



**משרד הכלכלה והתעשייה**  
מינהל יבוא



עותק גלוי

ערובה זמנית – פניציה תעשיות זכוכית שטוחה בע"מ – זכוכית צפה

סימוכין 2016-1129-0-10499

כ"ז אדר ב תשע"ו  
06 אפריל 2016

## החלטה על ערובה זמנית

בעניין יבוא של זכוכית צפה מטורקיה

(תלונת חברת פניציה תעשיות זכוכית שטוחה בע"מ)

עותק גלוי



**משרד הכלכלה והתעשייה**  
**מינהל יבוא**

עותק גלוי

ערובה זמנית – פניציה תעשיות זכוכית שטוחה בע"מ – זכוכית צפה

**1. רקע כללי**

**1.1. שלבנים עיקרים בחקירה**

בהתאם לסעיף 21 לחוק היטלי סחר ואמצעי הגנה, התשנ"א-1991 (להלן: "החוק") הגישה חברת פניציה תעשיות זכוכית שטוחה בע"מ (להלן: "המתלוננת" או "פניציה") ביום 8.09.2015 תלונה על יבוא בהיצף של זכוכית צפה (להלן: "מוצר התלונה") מטורקיה (להלן: "התלונה").

ביום 27.10.2015 קבעתי, בהתאם להוראות סעיף 24 (א) לחוק, כי יש לכאורה יסוד לתלונה, ופתחתי בחקירה.

**בקבלת ההחלטה, בין היתר, היו לפני המסמכים הבאים:**

- א. מטעם המתלוננת - כתב תלונה מיום 8.09.2015, תשובות לשאלות משלימות, הסברים ונתונים נוספים אשר התקבלו במהלך ביקורי יחד עם הצוות שמטפל בחקירה במפעל המתלוננת.
- ב. תשובות לשאלון ליבואן שהוגשו על ידי חברת גלסקו מחסני זכוכית (1994) בע"מ (להלן: "גלסקו"), מיום 20.12.2015.
- ג. תשובות לשאלון ליצרן זר מיום 18.12.2015 שהוגשו על ידי חברת Trakya Cam Sanayii A. Ş. (להלן: "TRC") אשר מייצאת לישראל את מוצרי נשוא החקירה באמצעות חברה קשורה בשם Sisecam Dis Ticaret AS (להלן: "Sisecam" או "היצרן הזר"), והתייחסויות נוספות.
- ד. תגובתה של חברת בית אלמדוקס בע"מ לפיה בתקופת החקירה לא יבוא המוצר נשוא החקירה ע"י החברה מטורקיה.
- ה. תגובתה של חברת מ. אשכנזי בע"מ לפיה בתקופת החקירה לא יבוא המוצר נשוא החקירה ע"י החברה מטורקיה.
- ו. רשימוני יבוא בפרטי המכס הרלוונטיים ומקורות מידע נוספים.



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



עותק גלוי

ערובה זמנית – פניציה תעשיות זכוכית שטוחה בע"מ – זכוכית צפה

## 1.2. הצדדים להליך

### 1.2.1. המתלוננת

פניציה תעשיות זכוכית שטוחה בע"מ

ח.פ. 51-141995-4

רח' העמל 1, אזור תעשיה צפורית, גליל תחתון

טלפון: 04-6410373

פקס: 04-6518857

חברת פניציה, נוסדה בשנת 1934 ונרשמה בשנת 1989. המתלוננת בבעלות של פורטיסימו קפיטל פאנד III, מתמחה בייצור זכוכית שטוחה וזכוכית מרובדת בטווח עובי של 2.0 מ"מ ועד 12.0 מ"מ.

המתלוננת מעסיקה מאות עובדים בישראל.

### 1.2.2. היצרנים הזרים

להלן שמותיהם של הגופים העיקריים בטורקיה המייצאים את מוצרי התלונה, כפי שעלו מתוך התלונה ונתוני המכס:

#### **Sisecam Dis Ticaret A. Ş.**

İşKuleleri Kule3, 343304. Levent

Istanbul, Turkey

Phone Number: 0212 313 47 00

Fax Number: 0212 313 48 04

#### **Trakya Cam Sanayii A. Ş.**

Address: İşKuleleri Kule3, 343304. Levent

Istanbul, Turkey

Phone Number: 0212 350 50 50

Fax Number: 0212 350 50 70

### 1.2.3. היבואנים

להלן שמות הגופים העיקריים המייבאים את מוצרי התלונה, כפי שעלו מתוך התלונה ונתוני המכס:

#### ▪ גלסקו מחסני זכוכית (1994) בע"מ

רח סוקולוב 84, הרצליה, 46497



עותק גלוי

ערובה זמנית – פניציה תעשיות זכוכית שטוחה בע"מ – זכוכית צפה

טל': 03-9368989

פקס: 03-9060995

▪ **גלאסטיק-גלאס טכנולוגיות בע"מ**

ת.ד. 67067, ירושלים, 9167001

טל': 02-5951188

פקס: 02-5951186

▪ **בית אלמקדס לזכוכיות ומראות בע"מ**

ת.ד. 54037, אזור תעשייה עטרות, ירושלים, 97800

טל': 02-6569971

פקס: 02-6569975

▪ **ששתרי לזכוכית ומראות**

עיסאם ששתרי, שכם

טל': 09-2352883

פקס: 09-2352884

▪ **נביל שוראב וילדים לזכוכית**

רחוב פורד סעיד, עזה

טל': 059-9340757

▪ **לסרי ויטראז' קו גלאס פלוס בע"מ**

היציקה 35 א.ת. צפוני, אשדוד, 77520

טל': 08-6228400

פקס: 08-6228417

▪ **מ.אשכנזי**

יגאל אלון 63, תל אביב, 67443

▪ **מ.ס.י. שיווק זכוכית ומראות בע"מ**

רח החרמש 20 צ'ק פוסט, מפרץ חיפה

טל': 04-8410588

פקס: 04-8410469

▪ **סאמר ששתרי**

ת.ד. 674 אלמחסייה, שכם, 3900

פקס: 09-2343204

▪ **Star Glass Ltd**



עותק גלוי

ערובה זמנית – פניציה תעשיות זכוכית שטוחה בע"מ – זכוכית צפה

סכנין 30810, ת.ד. 132

טל': 04-6749951

פקס: 04-6749952

**Linea Miklahonim Ltd** ■

Hashikma st. 21 Azur 58001

### 1.3. המוצר נושא החקירה

המוצרים נושא התלונה והחקירה הם: לוחות זכוכית צפה (Float Glass) במידות שונות ובעוביים בין 2 מ"מ לבין 12 מ"מ.

#### 1.3.1. תהליך ייצור מוצרי התלונה

להלן תיאור תהליך הייצור של מוצר התלונה על פי המתלוננת:

"לאחר הליך ההתכה של חו"ג (חול, דולומיט, סודה אש) בתנור ההתכה במפעל, יציקתה ועיבודה ללוח שטוח באמצעות מערכת גלילים משוכללת ומדויקת, נעה הזכוכית בצורה אופקית עד להתקררותה והתקשותה. הזכוכית החמה והרכה מתקדמת לאמבטיות בדיל בעלות טמפרטורות ההולכות וקטנות בהדרגה מתאימה בסוף התהליך, מתקבלת זכוכית בעלת דפנות חלקות ומקבילות, עם איכות אופטית נדרשת".

#### 1.3.2. שימושים של מוצרי החקירה

מוצרי התלונה משמשים יצרני ומעבדי מוצרי זכוכית לייצור חלונות, מראות, זכוכית בידוד, זכוכית מרובדת ועוד לשימושים שונים בתעשיות שונות, לרבות בענף הבניין, תעשיות הרכב, תעשיית הריהוט, החקלאות (לבניית חממות), האנרגיה ועוד.

#### 1.3.3. צרכנים וצינורות הפצה

צרכני מוצרי התלונה הינם סיטונאים ויצרנים של מוצרי זכוכית המוכרים את לוחות זכוכית למפעלים לעיבוד וציפוי זכוכית ולקמעונאים. מוצרי התלונה מופצים לצרכנים באופן ישיר באמצעות מערך אנשי שיווק.

#### 1.3.4. תקן



## משרד הכלכלה והתעשייה מינהל יבוא

עותק גלוי

ערובה זמנית – פניציה תעשיות זכוכית שטוחה בע"מ – זכוכית צפה

מוצר התלונה חייב לעמוד בתקן ת"ר 938, חלקים 1, 2.

משמעות התקן הרשמי לגבי המוצרים המיובאים הינה שעליהם לעמוד בתקן הנדרש והאמור לעיל בעת יבוא המוצרים לישראל. כלומר, ההנחה הנה כי מוצרי התלונה המיובאים עומדים בתקינה הנדרשת.

### 1.3.5 פרט מכס

מוצר התלונה מסווג תחת פרט המכס 70.05.29 ושיעור המכס המוטל עליו נע בין 3% ל- 12% מכל העולם. מארצות איתן יש למדינת ישראל הסכמי סחר, ובכלל זה טורקיה, לא יושת מכס על יבוא מוצר התלונה.

פרט המכס דלעיל כולל גם מוצרים אחרים שאינם נשוא החקירה. כמו כן, ייתכן ויש יבוא של מוצר התלונה גם בפרטי מכס נוספים.

### 1.4 טובין זהים או דומים

#### 1.4.1 עמדת המתלוננת

על פי המתלוננת לוחות הזכוכית הצפה המיוצרים על ידי זהים לאותם מוצרים המיובאים מטורקיה. לוחות הזכוכית הצפה המיוצרים על ידי המתלוננת עומדים בדרישות ת"ר 938 – "לוחות זכוכית שטוחה לשימוש בבניינים" - חלקים 1 ו- 2, בדיוק כפי שהלוחות המיובאים מטורקיה צריכים לעמוד בתקן והם דומים בתכונותיהם ובאיכותם.

לוחות הזכוכית הצפה המיוצרים על ידי המתלוננת מיועדים לאותם צרכנים, לאותם שווקים ולאותם שימושים כמו לוחות הזכוכית הצפה המיובאים מטורקיה.

לוחות הזכוכית הצפה המיוצרים על ידי המתלוננת והמיובאים מטורקיה מתחרים ישירות זה בזה בשוק הרלוונטי והם חליפיים זה לזה.

חלק מיבואני הזכוכית הצפה מטורקיה הם גם לקוחות המתלוננת לגבי אותם מוצרים ממש.

#### 1.4.2 עמדת היצרנים הזרים / היבואנים

היבואן גלסקו תאר בפירוט את תהליך ייצור הזכוכית הנעשה אצל היצרן הזר באופן דומה לתהליך הייצור אצל המתלוננת ובהקשר למוצרים המיובאים לעומת המוצר המקומי נשוא התלונה ציין כדלקמן: "היות ומדובר במוצר הזכוכית הבסיסי ביותר יש חליפות מלאה בין מוצרי היצרנים השונים".



ערובה זמנית – פניציה תעשיות זכוכית שטוחה בע"מ – זכוכית צפה עותק גלוי

גם היצרן הטורקי תאר באריכות את תהליך ייצור הזכוכית הנעשה בצורה זהה לתהליך הייצור של מוצרי המתלוננת. היצרן הטורקי לא טען כי המוצרים נשוא החקירה אינם מוצרים דומים.

#### 1.4.3. קביעת הממונה

בסעיף 4 לחוק מוגדרים "טובין דומים" כדלקמן: "טובין דומים", לגבי טובין מיובאים – טובין הזהים מכל בחינה שהיא לטובין המיובאים, ובהעדר טובין זהים כאמור – טובין אשר אף שאינם זהים לחלוטין לטובין המיובאים הם בעלי מאפיינים הדומים להם במידה ניכרת".

לצורך בדיקת והגדרת טובין זהים או דומים נבחן הדמיון מבחינת הנקודות הבאות:

- התכונות הפיזיות.
- שימושים פונקציונאליים.
- חליפיות המוצרים בפועל.
- צינורות שיווק.
- התייחסות הצרכנים.
- תהליכי ייצור.
- מחירים יחסיים.

התכונות הפיזיות - התכונות העיקריות של מוצרי המתלוננת והטובין המיובאים הינן דומות, זאת מאחר וקיים דמיון בהרכב חומרי הגלם ותהליך הייצור של המוצרים נושאי התלונה וכן בתצורתם הסופית. כמו כן, הן מוצרי המתלוננת והן מוצרי התלונה המיובאים עומדים בדרישות התקן 938.

שימושים פונקציונאליים – מוצרי המתלוננת והטובין המיובאים משמשים שניהם לייצור מוצרי זכוכית על ידי יצרני ומעבדי מוצרי זכוכית.

חליפיות המוצרים - קיימת תחלופה מלאה בין המוצרים המיוצרים על ידי המתלוננת לבין המוצרים המיובאים.

צינורות שיווק – המתלוננת משווקת את המוצרים לסיטונאים ויצרנים של מוצרי זכוכית אשר חלקם הם גם היבואנים העיקריים של מוצרי התלונה.

התייחסות הצרכנים – הצרכן אדיש למקור הזכוכית השטוחה. יתרה מזאת, ככל הנראה הרוב המכריע של המוצרים נושאי החקירה נמכרים ללא סימן היכר של היצרן, כך שאין באפשרותם של



## משרד הכלכלה והתעשייה מינהל יבוא

עותק גלוי

ערובה זמנית – פניציה תעשיות זכוכית שטוחה בע"מ – זכוכית צפה

הצרכנים הסופיים לדעת מי יצר את המוצר.

תהליכי הייצור – המוצרים נושאי החקירה בכל המפעלים מיוצרים בשיטה כמעט זהה לחלוטין.

מחירים יחסיים – יחס המחירים בין מוצרי המתלוננת לבין המוצרים המיובאים כפי שעולה מהנתונים שהוגשו ע"י המתלוננת וחלק מהמשיבים, לא מצביע על הבדלים בין המוצרים.

בחינת הפרמטרים הנזכרים לעיל מראה כי קיים דמיון בין מוצרי המתלוננת לבין מוצרי היבוא. המוצרים המיוצרים על ידי המתלוננת זהים או דומים בתכונותיהם, בצורתם ובאיכותם לטובין המיובאים, מיוצרים על פי תהליך יצור דומה, ומסופקים לאותם הלקוחות.

בנוסף לעיל, לא נעלמה מעיני העובדה כי הרשויות בטורקיה הטילו היטל היצף על מוצרי המתלוננת ומוצרי היבוא עומדים באותן דרישות התקן 938 בדיוק כפי שנדרשים מוצרים מתוצרת המתלוננת. בנוסף כאמור, המשיבים לא טענו כי המוצרים נושא החקירה אינם דומים ולכן ניתן להסיק כי היצרן הטורקי והרשויות בטורקיה מודים שמדובר במוצרים זהים או דומים במובן הסכם ההיצף הבינלאומי. על כן, הנני קובע כי המוצרים המיוצרים על ידי המתלוננת הינם "טובין דומים", כמשמעות מונח זה בסעיף 4 לחוק, לטובין המיובאים.

### 1.5. הענף היצרני המקומי

המתלוננת הינה היצרנית היחידה בישראל של מוצרי התלונה ולכן יש לראות במתלוננת את נציגת הענף היצרני המקומי של ייצור זכוכית שטוחה בארץ. המשיבים לא טענו כנגד זה.

### 1.6. תקופות החקירה

1.6.1. תקופת החקירה לצורכי קביעת ההיצף הינה מ – 1.09.2014 עד 31.08.2015.

1.6.2. תקופת החקירה לצורכי קביעת הנזק הינה מ – 1.09.2012 עד 31.08.2015.





## 2. בחינת קיומו של היצף

### 2.1 המחיר המקובל

#### 2.1.1 המחיר המקובל לטענת המתלוננת

הטבלה שלהלן מציגה את המחיר המקובל של מוצר התלונה בשער המפעל (EXW) בטורקיה, על פי המחירונים של היצרן הטורקי Sisecam Dis Ticaret ובהתאם להנחות שהניחה המתלוננת לגבי הנחת כמות של 8% ועלויות הובלה לשער הלקוח בטורקיה של 4%:

#### המחיר המקובל בטורקיה, לירה טורקית

עובי במ"מ	יחס המרה	מחיר מחירון, למ"ר	הנחת כמות	עלויות הובלה	מחיר EXW, למ"ר	מחיר EXW, לטון
8	50,58	18,89	1,51	0,76	16,62	840,80
10	40,16	25,14	2,01	1,01	22,12	888,29
12	33,58	35,78	2,86	1,43	31,49	1057,31
<b>ממוצע</b>		<b>26,60</b>			<b>23,41</b>	<b>929</b>

#### 2.1.2 המחיר המקובל לטענת המשיבים

להלן מוצג החישוב של המחיר מקובל על בסיס הנתונים אשר התקבלו מהיצרן הטורקי:

#### המחיר המקובל בטורקיה, \$

עובי	ערך, \$	כמות, טון	מחיר \$/טון
4	9,000,000-18,500,000	30,000-50,000	300-380
5	600,000-1,250,000	2,000-4,000	300-380
6	2,100,000-3,500,000	7,000-10,000	300-380



ערוכה זמנית – פניציה תעשיות זכוכית שטוחה בע"מ – זכוכית צפה עותק גלוי

300-380	4,000-6,000	1,200,000-2,100,000	8
300-380	1,000-5,000	500,000-1,050,000	10
300-380	0-1,000	0-350,000	12
X	X	X	סה"כ

יש לציין כי לצורך החישוב של המחיר המקובל נלקחו בחשבון מכירות ללקוחות הדומים ללקוחות הישראלים במהלך העסקים הרגיל בלבד, דהיינו המכירות מעל עלויות הייצור כפי שמפורט בנספח (Appendix E-1 TABLE 5) לתשובה לשאלון ליצרן הזר.

בשלב זה קיבלתי את כל ההתאמות למחיר המקובל כמבוקש ע"י היצרן הטורקי, לרבות ההתאמות שקיים ספק לגביהן.

אמינות הנתונים שהוגשו, לרבות ההתאמות בקשר למחיר המקובל, תיבדק באופן יסודי בהמשך החקירה ובמהלך ביקור האימות במפעל היצרן הזר בטורקיה והערכים הסופיים של המחיר המקובל עשויים להשתנות במסגרת ממצאי החקירה.

**2.1.3. ממצאי הממונה לעניין המחיר המקובל**

קיבלתי בשלב זה את עמדת היצרנים הזרים לעניין התאמות שיש לבצע למחיר המכירה לצורך חישוב המחיר המקובל ברמת סחר של EXW. על פי הנתונים שהתקבלו מהיצרן הזר חלק מהעסקאות התבצעו מתחת לעלות.

במקרים אלה, ובהתאם לסעיפים 12(א) ו-10(א) לחוק, חושב המחיר המקובל לפי העסקאות בהן המחיר היה מעל עלות הייצור בטורקיה בהתאם לעובייהם.

**2.2. מחיר היצוא לישראל**

**2.2.1. מחיר היצוא על פי טענת המתלוננת**

מחירי היצוא חושבו על ידי המתלוננת בהתבסס על חשבוניות שהוציא היצרן הטורקי Sisecam Dis Ticaret ללקוחות בישראל ועל סמך היבוא של המתלוננת עצמה באמצעות חברת סחר טורקית.



**משרד הכלכלה והתעשייה**  
מינהל יבוא

ערובה זמנית – פניציה תעשיות זכוכית שטוחה בע"מ – זכוכית צפה עותק גלוי

לצורך ביצוע החישובים של מחיר היצוא בשער המפעל (EXW) המתלוננת יוצאת מנקודת הנחה כי יש לנכות 8% בגין דמי תיווך של חברת הסחר, עלויות השילוח הימי, לרבות כל ההוצאות הנלוות ו-4% הוצאות הובלה יבשתית בטורקיה מהמפעל לנמל.

בטבלה שלהלן מוצגים מחירי היצוא של זכוכית צפה מטורקיה על פי הנתונים אשר הוגשו על ידי המתלוננת:

**מחיר היצוא, לירה טורקית**

מחיר EXW, לטון	מחיר EXW, למ"ר	ביטוח ימי	הובלה יבשתית	הובלה ימית והוצאות נלוות	עמלת חברת סחר	מחיר למ"ר	יחס המרה	עובי במ"מ
455-708	9-14	0.09-0.15	0.5-0.8	3.0-4.0	1.0-1.5	12.5-17.5	50,58	8
441-602	11-15	0.11-0.17	0.6-0.9	3-4.2	1.1-1.8	14.5-23.5	40,16	10
436-604	13-18	0.12-0.19	0.7-1	3-4.5	1.3-2.1	16-27.5	33,58	12
X	X	X	X	X	X	X		ממוצע

המטבע האמריקאי (USD) הומר ללירה טורקית לפי שער חליפין נכון ליום הוצאת החשבוניות.

**2.2.2. מחיר היצוא לטענת המשיבים**

המשיבים סיפקו נתונים על מחירי היצוא לישראל לפי חשבוניות. על מנת לחשב מחיר היצוא ברמת סחר EXW, נעשו התאמות כמפורט להלן:

- א. Domestic Inland Freight+Inland Insurance
- ב. Storage+Handling and other port costs
- ג. Ocean Freight+Ocean Insurance
- ד. Custom Duties
- ה. Interest

לטענת המשיבים לא היו עלויות אחסנה ועלויות שיווק ליצוא. נקודות אלו יבדקו בהמשך החקירה.

להלן טבלאות לחישוב מחיר היצוא על פי המשיבים:



**משרד הכלכלה והתעשייה**  
מינהל יבוא

עותק גלוי

ערובה זמנית – פניציה תעשיות זכוכית שטוחה בע"מ – זכוכית צפה

**מחיר היצוא, \$**

מחיר EXW/\$ טון	כמות, טון	ערך, \$	עובי
200-300	1,000-3,000	200,000-600,000	4
200-300	0-3,000	0-600,000	5
200-300	0-4,000	0-900,000	6
200-300	1,000-5,000	200,000-1,500,000	8
200-300	1,000-6,000	200,000-1,500,000	10
200-300	0-2,000	0-700,000	12
X	X	X	סה"כ

**2.2.3. ממצאי הממונה לעניין מחיר היצוא**

בשלב זה קיבלתי את עמדת המשיבים וחישבתי את מחיר היצוא בהתבסס על הנתונים והחישובים שהגישו, כמפורט בטבלה לעיל. יצוין כי טענות המשיבים שלא היו עלויות אחסנה ועלויות שיווק בעסקאות היצוא יבדקו בהמשך החקירה.

**2.3. קיומו של היצף ושיעורו**

**2.3.1. חישוב ההיצף על פי המתלוננת**

בטבלה שלהלן מוצגים אומדנים לשיעור ההיצף במוצרי התלונה, על בסיס מחיר היצוא והמחיר המקובל בטורקיה (כמתואר לעיל):

**שיעור ההיצף**

שיעור ההיצף, %	ההיצף בערכים	מחיר היצוא	המחיר המקובל	עובי במ"מ
40%-110%	133-386	455-708	841	8
40%-110%	286-447	441-602	888	10
40%-110%	453-621	436-604	1057	12
60%-80%	291-485	444-638	929	ממוצע

כפי שעולה מהטבלה לעיל שיעור ההיצף נע בין 40% לבין 110% בהתאם לסוג המוצרים.

שיעור ההיצף הממוצע נע בין 60%-80%.



**2.3.2. חישוב ההיצף על פי המשיבים**

**שיעור ההיצף לפי היצרן הזר**

היצרן הטורקי לא הגיש חישובים מפורטים ביחס לשיעור ההיצף, אך הציג חישוב כללי ממנו עולה כי שיעור ההיצף הינו כ- 22% (ראה סעיף 9 עמודים 14-15 בתשובה לשאלון ליצרן הזר). להלן מוצג החישוב של היצרן הטורקי:

Export \$/Ton	Domestic \$/Ton	
250-350	250-350	Value
(-5) – (-10)	(-5) – (-10)	Interest
0 – (-50)	0 – (-50)	Inland Transport
(-10) – (-30)		Ocean Freight
(-10) – (-20)		Port Costs & Custom duties
	10-20	Packing
	(-10) – (-20)	Inventory Care
	0 – (-20)	Marketing Cost
<b>200-300</b>	<b>200-300</b>	<b>Net Price (EXFactory)</b>

כפי שניתן לראות מן הטבלה לעיל המחיר בשער המפעל בטורקיה הינו 200-300 \$ לטון ואילו המחיר בשער המפעל בשוק היצוא מסתכם ב-200-300 \$ לטון.

המחיר בשוק המקומי בטורקיה גבוה ב-100-0 \$ לעומת המחיר בישראל, לכן שיעור ההיצף הינו כ- 22%.

**שיעור ההיצף לפי היבואנים**

מרבית היבואנים לא שיתפו פעולה עם החקירה למעט היבואן גלסקו מחסני זכוכית (1994) בע"מ אשר הגיש תשובה חלקית לשאלון ליבואן.



ערובה זמנית – פניציה תעשיות זכוכית שטוחה בע"מ – זכוכית צפה עותק גלוי

במסגרת התשובה לא הוצגו חישובים בנוגע לשיעורי ההיצף אך בסעיף 2.4 לתשובת היבואן, הוא מודה למעשה כי הוא קונה את מוצרי החקירה במחירי היצף:

"... יצרן הזכוכית חייב לייצר במלוא כושר הייצור של הקו כל הזמן, במשך 15 עד 17 שנים ואינו יכול להתאים את כושר הייצור לביקושים בשוק. במצב של עודף היצע, כפי שהשוק העולמי חווה בשמונה השנים האחרונות נוצרים עודפים אצל היצרנים (מעבר לביקושים בשווקים המקומיים) ועודפים אלה מוצעים למכירה בעולם במחירים מועדפים..."

במהלך פגישה עמו, העריך גלסקו כי שיעור ההיצף מסתכם בכ- 10-15% בלבד.

### 2.3.3. חישוב ההיצף על פי קביעת הממונה

בטבלה שלהלן מוצג חישוב שיעור ההיצף על פי עמדת הממונה:

עובי	מחיר מקובל	מחיר יצוא	היצף	שיעור ההיצף, %
4	300-380	200-300	0-150	36%
5	300-380	200-300	0-150	39%
6	300-380	200-300	0-150	28%
8	300-380	200-300	0-150	24%
10	300-380	200-300	0-150	35%
12	300-380	200-300	0-150	72%
<b>ממוצע משוקלל</b>				<b>35,62%</b>

מהטבלה לעיל ניתן לראות כי שיעור ההיצף נע בין 24% לבין 72%.

שיעור ההיצף הממוצע הינו 35.62%.



### 3. הנזק לענף היצרני המקומי

#### 3.1 כללי

סעיף 32 ה לחוק קובע את הקריטריונים לפיהם ייקבעו קיומם של נזק ממשי או הסתברות לנזק ממשי לענף היצרני המקומי. מדובר בכ- 15 קריטריונים שונים אשר הימצאותם, גם ברמה חלקית, יכולים להעיד על נזק ליצרן המקומי כדלקמן:

- א. היקף היבוא בהיצף, ואם בתקופה הנחקרת חל גידול משמעותי בהיקף יבוא זה, במונחים מוחלטים או ביחס לייצור או לצריכה בישראל של הטובין הדומים;
- ב. ההשפעה של היבוא בהיצף על מחירים בישראל של הטובין הדומים שיוצרו בישראל, לרבות חיתוך מחירים, דחיקת מחירים ודיכוי מחירים;
- ג. ירידה, בפועל או בכוח, במכירות, ברווחים, בתפוקה, בנתח שוק, בפריון, בתשואה על השקעות ובכושר הייצור בקרב הענף היצרני המקומי;
- ד. השפעה שלילית, בפועל או בכוח, על תזרים מזומנים, מלאי, תעסוקה, שכר, צמיחה, והיכולת לגייס הון או השקעות בקרב הענף היצרני המקומי.

הקריטריונים שלעיל תואמים את הפרמטרים שנקבעו בסעיף 3.4 להסכם ההיצף של ה-WTO לפיהם יש לבחון את השפעת היבוא בהיצף על הענף היצרני המקומי ופרשנות סעיף 32 נעשית בהתאמה להוראות הסכם ההיצף. וזו לשון סעיף 3.4 להסכם ההיצף:

"3.4 The examination of the impact of the dumped imports on the domestic industry concerned shall include an evaluation of all relevant economic factors and indices having a bearing on the state of the industry, including actual and potential decline in sales, profits, output, market share, productivity, return on investments, or utilization of capacity; factors affecting domestic prices; the magnitude of the margin of dumping; actual and potential negative effects on cash flow, inventories, employment, wages, growth, ability to raise capital or investments. This list is not exhaustive, nor can one or several of these factors necessarily give decisive guidance."

כל הגורמים הנ"ל לבחינת הנזק נבחנו על פי הנתונים לתקופה מ - 1.09.2012 עד 31.08.2015, תקופת החקירה לעניין הנזק.

#### 3.2 התפתחות היבוא

יבוא זכוכית צפה נרשם בפרט מכס 70.05.29 כאשר מרביתו נכנס לארץ בפרט מכס 70.05.2990.



**משרד הכלכלה והתעשייה**  
מינהל יבוא

עותק גלוי

ערובה זמנית – פניציה תעשיות זכוכית שטוחה בע"מ – זכוכית צפה

בטבלה שלהלן ניתן לראות את התפתחות היבוא מכל העולם על פי פרט המכס 70.05.2990, לפי נתוני המכס:

**התפתחות היבוא מכל העולם, \$**

2015	2014	2013	2012	מדינה	פרט מכס
19 444	28 597	16 563	181 588	איטליה	<b>70.05.2990</b>
1 295 569	1 482 138	1 123 622	1 280 311	ארה"ב	
167 886	246 099	32 858	0	בולגריה	
1 436 022	1 440 664	1 038 647	237 795	בלגיה	
284 789	350 664	395 712	300 554	גרמניה ר.פ.	
23 634	33 166	16	343 329	הממלכה המאוחדת	
<b>2 579 778</b>	<b>3 537 614</b>	<b>2 989 770</b>	<b>3 069 464</b>	<b>טורקיה</b>	
330 937	167 103	221 110	735 997	לוקסמבורג	
677 181	618 333	556 903	316 684	מצרים	
398 836	397 412	429 029	392 701	סין	
86 756	107 063	112	138 680	ספרד	
139 078	0	0	0	ערב הסעודית	
48 779	15 710	0	0	רומניה	
40 861	7 527	73 511	44 382	אחר	
<b>7 529 550</b>	<b>8 432 090</b>	<b>6 877 853</b>	<b>7 041 485</b>	<b>סה"כ</b>	

בשלב זה, לא ניתן לגזור ברמה סבירה את היקפי היבוא של מוצרי התלונה בלבד מתוך נתוני המכס מאחר והגדרות פרטי המכס, אשר ניתן להשתמש בהן לצורך רישום היבוא של מוצרי התלונה רחבות מידי וכוללות מוצרים רבים אשר אינם חלק מחקירה זו כגון זכוכית צבעונית, זכוכית מחוסמת ועוד.

זאת ועוד, מהבדיקה שערכנו עולה כי היבואנים מצליחים לייבא את מוצרי התלונה בפרטי מכס נוספים. כך לדוגמה סה"כ היקף היבוא מטורקיה לפי פרט המכס 70.05.2990 כמפורט בטבלה לעיל הסתכם בשנים 2013 ו-2014 ב-\$2,989,770 ו-\$3,537,614 בהתאמה ואילו לפי נתוני היצרן הטורקי SISECAM כמפורט בטבלאות שלהלן, היצוא לישראל של מוצרי התלונה בלבד הסתכם בשנים 2013 ו-2014 ב-X מיליוני \$ ו-X מיליוני \$ בהתאמה.

כמו כן, נתוני המכס, בשלב זה, אינם מאפשרים ניתוחים כמותיים.

לאור האמור, בשלב זה אני מקבל את נתוני היבוא שסופקו על ידי היצרן הטורקי כנתונים רלוונטיים לחקירה וכמשקפים בצורה מדויקת לכאורה את היבוא של מוצרי התלונה בלבד מטורקיה.





**משרד הכלכלה והתעשייה**  
מינהל יבוא

ערוכה זמנית – פניציה תעשיות זכוכית שטוחה בע"מ – זכוכית צפה  
עו"תק גלוי  
בטבלאות שלהלן מובאים נתוני היבוא של מוצרי התלונה מטורקיה בכמויות ובערכים כספיים לפי  
הנתונים של היצרן הטורקי SISECAM:

**התפתחות היבוא של מוצרי התלונה מטורקיה, טון**

תקופה	Q1	Q2	*Q3	Q4	סה"כ שנתי**	ממוצע חודשי	שיעור שינוי ממוצע חודשי
2012	-	-	0-5000	0-5000	4000-15000	500-2000	-
2013	1000-6000	1000-6000	1000-6000	1000-6000	4000-15000	500-2000	X
2014	1000-5000	1000-5000	1000-5000	1000-5000	4000-15000	500-2000	X
2015	1000-5000	1000-5000	1000-5000	-	4000-15000	500-2000	X

\* ברבעון השלישי של שנת 2012 מוצגים נתונים לחודש ספטמבר בלבד, וברבעון השלישי של שנת 2015 מוצגים נתונים לחודשים יולי - אוגוסט בלבד.

\*\* בעמודה "סה"כ שנתי" בשנת 2012 סוכמו חודשים ספטמבר - דצמבר, ובשנת 2015 סוכמו חודשים ינואר - אוגוסט.

**התפתחות היבוא של מוצרי התלונה מטורקיה, \$**

תקופה	Q1	Q2	*Q3	Q4	סה"כ שנתי**	ממוצע חודשי	שיעור שינוי ממוצע חודשי
2012	-	-	0-2,000,000	0-2,000,000	500-5,000,000	50,000-500,000	-
2013	0-2,000,000	0-2,000,000	0-2,000,000	0-2,000,000	500-5,000,000	50,000-500,000	X
2014	0-2,000,000	0-2,000,000	0-2,000,000	0-2,000,000	500-5,000,000	50,000-500,000	X
2015	0-2,000,000	0-2,000,000	0-2,000,000	-	500-5,000,000	50,000-500,000	X

\* ברבעון השלישי של שנת 2012 מוצגים נתונים לחודש ספטמבר בלבד, וברבעון השלישי של שנת 2015 מוצגים נתונים לחודשים יולי - אוגוסט בלבד.

\*\* בעמודה "סה"כ שנתי" בשנת 2012 סוכמו חודשים ספטמבר - דצמבר, ובשנת 2015 סוכמו חודשים ינואר - אוגוסט.



### 3.3 השפעת היבוא על המחירים בארץ

על פי סעיף 3.2 להסכם ההיצף, בחקירות היצף מקובל לבחון את השפעת היבוא במחירי היצף על המחירים בארץ באמצעות שלושת הפרמטרים הבאים:

- א. PRICE UNDERCUTTING (חיתוך מחירים) - היבוא במחירי היצף נמכר בשער הנמל במחיר נמוך ממחיר המוצר מתוצרת מקומית, בשער המפעל.
- ב. PRICE DEPRESSION (דחיקת מחירים) - היבוא במחיר היצף גורם לירידת מחירי המוצר נשוא התלונה, מתוצרת מקומית.
- ג. PRICE SUPPRESSION (דיכוי מחירים או מניעת עליית מחירים) - היבוא במחיר היצף מונע העלאת מחירי מוצר התלונה או מצמצם אותה, למרות עלייה מקומית במחירי תשומות הייצור.  
להלן ייבחנו שלושת הפרמטרים.

#### 3.3.1 חיתוך מחירים

כאמור לעיל, אחד הקריטריונים לבחינת השפעת היבוא בהיצף על המחירים המקומיים הוא חיתוך המחירים (Price Undercutting). חיתוך המחירים נבחן על פי הפער בין מחירי היבוא לבין המחירים המקומיים. אם מחירי היבוא נמוכים מהמחירים המקומיים, מתקיים חיתוך מחירים. תופעה זו מצביעה על פוטנציאל לנזק לתעשייה המקומית מאחר ולקוחות צפויים לעבור למקורות אספקה זולים יותר.

שיעור חיתוך המחירים מחושב ברמת סחר דומה, לקונה העצמאי הראשון, ובמקרה שלפנינו על ידי השוואת המחירים המקומיים למחירי היבוא בשער הנמל הישראלי.

כדי לבחון את רמת חיתוך המחירים נערכה השוואה בין מחיר היבוא לבין מחירי המכירה הממוצעים של מוצרי התלונה מתוצרת המתלוננת בתקופת החקירה.

מחירי היבוא חושבו על פי הנתונים שהתקבלו מהיצרן הטורקי SISECAM:



**חיתוך המחירים על פי נתוני המתלוננת והיצרן הטורקי SISECAM, \$ לטון**

שיעור חיתוך המחירים, %	חיתוך המחירים	מחיר היבוא בשער הנמל	מחיר מכירה ממוצע של המתלוננת	תקופה
5%-50%	10-150	200-350	300-400	2012
5%-50%	10-150	200-350	300-400	2013
5%-50%	10-150	200-350	300-400	2014
5%-50%	10-150	200-350	300-400	Q1 2015
5%-50%	10-150	200-350	300-400	Q2 2015
5%-50%	10-150	200-350	300-400	יולי - אוגוסט 2015
5%-50%	10-150	200-350	300-400	ינואר - אוגוסט 2015

כפי שעולה מן הטבלה לעיל שיעור חיתוך המחירים נע בין 5% לבין 50%. בשנת 2015 חלה עליה חדה בשיעור חיתוך המחירים לעומת השנים 2012-2014.

**3.3.2 דחיקת מחירים**

בטבלה שלהלן ניתן לראות את התפתחות מחירי מוצרי התלונה של המתלוננת בשוק המקומי:



**משרד הכלכלה והתעשייה**  
מינהל יבוא

עותק גלוי

ערובה זמנית – פניציה תעשיות זכוכית שטוחה בע"מ – זכוכית צפה

**התפתחות מחירי המכירה של מוצרי התלונה בארץ, \$ לטון**

שיעור שינוי	ממוצע משוקלל	מחיר, \$ לטון								תקופה	
		12	10	8	6	5	4	3	2	עובי, מ"מ	
X	300-500	X	X	X	X	X	X	X	X	X	Q4 2012
X	300-500	X	X	X	X	X	X	X	X	X	Q1 2013
X	300-500	X	X	X	X	X	X	X	X	X	Q2 2013
X	300-500	X	X	X	X	X	X	X	X	X	Q3 2013
X	300-500	X	X	X	X	X	X	X	X	X	Q4 2013
X	300-500	X	X	X	X	X	X	X	X	X	<b>ממוצע 2013</b>
X	300-500	X	X	X	X	X	X	X	X	X	Q1 2014
X	300-500	X	X	X	X	X	X	X	X	X	Q2 2014
X	300-500	X	X	X	X	X	X	X	X	X	Q3 2014
X	300-500	X	X	X	X	X	X	X	X	X	Q4 2014
X	300-500	X	X	X	X	X	X	X	X	X	<b>ממוצע 2014</b>
X	300-500	X	X	X	X	X	X	X	X	X	Q1 2015
X	300-500	X	X	X	X	X	X	X	X	X	Q2 2015
X	300-500	X	X	X	X	X	X	X	X	X	יולי-אוגוסט 2015
X	300-500	X	X	X	X	X	X	X	X	X	<b>ממוצע ינואר - אוגוסט 2015</b>

מהטבלה לעיל עולה כי המחיר השנתי הדולרי הממוצע עלה מרמה של X \$ לטון בשנת 2013 לרמה של X \$ לטון בשנת 2014, עליה של כ-X%. בחודשים ינואר – אוגוסט של שנת 2015 המחיר הממוצע הסתכם ב-X \$ לטון, ירידה של כ-X% ביחס לממוצע בשנת 2014. ברמה חודשית ירידת המחירים הגיעה לשיאה בחודשים יולי-אוגוסט של שנת 2015. המחיר ירד ב-X% ביחס לרבעון השלישי של שנת 2014.



**משרד הכלכלה והתעשייה**  
מינהל יבוא

ערוכה זמנית – פניציה תעשיות זכוכית שטוחה בע"מ – זכוכית צפה

עותק גלוי

מהרבעון השני של שנת 2014 ניתן לראות דחיקת מחירים עקבית למעט הרבעון הראשון של שנת 2015 בו המחיר עלה בפחות מאחוז אחד בלבד ביחס לרבעון הקודם.

**3.3.3 מניעת עליית מחירים**

שיעור חיתוך המחירים (Price undercutting) אינו מבטא את מלוא הנזק שנגרם לתעשייה המקומית אם מתרחשת גם תופעת דחיקת מחירים ומניעת עליית מחירים המטים את מחירי הייצור המקומי לרמה בה נמכרים מוצרי החקירה בהפסד או ברווח קטן מהסביר. במקרה זה יש להשתמש במחיר מטרה (Target price) להערכת שיעור מניעת עליית המחירים. מחיר המטרה מייצג מחיר המאפשר לתעשייה המקומית רווח סביר של 8% והוא נועד לקבוע את הפער בין מחירי הייצור המקומי למחירים שהיו נקבעים אלמלא ההיצף, כשמחיר המטרה מייצג את האחרון. מחיר המטרה גם מראה לאיזו רמה יש להעלות את מחירי היבוא כך שיימנע הנזק לתעשייה המקומית הנובע מן ההיצף.

כמחיר המטרה במקרה זה נלקחו סה"כ עלויות הייצור בארץ של מוצר התלונה שהועברו על יד המתלוננת בתוספת הוצאות מימון, שיווק, הנהלה וכלליות ורווח סביר ליצרן המקומי בשיעור של 8%.

בטבלה להלן מוצג חישוב מפורט של מחיר המטרה:

**מחיר המטרה, \$ לטון**

מרכיב עלות	ממוצע 2013	ממוצע 2014	Q1 2015	Q2 2015	יולי-אוגוסט 2015	ממוצע ינואר - אוגוסט 2015
חומרי גלם	50-150	50-150	50-150	50-150	50-150	50-150
עבודה	20-100	20-100	20-100	20-100	20-100	20-100
אנרגיה/חרושת	100-300	100-300	100-300	100-300	100-300	100-300
הוצאות הנהלה וכלליות	5-30	5-30	5-30	5-30	5-30	5-30
הוצאות מכירה ושיווק	5-50	5-50	5-50	5-50	5-50	5-50
<b>סה"כ הוצאות</b>	<b>180-630</b>	<b>180-630</b>	<b>180-630</b>	<b>180-630</b>	<b>180-630</b>	<b>180-630</b>
רווח	5-50	5-50	5-50	5-50	5-50	5-50
<b>מחיר המטרה</b>	<b>185-680</b>	<b>185-680</b>	<b>185-680</b>	<b>185-680</b>	<b>185-680</b>	<b>185-680</b>

כפי שעולה מהטבלה לעיל מחיר המטרה נמצא בירידה מתמדת בשנים 2013 – 2015 בשל התייעלות אנרגטית.



**מחיר המטרה, % מסך העלויות**

מרכיב עלות	ממוצע 2013	ממוצע 2014	Q1 2015	Q2 2015	יולי-אוגוסט 2015	ממוצע ינואר - אוגוסט 2015
חומרי גלם	20%-40%	20%-40%	20%-40%	20%-40%	20%-40%	20%-40%
עבודה	5%-30%	5%-30%	5%-30%	5%-30%	5%-30%	5%-30%
אנרגיה/חרושת	20%-60%	20%-60%	20%-60%	20%-60%	20%-60%	20%-60%
הוצאות הנהלה וכלליות	1%-10%	1%-10%	1%-10%	1%-10%	1%-10%	1%-10%
הוצאות מכירה ושיווק	5%-20%	5%-20%	5%-20%	5%-20%	5%-20%	5%-20%
<b>סה"כ הוצאות</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>
רווח, 8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%
<b>מחיר המטרה</b>	<b>108%</b>	<b>108%</b>	<b>108%</b>	<b>108%</b>	<b>108%</b>	<b>108%</b>

לקביעת קיומו של הנזק שנגרם למתלוננת כתוצאה מדחיקת מחירים ודיכוי מחירים השווה מחיר המטרה למחיר המתלוננת בפועל בתקופת החקירה.

בטבלה להלן מוצגת השוואה כמפורט לעיל:



**שיעור דיכוי המחירים ומניעת עליית המחירים, \$ טון**

שיעור דיכוי המחירים	הפרש	מחיר המכירה בפועל	מחיר המטרה	תקופה
0%-100%	0-200	300-500	200-600	Q4 2012
0%-100%	0-200	300-500	200-600	Q1 2013
0%-100%	0-200	300-500	200-600	Q2 2013
0%-100%	0-200	300-500	200-600	Q3 2013
0%-100%	0-200	300-500	200-600	Q4 2013
0%-100%	0-200	300-500	200-600	<b>ממוצע משוקלל 2013</b>
0%-100%	0-200	300-500	200-600	Q1 2014
0%-100%	0-200	300-500	200-600	Q2 2014
0%-100%	0-200	300-500	200-600	Q3 2014
0%-100%	0-200	300-500	200-600	Q4 2014
0%-100%	0-200	300-500	200-600	<b>ממוצע משוקלל 2014</b>
0%-100%	0-200	300-500	200-600	Q1 2015
0%-100%	0-200	300-500	200-600	Q2 2015
0%-100%	0-200	300-500	200-600	יולי-אוגוסט 2015
0%-100%	0-200	300-500	200-600	<b>ממוצע משוקלל ינואר - אוגוסט 2015</b>

כפי שעולה מהטבלה לעיל, שיעור דיכוי המחירים נע בין X% בשנת 2013 לבין X% בחודשים ינואר – אוגוסט של שנת 2015. שיעור דיכוי המחירים נמצא בירידה מתמדת בשנים 2012 – 2015 למעט יולי – אוגוסט 2015. בהיעדר סיבה אחרת שעולה מהבדיקה שערכתי, נראה כי הירידה בשיעור דיכוי המחירים נובעת בעיקר ממעבר המתלוננת לשימוש בגז החל מהרבעון השלישי של שנת 2014.



עותק גלוי

ערובה זמנית – פניציה תעשיות זכוכית שטוחה בע"מ – זכוכית צפה

### 3.4 השפעות נוספות של היבוא בהיצף על הענף היצרני המקומי

#### 3.4.1 פגיעה במכירות וברוחיות

בטבלה להלן מוצג פירוט נתונים עסקיים עיקריים של המתלוננת בתחום מוצרי התלונה בשוק המקומי:

#### נתונים עסקיים עיקריים בתחום מוצרי התלונה בשוק המקומי, ₪

[טבלה חסויה]

כפי שניתן לראות מן הטבלה לעיל היקף המכירות של מוצרי התלונה בערכים כספיים בשוק המקומי של המתלוננת ירד מרמה של X מיליון ₪ בשנת 2013 לרמה של X מיליון ₪ בשנת 2014 (ירידה של כ-X%). בחודשים ינואר - אוגוסט של שנת 2015 היקף המכירות של המתלוננת הסתכם ב-X מיליון ₪.

ההפסד התפעולי של המתלוננת בשנת 2014 הסתכם ב-X מיליון ₪ לעומת X מיליון ₪ בשנת 2013 (ירידה של כ-X%). בחודשים ינואר - אוגוסט של שנת 2015 המתלוננת עברה לרווח של X אלף ₪.

יצוין כי שיפור בתוצאות הכספיות של המתלוננת בשנים 2014-2015 נובע בעיקר ממעבר לשימוש בגז כמפורט להלן.

ברבעון השלישי של שנת 2014 המתלוננת עברה לשימוש בגז. מעבר לשימוש בגז גרם לחיסכון בעלויות של X מיליון ₪ בשנת 2014 ושל X מיליון ₪ בינואר - אוגוסט 2015.

מניתוח הנתונים הכספיים של המתלוננת עולה כי קיים הפסד מתמשך שנע בין כ-X מיליון ₪ ברבעון הרביעי של שנת 2012 לבין כ-X אלף ₪ בתקופה של יולי - אוגוסט 2015. בתקופה מ-4Q 2014 עד 2Q 2015 המתלוננת הציגה רווח תפעולי שנע בין כ-X אלף ₪ לבין כ-X אלף ₪.





**משרד הכלכלה והתעשייה**  
**מינהל יבוא**

עותק גלוי

ערובה זמנית – פניציה תעשיות זכוכית שטוחה בע"מ – זכוכית צפה

להלן דוחות רווח והפסד של המתלוננת בנטרול השפעת המעבר לגז כמתואר לעיל:

**נתונים עסקיים עיקריים בתחום מוצרי התלונה בשוק המקומי בנטרול השפעת מעבר לגז, ₪**

[טבלה חסויה]

כפי שניתן לראות מן הטבלה לעיל ההפסד התפעולי של המתלוננת בשנת 2014 הסתכם ב- X מיליון ₪ לעומת X מיליון ₪ בשנת 2013 (ירידה של כ-X%). בחודשים ינואר – אוגוסט של שנת 2015 ההפסד התפעולי הסתכם ב-X מיליון ₪. קיים הפסד תפעולי מתמשך לאורך כל תקופת החקירה לעניין הנזק. בשנת 2015 חלה הרעה מתמדת של רווחיות המתלוננת ברמה רבעונית במיוחד בחודשים יולי – אוגוסט 2015.



**משרד הכלכלה והתעשייה**  
מינהל יבוא

עותק גלוי

ערובה זמנית – פניציה תעשיות זכוכית שטוחה בע"מ – זכוכית צפה

**מכירות כמותיות ותפוקה** 3.4.2

בטבלה שלהלן מוצגות מכירות מוצרי התלונה בשוק המקומי במונחים כמותיים בפירוט לפי עוביים ורבעונים:

**התפתחות מכירות מוצרי התלונה בשוק המקומי, טון**

מכירות, טון										
ממוצע חודשי	סה"כ	12	10	8	6	5	4	3	2	עובי, מ"מ
X	3,000-10,000	X	X	X	X	X	X	X	X	Q3 2012
X	3,000-10,000	X	X	X	X	X	X	X	X	Q4 2012
X	3,000-10,000	X	X	X	X	X	X	X	X	Q1 2013
X	3,000-10,000	X	X	X	X	X	X	X	X	Q2 2013
X	3,000-10,000	X	X	X	X	X	X	X	X	Q3 2013
X	3,000-10,000	X	X	X	X	X	X	X	X	Q4 2013
X	10,000-40,000	X	X	X	X	X	X	X	X	סה"כ 2013
X	3,000-10,000	X	X	X	X	X	X	X	X	Q1 2014
X	3,000-10,000	X	X	X	X	X	X	X	X	Q2 2014
X	3,000-10,000	X	X	X	X	X	X	X	X	Q3 2014
X	3,000-10,000	X	X	X	X	X	X	X	X	Q4 2014
X	10,000-40,000	X	X	X	X	X	X	X	X	סה"כ 2014
X	3,000-10,000	X	X	X	X	X	X	X	X	Q1 2015
X	3,000-10,000	X	X	X	X	X	X	X	X	Q2 2015
X	3,000-10,000	X	X	X	X	X	X	X	X	יולי-אוגוסט 2015
X	10,000-40,000	X	X	X	X	X	X	X	X	ינואר - אוגוסט 2015

כפי שניתן לראות מן הטבלה לעיל היקף המכירות של מוצרי התלונה בערכים כמותיים (ממוצע חודשי) בשוק המקומי של המתלוננת ירד מרמה של X טון בשנת 2013 לרמה של X טון בשנת 2014 (ירידה של כ-X%). בחודשים ינואר - אוגוסט של שנת 2015 היקף המכירות של המתלוננת בערכים כמותיים הסתכם ב-X טון, עליה של כ-X% ביחס לשנת 2014.



ערובה זמנית – פניציה תעשיות זכוכית שטוחה בע"מ – זכוכית צפה עותק גלוי  
יחד עם זאת חל גידול של כ- 18.7% בהיקפי הבניה (ממוצע חודשי) בין התקופות 2012-ספטמבר 2015 כמפורט להלן:

**גמר בניה, אלפי מ"ר**

תקופה	גמר בניה, אלפי מ"ר	שיעור שינוי, %	ממוצע חודשי	שיעור שינוי, %
2011	8 855	-	738	-
2012	9 432	7%	786	6%
2013	10 304	9%	859	8%
2014	11 084	8%	924	7%
ינואר - ספטמבר 2014	8 000	-	889	-
ינואר - ספטמבר 2015	8 400	5%	933	5%

לעומת זאת המכירות של המתלוננת (ממוצע חודשי) בתקופה מ- 3Q 2012 עד אוגוסט 2015 נותרו ללא שינוי.

**3.4.3 נתח שוק**

מאחר ואף יבואן לא שיתף פעולה באופן מלא עם החקירה ולא העביר נתונים כנדרש הן ביחס ליבוא מוצרי התלונה מטורקיה והן ביחס ליבוא מוצרי התלונה ממדינות אחרות, קבעתי בשלב זה את נתח השוק בהתבסס על הנתונים שהועברו על ידי המתלוננת. בטבלה שלהלן ניתן לראות את החלוקה של שוק מוצרי התלונה בין היבוא לבין המתלוננת בהתאם לנתונים אשר נמסרו על ידי המתלוננת:

**שוק מוצרי התלונה, טון**

2015	2014	2013	
50%-70%	50%-70%	50%-70%	מתלוננת
50%-70%	50%-70%	50%-70%	יבוא

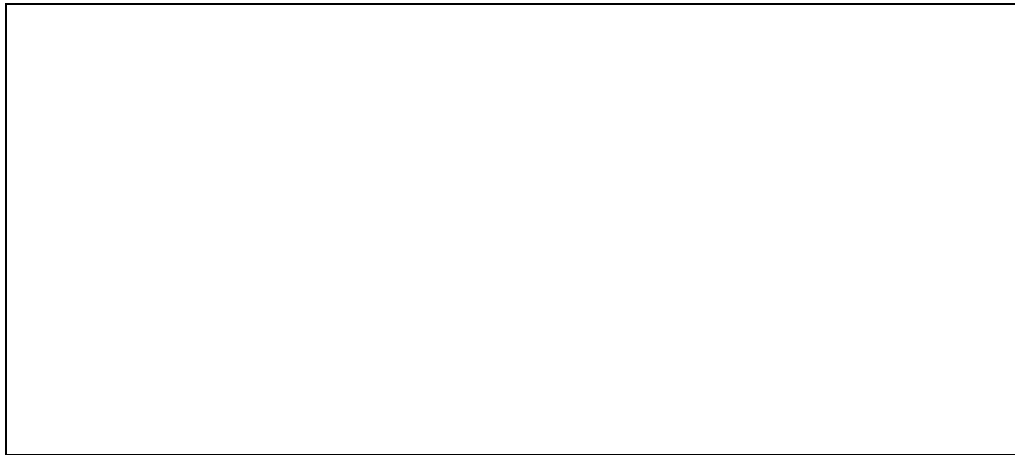


**משרד הכלכלה והתעשייה**  
מינהל יבוא

עותק גלוי

ערובה זמנית – פניציה תעשיות זכוכית שטוחה בע"מ – זכוכית צפה

[תרשים חסוי]



כפי שעולה מן התרשים לעיל נתח השוק של המתלוננת ירד באופן עקבי לאורך השנים 2013-2015. בשנת 2013 נתח השוק של המתלוננת הסתכם ב- X% ולאחר מכן ירד נתח השוק לרמה של X% ו- X% בשנים 2014, 2015 בהתאמה.

**3.4.4 ניצול כושר הייצור**

בטבלה שלהלן ניתן לראות את ניצול כושר הייצור של המתלוננת (השוק המקומי + היצוא):

**ניצול כושר הייצור, טון**

יולי- אוגוסט 2015	Q2 2015	Q1 2015	2014	2013	Q4 2012	
20,000-50,000	20,000-50,000	20,000-50,000	100,000-200,000	100,000-200,000	20,000-50,000	כושר ייצור מקסימלי
20,000-50,000	20,000-50,000	20,000-50,000	100,000-200,000	100,000-200,000	20,000-50,000	סה"כ הייצור, שוק מקומי ויצוא
50%-100%	50%-100%	50%-100%	50%-100%	50%-100%	50%-100%	ניצול כושר הייצור, %



**משרד הכלכלה והתעשייה**  
מינהל יבוא

עותק גלוי

ערובה זמנית – פניציה תעשיות זכוכית שטוחה בע"מ – זכוכית צפה

**הערה:** יש לציין כי סה"כ היצור מייצג את כלל הזכוכית המיוצרת שחלקה מוסב לעיבודי המשך (כגון זכוכית שכבות), חלקה לא נמכר ונשאר במלאי, וחלקה הפך לפחת.

כפי שעולה מן הטבלה לעיל ניצול כושר היצור של המתלוננת ירד מרמה של X% בשנת 2013 לרמה של X% בשנת 2014. בחציון הראשון של שנת 2015 ניצול כושר היצור הסתכם ב-X% במוצע, אך בחודשים יולי – אוגוסט חלה ירידה בניצול כושר היצור אשר הסתכם ב-X%.

**3.4.5 תעסוקה ושכר**

בטבלה להלן מוצג פירוט מספר העובדים המועסקים על ידי המתלוננת בתחום מוצרי התלונה:

**מספר המועסקים, ממוצע שנתי**

ינואר - אוגוסט 2015	2014	2013	31/12/2012	
X	X	X	X	עובדי המתלוננת הקשורים למוצרי התלונה
0% - (-10%)	0% - (-10%)	0% - (-10%)	0% - (-10%)	שיעור שינוי, %
X	X	X	X	עובדי מחלקת זכוכית צפה
1% - (-10%)	1% - (-10%)	1% - (-10%)	1% - (-10%)	שיעור שינוי, %

כפי שעולה מן הטבלה לעיל מספר המועסקים במחלקת זכוכית צפה ירד מרמה של X עובדים בסוף שנת 2012 לרמה של X עובדים בשנת 2013, ירידה של X%. בשנת 2014 גייסה המתלוננת X עובדים ובסוף חודש אוגוסט של שנת 2015 מספר העובדים הסתכם ב-X בלבד.

בטבלה להלן מוצגות עלויות שכר המיוחסות לתחום מוצרי התלונה בשוק המקומי:



**עלויות שכר המיוחסות למוצרי התלונה בשוק המקומי, אלפי ₪**

ינואר - אוגוסט 2015	2014	2013	Q4 2012	
X	X	X	X	עלויות שכר
300-1,000	300-1,000	300-1,000	300-1,000	ממוצע חודשי
X	X	X		שיעור שינוי, %

כפי שעולה מן הטבלה לעיל עלויות שכר (ממוצע חודשי) המיוחסות למוצרי התלונה בשוק המקומי ירדו מרמה של X אלף ₪ ברבעון הרביעי של שנת 2012 לרמה של X אלף ₪ בשנת 2013, ירידה של X%. בשנת 2014 עלויות השכר הסתכמו ב-X אלף ₪, ירידה של כ-X% ביחס לשנת 2013. בחודשים ינואר – אוגוסט של שנת 2015 חלה עליה של כ-X% בעלויות השכר המיוחסות לשוק המקומי ביחס לשנת 2014. יש לציין כי עליית השכר נובעת משילוב של עליית שכר המינימום במשק שנכנסה לתוקפה באפריל 2015 ומחישוב עלויות השכר המיוחסות לשוק המקומי. בשנת 2015, עלה שיעור מכירות החברה לשוק המקומי מתוך כלל מכירות החברה והשפיע על חישוב שכר העבודה המיוחס לשוק זה.

**3.4.6 פגיעה בצמיחה, בהחזר השקעות וביכולת לגייס הון או השקעות**

בעניין הפגיעה ביכולת לגייס הון או השקעות המתלוננת לא הציגה נתונים תומכים לטענתה כי "ההיצף הטורקי הרע את תוצאותיה העסקיות של החברה. לאור האמור לעיל, ונוכח תוצאותיה העסקיות, לא הצליחה החברה לגייס מימון לטובת מימון הון חוזר או מימון השקעות שונות אותן תכננה. על מנת לגייס מימון (מבנקים) נאלצו בעלי מניות החברה לתת ערבויות ובטוחות לטובת הבנקים וזאת על מנת לגייס הון למימון התנודתיות בהון החוזר ולמימון הפסדי החברה".  
עם זאת, קיבלתי את טענת המתלוננת כי:  
"אחד ממנועי הצמיחה העיקריים של החברה הינו השוק המקומי: כל יצרן זכוכית שטוחה מתבסס על שוק מקומי - רחב ויציב ככל הניתן - ולכן נחשב כאחד ממנועי הצמיחה של החברה". כמו כן, קיבלתי את הטענה כי מחירי ההיצף, שהביאו לירידת מחירים ולפגיעה בנתח השוק - פגעו בצמיחת החברה בשנים האחרונות ולכך יש השלכות על יכולת החברה לגייס ההון.



**משרד הכלכלה והתעשייה**  
מינהל יבוא

עותק גלוי

ערובה זמנית – פניציה תעשיות זכוכית שטוחה בע"מ – זכוכית צפה

**התפתחות מחירי חומרי הגלם העיקריים**

בטבלה להלן ניתן לראות את התפתחות מחירי חומרי הגלם העיקריים:

**התפתחות מחירי חומרי הגלם העיקריים, ₪ לטון**

יולי - אוגוסט 2015	Q2 2015	Q1 2015	2014	2013	2012	Q4 2012	
150-250	150-250	150-250	150-250	150-250	150-250	150-250	חול
10%-(-10%)	10%-(-10%)	10%-(-10%)	10%-(-10%)	10%-(-10%)	10%-(-10%)	10%-(-10%)	שיעור שינוי, %
50-150	50-150	50-150	50-150	50-150	50-150	50-150	דולומיט
0%-10%	0%-10%	0%-10%	0%-10%	0%-10%	0%-10%	0%-10%	שיעור שינוי, %
600-1,000	600-1,000	600-1,000	600-1,000	600-1,000	600-1,000	600-1,000	סודה אש
15%-(-15%)	15%-(-15%)	15%-(-15%)	15%-(-15%)	15%-(-15%)			שיעור שינוי, %

כפי שעולה מן הטבלה לעיל בתקופה 31.08.2015-2012 Q4 מחירי חול וסודה אש ירדו ב-X%.

ו-X% בהתאמה ואילו מחירי דולומיט עלו ב-X%.

**פריז** 3.4.7

בטבלה להלן מוצג חישוב הפריז:

**פריז, טון לעובד במחלקת זכוכית צפה ביחס לשוק המקומי ויצוא במונחים שנתיים**

ינואר - אוגוסט 2015	2014	2013	Q4 2012	
500-1,500	500-1,500	500-1,500	500-1,500	פריז, טון לעובד
50%-(-50%)	50%-(-50%)	50%-(-50%)	50%-(-50%)	שיעור שינוי, %

כפי שעולה מן הטבלה לעיל הפריז עלה מרמה של X טון לעובד ברבעון הרביעי של שנת

2012 לרמה של X טון לעובד בשנת 2013, עליה של כ-X%. בשנת 2014 הפריז הסתכם ב-



**משרד הכלכלה והתעשייה**  
מינהל יבוא

ערוכה זמנית – פניציה תעשיות זכוכית שטוחה בע"מ – זכוכית צפה עותק גלוי

X טון לעובד, ירידה של כ-X% בהשוואה לשנת 2013. בחודשים ינואר – אוגוסט של שנת 2015 התמשכה מגמת הירידה והפריון ירד ב-X% נוספים ביחס לשנת 2014.

**3.4.8 תזרים מזומנים**

בעניין הפגיעה בתזרים המזומנים המתלוננת לא הצליחה להציג נתונים מבודדים של פעילות תזרים המזומנים הנובעת מתמהיל מכירות כלל מוצרי החברה ללקוחותיה". עם זאת, ניתן לראות מתוך הדוחות הכספיים של החברה לסוף יולי 2015 ומתוך דוח תזרים המזומנים שצורף לו כנספח י' לתלונה זו, כי לאור הפסדי החברה בהיקף של X מיליון ₪, התזרים מפעילות שוטפת של החברה היה שלילי.

**3.4.9 מלאים**

בטבלה להלן מוצג מלאי מוצרי התלונה:

**מלאי מוצרי התלונה, אלף טון**

31.08.2015	30.06.2015	31.12.2014	30.06.2014	31.12.2013	31.12.2012	01.09.2012	
5-25	5-25	5-25	5-25	5-25	5-25	5-25	זכוכית פלואוט
80%-(-50%)	80%-(-50%)	80%-(-50%)	80%-(-50%)	80%-(-50%)	80%-(-50%)	80%-(-50%)	שיעור שינוי, %

כפי שעולה מן הטבלה לעיל היקף המלאי של מוצרי התלונה היה תנודתי מאוד בתקופת החקירה.

מתחילת חודש ספטמבר 2012 עד סוף חודש יוני 2014 מלאי מוצרי התלונה ירד באופן עקבי מרמה של X טון לרמה של X טון, ירידה של כ-X%, ואילו מסוף חודש יוני 2014 עד סוף חודש אוגוסט 2015 מלאי מוצרי התלונה עלה בעקביות מרמה של X טון לרמה של X טון, עליה של כ-X%.

**3.4.10 השפעת גובה שיעור ההיצף**

שיעור ההיצף הממוצע שחושב על יבוא מטורקיה הינו 35.6%. מדובר בשיעור משמעותי אשר עלול, אם יתמשך, להביא לפגיעה אנושה בייצור המקומי של מוצר התלונה, בהעדר יכולת של הענף היצרני המקומי – יעיל ככל שיהיה – להתחרות ולמכור אלא במחירי הפסד.





### 3.5 קיום נזק למתלוננת

כאשר בוחנים את כל מרכיבי הנזק ביחס למתלוננת עולה כי במספר גורמים נקבע כי התקיים נזק ובמספר גורמים חל שיפור במצב המתלוננת. קביעת הנזק נעשית ברוב המקרים על פי פער המחירים בין מחיר המטרה של המתלוננת למחיר היבוא ולפי מדד זה אכן עולה נזק משמעותי למתלוננת. היבוא במחירי היצף לכאורה מטורקיה מנע העלאת מחירי מוצר התלונה, לאורך תקופת החקירה לעניין הנזק המתלוננת הציגה הפסדים למעט שיעור רווח זניח ברבעונים 1-2 של שנת 2015, בנטרול השפעת המעבר לגז המתלוננת הפסידה לאורך כל תקופת החקירה לעניין הנזק. בנוסף חלה ירידה בנתח השוק, בניצול כושר היצור, במחירי המתלוננת, התקיים דיכוי מחירים לאורך התקופה שנבדקה. כמו כן נפגעה יכולת הגידול וההתפתחות של המתלוננת.

### 3.6 שיעור הנזק

ככלל, להוציא נסיבות מיוחדות, נקבע בהמלצות הוועדה המייעצת, שיעור הנזק לפי ההפרש בין מחיר היבוא של הטובין נשוא החקירה ל"מחיר המטרה" (Target Price). מחיר מטרה מייצג מחיר שוק שיאפשר לענף היצרני המקומי תחרות הוגנת ורווח סביר. ההפרש נקבע ברמת סחר זהה, כלומר כאילו נקנה על ידי אותו צרכן ובאותם תנאי מכר. חישוב מחיר המטרה נעשה בדרך של שקלול כלל עלויות הייצור של המוצר, לרבות הוצאות הנהלה, שיווק וכלליות, ותוספת של 8% על עלויות אלה כרווח סביר ליצרן. זהו מחיר הטובין מתוצרת מקומית הצפוי בתנאי תחרות הוגנת. מחיר היבוא נקבע בדרך כלל על פי מחיר בפועל ומחיר המטרה מותאם לרמת סחר של הקונה מרצון הראשון בשוק הישראלי.

הטבלה שלהלן מציגה את השוואת המחיר של המוצרים המיובאים מטורקיה מול מחיר המטרה של הענף היצרני המקומי:



עותק גלוי

ערובה זמנית – פניציה תעשיות זכוכית שטוחה בע"מ – זכוכית צפה

**שיעור הנזק**

שיעור הנזק, %	הנזק, \$	מחיר היבוא, שער הנמל, \$	מחיר המטרה, \$	עובי
10%-100%	50-200	200-300	185-680	4
10%-100%	50-200	200-300	185-680	5
10%-100%	50-200	200-300	185-680	6
10%-100%	50-200	200-300	185-680	8
10%-100%	50-200	200-300	185-680	10
10%-100%	50-200	200-300	185-680	12
<b>32,22%</b>	<b>96</b>	<b>200-300</b>	<b>185-680</b>	<b>ממוצע משוקלל</b>

יש לציין כי מחיר המטרה של המתלוננת שוקלל לפי ערך היבוא בהתאם לסוגי המוצרים נשוא החקירה.  
כפי שעולה מהטבלה לעיל שיעור הנזק אשר נגרם למתלוננת כתוצאה מיבוא בהיצף לכאורה נע בין X% לבין X% בהתאם לעובי של הזכוכית.  
שיעור הנזק הממוצע הסתכם ב – 32.2%.



#### 4 קיומו של קשר סיבתי בין היבוא בהיצף לנזק לענף היצרני המקומי

##### 4.1 עמדת המתלוננת

לעניין הקשר הסיבתי טענה המתלוננת כדלקמן:

"בהתאם להחלטת הוועדה המייעצת בעניין ברכיים וקשתות פלדה מסין, נקודת המוצא להוכחת הקשר הסיבתי בין שתי התופעות אשר נבחנות בחקירת היצף – קרי יבוא בהיצף מזה, ונזק ממשי מזה – היא בחינת קיומו של מתאם (קורלציה), הן כרונולוגי והן גיאוגרפי (מבחינת הגדרת השוק), בין שתי התופעות הללו, באופן שהגיונם של הדברים מצביעים על הקשר הסיבתי ביניהם. אם אמנם נמצא מתאם שכזה, יש בכך כדי ליצור חזקה לכאורה שאכן התופעות קשורות, ושהנזק הממשי הינו תוצאה של היבוא בהיצף.

במקרה שלפנינו - אין כל ספק כי המתאם הנ"ל – מתקיים".

##### 4.2 עמדת המשיבים

להלן ציטוט עמדת המשיבים בעניין הנזק והקשר הסיבתי:

"אין לנו את הכלים לשפוט את מידת הנכונות והדיוק של הנתונים שנמסרו ע"י המתלוננת. באופן כללי סביר להניח שאם מונופול יגדיל את נתח השוק שלו מ- 70% ל- 80% או ל- 90% הוא כנראה יוכל להעלות מחירים ולשפר את מצבו. אלא שכפי שצוין לעיל להערכתנו השיפור הזה יהיה על חשבון הצרכנים (ייקור נוסף לעלויות הדיור), קצר מועד ומוגבל היות וכמויות הזכויות מתורכיה יכוסו במהרה ע"י יצרנים אחרים.

שוב, איננו בקיאים בנתונים הכספיים ובשיקולים המסחריים של המתלוננת, אך ההערכה בשוק היא שקשייה של המתלוננת מקורן לא ביבוא המזדמן אלא בהתנהלות בעייתית במשך שנים רבות שיצר לה מספר חסרונות מובנים:

מבנה עלויות לא תחרותי - עפ"י התלונה, המתלוננת ממשיכה להפסיד למרות שמחירי הזכויות בישראל הם מהגבוהים בעולם ובניגוד ליצרנים מתחרים שמצליחים להרוויח גם במחירים נמוכים וגם בעסקאות יצוא.

מגוון מוצרים דל - בשונה מהרוב המוחלט של היצרנים בעולם, פניציה לא השכילה ליצר יתרון יחסי כלשהו או מוצרי ערך מוסף ולכן נותרה רק עם פורטוליו הזכויות הבסיסית בלבד. מחירי זכויות זו ירדו דרמטית ב- 8 השנים האחרונות כתוצאה מהפער בין ההיצע לביקוש ואין ציפייה בשוק לשיפור בתחום זה בזמן הנראה לעין.



## משרד הכלכלה והתעשייה מינהל יבוא

עותק גלוי

ערובה זמנית – פניציה תעשיות זכוכית שטוחה בע"מ – זכוכית צפה

תלות גבוהה ביצוא ביחס למתחרות - גם אם הייתה פניציה מספקת את כל תצרוכת השוק המקומי, עדיין היה עליה לייצא כ- 50% מהכמות המיוצרת על ידה (כמות היצור קשיחה) וכאמור לעיל מחירי המכירה בייצוא הזכוכית תמיד נמוכים ממחירי היצור המקומי ולכן היא תמיד תסבול מנחיתות מחירים על חלק מהותי מתוצרתה".

### 4.3 קביעת הממונה

בבדיקת הקשר הסיבתי בין היבוא בהיצף לנוק לענף היצרני המקומי יש לבחון גם גורמים אחרים, מלבד היבוא בהיצף, שעלולים היו לגרום לנוק, כגון הקטנת ביקושים למוצר נשוא החקירה, קשיים במשק בכללו וכו'. כך נקבע בחוק לעניין הקשר הסיבתי:

#### "32. קביעת קיומו של קשר סיבתי

הממונה, בבואו לקבוע קיומו של קשר סיבתי בין היבוא בהיצף או במחיר נתמך, לפי העניין, לבין הנזק הממשי לענף היצרני המקומי, יבחן את כל הראיות הנוגעות לעניין הנמצאות לפניו; כן יבחן הממונה כל גורם ידוע אחר, מלבד היבוא כאמור, שגרם באותה עת לנוק לענף היצרני המקומי, ובין השאר את אלה:

- (1) היקף היבוא של טובין הדומים לטובין המיובאים שלא יובאו בהיצף או במחיר נתמך, ומחירים;
- (2) ירידה בביקוש לטובין הדומים לטובין המיובאים או שינוי בדפוסי הצריכה שלהם;
- (3) הסדר בין יצרנים זרים לבין יצרנים בישראל להגבלת התחרות ביניהם;
- (4) התפתחויות טכנולוגיות;
- (5) ירידה בהיקף היצוא או בפיריון של הענף היצרני המקומי."

לעניין זה קובע הסכם ההיצף של ה-WTO בסעיף 3.5 כי:

"3.5 It must be demonstrated that the dumped imports are, through the effects of dumping, as set forth in paragraphs 2 and 4, causing injury within the meaning of this Agreement. The demonstration of a causal relationship between the dumped imports and the injury to the domestic industry shall be based on an examination of all relevant evidence before the authorities. The authorities shall also examine any known factors other than the dumped imports which at the same time are injuring the domestic industry, and the injuries caused by these other factors must not be



עותק גלוי

ערובה זמנית – פניציה תעשיות זכוכית שטוחה בע"מ – זכוכית צפה

attributed to the dumped imports. Factors which may be relevant in this respect include, inter alia, the volume and prices of imports not sold at dumping prices, contraction in demand or changes in the patterns of consumption, trade restrictive practices of and competition between the foreign and domestic producers, developments in technology and the export performance and productivity of the domestic industry."

המשפט המודגש הוא הבסיס לעקרון ה-non attribution.

בפרשת *US — Hot-Rolled Steel* קבע ה-Appellate Body, את הדרישה העקרונית של חלק זה של סעיף 3.5:

This provision requires investigating authorities, as part of their causation analysis, first, to examine all 'known factors', 'other than dumped imports', which are causing injury to the domestic industry 'at the same time' as dumped imports. Second, investigating authorities must ensure that injuries which are caused to the domestic industry by known factors, other than dumped imports, are not attributed to the dumped imports.' (Emphasis added)"

ערכאת הערעורים קבעה בפרשה הנ"ל כי על הרשות החוקרת להפריד ולהבחין בין הנזקים הנגרמים מהיבוא בהיצף לבין אלה הנגרמים ע"י גורמים אחרים.

"in order to comply with the non-attribution language in that provision, investigating authorities must make an appropriate assessment of the injury caused to the domestic industry by the other known factors, and they must separate and distinguish the injurious effects of the dumped imports from the injurious effects of those other factors. This requires a satisfactory explanation of the nature and extent of the injurious effects of the other factors, as distinguished from the injurious effects of the dumped imports":

עוד נקבע בפרשה הנ"ל, כי השיטה בה תבוצע הפרדה זו לא נקבעה לפי ההסכם ונתונה לבחירתה של הרשות החוקרת:



**משרד הכלכלה והתעשייה**  
**מינהל יבוא**

עותק גלוי

ערובה זמנית – פניציה תעשיות זכוכית שטוחה בע"מ – זכוכית צפה

We emphasize that the particular methods and approaches by which WTO Members choose to carry out the process of separating and distinguishing the injurious effects of dumped imports from the injurious effects of the other known causal factors are not prescribed by the Anti-Dumping Agreement. What the Agreement requires simply that the obligations in Article 3.5 be respected when a determination of injury is made.”

גם בפרשת *EC — Tube or Pipe Fittings* קבע ה-Appellate Body באופן דומה כי מתודולוגיית ההפרדה הינה עניין לבחירתה של הרשות החוקרת, ובלבד שיישמר עקרון

ה-non attribution:

“provided that an investigating authority does not attribute the injuries of other causal factors to dumped imports, it is free to choose the methodology it will use in examining the ‘causal relationship’ between dumped imports and injury”.

כן קבעה ערכאת הערעור בפרשה אחרונה זו כי לעתים יידרש לערוך בחינה מצרפית של הנזקים מגורמים אחרים, אך לא בכל מקרה. ספק אם ניתן במקרה כלשהו לומר כי ישנו רק גורם אחד שגרם לנזק לענף היצרני המקומי. לכן גם לא הועמדה הדרישה לקשר סיבתי במשמעות של בלעדיות קיצונית ולפיה קשר סיבתי יתקיים רק אם היבוא בהיצף הוא הגורם היחידי שגרם לנזק לענף היצרני המקומי, ותישלל אם היה גורם נוסף אשר גרם לנזק לתעשייה המקומית. לכן, גם אם היו גורמים נוספים, מלבד היבוא בהיצף, אשר גרמו לנזק לענף היצרני המקומי, הרי שאין בכך כדי לשלול את קיומו של הקשר הסיבתי. די בכך שהיבוא בהיצף גרם לנזק ממשי לענף היצרני המקומי, גם אם היו גורמים נוספים לנזק לענף, כדי שתתקיים הדרישה לקשר סיבתי. יתרה מזו, גם אם היו גורמים אחרים אשר גרמו לנזק חמור לענף היצרני המקומי, ואפילו נזק זה חמור מהנזק של היבוא בהיצף, אין בכך כדי לנתק את הקשר הסיבתי. שכן הדרישה היא שהיבוא בהיצף כשלעצמו גרם לנזק ממשי לענף היצרני המקומי. כך גם נקבע בדוח הועדה המייעצת בעניין יבוא בהיצף של ברזל לבניה מאיטליה (החלטה מס' 6 בקובץ החלטות הועדה, בסעיף 3.5 להחלטה):

“חשוב להדגיש כי היום לא קיימת יותר דרישה לכך שהיבוא בהיצף יהיה הגורם הבלעדי, או אפילו העיקרי, לנזקי היצרנים, ובלבד שיבוא זה הינו אחד מבין מספר גורמים התורמים לנזק. זאת בניגוד למבחן שנקבע בקוד ההיצף הישן מסבב קנדי,



## משרד הכלכלה והתעשייה מינהל יבוא

עותק גלוי

ערובה זמנית – פניציה תעשיות זכויות שטוחה בע"מ – זכויות צפה

אשר בוקר רבות ובוטל בינתיים. (ההדגשה במקור) ראה בספרם של Beseler & Williams, שהוזכר לעיל, בעמ' 166-167. ובדומה נקבע גם בדוח הוועדה בעניין ברזל מספרד:

"... וכבר הדגשנו בעבר כי לפי המשפט הבינלאומי אין צורך שהיבוא בהיצף יהיה הסיבה היחידה, או אפילו הסיבה העיקרית, לנזקי הענף המקומי, ובלבד שיהיה אחד מבין מספר גורמים התורמים לנזק".

במקרים בהם יש מספר גורמים לנזק, על הממונה להשתכנע, לפי הנתונים שבידו, כי היבוא בהיצף בעצמו גרם לנזק ממשי לענף היצרני המקומי. אין מדובר דווקא בחישוב מספרי שכן הפרדה כמותית הינה בעייתית. השוק הישראלי קטן ולא ניתן להשוותו לשווקים גדולים, אשר יכולים להתחלק לשוקי משנה. בשוק קטן אין אותה רמה של איסוף סטטיסטי של נתונים וניתוח שלהם ואין אותו מספר של "תצפיות". ניסיון לבצע הפרדה כמותית בנסיבות שכאלה עלול להיות לא יותר ממשחק במספרים.

לכן, דרישת החוק, בהתאם להסכם ההיצף, כי יתקיים קשר סיבתי בין היבוא בהיצף לבין הנזק הממשי לענף היצרני המקומי משמעה שהיבוא בהיצף כשלעצמו גרם לנזק ממשי לענף היצרני המקומי, אך אין משמעה כי היבוא בהיצף היה הסיבה היחידה לכך, אף לא הסיבה העיקרית, לנזק הממשי שנגרם לענף היצרני המקומי. על הממונה לקבוע, על בסיס ראיות מהימנות, כי היבוא בהיצף כשלעצמו גרם לנזק ממשי לענף היצרני המקומי, במובחו ובנפרד מגורמים אחרים שיתכן וגרמו אף הם נזק לענף היצרני המקומי, אך אין הכרח לכמת גורמים אלה. כאמור לעיל, מתודולוגיית ההפרדה נתונה לבחירתה של הרשות החוקרת, ובכל הנוגע אלינו המתודולוגיה מושפעת מהיקף הנתונים הזמינים.

לרוב קשה, ולעיתים לא ניתן, לבודד את הגורמים לנזק ולאמוד את משקלם. בעניין יבוא מלט מטורקיה נגרמו ליצרן המקומי נזקים גם בשל המשבר במשק והקטנת הביקוש לבנייה, וגם בשל הקטנת הביקושים ברשות הפלסטינאית. הוועדה המייעצת הבהירה כי אין צורך בהפרדה כמותית:

"במציאות כלכלית מורכבת קשה לבודד את הגורמים השונים לתוצאה כלכלית, וקשה עוד יותר לאמוד את משקלו, בנפרד, של כל גורם וגורם, ולכן ייעשה הניתוח על פי מאזן הסתברות."

ראה "מסקנות הוועדה המייעצת והמלצותיה בעניין בקשת חברת נשר בע"מ להטלת היטל היצף על ייבוא מלט מטורקיה", החלטה מיום 27 אוגוסט 2003, ע' 39.

### מן הכלל אל הפרט

#### השפעת גורמים אחרים כמשמעותם בסעיף 132 לחוק

היקף היבוא של טובין הדומים לטובין המיובאים שלא יובאו בהיצף או במחיר נתמך, ומחירם:



**משרד הכלכלה והתעשייה**  
מינהל יבוא

ערוכה זמנית – פניציה תעשיות זכוכית שטוחה בע"מ – זכוכית צפה  
עוֹתָק גלוי  
מהנתונים עולה כי קיים יבוא מוצרי התלונה גם ממדינות אחרות כגון בלגיה, מצרית, בולגריה, וכו'.

מניתוח מדגמי של רשימוני היבוא אשר התקבלו בשלב זה עולה כי מחירי היבוא מבלגיה היו יותר גבוהים ממחירי היבוא בהיצף לכאורה מטורקיה, לפיכך בשלב זה ניתן לקבוע כי בתחרות בין המתלוננת עם היבוא ממקורות אחרים אין פגיעה במתלוננת מעבר לתחרות הוגנת. מכאן שלא ניתן לייחס את הנזק ליבוא ממקורות אחרים.

ירידה בביקוש לטובין הדומים לטובין המיובאים או שינוי בדפוסי הצריכה שלהם:

על פי הממצאים לא הייתה ירידה בביקוש למוצרי התלונה בארץ. נהפוך הוא.

בהתאם לנתוני הלמ"ס שוק הבניה בארץ גדל באופן משמעותי בשנים האחרונות כמפורט לעיל.

כמו כן, על פי הממצאים לא היה שינוי בדפוסי הצריכה של מוצרי התלונה.

הסדר בין יצרנים זרים לבין יצרנים בישראל להגבלת התחרות ביניהם:

על פי הממצאים לא קיים הסדר כזה, אלא קיימת תחרות בין היבוא לבין היצרן המקומי.

התפתחויות טכנולוגיות:

לא היו בתחום מוצר התלונה התפתחויות טכנולוגיות, לא בתחום המוצר עצמו ולא בתהליך הייצור שלו.

ירידה בהיקף היצוא או בפריזון של הענף היצרני המקומי:

בטבלה שלהלן ניתן לראות את התפתחות היצוא של מוצרי התלונה:

התפתחות היצוא של מוצרי התלונה, אלף טון

ינואר - אוגוסט 2015	2014	2013	Q4 2012	
20-100	20-100	20-100	20-100	מכירות מוצרי התלונה ליצוא, טון
3-10	3-10	3-10	3-10	ממוצע חודשי, טון
70%-(-50%)	70%-(-50%)	70%-(-50%)	-	שיעור שינוי, %

כפי שעולה מהטבלה לעיל היקף היצוא של המתלוננת ירד ב-X% בשנת 2014 ביחס לשנת 2013. ירידה זו נובעת בין היתר מהחקירה על יבוא בהיצף מישראל שנפתחה על ידי





**משרד הכלכלה והתעשייה**  
**מינהל יבוא**

עותק גלוי

ערובה זמנית – פניציה תעשיות זכוכית שטוחה בע"מ – זכוכית צפה

הרשויות בטורקיה. יחד עם זאת היקף היצוא של המתלוננת עלה ב-  $X\%$  בינואר – אוגוסט 2015 ביחס לשנת 2014.

לאחר שבחנתי את השפעתם של הגורמים האחרים בהתאם לסעיף 132 לחוק והגעתי למסקנה כי גם אם נגרמו למתלוננת נזקים מגורמים נוספים, אין בכך כדי לשלול את המסקנה כי היבוא בהיצף כשלעצמו גרם לנזק ממשי למתלוננת כפי שעולה מפרק 3, ואם ישנם גורמים נוספים אשר החמירו נזקים אלה – אין בכך כדי לשלול הטלת היטל היצף.

במסגרת החקירה נערכים חישובים כמותיים של פרמטרים שונים של נזק שנגרם מההיצף. חלק מחישובים כמותיים אלה נובעים ישירות ובהכרח מהיבוא בהיצף, ולפיכך הנזק שחושב במסגרתם הינו נזק שנגרם מההיצף, והקשר הסיבתי מתקיים בתחשיבים שלהלן כעניין של הגדרה:

א. הנזק שנגרם לענף היצרני המקומי בדרך של חיתוך מחירים ( **PRICE UNDERCUTTING**).

נזק זה מחושב לפי מחיר היצוא של המשיבים ונזק זה הינו תוצאה ישירה של היבוא בהיצף.

ב. הנזק שנגרם לענף היצרני המקומי בדרך של דחיקת מחירים ( **PRICE DEPRESSION**).

ירידת מחירי המתלוננת הינה תגובה למחיר היצוא של המשיבים ולכן תוצאה ישירה של היבוא בהיצף.

ג. הנזק שנגרם לענף היצרני המקומי בדרך של דיכוי מחירים או מניעת עליית מחירים ( **PRICE SUPPRESSION**).

ההחלטה לא לעלות מחירים היא בגלל רמת מחירי היצוא של המשיבים ולכן תוצאה ישירה של היבוא בהיצף.

ד. שיעור הנזק. חישוב זה נדרש שכן לפי כלל ה-Lesser duty, הקבוע גם בחוק, אם די בהיטל נמוך משיעור ההיצף כדי למנוע את הנזק לענף היצרני המקומי, הרי שיש לקבוע את ההיטל לפי שיעור ההיטל מונע הנזק. שיעור ההיטל מחושב באופן שיאפשר לענף היצרני לפעול כך שיוכל למכור את תוצרתו ברווח סביר של 8%



**משרד הכלכלה והתעשייה**  
מינהל יבוא

ערוכה זמנית – פניציה תעשיות זכוכית שטוחה בע"מ – זכוכית צפה עותק גלוי

מסה"כ העלויות (לא ביחס להון, שאז היה שיעור ההיטל גבוה יותר). חישוב זה, על בסיס "מחיר מטרה" - עלות + 8% רווח, נעשה הן במסגרת ההחלטה המקדמית והן במסגרת ממצאים סופיים.

הממצאים בפרק "ההיצף" מצביעים כי המוצרים נשואי התלונה יובאו לישראל במחירי היצף בשיעור גבוה שנע בין  $X\%$  לבין  $X\%$  בהתאם לעובי הזכוכית. שיעור ההיצף הממוצע הסתכם ב- 35.6%.

הממצאים בפרק "הנזק" מצביעים כי נגרם למתלוננת נזק מיבוא בהיצף לכאורה של מוצרי החקירה כדלהלן: דחיקת מחירים, חיתוך מחירים, דיכוי מחירים, הפסדים לאורך תקופת החקירה, פגיעה בנתח השוק, פגיעה בניצול כושר היצור, פגיעה ביכולת גידול והתפתחות, בצמיחה, בהחזר השקעות וביכולת לגייס הון.

בחנתי את השפעתם של הגורמים האחרים בהתאם לסעיף 132 לחוק והגעתי למסקנה כי כל הגורמים האחרים שנמצאו כי גרמו נזק למתלוננת אין בהם כדי להפחית משיעור הנזק שנמצא. כן, אין גורמים אחרים כדי לשלול את המסקנה כי היבוא בהיצף כשלעצמו גרם לנזק ממשי למתלוננת, ואם ישנם גורמים נוספים אשר החמירו נזקים אלה – אין בכך כדי לשלול הטלת היטל היצף.

אשר על כן אני קובע כי קיים קשר סיבתי בין ההיצף לנזק, וכי בהגנה הצפויה מההיטל אין בכדי לספק למתלוננת יתרונות שלא היו לה בתחרות הוגנת מול היבוא.

**5 התייחסות לזירה הבינלאומית**

5.1 ענף הזכוכית מתאפיין בהשקעות משמעותיות בנכסים קבועים. כמו כן, בשל תכונות ייחודיות של תהליך היצור, המפעלים הפועלים בענף חייבים לעבוד 24 שעות ביממה, 365 ימים בשנה.

5.2 ככל שהמפעל מנצל יותר את כושר היצור שלו כך קטנות סך עלויות הייצור ליחידת המוצר באופן משמעותי מכיוון שעלויות קבועות מתפרסות על יותר מוצרים, לפיכך על מנת למקסם את הרווחיות ישנו תמריץ ברור להפנות עודף ההיצע בשוק המקומי לשווקים בינלאומיים במחירי היצף.

5.3 מבדיקה ראשונית אשר בוצעה טרם פתיחה בחקירה עולה כי מספר לא קטן של מדינות בעולם הטילו היטלי היצף על יבוא זכוכית צפה.

5.4 בטבלה להלן מוצג מידע מפורט בקשר להיטלים בענף הזכוכית:



**משרד הכלכלה והתעשייה**  
מינהל יבוא

עותק גלוי

ערובה זמנית – פניציה תעשיות זכוכית שטוחה בע"מ – זכוכית צפה

שם המדינה שהטילה היטל	שם המדינה נגדה הוטל היטל	מוצר התלונה	גובה ההיטל
<b>אוסטרליה</b>			
	סין	Float Glass 3 mm- 12 mm	11,4%-26,4%
	אינדונזיה	Float Glass 3 mm- 12 mm	3,3%-22,4%
	תאילנד	Float Glass 3 mm- 12 mm	3,5%-11,8%
<b>דרום אפריקה</b>			
	הודו		720c/m2-1387c/m2
	סין		562c/m2-802c/m2
	תאילנד		76c/m2
	סינגפור		78c/m2
<b>טורקיה</b>			
	ישראל		20%-37,5%
<b>אוקראינה</b>			
	כל העולם	Float Glass 3,5 mm- 12 mm	31,25%
	טורקיה	Float Glass 3,5 mm- 12 mm	13,52-23,42%
	פולין	Float Glass 3,5 mm- 12 mm	12,5%-24,6%
	רוסיה	Float Glass 3,5 mm- 12 mm	5,11%-30,78%
	בולגריה	Float Glass 3,5 mm- 12 mm	22,13%-28,52%
	בלארוס	Float Glass 3,5 mm- 12 mm	29,95%
<b>הודו</b>			
	איחוד האמירויות הערביות	Float Glass 2 mm- 12 mm	111,15\$/MT
	פקיסטן	Float Glass 2 mm- 12 mm	82,34\$/MT-123,61\$/MT
	ערב הסעודית	Float Glass 2 mm- 12 mm	134,92\$/MT-165,07\$/MT



עותק גלוי

ערובה זמנית – פניציה תעשיות זכוכית שטוחה בע"מ – זכוכית צפה

שם המדינה שהטילה היטל	שם המדינה נגדה הוטל ההיטל	מוצר התלונה	גובה ההיטל
	אינדונזיה	Float Glass 2 mm- 12 mm	218\$/MT
	סין	Float Glass 2 mm- 12 mm	218\$/MT
<b>קוריאה</b>			
	סין	Float Glass 2 mm- 12 mm	12,04%-36,01%

כפי שניתן לראות מן הטבלה לעיל, ענף הזכוכית הבינלאומי מתאפיין בפעילות אינטנסיבית מאוד בתחום היטלי סחר בשל מאפייניו הייחודיים כפי שצוינו לעיל.



## 6 שיעור ההיטל הצפוי וערובה זמנית

### 6.1 כללי

בהתאם לכלל ה-lesser duty, יהיה שיעור ההיטל לפי הנמוך מבין:

א. שיעור ההיצף.

ב. השיעור שימנע את הנזק לתעשייה המקומית.

כלל זה קבוע בסעיף 32(ב) לחוק שלשוננו:

"היטל היצף יהיה בשיעור ההיצף, ויכול שיהיה בסכום קצוב, באחוזים או לפי חישוב אחר; ואולם אם מצאו הממונה או הוועדה המייעצת, לפי העניין, כי די בהיטל הנמוך משיעור ההיצף כדי למנוע את הנזק הממשי לענף היצרני המקומי, יהיה היטל ההיצף בשיעור הנדרש לשם מניעת הנזק כאמור".

עוד לפני שהוחק סעיף 32(ב) הני"ל במסגרת תיקון החוק משנת 2005, אומץ בישראל כלל ה-lesser duty הן בהמלצות הממונה והן על-ידי הוועדה המייעצת לעניין היטל היצף והיטל משווה. בהמלצות הוועדה המייעצת בעניין תלונת מפעלי פלדה מאוחדים בע"מ ויהודה פלדות בע"מ על יבוא בהיצף של ברזל מצולע לבניה מאיטליה, אמרה הוועדה בעמ' 24:

"כפי שכבר הבהרנו לעיל, מטרת החוק הינה לנטרל את הנזק שנגרם לתעשייה המקומית עקב היבוא בהיצף. מכאן מתבקשת המסקנה, כי אם ניתן למנוע את הנזק הני"ל באמצעות היטל בשיעור הקטן ממלוא שיעור ההיצף, הרי ששומה על הוועדה להמליץ על שיעור היטל כאמור .... מכאן ששומה על הוועדה לקבוע את רמת המחיר כולל ההיטל אשר ימנע את הנזק (non injurious price level), ולפי זה לקבוע את שיעור ההיטל. הוא הדין ביחס לשיעורה של הערובה הזמנית, שקביעת שיעורה הינה בסמכות הממונה".

כלל ה-Lesser Duty הוא גם הנוהג המומלץ בסעיף 9.1 להסכם ההיצף של ה-WTO ולפיו:

"9.1...It is desirable that the [anti-dumping] duty be less than the margin [of dumping] if such lesser duty would be adequate to remove the injury to the domestic industry."

לצורך קביעת שיעור ההיטל, תוך התאמה לכלל ה-Lesser Duty, בדקתי במסגרת החקירה הן את שיעור ההיצף והן את שיעור הנזק.



**6.2 שיעור ההיטל העולה מהחקירה**

ההיטל הצפוי הוא בהתאם לכלל ה-Lesser Duty, כלומר הנמוך מבין שיעור ההיצף והנוזק. הטבלה להלן משווה בין שיעור ההיצף לשיעור הנוזק:

**ההיטל, \$**

עובי	ההיצף, \$	הנוזק, \$	ההיטל, \$	שיעור ההיטל ב- % ממחיר CIF
4	0-150	50-200	0-150	10%-100%
5	0-150	50-200	0-150	10%-100%
6	0-150	50-200	0-150	10%-100%
8	0-150	50-200	0-150	10%-100%
10	0-150	50-200	0-150	10%-100%
12	0-150	50-200	0-150	10%-100%
<b>ממוצע משוקלל</b>	<b>83</b>	<b>96</b>	<b>83</b>	<b>29,2%</b>

שיעור ההיטל העולה מהממצאים נקבע על פי ההיצף, הנמוך משיעור הנוזק.

**7 החלטה על ערובה זמנית**

**7.1 הצורך בערובה זמנית**

כאמור לעיל מצאתי כי מתקיים לכאורה יבוא בהיצף הגורם לנזק לענף היצרני המקומי.

בהתאם לסמכותי לפי סעיף 28(א)(2) לחוק אני קובע כי, כדי למנוע את הנזק העלול להיגרם לענף היצרני המקומי במהלך הטיפול בתלונה, ישנו צורך במתן ערובה זמנית. לעניין זה שקלתי גם את הפגיעה העלולה להתקיים בענפים נוספים בישראל לרבות ענף הבניה ומרכיב הזכוכית בעלות ייצור החלונות בדירה ממוצעת והגעתי למסקנה כי השפעה כזו, ככל שתהיה, הנה שולית ולא צריכה להשפיע על החלטה להטלת הערובה הזמנית.



עותק גלוי

ערובה זמנית – פניציה תעשיות זכוכית שטוחה בע"מ – זכוכית צפה

**7.2 שיעור הערובה הזמנית ותקופת תוקפה**

בתוקף סמכותי לפי סעיף 28(א) לחוק, ובהתאם לסעיפים 29(א) ו- 29(ב) לחוק, אני קובע כי "הערובה הזמנית" על יבוא מוצרי התלונה תהיה לתקופה של שישה חודשים, בשיעור המפורט בטבלה שלהלן:

**שיעור ההיטל, %**

שם היצרן	ארץ מקור	שיעור ההיטל ממחיר CIF, %
Sisecam Dis Ticaret A. Ş.	טורקיה	29,2%
Trakya Cam Sanayii A. Ş.	טורקיה	29,2%
כלל טורקיה	טורקיה	70,7%

**7.3 בהתאם לסעיף 28(א) לחוק החלטה על הטלת ערובה זמנית טעונה אישור מנכ"ל**

**משרד הכלכלה והתעשייה לאחר התייעצות עם אגף תקציבים במשרד האוצר.**

7.4 בהתאם לסעיף 29(א) לחוק, אודיע למנהל המכס לגבות ערובה זמנית כאמור לעיל.

7.5 בהתאם לסעיף 28(ה) לחוק ניתן להגיש עתירה על החלטה זו לבית המשפט לעניינים מנהליים, בתוך 15 ימים מיום שנודע לעותר על החלטה.

7.6 עם סיום החקירה אעביר את ממצאיה הסופיים לוועדה המייעצת לעניין היטל היצף והיטל משווה, בהתאם לסעיף 32 לחוק. עותק מהממצאים יימסר גם לצדדים להליך אשר יוכלו להעלות טענותיהם בפני הוועדה המייעצת, בטרם זו תעביר לשר הכלכלה את מסקנותיה והמלצותיה.

בברכה,

דני טל

הממונה על היטלי סחר  
מנהל מינהל יבוא