

יעדים רב שנתיים תוך תוספת של 100 מיליארד שקל למערכת הביטחון במהלך 10 שנים. מרבית התוספת תבוא מתקציב המדינה, חלק אחר מהגדלת הסיוע הביטחוני האמריקני על חשבון הסיוע האזרחי, והחלק השלישי

להתנות את כל התוספת ביות ביישום תהליכי התייעלות. מדובר בדרישה להתייעלות בסכום של 30 מיליארד שקלים במשך 10 שנים. כל הכסף שיתפנה במסגרת ההתייעלות יישאר במערכת ויהווה

חובות עבודה וגיבוש תמריצים להגברת עירוד ומחויבות ההתייעלות מצד מפקדי צה"ל ומנהלים במשרד הביטחון.

בז"ן חיפה תספק סולר לאגד בהיקף של 400-500 מיליון שקל



ישר בן מרדכי (מימין) ויוסי רוזן. נכנסת לתחום השיווק הישיר (צילום: יח"צ)

מאת ליאור ברון

בז"ן חיפה שבשליטת החברת לישראל והפטרוכימיים, עושה צעד ראשון לכניסה לתחום השיווק הישיר של מוצרי דלק ללקוחות גדולים. בז"ן חיפה, שבראשות היו"ד יוסי רוזן, והמנכ"ל ישר בן מרדכי, זכתה בנתח גדול מהמכרו לאספקת סולר לקואופרטיב אגד בשנת 2008. כך נודע ל"גלובס".

בז"ן חיפה החלה באספקת דלקים לאגד באופן שוטף כבר בינואר. היקפו הכספי של המכרו נאמד בכ-700-800 מיליון שקל בשנה. חלקה של בז"ן חיפה במכרו נאמד בכ-400-500 מיליון שקל, כאשר היתרה מתחלקת בין פז ודלק. מדור בר במכרו גדול ראשון בשוק המרסרי אליו נכנסת בז"ן חיפה, שעד כה נמנעה, ברוב המקרים, מתחרות ישירה מול חברות הדלק.

יש לציין, כי בז"ן נהנתה מהחלטה שקיבל אגד להעביר את כל צי האוטובוסים לשימוש בסור לר מתקן יורו 5 (רל-דל גופרית), שמיוצר כיום רק בבית הזיקוק בחיפה. צי הרכב של אגד מונה 4,000 אוטובוסים, שצורכים 160 מיליון ליטר בשנה.

המכרו לאספקת דלקים לאגד כולל את שיווק הדלקים וניפור קם למחוזות. החלק של בז"ן חיפה כולל את שיווק וניפוק הדלקים באזור הצפון. פז מגפקת את הדלקים באזור הדרום, ואילו דלק, באמ-

הגולמי בהם נחשבים כנמוכים. במכרוים קודמים נהגה בז"ן לשתף פעולה עם אחת מחברות הדלק. בז"ן חיפה החליטה לדהות בינתיים את הכניסה שלה לתחום שיווק הדלקים לצרכנים הסופיים בתחנות הדלק, זאת למרות שהחברה רשאית בגולציה-הקיימת לרכוש עד 7.5% מתחנות הדלק בארץ (70-80 תחנות). בבז"ן לא מעוניינים להגיב ביר את התחרות מול חברות שיווק הדלק (דלק, סנוול ודור אלון) שהן כיום גם הלקוחות המרכזיים שלה. על פי הערכות במשק האנרגיה, אם בז"ן חיפה תחליט להיכנס לתחום זה, היא תנסה לרכוש תחנות תדלוק בחו"ל.

מבז"ן חיפה נמסר בתגובה, כי "החברה אינה נוהגת להתייחס לנושאים מסחריים".

צעות פי גלילות, מגפקת את הדלקים באזור ירושלים.

כפי שפורסם בעבר ב"גלובס", בז"ן החלה בשנה שעברה לגייס עובדים לצורך הקמת מערך שיווקי חדש למכירת דלקים ללקוחות גדולים. לפני פיצול בתי הזיקוק, בז"ן לא יכלה לעסוק בשיווק ישיר של מוצרי דלק ללקוחות בשל היותה מונופול, ומכרה את מוצריה לחברות הדלק בלבד.

בז"ן גייסה לתפקיד מוביל במערך השיווק את שמעון פרבר, לשעבר בכיר בדלק. תחום השיווק הישיר של מוצרי דלק כולל מכרוים לאספקת דלקים ללקוחות גדולים, כמו חברות תעופה, משרד הביטחון, רכבת ישראל, אגד, דן, חברת החשמל ועוד. מדובר במכרוים בהיקף כספי גדול מאוד, אך שולי הרווח