

FORM 6-K

For the month of February, 2018

Commission File Number: 001-13742

Israel Chemicals Ltd.
Millennium Tower
23 Aranha Street
P.O. Box 20245
Tel Aviv, 61202 Israel
(972-3) 684-4400
(Address of principal executive office)

Indicate by check mark whether the registrant files or will file annual reports under cover of Form 20-F or Form 40-F:

Form 20-F X Form 40-F

Indicate by check mark if the registrant is submitting the Form 6-K in paper as permitted by Regulation S-T Rule 101(b)(1):

Yes _____ No _____ X _____

Indicate by check mark if the registrant is submitting the Form 6-K in paper as permitted by Regulation S-T Rule 101(b)(7):

Yes _____ No _____ X _____

ISRAEL CHEMICALS LTD.

INCORPORATION BY REFERENCE

This report on Form 6-K shall be deemed to be incorporated by reference into the registration statement on Form S-8 (Registration Number: 333-205518) of Israel Chemicals Ltd. and to be a part thereof from the date on which this report is filed, to the extent not superseded by documents or reports subsequently filed or furnished.

1. Q4 2017 Results

INVESTOR RELATIONS CONTACT
Limor Gruber
Head of Investor Relations
+972-3-684-4471
Limor.Gruber@icl-group.com

PRESS CONTACT
Maya Avishai
Head of Global External Communications
+972-3-684-4477
Maya.Avishai@icl-group.com

ICL REPORTS Q4 & FULL YEAR 2017 RESULTS

- Fourth quarter sales of \$1.36 billion compared to \$1.34 billion for Q4 2016 -
- Operating income of \$189 million compared to \$72 million in Q4 2016. Adjusted operating income of \$168 million, an increase of 20% from \$140 million in Q4 2016 -
- Strong performance in Q4 driven by recovery of the potash market and reduction in G&A -
- Annual sales of \$5.42 billion compared to \$5.36 billion for 2016 -
- Annual operating income of \$629 million compared to operating loss of \$3 million for 2016. Adjusted operating profit increased by 12% to \$652 million despite challenging commodity businesses environment -
- Completion of water desalination company divestment and cash flow generation fueled \$231 million reduction in net debt. Further reduction expected by mid-2018 after additional divestments are completed –

Tel Aviv, Israel, February 14, 2018 - ICL (NYSE & TASE:ICL), a leading global specialty minerals and specialty chemicals company, today reported its financial results for the fourth quarter and year ended December 31, 2017.

Sales for the fourth quarter were \$1,361 million compared to \$1,338 million for the comparable period in 2016. ICL’s sales for 2017 were \$5.42 billion compared to \$5.36 billion for 2016. The Company reported operating income of \$189 million compared to \$72 million for the fourth quarter of 2016, an increase of 160%. Adjusted operating income increased to \$168 million from \$140 million in the prior-year quarter, an increase of 20%, supported by the recovery of the potash market and a reduction in G&A. Due to ICL’s balanced business structure, strong potash results in the fourth quarter compensated for off-season Specialty Solutions’ results. Adjusted EBITDA for the fourth quarter was \$276 million compared to \$264 million in the prior-year quarter.

Operating income for 2017 increased to \$629 million compared to an operating loss of \$3 million in 2016. Adjusted operating income in 2017 increased by 12% to \$652 million, supported by higher potash prices and the strong performance of ICL’s Advanced Additives and Industrial Products business lines, as well as a reduction in G&A expenses. The Company recorded increased sales and operating margins in 2017, despite internal and external challenges that included continuing pressure on phosphate fertilizer prices and a short-term increase in production costs at ICL’s UK and Spanish operations as the Company worked to optimize its mineral assets. ICL’s results were also impacted by reduced dairy protein sales at ICL Food Specialties and the short-term slowdown in production at ICL Rotem’s phosphate operation in Israel, resulting from the spill at one of its phospho-gypsum ponds. However, the execution of prudent capital allocation and successful divestments contributed to the Company’s solid financial position. By focusing on its core mineral chains, ICL’s strategy is designed to improve the competitive position of its mineral assets and grow its specialty businesses. (See “ICL’s Strategic Direction” below.)



ICL’s Acting CEO, Asher Grinbaum, stated, “I am proud to report that ICL demonstrated achievements across many financial parameters in 2017 – in sales, operating margins, net profit, free cash flow and net debt. In addition to increasing our financial stability during 2017 by controlling CapEx, optimizing working capital and reducing our G&A expenses, we significantly reduced losses at our YPH JV in China, successfully continued our process of divesting from low-synergy assets, including ICL’s holdings in IDE Technologies and our fire safety and oil additives businesses, for an aggregate \$1.2 billion. We also grew our Specialty Fertilizer business despite commodity headwinds and accelerated the transfer of production at ICL UK from potash to Polysulphate, growing Polysulphate sales by around 50%. In addition, we entered into a long-term, beneficial agreement for the supply of natural gas to power our Israel-based facilities. A major overhang on our shares was also removed following Potash Corp’s sale of its entire stake in ICL in January 2018. Our ongoing efforts to strengthen ICL’s financial position and to balance our specialties and commodities businesses, combined with our unique mineral assets and value chain, unparalleled global production and logistics platform and dedicated and talented 13,000 employees, position ICL well to achieve further growth and increased value in 2018 and the years ahead”.

ICL’s Chairman, Mr. Johanan Locker, stated, “ICL’s results in 2017 demonstrate management’s successful execution of the Board’s strategic direction. ICL has successfully divested low-synergy assets which have helped to reduce debt, enhance financial stability and create additional resources for future growth. Looking forward, ICL will focus on its core businesses aiming to further strengthen the competitiveness of its existing mineral assets while expanding our specialty businesses. In addition, ICL will combine its capabilities in the agriculture market with the growing use of precision agriculture, to significantly expand its specialty solutions portfolio to this market. The Company’s successful efforts increase our confidence in our ability to weather market challenges while building value for our stakeholders.”

FINANCIAL RESULTS

| | 10-12/2017 | | 10-12/2016 | | 1-12/2017 | | 1-12/2016 | |
|---|----------------|---------------|----------------|---------------|----------------|---------------|----------------|---------------|
| | \$ millions | % of sales | \$ millions | % of sales | \$ millions | % of sales | \$ millions | % of sales |
| Sales | 1,361 | - | 1,338 | - | 5,418 | - | 5,363 | - |
| Gross profit | 429 | 32 | 416 | 31 | 1,672 | 31 | 1,660 | 31 |
| Operating income (loss) | 189 | 14 | 72 | 5 | 629 | 12 | (3) | - |
| Adjusted operating income (1) | 168 | 12 | 140 | 10 | 652 | 12 | 582 | 11 |
| Net income (loss) - shareholders of the Company | 155 | 11 | 32 | 2 | 364 | 7 | (122) | - |
| Adjusted net income - shareholders of the Company (1) | 142 | 10 | 114 | 9 | 389 | 7 | 451 | 8 |
| Adjusted EBITDA (2) | 276 | 20 | 264 | 20 | 1,059 | 20 | 1,051 | 20 |
| Free cash flow (3) | 137 | | 127 | | 405 | | 346 | |

(1) See “Adjustments to reported operating and net income” in the Appendix below.
(2) See “Adjusted EBITDA for the periods of activity” in the Appendix below.
(3) See Appendix below for reconciliation.

Results analysis:

| | Sales | Expenses | Operating income | |
|------------------------------|-------------|----------|------------------|---|
| | \$ millions | | | |
| Q4 2016 figures | 1,338 | (1,266) | 72 | |
| Total adjustments Q4 2016 * | - | 68 | 68 | |
| Adjusted Q4 2016 figures | 1,338 | (1,198) | 140 | ↑ |
| Quantity | (64) | 66 | 2 | ↑ |
| Price | 53 | - | 53 | ↑ |
| Exchange rate | 34 | (51) | (17) | ↓ |
| Raw materials | - | (6) | (6) | ↓ |
| Energy | - | (7) | (7) | ↓ |
| Transportation | - | 10 | 10 | ↑ |
| Operating and other expenses | - | (7) | (7) | ↓ |
| Adjusted Q4 2017 figures | 1,361 | (1,193) | 168 | |
| Total adjustments Q4 2017 * | - | (21) | (21) | |
| Q4 2017 figures | 1,361 | (1,172) | 189 | |

* See "Adjustments to reported operating and net income" in the Appendix below

Revenue: Consolidated sales improved by around 2% to \$1,361 million in Q4 2017, driven primarily by higher sales of phosphoric acid in ICL Phosphate, fire safety products in ICL Advanced Additives, specialty agriculture products in ICL Specialty Fertilizers and bromine-based industrial products in ICL Industrial Products. These improvements were partially offset by a decrease in quantities sold of phosphate fertilizers in ICL Phosphates, potash in ICL Potash & Magnesium and clear brine solutions in ICL Industrial Products. Favorable pricing in potash in ICL Essential Minerals (an increase of \$20 in the average FOB price per tonne), as well as bromine-based industrial products in ICL Specialty Solutions, also contributed to the improvement relative to the prior year. In addition, sales were favorably impacted by the strengthening of the euro against the dollar.

Operating income: Operating income was positively impacted by the Company’s product mix, mainly higher share of potash sales from the Dead Sea and higher sales of fire safety products compared to Q4 2016, increases in selling prices as described above and lower transportation costs due to lower quantities of potash sold. This was partly offset by the strengthening of the shekel and euro against the US dollar which increased production costs, higher sulphur prices which increased costs in ICL’s phosphate value chain and higher electricity prices in Europe. The negative impact of other operating expenses derives mainly from income relating to employee benefits recorded in the fourth quarter of 2016 and a provision for an environmental claim in Israel made this quarter. This was partly offset by insurance income in Israel in the fourth quarter of 2017. The increase in annual operating income was driven primarily by operational cost-saving measures (including G&A) throughout the Company; higher sales quantities of fire-safety products, bromine compounds, phosphoric acid and specialty agriculture products; higher prices for potash and flame retardants; lower sulphur prices in ICL Rotem and lower raw material costs in ICL Specialty Fertilizers. This was partly offset by a decrease in sales of phosphate rock, phosphate fertilizers and dairy proteins, lower prices of phosphate fertilizers, phosphoric acids and specialty agriculture products, as well as higher energy and transportation costs. Exchange rate fluctuations had a significant negative impact, increasing annual operating costs by \$47 million compared to the prior year, mainly due to the strengthening of the shekel against the US dollar.

Financing expenses, net: The net reported financing expenses in the fourth quarter of 2017 amounted to \$25 million, compared to \$19 million in the corresponding quarter last year. Interest income of about \$3 million in Q4 was recognized in connection with the resolution of a Belgium tax dispute relating to prior periods. In the corresponding quarter last year, interest expenses were recognized, in the amount of about \$12 million, relating to a tax assessment agreement signed with the Israel Tax authority relating to prior years.

Net adjusted financing expenses in the fourth quarter of 2017 totaled \$28 million compared with an unusually low level of \$7 million in the corresponding quarter last year. The increase derived mainly from an increase of about \$24 million, mainly from revaluation of liabilities for employee benefits (in shekel terms) and a decrease in income in respect of changes in the fair value of derivatives.

Tax expenses: Tax expenses in the fourth quarter of 2017 amounted to \$13 million. Excluding the impact of adjustments to operating income in the amount of \$5 million (mainly capital gains tax from the divestment of IDE) and the resolution of a tax dispute in Belgium resulting in tax income of \$25 million, which were offset by tax liabilities of \$31 million following some transactions we made in preparation of the pending businesses divestitures, adjusted tax expenses amounted to \$1 million. This amount is exceptionally low and does not reflect ICL’s future tax rate, as taxes are calculated on an annual basis. Our effective tax rate for 2017 (as well as our estimate going forward), following certain assumptions made regarding Natural Resource Tax expenses, resulted in an annual effective tax rate of approximately 30%. ICL recorded tax income in the fourth quarter of 2017 due to an adjustment to deferred taxes following the tax reform in the US. ICL’s provision in respect of the Natural Resources Tax Law (the “Law”) in Israel was prepared in accordance with the Company’s best understanding as to how the Law is to be applied, including certain assumptions and interpretations regarding several material matters, including the value of property, plant and equipment in the financial statements for each mineral, as well as calculation of the operating income for each mineral. This Law is new, applies only to ICL and to date, no regulations have been issued with respect to the Law, no opinions have been published by Israel Tax Authority regarding the matter and no relevant court decisions have been rendered. It is possible that in future periods the Israel Tax Authority will have different views and argue that the Company should make additional payments, even for very significant amounts, based on alternative interpretations the Authorities may adopt regarding the proper application of the Law.

Cash flow & debt level: Fourth quarter net operating cash flow of \$277 million increased by \$20 million compared to the prior-year period. The increase stemmed mostly from a more moderate increase in trade and other receivables compared to the fourth quarter of 2016. Capex (cash basis)¹ increased by \$2 million to \$140 million. Free cash flow (see Appendix for reconciliation) totaled \$137 million which brought the annual free cash flow to \$405 million, compared to \$346 million in 2016. Net debt as of December 31, 2017, totaled \$3,037 million, a decrease of \$231 million compared to the end of 2016.

During the fourth quarter, Standard & Poor’s Global Ratings (“S&P”) reaffirmed the Company’s international corporate credit rating at BBB- with a stable outlook. The Israeli rating by S&P Maalot was also reaffirmed as ilAA with a stable outlook. These ratings also apply to the Company’s debentures.

¹The Capex (cash basis) is the cash used for “Purchases of property, plant, equipment and intangible assets” reduced by any “Proceeds from sale of property, plant and equipment” as shown in the condensed consolidated statements of cash flow to the Company’s financial statements as at December 31, 2017.



ICL’S STRATEGIC DIRECTION

ICL's strategic direction, as was recently refined by the board of directors, calls for our three core minerals, bromine, potash and phosphate, to remain the base of the Company’s operations. ICL will continue to strengthen this base through optimization and efficiency measures that ensure the competitiveness of the Company’s upstream and downstream products and grow the Company’s profit margin. The growth of ICL’s specialty businesses will be supported through a value based pricing strategy, bolt-on acquisitions and introduction of new, value added products and solutions.

ICL aims to leverage its position and capabilities in the fertilizer market and the growing use of precision agriculture to enhance its marketing capabilities and to provide data driven solutions. These measures will enable the development of advanced and focused agriculture solutions to an expanding customer base, including farmers.

Implementing optimization and efficiency measures to improve the Company’s existing mineral assets is expected to contribute to increased production capabilities and reduction of cost per tonne, thereby ensuring the competitiveness of ICL’s sites. At ICL Iberia, for instance, the Company is expected to continue the consolidation of its mining operations and to introduce an efficiency plan with the goal of making this site a solid profitable potash site even in low-cycle periods. At ICL UK, ICL is shifting its production from potash to Polysulphate which is a semi-specialty fertilizer and is expected to bring this site to break-even in the short term and to solid profitability in the medium term. At ICL’s YPH JV in China, the Company has likewise reduced costs through efficiency and operational excellence measures, while accelerating the shift from commodity to specialty products.

ICL will strive to solidify its position as a unique, flexible company that meets consumer needs by offering sophisticated, innovative and tailored solutions.

NOTABLE DEVELOPMENTS IN 2017

- **Divestments:** In June 2017, the Company announced that as part of its plan to reduce its current level of leverage and to finance growth in its specialty businesses, it would explore opportunities to divest assets having a low synergy profile with ICL’s mineral chains in the amount of about \$500 million or more. Within the framework of this plan, the Company sold its 50% ownership in IDE Technologies Ltd., receiving net proceeds of \$167 million and a capital gain of \$41 million that was recorded in Q4. In December 2017, the Company signed an agreement to sell its fire safety and oil additives (P2S5) business units to SK Capital for approximately \$1 billion. The closing of the deal is expected in the first half of 2018 subject to customary conditions and the receipt of regulatory approvals.
- **Supply of Natural Gas:** In December 2017, ICL announced that it entered into a long-term agreement with Energean Israel Ltd., for the supply of up to 13 BCM of natural gas to the Company, at a value of approximately \$2 billion over a period of 15 years beginning in the second half of 2020. The agreement marks an important milestone in securing a consistent supply of gas to the Company’s Israeli facilities at a competitive price compared to its current gas supply agreements. The agreement is expected to fully meet the Company’s gas requirements, including the operation of Dead Sea Works’ new 240 MW power stations in Sodom, which is expected to commence commercial operation in the first quarter of 2018. As of today, the Company is one of

the largest consumers of natural gas in Israel, and the Energean agreement is consistent with the Company’s efforts during recent years to transition to cleaner energy sources, limit pollution and protect the environment. The agreement is subject to all required approvals, including approval of the Company shareholders, at a meeting scheduled to be held on February 22, 2018.

- Phosphate Mining at Barir Field:** In December 2017, Israel’s National Planning and Construction Council approved a directive for ICL to prepare a detailed plan for mining the Barir Field in Israel’s Negev region. This is an important strategic milestone for ICL Rotem, as well as the economy in Israel’s southern region, in view of ICL’s gradually dwindling phosphate reserves. The Company is working to comply with all the requirements that will be prerequisites for obtaining the mining permit and is cooperating fully with the authorities. The Council’s approval is vital for the continuation of the phosphate industry operation in the Negev in the coming decades as well as for safeguarding the livelihoods of thousands of families throughout the region.
- ICL Rotem:** ICL is taking actions to explore solutions for, among other things, restoration of the phospho-gypsum water ponds in the short-term and long-term and rectification of any environmental impacts, to the extent required, from the phospho-gypsum water spill following the partial collapse of the dyke at Pond 3 at ICL Rotem in June 2017. ICL is working in full coordination and close cooperation with Israeli governmental and regulatory bodies. The Ministry of Environmental Protection has instructed the Company to submit a plan relating to the future operation of the phospho-gypsum water ponds, and the Company is currently discussing the plan with the Ministry which will serve as the basis on which a permanent permit will be received for the operation of Pond 4. In addition, in December 2017, a building permit was received from the Local Planning and Building Board for construction to raise the dyke and use Pond 4. On January 7, 2018, a permit was granted for excavation work and repair of the infrastructure at Pond 5. As of the date of this release, the Company is acting to obtain the additional required permits for Pond 5, the operation of which is expected to commence in May 2018. On January 9, 2018, an appeal was filed by Adam, Teva V’din (Man, Nature and Law) – the Israeli Association for Environmental Protection, to the District Planning and Building Appeals Committee of the Southern District, against the Local Council and Rotem. In its appeal, Adam, Teva V’din argues that flaws occurred in the procedures for granting the permit for Pond 4 or in the discretion of the Local Committee that approved the relief and granted the permit. To the extent the claims made in the appeal are sustained in a manner that would cause expiry of the building permit, Rotem may have to halt the operation of part or all the production facilities at its plant in the Negev, pending receipt of a new building permit. However, the Company estimates that the chances that such claims are sustained, in whole or in part, are low. On February 5, 2018, the Company filed a request with the Appeals Board for dismissal and rejection of the appeal.

ICL is committed to environmental responsibility, and for years has worked closely with Israel’s environmental authorities to maintain nature reserves in Israel’s Negev region that are in proximity to its facilities.

- Salt Harvest/Pumping Station at the Dead Sea:** In October 2017, ICL signed an agreement in the amount of \$280 million for the first stage of the salt harvesting project, with Holland Shallow Seas Dredging Ltd., a contracting company that will build a special dredger designed to execute the salt harvesting project. The dredger is expected to begin operating in the first half of 2019. In addition, during the third quarter, ICL’s Board approved an investment of about \$250 million to build a new pumping station at the Dead Sea, expected to be completed in 2020.



- **Sale of Nutrien's holdings in ICL:** On February 5, 2018, Nutrien Ltd. announced in its Q4 2017 report that its wholly-owned subsidiary, Potash Corporation of Saskatchewan Inc., on January 24, 2018, completed the sale of its 13.77% stake in ICL's shares for net proceeds of \$685 million. The sale increased the public's direct holding of shares in ICL by about a third, to about 54% of outstanding shares.

REVIEW OF OPERATING SEGMENTS

Specialty Solutions Segment

The Specialty Solutions Segment, which serves diversified industrial markets, concentrates on achieving growth through a highly-tailored customer focus, product innovation and commercial excellence. The segment includes three business lines: ICL Industrial Products, ICL Advanced Additives and ICL Food Specialties.

Business highlights:

ICL's Specialty Solutions segment accounted for 48% of ICL's overall sales (before elimination of inter-segment sales) and operating income attributed to segments in the fourth quarter of 2017. Results were supported by higher sales along ICL Advanced Additives' P2O5 value chain and an increase in quantities sold in its fire safety business resulting from off-season wildfires in California, as well as from the segment's value-oriented pricing strategy and expansion of its customer base. Supportive bromine market conditions in the fourth quarter led to higher sales quantities of bromine-based flame retardants in ICL Industrial Products, offset by a decrease in the sales of clear brine solutions. ICL Food Specialties recorded lower sales to Russia and lower dairy protein sales to a major customer; however, the business line expects significant improvement in 2018 resulting from customer diversification and pricing initiatives. While the segment's operating income was positively influenced by increased quantities sold and selling prices, these were offset by a provision for bad debt, an increase in royalties paid as a result of increased sales and inventory write-offs during the quarter.

| \$ millions | 10-12/2017 | 10-12/2016 | 1-12/2017 | 1-12/2016 |
|---|------------|------------|--------------|--------------|
| Industrial Products | 303 | 283 | 1,193 | 1,120 |
| Sales to external customers | 298 | 279 | 1,179 | 1,111 |
| Sales to internal customers | 5 | 4 | 14 | 9 |
| Advanced Additives | 199 | 173 | 877 | 798 |
| Sales to external customers | 186 | 157 | 824 | 732 |
| Sales to internal customers | 13 | 16 | 53 | 66 |
| Food Specialties | 151 | 151 | 596 | 659 |
| Sales to external customers | 149 | 150 | 585 | 650 |
| Sales to internal customers | 2 | 1 | 11 | 9 |
| Setoffs | (2) | (6) | (16) | (24) |
| Total segment sales | 651 | 601 | 2,650 | 2,553 |
| Operating income attributable to the segment | 114 | 121 | 554 | 534 |

ICL Industrial Products

- ICL Industrial Products benefited from stricter environmental regulations that affected local production output in China and, as a result, improved conditions for bromine and bromine-based compounds. Currently, Chinese production has resumed, and the winter shutdown has mostly not been implemented. Bromine prices are slightly down since mid-January. The bromine business environment is expected to remain stable in 2018.
- Market demand for bromine-based flame retardants remains stable. However, ICL Industrial Products is benefitting from lower bromine-based flame retardants production in China as a result of the limited local bromine production and higher bromine prices.
- Phosphorous-based flame retardants prices continue to be favorable compared to Q4 2016.
- Operating margins were negatively impacted by lower sales of clear brine solutions.
- The unit experienced higher profitability for its magnesia products as a result of higher selling prices and by focusing on applications with higher profit margins.

ICL Advanced Additives

Advanced Additives’ sales performance significantly exceeded the corresponding quarter last year, positively impacted by several factors:

- Global sales of salts and acids increased by 9% compared to Q4 2016 as a result of demand from new customers in Europe which offset lower demand from existing customers as a result of a new pricing policy. Continued growth of the P2O5 business in China is being driven by the YPH JV’s continuing increase of local market share and of its customer base. The Brazilian market saw stable demand for phosphate salts and higher acid exports to other South American countries while in North America, year-over-year revenues declined due to competitive price pressure. Average P2O5 prices were slightly down compared to Q4 2016 but sequentially higher as a result of a new pricing policy.
- Extended wildfire activity in North America created higher demand for fire safety products.
- Oil Additives (P2S5) sales increased versus Q4 2016 mainly due to higher demand from a customer in North America, partly offset by plant turnarounds of other key customers in Europe and North America.
- During the quarter, ICL announced the sale of its Fire Safety and Oil Additives (P2S5) businesses to SK Capital for approximately \$1 billion. The sale is expected to close in the first half of 2018. (See “Divested Businesses Sales and Operating Income” in the Appendix.)

ICL Food Specialties

- ICL Food Specialties’ revenue in Q4 2017 was stable compared to Q4 2016 due to higher volumes in the food phosphates and multi-ingredient blends businesses, which offset lower sales to Russia as a result of the transition to a new distributor and lower dairy protein sales to a major customer. Q4 sales are usually lower than the first three quarters of the year due to seasonality.

- ICL Food Specialties’ dairy business continued to recover during Q4 2017 compared to the first half of the year although revenues were below the corresponding quarter in 2016. Over the last six months the dairy business has diversified its customer base, and has focused its efforts on the organic infant food industry, which is expected to contribute to the growth of the business line in 2018.
- During Q4, ICL Food Specialties’ phosphates business experienced an increase in costs of certain raw materials. The business line expects to offset these increases through higher selling prices.
- The demand for clean-label, vegan and lactose-free food products in the European market continues to grow. ICL Food Specialties’ integrated solutions and capabilities are well positioned to respond to this trend. As a result, sales volumes of integrated solutions and new products continued to increase. In addition, the business line modified its organizational structure from regional-based to market segment-based to enable it to focus on developing new products and tailor-made solutions for targeted customers. This will strengthen the business line’s go-to market capability and contribute to cost efficiency.

Results of operations for the period October – December 2017

| Sales analysis | Industrial Products | Advanced Additives | Food Specialties | Setoff | Segment Total | |
|---------------------|---------------------|--------------------|------------------|--------|---------------|---|
| \$ millions | | | | | | |
| Total sales Q4 2016 | 283 | 173 | 151 | (6) | 601 | |
| Quantity | 6 | 17 | (7) | 3 | 19 | ↑ |
| Price | 9 | 4 | 1 | (1) | 13 | ↑ |
| Exchange rate | 5 | 5 | 6 | 2 | 18 | ↑ |
| Total sales Q4 2017 | 303 | 199 | 151 | (2) | 651 | |

| Operating income attributable to the segment analysis | | \$ millions | |
|---|--|-------------|---|
| Total operating income Q4 2016 | | 121 | |
| Quantity | | 7 | ↑ |
| Price | | 13 | ↑ |
| Exchange rate | | (2) | ↓ |
| Raw materials | | (1) | ↓ |
| Energy | | (1) | ↓ |
| Transportation | | 1 | ↑ |
| Operating and other expenses | | (24) | ↓ |
| Total operating income Q4 2017 | | 114 | |

Contribution from higher sales quantities deriving from fire safety and bromine-based flame retardants as well as higher prices in the bromine value chain and of specialty acids was more than offset mainly by an increase in operating and other expenses due to a provision for bad debt, inventory write-off, higher royalty payments in the bromine value chain and an income related to employee benefits recorded in Q4 2016.

Essential Minerals Segment

The Essential Minerals segment, which serves the agricultural market, includes three business lines: ICL Potash & Magnesium, ICL Phosphate and ICL Specialty Fertilizers. The segment focuses on delivering high-quality agricultural products, while continuously driving efficiency, process innovation and operational excellence.

Business highlights:

- In the fourth quarter, the Potash and Magnesium business line recorded growth in operating income supported by strong demand and tight supply in the potash market. For the year, the business line achieved record annual sales volume to Brazil and continued to restructure its European sites to optimize their competitiveness and ensure sustainability. Moderate price recovery in the Phosphate business line in Q4 was initially driven by raw material cost increases, but continued into 2018 as a result of increased demand. However, production slowdown of several weeks at ICL’s YPH JV and ICL Rotem in the quarter offset the contribution from the market’s recovery. The Specialty Fertilizers business line achieved record fourth quarter results led by growth in specialty agriculture which benefited from strong demand for its products in Europe, Asia Pacific, the Middle East and Africa. An organizational shift and efficiency measures also contributed to Specialty Fertilizers’ growth in sales and improved operating margins.
- Based on the World Agriculture Supply & Demand Estimates (WASDE) report published by the US Department of Agriculture (USDA) in February 2018, the grain stock to use ratio for 2017/2018 agricultural year is expected to decrease slightly to 24.7%, compared with 25.3% at the end of the 2016/2017 agricultural year, and compared with 25.7% in the 2015/2016 agricultural year. This level is still relatively high and as a result grain prices are at a ten-year low level, adversely affecting farmers’ incentive to purchase fertilizers. However, the affordability of fertilizers is still favorable, which is reflected in good demand for potash.
- According to the UN’s Food and Agriculture Organization (FAO) forecast from December 2017, global cereal production in 2017 amounted to 2,627 million tonnes, 16.8 million tonnes (0.6%) higher than 2016. The production of coarse grains amounted to 1,371 million tonnes, up nearly 24 million tonnes (1.8%) from 2016.

Potash& Magnesium

Business environment overview

- Potash prices continued to firm moderately during Q4 2017, supported by healthy demand. According to CRU (Fertilizer Week Historical Prices, 18/1/2018), the average CFR Brazil price for Q4 was \$280 per tonne, 5% higher than in Q3 2017, and 19% higher than in Q4 2016.

- According to customs data, China imported about 7.5 million tonnes of potash during 2017, a 10.5% increase over 2016. ICL completed its shipments under 2017 contractual obligations by the beginning of February 2018.
- According to the FAI (Fertilizer Association of India), potash imports during 2017 amounted to 4.3 million tonnes, a 25% increase over imports in 2016.
- According to ANDA (Brazilian National Fertilizer Association), potash imports into Brazil during 2017 amounted to 9.23 million tonnes, a 5% increase over 2016, and an all-time record for the country.
- Three fertilizer companies are currently in the process of commissioning new (Greenfield) mines. However, currently their impact on the market is negligible due to delays and ramp-up time.
- Global demand for magnesium remains constrained in China, Brazil and Europe while prices are under pressure due to increased Chinese exports as well as imports from Russian, Kazakh and Turkish producers to the US. However, there appears to be a resumption of aluminum production in the US, where aluminum producers constitute 37% of primary magnesium (pure magnesium and primary-based-alloy magnesium) consumers. This is expected to improve the US magnesium market.

Business highlights

- ICL shipped about 1.3 million tonnes of potash to Brazil in 2017, marking record annual sales for this market.
- The Company continues to restructure its European mineral assets to optimize their competitiveness and ensure sustainability. Following the quarter, ICL UK announced that potash production at its Boulby mine is expected to end in mid-2018 as it completes its transition to mining Polysulphate. In 2018, ICL plans to produce about 600 thousand tonnes of Polysulphate, increasing to about 800 thousand tonnes in 2019. The transition from potash to Polysulphate production includes the reduction of about 200 employees during 2018, in addition to the reductions made in 2016 and 2017. In addition, in mid-2018, ICL expects to begin producing PotashpluS, a compressed mixture of Polysulphate and potash with higher potash concentration, which is expected to contribute to Polysulphate sales. In addition, during 2018 ICL is expected to continue its site consolidation project at its potash mines in Spain, while implementing an efficiency plan to reduce costs already in 2018. ICL also expects to decrease its production costs per tonne at ICL Dead Sea in 2018 as a result of improved production rates.
- After assuming full responsibility for construction of the new power station in Sodom, ICL Dead Sea is now in the test run stage and awaiting receipt of final regulatory approvals. The power station is expected to reduce energy costs throughout ICL’s plants in southern Israel.

- ICL Dead Sea has begun the construction of a new pumping station at the Dead Sea (P-9) scheduled to be carried out until 2020, following approval by ICL’s Board of Directors of an investment of approximately \$250 million.

Phosphate

Business Environment

- The phosphate market appeared to have reached bottom towards the end of the third quarter, after which, prices began to rise, initially driven by raw material costs, such as ammonia and sulphur. However, moderation in sulphur prices during December has not yet resulted in reversal of phosphate fertilizers prices. This could be explained by healthy demand in the US, Brazil and Pakistan, while Chinese producers have focused on the domestic market limiting export volumes.
- Sulphur prices rallied during the third and most of the fourth quarter due to increased demand and limited supply. At the end of November, prices CFR China passed the \$200 per tonne mark, but from that point in time prices began to decline and were lower by an average of \$50 per tonne at the beginning of January 2018.
- Major capacity increases were reported this year in Morocco and Saudi Arabia. The Moroccan producer OCP added a third (out of four) one-million-tonne-per-year finished product plant in Jorf Lasfar, while planning to commission a fourth plant in Q1 2018. The Saudi Arabian producer, Ma’aden, is ramping-up its Wa’ad Al Shamal facility with finished product capacity of three million tonnes per year. On the other hand, Mosaic announced the idling of its Plant City phosphate production which will remove about two million tonnes per year of DAP and MAP capacity.
- Export of phosphates (DAP, MAP and TSP) from China increased by 11% during 2017 to 10.1 million tonnes, despite lower Indian imports and low margins. Continued pressure by Chinese environmental authorities is resulting in several plant closures and additional expenses, which is expected to limit further growth in exports, and possibly result in some decline over the coming years.
- Phosphate imports to Brazil (DAP, MAP, TSP, SSP& 11-44) during 2017 increased by 10.4% to 7.26 million tonnes.
- According to the FAI (Fertilizer Association of India), DAP imports into India during 2017 decreased significantly by 6.3% to 4 million tonnes. However, domestic DAP production increased by 9.7%, to 4.8 million tonnes, using imported rock and acid.
- Demand in the US was firm. According to TFI (The Fertilizer Institute) data, DAP imports in 2017 increased by 37% to 805 thousand tonnes. MAP imports increased by 22% to 1,380 thousand tonnes.
- According to CRU (Fertilizer Week Historical Prices, 18/1/2018), the average price of DAP in the fourth quarter of 2017 was \$382 per tonne FOB Morocco, an 8.4% and 12.3% increase over the third quarter of 2017 and the fourth quarter of 2016, respectively.
- According to CRU (Fertilizer Week Historical Prices, 18/1/2018), the average price of phosphate rock (68-72% BPL) in the fourth quarter of 2017 was \$80 per tonne FOB Morocco, a decrease of 6.9% and 24.1% over the third quarter of 2017 and the fourth quarter of 2016, respectively.

- The Moroccan producer, OCP, has agreed to first-quarter phosphoric acid contracts with its Indian joint-venture partners at \$678 per tonne P2O5 CFR, an increase of \$111 per tonne from the price in the second half of 2017.
- Market observers such as CRU and FertEcon are forecasting moderate global price recovery starting next year due to lower exports from China and higher imports to India.

Business Highlights

- Following the partial collapse in June 2017 of a dyke in Pond 3 which is used for accumulation of phospho-gypsum water in ICL Rotem, the Company returned to production at close to full capacity under a temporary approval to activate Pond 4 by the Ministry of Environmental Protection. The Company is currently discussing with the Ministry a plan relating to the future operation of the ponds, which will serve as the basis for the permanent permit to operate Pond 4. In addition, in December 2017, a building permit was received from the Local Planning and Building Committee of Tamar for the construction, raising the dyke and use of Pond 4. In January 2018, a permit was granted for excavation work and repair of the infrastructure in Pond 5, and actions are being taken by the Company to obtain all required permits for Pond 5, towards expected beginning of operation in May 2018.
- Q4 results of the Company’s YPH JV in China improved compared to the fourth quarter of 2016 driven by a shift to specialty and higher margin products, as well as the implementation of efficiency and cost reduction measures. Compared to the second and third quarters of 2017, performance in the fourth quarter was negatively affected by the shutdown of YPH JV’s MGA and sulphuric acid plants for yearly maintenance, as well as by a significant increase in sulphur prices.
- The ICL Rotem Zin plant was shut down during part of the fourth quarter of 2017 as a result of a decision to decrease phosphate rock sales due to lower prices. The plant returned to activity in November 2017. ICL Rotem management is working on implementing additional efficiency measures in order to cope with market conditions.

Specialty Fertilizers

- ICL Specialty Fertilizers’ delivered record Q4 results led by growth of its specialty agriculture business which saw strong demand in Europe, Asia Pacific, Middle East and Africa.
- The specialty fertilizers market recovered in 2017, following challenges which impacted 2016 results. In recent months, prices have also begun to recover moderately. This trend is expected to continue during 2018.

- During 2017, the business line also pursued an organizational shift into sub-business lines based on markets rather than geographies. This shift, in addition to the implementation of efficiency measures, contributed to a growth in sales as well as an improvement in operating margins. Further contribution is expected in 2018.
- The business unit also recorded increased sales in Europe in the ornamental horticulture market, mainly of controlled release fertilizers (CRF) and water-soluble fertilizers. Sales of seed and plant protection products increased in the turf and landscape market in Europe.
- Increased sales of controlled release fertilizers (CRF) in most specialty agriculture market territories.
- Results of straight fertilizers (MAP/MKP) in Q4 were higher compared to the corresponding quarter in 2016 due to market conditions.
- During the last two months of Q4 the business unit saw the first signs of recovery in the North America market. 2017 results were lower than last year due to a competitive business environment and unfavorable weather conditions.
- Results in Israel were negatively impacted by the continued local shortage of ammonia. The business line shifted soluble MAP production to the YPH JV in China.

Results of Operations

| | 10-12/2017 | 10-12/2016 | 1-12/2017 | 1-12/2016 |
|--|----------------|----------------|----------------|----------------|
| | \$ millions | \$ millions | \$ millions | \$ millions |
| Potash & Magnesium | 414 | 415 | 1,383 | 1,338 |
| Sales to external customers | 381 | 386 | 1,258 | 1,213 |
| Sales to internal customers | 33 | 29 | 125 | 125 |
| Phosphate | 242 | 263 | 1,052 | 1,163 |
| Sales to external customers | 189 | 226 | 860 | 966 |
| Sales to internal customers | 53 | 37 | 192 | 197 |
| Specialty Fertilizers | 156 | 137 | 692 | 661 |
| Sales to external customers | 148 | 129 | 671 | 632 |
| Sales to internal customers | 8 | 8 | 21 | 29 |
| Setoffs | (32) | (15) | (119) | (126) |
| Total segment sales | 780 | 800 | 3,008 | 3,036 |
| Operating income attributable to the segment | 124 | 103 | 359 | 398 |

| Sales analysis | Potash & Magnesium | Phosphate | Specialty Fertilizers \$ millions | Setoff | Segment Total | |
|---------------------|--------------------|-----------|--------------------------------------|--------|---------------|---|
| Total sales Q4 2016 | 415 | 263 | 137 | (15) | 800 | |
| Quantity | (41) | (38) | 16 | (15) | (78) | ↓ |
| Price | 32 | 11 | 2 | (3) | 42 | ↑ |
| Exchange rate | 8 | 6 | 1 | 1 | 16 | ↑ |
| Total sales Q4 2017 | 414 | 242 | 156 | (32) | 780 | |

| Operating income attributable to the segment analysis | \$ millions | |
|---|-------------|---|
| Total operating income Q4 2016 | 103 | |
| Quantity | (1) | ↓ |
| Price | 42 | ↑ |
| Exchange rate | (13) | ↓ |
| Raw materials | (11) | ↓ |
| Energy | (6) | ↓ |
| Transportation | 9 | ↑ |
| Operating and other (expenses) income | 1 | ↑ |
| Total operating income Q4 2017 | 124 | |

Sales quantities of potash and phosphate fertilizers had a negative impact, offset by an increase in the sales quantities of phosphoric acid and specialty agriculture products. The impact was insignificant on operating profit due to the composition of potash production sites and product mix throughout the segment. Price contribution derived mostly from higher potash prices. The contribution of exchange rates to sales due to the strengthening of the euro against the dollar was more than offset in the operating profit mainly due to the impact of the strengthening of the Israeli shekel on production costs. An increase in sulphur prices, as well as higher electricity charges in Europe, had a negative impact on operating income, offset by lower transportation costs due to a decrease in the quantities sold and despite an increase in marine transportation prices.

Potash Stand Alone Activities:

Production and sales:

| Thousands of Tonnes | 10-12/2017 | 10-12/2016 | 1-12/2017 | 1-12/2016 |
|--|------------|------------|-----------|-----------|
| Production | 1,303 | 1,303 | 4,773 | 5,279 |
| Sales to external customers | 1,375 | 1,632 | 4,687 | 4,818 |
| Sales to internal customers | 125 | 92 | 352 | 347 |
| Total sales (including internal sales) | 1,500 | 1,724 | 5,039 | 5,165 |
| Closing inventory | 400 | 666 | 400 | 666 |

Lower sales quantities in Q4 2017 compared to exceptionally strong shipments in Q4 2016 which was a significantly back-end loaded year. Production in the fourth quarter was stable compared to the corresponding quarter in 2016.

Key Figures:

| Millions of dollars | 10-12/2017 | 10-12/2016 | 1-12/2017 | 1-12/2016 |
|--|------------|------------|-----------|-----------|
| Sales to external customers | 361 | 369 | 1,181 | 1,134 |
| Sales to internal customers * | 40 | 34 | 149 | 151 |
| Total Sales | 401 | 403 | 1,330 | 1,285 |
| Gross Profit | 198 | 167 | 555 | 513 |
| Operating income attributable to potash business | 124 | 94 | 303 | 291 |
| CAPEX | 114 | 66 | 256 | 305 |
| Depreciation and amortization | 35 | 27 | 121 | 119 |
| Average potash selling price per tonne - FOB (in \$) | 222 | 202 | 219 | 211 |

* Sales to other business lines of ICL including the Magnesium business.

Potash stand-alone activities include, among others, Polysulphate produced in a mine in the UK and salt produced in underground mines in the UK and Spain.

Results of operations for the period October-December 2017:

| Sales analysis | \$ millions | |
|---------------------|-------------|---|
| Total sales Q4 2016 | 403 | |
| Quantity | (44) | ↓ |
| Price | 34 | ↑ |
| Exchange rate | 8 | ↑ |
| Total sales Q4 2017 | 401 | |

| Operating income attributable to potash business analysis | \$ millions | |
|---|-------------|---|
| Total operating income Q4 2016 | 94 | |
| Quantity | (5) | ↓ |
| Price | 34 | ↑ |
| Exchange rate | (6) | ↓ |
| Energy | (3) | ↓ |
| Transportation | 2 | ↑ |
| Operating and other (expenses) income | 8 | ↑ |
| Total operating income Q4 2017 | 124 | |

The significant growth of 32% in Q4 2017 operating income derived from higher prices, lower transportation costs and lower operating costs, and was only partly offset by the negative impact of lower sales quantities and the upward revaluation of the Israeli shekel against the dollar.

Production and Sales – Phosphates

| Thousands of Tonnes | 10-12/2017 | 10-12/2016 | 1-12/2017 | 1-12/2016 |
|---|------------|------------|-----------|-----------|
| Phosphate rock | | | | |
| Production of rock | 1,098 | 1,301 | 4,877 | 5,744 |
| Sales * | 140 | 157 | 498 | 1,032 |
| Phosphate rock used for internal purposes | 1,030 | 1,054 | 4,300 | 4,099 |
| Phosphate fertilizers | | | | |
| Production | 555 | 691 | 2,094 | 2,725 |
| Sales * | 501 | 750 | 2,291 | 2,645 |

* To external customers.

The decrease in phosphate rock production derived mainly from adjusting production volumes to the business environment in ICL Rotem, which included a shutdown of the Zin plant during a part of the fourth quarter. The plant returned to activity towards the end of the quarter. Sales of phosphate rock were lower due to the challenging market environment and unattractive prices. The decrease in phosphate fertilizers production stemmed mainly from decreased production at the YPH JV as a result of its shift to specialty products. The decrease in sales of phosphate fertilizers stemmed mainly from a decrease in sales to Asia.

DIVIDEND DISTRIBUTION

The Board of Directors declared that a dividend totaling \$70 million, or about \$0.054 per share, will be paid on March 14, 2018, in respect of ICL’s fourth quarter 2017 results.

##



About ICL

ICL is a global manufacturer of products based on its three mineral value chains – bromine, potash and phosphate, serving global agriculture and industrial markets.

ICL produces approximately a third of the world’s bromine, and is the sixth largest potash producer, as well as the leading provider of pure phosphoric acid. It is a major manufacturer of specialty fertilizers, specialty phosphates and flame retardants. ICL’s mining and manufacturing activities are located in Israel, Europe, the Americas and China, and are supported by global distribution and supply networks.

The agricultural products that ICL produces help to feed the world’s growing population. The potash and phosphates that it mines and manufactures are used as ingredients in fertilizers and serve as an essential component in the pharmaceutical and food additives industries. The food additives that ICL produces enable people to have greater access to more varied and higher quality food. Other substances, based on bromine and phosphates allow the safe and widespread use of a variety of products and materials and help to create energy that is more efficient and environmentally friendly.

ICL benefits from a number of unique advantages, including its vertically integrated activities and complementary and synergistic downstream operations for the production of unique end products; its balanced and varied product portfolio in growing markets; broad presence throughout the world and proximity to large markets, including in emerging regions.

ICL operates within a strategic framework of sustainability that includes a commitment to the environment, support of communities in which ICL’s manufacturing operations are located and where its employees live, and a commitment to all its employees, customers, suppliers and other stakeholders.

ICL is a public company whose shares are dually listed on the New York Stock Exchange and the Tel Aviv Stock Exchange (NYSE and TASE: ICL). The Company employs approximately 13,000 people worldwide, and its sales in 2017 totaled US\$5.4 billion. For more information, visit the Company's website at www.icl-group.com.

Forward Looking Statement

This press release contains statements that constitute “forward-looking statements”, many of which can be identified by the use of forward-looking words such as “anticipate”, “believe”, “could”, “expect”, “should”, “plan”, “intend”, “estimate” and “potential” among others. Forward-looking statements include, but are not limited to assessments and judgments regarding macro-economic conditions and ICL’s markets, operations and financial results. Forward-looking assessments and judgments are based on our management’s current beliefs and assumptions and on information currently available to our management. Such statements are subject to risks and uncertainties, and actual results may differ materially from those expressed or implied in the forward-looking statements due to various factors, including, but not limited to, market fluctuations, especially in ICL’s manufacturing locations and target markets ;the difference between actual resources and our resources estimates ;changes in the demand and price environment for ICL's products as well as the cost of shipping and energy, whether caused by actions of governments, manufacturers or consumers ;changes in the capital markets, including fluctuations in currency exchange rates, credit availability, interest rates;changes in the competition structure in the market;and the factors in “Item 3. Key Information—D. Risk Factors” in the Company's annual report on Form 20-F filed with the U.S. Securities and Exchange Commission on March 16, 2017. Forward-looking statements speak only as of the date they are made, and we do not undertake any obligation to update or revise them or any other information contained in this press release, whether as a result of new information, future developments or otherwise.

##

(Financial tables follow and are also available in
Excel format on our website located at www.icl-group.com)

Appendix:

We disclose in this Quarterly Report non-IFRS financial measures titled adjusted operating income, adjusted net income attributable to the Company’s shareholders, adjusted EBITDA and free cash flow. Our management uses adjusted operating income, adjusted net income attributable to the Company’s shareholders and adjusted EBITDA to facilitate operating performance comparisons from period to period and present free cash flow to facilitate a review of our cash flows in periods. We calculate our adjusted operating income by adjusting our operating income to add certain items, as set forth in the reconciliation table “Adjustments to reported operating and net income” below. Certain of these items may recur. We calculate our adjusted net income attributable to the Company’s shareholders by adjusting our net income attributable to the Company’s shareholders to add certain items, as set forth in the reconciliation table “Adjustments to reported operating and net income” below, excluding the total tax impact of such adjustments and adjustments attributable to the non-controlling interests. We calculate our adjusted EBITDA by adding back to the net income attributable to the Company’s shareholders the depreciation and amortization, financing expenses, net, taxes on income and the items presented in the reconciliation table “Adjusted EBITDA for the periods of activity” below which were adjusted for in calculating the adjusted operating income and adjusted net income attributable to the Company’s shareholders. We calculate our free cash flow as our cash flows from operating activities net of our purchase of property, plant, equipment and intangible assets, and adding Proceeds from sale of property, plant and equipment and Dividends from equity-accounted investees during such period as presented in the reconciliation table under “Calculation of free cash flow”.

You should not view adjusted operating income, adjusted net income attributable to the Company’s shareholders or adjusted EBITDA as a substitute for operating income or net income attributable to the Company’s shareholders determined in accordance with IFRS, or free cash flow as a substitute for cash flows from operating activities and cash flows used in investing activities, and you should note that our definitions of adjusted operating income, adjusted net income attributable to the Company’s shareholders, adjusted EBITDA and free cash flow may differ from those used by other companies. However, we believe adjusted operating income, adjusted net income attributable to the Company’s shareholders, adjusted EBITDA and free cash flow provide useful information to both management and investors by excluding certain expenses that management believes are not indicative of our ongoing operations. In particular for free cash flow, we adjust our Capex to include any Proceeds from sale of property, plant and equipment because we believe such amounts offset the impact of our purchase of property, plant, equipment and intangible assets. We further adjust free cash flow to add Dividends from equity-accounted investees because receipt of such dividends affects our residual cash flow. Free cash flow does not reflect adjustment for additional items that may impact our residual cash flow for discretionary expenditures, such as adjustments for charges relating to acquisitions, servicing debt obligations, changes in our deposit account balances that relate to our investing activities and other non-discretionary expenditures. Our management uses these non-IFRS measures to evaluate the Company’s business strategies and management’s performance. We believe that these non-IFRS measures provide useful information to investors because they improve the comparability of the financial results between periods and provide for greater transparency of key measures used to evaluate our performance.

We present a discussion in the period-to-period comparisons of the primary drivers of changes in the Company’s results of operations. This discussion is based in part on management’s best estimates of the impact of the main trends in its businesses. We have based the following discussion on our financial statements. You should read the following discussion together with our financial statements.



Unaudited Condensed Consolidated Statements of Income

(in millions, except per share data)

| | For the three-month period ended | | For the year ended | |
|--|----------------------------------|-------------------|--------------------|-------------------|
| | December 31, 2017 | December 31, 2016 | December 31, 2017 | December 31, 2016 |
| | \$ millions | \$ millions | \$ millions | \$ millions |
| Sales | 1,361 | 1,338 | 5,418 | 5,363 |
| Cost of sales | 932 | 922 | 3,746 | 3,703 |
| Gross profit | 429 | 416 | 1,672 | 1,660 |
| Selling, transport and marketing expenses | 189 | 191 | 746 | 722 |
| General and administrative expenses | 70 | 80 | 261 | 321 |
| Research and development expenses | 15 | 19 | 55 | 73 |
| Other expenses (income) | (34) | 54 | (19) | 547 |
| Operating income (loss) | 189 | 72 | 629 | (3) |
| Finance expenses, net | 25 | 19 | 124 | 132 |
| Share in earnings (losses) of equity-accounted investees | (2) | 2 | - | 18 |
| Income (loss) before income taxes | 162 | 55 | 505 | (117) |
| Income taxes | 13 | 50 | 158 | 55 |
| Net income (loss) | 149 | 5 | 347 | (172) |
| Net loss attributable to the non-controlling interests | (6) | (27) | (17) | (50) |
| Net income (loss) attributable to the shareholders of the Company | 155 | 32 | 364 | (122) |
| Earnings (loss) per share attributable to the shareholders of the Company: | | | | |
| Basic earnings (loss) per share (in cents) | 12.00 | 3.00 | 29.00 | (10.00) |
| Diluted earnings (loss) per share (in cents) | 12.00 | 3.00 | 29.00 | (10.00) |
| Weighted-average number of ordinary shares outstanding: | | | | |
| Basic (in thousands) | 1,277,099 | 1,274,195 | 1,276,072 | 1,273,295 |
| Diluted (in thousands) | 1,277,947 | 1,274,791 | 1,276,997 | 1,273,295 |
| 21 | | | | |

Unaudited Condensed Consolidated Statements of Financial Position:

| | December 31, 2017 | December 31, 2016 |
|---|-------------------|-------------------|
| | \$ millions | \$ millions |
| Current assets | | |
| Cash and cash equivalents | 83 | 87 |
| Short-term investments and deposits | 90 | 29 |
| Trade receivables | 932 | 966 |
| Inventories | 1,226 | 1,267 |
| Assets held for sale | 169 | - |
| Other receivables | 225 | 222 |
| Total current assets | 2,725 | 2,571 |
| Non-current assets | | |
| Investments in equity-accounted investees | 29 | 153 |
| Financial assets available for sale | 212 | 253 |
| Deferred tax assets | 132 | 150 |
| Property, plant and equipment | 4,521 | 4,309 |
| Intangible assets | 722 | 824 |
| Other non-current assets | 373 | 292 |
| Total non-current assets | 5,989 | 5,981 |
| Total assets | 8,714 | 8,552 |
| Current liabilities | | |
| Short-term credit | 822 | 588 |
| Trade payables | 790 | 644 |
| Provisions | 78 | 83 |
| Liabilities held for sale | 43 | - |
| Other current liabilities | 595 | 708 |
| Total current liabilities | 2,328 | 2,023 |
| Non-current liabilities | | |
| Long-term debt and debentures | 2,388 | 2,796 |
| Deferred tax liabilities | 228 | 303 |
| Long-term employee provisions | 640 | 576 |
| Provisions | 193 | 185 |
| Other non-current liabilities | 7 | 10 |
| Total non-current liabilities | 3,456 | 3,870 |
| Total liabilities | 5,784 | 5,893 |
| Equity | | |
| Total shareholders' equity | 2,859 | 2,574 |
| Non-controlling interests | 71 | 85 |
| Total equity | 2,930 | 2,659 |
| Total liabilities and equity | 8,714 | 8,552 |



Unaudited Condensed Consolidated Statements of Cash Flows:

| | For the three-month period ended | | For the year ended | |
|--|----------------------------------|-------------------|--------------------|-------------------|
| | December 31, 2017 | December 31, 2016 | December 31, 2017 | December 31, 2016 |
| | \$ millions | \$ millions | \$ millions | \$ millions |
| Cash flows from operating activities | | | | |
| Net income (loss) | 149 | 5 | 347 | (172) |
| Adjustments for: | | | | |
| Depreciation, amortization and impairment | 118 | 95 | 418 | 406 |
| Revaluation of balances from financial institutions and interest expenses, net | 27 | (6) | 137 | 76 |
| Share in (earnings) losses of equity-accounted investees, net | 2 | (2) | - | (18) |
| Other capital losses (gains), net | (45) | 2 | (54) | 433 |
| Share-based compensation | 3 | 3 | 16 | 15 |
| Deferred tax expenses (income) | (34) | 112 | (46) | (2) |
| | 220 | 209 | 818 | 738 |
| Change in inventories | (48) | 56 | 57 | 70 |
| Change in trade and other receivables | 61 | 128 | 21 | 150 |
| Change in trade and other payables | 38 | (160) | (45) | (90) |
| Change in provisions and employee benefits | 6 | 24 | (4) | 98 |
| Net change in operating assets and liabilities | 57 | 48 | 29 | 228 |
| Net cash provided by operating activities | 277 | 257 | 847 | 966 |
| Cash flows from investing activities | | | | |
| Investments in shares and proceeds from deposits, net | (6) | 20 | (65) | (198) |
| Purchases of property, plant and equipment and intangible assets | (140) | (138) | (457) | (632) |
| Proceeds from divestiture of subsidiaries | - | - | 6 | 17 |
| Proceeds from sale of equity-accounted investee | 168 | - | 168 | - |
| Dividends from equity-accounted investees | - | 8 | 3 | 12 |
| Proceeds from sale of property, plant and equipment | - | - | 12 | - |
| Other | - | 1 | - | 1 |
| Net cash provided by (used in) investing activities | 22 | (109) | (333) | (800) |
| Cash flows from financing activities | | | | |
| Dividends paid to the Company's shareholders | (56) | - | (237) | (162) |
| Receipt of long-term debt | 70 | 40 | 966 | 1,278 |
| Repayment of long-term debt | (353) | (371) | (1,387) | (1,365) |
| Short-term credit from banks and others, net | 18 | 117 | 147 | 14 |
| Other | - | (2) | - | (4) |
| Net cash used in financing activities | (321) | (216) | (511) | (239) |
| Net change in cash and cash equivalents | (22) | (68) | 3 | (73) |
| Cash and cash equivalents as at beginning of the period | 109 | 157 | 87 | 161 |
| Net effect of currency translation on cash and cash equivalents | 1 | (2) | (2) | (1) |
| Cash and cash equivalents included as part of assets held for sale | (5) | - | (5) | - |
| Cash and cash equivalents as at the end of the period | 83 | 87 | 83 | 87 |

Additional Information

| | For the three-month period ended | | For the year ended | |
|---------------------------------------|----------------------------------|-------------------|--------------------|-------------------|
| | December 31, 2017 | December 31, 2016 | December 31, 2017 | December 31, 2016 |
| | \$ millions | \$ millions | \$ millions | \$ millions |
| Income taxes paid, net of tax refunds | 70 | 4 | 127 | 84 |
| Interest paid | 37 | 35 | 111 | 112 |

Adjustments to Reported Operating and Net Income

| | 10-12/2017 | 10-12/2016 | 1-12/2017 | 1-12/2016 |
|--|-------------|-------------|-------------|-------------|
| | \$ millions | \$ millions | \$ millions | \$ millions |
| Operating income (loss) | 189 | 72 | 629 | (3) |
| Capital (gain) loss (1) | (48) | - | (54) | 1 |
| Write-down and impairment of assets (2) | 14 | - | 32 | 489 |
| Provision for early retirement and dismissal of employees (3) | 5 | 13 | 20 | 39 |
| Provision in respect of prior periods resulting from an arbitration decision (4) | - | 3 | 6 | 13 |
| Retroactive electricity charges (5) | (6) | - | (6) | (16) |
| Provision for legal claims (6) | 14 | 1 | 25 | 8 |
| Provision for historical waste removal (7) | - | 51 | - | 51 |
| Total adjustments to operating income (loss) | (21) | 68 | 23 | 585 |
| Adjusted operating income | 168 | 140 | 652 | 582 |
| Net income (loss) attributable to the shareholders of the Company | 155 | 32 | 364 | (122) |
| Total adjustments to operating income (loss) | (21) | 68 | 23 | 585 |
| Adjustments to finance expenses (8) | (3) | 12 | - | 38 |
| Total tax impact of the above operating income & finance expenses adjustments | 5 | (15) | (4) | (81) |
| Tax assessment and deferred tax adjustments (9) | 6 | 22 | 6 | 36 |
| Adjustments attributable to the non-controlling interests | - | (5) | - | (5) |
| Total adjusted net income - shareholders of the Company | 142 | 114 | 389 | 451 |

- (1) In Q4 2017, capital gain from IDE divestiture, in the amount of \$41 million and capital gain from deconsolidation of Allana Afar in Ethiopia, in the amount of \$7 million. In 2017, additional consideration received regarding earn-out of 2015 divestitures in the amount of \$6 million.
- (2) In Q4 2017, an impairment of assets in China and the Netherlands, in the amounts of \$11 million and \$3 million, respectively. In 2017, an impairment of an intangible asset in Spain, in the amount of \$14 million and write-down of an investment in Namibia in the amount of \$4 million. In 2016, with respect to write-down of assets (including closure cost relating to the global ERP project (Harmonization Project), in the amount of \$282 million, write down of assets relating to discontinuance of the activities of Allana Afar in Ethiopia (including expected closure cost), in the amount of \$202 million, and impairment in the value of assets of a subsidiary in the United Kingdom, in the amount of \$5 million.
- (3) Provision for early retirement and dismissal of employees in accordance with the Company's comprehensive global efficiency plan in its production facilities throughout the group. In 2017, provisions relating to the Company's facilities in Israel at ICL Rotem and in Q4 2017, provisions related to subsidiaries in North America (Everris NA Inc.) and Europe (Everris International B.V and BK Giuliani GMBH). In 2016, provisions relating to the Company's Bromine facilities in Israel and in Q4 2016 provisions mostly relating to the Company's facilities in the United Kingdom (Cleveland Potash Ltd.) and the joint venture in China (reflected also in the non-controlling interests' adjustment below).
- (4) Provision in connection with prior periods in respect of royalties' arbitration in Israel.

- (5) *Reversal of a provision in connection with prior periods in respect of costs of management services of the electricity system in DSW and ICL Rotem.*
- (6) *In Q4 2017, provisions for legal claims for damages related to the contamination of the water in certain wells at the Suria site in Spain, in the amount of \$12 million, and settlement of the dispute with Great Lakes (a subsidiary of Chemtura Corporation), in the amount of \$2 million. In 2017, provisions for legal claims relating to a dispute with the National Company for Roads in Israel regarding damage caused to bridges by DSW, in the amount of \$6 million and to a dispute with the European Commission concerning past grants received by a subsidiary in Spain, in the amount of \$5 million. In 2016, provisions mainly regarding two claims settled in 2016 related to prior periods deriving from the settlement agreement that ended the class action brought by the farmers in Israel regarding potash prices, and provisions deriving mainly from the commercial price dispute with Haifa Chemicals which ended with the arbitration award agreement.*
- (7) *Provision for purification and removal of historical waste from the potash sites in Spain as a result of decisions made by the Spanish authorities in connection with the plan for treating the salt pile in the Sallent site leading to changes in the plans mainly related to the water pumping process involved in the salt treatment.*
- (8) *Interest and linkage expenses in connection with the royalties' arbitration and tax assessments in Israel and Belgium, and a dispute of a subsidiary in Spain with the European Commission, all relating to prior periods. In Q4 2017, an income of \$3 million in connection with the Belgium tax dispute resolution. In 2017, \$3 million related to a dispute of a Spanish subsidiary with the European Commission (see also footnote no.6 above). In 2016, \$26 million in connection with the royalties' arbitration and \$12 million relating to a tax assessment in Israel.*
- (9) *In Q4 2017, internal transaction in preparation of non-core businesses divestitures, resulting in tax liabilities of \$31 million and resolution of the Belgium tax dispute resulting in tax income of \$25 million. It should be noted that the capital gain from divestment of the fire safety and oil additives businesses will be adjusted in 2018, subject to the closing of the deal. In 2016, tax assessments in Israel and Belgium relating to prior periods.*



Calculation of Adjusted EBITDA:

| | 10-12/2017 | 10-12/2016 | 1-12/2017 | 1-12/2016 |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------|
| | \$ millions | \$ millions | \$ millions | \$ millions |
| Net income (loss) attributable to the shareholders of the Company | 155 | 32 | 364 | (122) |
| Depreciation and amortization | 104 | 95 | 390 | 401 |
| Financing expenses, net | 25 | 19 | 124 | 132 |
| Taxes on income | 13 | 50 | 158 | 55 |
| Adjustments * | (21) | 68 | 23 | 585 |
| Total adjusted EBITDA | 276 | 264 | 1,059 | 1,051 |

* See "Adjustments to reported operating and net income" above.

Calculation of free cash flow*:

| | 10-12/2017 | 10-12/2016 | 1-12/2017 | 1-12/2016 |
|--|-------------|-------------|-------------|-------------|
| | \$ millions | \$ millions | \$ millions | \$ millions |
| Cash flows from operating activities | 277 | 257 | 847 | 966 |
| Purchase of property, plant, equipment and intangible assets | (140) | (138) | (457) | (632) |
| Proceeds from the sale of property, plant and equipment | - | - | 12 | - |
| Dividends from equity-accounted investees | - | 8 | 3 | 12 |
| Free cash flow | 137 | 127 | 405 | 346 |

*The items above present the amounts as shown in the condensed consolidated statements of cash flow to the Company's financial statements as at December 31, 2017.

Operating income by business lines (\$ millions):

| | 2017 | 2016 | 2015 |
|--|------|------|-------|
| Potash & Magnesium | 282 | 282 | 637 |
| Phosphate | 23 | 60 | 187 |
| Specialty Fertilizers | 56 | 55 | 63 |
| Eliminations | (2) | 1 | (2) |
| Essential Minerals segment operating income | 359 | 398 | 885 |
| Industrial Products | 303 | 286 | 225 |
| Advanced Additives | 201 | 163 | 154 |
| Food Specialties | 51 | 84 | 72 |
| Eliminations | (1) | 1 | - |
| Specialty Solutions segment operating income | 554 | 534 | 451 |
| Other activities | 1 | 5 | 16 |
| Operating income attributed to segment | 914 | 937 | 1,352 |

Sales by Main Countries:

| | 10-12/2017 | | 10-12/2016 | | 1-12/2017 | | 1-12/2016 | |
|----------------|----------------|---------------|----------------|---------------|----------------|---------------|----------------|---------------|
| | \$ millions | % of sales | \$ millions | % of sales | \$ millions | % of sales | \$ millions | % of sales |
| USA | 241 | 18 | 240 | 18 | 1,091 | 20 | 1,070 | 20 |
| China | 213 | 16 | 261 | 20 | 724 | 13 | 669 | 12 |
| Brazil | 144 | 11 | 135 | 10 | 594 | 11 | 521 | 10 |
| Germany | 94 | 7 | 83 | 6 | 378 | 7 | 392 | 7 |
| United Kingdom | 83 | 6 | 58 | 4 | 328 | 6 | 306 | 6 |
| India | 68 | 5 | 31 | 2 | 200 | 4 | 199 | 4 |
| France | 67 | 5 | 47 | 4 | 265 | 5 | 226 | 4 |
| Spain | 64 | 5 | 59 | 4 | 264 | 5 | 258 | 5 |
| Israel | 41 | 3 | 62 | 5 | 171 | 3 | 237 | 4 |
| Italy | 32 | 2 | 31 | 2 | 121 | 2 | 122 | 2 |
| All other | 314 | 22 | 331 | 25 | 1,282 | 24 | 1,363 | 26 |
| Total | 1,361 | 100 | 1,338 | 100 | 5,418 | 100 | 5,363 | 100 |

Sales by Geographical Regions:

| | 10-12/2017 | | 10-12/2016 | | 1-12/2017 | | 1-12/2016 | |
|-------------------|-------------|------------|-------------|------------|-------------|------------|-------------|------------|
| | \$ millions | % of sales | \$ millions | % of sales | \$ millions | % of sales | \$ millions | % of sales |
| Europe | 465 | 34 | 387 | 29 | 1,918 | 35 | 1,863 | 35 |
| Asia | 396 | 29 | 391 | 29 | 1,342 | 25 | 1,275 | 24 |
| North America | 260 | 19 | 262 | 20 | 1,175 | 22 | 1,141 | 21 |
| South America | 160 | 12 | 152 | 11 | 666 | 12 | 588 | 11 |
| Rest of the world | 80 | 6 | 146 | 11 | 317 | 6 | 496 | 9 |
| Total | 1,361 | 100 | 1,338 | 100 | 5,418 | 100 | 5,363 | 100 |

Europe – the increase compared to the corresponding quarter last year derives mainly from an increase in the quantities sold of phosphate fertilizers, bromine-based industrial products and specialty agriculture, together with an increase in potash selling prices.

Asia– stable sales compared to the corresponding quarter last year. An increase in the quantities sold of phosphoric acid, bromine-based flame retardants, acids and specialty agriculture products, together with an increase in potash selling prices, were partly offset by a decrease in phosphate fertilizers quantities sold.

North America – stable sales compared to the corresponding quarter last year. A decrease in the sale quantities of potash and clear brines solutions was offset by an increase in the sale quantities of fire-safety and P4 products.

South America – the increase derives mainly from an increase in potash selling prices.

Rest of the world – the decrease derives mainly from a decrease in dairy protein products and potash quantities sold.

Results of operations for the period January – December 2017:

| | Sales | Expenses | Operating income | |
|------------------------------|-------------|----------|------------------|---|
| | \$ millions | | | |
| YTD 2016 figures | 5,363 | (5,366) | (3) | |
| Total adjustments YTD 2016 * | - | 585 | 585 | |
| Adjusted YTD 2016 figures | 5,363 | (4,781) | 582 | |
| Quantity | 52 | (1) | 51 | ↑ |
| Price | (6) | - | (6) | ↓ |
| Exchange rate | 9 | (56) | (47) | ↓ |
| Raw materials | - | 25 | 25 | ↑ |
| Energy | - | (21) | (21) | ↓ |
| Transportation | - | (12) | (12) | ↓ |
| Operating and other expenses | - | 80 | 80 | ↑ |
| Adjusted YTD 2017 figures | 5,418 | (4,766) | 652 | |
| Total adjustments YTD 2017 * | - | 23 | 23 | |
| YTD 2017 figures | 5,418 | (4,789) | 629 | |

* See "Adjustments to reported operating and net income" above.

Specialty Solutions segment: results of operations for the period January – December 2017

| Sales analysis | Industrial Products | Advanced Additives | Food Specialties | Setoff | Segment Total | |
|----------------------|---------------------|--------------------|------------------|--------|---------------|---|
| | \$ millions | | | | | |
| Total sales YTD 2016 | 1,120 | 798 | 659 | (24) | 2,553 | |
| Quantity | 57 | 85 | (67) | 7 | 82 | ↑ |
| Price | 12 | (7) | (1) | - | 4 | ↑ |
| Exchange rate | 4 | 1 | 5 | 1 | 11 | ↑ |
| Total sales YTD 2017 | 1,193 | 877 | 596 | (16) | 2,650 | |

| Operating income attributable to the segment analysis | \$ millions | |
|---|-------------|---|
| Total operating income YTD 2016 | 534 | |
| Quantity | 52 | ↑ |
| Price | 4 | ↑ |
| Exchange rate | (15) | ↓ |
| Raw materials | 19 | ↑ |
| Energy | (2) | ↓ |
| Transportation | (1) | ↓ |
| Operating and other (expenses) income | (37) | ↓ |
| Total operating income YTD 2017 | 554 | |

Essential Minerals Segment: results of operations for the period January – December 2017:

| Sales analysis | Potash & Magnesium | Phosphate | Specialty Fertilizers | Setoff | Segment Total | |
|---|--------------------|-----------|-----------------------|--------|---------------|---|
| | | | \$ millions | | | |
| Total sales YTD 2016 | 1,338 | 1,163 | 661 | (126) | 3,036 | |
| Quantity | 1 | (73) | 46 | 8 | (18) | ↓ |
| Price | 41 | (37) | (12) | (1) | (9) | ↓ |
| Exchange rate | 3 | (1) | (3) | - | (1) | ↓ |
| Total sales YTD 2017 | 1,383 | 1,052 | 692 | (119) | 3,008 | |
| Operating income attributable to the segment analysis | | | | | \$ millions | |
| Total operating income YTD 2016 | | | | | 398 | |
| Quantity | | | | | 7 | ↑ |
| Price | | | | | (9) | ↓ |
| Exchange rate | | | | | (31) | ↓ |
| Raw materials | | | | | 6 | ↑ |
| Energy | | | | | (19) | ↓ |
| Transportation | | | | | (11) | ↓ |
| Operating and other (expenses) income | | | | | 18 | ↑ |
| Total operating income YTD 2017 | | | | | 359 | |

Divested Businesses Sales and Operating Income (Fire Safety and oil Additives):

| | 2017 | 2016 | 2015 | 2014 |
|------------------|------|------|-------------|------|
| | | | \$ millions | |
| Sales | 309 | 245 | 226 | 197 |
| Operating income | 116 | 79 | 64 | 51 |



Operating Segment Data:

| | Specialty Solutions Segment | Essential Minerals Segment | Other Activities | Eliminations | Consolidated |
|--|-----------------------------------|----------------------------------|---------------------|--------------|--------------|
| | \$ millions | | | | |
| For the three-month period ended December 31, 2017 | | | | | |
| Sales to external parties | 633 | 718 | 10 | - | 1,361 |
| Inter-segment sales | 18 | 62 | - | (80) | - |
| Total sales | 651 | 780 | 10 | (80) | 1,361 |
| Operating income attributable to the segments | 114 | 124 | - | | 238 |
| General and administrative expenses | | | | | (70) |
| Other income not allocated to segments and intercompany eliminations | | | | | 21 |
| Operating income | | | | | 189 |
| Financing expenses, net | | | | | (25) |
| Share in losses of equity-accounted investee | | | | | (2) |
| Income before taxes on income | | | | | 162 |
| Capital expenditures | 34 | 152 | - | | 186 |
| Total capital expenditures | | | | | 186 |
| Depreciation and amortization | 28 | 75 | 1 | | 104 |
| Depreciation and amortization not allocated | | | | | 14 |
| Total depreciation and amortization | | | | | 118 |



| | Specialty Solutions Segment | Essential Minerals Segment | Other Activities | Eliminations | Consolidated |
|--|-----------------------------------|----------------------------------|---------------------|--------------|--------------|
| | \$ millions | | | | |
| For the three-month period ended December 31, 2016 | | | | | |
| Sales to external parties | 586 | 741 | 11 | - | 1,338 |
| Inter-segment sales | 15 | 59 | (1) | (73) | - |
| Total sales | 601 | 800 | 10 | (73) | 1,338 |
| Operating income attributable to the segments | 121 | 103 | - | | 224 |
| General and administrative expenses | | | | | (80) |
| Other expenses not allocated to segments and intercompany eliminations | | | | | (72) |
| Operating income | | | | | 72 |
| Financing expenses, net | | | | | (19) |
| Share in earnings of equity-accounted investee | | | | | 2 |
| Income before taxes on income | | | | | 55 |
| Capital expenditures | 28 | 107 | - | | 135 |
| Capital expenditures not allocated | | | | | 1 |
| Total capital expenditures | | | | | 136 |
| Depreciation and amortization | 24 | 69 | 1 | | 94 |
| Depreciation and amortization not allocated | | | | | 1 |
| Total depreciation and amortization | | | | | 95 |
| | 31 | | | | |



| | Specialty Solutions Segment | Essential Minerals Segment | Other Activities | Eliminations | Consolidated |
|--|-----------------------------------|----------------------------------|---------------------|--------------|--------------|
| | \$ millions | | | | |
| For the year ended December 31, 2017 | | | | | |
| Sales to external parties | 2,588 | 2,789 | 41 | - | 5,418 |
| Inter-segment sales | 62 | 219 | 2 | (283) | - |
| Total sales | 2,650 | 3,008 | 43 | (283) | 5,418 |
| Operating income attributable to the segments | 554 | 359 | 1 | | 914 |
| General and administrative expenses | | | | | (261) |
| Other expenses not allocated to segments and intercompany eliminations | | | | | (24) |
| Operating income | | | | | 629 |
| Financing expenses, net | | | | | (124) |
| Income before taxes on income | | | | | 505 |
| Capital expenditures | 80 | 423 | 1 | | 504 |
| Capital expenditures not allocated | | | | | 3 |
| Total capital expenditures | | | | | 507 |
| Depreciation and amortization | 111 | 274 | 3 | | 388 |
| Depreciation and amortization not allocated | | | | | 30 |
| Total depreciation and amortization | | | | | 418 |



| | Specialty Solutions Segment | Essential Minerals Segment | Other Activities | Eliminations | Consolidated |
|--|-----------------------------------|----------------------------------|---------------------|--------------|--------------|
| | \$ millions | | | | |
| For the year ended December 31, 2016 | | | | | |
| Sales to external parties | 2,493 | 2,811 | 59 | - | 5,363 |
| Inter-segment sales | 60 | 225 | - | (285) | - |
| Total sales | 2,553 | 3,036 | 59 | (285) | 5,363 |
| Operating income attributable to the segments | 534 | 398 | 5 | | 937 |
| General and administrative expenses | | | | | (321) |
| Other expenses not allocated to segments and intercompany eliminations | | | | | (619) |
| Operating loss | | | | | (3) |
| Financing expenses, net | | | | | (132) |
| Share in earnings of equity-accounted investee | | | | | 18 |
| Loss before taxes on income | | | | | (117) |
| Capital expenditures | 95 | 497 | 1 | | 593 |
| Capital expenditures not allocated | | | | | 59 |
| Total capital expenditures | | | | | 652 |
| Depreciation and amortization | 106 | 292 | 3 | | 401 |
| Depreciation and amortization not allocated | | | | | 5 |
| Total depreciation and amortization | | | | | 406 |



SIGNATURE

Pursuant to the requirements of the Securities Exchange Act of 1934, the registrant has duly caused this report to be signed on its behalf by the undersigned, thereunto duly authorized.

Israel Chemicals Ltd.

By: /s/ Kobi Altman
Name: Kobi Altman
Title: Chief Financial Officer

Israel Chemicals Ltd.

By: /s/ Lisa Haimovitz
Name: Lisa Haimovitz
Title: Senior Vice President, Global General Counsel and Corporate Secretary

Date: February 14, 2018

איש קשר לעיתונות
מיה אבישי
מנהלת תקשורת חוץ גלובלית
+4477-684-3-972
Maya.Avishai@icl-group.com

איש קשר - קשרי משקיעים
לימור גרובר
ראש מחלקת קשרי משקיעים
+972-3-684-4471
Limor.Gruber@icl-group.com

כיל מדווחת על תוצאות הרבעון הרביעי ושנת 2017

- מכירות ברבעון הרביעי בסך 1.36 מיליארד דולר לעומת 1.34 מיליארד דולר ברבעון הרביעי של שנת 2016 –
- רווח תפעולי בסך 189 מיליון דולר לעומת 72 מיליון דולר ברבעון הרביעי של שנת 2016. רווח תפעולי מתואם בסך 168 מיליון דולר, גידול בשיעור 20% לעומת 140 מיליון דולר ברבעון הרביעי של שנת 2016 –
- התאוששות בשוק האשלג וצמצום הוצאות הנהלה וכלליות הובילו לתוצאות טובות ברבעון הרביעי על ידי –
- מכירות שנתיות בסך 5.42 מיליארד דולר לעומת 5.36 מיליארד דולר בשנת 2016 –
- רווח תפעולי שנתי בסך 629 מיליון דולר לעומת הפסד תפעולי בסך 3 מיליון דולר בשנת 2016. רווח תפעולי מתואם גדל ב-12% ל-652 מיליון דולר למרות הסביבה העסקית המתגדרת בשוקי הקומודיטי –
- השלמת מכירת חברת ההתפלה ויצירת תזרים מזומנים הובילו לצמצום של 231 מיליון דולר בחוב נטו. צמצום נוסף צפוי עד אמצע שנת 2018 לאחר שתושלם מכירת עסקים נוספים –

תל אביב, 14 בפברואר 2018 – כיל (NYSE & TASE: ICL), יצרנית עולמית מובילה של מינרלים וכימיקלים מיוחדים הודיעה היום על תוצאותיה הכספיות לרבעון הרביעי ולשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2017.

המכירות ברבעון הרביעי הסתכמו לסך 1,361 מיליון דולר, לעומת 1,338 מיליון דולר בתקופה המקבילה בשנת 2016. מכירות כיל לשנת 2017 הסתכמו לסך 5.42 מיליארד דולר לעומת 5.36 מיליארד דולר לשנת 2016.

החברה דיווחה על רווח תפעולי בסך 189 מיליון דולר לעומת 72 מיליון דולר ברבעון הרביעי לשנת 2016, גידול בשיעור 160%. הרווח התפעולי המתואם גדל לסך 168 מיליון דולר, לעומת 140 מיליון דולר ברבעון המקביל אשתקד, גידול בשיעור של 20% בהובלת התאוששות שוק האשלג וצמצום בהוצאות הנהלה וכלליות. בזכות המבנה העסקי המאוזן של כיל, פיצו תוצאות האשלג החזקות על תוצאות עסקי הפתרונות המיוחדים שהושפעו מעונתיות. ה-EBITDA מתואם ברבעון הרביעי הסתכם לסך 276 מיליון דולר, לעומת 264 מיליון דולר ברבעון המקביל אשתקד.

הרווח התפעולי לשנת 2017 גדל לסך 629 מיליון דולר, לעומת הפסד תפעולי בסך 3 מיליון דולר בשנת 2016. הרווח התפעולי המתואם לשנת 2017 עלה בשיעור 12% ל-652 מיליון דולר, בתמיכת העלייה במחירי האשלג והביצועים הטובים של קווי העסקים של התוספים המתקדמים והמוצרים התעשייתיים, וכן על ידי צמצום בהוצאות הנהלה וכלליות. החברה רשמה בשנת 2017 גידול במכירות וברווחיות התפעולית, למרות האתגרים הפנימיים והחיצוניים שכללו לחץ מתמשך על מחירי דשני הפוספט ועלייה קצרת טווח בעלויות הייצור בפעילויות של כיל בבריטניה ובספרד, כאשר החברה פועלת לייעול נכסי המינרלים שלה. תוצאות כיל הושפעו גם מירידה במכירות חלבוני חלב בכיל רכיבי מזון מיוחדים ומההאטה לטווח קצר של הייצור בפעילות הפוספט של כיל רותם בישראל, כתוצאה מהדליפה מאחת מבריקות הגבס הזרחתי של החברה. עם זאת, הקפדה על הקצאת הון זהירה ומימושים מוצלחים של עסקים תרמו למצבה הכספי האיתן של החברה. על ידי התמקדות בליבת שרשרת המינרלים שלה, האסטרטגיה של כיל נועדה לשפר את המיצוב התחרותי של נכסי המינרלים שלה ולהגדיל את פעילות המוצרים המיוחדים שלה. (ראה "כיל – כיוונים אסטרטגיים" להלן).

מ"מ מנכ"ל כיל, אשר גרינבאום: "אני גאה לדווח כי כיל רשמה הישגים בפרמטרים פיננסיים רבים בשנת 2017 – במכירות, ברווחיות התפעולית, ברווח הנקי, בתזרים המזומנים החופשי ובחוב נטו. בנוסף לשיפור היציבות הפיננסית שלנו במהלך שנת 2017 באמצעות שליטה בהוצאות ההוניות, אופטימיזציה של ההון החוזר וצמצום הוצאות הנהלה וכלליות, צמצמנו משמעותית את ההפסדים במיזם המשותף YPH בסין, המשכנו בהצלחה בתהליך מכירת הנכסים בעלי סינרגיה נמוכה, כולל מכירת החזקותינו ב- IDE Technologies ועסקי בטיחות האש ותוספי השמן שלנו, תמורת סכום כולל של 1.2 מיליארד דולר. כמו כן, הגדלנו את פעילות הדשנים המיוחדים שלנו, למרות התנאים הקשים בתחום הקומודיטי, והאצנו את העברת הייצור בכלי בריטניה מאשלג לפוליסולפט, תוך גידול של כ-50% במכירות המוצר. בנוסף, התקשרנו בהסכם אטרקטיבי ארוך טווח לאספקת גז טבעי להפעלת המתקנים שלנו בישראל. כמו כן, בעקבות מכירת כל החזקותיה של פוטאש בכל בחודש ינואר 2018, הוסרה עננה משמעותית שריחפה מעל מניות החברה. המאמצים המתמשכים שלנו לחיזוק מצבה הכספי של כיל ולאיזון בין תחומי המוצרים המיוחדים והקומודיטי של החברה, בשילוב עם נכסי המינרלים הייחודיים ושרשראות הערך שלנו, פלטפורמת הייצור והלוגיסטיקה העולמית שאין כדוגמתה, 13,000 עובדים מסורים ומוכשרים, כל אלה ממצבים את כיל היטב לקראת השגת צמיחה והעלאת ערך בשנת 2018 ובשנים הבאות."

יו"ר דירקטוריון כיל, מר יוחנן לוקר: "תוצאות כיל בשנת 2017 מבטאות את הצלחת ההנהלה להוציא לפועל את הכיוונים האסטרטגיים שהתווה הדירקטוריון. כיל מימשה בהצלחה נכסים בעלי סינרגיה נמוכה, דבר אשר סייע להפחתת החוב, לחיזוק האיתנות הפיננסית ויצר מקורות נוספים לצמיחה עתידית. במבט קדימה, כיל תתמקד בעסקי הליבה שלה במטרה לשפר את תחרותיות נכסי המינרלים הקיימים, תוך הרחבת עסקי המוצרים המיוחדים. בנוסף, כיל תשלב את יכולותיה בשוק החקלאות עם מגמת השימוש הגובר בחקלאות מדיקתעל מנת להרחיב משמעותית את סל הפתרונות המיוחדים לשוק זה. הצלחת מאמצי החברה מחזקת את בטחונו ביכולתה של כיל להמשיך ולהתמודד עם אתגרי השוק תוך יצירת ערך עבור כלל בעלי העניין שלנו."

תוצאות כספיות

| | 10-12/2017 | | 10-12/2016 | | 1-12/2017 | | 1-12/2016 | |
|---|------------|------------|------------|------------|-----------|------------|-----------|------------|
| | \$ | % of sales | \$ | % of sales | \$ | % of sales | \$ | % of sales |
| Sales | 1,361 | - | 1,338 | - | 5,418 | - | 5,363 | - |
| Gross profit | 429 | 32 | 416 | 31 | 1,672 | 31 | 1,660 | 31 |
| Operating income (loss) | 189 | 14 | 72 | 5 | 629 | 12 | (3) | - |
| Adjusted operating income (1) | 168 | 12 | 140 | 10 | 652 | 12 | 582 | 11 |
| Net income (loss) - shareholders of the Company | 155 | 11 | 32 | 2 | 364 | 7 | (122) | - |
| Adjusted net income - shareholders of the Company (1) | 142 | 10 | 114 | 9 | 389 | 7 | 451 | 8 |
| Adjusted EBITDA (2) | 276 | 20 | 264 | 20 | 1,059 | 20 | 1,051 | 20 |
| Free cash flow (3) | 137 | | 127 | | 405 | | 346 | |

(1) ראו "התאמות לרווח התפעולי ולרווח הנקי המדווחים" בנספח המצורף בהמשך.

(2) ראו "EBITDA מתואם לתקופות הפעילות" בנספח המצורף בהמשך.

(3) ראו התאמות בנספח המצורף בהמשך.

ניתוח תוצאות:

| | Sales | Expenses | Operating income | |
|---------------------------------|--------------|----------------|------------------|---|
| | \$ millions | | | |
| Q4 2016 figures | 1,338 | (1,266) | 72 | |
| Total adjustments Q4 2016 * | - | 68 | 68 | |
| Adjusted Q4 2016 figures | 1,338 | (1,198) | 140 | ↑ |
| Quantity | (64) | 66 | 2 | ↑ |
| Price | 53 | - | 53 | ↑ |
| Exchange rate | 34 | (51) | (17) | ↓ |
| Raw materials | - | (6) | (6) | ↓ |
| Energy | - | (7) | (7) | ↓ |
| Transportation | - | 10 | 10 | ↑ |
| Operating and other expenses | - | (7) | (7) | ↓ |
| Adjusted Q4 2017 figures | 1,361 | (1,193) | 168 | |
| Total adjustments Q4 2017 * | - | (21) | (21) | |
| Q4 2017 figures | 1,361 | (1,172) | 189 | |

* ראו "התאמות לרווח התפעולי ולרווח הנקי המדווחים" בנספח המצורף בהמשך.

הכנסות: המכירות צמחו ב- 2% לסך 1,361 מיליון דולר ברבעון הרביעי לשנת 2017, בעיקר הודות לגידול במכירות גבוהות חומצה זרחיתת בכל פוספט, מוצרי בטיחות אש בכל תוספים מתקדמים, מוצרי חקלאות מיוחדים בכל דשנים מיוחדים ומוצרים תעשייתיים מבוססי-ברוס בכל מוצרים תעשייתיים. שיפורים אלו קוּזְזו חלקית על ידי ירידה במכירות הכמותיות של דשני פוספט ואשלגן ושל תמיסות צלולות בכל מוצרים תעשייתיים. עלייה במחירי אשלגן בכל מינרלים חיוניים (עלייה של 20 דולר במחיר FOB ממוצע לטון) ועלייה במחירי מוצרים תעשייתיים מבוססי-ברוס בכל פתרונות מיוחדים תרמו אף הן לשיפור ביחס לשנה הקודמת. בנוסף, המכירות הושפעו לטובה מהתחזקות האירו מול הדולר.

רווח תפעולי: הרווח התפעולי הושפע לחיוב מתמהיל המכירות, בעיקר בשל שיעור גבוה יותר של מכירות מים המלח ועלייה במכירות מוצרי בטיחות אש לעומת הרבעון המקביל דאשתקד, מעלייה במחירי המכירה כמפורט לעיל ומעלויות הובלה נמוכות יותר בשל קיטון במכירות הכמותיות של אשלגן. אלו קוּזְזו חלקית על ידי התחזקות השקל והאירו מול הדולר אשר הגדילו את עלויות הייצור, עלייה במחירי הגופרית אשר הגדילה את העלויות בשרשרת הערך של הפוספט ומחירי חשמל גבוהים יותר באירופה. ההשפעה השלילית של הוצאות תפעוליות אחרות נובעת בעיקר מהכנסות ברבעון הרביעי של שנת 2016 בקשר להטבות לעובדים ולהפרשה לתביעה בגין נזק לסביבה בישראל שנעשתה ברבעון זה. אלה קוּזְזו חלקית על ידי הכנסות מביטוח בישראל ברבעון הרביעי של שנת 2017. הגידול ברווח התפעולי השנתי נבע בעיקר מפעולות לחיסכון בעלויות התפעוליות (כולל בהוצאות הנהלה וכלליות) בכלל החברה, מכירות כמותיות גבוהות יותר של מוצרי בטיחות אש, תרכובות ברוס, חומצה זרחיתת ומוצרי חקלאות מיוחדים, מחירים גבוהים יותר של אשלגן ומעכבי בעירה, מחירים נמוכים יותר של גופריתת בכל רותם ועלויות נמוכות יותר של חומרי גלם בכל דשנים מיוחדים. השפעה זו קוּזְזו חלקית על ידי ירידה במכירות סלע פוספט, דשני פוספט וחלבוני חלב, ירידה במחירי דשני פוספט, חומצות זרחיתת ומוצרי חקלאות מיוחדים, וכן עלויות אנרגיה והובלה גבוהות יותר. לתנודות בשערי החליפין הייתה השפעה שלילית משמעותית, שהגדילה את הוצאות התפעול השנתיות ב-47 מיליון דולר, בעיקר בשל התחזקות השקל מול הדולר.

הוצאות מימון, נטו: הוצאות המימון נטו שדווחו ברבעון הרביעי של שנת 2017 הסתכמו לסך 25 מיליון דולר לעומת 19 מיליון דולר ברבעון המקביל אשתקד. הכנסות ריבית בסך 3 מיליון דולר ברבעון הרביעי נרשמו בקשר עם פתרון המחלוקת בנושא מס בבלגיה המתייחסת לתקופות קודמות. ברבעון המקביל אשתקד נרשמו הוצאות ריבית בסך 12 מיליון דולר, המתייחסות להסכם שומת מס שנחתם עם רשות המסים בישראל ביחס לשנים קודמות.

הוצאות מימון מתואמות נטו ברבעון הרביעי לשנת 2017 הסתכמו לסך 28 מיליון דולר, לעומת סכום נמוך באופן חריג של 7 מיליון דולר בתקופה המקבילה אשתקד. הגידול נבע בעיקר מגידול בסך 24 מיליון דולר, בעיקר בשל שערך התחייבויות בגין הטבות לעובדים (במונחים שקליים) ומירידה ברווח משינויים בשווי הון של נגזרים.

הוצאות מס: הוצאות המס ברבעון הרביעי של שנת 2017 הסתכמו לסך 13 מיליון דולר. בנטרול השפעת ההתאמות לרווח התפעולי בסך 5 מיליון דולר (בעיקר מס רווחי הון בגין מכירת IDE) ופתרון סכסוך מס בבלגיה שהביא לרווח מס בסך 25 מיליון דולר, שקוּזְזו על ידי התחייבויות מס בסך 31 מיליון דולר בעקבות מספר עסקות פנימיות שביצענו כהכנה לקראת השלמת המכירה הצפויה של העסקים שמימשנו, הסתכמו הוצאות המס המתואמות לסך 1 מיליון דולר. סכום זה נמוך במיוחד ואינו משקף את שיעור המס העתידי של כיל, מאחר שהמסים מחושבים על בסיס שנתי. המס האפקטיבי שלנו לשנת 2017 (כמו גם הערכתנו לגבי ההמשך), בעקבות הנחות מסוימות לגבי הוצאות בגין מס משאבי טבע, הביאה לשיעור מס אפקטיבי שנתי של כ-30%. כמו כן רשמה כיל ברבעון הרביעי של שנת 2017 הכנסות ממסים עקב התאמת מסים נדחים בעקבות רפורמת המס בארה"ב. ההפרשה למס משאבי טבע שביצעה כיל בשנת 2017 נעשתה למיטב הבנתה של החברה באשר לאופן יישום החוק, לרבות הנחות ופרשנויות מסוימות לגבי מספר נושאים מהותיים, לרבות ערך רכוש קבוע בדוחות הכספיים עבור כל מינרל, כמו גם חישוב הרווח התפעולי עבור כל מינרל. חוק מיסוי משאבי טבע הנו חוק חדש המיושם רק על כיל ועד כה לא פורסמו תקנות מכוח חוק זה, לא פורסמו עמדות על ידי רשות המסים בישראל בעניין זה ולא ניתנו החלטות משפטיות רלוונטיות. יתכן שבתקופות עתידיות תציג רשות המסים בישראל עמדות שונות ותטען שעל החברה לשלם תשלומים נוספים, כולל בסכומים משמעותיים ביותר, בהתבסס על פרשנויות חלופיות שתאמץ הרשות לגבי תחולת החוק.

תזרים מזומנים ורמת החוב: תזרים המזומנים התפעולי, נטו ברבעון הרביעי הסתכם לסך 277 מיליון דולר, גידול בסך 20 מיליון דולר לעומת התקופה המקבילה אשתקד. הגידול נבע בעיקר מגידול מתון יותר ביתרת הלקוחות והחייבים האחרים בהשוואה לרבעון הרביעי של שנת 2016. ההוצאות ההוניות (על בסיס מזומן)¹ קטנו ב-2 מיליון דולר לסך 140 מיליון דולר. תזרים המזומנים החופשי (להתאמה ראו בנספח המצורף) הסתכם בסך 137 מיליון דולר, מה שהביא את תזרים המזומנים החופשי השנתי לסך 405 מיליון דולר, לעומת 346 מיליון דולר בשנת 2016. החוב נטו ליום 31 בדצמבר 2017 הסתכם לסך 3,037 מיליון דולר, קיטון בסך 231 מיליון דולר לעומת סוף שנת 2016.

במהלך הרבעון הרביעי, חברת דירוג האשראי Standard & Poor's Global Ratings (להלן "S&P") אישרה מחדש את דירוג האשראי הבינלאומי של החברה ברמה של BBB-, עם אופק דירוג יציב. גם הדירוג הישראלי של S&P מעלות אושר מחדש ברמה של ilAA עם אופק דירוג יציב. דירוגים אלה חלים גם על אגרות החוב של החברה.

כיל – כיוונים אסטרטגיים

ע"פ הכיוון האסטרטגי של כיל, כפי שהותווה לאחרונה ע"י הדירקטוריון, שלושת המינרלים, ברום, אשלג ופוספט, ימשיכו להוות את הבסיס לפעילות החברה. כיל תמשיך ותחזק בסיס זה באמצעות צעדי אופטימיזציה והתייעלות שנועדו להבטיח את התחרותיות של מוצרי החברה במעלה ובמורד השרשרת ולהגדיל את רווחיות החברה. הצמיחה

¹ הוצאות הוניות (על בסיס מזומן) הוא הסכום במזומן ששימש עבור "רכישת רכוש קבוע ונכסים בלתי מוחשיים" בניכוי "תמורה ממכירת רכוש קבוע" כפי שמוצג בתמצית דוחות תזרים המזומנים המאוחדים של החברה ליום 31 בדצמבר 2017

של עסקי המוצרים המיוחדים של כיל תיתמך באסטרטגיית תמחור מבוססת ערך, רכישות bolt-on והשקת מוצרים ופתרונות חדשים בעלי ערך מוסף.

כיל תמנף את מעמדה ויכולותיה בשוק הדשנים ואת השימוש הגובר והולך בחקלאות מדייקת, לצורך הגברת יכולות השיווק שלה ומתן פתרונות מבוססי-נתונים. אמצעים אלה יאפשרו את פיתוחם של פתרונות חקלאיים מתקדמים וממוקדים לבסיס לקוחות מתרחב, הכולל חקלאים.

יישום צעדי אופטימיזציה והתייעלות לשם שיפור נכסי המינרלים הקיימים של החברה צפוי לתרום ליכולות הייצור ולהפחתת העלות לטון, ובכך להבטיח את התחרותיות של אתרי כיל. כיל איבריה צפויה להמשיך בפרויקט איחוד פעילויות הכרייה שלה לאתר אחד ולהציג תכנית התייעלות במטרה להפוך לפעילות יציבה ורווחית גם בתקופות של חולשה בשווקים. כיל בריטניה עוברת באופן מלא מייצור אשלג לייצור פוליסולפט, דבר שצפוי להביא את האתר לנקודת האיזון בטווח הקצר ולרווחיות איתנה בטווח הבינוני. במיזם המשותף YPH בסין צמצמה החברה את העלויות באמצעות צעדי התייעלות ומצוינות תפעולית, תוך האצת המעבר ממוצרי קומודיטי למוצרים מיוחדים.

כיל תפעל לביסוס מעמדה כחברה ייחודית וגמישה המציעה ללקוחותיה פתרונות מתוחכמים, חדשניים ומותאמים אישית.

התפתחויות בולטות בשנת 2017

- מכירת עסקים:** בחודש יוני 2017 הודיעה החברה כי במסגרת תכניתה לצמצם את רמת המינוף הנוכחית שלה ולממן את צמיחת עסקי המוצרים המיוחדים, תבחן החברה הזדמנויות למכירת השקעותיה בנכסים בעלי סינרגיה נמוכה עם שרשראות המינרלים של כיל, בהיקף של כ-500 מיליון דולר ומעלה. במסגרת תכנית זו, מכרה החברה את אחזקותיה בשיעור 50% בחברת IDE Technologies Ltd. וקיבלה תמורה נטו בסך 167 מיליון דולר ורווח הון בסך 41 מיליון דולר שנרשם ברבעון הרביעי. בחודש דצמבר 2017 חתמה החברה על הסכם למכירת קווי העסקים שלה בתחום בטיחות אש ותוספי שמן (P2S5) ל SK Capital תמורת 1 מיליארד דולר. השלמת העסקה צפויה במחצית הראשונה של שנת 2018, בכפוף לתנאים מקובלים ולקבלת אישורים רגולטוריים.
- אספקת גז טבעי:** בחודש דצמבר 2017 הודיעה כיל כי התקשרה בהסכם ארוך-טווח עם Energean Israel Ltd. לאספקת גז טבעי בהיקף של עד 13 BCM לחברה, לפי שווי של כ-2 מיליארד דולר, על פני תקופה של 15 שנים המתחילה במחצית השנייה של שנת 2020. ההסכם מהווה ציון דרך חשוב בהבטחת אספקת גז רציפה למתקני החברה בישראל, במחיר תחרותי ביחס להסכמי אספקת הגז הקיימים של החברה. ההסכם צפוי לספק באופן מלא את צרכי הגז של החברה, לרבות לשם הפעלת תחנת הכוח החדשה של מפעלי ים המלח בסדום, בהיקף של 240 מגה-וואט, אשר צפויה להתחיל את פעילותה המסחרית ברבעון הראשון של שנת 2018. נכון להיום, החברה היא בין הצרכנים הגדולים ביותר של גז טבעי בישראל, וההסכם עם Energean תואם את מאמצי החברה בשנים האחרונות למעבר למקורות אנרגיה נקיים יותר, להגבלת הזיהום ולהגנה על הסביבה. ההסכם כפוף לכל האישורים הנדרשים, לרבות אישור בעלי המניות של החברה באסיפה שתתקיים ביום 22 בפברואר 2018.
- כריית פוספט בשדה בריר:** בחודש דצמבר 2017 אישרה המועצה הארצית לתכנון ולבנייה הוראה לכיל במסגרתה תוכן תכנית מפורטת לכרייה בשדה בריר שבנגב. זוהי אבן דרך אסטרטגית חשובה עבור כיל רותם, כמו גם עבור הכלכלה בדרום הארץ, לאור רוברות הפוספט ההולכות ופוחתות של כיל. החברה פועלת על מנת לעמוד בכל הדרישות המוקדמות לקבלת היתר הכרייה תוך שיתוף פעולה מלא עם הרשויות. אישור המועצה חיוני להמשך פעילות ענף הפוספט בנגב בעשורים הקרובים וכן לשמירה על הפרנסה של אלפי משפחות באזור כולו.

- כיל רותם:** כיל ממשיכה במאמציה למצוא פתרונות בין היתר לשיקום בריכות הגבס בטווח הקצר והארוך ולתיקון ההשפעה הסביבתית ככל שנדרש, שנגרמו כתוצאה מדליפת מי גבס בעקבות ההתמוטטות החלקית של דופן בריכה 3 של כיל רותם בחודש יוני 2017. כיל פועלת בתיאום מלא ובשיתוף פעולה הדוק עם גופים ממשלתיים ורגולטוריים בישראל. המשרד להגנת הסביבה הורה לחברה להגיש תכנית המתייחסת לפעולה עתידית של בריכות מי הגבס והחברה דנה בימים אלה עם המשרד בתכנית, אשר תשמש כבסיס לקבלת אישור קבע עבור הפעלת בריכה 4. כמו כן, בחודש דצמבר 2017 התקבל היתר בנייה מאת המועצה המקומית לתכנון ולבנייה לשימוש בבריכה 4 ולהגבהת סוללות הבריכה. ב- 7 בינואר 2018 ניתן היתר לעבודות חפירה ולתיקון התשתית בבריכה 5. נכון למועד הודעה זו, החברה פועלת לקבלת היתרים נוספים הנדרשים עבור בריכה 5, שהפעלתה צפויה להתחיל בחודש מאי 2018. ביום 9 בינואר 2018 עמותת אדם, טבע ודין – אגודה ישראלית להגנת הסביבה - הגישה ערעור לוועדת הערר המחוזית של ועדת התכנון והבנייה במחוז הדרום, כנגד המועצה המקומית ורותם. במסגרת הערעור טוענת אדם, טבע ודין כי נפלו פגמים בתהליכי הנפקת ההיתר לבריכה 4 או בשיקול הדעת של הוועדה המקומית אשר הנפיקה את ההיתר. במידה והטיעונים המובאים בערעור יתקבלו בצורה שתביא לתפוגת רישיון הבנייה, ייתכן ורותם תיאלץ לעצור את פעילות חלק או כל מתקני הייצור במפעל בנגב, בכפוף לקבלת אישור בנייה חדש. עם זאת, החברה מעריכה שהסיכוי שהטענות שהועלו בערעור תתקבלנה במלואן או בחלקן הוא נמוך. ב- 5 לפברואר 2018, הגישה החברה למועצת הערר בקשה לדחיית הערעור. כיל מחויבת לאחריות סביבתית ומזה שנים עובדת בשיתוף פעולה הדוק עם רשויות הגנת הסביבה לשמירה על עתודות הטבע באזור הנגב הנמצאות בסמוך למתקני החברה.

- קציר מלח / תחנת שאיבה בים המלח:** בחודש אוקטובר 2017 חתמה כיל על הסכם בסך 280 מיליון דולר בגין השלב הראשון בפרויקט קציר המלח, עם חברת Holland Shallow Seas Dredging Ltd, חברה קבלנית שתבנה מחפר ימי מיוחד המיועד לביצוע פרויקט קציר המלח. המחפר צפוי להתחיל לפעול במחצית הראשונה של שנת 2019. כמו כן, במהלך הרבעון השלישי אישר דירקטוריון כיל השקעה של כ-250 מיליון דולר להקמת תחנת שאיבה חדשה בים המלח, אשר תושלם בשנת 2020.

- מכירת האחזקות של Nutrien בכלל:** ב- 5 לפברואר 2018, הודיעה חברת Nutrien בדוחותיה הכספיים לרבעון הרביעי של 2017, כי חברת הבת שלה, Potash Corporation of Saskatchewan Inc., השלימה ב- 24 בינואר, 2018 את מכירת אחזקותיה בכלל בשיעור 13.77% עבור תמורה נטו של 685 מיליון דולר. המכירה הגדילה את שיעור האחזקות הישירות של הציבור במניות כיל בכשליש, לכ-54% מהון המניות המונפק.

סקירת מגזרי הפעילות

מגזר הפתרונות המיוחדים

מגזר הפתרונות המיוחדים, המשרת שווקים תעשייתיים מגוונים, מתמקד בצמיחה באמצעות התמקדות בפתרונות מותאמים ללקוחות, חדשנות במוצרים ומצוינות מסחרית. מגזר זה כולל שלושה קווי עסקים: כיל מוצרים תעשייתיים, כיל תוספים מתקדמים וכן כיל רכיבי מזון מיוחדים.

עיקרי התוצאות העסקיות:

מגזר הפתרונות המיוחדים תרם 48% מכלל המכירות של כיל והרווח התפעולי המיוחס למגזרים (לפני ביטול מכירות בין מגזרים) ברבעון הרביעי לשנת 2017. התוצאות נתמכו על ידי מכירות גבוהות יותר לאורך שרשרת הערך של מוצרי P2O5 של כיל תוספים מתקדמים וכן גידול במכירות הכמותיות של עסקי בטיחות האש, כתוצאה משריפות מחוץ לעונה בקליפורניה וכן מאסטרטגיית תמחור מבוססת-ערך במגזר והרחבת בסיס הלקוחות. תנאים

חיוביים בשוק הברום ברבעון הרביעי הביאו למכירות כמותיות גבוהות יותר של מעכבי בעירה מבוססי-ברום בכל מוצרים תעשייתיים, אשר קוזזו על ידי קיטון במכירות של תמיסות צלולות. הקו העסקי שלרכיבי מזון מיוחדים רשם מכירות נמוכות יותר לרוסיה ומכירות נמוכות יותר של חלבוני חלב ללקוח עיקרי; עם זאת, קו עסקי זה צופה שיפור משמעותי בשנת 2018 כתוצאה מגיוון הלקוחות ויוזמות בתחום התמחור. בעוד שהרווח התפעולי של המגזר הושפע באופן חיובי מגידול במכירות הכמותיות ובמחירי המכירה, אלו קוזזו על ידי הפרשה לחובות מסופקים, גידול בתמלוגים ששולמו כתוצאה מגידול במכירות וממחיקות מלאי במהלך הרבעון.

| \$ millions | 10-12/2017 | 10-12/2016 | 1-12/2017 | 1-12/2016 |
|---|------------|------------|--------------|--------------|
| Industrial Products | 303 | 283 | 1,193 | 1,120 |
| Sales to external customers | 298 | 279 | 1,179 | 1,111 |
| Sales to internal customers | 5 | 4 | 14 | 9 |
| Advanced Additives | 199 | 173 | 877 | 798 |
| Sales to external customers | 186 | 157 | 824 | 732 |
| Sales to internal customers | 13 | 16 | 53 | 66 |
| Food Specialties | 151 | 151 | 596 | 659 |
| Sales to external customers | 149 | 150 | 585 | 650 |
| Sales to internal customers | 2 | 1 | 11 | 9 |
| Setoffs | (2) | (6) | (16) | (24) |
| Total segment sales | 651 | 601 | 2,650 | 2,553 |
| Operating income attributable to the segment | 114 | 121 | 554 | 534 |

כיל מוצרים תעשייתיים

- כיל מוצרים תעשייתיים נהנתה מהשפעת רגולציה סביבתית מחמירה יותר על תפוקת הייצור המקומי בסין וכתוצאה מכך שיפרה את תנאי השוק עבור תרכובות ברום ותרכובות מבוססות-ברום. נכון להיום התחדש הייצור בסין והפסקת הייצור המאפיינת את עונת החורף לא יושמה ברובה. מחירי הברום יורדים מעט מאז אמצע חודש ינואר. הסביבה העסקית של הברום צפויה להישאר יציבה בשנת 2018.
- הביקוש למעכבי בעירה מבוססי-ברום נשאר יציב. יחד עם זאת, כיל מוצרים תעשייתיים נהנית מירידה בייצור של מעכבי בעירה מבוססי-ברום בסין, כתוצאה מייצור ברום מקומי מוגבל ומחירי ברום גבוהים יותר.
- המחירים של מעכבי בעירה מבוססי-זרחן ממשיכים להיות טובים בהשוואה לרבעון הרביעי של שנת 2016.
- הרווחיות התפעולית הושפעה לרעה מירידה בהיקף המכירות של תמיסות צלולות.
- היחידה רשמה רווחיות גבוהה יותר במוצרי המגנזיה שלה, כתוצאה ממחירי מכירה גבוהים יותר והתמקדות ביישומים בעלי שולי רווח גבוהים יותר.

כיל תוספים מתקדמים

המכירות של כיל תוספים מתקדמים עלו משמעותית לעומת המכירות ברבעון המקביל אשתקד, הודות להשפעה חיובית של מספר גורמים:

- המכירות הגלובליות של מלחים וחומצות גדלו בשיעור 9% לעומת הרבעון המקביל אשתקד, כתוצאה מביקושים מלקוחות חדשים באירופה, אשר קיזזו את הירידה בביקושים מלקוחות קיימים כתוצאה ממדיניות תמחור חדשה. המשך הצמיחה של עסקי **P2O5** בסין מובל על ידי הגידול בנתח השוק המקומי ובבסיס הלקוחות של המיזם המשותף **YPH**. בשוק הברזילאי נרשם ביקוש יציב למלחי פוספט וגידול בייצוא חומצות למדינות אחרות בדרום אמריקה, בעוד שבצפון אמריקה, ההכנסות ירדו לעומת השנה הקודמת, וזאת עקב לחץ מחירים תחרותי. מחירי **P2O5** הממוצעים היו נמוכים במקצת בהשוואה לרבעון הרביעי של שנת 2016, אך גבוהים יותר לעומת הרבעון הקודם, כתוצאה ממדיניות תמחור חדשה.
- התמשכות השריפות בצפון אמריקה יצרה ביקוש גבוה יותר למוצרי בטיחות אש.
- מכירות תוספי השמן (**P2S5**) עלו לעומת הרבעון הרביעי לשנת 2016, בעיקר בשל ביקוש גבוה יותר מלקוח בצפון אמריקה, אשר קיזז בחלקו על ידי הפסקות לצרכי תחזוקה במפעלים של לקוחות עיקריים אחרים באירופה ובצפון אמריקה.
- במהלך הרבעון הודיעה כיל על מכירת יחידות העסקים שלה בתחום בטיחות אש ותוספי שמן (**P2S5**) לחברת **SK Capital** תמורת 1 מיליארד דולר. השלמת המכירה צפויה במחצית הראשונה של שנת 2018. (ראו "מכירות ורווח תפעולי של עסקים שמומשו" בנספח).

כיל רכיבי מזון מיוחדים

- הכנסות כיל רכיבי מזון מיוחדים ברבעון הרביעי של שנת 2017 היו יציבות בהשוואה לרבעון הרביעי של שנת 2016, עקב גידול במכירות הכמותיות של פוספטים למזון ובעסקי תערובות מרובות-רכיבים, אשר קיזזו את המכירות הנמוכות יותר לרוסיה כתוצאה מהמעבר למפיץ חדש ואת הירידה במכירות חלבוני חלב ללקוח עיקרי. המכירות ברבעון הרביעי בדרך כלל נמוכות יותר לעומת שלושת הרבעונים הראשונים של השנה, עקב עונתיות.
- עסקי חלבוני החלב של כיל רכיבי מזון מיוחדים המשיכו להתאושש במהלך הרבעון הרביעי של שנת 2017 בהשוואה למחצית הראשונה של השנה, למרות שההכנסות היו נמוכות לעומת הרבעון המקביל בשנת 2016. בששת החודשים האחרונים, עסקי חלבוני החלב גיוונו את בסיס הלקוחות ומיקדו את המאמצים בתחום המזון האורגני לפעוטות, מה שצפוי לתרום לצמיחת קו עסקים זה בשנת 2018.
- במהלך הרבעון הרביעי נרשם גידול בעלויות חומרי גלם מסוימים של עסקי הפוספטים של כיל רכיבי מזון מיוחדים. קו העסקים מצפה לקזז את העלויות הללו באמצעות מחירי מכירה גבוהים יותר.
- הביקוש למוצרי מזון בעלי תווית נקייה, מוצרים טבעוניים ומוצרים נטולי-לקטוז בשוק האירופי ממשיך לגדול. הפתרונות והיכולות המשולבים של כיל רכיבי מזון מיוחדים ממוצבים היטב למענה על מגמה זו. כתוצאה מכך, נמשך הגידול בהיקף המכירות של פתרונות משולבים ומוצרים חדשים. בנוסף לכך, קו העסקים שינה את המבנה הארגוני שלומחלוקה על בסיס גיאוגרפיות לחלוקה על בסיס סקטורים, כדי לאפשר לו

להתמקד בפיתוח מוצרים חדשים ובפתרונות מותאמים-אישית עבור לקוחות המטרה. הדבר יחזק את יכולות הגישה לשוק של קו העסקים ויתרום להתייעלות בעלויות.

תוצאות הפעילות לתקופה אוקטובר - דצמבר 2017

| Sales analysis | Industrial Products | Advanced Additives | Food Specialties | Setoff | Segment Total | |
|----------------------------|---------------------|--------------------|------------------|------------|---------------|---|
| \$ millions | | | | | | |
| Total sales Q4 2016 | 283 | 173 | 151 | (6) | 601 | |
| Quantity | 6 | 17 | (7) | 3 | 19 | ↑ |
| Price | 9 | 4 | 1 | (1) | 13 | ↑ |
| Exchange rate | 5 | 5 | 6 | 2 | 18 | ↑ |
| Total sales Q4 2017 | 303 | 199 | 151 | (2) | 651 | |

| Operating income attributable to the segment analysis | \$ millions | |
|---|-------------|---|
| Total operating income Q4 2016 | 121 | |
| Quantity | 7 | ↑ |
| Price | 13 | ↑ |
| Exchange rate | (2) | ↓ |
| Raw materials | (1) | ↓ |
| Energy | (1) | ↓ |
| Transportation | 1 | ↑ |
| Operating and other expenses | (24) | ↓ |
| Total operating income Q4 2017 | 114 | |

התרומה של מכירות כמותיות גבוהות יותר, הודות למוצרי בטיחות אש ומעכבי בעירה מבוססי-ברום, כמו גם מחירים גבוהים יותר בשרשרת הערך של הברום וחומצות מיוחדות, קווצה בעיקר על ידי עליה בהוצאות התפעוליות והאחרות עקב הפרשה לחובות מסופקים, מחיקת מלאי, תשלומי תמלוגים גבוהים יותר בשרשרת הערך של הברום והכנסה שנרשמה ברבעון הרביעי של שנת 2016 בגין הטבות עובדים.

מגזר המינרלים החיוניים

מגזר המינרלים החיוניים, אשר משרת את שוק החקלאות, כולל: שלושה קווי עסקים: כיל אשלג ומגנזיום, כיל פוספטים וכיל דשנים מיוחדים. מגזר זה מתמקד באספקת מוצרי חקלאות איכותיים, תוך התמקדות ביעילות, בחדשנות תהליכית ובמצוינות תפעולית.

עיקרי התוצאות העסקיות:

- ברבעון הרביעי רשם ענף האשלג והמגנזיום גידול ברווח התפעולי, הודות לביקושים חזקים והיצע מוגבל בשוק האשלג. קו העסקים רשם מכירות שיא לברזיל והמשיך בארגון מחדש של אתריו באירופה על מנת לשפר את התחרותיות שלהם ולהבטיח את המשכיותם. התאוששות מחירים מתונה בקו עסקי הפוספט ברבעון הרביעי נבעה בתחילה מגידול בעלות חומרי הגלם, אך המשיכה בשנת 2018 כתוצאה מגידול בביקוש. עם זאת, האטה בייצור למשך מספר שבועות במיזם המשותף YPH וכן בכיל רותם ברבעון קיזזו את התרומה של התאוששות השוק. תחום עסקי הדשנים המיוחדים רשם תוצאות שיא לרבעון רביעי, בהובלת הצמיחה במוצרי החקלאות המיוחדים, אשר נהנו מביקושים חזקים למוצרי התחום באירופה, באסיה-פסיפיק, במזרח התיכון ובאפריקה. שינויים ארגוניים ותהליכי התייעלות תרמו אף הם לגידול במכירות של דשנים מיוחדים ולשיפור ברווחיות התפעולית.
- על פי דוח **WASDE (World Agriculture Supply & Demand Estimates)** שפורסם על ידי משרד החקלאות האמריקאי (**USDA**) בחודש פברואר 2018, יחס המלאי לשימוש בגרעינים לשנה החקלאית 2017/2018 צפוי לרדת מעט ל-24.7%, לעומת 25.3% בסוף השנה החקלאית 2016/2017 ולעומת 25.7% בשנה החקלאית 2015/2016. רמה זו עדיין גבוהה יחסית וכתוצאה מכך מחירי התבואה נמצאים ברמתם הנמוכה מזה עשר שנים, דבר המשפיע לרעה על התמריץ של החקלאים לרכוש דשנים. עם זאת, כוח הקנייה של דשנים עדיין תומך, דבר אשר בא לידי ביטוי בביקושים טובים לאשלג.
- על פי תחזית דצמבר 2017 של ארגון המזון והחקלאות של האו"ם (**FAO**), תפוקת הדגנים העולמית בשנת 2017 הסתכמה ב-2,627 מיליון טון, גבוהה ב-16.8 מיליון טון (או 0.6%) לעומת שנת 2016. תפוקת התבואה הגסה הסתכמה ב-1,371 מיליון טון, גידול של 24 מיליון טון (או 1.8%) לעומת שנת 2016.

אשלג ומגנזיום

סקירת הסביבה העסקית

- מחירי האשלג המשיכו להתייצב באופן מתון במהלך הרבעון הרביעי של שנת 2017 בתמיכת ביקושים איתנים. על פי **CRU** (מחירים היסטוריים של **Fertilizer Week, 18/1/2018**), המחיר הממוצע בברזיל ברבעון הרביעי (**CFR**) עמד על 280 דולר לטון, 5% מעל הרבעון השלישי של 2017, ו-19% מעל הרבעון הרביעי של 2016.
- על פי נתוני מכס, סין ייבאה כ-7.5 מיליון טון אשלג בשנת 2017 – גידול בשיעור 10.5% לעומת שנת 2016. כיל השלימה את המשלוחים שלה בהתאם להתחייבויות חוזיות לשנת 2017 עד תחילת חודש פברואר 2018.
- על פי **FAI** (התאחדות הדשנים בהודו), ייבוא אשלג בשנת 2017 עמד על 4.3 מיליון טון, גידול בשיעור 25% לעומת שנת 2016.

- על פי **ANDA** (התאחדות הדשנים הלאומית של ברזיל), ייבוא אשלג לברזיל בשנת 2017 עמד על 9.23 מיליון טון, גידול בשיעור 5% לעומת שנת 2016 ושיא של כל הזמנים עבור מדינה זו.
- שלוש חברות דשנים נמצאות בתהליך לקראת הפעלת מכרות חדשים (**Greenfield**). עם זאת, השפעתם על השוק היא נכון לעכשיו שולית לאור עיכובים ולאור הזמן הדרוש להגעה ליכולת הייצור.
- הביקוש העולמי למגנזיום נותר מוגבל בסין, בברזיל ובאירופה, בעוד שהמחירים נתונים ללחץ בשל היצוא הסיני המוגבר, כמו גם בשל היבוא מיצרניות ברוסיה, בקזחסטן ובטורקיה לארה"ב. עם זאת, נראה כי מתחדש ייצור האלומיניום בארה"ב, שם יצרני אלומיניום מהווים 37% מצרכני 'מגנזיום ראשוני' (מגנזיום טהור וסגסוגת מגנזיום מבוססת מגנזיום ראשוני). הדבר צפוי להביא לשיפור בשוק המגנזיום בארה"ב.

עיקרי התוצאות העסקיות:

- כיל ייצאה כ-1.3 מיליון טון אשלג לברזיל בשנת 2017 – מכירות שיא שנתיות לשוק זה.
- החברה ממשיכה לארגן מחדש את נכסי המינרלים שלה באירופה, כדי להביא לאופטימיזציה של כושר התחרות שלהם ולהבטיח את המשכיותם. בעקבות הרבעון הודיעה כיל בריטניה כי הפקת האשלג במכרה **Boulby** צפויה להסתיים באמצע שנת 2018, עם השלמת המעבר לכריית פוליסולפט. בשנת 2018 מתכננת כיל להפיק כ-600 אלף טון פוליסולפט, וכ 800 אלף טון בשנת 2019. המעבר מהפקת אשלג להפקת פוליסולפט כולל צמצום של כ-200 עובדים בשנת 2018, בנוסף לצמצומים שבוצעו בשנת 2016 ובשנת 2017. בנוסף, באמצע שנת 2018 צפויה כיל להתחיל בייצור **Potashplus**, תערובת דחוסה של פוליסולפט ואשלג עם ריכוז אשלג גבוה יותר, אשר צפוי לתרום למכירות הפוליסולפט. בנוסף, בשנת 2018 צפויה כיל להמשיך בפרויקט איחוד האתרים במכרות האשלג שלה בספרד, תוך יישום תכנית התייעלות לצמצום עלויות כבר בשנת 2018. כמו כן צפויה כיל להקטין את עלויות הייצור לטון בכל יום המלח בשנת 2018, כתוצאה משיפור בהיקפי הייצור.
- לאחר שקיבלה על עצמה את מלוא האחריות להקמת תחנת הכוח החדשה בסדום, כיל ים המלח נמצאת כעת בשלב ההרצה וממתינה לקבלת אישורים רגולטוריים סופיים. תחנת הכוח צפויה להפחית את עלויות האנרגיה במפעלי כיל בדרום הארץ.
- כיל ים המלח החלה בהקמת תחנת שאיבה חדשה בים המלח (**P-9**) שצפויה להתבצע עד שנת 2020, לאחר אישור דירקטוריון כיל להשקעה בסך כ-250 מיליון דולר.

פוספטים

סביבה עסקית

- נראה כי שוק הפוספט הגיע לתחתית לקראת סוף הרבעון השלישי ולאחר מכן החלו המחירים לעלות, בתחילה בהובלת התייקרות חומרי גלם, כגון אמוניה וגופרית. עם זאת, ההתמתנות במחירי הגופרית בחודש דצמבר טרם הביאה להיפוך במחירי דשני הפוספט. הדבר עשוי להיות

מוסבר על ידי הביקושים האיתנים בארה"ב, בברזיל ובפקיסטן, בעוד שהמפיקים הסינים התמקדו בשוק המקומי - מה שהביא להגבלת היקף הייצוא.

- מחירי הגופרית עלו משמעותית ברבעון השלישי ובמרבית הרבעון הרביעי, עקב ביקוש גדל והיצע מוגבל. בסוף חודש נובמבר, מחירי CFR בסין עברו את רף 200 דולר לטון, אבל מאותה נקודת זמן החלו המחירים לרדת לרמת הנמוכה ב-50 דולר לטון בממוצע בתחילת ינואר 2018.
- גידול משמעותי בכושר הייצור דווח השנה במרוקו ובערב הסעודית. חברת ההפקה המרוקאית OCP הוסיפה מפעל שלישי (מתוך ארבעה) בהיקף 1 מיליון טון לשנה של מוצר מוגמר ב-Jorf Lasfar ומתכננת להפעיל מפעל רביעי ברבעון הראשון של שנת 2018. החברה הסעודית Ma'aden נמצאת בתהליך הפעלת מתקן Wa'ad Al Shamal, עם קיבולת שנתית של 3 מיליון טון מוצר מוגמר. מצד שני הודיעה חברת Mosaic על השבתת הייצור של מפעל הפוספט שלה Plant City, אשר תסיר מהשוק כושר ייצור שנתי של כ-2 מיליון טון DAP ו-MAP.
- ייצוא פוספטים (DAP, MAP, TSP) מסין גדל ב-11% בשנת 2017, ל-10.1 מיליון טון, למרות היבוא ההודי הנמוך יותר ולמרות הרווחיות הנמוכה. לחץ מתמשך מצד רשויות איכות הסביבה בסין גורם למספר סגירות מפעלים ולהוצאות נוספות, אשר צפויות להגביל את המשך הצמיחה ביצוא וייתכן שאף יביאו לירידה מסוימת בשנים הקרובות.
- יבוא פוספט לברזיל (DAP, MAP, TSP, SSP) בשנת 2017 גדל בשיעור 10.4% ל-7.26 מיליון טון.
- על פי FAI (התאחדות הדשנים בהודו), יבוא DAP בשנת 2017 ירד משמעותית, ב-6.3% ל-4 מיליון טון. עם זאת, ייצור DAP המקומי גדל ב-9.7%, ל-4.8 מיליון טון, באמצעות סלעים וחומצה מיובאים.
- הביקוש בארה"ב היה איתן. על פי TFI (מכון הדשנים), יבוא DAP בשנת 2017 גדל ב-37% ל-805 אלף טון. יבוא MAP גדל ב-22% ל-1,380 אלף טון.
- על פי CRU (מחירים היסטוריים של Fertilizer Week, 18/1/2018), מחיר DAP הממוצע ברבעון הרביעי לשנת 2017 היה 382 דולר לטון FOB מרוקו, גידול בשיעור 8.4% ו-12.3% לעומת הרבעון השלישי לשנת 2017 והרבעון הרביעי לשנת 2016, בהתאמה.
- על פי CRU (מחירים היסטוריים של Fertilizer Week, 18/1/2018), המחיר הממוצע של סלע פוספט (BPL 72%-68) ברבעון הרביעי של שנת 2017 היה 80 דולר לטון FOB מרוקו, קיטון בשיעור 6.9% ו-24.1% לעומת הרבעון השלישי לשנת 2017 והרבעון הרביעי לשנת 2016, בהתאמה.
- חברת ההפקה המרוקאית OCP חתמה על חוזים לאספקת חומצה זרחתית ברבעון הראשון, עם שותפיה למיזם משותף בהודו, במחיר CFR של 678 דולר לטון P₂O₅, גידול של 111 דולר לטון לעומת המחיר במחצית השנייה של 2017.

- חברות מחקר בשוק הדשנים, כגון CRU ו-FertEcon, צופים התאוששות מתונה במחירים העולמיים החל בשנה הבאה, עקב ירידה ביצוא מסין וגידול בייבוא להודו.

עיקרי התוצאות העסקיות

- בעקבות התמוטטות חלקית בחודש יוני 2017 של דופן בבריכה 3 המשמשת לאגירת מי גבס בכיל רותם, חזרה החברה לייצור בהיקף כמעט מלא, תחת היתר זמני של המשרד להגנת הסביבה להפעלת בריכה 4. החברה דנה כעת מול המשרד על תכנית הנוגעת להפעלה העתידית של הבריכות, אשר תשמש כבסיס להיתר הקבע להפעלת בריכה 4. בנוסף, בחודש דצמבר 2017 התקבל היתר בנייה מוועדת התכנון והבנייה המקומית של תמר עבור שימוש בבריכה 4 והגבהת סוללות הבריכה. בחודש ינואר 2018 התקבל היתר לעבודות חפירה ותיקון התשתית של בריכה 5, והחברה נוקטת במספר צעדים על מנת להשיג את כל ההיתרים הנדרשים עבור בריכה 5, כשהצפי לתחילת הפעילות הנו חודש מאי 2018.
- בתוצאות הרבעון הרביעי של המיזם המשותף YPH של החברה בסין חל שיפור לעומת הרבעון הרביעי לשנת 2016, הודות למעבר למוצרים מיוחדים בעלי רווחיות גבוהה יותר וכן יישום צעדי התייעלות וצמצום עלויות. בהשוואה לרבעונים השני והשלישי של שנת 2017, תוצאות הרבעון הרביעי הושפעו לשלילה מסגירת מפעלי החומצה הזרחתית והחומצה הגופריתית של YPH לתחזוקה שנתית (במשך 13 ימים בחודש אוקטובר ובמשך 10 ימים בחודש נובמבר) וכן הושפעו מעלייה משמעותית במחירי הגופרית.
- מפעל רותם צין של כיל רותם נסגר במהלך חלק מהרבעון הרביעי של שנת 2017 כתוצאה מהחלטה לצמצם את מכירות סלע הפוספט בשל מחירים נמוכים. המפעל חזר לפעילות בחודש נובמבר 2017. הנהלת כיל רותם פועלת ליישום צעדי התייעלות נוספים על מנת להתמודד עם תנאי השוק.

דשנים מיוחדים

- כיל דשנים מיוחדים רשמה תוצאות שיא ברבעון הרביעי, הודות לצמיחה בענף מוצרי החקלאות המיוחדים שלה, שנהנה מביקושים חזקים באירופה, באסיה-פסיפיק, במזרח התיכון ובאפריקה.
- שוק הדשנים המיוחדים התאושש בשנת 2017, לאחר האתגרים שהשפיעו על תוצאות שנת 2016. בחודשים האחרונים החלו גם המחירים להתאושש בשיעור מתון. מגמה זו צפויה להימשך במהלך 2018.
- במהלך 2017, עסק קו העסקים גם בשינוי ארגוני לתת-קווי עסקים המבוססים על שווקים ולא על אזורים גאוגרפיים. שינוי זה, בנוסף ליישום צעדי התייעלות, תרם לגידול במכירות וכן לשיפור במרווח התפעולי. תרומה נוספת צפויה בשנת 2018.
- היחידה העסקית רשמה גם גידול במכירות באירופה בשוק הגינון לנוי, בעיקר של דשנים בשחרור מבוקר (CRF) וכן דשנים מסיסים במים. מכירות המוצרים להגנת זרעים וצמחים צמחו בשוק הדשא והנוף באירופה.

- גידול נרשם במכירות של דשנים בשחרור מבוקר (CRF) ברוב אזורי השוק למוצרי חקלאות מיוחדים.
- תוצאות הפעילות של דשני straight (MAP / MKP) ברבעון הרביעי היו גבוהות יותר בהשוואה לרבעון המקביל בשנת 2016, עקב תנאי השוק.
- בחודשיים האחרונים של הרבעון הרביעי ראתה היחידה העסקית סימנים ראשונים של התאוששות בשוק בצפון אמריקה. התוצאות לשנת 2017 היו נמוכות יותר מאשר בשנה שעברה, בשל סביבה עסקית תחרותית ותנאי מזג אוויר.
- התוצאות בישראל הושפעו לרעה מהמשך המחסור המקומי באמוניה. קו העסקים העביר את ייצור MAP מסיס למיזם המשותף YPH בסין.

דוחות רווח והפסד:

| | 10-12/2017 | 10-12/2016 | 1-12/2017 | 1-12/2016 |
|---|----------------|----------------|----------------|----------------|
| | \$ millions | \$ millions | \$ Millions | \$ millions |
| Potash & Magnesium | 414 | 415 | 1,383 | 1,338 |
| Sales to external customers | 381 | 386 | 1,258 | 1,213 |
| Sales to internal customers | 33 | 29 | 125 | 125 |
| Phosphate | 242 | 263 | 1,052 | 1,163 |
| Sales to external customers | 189 | 226 | 860 | 966 |
| Sales to internal customers | 53 | 37 | 192 | 197 |
| Specialty Fertilizers | 156 | 137 | 692 | 661 |
| Sales to external customers | 148 | 129 | 671 | 632 |
| Sales to internal customers | 8 | 8 | 21 | 29 |
| Setoffs | (32) | (15) | (119) | (126) |
| Total segment sales | 780 | 800 | 3,008 | 3,036 |
| Operating income attributable to the segment | 124 | 103 | 359 | 398 |

| Sales analysis | Potash & Magnesium | Phosphate | Specialty Fertilizers | Setoff | Segment Total | |
|----------------------------|--------------------|------------|-----------------------|-------------|---------------|---|
| | \$ millions | | | | | |
| Total sales Q4 2016 | 415 | 263 | 137 | (15) | 800 | |
| Quantity | (41) | (38) | 16 | (15) | (78) | ↓ |
| Price | 32 | 11 | 2 | (3) | 42 | ↑ |
| Exchange rate | 8 | 6 | 1 | 1 | 16 | ↑ |
| Total sales Q4 2017 | 414 | 242 | 156 | (32) | 780 | |

| Operating income attributable to the segment analysis | \$ millions | |
|---|-------------|---|
| Total operating income Q4 2016 | 103 | |
| Quantity | (1) | ↓ |
| Price | 42 | ↑ |
| Exchange rate | (13) | ↓ |
| Raw materials | (11) | ↓ |
| Energy | (6) | ↓ |
| Transportation | 9 | ↑ |
| Operating and other (expenses) income | 1 | ↑ |
| Total operating income Q4 2017 | 124 | |

למכירות הכמותיות של אשלג ודשני פוספט הייתה השפעה שלילית, שקוזה על ידי גידול במכירות הכמותיות של חומצה זרחתית ומוצרי חקלאות מיוחדים. ההשפעה על הרווח התפעולי לא הייתה מהותית, בשל משקלם של אתרי הפקת האשלג השונים בסך המכירות ותמהיל המוצרים במגזר כולו. תרומת המחיר נבעה בעיקר ממחירי אשלג גבוהים יותר. תרומת שיערי החליפין למכירות, כתוצאה מהתחזקות האירו מול הדולר, קוזה ויותר ברווח התפעולי, בעיקר כתוצאה מהשפעת התחזקות השקל על עלויות הייצור. לעלייה במחירי הגופרית וכן לעלות חשמל גבוהה יותר באירופה, הייתה השפעה שלילית על הרווח התפעולי, שקוזה על ידי עלויות הובלה נמוכות יותר עקב ירידה במכירות הכמותיות ולמרות גידול במחירי ההובלה הימית.

פעילות האשלג:

ייצור ומכירות:

| Thousands of Tonnes | 10-12/2017 | 10-12/2016 | 1-12/2017 | 1-12/2016 |
|--|------------|------------|-----------|-----------|
| Production | 1,303 | 1,303 | 4,773 | 5,279 |
| Sales to external customers | 1,375 | 1,632 | 4,687 | 4,818 |
| Sales to internal customers | 125 | 92 | 352 | 347 |
| Total sales (including internal sales) | 1,500 | 1,724 | 5,039 | 5,165 |
| Closing inventory | 400 | 666 | 400 | 666 |

ירידה במכירות הכמותיות ברבעון הרביעי של שנת 2017 בהשוואה למשלוחים חזקים במיוחד ברבעון הרביעי של שנת 2016, שהייתה שנה בה נרשמו ביצועים חזקים משמעותית לקראת סוף השנה. הייצור ברבעון הרביעי היה יציב בהשוואה לרבעון המקביל בשנת 2016.

נתונים עיקריים:

| Millions of dollars | 10-12/2017 | 10-12/2016 | 1-12/2017 | 1-12/2016 |
|--|------------|------------|-----------|-----------|
| Sales to external customers | 361 | 369 | 1,181 | 1,134 |
| Sales to internal customers * | 40 | 34 | 149 | 151 |
| Total Sales | 401 | 403 | 1,330 | 1,285 |
| Gross Profit | 198 | 167 | 555 | 513 |
| Operating income attributable to potash business | 124 | 94 | 303 | 291 |
| CAPEX | 114 | 66 | 256 | 305 |
| Depreciation and amortization | 35 | 27 | 121 | 119 |
| Average potash selling price per tonne - FOB (in \$) | 222 | 202 | 219 | 211 |

* מכירות ליחידות עסקיות אחרות של כיל, כולל עסקי המגנוזיום.

פעילויות אשלגן עצמאיות כוללות, בין היתר, ייצור פוליסולפט במכרה בבריטניה והפקת מלח במכרות תת-קרקעיים בבריטניה ובספרד.

תוצאות הפעילות לתקופה אוקטובר - דצמבר 2017:

| Sales analysis | \$ millions | |
|---------------------|-------------|---|
| Total sales Q4 2016 | 403 | |
| Quantity | (44) | ↓ |
| Price | 34 | ↑ |
| Exchange rate | 8 | ↑ |
| Total sales Q4 2017 | 401 | |

| Operating income attributable to potash business analysis | \$ millions | |
|---|-------------|---|
| Total operating income Q4 2016 | 94 | |
| Quantity | (5) | ↓ |
| Price | 34 | ↑ |
| Exchange rate | (6) | ↓ |
| Energy | (3) | ↓ |
| Transportation | 2 | ↑ |
| Operating and other (expenses) income | 8 | ↑ |
| Total operating income Q4 2017 | 124 | |

גידול משמעותי של 32% ברווח התפעולי ברבעון הרביעי לשנת 2017, נבע מעלויות מחירים, ירידות בעלויות הובלה ובעלויות תפעול וקוֹזוּ באופן חלקי בלבד על ידי השפעה שלילית של מכירות כמותיות נמוכות וייסוף בשער החליפין של השקל מול הדולר.

ייצור ומכירות – פוספטים:

| Thousands of Tonnes | 10-12/2017 | 10-12/2016 | 1-12/2017 | 1-12/2016 |
|---|------------|------------|-----------|-----------|
| Phosphate rock | | | | |
| Production of rock | 1,098 | 1,301 | 4,877 | 5,744 |
| Sales * | 140 | 157 | 498 | 1,032 |
| Phosphate rock used for internal purposes | 1,030 | 1,054 | 4,300 | 4,099 |
| Phosphate fertilizers | | | | |
| Production | 555 | 691 | 2,094 | 2,725 |
| Sales * | 501 | 750 | 2,291 | 2,645 |

* ללקוחות חיצוניים.

הקיטון בייצור סלע פוספט נבע בעיקר מהתאמת היקפי הייצור לסביבה העסקית בכל רותם, שכללה השבתה של מפעל צין במהלך חלק מהרבעון הרביעי. המפעל חזר לפעילות לקראת סוף הרבעון הרביעי. מכירות סלע פוספט היו נמוכות יותר עקב סביבת שוק מאתגרת ומחירים לא אטרקטיביים. הקיטון בייצור דשני פוספט נבע בעיקר מירידה בייצור במיזם המשותף **YPH JV** כתוצאה מהמעבר למוצרים מיוחדים. הקיטון במכירות דשני פוספט נבע בעיקר מירידה במכירות באסיה.

חלוקת דיבידנדים

דירקטוריון כיל הודיע על דיבידנד בסך 70 מיליון דולר, או כ- 0.054 דולר למניה, אשר ישולם ב-14 למרץ 2018, בעקבות תוצאות הרבעון הרביעי לשנת 2017 של כיל.

##

אודות כיל

כיל היא יצרנית עולמית של מוצרים המבוססים על שלוש שרשראות המינרלים שלה – ברום, אשלג ופוספט, המשרתים את שוקי החקלאות והתעשייה העולמיים.

כיל מייצרת כשליש מכמות הברום בעולם, היא יצרנית האשלג השישית בגודלה והספקית המובילה של חומצה זרחתית טהורה. החברה היא יצרנית מובילה של דשנים מיוחדים, פוספטים מיוחדים ומעכבי בעירה. פעילויות הכרייה והייצור של כיל נמצאות בישראל, באמריקה ובסין ונתמכות על ידי רשתות הפצה והספקה עולמיות.

המוצרים החקלאיים אותם כיל מייצרת מסייעים להאכיל את האוכלוסייה ההולכת וגדלה בעולם. האשלג והפוספטים שהחברה כורה ומייצרת משמשים כרכיבים בדשנים ומהווים רכיב חיוני בענפי הפרמצבטיקה ותוספי המזון. תוספי המזון אותם מייצרת כיל מאפשרים לאנשים גישה למזון איכותי ומגוון יותר. חומרים אחרים, המבוססים על ברום ופוספט, מאפשרים שימוש בטוח ונרחב במגוון מוצרים וחומרים ומסייעים לייצור אנרגיה יותר יעילה וידידותית לסביבה.

כיל נהנית ממספר יתרונות ייחודיים, ביניהם פעילויות משולבות אנכית ופעילויות סינרגטיות משלימות לייצור מוצרי קצה ייחודיים; מגוון המוצרים המאוזן והמגוון של החברה בשווקים צומחים; נוכחות נרחבת בכל רחבי העולם וקרבה לשווקים גדולים, כולל שווקים מתעוררים.

כיל פועלת במסגרת אסטרטגית של קיימות, אשר כוללת מחויבות לסביבה, תמיכה בקהילות במקומות שם נמצאות פעילויות הייצור של כיל ובמקומות שם מתגוררים עובדי החברה וכן מחויבות לכלל העובדים, הלקוחות, הספקים ובעלי עניין אחרים.

כיל היא חברה ציבורית שמניותיה רשומות למסחר דואלי בבורסה לניירות ערך בניו-יורק ובבורסה לניירות ערך בתל-אביב (NYSE & TASE: ICL) החברה מעסיקה כ-13,000 עובדים ברחבי העולם ומכירותיה בשנת 2017 הסתכמו לסך 5.4 מיליארד דולר. למידע נוסף, בקרו באתר האינטרנט של החברה בכתובת www.icl-group.com.

משפטים צופי פני עתיד

הודעה לעיתונות זו כוללת משפטים אשר מהווים "משפטים צופי פני עתיד" אשר ניתן לזהות רבים מהם באמצעות שימוש במילים צופות פני עתיד, כגון: "צופה", "מאמינה", "עשויה", "מצפה", "אמורה", "מתכננת", "מתכוונת", "מעריכה", "פוטנציאלית" וכו'. משפטים צופי פני עתיד כוללים, בין היתר, הערכות ואומדנים לגבי תנאים מקרו-כלכליים ולגבי השווקים בהם פועלת כיל, תוצאותיה התפעוליות והכספיות. הערכות ואומדנים צופי פני עתיד מבוססים על ההערכות וההנחות הנוכחיות של הנהלת החברה וכן על מידע אשר זמין כעת להנהלת החברה. משפטים מעין אלה נתונים לסיכונים ולאי-ודאויות והתוצאות בפועל עשויות להיות שונות מהותית מאלה המבוטאות או מרומזות במשפטים צופי פני עתיד עקב גורמים שונים הכוללים, בין היתר, תנודות בשווקים, בפרט באתרי הייצור של כיל ובשווקי היעד של החברה; הפרשים בין המשאבים בפועל לבין אומדני המשאבים שלנו; שינויים בסביבת הביקושים והמחירים עבור מוצרי כיל וכן עלות ההובלה והאנרגיה, בין אם נגרמו על ידי פעולות של ממשלות, יצרנים או צרכנים; שינויים בשווקי ההון, כולל תנודות בשערי חליפין, זמינות אשראי ושיעורי ריבית; שינויים במבנה התחרות בשוק; וכן גורמים המתוארים בסעיף "ד3 – גורמי סיכון" בדוח השנתי של החברה (טופס F-20) שהוגש לרשות לניירות ערך האמריקאית (SEC) ביום 16 במרץ 2017. משפטים צופי פני עתיד מתייחסים רק למצב בתאריך בו נכתבו ואין כל מחויבות לעדכן או לתקן אותם או כל מידע אחר שנכלל בהודעה זו לעיתונות, בין אם כתוצאה ממידע חדש, התפתחויות עתידיות או אחרת.

##

(טבלאות פיננסיות זמינות גם בפורמט Excel באתר האינטרנט שלנו בכתובת www.icl-group.com)

נספח:

בדוח הרבעוני הנוכחי אנו כוללים גילוי לגבי מדדים פיננסיים שאינם בהתאם לתקני IFRS בשם "רווח תפעולי מתואם", "רווח נקי מתואם המיוחס לבעלי המניות של החברה", "EBITDA מתואם" וכן "תזרים מזומנים חופשי". ההנהלה משתמשת ברווח התפעולי המתואם, הרווח הנקי המתואם המיוחס לבעלי המניות של החברה וב-EBITDA המתואם על מנת לאפשר השוואת ביצועים תפעוליים בין תקופות וכן הצגת תזרים מזומנים חופשי על מנת להקל על סקירת תזרימי המזומנים בין תקופות. אנו מחשבים את הרווח התפעולי המתואם על ידי ביצוע התאמות לרווח התפעולי באמצעות הוספת פריטים מסוימים, כפי שמתואר בטבלת ההתאמה להלן תחת "התאמות לרווח התפעולי ולרווח הנקי המדווחים". פריטים מסוימים עשויים להיות חוזרים ונשנים. אנו מחשבים את הרווח הנקי המתואם המיוחס לבעלי מניות החברה על ידי התאמת הרווח הנקי המיוחס לבעלי מניות החברה באמצעות הוספת פריטים מסוימים, כמפורט להלן בטבלת ההתאמה בסעיף "התאמות לרווח התפעולי ולרווח הנקי המדווחים", למעט סך השפעת המס של התאמות אלה ושל התאמות המיוחסות לזכויות שאינן מקנות שליטה. אנו מחשבים את ה-EBITDA המתואם שלנו על ידי הוספת לרווח הנקי המיוחס לבעלי מניות החברה: פחת והפחתות, הוצאות מימון נטו, מיסים על הכנסות ופריטים המוצגים בטבלת ההתאמה לעיל בסעיף "EBITDA מתואם לתקופות הפעילות" אשר הותאמו בחישוב הרווח התפעולי המתואם והרווח הנקי המתואם המיוחס לבעלי מניות החברה. אנו מחשבים את תזרים המזומנים החופשי שלנו כתזרימי המזומנים מפעילות שוטפת בניכוי רכישת רכוש קבוע ונכסים בלתי מוחשיים ובתוספת התמורה ממכירת רכוש קבוע וכן דיבידנדים מחברות מוחזקות המטופלות לפי שיטת השווי המאזני באותה התקופה, כפי שמובא בטבלת ההתאמה תחת "חישוב תזרים המזומנים החופשי".

אין לראות ברווח התפעולי המתואם, ברווח הנקי המתואם המיוחס לבעלי מניות החברה או ב-EBITDA המתואם, תחליפים לרווח התפעולי או לרווח הנקי המיוחס לבעלי מניות החברה שחשבו בהתאם לתקני IFRS ואין לראות בתזרים המזומנים החופשי תחליף לתזרים מזומנים שוטף ולתזרים מזומנים שימש בפעילות השקעה. כמו כן יש לשים לב לכך שההגדרות שלנו של רווח תפעולי מתואם, רווח נקי מתואם המיוחס לבעלי מניות החברה EBITDA מתואם ותזרים מזומנים חופשי עשויות להיות שונות מההגדרות המשמשות חברות אחרות. עם זאת, אנו סבורים כי הרווח התפעולי המתואם, הרווח הנקי המתואם המיוחס לבעלי מניות החברה, EBITDA מתואם ותזרים מזומנים חופשי מספקים מידע שימושי הן להנהלה והן למשקיעים, באמצעות החרגת הוצאות מסוימות שלדעת ההנהלה אינן מעידות על הפעילות השוטפת שלנו. בפרט לגבי תזרים מזומנים חופשי, אנו מתאימים את ההוצאות ההוניות כדי לכלול את כל התמורה ממכירת רכוש קבוע, כי אנחנו מאמינים שסכומים אלה מקוזזים את ההשפעה של רכישת רכוש קבוע ונכסים בלתי מוחשיים. כמו כן, אנו מתאימים את תזרים המזומנים החופשי כדי להוסיף דיבידנדים מחברות מוחזקות המטופלות לפי שיטת השווי המאזני, שכן קבלת דיבידנדים אלו משפיעה על תזרים המזומנים השירי שלנו. תזרים המזומנים החופשי אינו משקף התאמות לפריטים נוספים שעשויים להשפיע על תזרים המזומנים השירי שלנו בגין הוצאות על פי שיקול דעת החברה, כגון התאמות בגין חיובים בקשר לרכישות, סילוק התחייבויות בגין חוב, שינויים ביתרות בחשבוניות פיקדון הקשורים לפעילות ההשקעה שלנו וכן הוצאות נוספות על פי שיקול דעת החברה. הנהלת החברה משתמשת במדדים אלה שאינם בהתאם לתקני IFRS לשם הערכת האסטרטגיות העסקיות של החברה וביצועי ההנהלה. אנו סבורים שנתונים אלה שאינם על פי תקני IFRS מספקים מידע שימושי למשקיעים, משום שהם משפרים את יכולת ההשוואה של תוצאות כספיות בין תקופות ומספקים שקיפות רבה יותר לגבי נתונים עיקריים המשמשים להערכת הביצועים שלנו.

אנו מציגים דיון בהשוואות בין-תקופתיות של הגורמים העיקריים לשינויים בתוצאות הפעילות של החברה. דיון זה מתבסס, בין היתר, על מיטב הערכות ההנהלה לגבי ההשפעה של מגמות בולטות בעסקי החברה. הדיון להלן מבוסס על הדוחות הכספיים שלנו. יש לקרוא את הדיון להלן יחד עם הדוחות הכספיים שלנו.

תמצית דוחות רווח והפסד מאוחדים, בלתי מבוקרים:
(במיליונים, למעט נתונים למניה)

| | For the three-month period ended | | For the year ended | |
|---|----------------------------------|-------------------|--------------------|-------------------|
| | December 31, 2017 | December 31, 2016 | December 31, 2017 | December 31, 2016 |
| | \$ millions | \$ millions | \$ millions | \$ millions |
| Sales | 1,361 | 1,338 | 5,418 | 5,363 |
| Cost of sales | 932 | 922 | 3,746 | 3,703 |
| Gross profit | 429 | 416 | 1,672 | 1,660 |
| Selling, transport and marketing expenses | 189 | 191 | 746 | 722 |
| General and administrative expenses | 70 | 80 | 261 | 321 |
| Research and development expenses | 15 | 19 | 55 | 73 |
| Other expenses (income) | (34) | 54 | (19) | 547 |
| Operating income (loss) | 189 | 72 | 629 | (3) |
| Finance expenses, net | 25 | 19 | 124 | 132 |
| Share in earnings (losses) of equity-accounted | (2) | 2 | - | 18 |
| Income (loss) before income taxes | 162 | 55 | 505 | (117) |
| Income taxes | 13 | 50 | 158 | 55 |
| Net income (loss) | 149 | 5 | 347 | (172) |
| Net loss attributable to the non-controlling interests | (6) | (27) | (17) | (50) |
| Net income (loss) attributable to the shareholders of the Company | 155 | 32 | 364 | (122) |
| Earnings (loss) per share attributable to the shareholders of the Company: | | | | |
| Basic earnings (loss) per share (in cents) | 12.00 | 3.00 | 29.00 | (10.00) |
| Diluted earnings (loss) per share (in cents) | 12.00 | 3.00 | 29.00 | (10.00) |
| Weighted-average number of ordinary shares outstanding: | | | | |
| Basic (in thousands) | 1,277,099 | 1,274,195 | 1,276,072 | 1,273,295 |
| Diluted (in thousands) | 1,277,947 | 1,274,791 | 1,276,997 | 1,273,295 |

תמצית דוחות מאוחדים על המצב הפיננסי, בלתי מבוקרים :

| | December 31, 2017 | December 31, 2016 |
|---|-------------------|-------------------|
| | \$ millions | \$ millions |
| Current assets | | |
| Cash and cash equivalents | 83 | 87 |
| Short-term investments and deposits | 90 | 29 |
| Trade receivables | 932 | 966 |
| Inventories | 1,226 | 1,267 |
| Assets held for sale | 169 | - |
| Other receivables | 225 | 222 |
| Total current assets | 2,725 | 2,571 |
| Non-current assets | | |
| Investments in equity-accounted investees | 29 | 153 |
| Financial assets available for sale | 212 | 253 |
| Deferred tax assets | 132 | 150 |
| Property, plant and equipment | 4,521 | 4,309 |
| Intangible assets | 722 | 824 |
| Other non-current assets | 373 | 292 |
| Total non-current assets | 5,989 | 5,981 |
| Total assets | 8,714 | 8,552 |
| Current liabilities | | |
| Short-term credit | 822 | 588 |
| Trade payables | 790 | 644 |
| Provisions | 78 | 83 |
| Liabilities held for sale | 43 | - |
| Other current liabilities | 595 | 708 |
| Total current liabilities | 2,328 | 2,023 |
| Non-current liabilities | | |
| Long-term debt and debentures | 2,388 | 2,796 |
| Deferred tax liabilities | 228 | 303 |
| Long-term employee provisions | 640 | 576 |
| Provisions | 193 | 185 |
| Other non-current liabilities | 7 | 10 |
| Total non-current liabilities | 3,456 | 3,870 |
| Total liabilities | 5,784 | 5,893 |
| Equity | | |
| Total shareholders' equity | 2,859 | 2,574 |
| Non-controlling interests | 71 | 85 |
| Total equity | 2,930 | 2,659 |
| Total liabilities and equity | 8,714 | 8,552 |

תמצית דוחות תזרימי מזומנים מאוחדים, בלתי מבוקרים:

| | For the three-month period ended | | For the year ended | |
|--|----------------------------------|-------------------|--------------------|-------------------|
| | December 31, 2017 | December 31, 2016 | December 31, 2017 | December 31, 2016 |
| | \$ millions | \$ millions | \$ millions | \$ millions |
| Cash flows from operating activities | | | | |
| Net income (loss) | 149 | 5 | 347 | (172) |
| Adjustments for: | | | | |
| Depreciation, amortization and impairment | 118 | 95 | 418 | 406 |
| Revaluation of balances from financial institutions and interest expenses, net | 27 | (6) | 137 | 76 |
| Share in (earnings) losses of equity-accounted investees, net | 2 | (2) | - | (18) |
| Other capital losses (gains), net | (45) | 2 | (54) | 433 |
| Share-based compensation | 3 | 3 | 16 | 15 |
| Deferred tax expenses (income) | (34) | 112 | (46) | (2) |
| | <u>220</u> | <u>209</u> | <u>818</u> | <u>738</u> |
| Change in inventories | (48) | 56 | 57 | 70 |
| Change in trade and other receivables | 61 | 128 | 21 | 150 |
| Change in trade and other payables | 38 | (160) | (45) | (90) |
| Change in provisions and employee benefits | 6 | 24 | (4) | 98 |
| Net change in operating assets and liabilities | <u>57</u> | <u>48</u> | <u>29</u> | <u>228</u> |
| Net cash provided by operating activities | <u>277</u> | <u>257</u> | <u>847</u> | <u>966</u> |
| Cash flows from investing activities | | | | |
| Investments in shares and proceeds from deposits, net | (6) | 20 | (65) | (198) |
| Purchases of property, plant and equipment and intangible assets | (140) | (138) | (457) | (632) |
| Proceeds from divestiture of subsidiaries | - | - | 6 | 17 |
| Proceeds from sale of equity-accounted investee | 168 | - | 168 | - |
| Dividends from equity-accounted investees | - | 8 | 3 | 12 |
| Proceeds from sale of property, plant and equipment | - | - | 12 | - |
| Other | - | 1 | - | 1 |
| Net cash provided by (used in) investing activities | <u>22</u> | <u>(109)</u> | <u>(333)</u> | <u>(800)</u> |
| Cash flows from financing activities | | | | |
| Dividends paid to the Company's shareholders | (56) | - | (237) | (162) |
| Receipt of long-term debt | 70 | 40 | 966 | 1,278 |
| Repayment of long-term debt | (353) | (371) | (1,387) | (1,365) |
| Short-term credit from banks and others, net | 18 | 117 | 147 | 14 |
| Other | - | (2) | - | (4) |
| Net cash used in financing activities | <u>(321)</u> | <u>(216)</u> | <u>(511)</u> | <u>(239)</u> |
| Net change in cash and cash equivalents | <u>(22)</u> | <u>(68)</u> | <u>3</u> | <u>(73)</u> |
| Cash and cash equivalents as at beginning of the period | 109 | 157 | 87 | 161 |
| Net effect of currency translation on cash and cash equivalents | 1 | (2) | (2) | (1) |
| Cash and cash equivalents included as part of assets held for sale | (5) | - | (5) | - |
| Cash and cash equivalents as at the end of the period | <u>83</u> | <u>87</u> | <u>83</u> | <u>87</u> |

Additional Information

| | For the three-month period ended | | For the year ended | |
|---------------------------------------|----------------------------------|-------------------|--------------------|-------------------|
| | December 31, 2017 | December 31, 2016 | December 31, 2017 | December 31, 2016 |
| | \$ millions | \$ millions | \$ millions | \$ millions |
| Income taxes paid, net of tax refunds | 70 | 4 | 127 | 84 |
| Interest paid | 37 | 35 | 111 | 112 |

התאמות לרווח התפעולי ולרווח הנקי המדווחים :

| | 10-12/2017 | 10-12/2016 | 1-12/2017 | 1-12/2016 |
|--|-------------|-------------|-------------|--------------|
| | \$ millions | \$ millions | \$ millions | \$ millions |
| Operating income (loss) | 189 | 72 | 629 | (3) |
| Capital (gain) loss (1) | (48) | - | (54) | 1 |
| Write-down and impairment of assets (2) | 14 | - | 32 | 489 |
| Provision for early retirement and dismissal of employees (3) | 5 | 13 | 20 | 39 |
| Provision in respect of prior periods resulting from an arbitration decision (4) | - | 3 | 6 | 13 |
| Retroactive electricity charges (5) | (6) | - | (6) | (16) |
| Provision for legal claims (6) | 14 | 1 | 25 | 8 |
| Provision for historical waste removal (7) | - | 51 | - | 51 |
| Total adjustments to operating income (loss) | (21) | 68 | 23 | 585 |
| Adjusted operating income | 168 | 140 | 652 | 582 |
| Net income (loss) attributable to the shareholders of the Company | 155 | 32 | 364 | (122) |
| Total adjustments to operating income (loss) | (21) | 68 | 23 | 585 |
| Adjustments to finance expenses (8) | (3) | 12 | - | 38 |
| Total tax impact of the above operating income & finance expenses adjustments | 5 | (15) | (4) | (81) |
| Tax assessment and deferred tax adjustments (9) | 6 | 22 | 6 | 36 |
| Adjustments attributable to the non-controlling interests | - | (5) | - | (5) |
| Total adjusted net income - shareholders of the Company | 142 | 114 | 389 | 451 |

(1) ברבעון הרביעי של שנת 2017, רווח הון ממכירת IDE בסך 41 מיליון דולר ורווח הון מביטול איחוד חברת Allana Afar באתיופיה, בסך 7 מיליון דולר. בשנת 2017 התקבלה תמורה נוספת בגין רווחים ממכירת פעילויות בשנת 2015, בסך 6 מיליון דולר.

(2) ברבעון הרביעי של שנת 2017 חלה ירידת ערך בנכסים בסין ובהולנד, בסך 11 מיליון דולר ו-3 מיליון דולר, בהתאמה. בשנת 2017, ירידת ערך של נכס בלתי מוחשי בספרד בסך 14 מיליון דולר והפחתת השקעה בנמיביה בסך 4 מיליון דולר. בשנת 2016, בגין מחיקת נכסים (לרבות עלויות סגירה) בקשר עם פרויקט ERP העולמי (פרויקט ההרמוניזציה) בסך 282 מיליון דולר, מחיקת נכסים בקשר להפסקת פעילות חברת Allana Afar באתיופיה (כולל עלות סגירה צפויה) בסך 202 מיליון דולר וירידת ערך נכסי חברה-בת באנגליה בסך 5 מיליון דולר.

(3) הפרשה לפרשה מוקדמת ופיטורי עובדים בהתאם לתוכנית ההתייעלות הגלובלית הכוללת של החברה במתקני הייצור ברחבי הקבוצה. בשנת 2017, הפרשות המתייחסות למתקני החברה בישראל בכל רותם, וברבעון הרביעי של 2017 הפרשות המיוחסות לחברות בנות בצפון אמריקה ובאירופה (Everris International B.V. ו-BK Giuliani GmbH). בשנת 2016, הפרשות המתייחסות למתקני החברה בישראל של חברות הברום, וברבעון הרביעי של 2016 הפרשות המתייחסות בעיקר למתקני החברה בבריטניה (Cleveland Potash Ltd.) ומתקני החברה במיום המשותף בסין (המשקף גם בהתאמת זכויות המיעוט להלן).

(4) הפרשה בקשר לתקופות קודמות בגין תמלוגים בבוררות בישראל.

(5) ביטול הפרשה בקשר לתקופות קודמות בגין עלויות שירותי הניהול של מערכת החשמל במפעלי ים המלח ובכיל רותם.

(6) ברבעון הרביעי של שנת 2017, הפרשה בגין תביעות משפטיות. בקשר לנזקים הקשורים לזיהום מים בבארות מסוימות באתר Suria שבספרד, בסך 12 מיליון דולר והסדרת המחלוקת עם Great Lakes (חברה-בת של Chemtura Corporation) בסך 2 מיליון דולר. בשנת 2017, הפרשות בגין תביעות משפטיות. בקשר למחלוקת עם החברה הלאומית לכבישים בישראל בדבר נזק שנגרם לגשרים על ידי מפעלי ים המלח, בסך 6 מיליון דולר וכן מחלוקת עם מועצת אירופה

לגבי מענקי עבר שהתקבלו על ידי חברה-בת בספרד, בסך 5 מיליון דולר. בשנת 2016, בעיקר הפרשות בגין שתי תביעות שהוסדרו בשנת 2016, המתייחסות לתקופות קודמות, בקשר עם הסכם פשרה לסילוק תביעה ייצוגית שהוגשה על ידי חקלאים בישראל בקשר עם מחירי אשלג והפרשות הנובעות בעיקר מסכסוך מחירים מסחרי עם חיפה כימיקלים, שהסתיים בהסכם בוררות.

(7) הפרשה לטיהור ולסילוק פסולת היסטורית מאתרי האשלג בספרד, כתוצאה מהחלטות של הרשויות בספרד בקשר לתוכנית הטיפול בערימת המלח באתר Sallent, שהביאה לשינויים בתוכניות הקשורות בעיקר לתהליך שאיבת מים בקשר לטיפול במלח.

(8) הוצאות ריבית והצמדה בקשר לבוררות בנושא תמלוגים ולשומות המס בישראל ובלגיה, וכן סכסוך של חברה-בת בספרד עם מועצת אירופה, המתייחסים כולם לתקופות קודמות. ברבעון הרביעי של שנת 2017, רווח בסך 3 מיליון דולר בקשר עם יישוב סכסוך מס בבלגיה. בשנת 2017, 3 מיליון דולר בקשר לסכסוך של חברה-בת ספרדית עם מועצת אירופה (ראה גם הערת שוליים 6 לעיל). בשנת 2016, 26 מיליון דולר בקשר עם בוררות התמלוגים וכן 12 מיליון דולר בקשר עם שומת מס בישראל.

(9) ברבעון הרביעי של שנת 2017, עסקה פנימית כהכנה למכירת עסקים שאינם בליבת עסקי החברה, שכתוצאה ממנה נוצרה התחייבות מס בסך 31 מיליון דולר ויישוב סכסוך מס בבלגיה, שהביא לרווח מס בסך 25 מיליון דולר. יצוין כי רווחי ההון ממכירת עסקי בטיחות האש ותוספי השמן יותאמו בשנת 2018, בכפוף לסגירת העסקה. בשנת 2016, שומות מס בישראל ובלגיה ביחס לתקופות קודמות.

חיסוב EBITDA מתואם:

| | 10-12/2017 | 10-12/2016 | 1-12/2017 | 1-12/2016 |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------|
| | \$ millions | \$ millions | \$ millions | \$ millions |
| Net income (loss) attributable to the shareholders of the Company | 155 | 32 | 364 | (122) |
| Depreciation and amortization | 104 | 95 | 390 | 401 |
| Financing expenses, net | 25 | 19 | 124 | 132 |
| Taxes on income | 13 | 50 | 158 | 55 |
| Adjustments * | (21) | 68 | 23 | 585 |
| Total adjusted EBITDA | 276 | 264 | 1,059 | 1,051 |

* ראו "התאמות לרווח התפעולי ולרווח הנקי המדווחים" לעיל.

חיסוב תזרים המזומנים החופשי:

| | 10-12/2017 | 10-12/2016 | 1-12/2017 | 1-12/2016 |
|--|-------------|-------------|-------------|-------------|
| | \$ millions | \$ millions | \$ millions | \$ millions |
| Cash flows from operating activities | 277 | 257 | 847 | 966 |
| Purchase of property, plant, equipment and intangible assets | (140) | (138) | (457) | (632) |
| Proceeds from the sale of property, plant and equipment | - | - | 12 | - |
| Dividends from equity-accounted investees | - | 8 | 3 | 12 |
| Free cash flow | 137 | 127 | 405 | 346 |

* הסעיפים לעיל מציגים את הסכומים כפי שהוצגו בדוחות התמציתיים המאוחדים על תזרימי מזומנים בדוחות הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2017

מכירות לפי ארצות עיקריות:

| | 10-12/2017 | | 10-12/2016 | | 1-12/2017 | | 1-12/2016 | |
|----------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| | \$ million | % of sales | \$ million | % of sales | \$ million | % of Sales | \$ million | % of sales |
| USA | 241 | 18 | 240 | 18 | 1,091 | 20 | 1,070 | 20 |
| China | 213 | 16 | 261 | 20 | 724 | 13 | 669 | 12 |
| Brazil | 144 | 11 | 135 | 10 | 594 | 11 | 521 | 10 |
| Germany | 94 | 7 | 83 | 6 | 378 | 7 | 392 | 7 |
| United Kingdom | 83 | 6 | 58 | 4 | 328 | 6 | 306 | 6 |
| India | 68 | 5 | 31 | 2 | 200 | 4 | 199 | 4 |
| France | 67 | 5 | 47 | 4 | 265 | 5 | 226 | 4 |
| Spain | 64 | 5 | 59 | 4 | 264 | 5 | 258 | 5 |
| Israel | 41 | 3 | 62 | 5 | 171 | 3 | 237 | 4 |
| Italy | 32 | 2 | 31 | 2 | 121 | 2 | 122 | 2 |
| All other | 314 | 22 | 331 | 25 | 1,282 | 24 | 1,363 | 26 |
| Total | 1,361 | 100 | 1,338 | 100 | 5,418 | 100 | 5,363 | 100 |

מכירות לפי אזורים גאוגרפיים:

| | 10-12/2017 | | 10-12/2016 | | 1-12/2017 | | 1-12/2016 | |
|-------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| | \$ million | % of sales | \$ million | % of sales | \$ million | % of Sales | \$ million | % of sales |
| Europe | 465 | 34 | 387 | 29 | 1,918 | 35 | 1,863 | 35 |
| Asia | 396 | 29 | 391 | 29 | 1,342 | 25 | 1,275 | 24 |
| North America | 260 | 19 | 262 | 20 | 1,175 | 22 | 1,141 | 21 |
| South America | 160 | 12 | 152 | 11 | 666 | 12 | 588 | 11 |
| Rest of the world | 80 | 6 | 146 | 11 | 317 | 6 | 496 | 9 |
| Total | 1,361 | 100 | 1,338 | 100 | 5,418 | 100 | 5,363 | 100 |

אירופה – הגידול לעומת הרבעון המקביל אשתקד נבע בעיקר מגידול במכירות הכמותיות של דשני פוספט, מוצרים תעשייתיים מבוססי-ברום ומוצרי חקלאות מיוחדים, יחד עם גידול במחירי המכירה של אשלג.

אסיה – מכירות P2S5 השתפרו לעומת התקופה המקבילה אשתקד. גידול במכירות הכמותיות של חומצה זרחתית, מעכבי בעירה מבוססי-ברום, חומצות ומוצרי חקלאות מיוחדים, יחד עם עליה במחירי המכירה של אשלג, קוֹזוּזוּ באופן חלקי על ידי ירידה במכירות הכמותיות של דשני פוספט.

צפון אמריקה – מכירות יציבות בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד. ירידה במכירות הכמותיות של אשלג ותמיסות צלולות קוֹזוּזוּ על ידי גידול במכירות הכמותיות של מוצרי בטיחות אש ומוצרי P4.

דרום אמריקה – הירידה נובעת בעיקר מעליית מחירי המכירה של אשלג.

שאר העולם – הירידה נובעת בעיקר מירידה במכירות הכמותיות של מוצרי חלבון חלב ואשלג.

רווח תפעולי לפי קווי עסקים (במיליוני דולרים):

| | 2017 | 2016 | 2015 |
|---|------------|------------|--------------|
| Potash & Magnesium | 282 | 282 | 637 |
| Phosphate | 23 | 60 | 187 |
| Specialty Fertilizers | 56 | 55 | 63 |
| Eliminations | (2) | 1 | (2) |
| Essential Minerals segment operating income | 359 | 398 | 885 |
| Industrial Products | 303 | 286 | 225 |
| Advanced Additives | 201 | 163 | 154 |
| Food Specialties | 51 | 84 | 72 |
| Eliminations | (1) | 1 | - |
| Specialty Solutions segment operating income | 554 | 534 | 451 |
| Other activities ff | -1 | 5 | 16 |
| Operating income attributed to segment | 914 | 937 | 1,352 |

תוצאות הפעילות לתקופה ינואר - דצמבר 2017 :

| | Sales | Expenses | Operating income |
|----------------------------------|--------------|----------------|------------------|
| | \$ millions | | |
| YTD 2016 figures | 5,363 | (5,366) | (3) |
| Total adjustments YTD 2016 * | - | 585 | 585 |
| Adjusted YTD 2016 figures | 5,363 | (4,781) | 582 |
| Quantity | 52 | (1) | 51 |
| Price | (6) | - | (6) |
| Exchange rate | 9 | (56) | (47) |
| Raw materials | - | 25 | 25 |
| Energy | - | (21) | (21) |
| Transportation | - | (12) | (12) |
| Operating and other expenses | - | 80 | 80 |
| Adjusted YTD 2017 figures | 5,418 | (4,766) | 652 |
| Total adjustments YTD 2017 * | - | 23 | 23 |
| YTD 2017 figures | 5,418 | (4,789) | 629 |

* ראו "התאמות לרווח התפעולי ולרווח הנקי המדווחים" לעיל.

מגזר פתרונות מיוחדים - תוצאות הפעילות לתקופה ינואר - דצמבר 2017 :

| Sales analysis | Industrial Products | Advanced Additives | Food Specialties | Setoff | Segment Total | |
|-----------------------------|---------------------|--------------------|------------------|-------------|---------------|---|
| | \$ millions | | | | | |
| Total sales YTD 2016 | 1,120 | 798 | 659 | (24) | 2,553 | |
| Quantity | 57 | 85 | (67) | 7 | 82 | ↑ |
| Price | 12 | (7) | (1) | - | 4 | ↑ |
| Exchange rate | 4 | 1 | 5 | 1 | 11 | ↑ |
| Total sales YTD 2017 | 1,193 | 877 | 596 | (16) | 2,650 | |

Operating income attributable to the segment analysis

\$ millions

| | | |
|--|------------|---|
| Total operating income YTD 2016 | 534 | |
| Quantity | 52 | ↑ |
| Price | 4 | ↑ |
| Exchange rate | (15) | ↓ |
| Raw materials | 19 | ↑ |
| Energy | (2) | ↓ |
| Transportation | (1) | ↓ |
| Operating and other (expenses) income | (37) | ↓ |
| Total operating income YTD 2017 | 554 | |

מגזר מינרלים חיוניים - תוצאות הפעילות לתקופה ינואר - דצמבר 2017 :

| Sales analysis | Potash & Magnesium | Phosphate | Specialty Fertilizers | Setoff | Segment Total | |
|----------------------|--------------------|-----------|-----------------------|--------|---------------|---|
| \$ millions | | | | | | |
| Total sales YTD 2016 | 1,338 | 1,163 | 661 | (126) | 3,036 | |
| Quantity | 1 | (73) | 46 | 8 | (18) | ↓ |
| Price | 41 | (37) | (12) | (1) | (9) | ↓ |
| Exchange rate | 3 | (1) | (3) | - | (1) | ↓ |
| Total sales YTD 2017 | 1,383 | 1,052 | 692 | (119) | 3,008 | |

| Operating income attributable to the segment analysis | \$ millions | |
|---|-------------|---|
| Total operating income YTD 2016 | 398 | |
| Quantity | 7 | ↑ |
| Price | (9) | ↓ |
| Exchange rate | (31) | ↓ |
| Raw materials | 6 | ↑ |
| Energy | (19) | ↓ |
| Transportation | (11) | ↓ |
| Operating and other (expenses) income | 18 | ↑ |
| Total operating income YTD 2017 | 359 | |

מכירות ורווח תפעולי - עסקים שמומשו (בטיחות אש ותוספי שמן):

| | 2017 | 2016 | 2015 | 2014 |
|------------------|------|------|------|------|
| \$ millions | | | | |
| Sales | 309 | 245 | 226 | 197 |
| Operating income | 116 | 79 | 64 | 51 |

נתוני מגזרי פעילות:

| | Specialty Solutions Segment | Essential Minerals Segment | Other Activities | Eliminations | Consolidated |
|--|-----------------------------------|----------------------------------|---------------------|--------------|--------------|
| | \$ millions | | | | |
| For the three-month period ended December 31, 2017 | | | | | |
| Sales to external parties | 633 | 718 | 10 | - | 1,361 |
| Inter-segment sales | 18 | 62 | - | (80) | - |
| Total sales | 651 | 780 | 10 | (80) | 1,361 |
| Operating income attributable to the segments | 114 | 124 | - | | 238 |
| General and administrative expenses | | | | | (70) |
| Other income not allocated to segments and intercompany eliminations | | | | | 21 |
| Operating income | | | | | 189 |
| Financing expenses, net | | | | | (25) |
| Share in losses of equity-accounted investee | | | | | (2) |
| Income before taxes on income | | | | | 162 |
| Capital expenditures | 34 | 152 | - | | 186 |
| Total capital expenditures | | | | | 186 |
| Depreciation and amortization | 28 | 75 | 1 | | 104 |
| Depreciation and amortization not allocated | | | | | 14 |
| Total depreciation and amortization | | | | | 118 |

| | Specialty Solutions Segment | Essential Minerals Segment | Other Activities | Eliminations | Consolidated |
|--|-----------------------------------|----------------------------------|---------------------|--------------|--------------|
| | \$ millions | | | | |
| For the three-month period ended December 31, 2016 | | | | | |
| Sales to external parties | 586 | 741 | 11 | - | 1,338 |
| Inter-segment sales | 15 | 59 | (1) | (73) | - |
| Total sales | 601 | 800 | 10 | (73) | 1,338 |
| Operating income attributable to the segments | 121 | 103 | - | | 224 |
| General and administrative expenses | | | | | (80) |
| Other expenses not allocated to segments and intercompany eliminations | | | | | (72) |
| Operating income | | | | | 72 |
| Financing expenses, net | | | | | (19) |
| Share in earnings of equity-accounted investee | | | | | 2 |
| Income before taxes on income | | | | | 55 |
| Capital expenditures | 28 | 107 | - | | 135 |
| Capital expenditures not allocated | | | | | 1 |
| Total capital expenditures | | | | | 136 |
| Depreciation and amortization | 24 | 69 | 1 | | 94 |
| Depreciation and amortization not allocated | | | | | 1 |
| Total depreciation and amortization | | | | | 95 |

| | Specialty Solutions Segment | Essential Minerals Segment | Other Activities | Eliminations | Consolidated |
|--|-----------------------------------|----------------------------------|---------------------|--------------|--------------|
| | \$ millions | | | | |
| For the year ended December 31, 2017 | | | | | |
| Sales to external parties | 2,588 | 2,789 | 41 | - | 5,418 |
| Inter-segment sales | 62 | 219 | 2 | (283) | - |
| Total sales | 2,650 | 3,008 | 43 | (283) | 5,418 |
| Operating income attributable to the segments | 554 | 359 | 1 | | 914 |
| General and administrative expenses | | | | | (261) |
| Other expenses not allocated to segments and intercompany eliminations | | | | | (24) |
| Operating income | | | | | 629 |
| Financing expenses, net | | | | | (124) |
| Income before taxes on income | | | | | 505 |
| Capital expenditures | 80 | 423 | 1 | | 504 |
| Capital expenditures not allocated | | | | | 3 |
| Total capital expenditures | | | | | 507 |
| Depreciation and amortization | 111 | 274 | 3 | | 388 |
| Depreciation and amortization not allocated | | | | | 30 |
| Total depreciation and amortization | | | | | 418 |



| | Specialty Solutions Segment | Essential Minerals Segment | Other Activities | Eliminations | Consolidated |
|--|-----------------------------------|----------------------------------|---------------------|--------------|--------------|
| | \$ millions | | | | |
| For the year ended December 31, 2016 | | | | | |
| Sales to external parties | 2,493 | 2,811 | 59 | - | 5,363 |
| Inter-segment sales | 60 | 225 | - | (285) | - |
| Total sales | 2,553 | 3,036 | 59 | (285) | 5,363 |
| Operating income attributable to the segments | 534 | 398 | 5 | | 937 |
| General and administrative expenses | | | | | (321) |
| Other expenses not allocated to segments and intercompany eliminations | | | | | (619) |
| Operating loss | | | | | (3) |
| Financing expenses, net | | | | | (132) |
| Share in earnings of equity-accounted investee | | | | | 18 |
| Loss before taxes on income | | | | | (117) |
| Capital expenditures | 95 | 497 | 1 | | 593 |
| Capital expenditures not allocated | | | | | 59 |
| Total capital expenditures | | | | | 652 |
| Depreciation and amortization | 106 | 292 | 3 | | 401 |
| Depreciation and amortization not allocated | | | | | 5 |
| Total depreciation and amortization | | | | | 406 |