתרחישים שונים (ספטמבר 2011).

חוות דעת אשר בלס בעניין הערכת שווי הון המניות ושטרי החון של סייפרטק (אוגוסט 2011).

חוות דעת אשר בלס בעניין חוות דעת בעניין סוליד אחזקות והשקעות בע"מ וסולתא טכנולוגיות מתקדמות בע"מ נגד אלתא מערכות בע"מ, בית המשפט המחוזי תל אביב-יפו, ת.א. 2040/07 (מרץ 2011).

חוות דעת חיים בן שחר ואשר בלס בעניין רות ברניב ואבי צבי נגד לטוויזן בע"מ, בבית הדין האזורי לעבודה בחיפה, עב' 79/08 ועב' 80/08 (מרץ 2011).

חוות דעת אשר בלס בעניין תחזית למחירי החשמל במתח עליון 2010-2035, הוגש לבז"ן וכאו"ל (מרץ 2011).

חוות דעת אשר בלס בעניין אומדן עלות אי אספקת חשמל מצד הביקוש, עדכון התוצאות העיקריות, הוגש למשרד לתשתיות הלאומיות (פברואר 2011).

חוות דעת אשר בלס בעניין הנזק שנגרם לחברת גיאן יבוא ושיווק חלפים לרכב בע"מ כתוצאה מפעולות של קבוצת לובינסקי (דצמבר 2010).

חוות דעת חיים בן שחר ואשר בלס בעניין הערכת שווי של פעילות התקשורת של חברת החשמל לישראל בע"מ (נובמבר 2010).

חוות דעת אשר בלס בעניין ההסכם בין מגדלי הים התיכון צומת סביון בע"מ לבין כלל בריאות שירותי אשפוז בע"מ (אוקטובר 2010).

חוות דעת חיים בן שחר ואשר בלס בעניין הערכת שווי של עסקי הביטוח של ביטוח חקלאי אגודה שיתופית מרכזית בע"מ (יולי 2010).

חוות דעת חיים בן-שחר ואשר בלס בעניין הצעת הרכש העצמית המלאה של אי די בי חברה לפתוח בע"מ, בית המשפט המחוזי תל אביב-יפו, ת.א. 1543/09 (מאי 2010).

חוות דעת חיים בן-שחר ואשר בלס בעניין המחלוקת בין חברת תלמיש למדינת ישראל, בפני הבורר השופט בדימוס תיאודור אור (מאי 2010).

חוות דעת חיים בן-שחר ואשר בלס בעניין הערכת שווי החברות המוחזקות של ביטוח תקלאי: החברה הישראלית לביטוח אשראי בע"מ ועתודות קרן פנסיה לשכירים ועצמאיים בע"מ (מרץ 2010).

חוות דעת חיים בן-שחר ואשר בלס בעניין העיתוי האופטימאלי להקמת הנמל החדש הראשון, עבור חברת נמלי ישראל (אוקטובר 2009).

חוות דעת חיים בן-שחר ואשר בלס בעניין הנפקת חברת החשמל בארה"ב בינואר 2009, עבור חברת החשמל (אוקטובר 2009).

חוות דעת חיים בן-שחר ואשר בלס בעניין תקציב לשכת עורכי הדין והמחוזות, הוצגה בלשכת עורכי הדין (יולי 2009).

חוות דעת אשר בלס בעניין הערכת שווי חברת פטרו גרופ בע"מ, בית המשפט המחוזי תל אביב-יפו פשי"ר 002912/08 (אפריל 2009).

חוות דעת חיים בן-שחר ואשר בלס בעניין התייעלות בחברת החשמל, הוצגה בשימוע ברשות החשמל (אפריל 2009).

חוות דעת משלימה אשר בלס בעניין "גוגו-איסר בע"מ" ו"שילוש (ניהול) בע"מ" נגד "כלמוטור בע"מ" – התייחסות לחוות דעת פרלמן, בית המשפט המחוזי תל אביב-יפו ת.א. 1839/03 (אפריל 2009).

חוות דעת חיים בן-שחר ואשר בלס בעניין התשואה המוכרת של אשראי מחו"ל של חברת החשמל, הוצגה בשימוע ברשות החשמל (מרס 2009).

חוות דעת חיים בן-שחר ואשר בלס בעניין מחיר החון של חברת החשמל, הוצגה בשימוע ברשות החשמל (מרס 2009).

חוות דעת אשר בלס בעניין בקשה לתביעה ייצוגית נגד הארגון למימוש האמנה על ביטחון סוציאלי, בית המשפט המחוזי תל-אביב-יפו, ת.פ. 1942/08 (נובמבר 2008).

חוות דעת אשר בלס בעניין בדיקת כדאיות להקמת מתקני קונגרציה ויח"פ (IPP) בבז"ן ובכאו"ל, הוגש לבז"ן וכאו"ל (ספטמבר 2008).

חוות דעת אשר בלס בעניין מיקאל טכנולוגיות בע"מ נגד סולתם – הוס קונספט ואחרים, בפני הבורר עו"ד רובי בכר, תל אביב (אוגוסט 2008).

עדות אשר בלס בעניין "גוגו-איסר בע"מ" ו"שילוש (ניהול) בע"מ" נגד "כלמוטור בע"מ", בית המשפט המחוזי פתח-תקווה ת.א. 1839/03 (יוני 2008).

חוות דעת משלימה אשר בלס בעניין "גוגו-איסר בע"מ" ו"שילוש (ניהול) בע"מ" נגד "כלמוטור בע"מ", בית המשפט המחוזי תל אביב-יפו ת.א. 1839/03 (יוני 2008).

חוות דעת חיים בן-שחר ואשר בלס בעניין בדיקת כדאיות רכישת מתחם "מתנה בצ"ת קישון" על ידי חברת נמלי ישראל, הוגשה לדירקטוריון חברת נמלי ישראל (מאי 2008).

חוות דעת אשר בלס בעניין דיסקונט ליסינג בע"מ וסקאי קלאב בע"מ נגד סוכנויות פלזורס ביטוח בע"מ ואחרים, בית המשפט המחוזי חיפה, ת.א. 000270/00 (אפריל 2008).

חוות דעת חיים בן-שחר, אשר בלס וצור פניגשטיין בעניין חברת החשמל- יישום הוראת תקן דיווח כספי בין לאומי מספר 1, הוגש לדירקטוריון חברת החשמל לישראל בע"מ (מרץ 2008).

עדות וחוות דעת אשר בלס בעניין טיעונים לעונש מדינת ישראל נגד ישראל פרי והארגון למימוש האמנת על ביטחון סוציאלי, בית המשפט המחוזי תל-אביב-יפו, ת.פ. 40258/01 (ינואר 2008).

חוות דעת אשר בלס בעניין אומדן עלות אי אספקת חשמל מצד הביקוש, הוגש למשרד לתשתיות הלאומיות (ספטמבר 2007).

חוות דעת אשר בלס בעניין תמחור השימוש בתשתית הלוויין על ידי בעלי רישיון מיוחד, הוגש למשרד התקשורת (אוגוסט 2007).

חוות דעת חיים בן-שחר ואשר בלס בעניין החלטת משרד הפנים בנוגע לפטור של משען מארנונה, הוגש למשרד הפנים (מאי 2007).

חוות דעת אשר בלס (מומתח מטעם ביהמ"ש) בעניין נזק שנגרם לסקאי קלאב בע"מ עקב אי תשלום תקבולי ביטוח, בית המשפט המחוזי חיפה, ת.א. 270/0 (מאי 2007).

חוות דעת חיים בן-שחר ואשר בלס בעניין הצעת חוק בנוגע לקרנות הנאמנות הזרות, הוצגה ברשות לניירות ערך (מרץ 2007).

חוות דעת (אשר בלס, ראש צוות) בעניין הערכת שווי כתי הזיקוק לנפט בע"מ, הוגש לרשות החברות הממשלתית (פברואר 2007).

עדות אשר בלס בעניין הנוגע להערכה הכלכלית בקשר לשווי זכויות חוזה ניהול קווי אשראי (מרכז) בע"מ והנזק שנגרם כתוצאה ממנה, בית המשפט המחוזי תל-אביב-יפו, ת"א 2602/01 (ינואר 2007).

חוות דעת (אשר בלס, ראש צוות) בעניין עלות אי אספקת חשמל בסקטור העסקי ציבורי, הוגש למשרד לתשתיות לאומיות (דצמבר 2006).

חוות דעת משלימה אשר בלס בעניין הנוגע להערכה הכלכלית בקשר לשווי זכויות חוזה ניהול קווי אשראי (מרכז) בע"מ והנזק שנגרם כתוצאה ממנה, בית המשפט המחוזי תל-אביב-יפו, ת"א 2602/01 (נובמבר 2006).

חוות דעת חיים בן-שחר ואשר בלס בעניין גיוס החון של חברת החשמל בשוק המקומי, הוגש לחברת החשמל (יולי 2006).

חוות דעת חיים בן-שחר ואשר בלס בעניין הניסיון הכינלאומי ברפורמות מבניות במשק החשמל, הוגש לחברת החשמל (יולי 2006).

חוות דעת אשר בלס בעניין הנוגע להערכה הכלכלית בקשר לשווי זכויות חוזה ניהול קווי אשראי (מרכז) בע"מ והנזק שנגרם כתוצאה ממנה, בית המשפט המחוזי תל-אביב-יפו, ת"א 2602/01 (מרס 2006).

חוות דעת (אשר בלס, ראש צוות) בעניין עלות אי אספקת חשמל בסקטור משקי הבית, הוגש למשרד לתשתיות לאומיות (מרס 2006).

חוות דעת אשר בלס בעניין הנזק שגרם קרטל המוצפות לצרכנים, בשנים 1983 – 1997, בית המשפט המחוזי תל-אביב-יפו, ת.א. 2021/02, ות.א. 2020/02 (נובמבר 2005).

חוות דעת חיים בן-שחר ואשר בלס בעניין מדיניות הדיבינדנד בחברת חשמל ויישומה בשנת 2004, הוגש לחברת החשמל (אוגוסט 2005).

חוות דעת אשר בלס בעניין התמורה הראויה המגיעה לדייר שלומי בן-ארי ולדייר משה בן-ארי בגין מכירת זכויותיהם בחברת יקבי רקנאטי בע"מ, בוררות בפני מר רם כספי, עו"ד (יוני 2005).

חוות דעת חיים בן-שחר ואשר בלס בעניין החלטת הממונה על הגבלים עסקיים בדבר אישור מיזוג בתנאים : בזק החברה הישראלית לתקשורת בע"מ ודי.בי.אס שירותי לווי (1998) בע"מ, בית הדין להגבלים עסקיים, בבית המשפט המחוזי בירושלים, (אפריל 2005).

חוות דעת חיים בן-שחר ואשר בלס בעניין הערכת שווי מניות ק.א.ל. ואופן הקצאת המניות נגד ההזרמה של ניר שיתופי, בית המשפט המחוזי תל-אביב-יפו, ת.פ. 01421/04 (אפריל 2005).

- חוות דעת משלימה אשר בלס ודוד לבהרי בעניין "גוגו-איסר בע"מ" ו"שילוש (ניהול) בע"מ" נגד "כלמוטור בע"מ", בית המשפט המחוזי תל אביב-יפו ת.א. 1839/03 (פברואר 2005).
- דו"ח חיים בן-שחר ואשר בלס בעניין אומדן מחיר ההון של חברת החשמל - עדכון (פברואר 2005).
- דו"ח חיים בן-שחר ואשר בלס בעניין ניתוח כלכלי של "תכנית ההזרמות של 'בזק' לדי.בי.אס. בשנים 2004-2005 בסך 440 מ' ש - חוות דעת כלכלית מטעם משרד האוצר ומשרד התקשורת, 30 דצמ' 2004". (פברואר 2005).
- עדות אשר בלס בעניין תביעת "תחנת דלק בת ים בע"מ" נגד "סוכני דלק ושמיים בע"מ", בוררות בפני כב' השופט ישי לויט (ינואר 2005, אפריל 2005).
- חוות דעת אשר בלס בעניין תביעת "תחנת דלק בת ים בע"מ" נגד "סוכני דלק ושמיים בע"מ", בוררות בפני כב' השופט ישי לויט (דצמ' 2004).
- חוות דעת אשר בלס בעניין גולובנצ'ץ ואחרים נגד הועדה המקומית לתכנון ובניה בית שמש, וועדת הערר, מחוז ירושלים, עררים 115, 116, 117/02 (אוקטובר 2004).
- דו"ח חיים בן-שחר, אשר בלס, דוד גינסוב וחנן לביא בעניין תביעות שירות ("בנדל") של טלפוניה וטלוויזיה רב ערוצית - השפעת החלטות משרד התקשורת על רווחת הציבור ועל מעמדה של חברת YES (אוקטובר 2004).
- חוות דעת אשר בלס ודוד לבהרי בעניין "גוגו-איסר בע"מ" ו"שילוש (ניהול) בע"מ" נגד "כלמוטור בע"מ", בית המשפט המחוזי בתל אביב-יפו ת.א. 1839/03 (אפריל 2004).
- מצגת אשר בלס בעניין מיוזג מי-עדן עין-גדי, בפני הממונה על הגבלים עסקיים (מרס 2004).
- עדות אשר בלס בעניין "עמינת רשתות שיווק בע"מ" ו"נייט סליפ סנטר (2000) פלוס בע"מ" נגד הממונה על הגבלים עסקיים, בבית הדין להגבלים עסקיים, בית המשפט המחוזי בירושלים, הי"ע 7014/02 (ינואר 2004).
- דו"ח חיים בן-שחר ואשר בלס בעניין הערכת שווי של חברת החשמל לישראל, הוגש לחברת החשמל (אוקטובר 2003).
- חוות דעת אשר בלס בעניין תעריף שירותי תשתית, הוגש לפז נכסי תעופה בע"מ (אוגוסט 2003).
- חוות דעת חיים בן שחר ואשר בלס בעניין שיטת הפחת ועלויות הפרישה בקביעת שיעורי ההתייעלות הנדרשת בתעריפי בוק, הוצג בפני ועדת השרים (יוני 2003).
- דו"ח אשר בלס ורפי מלניק בעניין מודל חיזוי מחירים וכמויות לענף הבנייה למגורים בישראל, הוגש למשרד הבינוי (מאי 2003).
- חוות דעת אשר בלס בעניין הנחת מחיר במסוף באר שבע של "פי גלילות", (מרץ 2003).
- עדות אשר בלס בעניין אחמד עלי נאסר נגד "דלק - חברת הדלק הישראלית בע"מ", בית המשפט המחוזי נצרת, ת.א. 666/97 (מרץ 2003).
- דו"ח חיים בן-שחר ואשר בלס בעניין תעריפים והתייעלות בחברת החשמל, מבט על עשור, הוגש לחברת החשמל (דצמבר 2002).
- חוות דעת אשר בלס בעניין "עמינת רשתות שיווק בע"מ" ו"נייט סליפ סנטר (2000) פלוס בע"מ" נגד הממונה על הגבלים עסקיים, בית הדין להגבלים עסקיים, בבית המשפט המחוזי בירושלים, הי"ע 7014/02 (נובמבר 2002).
- חוות דעת אשר בלס בעניין אחמד עלי נאסר נגד "דלק - חברת הדלק הישראלית בע"מ", בית המשפט המחוזי נצרת, ת.א. 666/97 (אוקטובר 2002).
- חוות דעת אשר בלס וחיים פרשטמן בעניין מיוזג אלקו-קריסטל, הוגש לממונה על הגבלים עסקיים (אוקטובר 2002).

דו"ח חיים בן שחר ואשר בלס בעניין מודל לבחינת הסיכונים למודל ההתמלה באשקלון, הוגש ל- IDE (ספטמבר 2002).

דו"ח חיים בן-שחר ואשר בלס בעניין מבנה משק החשמל בישראל, הוגש לחברת החשמל (אפריל 2002).

חוות דעת חיים בן-שחר ואשר בלס בעניין: "מי גולן אנרגיית רוח בע"מ" נגד "חברת החשמל לישראל בע"מ", בית המשפט המחוזי תל-אביב-יפו, ת.א. 001669/01 (מרס 2002).

דו"ח אשר בלס בעניין חישוב הוצאות שיווק מוכרות של מוצרי הדלק המפוקחים, הוגש לוועדה הבינמשרדית (מרס 2002).

דו"ח חיים בן-שחר ואשר בלס בעניין התעריף הבסיסי של חברת החשמל, הוצג בשימוע בפני הרשות לשירותים ציבוריים-חשמל (ינואר 2002).

חוות אשר בלס ודוד לבחרי בעניין הערכת שווי החברות בקבוצת "ישקר" בתמיכה לתובענה ייצוגית (דצמבר 2001).

חוות דעת אשר בלס בעניין ניהול ההשקעות בקרן החסויים, הוגש לקרן לטיפול בחסויים (דצמבר 2001).

חוות דעת אשר בלס לעניין הוצאות השיווק במכירת דלק בתחנות תדלוק השוואה בינלאומית, הוגש למשרד התשתיות הלאומית (נובמבר 2001).

חוות דעת אשר בלס וחיים פרשטמן בעניין בקשת המיווג של חברות הכבלים, הוגש לממונה על ההגבלים העסקיים (יולי 2001).

הערות חיים בן-שחר ואשר בלס למסמך של פרופ' דן גלאי "סוגיות בחישוב מחיר ההון לבדיקת כדאיות של חברת החשמל" (ינואר 2001).

חוות דעת צבי אקשטיין, אשר בלס ושלומי פריזט בעניין מיווג "המכרז הכפול" ו-"המכרז של המדינה", הוגש לממונה על ההגבלים העסקיים (ינואר 2001).

דו"ח חיים בן-שחר ואשר בלס בעניין אומדן מחיר ההון של חברת החשמל, הוגש לוועדה הבינמשרדית (נובמבר 2000).

חוות דעת אשר בלס בעניין: "מושבי הנגב בע"מ" נגד "דלק" – חברת הדלק הישראלית בע"מ", בית המשפט המחוזי בירושלים, ת.א. 001015/97 (אוקטובר 2000).

עדות של אשר בלס בפני וועדת הכלכלה של הכנסת בעניין תחרות במשק הדלק (1998).

דו"ח אשר בלס בעניין: הממונה על ההגבלים העסקיים נגד פז וכו': בבי"ד להגבלים עסקיים (ינואר 1994).

Testimony of Asher A. Blass in Re: All the Chips, Inc., an Illinois Corporation vs. OKI America, a Delaware Corporation d/b/a/ OKI Semi Conductor; In the U.S. District Court for the Northern District of Illinois, Eastern Division, No. 88 C 8373 (March 28-29, April 1, 1991).

Deposition of Asher A. Blass in Re: All the Chips, Inc., an Illinois Corporation vs. OKI America, a Delaware Corporation d/b/a/ OKI Semi Conductor; In the U.S. District Court for the Northern District of Illinois, Eastern Division, No. 88 C 8373 (June 26, 1990).