



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



2019-1129-4-159824  
יום שני 14 ינואר 2019

**תמליל דיון הוועדה המייעצת לשר הכלכלה והתעשייה לעניין היטלי היצף והיטל משוה-**

**תלונת סינרג'י בבליים בע"מ על יבוא בהיצף של כבלי נחושת למתח**

**נמוך מטורקיה**

5.12.2018

דוד ויניצקי : צהריים טובים לכולם, אנחנו מתנצלים שהמתנתם בחוץ. מצטערים שהמתנתם יותר זמן. היו כאן ויכוחים סוערים, היינו צריכים להבין דברים. הבנו, עכשיו נשמע אתכם. ונתחיל במתלוננת. כל אחד שייגש שם בבקשה לעמדה וידבר משם עם המיקרופון, ויצגי את שמו. נתחיל מהמתלוננת, חברת סינרג'י. כל אחד ידבר 3 דקות? 5 דקות.

מרשה הרפז : ולא לחזור על מה ש...

דוד ויניצקי : מה שכתבתם אנחנו ראינו. תציג את שמך.

גיל נדל : כן, שלום, שמי עו"ד גיל נדל, ממשרד עורכי-דין גולדברג-זליגמן. רק בפתח הדברים רציתי להבין איך בדיוק מתנהל סדר הדיון. כלומר, יש דברים שאנחנו טוענים ביחס לדו"ח הממונה הנכבד. זה אחד. ויש דברים שאנחנו רוצים להגיב ביחס למה שכתבו [מדברים ביחד – לא ברור].

דוד ויניצקי : זה הזמן לעשות את שני הדברים.



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



גיל נדל: השאלה היא אם אנחנו עושים עכשיו את הכול או שאנחנו [מדברים ביחד – לא ברור].

דוד ויניצקי: חד משמעית, כן. התשובה היא כן.

גיל נדל: אז אני מתחיל ואז אנחנו מגיבים, איך זה [מדברים ביחד – לא ברור].

דוד ויניצקי: אם תרצה בסוף להגיב על דברים ששמעת חדשים היום אני אתן לך. כרגע אתה אמור להגיד את כל הטענות שלך. גם אלה שאתה רוצה לטעון וגם אלה שאתה רוצה להשיב.

גיל נדל: אוקיי. הטיעון שלי מתחלק ככה ... חלק מהדברים אני אציג, חלק מהדברים יציג שותפי עו"ד דייב זיתון. ויש לנו כמה נציגים מטעם סינרגיי שירצו להגיד כמה דברים. נעשה את זה קצר וממצה וישר ולעניין. ונצא לדרך. בפתח הדברים אני רוצה להתייחס קודם כל לדו"ח הממונה הנכבד ולדו"ח המפורט. בעצם את הטיעון שלי אני אפנה בעיקר לדברים שנאמרו בדו"ח הממונה עצמו, ברמה העובדתית, ברמה הניתוחית ... נתונים אחרים, הדו"ח בהחלט מקיף, מפורט. אנחנו מאוד מברכים כמובן על דו"ח הממונה, על הממצאים, על הסיוע. ואנחנו נפנה לדברים. אני רוצה להתחיל קודם כל בנקודה הראשונה, וזה לבוא ולדבר על טענת ההוגנות. בחברת סינרגיי אין בעיה עם תחרות. אין לנו בעיה עם תחרות. יש לנו בעיה עם תחרות בלתי הוגנת. ונגע גם הממונה הנכבד בנושא של ההוגנות בכמה דברים, הוא אמר את זה גם בעמ' 74 לממצאים שלו. וגם בעמ' 71. פעם אחת הוא דיבר על זה שהוא ראה למשל שיש ייבוא ממדינות אחרות, ששמה מגיע בתנאים הוגנים ולכן אין שום בעיה עם הדבר הזה. ואני רוצה בכלל לדבר על המושג של ההוגנות. אין בעיה לסינרגיי עם תחרות. המקרה שלנו, ואני חייב לומר, אני הופעתי בפני הרכבים קודמים של



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



הוועדה המייעצת. אני חייב לומר שהמקרה הזה הוא מאוד מאוד ברור, מקרה מאוד חד של סחר בלתי הוגן, שכנגדו חברת סינרגיי צריכה להתגונן. ולמה? כי בעצם יש לנו כאן ממצאים ברורים – אני אפנה גם לעמ' 20 לדו"ח הממונה וגם לעמוד 36 לדו"ח הממונה – של מכירות מתחת לעלות. יש לנו פה ממצאים מאוד מאוד ברורים, למעלה מ-20 אחוז, או כפי שכתב הממונה בדו"ח שלו, הוא כתב את זה בצורה ברורה, הוא כתב "הרבה מעבר ל-20 אחוז מהנדרש בחוק." ואנחנו מדברים על ממצאים של מכירה בשוק המקומי בטורקיה מתחת לעלות. אבל רגע, אני לא עוצר בזה. בגלל שבסופו של דבר, על בסיס נתוני חברת פמוקלה, החברה היחידה שממש הגישה מסמכים ושיתפה פעולה עם הממונה. הם בסופו של דבר, אני אגע בזה עוד רגע. בסופו של דבר נמצא פה גם שיעור היצף של כמעט 10 אחוז. בעצם אנחנו רואים שבמקרה הספציפי הזה אנחנו רואים שלישאל יש מכירות מתחת לעלות הייצור. זה, זאת פרקטיקה בלתי הוגנת לחלוטין. זה לא סתם היצף – שגם הוא נחשב כפרקטיקה לא הוגנת – אלא זה היצף ומכירה מתחת עלות הייצור, שזו הפרקטיקה הכי בלתי הוגנת שיכולה להיות בענייני הסחר. ולכן במקרה הזה אני חושב שנתוני הפתיחה בתיק הזה בוודאי שמצדיקים את הטלת ההיטל. עכשיו, צריך להבין, הרי מה עשה הממונה הנכבד? הוא נתן במחיר המקובל עוד 4 אחוז רווח. כלומר כאשר אני נותן לתעשייה הטורקית 4 אחוז רווח, וזה מעל הייצור, ואני מגלה שמוכרים לישראל מחירי היצף של 10 אחוז? כלומר ברור שלישאל מכרו מתחת לעלות הייצור. אין ספק בנתונים האלה. אני לא ארחיב בזה, זה די ברור מדו"ח הממונה. שוב, אין לי את כל המספרים של פמוקלה כמובן, יש לכם את זה, יש לממונה, תוכלו להיווכח בזה. ולכן זה ברור, אין ולא צריך להיות ספק ב... בסוגייה הזאת. עכשיו, אני רוצה להרחיב כמה דברים בקשר לממצאי הנוק. כי דו"ח הממונה פה הוא מאוד מאוד ברור בכל ממצאי הנוק. כמעט בכל הפרמטרים בוודאי אמר הממונה הנכבד



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



בצורה מאוד ברורה, שבכל הפרמטרים המרכזיים אנחנו פוגשים את הנזק. אנחנו פוגשים את הנזק גם ברווחיות, אנחנו פוגשים את הנזק בחיתוך מחירים דרמטי של עשרות אחוזים, בדיכוי מחירים, במניעת העלאת מחירים, במחיר מטרה שאנחנו רואים שבעצם הם לא מאפשרים לנו להרוויח את אותו...

עידו סופר : מה הכוונה בפגיעה ברווחיות?

גיל נדל : מאוד פשוט, הנתונים מראים כי ה... הנתונים, שוב, הנתונים ש... אני מפנה לדו"ח הממונה, דו"ח הממונה מראה בצורה ברורה על פגיעה ברווחיות של סינרגי, עד כדי הפסדים.

עידו סופר : פגיעה זה אומר מגמה כזאת, כזאת, איזו מגמה?

גיל נדל : אני אפנה לעמוד, אני אפנה.

גיל נדל : נסתכל בעמ' 62, בסעיף 3.5. אתם יכולים לראות את הנתונים.

גיל נדל : מדברים כל הזמן על הפסד גולמי. אתם יכולים לראות את זה.

דריה פודשיבלוב : דווקא הנתונים מראים על עלייה ב... מגמת עלייה ברווחיות.

גיל נדל : אבל אנחנו נמצאים עדיין בנתונים, אנחנו נמצאים במצב של הפסד גולמי, עד כדי כך

שהחברה נאלצה לסגור קווי ייצור. אני מדבר לפני תקופת הערובה הזמנית, בערובה הזמנית חל כמובן שינוי – עוד רגע אני אגיע לזה. אבל בתקופת החקירה אנחנו מדברים על הפסד גולמי, זה מופיע...

עידו סופר : האם אבל בתקופת החקירה מתקיימת החמרה או להיפך, מבחינת הפסד הגולמי של החברה? כשאתה אומר "הרעה ברווחיות", מצב נתון הוא שהחברה אינה רווחית,



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



זה משהו שהוא... אמרת אותו, אז אני אחזור. השאלה מה היתה המגמה בתקופת החקירה.

גיל נדל: שנייה. תיכף נראה מה קרה, אנחנו... אתם יודעים מה? אני רוצה רגע לחדד כבר איזה משהו אחד. אני רוצה לחדד... כן כן, שנייה, אני כבר אגיד את זה, שנייה. אומר הממונה בעמ' 54 לממצאים, שלאחר בחינת מכירות ורווחיות המתלוננת ניתן לסכם שלמרות גידול בהיקפי המכירות בתקופה הנבדקת סובלת המתלוננת מהפסדים מתמשכים וקבועים בשורת הרווח הגולמי, הרווח התפעולי והרווח הנקי.

עידו סופר: אבל אתה לא עונה על השאלה...

גיל נדל: שנייה.

עידו סופר: אתה לא עונה.

גיל נדל: שנייה שנייה, אני רוצה רגע, אה, לבוא ולהגיד את זה. עכשיו, יותר מזה, עכשיו, החברה נמצאת במגמת התייעלות. אמר הממונה בסעיף 62...

דוד ויניצקי: אנחנו קראנו את הדו"ח, בוא תסביר מבחינת הנתונים, מהידע שיש לך על החברה, לא מה שכתוב. את הממונה קראנו, ואם המתנת כל כך הרבה זמן בחוץ סימן שבחנו כל שורה בו. אז בוא...

גיל נדל: אז תראו, אז תסתכלו רגע. בואו נעבור לעמ' 76 לממצאים. בעמ' 76 לממצאים קובע

הממונה בצורה ברורה, "מאז הטלת הערובה הזמנית מצבה של המתלוננת השתפר באופן ניכר. החברה עברה מהפסד גולמי בשיעורים של כך וכך, לרווח גולמי. ולאחר



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



הטלת הערובה הזמנית היקף ההזמנות והמכירות של החברה גדל ובתקופה הזאת  
קלטה החברה עשרות עובדים."

עידו סופר : אפשר גם להגיד שאין תשובה. השאלה היתה ברורה.

גיל נדל : אולי לא הבנתי.

עידו סופר : אז אני אסביר. האם בתקופת החקירה מצבה של החברה מבחינת רווחיות הורע עקב  
אותו ייבוא בהיצף לכאורה. זה השאלה.

גיל נדל : אוקיי. מצבה של החברה בתקופת החקירה היה מאוד מאוד פשוט. בשלב מסוים  
החברה הפסיקה לעבוד. אז היא לא סבלה מירידה ברווחיות – היא פשוט הפסיקה  
לעבוד באותו מצב. כלומר, ברגע שאתה... אתה נמצא במצב של הפסד גולמי לאורך  
התקופה, אתה לא יכול יותר להעמיק את ההפסד הגולמי ואת ההפסד התפעולי  
כמובן ואילך, ואז סגרת את הקווים ואז אין לך הפסד גולמי כי אתה לא מייצר.

עידו סופר : אז שאלות פשוטות. אז אתה אומר למעשה, ההפסד ב... ההפסד הגולמי הצטמצם  
היות והחברה ביצעה פעולות אחרות, כגון סגירת קווי ייצור. זה מה שאתה אומר?

גיל נדל : כי החולה כמעט מת. החולה כמעט מת, אז...

בועז סופר : גיל, עידו לא מתלונן. [מדברים ביחד – לא ברור].

גיל נדל : עובדתית החברה...

עידו סופר : אני אמשיך בשאלה. האם המכירות עלו או ירדו בתקופת החקירה?

גיל נדל : בתקופת החקירה בסופו של דבר... היתה תקופה מסוימת שהחברה הגדילה את

המכירות. ואז העמיקה את ההפסד, כי היא רצתה לתפוס נתח שוק.



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



- עידו סופר : ואז היא הקטינה את המכירות וההפסד קטן, זה מה שאתה אומר ?
- גיל נדל : לא לא, אני מדבר בתקופת החקירה, אנחנו לא בתקופת הערובה, נכון? אנחנו בתקופת החקירה. בתקופת החקירה, היתה תקופה מסוימת, שוב, הממצאים אצלכם על זה וגם חלק מהם חסויים אז אני לא יכול להיכנס לרזולוציה המדויקת. אבל בתקופת החקירה מה שהיה זה דבר כזה. היתה תקופה מסוימת שהחברה הגדילה את המכירות. היא רצתה בכל זאת לשמור על אחיזה מסוימת בשוק, ואז הגדילה את המכירות, ההפסד העמיק עוד יותר. כי היא מכרה בהפסד, אז ההפסד העמיק. היא הגדילה את המכירות אבל ההפסד העמיק.
- עידו סופר : זה לא נתמך לגבי הממצאים. אם תרצו להעביר את זה אחר כך בצורה [מדברים ביחד – לא ברור].
- גיל נדל : יש את הנתונים, נמצאים...
- עידו סופר : ידידי, זה לא עולה מהנתונים כי זה נקודה מהותית. אם תרצו להעביר את זה בצורה אחרת, בצורה דיסקרטית, אז זאת נקודה ששווה להעביר אותה.
- גיל נדל : בסדר גמור. בסדר, נוכל לפתוח את כל ה, רק זה פשוט...
- דריה : רק אבל... הטיעון שלך בעצם שהחברה בתקופת החקירה סגרה קווי ייצור במוצרי התלונה, ולכן בעצם חלה ירידה במכירות והעלאה ברווחים, העלאה ברווח הגולמי?
- גיל נדל : החברה... תראו, שנייה. החברה נקטה באסטרטגיה כזאת. החברה ירדה ירדה ירדה. היה לה אפשרות לעשות ככה. או אפשרות לסגור לגמרי, או אפשרות לנסות לתפוס בכל זאת לשמור על נתח שוק. בשלב מסוים היא הגדילה את נתח השוק, מכרה יותר, ייצרה בכמות גדולה יותר כדי לתפוס את נתח השוק. העמיקה בעצם את ההפסד.



**משרד הכלכלה והתעשייה**  
מינהל יבוא



ובסופו של דבר ראתה זה לא הולך לכיוון חיובי ואז צמצמה. ואז הוגשה התלונה, הגישה את הערובה הזמנית, סליחה, קיבלה את הערובה הזמנית מהממונה הנכבד, ואז אנחנו רואים שבעקבות הערובה הזמנית החברה הצליחה להתקדם למעלה. זה ה... זאת התופעה.

דוד וינצקי: בוא תמשיך, קדימה, תמשיך את הטיעון שלך.

גיל נדל: ערן, אתה רוצה לחדד?

ערן הורביץ: אתה צודק בנושא הזה שהפסיקו לייצר חלק מהכבלים, הפסיקו לייצר לאור ההפסד.

דריה: אבל את זה הבנו...

ערן הורביץ: הנקודה היא לא ... כי הקו לא קיים, אלא במינון הכבלים מה שאנחנו מדברים ... יש כבלים שהפסיקו לייצר. עכשיו, כשאנחנו מדברים על כבלים, כולם במתח נמוך, זה הפסד נתח שוק מיד, הוא מפסיק לייצר, אין ואקום, זה נכנס לייבוא. זה מה שקרה. כתוצאה מכך יש נפילה בהפסדים. אם אתה רוצה שנעשה על זה פוקוס ונפתח את זה נשלח לך חומר ונראה לך.

גיל נדל: או שנעשה את זה בדיון אה, דיסקרטי. כי, נעבור פשוט נתון-נתון ונראה לכם את כל

ה... ונראה. כי הנתונים קיימים, כן? חברים, הכול הוגש לממונה. פשוט, נוכל אז לענות ממוקד. כי אנחנו בזירה הזאת אנחנו ... זה.

דוד וינצקי: קדימה, תמשיך.

גיל נדל: אוקיי, הלאה. עכשיו, מבחינת מבנה השוק. צריך להבין, אנחנו לא נמצאים פה,

בשונה מתיקים אחרים אנחנו נמצאים פה במצב שבו המתלוננת היא... הייבוא תופס





משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



סדר גודל של 70-80 אחוזים מהשוק. זה הייבוא. המתלוננת היא ה... דוד, היא לא הגולית בסיפור הזה. היא לא הגוף המונופוליסטי, היא לא הגוף החזק, היא הגוף החלש. היא גורם מאזן כמובן בשוק כדי שבעצם הייבוא לא ישלט. לכן אין פה מצב של לתת הגנה לגורם מונופוליסטי שעלול להשתלט על השוק, זה לא קיים. גם אם היא תנצל את כל כושר הייצור שלה לפי ממצאי הממונה היא לא תצליח לתפוס את השוק. וכמובן יש גם גורמים מרסנים נוספים, כי שהממונה כתב בדו"ח שלו, גם ייבוא ממדינות אחרות. ככה שאנחנו לא נמצאים פה בכלל ב... בעולמות האלה. עכשיו, בסופו של דבר, אני רוצה כן לבוא ולהגיד מה קרה בעקבות הערובה הזמנית. כי זה בדיוק המקרה שאנחנו יכולים לבוא ולהגיד דבר כזה. תראו, מרכיב חומר הגלם אנחנו יודעים, כתב הממונה בדו"ח שלו בצורה מאוד ברורה. מרכיב חומר הגלם הוא דרמטי במוצר הזה. זה הרוב המכריע, 70-80 אחוז זה מרכיב חומר הגלם במוצר הזה. כאשר אנחנו מדברים על מכירה לישראל של מתחת למחיר העלות, המשמעות היא שיכול להיות שהמכירות מטורקיה לישראל אולי אפילו לא מכסות את חומר הגלם או מקסימום מכסות את חומר הגלם. במצב כזה, וכתב הממונה בצורה מאוד מאוד ברורה ואני רוצה לצטט ציטוט אחד כי הוא פשוט כל כך אילוסטרטיבי ויפה, הוא בא ואומר דבר כזה, בעמ' 61: "שיעור ההיצף הממוצע שחושב בגין הייבוא מטורקיה הסתכם ב-9.34. בענף תעשיית הכבלים למתח נמוך, המבוסס על עלות חומר גלם כפי שנקבעים בבורסת הסחורות, מדובר בשיעור משמעותי המשפיע דרמטית על יכולתה של החברה להגיע לרווח גולמי בפעילותה. ככל ששיעור ההיצף יימשך לא תוכל החברה היצרנית המקומית – יעילה ככל שתהיה – להתחרות ולמכור לאורך זמן אלא במחירי הפסד." זאת אומרת פה אין, פה בלי היטל אין לה אפשרות, חייבים לתקן את המצב המעוות שבשוק. ולכן גם בניתוח של מה שקורה היום בא הממונה בעמ' 62 ואמר החברה התייעלה ו...



**משרד הכלכלה והתעשייה**  
מינהל יבוא



**עידו סופר :** אבל אל תקראי לנו בבקשה מהדו"ח, זה לא... אתה יכול בבקשה להגיד, התחלת לדבר על תקופת הערובה ואיך זה השפיע על החברה. אתה יכול להרחיב או שאם מישהו מהחברה רוצה [מדברים ביחד – לא ברור].

**גיל נדל :** שוב, אז כן. אני רק...

**מירי שמואלי :** אני אחדד את עידו, אנחנו קראנו את הדו"ח של הממונה, אנחנו נשמח לתוספות ודברים מעבר. כי להקריא את זה בנימה [מדברים ביחד – לא ברור].

**גיל נדל :** בסדר גמור. אני מתקדם הלאה ואז אני אתן את הבמה גם לעוד כמה דברים. אני רוצה לעבור לדבר אחר לגמרי. ברמת הניתוח עצמו. אנחנו פנינו בבקשה שלנו גם להיטל רטרואקטיבי. כלומר בתגובה שלנו לממצאי הממונה ביקשנו שיוטל היטל רטרואקטיבי. ואני רוצה רגע לשקף לכם בעצם את מה שקורה או את מה שעתיד לקרות. בסופו של דבר בגלל לוחות הזמנים, ואני אדרש לזה עוד רגע, בגלל לוחות הזמנים בעצם הערובה הזמנית פוקעת או פקעה או תפקע או תוחזר, אני לא יודע את הסיטואציה העובדתית בדיוק, ומה כבר התבצע. אבל המשמעות היא כרגע בעצם שאם וכאשר הוועדה המייעצת תחליט להטיל היטל, בסופו של דבר בתקופה הנוכחית יכולים היבואנים – שזה 70-80 אחוז מהשוק – לצבור מלאים. אין שום בעיה מטורקיה, הפלגה לישראל זה 3-4 ימים, זה קל מאוד, זה קרוב, זה שכנים, לצבור פה מלאים. והמצב בעצם עלול להיות מצב הרסני לתעשייה המקומית. כי אם צברו פה מלאים, אם וכאשר יוטל היטל בעוד שבוע, שבועיים, חודש, חודשיים, לא יודע את לוחות הזמנים – בינתיים ייצברו פה מלאים, ויכול להיות שכבר נצברים מלאים, יכול להיות שזה כבר קורה, יכול להיות שכבר נצברו מלאים, יש נתונים אצל הממונה לכל התקופה. במצב כזה, אם לא יוטל היטל רטרואקטיבי, במצב כזה אנחנו בעצם נימצא מול שוקת שבורה. יוטל היטל בעוד חודש, ובינתיים יהיו פה



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



מלאים שיימכרו במחיר זול בלי ההיטל ובעצם הניתוח יצליח אבל החולה יישאר עדיין במצב קשה ולא יוכל להתמודד. עכשיו יותר מזה, תחשבו עוד מה קורה. אם בעצם היום אנחנו נמצאים במצב שהוטלה ערובה זמנית, היבואנים גלגלו את סכום הערובה או את סכום ההיטל על הלקוחות, אז הלקוחות כבר שילמו את ההיטל הזה, ותשאלו אחרי זה את היבואנים אם הם גלגלו או לא גלגלו, אנחנו לפי המידע שלנו הם גלגלו את סכום הערובה הזמנית, כבר ההיטל המשוער, על הלקוחות. עכשיו בעצם מוחזרת הערובה הזמנית, אז הם הרוויחו פעמיים. הם גם מכרו במחירי היצף מתחת לעלות, הם גם גבו את זה מהלקוחות, והם גם קיבלו את זה בחזרה במקום שהכסף הזה ייגבה. תחשבו בעצם בסופו של דבר, בעצם לכל, אה, בכל תלונה כזאת התמריץ יהיה למשוך למשוך כמה שיותר, הערובה תפקע, בינתיים לגבות א הכסף מגבייה מהלקוחות, ובסופו של דבר הערובה תפקע ואז הכסף יחזור אל היבואנים. אז פה, לכן הנושא של ההיטל הרטרואקטיבי הוא ממש ממש קריטי. עכשיו, צריך להבין, הדבר נמצא בסמכות הוועדה, החוק קובע בצורה ברורה, בסעיף 32 י"א רבתי, שהוועדה המייעצת, אתם, הוועדה הנכבדה, יכולים לתת המלצות לעניין היטל היצף או היטל ... שיעורו, תכולתו ו/או תקופת תוקפו. עכשיו נשאלת השאלה מה התנאים. ואז סעיף 32 כ"ב לחוק אומר בצורה ברורה שיש אפשרות להטיל היטל רטרואקטיבי גם לפני תקופת הערובה הזמנית, 90 יום מהמועד הקובע, כלומר 90 יום מלפני החלת הערובה הזמנית. החוק קובע תנאים. החוק קובע...

דוד ויניצקי : אנחנו מחכים את החוק. עבר לך הזמן, אני נותן לך עוד זמן, אבל... אל תצטט לנו

את

החוק.

מירי שמואלי : נשמח גם [מדברים ביחד – לא ברור].



משרד הכלכלה והתעשייה  
מיוהל יבוא



גיל נדל: יש משהו שתמצו לחדד בקשר להיטל הרטרואקטיבי? כי ה...

מירי שמואלי: לא לא, את החוק אנחנו מכירים. אני כן אשמח לשאלה אם תוכל אתה להשיב או משהו מטעם החברה זה גם יהיה בסדר. אנחנו ראינו שלחברה יש לה הרי מגוון מוצרים, לא רק המוצרים שהם נשוא החקירה הנוכחית. וחלקם אף מיוצאים. כאילו, החברה היא גם חברה מייצאת. מה מידת התלות של החברה במוצרים שהם נשוא החקירה ומה אחוז התמחיל של המוצרים ... סך הייצור שלה והפעילות שלה כיום?

גיל נדל: אז איתמר שנייה רגע. אני מציע בוא איתמר, בוא תאמר כמה דברים.

עידו סופר: איתמר תתייחס רק לתקופת הערובה.

איתמר עופל: בסדר גמור.

דוד ויניצקי: כן, בבקשה. רק תגיד את השם.

איתמר עופל: שלום לכולם. איתמר עופל, מנכ"ל חברת סינרגיי. קודם כל תודה לכולם שהתכנסתם. ותודה לדני ולצוות הכלכלנים. טוב לראות אתכם. על החקירה, על העבודה הקשה, ראיתי שהשקעתם הרבה זמן. למרות שיש לנו את הטענות שלנו לגבי התוצאות גם מבחינת הזמן וגם מבחינת התוצאה הסופית, מעריכים את הזמן שלכם. תנו לי 3 דקות, אני באמת, אני ארוץ, רק את הסיפור מהצד שלנו ואז שאלות. אם אני לא יודע אני אומר מהר שאני לא יודע.

דוד ויניצקי: קדימה.



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



איתמר עופל: אנחנו רכשנו את החברה ב-2015. לפני 3 שנים. השקענו בחברה גם כסף להון חוזר, גם במכונות, עובדים, הנהלה. בוא נגיד, אני לא רוצה לחשוף את הסכומים, אבל עשרות מיליונים רבים הושקעו בחברה הזאת לאורך 3 השנים האחרונות. 2015-2016, תחילת 2017, עוד ניסינו באמת להיות שחקן בשוק המקומי. ופשוט ראינו שזה לא אפשרי. זאת אומרת, אנחנו נתקלים פה בתחרות שאין לנו, נגמרים לנו הקלפים. זאת אומרת אנחנו לא יכולים להתחרות. מוזילים את זה, מוזילים את זה, מוזילים את זה, פשוט מתמודדים מול שחקן שאנחנו לא יכולים לו. ב-2017, בעצם קצת לפני התביעה, קיבלנו החלטה לצאת לגמרי מהשוק המקומי. זה גם כבר קשור לשאלה שלך. קיבלנו החלטה לצאת לגמרי מהשוק המקומי, שהוא... של התביעה. מתח נמוך. ובד בבד הגשנו ביחד עם משרד גולדפרב והכלכלן ערן את התביעה תוך כוונה שזה... שנגיע לעת הזו ונוכל סוף-סוף להתחרות בשוק. לגבי הערובה הזמנית. הערובה הזמנית בעצם הוטלה בפברואר 2018. מפברואר התחלנו לחזור לשוק. תוך ממש כמה שבועות, אפילו... אולי קצת יותר, חודשים, מצאנו את עצמנו מעלים את המכירות לרמות, אני חושב שאנחנו יכולים לעלות עוד כמה. אבל מאוד מאוד מהר, בסופו של דבר יש לנו את העובדים, יש לנו את הקווים, אנחנו מכירים את העבודה, בקלות לכמה מיליונים טובים עלינו ממש תוך כמה חודשים ואנחנו רואים מגמה... שהמגמה הזאת נמשכת. אני חושב, מתקופת הערובה הזמנית רואים שהמשאווה היא די ברורה. זאת אומרת ללא הערובה הזמנית אין לנו פה... אנחנו לא יכולים להיות שחקן. המוצר שעומד לפניכם הוא מוצר מאוד מאוד פשוט, 80-90 אחוז ממנו זה חומרי גלם. לא יכול להיות ששחקן מביא לי את החומר הזה מחו"ל, יעיל ככל שיהיה, ובאמת אני מעריך פה את האנשים, עם יותר ניסיון משלי, אולי עובדים יותר קשה שם, אני לא יודע. אבל לא יכול להיות, לא יכול להיות,



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



יעילים ככל שיהיו, לא יכול להיות שמוצאים הבדלים של 20 אחוז כשהבוס, כשעלות הייצור היא 80-90 אחוז. זהו. אני...

מירי שמואלי: לא עלית על השאלה שלי מבחינת מידת התלות שלכם, של החברה, במוצרים שהם נשוא החקירה. מה יקרה אילו לא? כאילו, איפה זה יעמיד את החברה?

איתמר עופל: אוקיי. אז אני רואה ב... המוצרים האלה, קודם כל האחוזים הם מאוד מאוד משתנים. זאת אומרת היום, אם אני מסתכל היום, המכירות של מתח נמוך יכולות להגיע גם ל-25 אחוז מתוך המכירות של החברה. אם אני לוקח שנה אחורה... פשוט, זה היה אפס. כי לא מכרתי. פשוט יצאתי החוצה. אני לא יכול להתמודד בשוק הזה. הקזנו שם... לא דם, אבל הקזנו, בזבזנו המון המון כסף, לנסות להתחרות בתחרות שאין לנו סיכוי בה. אז פשוט יצאנו לגמרי. אז למעשה זה היה אפס.

מירי שמואלי: אז יש לכם פעילות אחרת שאתם מייצאים שם ויש [מדברים ביחד – לא ברור].

איתמר עופל: זה נכון שיש לנו פעילות אחרת, אבל בסופו של דבר מפעל כבלים, שיש לי גם את העובדים וגם בסוף עלויות של תקורות, של הנהלה, אתם מכירים, הנהלה וכלליות, שיווק, מכירות וכו', הנדסה, אני חייב... זאת אומרת, אני חייב לנצל את המשאבים שיש לי כדי... כן, to scale up ולמכור בשוק הזה. בטח שאני קרוב, בטח שאני מצמצם ללקוחות שלי מלאים, בטח שאני יודע את העבודה, בטח שיש לי את המכונות, בטח שאני, כאילו... זה מאוד מאוד פשוט. את שואלת מה יקרה אם...

עידו סופר: יש לי שאלה אחרת.

דוד ויניצקי: רגע, תן לו...

מירי שמואלי: רגע, תן לו לסיים, את המשפט האחרון.



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



עידו סופר : שליחה, בבקשה.

איתמר עופל : אז לצורך העניין. כיום אנחנו מדברים על 20 פלוס אחוז. אני חושב שזה גם יכול קצת לעלות. אנחנו יכולים להיות פה שחקן לא סופר-משמעותי אבל שחקן ש... שחקן אמיתי, שמוכר פה בכמה מיליונים.

ערן הורביץ : אני רוצה משפט אחד להגיד. לפני תקופת החקירה, מוצרי התלונה היו כ-40 אחוז מפעילות החברה. מתקופת החקירה, במצב השפל, זה ירד לפחות מ-5 אחוז. אחרי הערובה הזמנית הוא חוזר חזרה.

מירי שמואלי : והחברה עדיין מתקיימת. כאילו...

מוטי בן אברהם : ואחרי הערובה הזמנית זה חוזר לכמה?

ערן הורביץ : במספר אחוזים, אני לא רוצה לנקוב בסכומים, אבל יש עלייה ב...

איתמר עופל : אז שנייה, להגיד שהחברה מתקיימת זה... החברה אכן מתקיימת. אבל החברה לא הרוויחה בתקופה הזאת, עברה תקופה מאוד מאוד קשה. נאלצה להיפרד מעובדים. נאלצה לשנות הנהלה, להחליף הנהלה בעצם. זאת אומרת זה לא שאני יכול לצאת מהשוק הזה ולהמשיך להתנהל רגיל.

עידו סופר : איתמר ... לפי ממצאי הממונה שראיתם אותם, אז במהלך תקופת החקירה הייצור המקומי

במוצרים נשואי התלונה הם נמצאים באיזשהו גידול. אז זה קצת לא... תסביר את הפער בין זה לבין זה שיצאתם מהשוק הזה לאותם שנים.

מירי שמואלי : זה גם לא מתכנס עם נתוני המכירות.



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



- איתמר עופל: אני לא מבין.
- עידו סופר: לפי הממצאים, אז במוצרי החקירה יש איזשהו גידול בייצור המקומי...
- איתמר עופל: רק תגיד לי שנים, כדי שאני אה... זה.
- עידו סופר: בוא נגיד כאן, זה מתחיל מסוף 2014 עד אמצע 2017.
- איתמר עופל: אוקיי.
- עידו סופר: אז לפי הממצאים יש גידול במה שהתעשייה המקומית מייצרת במוצרים האלה. השאלה איך זה מסתדר עם זה שיצאתם מהשוק באותם מוצרים. או שיכול להיות שיש בעיה בנתונים, שיש איזשהו חוסר הלימה ב [מדברים ביחד – לא ברור].
- מירי שמואלי: עידו, איזה עמוד אתה?
- דריה: 54.
- דני טל: אני חושב שעו"ד נדל התייחס לנקודה הזאת. הוא אמר... אולי תרצה להרחיב, שמתוך ראייה אסטרטגית שהם רוצים לצאת ניסו להגדיל את המכירות, ראו שהם לא מצליחים להגיע לרווח גולמי ואז הם אמרו אוקיי, עוצרים כאן, יוצאים מהשוק, מתמקדים ב [מדברים ביחד – לא ברור].
- דריה: אבל זה לא בהלימה עם הנתונים. גם של המכירות וגם של הייצור.
- ערן הורביץ: עידו, מה שקרה, יש החלטה שבמהלך תקופת החקירה יש...
- דוד ויניצקי: אולי תלך לשם, תלך לשם ותגיד את השם שלך, כי אתה כבר אומר כמה דברים וחבל.





משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יכוא



ערן הורביץ : אני ערן.

דוד ויניצקי : רק שנייה, תן לי שנייה. טוב, אנחנו נבקש במחילה מכבוד כולם לצאת, ונבקש רק מהמתלוננת להישאר, כי אנחנו רוצים לשמוע מספרים כדי שיהיה יותר קל. במחילה מכל הקהל. [אנשים יוצאים]. כל מי שפה קשור למתלוננת?

[חלק חסוי]:

דוד ויניצקי : תודה רבה לכולם.. שחזרתם, אנחנו מתנצלים, יש לך עוד משהו להגיד ?

איתמר עופל : אני סיימתי במכירה מתחת לעלויות ייצור, כפי שאנחנו רואים אותה. כמוכן הצד השני יטען מה שיטען. אני כן רוצה לאפשר גם לוועד העובדים לדבר וגם להסתדרות.

דוד ויניצקי : שמענו אתכם באריכות. אין צורך. אנחנו מבינים [מדברים ביחד – לא ברור].

דובר : בקצרה.

דוד ויניצקי : דקה אני אתן לך.

דוד יורם : שלום, לי קוראים דוד יורם. מועד עובדים. בתקופה האחרונה שלנו היתה בחברה

מצב לא טוב. והגיעו למצב שפיטרו עובדים. והיתה תקופה שנתת לנו את השש חודשים הניסיון הזה, אני לא מבין בזה, אני לא מבין במספרים, אני מבין בעובדים. חזר החיוך לעובדים. נגמר החצי שנה, עוד פעם נכנסנו לבעיות. אנחנו, אתם יודעים שהמפעל הזה נמצא בשדרות תחת קסאמים. אנשים שמה עובדים תחת קסאמים. ויש לנו את הבעיות שלנו, והחברה הזאת אורטיסימו אם היא תסגור את החברה היא תלך, כל העובדים, אין לנו, יש בעיה בשדרות. באזור שדרות חוף מהקסאמים יש בעיה. אורטיסימו אין לה בעיה של כסף, היא תסגור אותנו והיא תלך. ואז אנחנו



**משרד הכלכלה והתעשייה**  
מינהל יבוא



נישאר זרוקים בשדרות. גם ככה המצב שלנו. היום אנחנו לא יכולים לבוא לדרוש מהתנהלה כלום, כי אנחנו רואים מה שקורה איתה. רואים בבירור, שקוף, מה שהולך איתה. ודרך אגב, החברה שלנו מייצרת כבלים הכי טובים. על זה אף אחד לא מדבר. כבלים הכי טובים. זה לא שאני אומר את זה, אנשים מומחים אומרים, על הכבלים של סינרגי. שהכבלים הם מצוינים. ואני רוצה עוד דבר להעיר. למה לא מיידעים בן אדם שבונה בית מה נותנים לו, איזה כבל מכניסים לו בבית. זה השאלה שלי. בן אדם קונה בית על הנייר, קונים, מוכרים בתים, בלוקים. למה אומרים להם יש לכם לבחור 15 סוגים של קרמיקה, לבחור מטבח, אבל למה לא אומר לו מה הוא נותן לו בכבל בבית? למה לא נותן לו את האפשרות הזאת לבחור כבל? זה מה שיש לי להגיד.

דוד ויניצקי : תודה רבה לך.

דוד יורם : תודה רבה לכם.

דוד ויניצקי : חברת דוחובני?

דובר : רגע, יש פה את נציג ההסתדרות ש...

דביר יעקב : דקה קצרה. דביר יעקב, נציג ההסתדרות. מסקטור ה... ממלא מקום יו"ר איגוד. אנחנו היום איגוד התעשייה מייצגים 50 אלף עובדים בתעשייה, הצטרפו אלינו גם בתי הזיקוק ועוד תעשיות. גם נשר רמלה שסובל [מדברים ביחד – לא ברור].

דוד ויניצקי : לא הגשתם נייר, לא הגשתם שום דבר.

דביר יעקב : גם מטופל אצלנו. מה שאני רוצה להגיד על העובדים האלה, עובדים בפריפריה,



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



עובדים צווארון כחול, עובדים שמשתכרים סביב שכר מינימום עוד שקל, עוד שני שקלים, לא מעבר לזה. הם עובדים הרבה שעות נוספות בשביל להביא את ה-6000-7000 שקל פרנסה הביתה, ראיתם את העובדים. זה הסקטור, על העובדים האלה אתם מדברים. והמפעל הזה אני זוכר אותו בימים טובים שהעסיק מעל 400 עובדים. חוינו פיטורים קשים. וההעסקה שלהם והמצב בפריפריה עם כל הבעיות הבטחוניות עומדים על פתחכם. אנחנו מבקשים ש... ואנחנו מבקשים תחרות הוגנת. אנחנו לא מבקשים שיסבסדו אותנו לא שום דבר. מבקשים לתת לנו להתחרות תחרות הוגנת, כמו שראוי לכל מפעל בכל מדינה מותקנת שיהיה. וזה מה שיש לנו לבקש. תחרות הוגנת.

דוד ויניצקי: תודה רבה. חברת דוחובני.

דייב זייתון: שנייה, רק דבר אחרון מטעם חברת סינרגי. היות וההליך המשפטי כאן הוא כזה שאין לנו זכות תגובה...

דוד ויניצקי: מי אדוני?

דייב זייתון: עו"ד דייב זייתון, בא-כוח סינרגי. ההליך כאן הוא כזה שאין זכות תגובה למה שהיבואנים הגישו לכם. אז אנחנו לא יכולנו להגיש לכם תשובות כתובות למה שטענו בפניכם. אז אם יש משהו שאתם מבקשים אנחנו נתייחס אליו בתגובות של כל אחד מהיבואנים והיצרנים, מבקשים שעכשיו תגידו. אני לא יכול עכשיו לענות ל, ספרתי בערך 60 טענות שונות שהועלו, שיש לנו תשובה לכל אחת ואחת מהן. אם אתם מבקשים שנתייחס למשהו אז אנחנו [מדברים ביחד – לא ברור].

דוד ויניצקי: נדמה לי שאתם ישבתם בפנים ואנחנו שאלנו אתכם שאלות, אז לא צריך.



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יכוא



- דייב זייתון: אוקיי, אז רק נקודה אחרונה ואני מסיים. יש עתירה מנהלית שהוגשה, אני לא יודע אם כל חברי הוועדה מודעים לזה. היתה עתירה מנהלית שהוגשה ודנה בממצאי הביניים של הממונה. הרבה מהטענות שהיבואנים העלו נידונו שם ונדחו ע"י בית המשפט המחוזי.
- דוד ויניצקי: בתיק של הערובה הזמנית אתה מדבר.
- דייב זייתון: כן, אבל בית המשפט המחוזי דן ספציפית בטענות שהועלו.
- עידו סופר: טענות מה, מנהליות?
- דייב זייתון: לא, טענות לגופו של עניין. אמרו למשל שהתלונה חורגת, שממצאי החקירה חורגים מהיקף התלונה. בית המשפט דחה חד משמעית...
- עידו סופר: תלונות מנהליות. בסדר.
- דייב זייתון: כן, אבל גם על הקשר הסיבתי...
- עידו סופר: יש יועצת משפטית, עזוב, בוא... [מדברים ביחד – לא ברור].
- דייב זייתון: בסדר גמור, אבל חשוב ש [מדברים ביחד – לא ברור]. אם יש את זה בפניכם...
- דוד ויניצקי: טוב, תודה רבה.
- אריה רייך: שלום. פרופ' אריה רייך, עורך דין, אני מייצג את חברת דוחובני. קודם לפני שאני מתחיל אני רוצה לשאול, לסדר, חברת סינרגיי העלתה טענה חדשה בתגובה שלה לממצאים. וגם פה הם חזרו על זה. שהם מבקשים להטיל רטרואקטיבית שנה ומשהו אחורנית. אנחנו הגשנו על זה תגובה. האם הוועדה קיבלה את התגובה?



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



- דוד וינצקי: קיבלנו הכול.
- אריה רייך: קיבלתם?
- דוד וינצקי: כן.
- אריה רייך: אני לא קיבלתי אישור ממזכיר, שלוש פעמים ביקשתי [מדברים ביחד – לא ברור].
- דוד וינצקי: ראיתי את השאלה שלך אבל הנה אני עונה לך שקיבלנו, כן.
- אריה רייך: שקיבלתם. אז האם אתם הוועדה רוצים שאני אתייחס לשאלה הזאת? מבחינה משפטית?
- דוד וינצקי: אם אתה מוצא לנכון בקצרה אז תתייחס. אבל ממש קצר.
- אריה רייך: אוקיי. אז אני קודם כל אתחיל עם הדברים האחרים, היותר עקרוניים, ואחר כך אני אתייחס גם לטענה הזאת שנראית לי...
- דוד וינצקי: אז תתחיל מהדברים העקרוניים יותר.
- אריה רייך: מופרכת. כן, בדיוק. קודם כל רבותיי, יש לנו לפנינו המלצה להטיל 44 אחוז היטל היצף על כל היצרנים מטורקיה מלבד אחד. ואני רוצה לדבר על כל היצרנים מטורקיה, מלבד אחד. ההמלצה הזאת של 44 אחוז זה משהו מדהים, אנחנו כולנו שמענו פה שה-80-90 אחוז מהמחיר זה חומרי גלם. מסינרגי. הרווחים כפי שמצא הממונה הם מאוד קטנים, החברות הכי גדולות בעולם מרוויחות 4 אחוז בערך. עכשיו, 44 אחוז שיהיה לכם ברור זה היטל פרוהיביטיבי. זה מה שנקרא היטל שבזה סוגר את הייבוא, לא יהיה יותר ייבוא מטורקיה מלבד מיצרן אחד. עכשיו, אני מניח שכשהממונה כתב את זה רעדה ידיו. הרי הוא בוודאי חשש מאוד, הוא ודאי כשהוא



**משרד הכלכלה והתעשייה**  
מינהל יבוא



כתב דבר כזה הוא חיפש ומצא והיו ראיות כל כך חזקות, כל כך משכנעות, שהרים ידיים לשמיים ואמר אין ברירה, אני חייב להמליץ על 44 אחוז, יש ראיות חד משמעיות. ובכן, אני מסתכל בתוך הממצאים – אין כלום, גורנישט, שום דבר. אין שום התייחסות. יש באריכות על מה זה המחיר המקובל. ובכן, הכול מתייחס לחברת פמוקלה באריכות. אני מסתכל מה עם מחיר הייצוא, בעמודים 26-29, הכול מתייחס לחברת פמוקלה. אז בוא נלך אולי בפרק שמוקדש לנושא של שיעור ההיצף. שמה אולי נמצא את 44 האחוז. בממצאי הממונה. לא, גם שם, אין התייחסות. יש את ההיצף שלוקחים את המחיר המקובל של פמוקלה, מפחיתים ממנו את מחיר הייצוא, ומגיעים ל-9 אחוז. אז מאיפה ה-44 אחוז? אני מחפש מחפש, בסוף, בעמוד אחד לפני האחרון של ה-78 עמודים הללו אני מוצא משפט אחד. ובמשפט הזה כתוב בוו הלשון: "שיעור ההיטל עבור שאר היצרנים הטורקיים אשר לא שיתפו פעולה באופן מלא..." "אגב שימו לב, הוא לא אומר שהם לא שיתפו פעולה – גם הוא מודה שהם שיתפו פעולה – לא שיתפו פעולה באופן מלא לשיטתו. "עם החקירה, מסתכם ב-44 אחוז", נו, איך? "ונקבע בהתאם לשיעור ההיצף הממוצע על-פי נתוני המתלוננת." מה זה נתוני המתלוננת האלו? רבותיי, מדובר על הנתונים שהמתלוננת כתבה לפני יותר משנה וחצי בתלונה שלה. זאת אומרת, בשביל כל היצרנים הטורקיים שיושבים פה, כל מה שיש פה 78 עמודים לגבי היצף לא רלוונטי. כל החקירה, כל מה שהם הגישו, כל הדאטה, כל המסמכים, כל מה שהיבואנים, אגב אין טענה שהיבואנים לא שיתפו פעולה. הלקוח שלי דוחבני, אין טענה שהיא לא שיתפה פעולה. נתנה את כל החשבוניות, את כל הנתונים. כל מה שהממונה... היה כלא היה. זה, הוא לא, אין התייחסות. אז על מה מסתמכים ב-44 אחוז? אני אגיד לכם. כתוב, בממצאים, לא בחלק של ממצאי הממונה, בחלק של טענות המתלוננת, שהמתלוננת הגישה מחירוניהם. לא חשבוניות של עסקאות אמיתיות, מחירוניהם. של



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



שני יצרנים טורקיים. עכשיו, גם היא יודעת שאף אחד לא מוכר באמת לפי מחירי מחירוניהם. אז היא הורידה 45 אחוז מהם. למה 45 אחוז? ככה. מישוהו אימת את הנתון הזה? אולי זה 75 אחוז צריך להוריד?

דוד ויניצקי: הציגו נתונים בפני הממונה? לא הציגו. אז מה הממונה אמור...

אריה רייך: הציגו. למה לא הציגו?

דוד ויניצקי: לפי דעתו...

אריה רייך: אני אגיד בדיוק.

דוד ויניצקי: סליחה, אולי אני אגיד את השאלה?

אריה רייך: בבקשה.

דוד ויניצקי: מה לפי דעתו של אדוני אמור לעשות הממונה במצב שהוא לא מקבל נתונים? לתת

לחברה פרס? מה הוא אמור לעשות?

אריה רייך: הוא אמור לעשות מה שהחוק מורה לו לעשות. ומה שהסכם ההיצף מורה לו לעשות.

ואני אגיע לדבר הזה. אבל לפני כן אני רוצה להגיד עוד משהו. שני היצרנים הללו,

שעל בסיסם קבעו את המחיר המקובל, מי הם? על זה הוטל חיסיון. רבותיי, זה סוד

מסחרי, של חברת סינרגי, השמות של שני יצרנים טורקיים? זה סוד מסחרי שעל זה

צריך חיסיון? עכשיו, מה המשמעות של הטלת חיסיון? שאין יכולת ליצרנים

הטורקיים להגיב על הנתון הזה. אין להם יכולת לבדוק את זה. הם לא יודעים על

איזה מוצרים זה, מי היצרנים, כלום, שום דבר. איזה סוד מסחרי? אני אגיד לכם מה

הסוד המסחרי, זה סוד מקצועי איך לשבש את היכולת של היצרנים להגיב ולהגן על



**משרד הכלכלה והתעשייה**  
מינהל יבוא



עצמם. וזה בניגוד לכל ההוראות של כללי הצדק ... תודה. עכשיו, בוא ניגש עכשיו לגופו של עניין.

מרשה : ביקשנו שלא תחזור על מה שנמסר כאן.

אריה רייך : אין בעיה. עכשיו, מה אומר החוק? יו"ר הוועדה שאל אותי שאלה, ואני רוצה לענות לשאלה. הוא שאל אותי מה היה אמור לעשות הממונה. ובכן, החוק אומר מה הוא צריך לעשות. במצב של מה שהוא מכנה אי-שיתוף פעולה הוא אמור לקבל החלטה על סמך המידע והראיות שהיו זמינים לו באותה עת. מה פירושו? באותה עת שבה הוא נותן את החלטה. לא לפי [מדברים ביחד – לא ברור].

דוד ויניצקי : ומה היה זמין לו?

אריה רייך : היה לו זמין ככה, כל הנתונים של כל היבואנים. יש לו אלפי חשבונות ונתוני חשבונות שנמסרו ע"י הלקוח שלי סורטל, אני מסרתי אותם בעצמי 3-4 פעמים. יש לו... היה לו המון המון מידע, הוא היה אמור להסתמך על זה. גם כך אומר החוק. החוק אומר שבמצב כזה... כן? במצב כזה הוא אמור לבדוק, הוא אמור קודם כל לאמת את ה-price list. הוא אמור לבסס from the information obtained from other interested parties during investigation. זה אנחנו מדברים פה על מצב של אי-שיתוף פעולה. הוא היה אמור להשתמש בכל המידע שהיה לו. ואז היה רואה דבר מאוד פשוט. מה שהוא היה רואה רבותי, זה שאין אפשרות של היצף של 44 אחוז. זה מופרך מיסודו. אין מצב כזה. בואו תחשבו רגע אחד בצורה הגיונית. ההפרשים...

דוד ויניצקי : כמה לדעתך כן?





משרד הכלכלה והתעשייה  
מיוהל יבוא



- אריה רייך : מה? ההפרשים בין המחירים של היבואנים הוא אחוז אחד למעלה או אחוז אחד למטה. זה, זה ההפרשים.
- דוד ויניצקי : כמה, תגיד לי, אני לא מבין באחוזים. כמה אתה לפי דעתך היבואנים האחרים נמצאים, היצרנים האחרים.
- אריה רייך : לפי דעתי הלקוח שלי סורטל, אם יבדקו את הנתונים שלו, שיעור ההיצף יהיה אפס. שיעור האפס יהיה אפס.
- דוד ויניצקי : אז זה לא למעלה, זה רק למטה. אמרת או למעלה או למטה, אז אתה אומר [מדברים ביחד – לא ברור].
- אריה רייך : לא, כי אני גם סבור שבפמוקלה אין את זה. אבל זה עניין אחר. אבל לא יכול להיות, ואני רוצה שתבין רגע, שנייה.
- דני טל : הרי החלופה הייתה שאותם יצרנים שלא שיתפו פעולה כן ישתפו פעולה ויוכיחו שאין היצף. לא רק שיש לנו אינספור תכתובות איתם שמעידות שאנחנו נתנו להם עוד הארכות ועוד הארכות, ומה שהם נתנו זה חלקי והעבירו לנו את מה שנוח להם להעביר. הרי ברור שאתה תעביר, כשאתה מתבקש להעביר את הכול ואתה מעביר רק חלק אתה מעביר את מה שנוח לך. לא העבירו לנו את הנתונים. בהחלטה המקדמית שנתנו לכולם 14.5 זה היה חריג. למרות שלא שיתפו פעולה ומצוין שם בפירוש, עליכם לשתף פעולה ולהעביר את כל הנתונים, כי אנחנו לא נוכל לתת לכם שוב את הגרייס הזה גם בהחלטה הסופית. ובחרו לא לשתף פעולה. ולא העבירו את הנתונים. במקרה כזה אנחנו לוקחים את הנתונים הטובים ביותר העומדים לרשותנו. וזה לא אותם נתונים סלקטיביים ששולח לי היצרן הזר אשר מעביר לי את



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



מה שנוח לו. כי אם יש רשימה של 95 סוגי כבלים שונים והוא מעביר לי שניים, לצורך העניין, אני זורק מספר, ואת השאר הוא לא מעביר, או שהוא מעביר לי את הנתונים לא מוצמדים ל-LME 5000 כמו שנדרש, אין שום ערך בשום נתון שהוא מעביר לי אם הוא לא מוצמד ולא מנורמל. אין לי שום בסיס להשוואה. נקודת המוצא היא שחברה שיש לה אינטרס לשתף פעולה היא חברה שיודעת שהיא יכולה להוכיח שאין לה היצף. ועובדה שחברה אחת עשתה את זה, ובאמת אנחנו לקחנו בחשבון, מי ששיתף פעולה אנחנו לקחנו בחשבון את הנתונים שלו ואת ההנחות שלו וקיבלנו את כל ההתאמות כמעט, כמעט את כל ההתאמות המבוקשות. וגם הפחתנו מהערובה הזמנית בממצאים הסופיים. אבל מי שלא, אי אפשר לצפות שאנחנו נלך לקראתו באותה צורה.

אריה רייך: אבל אסור לך להעניש אותו...

דני טל: אני לא מעניש אותו, אני...

אריה רייך: תקשיב, אתה צריך לעשות לפי... הקשבתי, עכשיו אני ... אתה חייב, אתה אמרת בעצמך, best information available, לא worst information available. מה שאתה עשית זה worst information available. אין כל אפשרות שיהיה היצף של 44 אחוז, בוא תבין מה זה אומר. זה אומר שבתקופת החקירה חברת סורטל שאני מייצג מכרה ב... הרי ההפרש בין 9 ל-44 זה 35 אחוז. זאת אומרת שמכרו לישראל ב-35 אחוז פחות מפמוקלה. מישהו היה קונה מ, איך פמוקלה מחזיקה 50 אחוז מהשוק אם סורטל היתה מוכרת ב-35 אחוז פחות? זה הרי לא מתקבל על הדעת. איך היא מוכרת בטורקיה אם ההפרשים כאלו? זה הרי נתון שהוא מופרך מיסודו, כל ... מבין את זה. אתה צריך לעשות best information available. עכשיו, החוק גם אומר ש... עכשיו, אני חוזר ואומר, הטענה הזאתי שהם לא שיתפו פעולה היא



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



איננה נכונה. הם שיתפו פעולה כמיטב יכולתם. הם הגישו דברים מפורטים מאוד. ואנחנו הגשנו ושוב פעם, ולא קיבלתי ... וכל התשובות שאתה ענית לנו חסר זה, זה ישנו. אתה יודע מה, לגבי ה-LME למשל. אתה אומר הם לא הגישו מוצמד LME. אבל הם ענו לך שהמכירות בטורקיה נעשו ב-fixed price. אז מה יש פה לעשות הצמדה? לייבוא באמת קובעים היום תאריך, ואז אומרים אם מחיר הנחושת יעלה אז גם-כן אנחנו צמודים למדד וגם המחיר יעלה [מדברים ביחד – לא ברור]. אבל אם אתה [מדברים ביחד – לא ברור]. זה היה הטענה שלך. של למה לא מסרתם הצמדות ל-LME בתוך ... טענה נוספת, [מדברים ביחד – לא ברור].

דוד ויניצקי: אריה, אתה לא רוצה לשמוע אותו? אתה מדבר אלינו או לא? לא מעניין אותו.

אריה רייך: טענה נוספת היתה, לא מסרת לנו רשימת לקוחות שלך בישראל. הם מסרו, בשאלון הראשון שהם הגישו באוגוסט 2017 הם אמרו יש לנו לקוח אחד בישראל, קוראים לו יאיר דוחובני. לא קיבלתי רשימת לקוחות בישראל. אבל ענו לך, זה הרשימה, אין רשימה, יש אחד. ככה, ככה כל הזמן זה היתה הדרך, הם שיתפו פעולה באופן מלא לכל אורך הדרך. ואנחנו השלמנו את הדברים הנוספים שביקשת, ושביקשת השלמנו אותם עוד במאי, והיה עוד אפשרות ללכת ולעשות אימות של העובדות במפעל שלהם. וגם היום אני קורא לוועדה, להחזיר את התיק ביחס לסורטל לכבוד הממונה שיבסס על הנתונים, הכול ישנו שמה. שיחשב להם שיעור היצף אינדיבידואלי, זו בקשתי.

דני טל: נראה לך יש זמן היום לעשות את זה?

אריה רייך: אני חושב שאין ברירה אלא לעשות את זה.

בועז סופר: דני, תן רגע ליוליה להשלים.



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



- יוליה : לא, אני לא, אני... אני יכולה להשיב, כי יש פה טענות משפטיות. אבל אני, אני לא נכנסת עכשיו לשאלה העובדתית האם הוא עבר על כל מה שהתבקש או לא. אני מבינה מדני שלא, ואני יודעת שיש תכתובות שמעידות על כך. ההתייחסות שלי הנקודתית היא שאני מבינה שלשיטתך אתה מפרש את סעיף 32 ... ב' לחוק כך שהיבואנים מחליטים איזה מידע להעביר, המידע שהם חושבים שהם מסוגלים להעביר זה המידע שעומד בפני הממונה, ומכיוון שזה המידע מבחינתך המיטבי אז עליו הוא צריך להתבסס לקבל החלטה. המשמעות של מה שאתה אומר זה שהיבואנים יכתיבו לממונה כיצד ייראו התוצאות. וזו לא כוונת החוק. ואני חושבת ששנינו יכולים להסכים שזו לא כוונת החוק.
- אריה רייך : קודם כל, על היבואנים אין שום טענה שהם לא שיתפו פעולה.
- יוליה : אני מדברת... אוקיי.
- אריה רייך : אמרת יבואנים. למשל היבואנים, הם העיבור את הכול...
- יוליה : יצרנים, יצרנים.
- אריה רייך : לא, אבל זה מאוד חשוב, זה נקודה...
- דוד ויניצקי : היא תיקנה את זה ליצרנים, אז בוא...
- אריה רייך : לא, אבל אני בכוונה אומר [מדברים ביחד – לא ברור].
- דוד ויניצקי : אריה, בוא נדבר על היצרנים.
- אריה רייך : אבל אני רוצה לדבר על היבואנים. מפני ש... אני אסביר למה. אני אסביר למה. כי החוק אומר שהם צריכים להסתמך...



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



דוד ויניצקי : פרופ' רייך.

אריה רייך : כן?

דוד ויניצקי : תחסוך מאיתנו, אנחנו יודעים, אנחנו מכירים את הטמפרמנט שלך ואת ההתלהבות ואנחנו מכבדים אותו. אבל עם כל הכבוד... אגב, אני צריך להיזהר איתך, הבת שלי מעריצה אותך, אתה אפילו לא יודע, היא לומדת אצלך והיא אמרה לי תיזהר, הוא המרצה הכי מדהים שלי. סיפרתי את זה לכולם, אז... נגיד את זה גם לך. אבל עדיין אתה... בבר אילן, הוא מרצה שם. לא, זה אמת, אני הבטחתי לה, זה חוב, קיימתי אותו, אני תיכף אגיד לה, אני קיימתי את החוב. אבל עם כל הכבוד, אתה מתעלם ממה ששואלים אותך. עזוב אותנו מהיבואנים, היא תיקנה את זה ליצרנים. ואתה היית יו"ר הוועדה, ישבת פה, אז אתה יודע בדיוק שאם היה עומד מישוהו ואומר את מה שאתה אומר לא היית מקבל את זה, כי יש בעיה עם זה.

אריה רייך : לא, הייתי מקבל. אני אסביר למה. מפני שההסכם אומר שאת צריכה לקחת from all interested parties. גם אם הוא לא שיתף פעולה, אז לא צריכים לקחת את הדברים המופרכים, צריכים לנסות לעשות משהו שהוא סביר. אוקיי? אז בוא נגיד, רגע, בוא נגיד שאני אזרום איתך, ואני אגיד שהיצרנים – אני לא מסכים עם הטענה, אבל נניח ש... נלך רגע איתך – נגיד שהיצרנים עשו פה הגשה סלקטיבית, זו הטענה, נכון? אבל היבואנים אין כנגדם טענה שהם עשו הגשה סלקטיבית. עכשיו, אם הייתם בודקים את הנתונים של דוכובני הייתם רואים, הם פונים לכולם. הייתם רואים שההבדלים בין היצרנים הזרים השונים הם מינימליים, הם כמה אחוזים. אז אי אפשר להגיע ל-44 אחוז, זה לא סביר. למה הנתון שמגישה סינרגי, שהיא אינטרסנטית מובהקת, שמראה על... של פרייס-ליסט, למה זה נתון... למה זה best



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



information available יותר מאשר חשבוניות אמיתיות של עסקאות אמיתיות על

פני שלוש שנים? זה מה שאנחנו, זה מה שהם הגישו. למה לא להשתמש בזה?

דני טל: אריה, מה שאתה אומר זה שבעתיד יש אינטרס לכל חברה שאנחנו פותחים נגדה בחקירת היצף לא לשתף פעולה או לשתף פעולה באופן סלקטיבי עם הנתונים שנוחים לה, ואנחנו כצוות חקירה מחויבים על-פי חוק, זה לפי שיטתך, לקבל את הנתונים שלהם ולהתייחס אליהם כאל הנתונים הכי טובים העומדים לרשותנו ולכן להתחשב בהם כעובדות שמשקפות את [מדברים ביחד – לא ברור].

אריה רייך: החוק, אני אומר באופן חד משמעי, ויש על זה פסיקה, היועצת המשפטית יכולה גם למצוא את הפסיקה.

דני טל: אז אני אגיד לך, א' ברמה המקצועית זה לא ישרת את מטרת החוק. ב', בשום מדינה אחרת בעולם לא עושים את זה. ג', בשום מדינה אחרת בעולם לא נותנים את ההארכות שאנחנו נותנים לצדדים, להשלים נתונים, אה, קחו בבקשה, תקבלו עוד חודש, תשלימו גם את הנושא הזה. וקחו עוד חודש, אנחנו צריכים עוד הארכה. כמה פעמים אתה ביקשת ממני הארכה וקיבלת? כמה פעמים כל אחד פה, משגרירות טורקיה ועד אחרון היצרנים והיבואנים קיבלו ממני הארכה כשביקשו? כולם קיבלו. כי המטרה היא לנסות להגיע אל חקר האמת ולקבל את הנתונים הטובים ביותר. אבל, כאשר היצרנים הזרים לא מספקים את הנתונים האלה והדחיות החוזרות ונשנות גורמות לזה לצורך העניין שתוקף הערובה הזמנית פג תוקפו וגורם לנזק לתעשייה המקומית בגלל אותן הארכות, יש נקודה שאנחנו צריכים לבוא ולהגיד "עד כאן", לא ניתנות יותר הארכות, אני לא יכול לאפשר לך בחודש מאי, אחרי שנה וחצי, לבוא ו... אנחנו עכשיו רוצים לספק לך עוד נתון ותתחשב בו. יש נקודה שצריך



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



לעצור את זה. יש מקרה אחר עכשיו של חקירה של האמריקאים פה בישראל, נתנו חודש. חודש, וכזה ראה וקדש, חודש ודקה, לא מתקבלות הנתונים.

אריה רייך : קודם כל, מה לעשות שיש כללים. יש חוק ויש הסכם, ויש פה מומחים בוועדה על הנושא הזה. וגם פרופי ברודי... וכולכם יכולים לקרוא מה כתוב בנספח 2 להסכם ההיצף. יש כללים מה עושים בנושא של best information available. לא יכולים ל... אני אומר את זה חד משמעית, מה שעשית לא יכולים לעשות. בוא נעשה את זה קצר. מה שעשית לא יכול להיעשות. אתה לא יכול להתעלם לחלוטין מכל המידע. עכשיו, אתה אומר איך אני אשמור על איזשהו תמריץ. אני לא אומר שאתה חייב להגיע לתוצאה יותר טובה לאלו שלא שיתפו פעולה מאשר לאלו ששיתפו פעולה, יכול להיות שאתה יכול לשמור על איזשהו הפרש מסוים ביניהם כדי לייצר איזשהו סוג של הרתעה. אבל אתה לא יכולת להסתמך על... זה חד משמעית, לא יכולת להסתמך על פרייס-ליסט מלפני שנה וחצי מבלי שנעשה ... שום אימות. זה פשוט סותר את ההסכם. אתה רוצה שיתבעו אותנו ונגיע לגינבה ל [מדברים ביחד – לא ברור]. זה לא בעיה שלי, זה לא בשליטתי.

דוד ויניצקי : אריה רגע. למרות שזה בעצם, הוא התייחס לתקופת החקירה, זה לא בסדר שהוא התייחס למחירים בתקופת החקירה?

אריה רייך : לא הבנתי את השאלה.

דוד ויניצקי : הרי בעצם על איזה נתונים הוא הסתמך? אתה אומר שהוא לא יכול היה הסתמך עליהם. זה הנתונים בתקופת החקירה, נכון?

דני טל : זה לא משנה אם הפרייס-ליסט הוא מלפני שנה או מלפני חודש. הוא מתייחס לתקופת החקירה. ולכן זה רלוונטי לתקופת החקירה [מדברים ביחד – לא ברור].



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



- אריה רייך : אבל הוא לא מתייחס לחקירה שלך. הוא לא מתייחס לנתונים שהיו בפניך, שאתה אספת בעמל רב במשך שנה וחצי. על זה זה לא מתייחס. אתה צריך להתייחס לנתונים שנמצאים בפניך באותה עת, זה מה שהחוק אומר.
- דוד ויניצקי : מאה אחוז. אוקיי. בוא נעבור לטענה הבאה שלך.
- אריה רייך : אני רוצה לשאול אותך דני, תגייד לי אתה, איזה נתון סורטל לא מסר לכם? אני לא יודע מה לא מסרו לכם.
- דני טל : אתה רוצה רשימה?
- אריה רייך : כן.
- דני טל : ולרי, יש לך [מדברים ביחד – לא ברור].
- אריה רייך : אני לא יודע, אני קיבלתי רשימה והחזרתי לך בחזרה, אמרתי את זה הגשנו, תסתכל בעמ' 7. את זה הגשנו, תסתכל בעמ' ... את זה הגשנו, תסתכל בקובץ האקסל. [מדברים ביחד – לא ברור].
- דני טל : כמה זמן אתה מייצג את סורטל?
- אריה רייך : אני מייצג גם את סורטל, כן.
- דני טל : כמה זמן?
- אריה רייך : אה, ממת?
- דני טל : ממת?
- אריה רייך : מחודש מאי.





משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



- דני טל: מחודש מאי?
- אריה רייך: כן.
- דני טל: זאת אומרת שעד חודש מאי הם לא נעזרו בשירותיך.
- אריה רייך: נכון.
- דני טל: יכול להיות שאם היו עושים את זה, נעזרים בשירותיך לפני שנה אז כן היו מספקים את הנתונים בזמן?
- אריה רייך: כנראה שהדברים היו מושלמים.
- יוליה: מתי היה המועד?
- דני טל: הרבה לפני.
- אריה רייך: מי שלא לקח עורך דין זה לא סיבה לעונש מוות.
- דוד ויניצקי: היה גם שלב שעורך דין אחר...
- אריה רייך: הם ישבו ימים על גבי ימים, צוות שלם, הגישו ושלחו והכול, והיה כלא היה.
- דוד ויניצקי: היה שלב שבו היה מייצג אחר שפנה, נכון?
- אריה רייך: לא, הם לא היו מיוצגים בכל התקופה.
- דני טל: היתה לך שאלה מה חסר, ולרי, תעבור בבקשה מה חסר. כמה דוגמאות.



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



ולרי טוציילקין: בקצרה, למשל, אתם לא הגשתם אפילו את הדוחות הכספיים. זה דבר בסיסי ביותר, בלי זה אנחנו בכלל לא מתייחסים לנתונים של כל חברה. אתה לא הגשת דוחות כספיים של החברה.

דני טל: הלאה. נתון הבא. מה עוד חסר?

ולרי טוציילקין: [מדברים ביחד – לא ברור].

דוד ויניצקי: לא צריך. לא צריך. בוא נעבור לטענה הבאה.

אריה רייך: לפי דעתי הגשנו גם את הדוחות הכספיים.

דני טל: הדברים הכי בסיסיים [מדברים ביחד – לא ברור].

אריה רייך: וחוף מזה, אני אגיד לך, רגע, עכשיו נזכרתי. אני אגיד לך. כי הטופס שלכם, השאלון שלכם, אומר שצריך להגיש טבלאות על רווח ביחס למכירות לישראל. לא על כל מה שהם עושים. אם הם מוכרים לאנגליה מה, מה זה רלוונטי הדו"ח רווח והפסד שלהם ממכירות לאנגליה? זה לא רלוונטי. השאלות שלכם [מדברים ביחד – לא ברור] הם ענו על השאלה.

דוד ויניצקי: ולרי סליחה. אתה אומר אני לא הגשתי כי זה לא רלוונטי, אנחנו נחשוב מה שאנחנו חושבים, בוא תמשיך לטענה הבאה.

אריה רייך: הם הגישו, אני רק לענות על השאלה, הם הגישו נתונים מפורטים על הרווחיות שלהם במכירות לישראל. וגם במכירות בשוק הטורקי. מכירות בשוק הטורקי, מכירות לישראל. מכירות לאנגליה לא רלוונטי. לכן, ועוד פעם, וזה כתוב אצלכם



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



בטופס. תסתכל ב-questionnaire, זה כתוב שמה, אז הם עשו מה שכתוב, מה לעשות.

דוד ויניצקי: טוב. טענה הבאה.

אריה רייך: אני רוצה, הטענה הבאה שלי היא מאוד פשוטה.

דוד ויניצקי: מזמן עבר לך הזמן, אז...

אריה רייך: אם אני לא טועה הם דיברו שעה. אני ספרתי שעה. 57 דקות דיברה סינרגי. אני, אני רק צריך עוד שתי דקות. ומה שאני הולך להגיד זה מובן מאליו, וכולם, כל מי שמבין מה שאני הולך להגיד עכשיו. תראו, אם אתם תשאירו את המצב הזה כמו שהוא עם 44 אחוז, על כל היצואנים מטורקיה, אתם יודעים יפה מאוד מה הולך לקרות פה. יהיה לנו פה דואופול של שני יצרנים. וגם-כן, לא יהיה דואופול, כי בעצם סינרגי לא מייצרת חלק מאוד מאוד גדול של המוצרים האלו. למשל הלקוח שלי דוחובני, 50 אחוז ממה שהוא קונה זה כבלים שהם בקוטר עבה יותר. הוא פנה לסינרגי לקנות את זה מהם, כי הוא קונה את זה ביחידות של 500 מטר, 1000 מטר, עונים לו אנחנו פחות מכמה אלפי מטרים לא מוכנים לספק. לא היתה לו ברירה, הוא היה צריך לפנות לאותו יצרן בודד. ואגב, מה שיקרה, זה כבר קורה עכשיו. כבר עכשיו מודיע לי חברת סורטל שיש לו אפס הזמנות מישראל. איש לא הסתכן לקנות ממנו עכשיו כאשר ההפסקה תהיה עוד חודש-חודשיים ויסתכן בהיטל של 44 אחוז. אז אנחנו כבר יודעים מה יהיה בעתיד. אין לנו בכלל ספק בנושא הזה. אתם בעצם הולכים למסור את השוק בידי אחד מאוד מאוד חזק. עוד חברה די חלשה ישראלית שגם היא תעלה מחירים. התקווה הזאת שהתשואה תבוא ממדינות אחרות היא תקווה נכזבת. ואני אסביר לכם למה. יש פה בעיה רצינית של חסמי יבוא כתוצאה ממכון



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



התקנים. אם אתם לא יודעים, אני אספר לכם, שהצבעים שבהם צריך למכור כבלים בארץ זה הצבעים היחידים בעולם, כלומר רק בישראל יש דרישה כזאת לצבע. כלומר אי אפשר... אם אתה רוצה מפעל שימכור לישראל הוא חייב לפתוח פס ייצור אך ורק לישראל. אם נשארו לו עודפים הוא זורק את זה. או שהוא ממחזר את זה. הוא לא יכול למכור את זה לשום מקום אחר בעולם, תבדקו אותי, זה כתוב בחוק החשמל. הצבעים האלו נקבעו בחוק החשמל ואני יודע, מתאר לעצמי שהם ידעו למה הם עושים את זה. דבר שני, חייבים תו תקן ממכון התקנים. נכון להיום יש יצרן רומני אחד שיש לו את תו התקן הזה. זו גם הסיבה שהמצב של סינרגי השתפר בתקופת החקירה, כי אף אחד לא הספיק להיערך בשביל אה, לחברות האלו. וגם הן נמכרות הרבה יותר, הן גם יעלו, כבר היום הם מעלים מחירים, הגשנו לכם על זה נתונים. אין ספק שזה, העלאת המחירים לא תהיה גם 9 אחוז, היא תהיה יותר לכיוון ה-20 אחוז. ותחרות לא תהיה לנו פה. אז לסיכום, מה אני מבקש מכבודכם? אני קודם כל חושב שבכלל אין פה ממצאים של נזק. ואני לא אחזור על זה, כי כתבנו את זה בכתב. אני חושב שלכן בכלל לא צריך להטיל היטל. אם אתם חושבים אחרת אני מבקש להחזיר את התיק של סורטל לממונה כדי שיחשב שיעור היצף. ואם בכל אופן יחליט לא להחזיר את התיק, אני חושב שלכל הפחות מה שצריך לעשות פה זה להטיל היטל בשיעור זהה לחברת סורטל על חברת פמוקלה כדי לשמור פה על איזשהו סוג של תחרות. עכשיו, לגבי, ביקשתם שאני אתייחס לנושא של הרטרואקטיביות. אז בקיצור נמרץ, החוק לא מאפשר את זה. החוק איננו מאפשר, החוק והסכם ההיצף איננו מאפשר להטיל באופן רטרואקטיבי. יש אפשרות אחת להטיל באופן רטרואקטיבי, וזה אם יש ערובה זמנית. אם הערובה הזמנית קיימת, ופה היתה ערובה זמנית תשעה חודשים, אז אפשר לממש את הערובה הזמנית תשעה חודשים אחורה או שישה חודשים אחורנית, וזאת בעצם הרטרואקטיביות היחידה



משרד הכלכלה והתעשייה  
מיוהל יבוא



האפשרות. בוודאי וודאי אין שום סעיף שמסמך בין פקיעת הערובה לבין הטלת ההיטל, אין דבר כזה. והסעיף הספציפי שעליו מנסה סינרגי להסתמך זה סעיף ספציפי, אני רוצה להסביר לכם את ההיגיון. את החוק אתם תדעו לקרוא בעצמכם. הוא מתייחס לתקופת 90 יום שלפני הערובה הזמנית. והוא מתייחס על נסיבות מאוד מיוחדות. מה ההיגיון בסעיף הזה? ובכן, הסכם ההיצף, וגם החוק בעקבותיו, קובע שממונה שפותח חקירה איננו יכול להטיל ערובה זמנית יחד עם פתיחת חקירה. הוא חייב לחכות לפחות 90 יום. נכון דני? נדמה לי 90 יום. עד שהוא יכול להטיל ערובה זמנית. עכשיו, החשש של החוק הוא שבתקופה הזאת היצרנים הזרים יודעים כבר שפתחו חקירה, אז הם יביאו כמויות אדירות, ולכן הסעיף מדבר שמה על ייבוא של כמויות חריגות. ישימו את זה בתוך המחסנים שלהם, ואחר כך תהיה ערובה זמנית אבל הם כבר מסודרים עם הרבה מאוד סחורה. כדי למנוע את האפשרות הזאת, ההסכם אומר שבנסיבות מאוד מיוחדות וכשרואים גם שהם מציפים חוזרים, יש להם היסטוריה, רקורד, שהם עושים את זה פעם אחר פעם אחר פעם, ועלייה פתאומית לא הגיונית של הייבוא – אז יש אפשרות לאותם 90 יום. כלומר, 90 יום לפני הערובה הזמנית ועד לערובה הזמנית. ותו לא. ההסכם אומר במפורש, prior to the imposition of provision of duty, זאת אומרת, הסעיף הזה איננו מדבר על מעבר ל-90 היום האלו. ובי, כל הנסיבות, התנאים שקבועים בחוק ובהסכם לגבי הפעלת הסעיף החריג הזה שעד כמה שאני יודע מעולם לא הופעל בארץ, התנאים שלהם לא התקיימו, גם אין שום ממצאים אצל הממונה לגבי הנתונים, וגם הם בפועל לא התקיימו. תודה רבה לכם.

דוד ויניצקי: תודה רבה. נציג של חברת ... אני מבין שהוא ידבר בשם חברת סורטל?



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



אריה רייך : יש פה המנכ"ל, יש פה מר יאיר דוחובני בעצמו רוצה להוסיף כמה מילים, אם אפשרי.

דוד ויניצקי : שמענו אותך באריכות, מה, למה...

יאיר דוחובני : שתי דקות...

דוד ויניצקי : דקה או שתיים, ניתן לך דקה.

יאיר דוחובני : אני רוצה להתייחס למה שאמרו סינרגי. אני 20 שנה מייבא מחברות טורקיות. ממספר חברות טורקיות. והטענה שחברות טורקיות מוכרות מתחת לעלות הייצור היא טענה פשוט הזויה. חברות פרטיות, גדלות במשך הזמן. מרוויחות מעט, כי הרווחיות בענף הכבלים היא נמוכה מאוד. גם החברה שלנו, שמונה דרך אגב 45 עובדים. אין, לא יעלה על הדעת שמוכרים בטורקיה או מוכרים בישראל מתחת לעלויות הייצור. החברות מרוויחות מעט, פרטיות, אין פה עניין של... מה שלמדתי מהיצף, יצרך גדול שמנסה להוריד את המחירים וכשהיצרן המקומי יסגור אז הוא יעלה את המחירים. התחרות והמחירים הנמוכים פה נובעים מהתחרות בתוך טורקיה. יש 4-5 חברות, עובדות יעיל. הן מותחות את הנחושת בעצמן, הן כוח עבודה זול, הן עובדות יעיל. הן גם לא רק דומיננטיים בישראל. באירופה ולמשל אנגליה, הטורקים השתלטו על שוק הכבלים. מה לעשות שסינרגי, בחברה עם ציוד ישן, 40 שנה, החברות הטורקיות משקיעות כסף, מותחות את מוטות הנחושת. עובדים הרבה יותר יעיל. לא יעלה על הדעת שמוכרות מתחת למה שעולה להן לייצר. אין דבר כזה, אני מוכן להעיד, אני מכיר את כל הטורקים. זה דבר ראשון. דבר שני אני רוצה לדבר על ההשלכות למכרזי חברת החשמל הישראלית. אנחנו מצליחים לזכות, מייצגים יצרן טורקי. כבר היום לחברת סינרגי יש 20 אחוז העדפה. 20 אחוז



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



הוראת שעה למפעל בשדרות, יש להם 20 אחוז העדפה. מה המשמעות של ההחלטה שלכם? 30 אחוז תהיה, 40 אחוז? כבר היום היצרנים הטורקים ואנחנו נפגענו כי הסכמים ארוכי טווח עם חברת החשמל, שלא העלינו על הדעת שיכול להיות כזה דבר, היצף, כבר צריכים לספוג את היצף. אבל מה יהיה במכרזים שיש עכשיו? 30 אחוז, 40 אחוז? רק אם מישהו... זה אומר להשאיר את כל המכרזים בחברת חשמל, שזה נתח שוק משמעותי מאוד, ליצרן אחד. 20 אחוז לא מספיק? החברות הטורקיות לא רוצות כבר להשתתף במכרזים, אין שום סיכוי שמישהו יוכל לזכות אפילו בנתח מהעוגה. מה זה יעשה לכיס של כל אחד ואחד מאיתנו? וכשדיבר איתמר על זה ש-25 אחוז ממוצרי התלונה זה החלק שלהם, הוא שכח שבחברת החשמל מוכרים, ואת זה הוא ... מדברים על השוק הפרטי. בחברת חשמל הם לא צריכים הגנות. הם לא צריכים שום היטל היצף. הם נהנים מהעדפה של 20 אחוז היום, הם לא צריכים עוד. גם לדעתי אין שום הצדקה שיהיה להם עוד. עכשיו אני רוצה עוד טענה אחת. להתייחס לטענה שכאילו יבואנים יקנו מלאי. עוד התייחסות אחת לטענה שכאילו היבואנים יכולים עכשיו לקנות מלאי.

דוד ויניצקי : אז תענה רק לשאלה.

האם יש פער בין רומניה לבין טורקיה [מדברים ביחד – לא ברור]. במידה ויש פער במחיר המכירה לישראל בין יבוא שמגיע מרומניה לדוגמה לעומת טורקיה. איך אתה מסביר את הפער?

יאיר דוחובני : הטורקים עובדים יעיל, כוח עבודה זול, התייעלו בזה, הציוד החדש בזה. ושוב...

עידו סופר : וכמה אחוז זה נתן לדעתך?



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



יאיר דוחובני : תראה, זה המצב, זה נותן, אני לא יודע להגיד, אבל 7-8. הטורקים בשביל זה מצליחים למכור באירופה. לעומת... אין חברות אירופיות שמצליחות להתחרות עם איך שעובדים הטורקים – יעילים, מרוויחים מעט, אבל מרוויחים. התייחסות אחרונה לטענה שאפשר עכשיו כאילו להזמין הרבה מלאי. התקן הישראלי הוא מיוחד, זה צבעים ישראלים מיוחדים. ככה שאי אפשר, אנחנו לא... ככה שזמן האספקה הוא חודשיים זמן אספקה. להזמנות שלנו, אני לא יכול להזמין מחר ועוד שבוע הכבלים פה. אז אי אפשר, אנחנו מזמינים חודשיים מראש. אי אפשר עכשיו להזמין לחודש, עוד חודשיים, אני לא יודע מה יהיה בעוד חודשיים, מה תחליטו על ההיטל, אני לא אסתכן בזה. והסיכון הנוסף, אני לא אלך להזמין, זה לא הגיוני שיבואן יזמין שלושה חודשי מלאי או ארבעה חודשי מלאי כשהנחושת נסחרת, יש מדד הלני. הנחושת עולה ויורדת, היא תנודתית מאוד. אני לא אסתכן בלהזמין עכשיו מלאי לשלושה חודשים כשעוד חודש או חודשיים הנחושת יורדת ואז אני אתקע עם מלאי שהמחיר שלו ירד.

דוד ויניצקי : תודה רבה. אז חברת ארכה? (גם בשם Özler Kablo).

ארכה(רומן זביאלוב) : אני חושב שדיברו פה מספיק והציגו יפה את העמדה שלנו.

דוד ויניצקי : אז אתה, לא, אתה מוותר...

ארכה : כן.

דוד ויניצקי : תודה רבה. אני מאוד מודה לך על ההתחשבות. Mr. Umut?

דני טל : Sevalkablo, יש פה?

Umut BOYAYAPAN : Sevalkablo, yeah.





משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



So please say your name. : דוד ויניצקי

My name is Umut and I'm the export manager of Sevalkablo. First of all : Umut

thank you very much for the invitation here. So we could be able to express our thoughts and comments about this investigation. First of all.

Well, I have been actively involved in this investigation since the beginning, and I believe I have enough experience and we showed enough efforts to be here and express our comments. Without any hesitations or prejudice I would like to start my speech by stating that we definitely think that the proposed anti-dumping tax rates are absolutely irrational, unfair and out of reality. Although we believe that there should have been no anti-dumping tax at all, for several reasons which we explained each one of them through emails, I would like to attract your attraction to the totally unfair tax rates proposed. These rates, which were proposed, were 9.3 to one company and 44 percent for the others. This is absolutely irrational and meaningless since the company you favor with this decision holds at least 50-60 percent of the total Israeli market alone. And we are talking about a market in which the cheaper price gets the orders all the time. And you propose to decrease this company's tax rates to 9.3 and to increase the others by 44 percent. Our prices have always been higher than other companies' prices, I know very well. And the export volumes of both companies will prove the same. If your findings let you come to such a conclusion – that we have



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



done the prices and sold with such cheaper prices – how come the other company have been selling more than three times than us for at least ten years? This is one question. We also would like to learn whether these findings are a penalty for one specific company, for other companies or an award for one specific company. If you suggest one company with 9.3 and the others as 44, then does it mean that the selling prices of all the other companies were 34.7 higher than the others? We are obliged to inform that you have to prove this claim, because this is not true. And also, there is one more issue. We also believe that these rates are not going to protect Synergy Cables anyway. Such an unfair decision will bring no good to any party, including Synergy Cables, except one specific company. And such one-sided decision will lead to only one result, the demolition of all competition in the market. And I am sure also that you are aware of this, after the tax rates to Turkish producers there will be Romanian producers in the market, Italian producers, Greek producer. And I am sure Synergy is not going to compete with them as well. So are there going to be an additional investigation? There is one more point I would like to emphasize. In all the recent emails received from Mr. Yalma I see the phrase "has not fully cooperated". This accusation is absolutely unacceptable and merciless. Because we have answered all your emails. On the 5<sup>th</sup> of May we have sent every data you requested, including our cost prices, our prices by cable type and escalated prices according to LME 5000 ... you have requested. A team of 15 people worked days and



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



nights to provide all these data's, and we have sent you tens of thousands of prices for you to study. But it is so tragic that all these studies were done for nothing. In conclusion, we at Sevalkablo...

Just a second, sorry. Are you saying that you provided all the answers to all the questions and you provided all the documents, exactly according, or דוד ויניצקי :

what you thought is your idea about the questions?

We have sent two emails, the first email we have received an email from Moshe Yalma that there were some missing information. And I received an email from Moshe Elman... : Umut

And this is the month that you replied on the 5<sup>th</sup> of May. דוד ויניצקי :

Yeah, yeah. : Umut

Okay. But, was it exactly as they asked you to give, everything? דוד ויניצקי :

Exactly. : Umut

Or only what you thought as interpretation? דוד ויניצקי :

With all my respect, let me read the statement. I received an email on the 1<sup>st</sup> of May from Mr. Moshe Yalma himself. We ask you to provide the missing information without any delay", the email ... so I just cut it. "We ask you to provide the missing information without any delay." We : Umut



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



received this email on the 1<sup>st</sup> of May. And on the 5<sup>th</sup> of May I sent an email, "Dear Mr. Moshe Yalma, thank you very much for your ... you may see attached the data you have requested, the file consists ... details."

Five days later, and I see that all these prices, they have never been studied at all.

Can I ask a question please? : דני טל:

No no, before. : דוד ויניצקי:

I would like to say a few words, with your permission. : דני טל:

I would like to conclude my speech. : Umut:

You will conclude, I promise you. : דוד ויניצקי:

I have here some of the communications that we've had with your company. : דני טל:

Okay. : Umut:

We started the investigation on 27 of June 2017. And you were asked to receive information, you asked for additional time, we said look, this is the time frame, you have one month like every other company. On 8 of August you received a request – two months later – to add more data that was missing. And then on 12 of November 2017 additional request to accomplish the data. And you mentioned to us "look, what do you



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



want? I sent you all the important information." You called it "the important information." We said no, we need ALL the information.

No, but actually, the emails... : Umut

Hold on, hold on, hold on. It goes on and on and on. Look, I have here so many emails, I have them all. I will just mention the relevant ones. On 15 : דני טל

of March 2018 another request from us to complete the information.

And again on the 21<sup>st</sup> of March. "You are required to submit data not only for the year 2016, but rather for all the period of investigation for dumping and injury as required in the producer questionnaire. Etcetera

etcetera. Please review these requests and provide all additional

information. Again. And then you send us, you said "look, in max. two weeks." Right? It was in March, 22<sup>nd</sup> of March, you said in maximum two

weeks we will provide you with the year of 2014-2015. And again, we didn't receive. And it goes on, in April, another... Look, I can provide all

the information...

But is there any single email that I, that we haven't replied to you. If : Umut

there's any information that we haven't sent...

You replied to, this is why we had so much communication. Because you : דני טל

did reply, and you said look, we give you everything. And we told you

look, this is missing, this data is missing, this here is missing, etcetera

etcetera. And you keep continuing, you don't provide information.



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



The information in details was only sent to us on the 1<sup>st</sup> of May. And if, uh, it is not going to do any good, why did you ask on the 1<sup>st</sup> of May that you need the additional information as soon as possible? And after this email it took only five days. And during these five days trust me, 15 people worked to provide these data's.

: Umut

Do you think that they need to ask you again and again for so many months?

דוד ויניצקי :

Well, yes indeed, because we, until that email, it was a very ... email.

: Umut

You didn't know? But you sent an email saying "I'm sending the important data." And they told you we want all the data, not the important data.

דוד ויניצקי :

On the email that we received on the 1<sup>st</sup> of May only the explanation that all the prices need to be escalated according to 5000, was mentioned on that email. So that's why. Up to that day we didn't exactly know what we are going to prepare. And anyway, this is not the issue...

: Umut

I'm sure that you are dealing with other countries. And, can you really say that there is a country in Europe, I'm talking about Europe, can you really say that there is a country in Europe in which you will get time again and again, you know... usually when they say 30 days it's 30 days, you got few months, and you didn't deliver. And you decided what to deliver. So what is wrong with the decision?

דוד ויניצקי :



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



Sir, with all my respect, the data you have requested was incredible, you know. We prepared I think something like 30,000 prices, and each to be escalated according to ... can you imagine what a big job is this to create?

: Umut

I agree, by the way. The information that we've asked it's comprehensive,

: דני טל

it's wide, it includes a lot of inputs on your side. This is one of the disadvantages of having such an investigation with your company. But this is the reality.

But there is another reality, we provided everything, yes, okay, there is a five days delay, but we provided everything. On the fifth of May. Which means several months ago.

: Umut

All information was supposed to be provided in the first month. And the fact of the matter is that our communication continued for more than a year. A year and a half almost. And it's impossible to keep asking ...

: דני טל

Generally we never received reply to our emails. Since the beginning. If you have replied to the emails on time, stating we want this, we want that...

: Umut

Let's move forward. I have one question. If this committee will come to the conclusion that you didn't provide the necessary documents, what is

: דוד ויניצקי



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



wrong with the decision of... what is wrong with this decision, why won't  
you agree to this decision? If...

Because we don't believe these proposed tax rates are fair. There's : Umut  
definitely something wrong with this. 44 percent to others. This is  
unbelievable.

I have a question for you. דני טל :

And we are not market leader, I'm telling you. : Umut

During the temporary provision, the 14.5 percent custom that was : דני טל  
added, did you export to Israel during this time?

Well, uh, yes, but very small amounts. Very small amounts. : Umut

What are your major export markets? ... : רויטל

Uh, U.K. Actually, Sevalkalbo is a very huge company, last year 2017 our : Umut  
total turnover was 250 million dollars. And only 15 million dollars was to  
Israel, which means approximately 8 percent. You know? Israel is not our  
biggest region.

Okay. Thank you. : רויטל

Does your company receive subsidies from the government? : עידו סופר :

Receive what? Sorry. : Umut





משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



עידו סופר : Subsidies, rents.

Umut : Well, for minor issues yes we do. But if you mean subsidies you know,  
uh, investment projects? No, we don't.

עידו סופר : Do you buy copper, the copper itself, do you but it in market prices? Do  
you buy it... do you receive payments for other prices below?

Umut : As the export manager I think you should ask this question to the  
purchasing department. Because I don't have much information about  
this.

עידו סופר : If we would have asked you don't receive subsidies for copper, would  
you be able to give us that...

בועז סופר : For copper, not for other uh...

עידו סופר : Just the copper.

Umut : Well, we buy like everyone does, I believe so. I'm not the purchasing guy,  
but...

עידו סופר : From outside supply, not from a governmental ...

דוד ויניצקי : You are buying from an outside source or you are buying it inside  
Turkey?

Umut : we generally buy inside Turkey, that's what I know. But as I'm telling you,  
I'm not the purchasing man and I have limited information about this



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



question. But I can learn and send you by email if it's going to be of use to this investigation. I will reply as soon as I come back to Turkey.

Okay, thank you. You wanted to conclude and ... דוד ויניצקי :

Only two sentences. In conclusion, we... I would like to introduce Mr. Umut :  
Ersin Turgut, the owner of the company, and he will reply according to ...

I just wanted to reply to the question about copper. We are buying 9 : Ersin  
percent from Turkey. Only the smallest percentage we can say, from  
outside. But ... a company of copper supply. And the ... Istanbul, copper  
supply. We are just buying from them. 8 millimeter copper rod.

It's a private company? עידו סופר :

Both of them private companies, yes. It's a family company. : Ersin

If you check the buying price, your buying price and, I don't know, in : עידו סופר  
comparison the buying prices of copper in other countries, will it be the  
same, will it be lower? Do you know?

I mean, I'm checking all of the time the copper prices, in exhibition or in : Ersin  
... we are looking that. You cannot see even half-percent difference.

Because LME, London Metal Exchange, the base LME, Everybody in the  
world they are using the London Metal Exchange. Let's say 5000 dollar?

We are paying the premium, premium is between 270-300 ... I mean,  
there is only ... can be difference. That's it. But 8 millimeter copper, some



משרד הכלכלה והתעשייה  
מיוהל יבוא



companies are buying the catot. Which is melting ... and they can buy a little bit cheaper than us. But there are not many factories in Turkey at the moment that are doing that. Mainly copper supplies ... some of them even are buying 8 millimeter, some of them are buying wires. Wires premium ... I mean, the most important one for the cable manufacturers are not the premium, LME. LME ... 5000 dollar. The rest of them premium, is not affecting the price. Might affect 1 percent maximum.

How do you explain the, of you being so uh, in comparison to other countries in Europe or Israel for the matter, but the raw materials is approximately 80 percent, so... : עידו סופר

Yeah, I can say energy cables there is small sizes, middle sizes and big sizes. Middle sizes, we can say raw materials is roughly 90 percent, 85-90. Even some products are 95 percent raw materials. The Turkey advantage on other countries, Europe or Israel, is because of the labor costs and electricity, I can say. I mean, there are minimum wages in Turkey 500 dollar, I don't know in Israel, but probably it's 3 or 4 times higher than that. That's why the price advantages for Turkey to sell to other countries, not only Israel, we are also selling in Europe. By the way I'm the biggest exporter company for Turkey. Last five years export leader of Turkey. Cable manufacturer. And we are working in Europe and we are selling five countries, as my colleague told you, Israel is not our market. Maybe 8 percent of our sales. But we are working in UK, we are : Ersin



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



working in Holland, Germany, Belgium. I mean, all over the world, also in  
the Middle East.

Are there other investigations for anti-dumping against ...? : עידו סופר

No. : Ersin

In the past five years were there... this is the first time? : עידו סופר

Last ten years I never came across any anti-dumping issues. This is the : Ersin  
first time. And I know many... I mean, we are competing in the market,  
not maybe in Israel, there is not enough, uh, other manufacturers, but  
let's say in the UK. I mean most of the Turkish manufacturers are also  
selling to the UK market. I can tell you, minimum 50 competitors we have  
there. I mean if Turkish producer, manufacturer will not sell to the Israeli  
market, that doesn't make any sense for Synergy. Because we are  
competing in the UK market, or in Europe let's say, Romanian,  
Lithuanian, Bulgarian, Italian, Polish. They are also similar to our prices. I  
mean, if you... I mean, I can inform you the data, I mean, what is the  
percentage of our sales to Europe, what is the percentage of the sales of  
the Polish or Italian manufacturers to Europe you can see. Copper, I'm  
not talking about aluminum, copper cables mostly according to raw  
materials, and the copper is according to LME – London Metal Exchange.  
That's why the important one in this part is only the, uh, workers' salary  
and electricity. That's it. And Israel is a good advantage for the Turkish



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



market because of the 3 logistics. It only takes 3-4 days to arrive to here by container. And it's very little percentage to sell it. I can tell you roughly 1.5 percent is affecting our transportation costs. Maybe in Israel one city to other city you are paying more than that, but for Turkish manufacturers the transportation cost is roughly less than 2 percent, maximum. Which is nothing.

Even not 2 percent. : Umut

If we sell it in local market, to sell it to, you know, from our town to other town, we are paying more than 2 percent. That's why we have lots of advantages in the Israeli market, Middle East and in Europe. Because Turkish, Turkey location is... I mean, it's near Europe, it's near Middle East, and that's why we are very strong in these regions. Again I want to repeat, if Turkey will not sell, or if Seval, let's talk about my company, not sell to Israel, this will not help Synergy or any other Israeli companies. Because there are lots of other many manufacturers who can compete with our prices. And we are always come cross with the competitors' prices because we are talking all the time with our customers, we are getting feedbacks from them, we are getting the price of other our competitors. That's why this is not the issue not to sell to Israel. This will not change anything. We will see that soon.

Okay. Thank you very much. : דוד ויניצקי



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



Thank you very much. : Ersin

Just final words. : Umut

No, you will not continue now. You want to continue? : דוד ויניצקי

Will you like me to? : Umut

We want to conclude, so conclude. : דוד ויניצקי

Everything is already said and done, so okay, thank you very much for listening to us. : Umut

Thank you very much. Thank you. So, there is a representative or Pamukkale? : דוד ויניצקי

My name is Mehmet ... I am the general manager and board : Mehmet Kavakligolu member of the Pamukkale cable company. First of all, I have to ... being present at this hearing and thank you for the opportunity, and we will tell you something about ... investigation. As you know, our company primarily exporters, subject of the products to Israel. And we have always considered fair trade principles and our exports. We ... all our customers' satisfaction and quality, and I didn't compete price alone. We have, uh, we never sold at dumping-price in the country. To show these points, we have aptly cooperated with the Israeli authorities. We submitted our questionnaire response last year in July. We started in July. And request for information. And additional, we have participated



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



in extensive verification with the commission official in Turkey for four days. We will open all the documentation of the last one-and-a-half year. First, last year of July, we open to every details, financially, all the costs, buying, transportation costs, more than ... we opened. About the verification, commissioner and your team came to the factory, they will check all the details. And also we sent all the documentation, thousand and thousand pages and with computer file, they will check all the documentation was true. And we do not accept to dumping margin 9.3 percent. We believe the dumping margin calculated some in errors, some result of some misunderstanding, and some misinterpretations. And my lawyers, here, they will explain technically about this issue. Thank you very much, if you have any questions after this technical stage also I can ... all the commercial, all the market information in your country, in the outside. Also I am first exporter to Israel from Turkey. I spent more than 20 years in the country about to export business. I have more experience about the Israel wire and cable. I came to here in the 90's, approximately I spent 20 years. We have a very good partner in the country. We know the country. We are working with the government authorities, Israel Electrical Corporation. We have very good connection with all of them. And we are giving a very good quality product and very good quality service to this country. And also, we are a very effective company, we are using very good technology, good productivity, latest technology,



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



financial position and everything. Then of course we have some, uh, we are a competitive company. Thank you very much for your interest.

Can I ask a question to the lawyers? Can you please answer the same questions I asked the ones before you? Do you receive subsidies from the

עידו סופר :

Government?

No, nothing.

: Mehmet

One second. Do you buy copper in market prices?

עידו סופר :

Yes.

: Mehmet

And...

עידו סופר :

You are buying it local or you're buying it abroad?

דוד ויניצקי :

Okay, I will tell you about the copper. Also, the other company telling something. About wire and cable business, it's limited margin and it's very regular business. About this cross-sections, and to x-y cables or copper cables, and it's very regular and common cables. And, about the raw material, approximately some of the cross-sections, 90 percent is raw material. All around the world copper is the same price. LME is the LME. Changing some premium, less than 1 percent. If we are importing everywhere, we are buying in local supplier, also Turkey we have no any

: Mehmet





משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



copper mining. We have mining 15 percent. The other 85 percent copper, importing. From South America, from Russia, from Uzbekistan, from Europe, from Africa...

Your company is importing it or you're buying it locally? דוד וינצקי :

Both. We are importing raw materials. Sometimes, depends the price, also we are buying in local supplier, manufacturers. Two big copper rod supplies we are buying. But the price difference approximately 0.5 percent difference. All around the same. Also, in Russia, in China, in India, in Europe, the copper rod cheaper than Turkey. Also Israel they can import, we have an agreement with European community and we have an agreement with Israel. We cannot import from the third parties, it's custom duty, we cannot import without tax from Russia. But Israel they can import copper rod from Russia without the tax. Russia price cheaper than Turkey about the copper rod. Also, any Israel manufacturers of cables, they can import copper rod cheaper than Turkish manufacturers. Also I will tell you, I will give you all this information. : Mehmet

Can you just tell me, where there investigations against you, anti-dumping investigations in the past ten years? עידו סופר :

Also we didn't leave any anti-dumping investigations in the country. This is first. : Mehmet



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



I would like to say something before Joey will take the floor. We did receive very good cooperation from Pamukkale, and Ahmet hosted us. And I want to thank you for opening the books and opening you know your hearts and allow us to step in and answered all our questions and all the requests. And I appreciate it. And as you can see we also took this into consideration in the final findings. Not everything, but we took this into consideration.

דני טל :

Also thank you very much, Israel is important for us. It is our partner. We are very honest and we opened 1.5 years ago ... started the anti-dumping investigation, we opened. Because we are looking long-term relation, Israel is important for us. And thank you very much for your interest. Also you are checking very carefully the others, thank you so much.

: Mehmet

דוד ויניצקי : Thank you.

גיואי לייטסטון : קוראים לי גיואי לייטסטון. אני מייצג את פמוקלה. ואני מוצא את עצמי בעמדה קצת מוזרה כשאני בא לכאן לטעון, כי בניגוד להרבה שימועים גם כאן וגם בכל-מיני פורומים אחרים, אני מוצא שאני מסכים עם הרבה מהדברים שנשמעים כאן כביכול מיריבינו וכביכול מהממונה. דברים שאני לכאורה הייתי אמור לחלוק עליהם. דבר ראשון אני רוצה להתחיל עם מה שבעצם סינרגי אמרו כשהם פתחו את דבריהם. אנחנו בעד תחרות, אנחנו בעד תחרות הוגנת. אנחנו לא נגד תחרות, אין לנו שום בעיה עם תחרות כאן, עם תחרות בשום מקום, ואנחנו לא פועלים בשיטות של תחרות בלתי הוגנת. כמו ש... Mehmet אמר, אין לנו, לא היו אף פעם חקירות ... בשום מדינה בעולם. אנחנו לא מקבלים סובסידיות או שום דבר בטורקיה. ואנחנו



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



לא מוכרים במחירי היצף, לא מוכרים לא בשוק המקומי ולא בשוק הייצוא במחירים שמתחת לעלויות. והתחרות כאן היא באמת תחרות הוגנת. מה שלא יהיה תחרות הוגנת זה להטיל היטל במקום שאין היצף. שזה מה שמבקשים הוועדה המייעצת כאן. אז זה לגבי המתלוננת. אנחנו באמת מסכימים עם כל דבר שנאמר בהקשר הזה. בנוגע להחלטה, לממצאים של הממונה, אנחנו גם מסכימים, ואנחנו לא מבקשים לחלוק, על כמעט שום דבר שם. אנחנו לא מבקשים עוד התאמות, לא מבקשים שיפחיתו לנו עלויות, לא מבקשים שנתערב בשיקול דעת, אין לנו שאלה לגבי מה הוא כן שקל, מה הוא לא שקל, אנחנו מקבלים את כל הנתונים וכל ההנחות שהוא ... נתונים. מה שאנחנו כן חולקים עליו, זה בעצם החישובים עצמם, איך הממונה עיבד את הנתונים שהוא קיבל. וכאן אני מעט מובד. כי באמת הטעויות, וקראתם את כל מה שכתבנו בהשגות, כל מה שיש לכם שאלה ... עניינים כאלו אני אשמח להרחיב ולהבהיר. אבל באמת הטענות שלנו הן טענות בסיסיות, גם ברמה המשפטית על איך החוק פועל, איך החוק מורה לממונה לבדוק את הנתונים שהוא מקבל, שהוא מאמת ושהוא מחליט שהם נתוני אמת. ואלו כל הנתונים שהתקבלו. וגם ברמה המתמטית הפשוטה של איך, איך עורכים חישוב של ממוצע משוקלל. אני לא כלכלן. למדתי אמנם שיעור בשנה א' בלימודים במיקרו-כלכלה...

דוד ויניצקי : מבוא לכלכלה ללא-כלכלנים, זה לא נחשב.

גיאוי לייטסטון : לחלוטין, לא נחשב בשום... ובכל זאת, אני קורא את ה... אני ראיתי את החישובים, את הניתוחים של הממונה. וגם אני, שאני לא כלכלן ולא מבין שום דבר במספרים, כמעט נכשלתי בכיתה י', אני יכול להבין שזה לא נכון, אי אפשר לעשות פעולות מתמטיות ברמה הזאת. ולבוא לכאן ולהסביר את זה לכלכלנים ואנשים שמבינים בעניין זה קצת מביך, אבל אם צריך אני בכיף אעשה את זה ואשים את זה בכתב...



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



עידו סופר : תן דוגמה אחת בולטת בבקשה. הכי בולטת.

גיואי לייטסטון : אה, לחישובים?

עידו סופר : כן. אחת הבולטות. שאין עוררין עליה מה שנקרא.

גיואי לייטסטון : טוב. אז אני אתחיל...

בועז סופר : לשיטתך.

גיואי לייטסטון : לשיטתי.

דוד ויניצקי : הוא הקדים ואמר שהוא לא כלכלן, אז אתה מציק לו.

גיואי לייטסטון : לא לא, זה בסדר גמור, אני מוכן לעשות את זה, עשיתי את זה גם בפני הממונה.

גיואי לייטסטון : כבר הסברתי את זה בפני הממונה בקיץ והופתעתי שלא קיבלתי התייחסות לטענות

אלו בהחלטה. אבל לא היתה התייחסות, ולכן אנחנו נאלצים לעשות את זה כאן. אז

אני רוצה להתחיל דווקא מהממצאים של הממונה. בסדר? בנוגע לפמוקלה הממונה

קבע שני ממצאים עיקריים. דבר ראשון, שבשוק המקומי, כלומר בשוק הטורקי, 70

אחוז מהמוצרים נמכרים מתחת לעלויות הייצור. אני אומר את הנתון על אף שזה

היה נתון חסוי, כי מבחינתנו זה לא סוד מסחרי, זה פשוט נתון שגוי ולא קשור

למציאות. 70 אחוז מהמוצרים בשוק המקומי נמכרים מתחת לעלויות הייצור. זה

הממצא הראשון של הממונה. הממצא השני, זה שבשוק הישראלי המחירים הם עוד

יותר נמוכים מהמחיר בשוק הטורקי, ב-10 אחוז. כלומר גם שם, אם שם אנחנו

מוכרים ב-70 אחוז מתחת לעלויות הייצור, כאן אני לא יודע מה זה אומר, זה 100

אחוז מהמוצרים שהיו מתחת לעלויות הייצור? הממצאים האלה מביאים אותנו



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



למסקנה אחת שברור שהיא מסקנה אבסורדית, וזה שפמוקלה כבר לא חברה שמייצרת כבלים. היא חברה שמדפיסה כסף פשוט. כי היא מוכרת הכול בכל העולם מתחת לעלויות הייצור. אין בזה שום היגיון. זה, על פניו זה מגוחך. ואני חייב שוב להסכים עם מה שסינרגי אמרו, שאם זה המצב, אז אי אפשר להתחרות עם הדברים האלו כי זה פשוט לא מציאותי, זה לא קיים. אז אם שני הממצאים שיש לנו, שני הממצאים העיקריים, מובילים באופן ישיר למסקנה המגוחכת שלא נכונה על פניה, אז כנראה שיש בעיה בממצאים האלו. אז שם אני רוצה להתחיל. עכשיו, שאלת אותי לגבי השגיאות, ושוב, אני מדגיש, אלו לא טעויות, אלו לא הפעלת שיקול דעת בצורה שאני לא מסכים איתה – אלו שגיאות, ממש שגיאות, errors. לקחנו את הנתונים ועשינו איתם משהו שהוא לא נכון בשום צורה.

דוד ויניצקי : בוא נתייחס ברשותך לדבר אחד שלך. אתה מציין במכתב שלך, לעניין החישוב, אתה אומר כך, הוא שגה לשם קביעת ממוצעים משוקללים, כי הממונה אימץ נוסחה ייחודית לשם קביעת המחיר המקובל ומחיר הייצוא כממוצעים המשוקללים. "נוסחה זו", אני מצטט אותך, כן? "במסגרתה הכפיל הממונה ערך כספי אחד בערך כספי אחר ואז חילק את התוצאה בערך כספי נוסף, סותרת עקרונות מתמטיים בסיסיים." אני מודה, אני למדתי באותו מבוא לכלכלה כמוך, אבל אפילו אני יודע שאם אני אכפיל במשהו ואז אני אחלק באותו דבר אז אני יכול לא להתאמץ ולא לחלק, אפילו זה אני יודע. ואני לא כל כך הצלחתי להבין מה הטענה שלך אומרת. אתה אומר למה הוא משתמש בשלושה נתונים שונים, שניים למכפלה ואחד לחילוק?

גיאוי ליטסטון : אז אני אתחיל בשאלה הספציפית ואז אני אדבר על למה אנחנו עושים ממוצע משוקלל. אבל לגבי השאלה ספציפית, של למה אי אפשר להכפיל ערך כספי בערך כספי נוסף. ואני אעשה את זה בדוגמה הכי פשוטה ואפילו...



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



דוד ויניצקי : לא, בוא תחסוך את זה, תסביר לנו את הטעות.

גיואי לייטסטון : אני עושה את זה.

מירי שמואלי : לא כל כך הבנתי מה אתה אומר. כאילו, איזה טעות? בוא תפשט את זה.

גיואי לייטסטון : זה מה שקורה כשמשפטנים מנסים להסביר את הכלכלה. אז בוא נתחיל עם שיטת הניתוח. למה בכלל אנחנו עושים ממוצע משוקלל? לכאורה, אם היינו רוצים להשוות את המחירים בשוק הטורקי עם המחירים בשוק הישראלי היינו יכולים פשוט לעשות

ממוצע של כל המחירים, ממוצע פשוט...

דוד ויניצקי : אבל אתה יודע למה נעשה כאן ממוצע משוקלל.

גיואי לייטסטון : אני יודע, כן. למה... אה, לא, אולי תסביר לי ואני אזרום איתך. כן, למה?

דוד ויניצקי : אתה לא יודע?

גיואי לייטסטון : אני אשמח לשמוע [מדברים ביחד – לא ברור].

דוד ויניצקי : אתה הרי היית איתם בקשר ואתה בדקת את העניין הזה. יש את עלויות הנחשת שכל הזמן נטענות?

גיואי לייטסטון : אה, נכון.

דוד ויניצקי : אמרתי לך, אני מבוא לכלכלה ואני קודם [מדברים ביחד – לא ברור].

גיואי לייטסטון : אבל זה לא הממוצע המשוקלל, אתה מתייחס ל-LME.



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



דני טל: איפה ראית שהוכפל ערך כספי בערך כספי? רק תסביר לי, אני לא הבנתי. ראית את

החישובים שלנו באיזשהו מקום? לפי מה אתה מניח את זה?

גיזאי לייטסטון: אנחנו לא ראינו, ועל זה אני... זה דווקא אני חושב שזה בעייתי מאוד שלא ראינו. כי

אלו הנתונים [מדברים ביחד – לא ברור].

דני טל: אז על סמך מה אתה קובע שהוכפל ערך כספי בערך כספי?

גיזאי לייטסטון: אז אני אומר את זה על סמך שני דברים. דבר ראשון, מה שאתה כתבת בסוף

הטבלה, שכל טבלה שאתה עושה ממוצע משוקלל, שהשקלול נעשה על-פי ערך. נכון?

לא כמות, אלא ערך.

דני טל: אז מזה הסקת שהכפלנו ערך כספי בערך כספי? לא הבנתי.

גיזאי לייטסטון: לא לא לא. אחר כך הסתכלנו על התוצאות. אנחנו יודעים מה התוצאות שלנו ומה

אחוזי הרווח [מדברים ביחד – לא ברור].

דני טל: יכול להיות שגם הטעות היתה אצלך.

גיזאי לייטסטון: יכול להיות. אבל שנייה, אולי אני אסביר ואז אחר כך תוכל לחלוק עליי. ואנחנו

עושים את ה... איך עושים ממוצע משוקלל, בסדר? יש לנו שני ערכים. סליחה, היית

באמצע לענות לך על מאיפה אני יודע שעשית, אה, הכפלת ערך כספי בערך כספי

נוסף.

דני טל: אתה רק מבזבז את הזמן שלך.

גיזאי לייטסטון: יש לנו את המספרים ואנחנו יודעים מה דיווחנו, אנחנו יודעים מה יש באמת, ואנחנו

ראינו באקסלים שאתה לקחת את הערך, סך הערך של היבוא, שזה בעצם פונקציה



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



של מחיר כפול כמות הייבוא, והכפלת את זה במחיר פעם נוספת. עכשיו, אם אתה אומר לי שזה לא נכון אז אני צריך ... אבל אני חושב שזה נכון...

דני טל: תראה, ממוצע משוקלל מכפיל ערך בכמות ומחלק בערך הכולל על-מנת לקבל את החלק היחסי על-פי המשקולת של הערך.

גיואי לייטסטון: יפה.

דני טל: יש הרבה דרכים לעשות ממוצעים משוקללים.

גיואי לייטסטון: שנייה. שנייה שנייה שנייה. אז בוא נתחיל בלהסביר למה אנחנו עושים ממוצע משוקלל.

דני טל: אני אקל עליך, אתה... חבל, אתה מבזבז את הזמן שלך במקום שאתה לא צריך.

גיואי לייטסטון: לא לא, אני חושב שאני דווקא כן צריך, כי אני חושב שזו טעות מהותית. הסיבה שאנחנו עושים ממוצע משוקלל כשאנחנו בוחנים היצף זה בגלל שאנחנו רוצים למנוע מקרים שבהם, זה בגלל שהכמות של הייבוא של כל מוצר משפיע על השוק. יש מוצרים שנמכרים לשוק מסוים בטפטוף, מטרים בודדים, מאות מטרים בודדים. ויש מוצרים שמציפים את השוק. מאות ואלפי מטרים של אותו מוצר. עכשיו, ברור שההשפעה של מוצר שמטפטף לתוך השוק לא דומה להשפעה של מוצר שמגיע ב... עצומים. נכון? ולכן אם היינו עושים ממוצע פשוט ופשוט ... את כל המחירים ומחלקים אותם, לא היינו מקבלים תוצאה שמשקפת את המציאות התעשייתית, והיינו מגיעים למקום שבו יבואנים ויצרנים היו יכולים להסתיר היצף על דרך זריקה של מוצר אחד מאוד מאוד יקר, בהיקף נמוך. וזה היה מסתיר את כל ההיצף. נכון? כי פשוט המחיר מעוות את התוצאה של הממוצע. לכן אנחנו עושים ממוצע





משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



משוקלל. בממוצע משוקלל יש לנו שני ערכים כמו שהתחלת להגיד. יש לנו את הערך שאנחנו רוצים למצא אותו, שבענייננו זה המחיר, ויש לנו את המשקולת. בסדר? משקולת זה נותן ביטוי לבעצם מה אנחנו רוצים מהערכים האלו. הביטוי כאן, כמו שאמרנו, המשקולת חייבת להיות היקף במונחי כמות. נכון? היקף במסחר, כי זה בעצם מה שמשפיע על השוק. אם יש לי מוצר שהוא מאוד מאוד זול אבל מגיע לפה בהיצף מטורף ומציף את כל השוק כי יש היקף, מבחינת כמות המוצר שמגיע לשוק, היקף עצום, אנחנו חייבים לתת לזה ביטוי.

דני טל: כמות של מה? כמות במטר? כמות במה?

גיואי לייטסטון: כמות ב... תלוי במוצר, אבל בענייננו זה כמות במטר. כמות במטר וכמות בטון.

דני טל: תגיד לי, מטר של חוט בעובי מסוים היא שקולה למטר בעובי כמו שיש לך שם הדוגמה הזאתי?

גיואי לייטסטון: השאלה אם [מדברים ביחד – לא ברור].

דני טל: הרי אתה צריך לשקלל את מחיר הנחושת, זה הערך [מדברים ביחד – לא ברור].

גיואי לייטסטון: לא לא לא, אתה לא צריך לשקלל... סליחה.

דני טל: זה אורך המטראז' של החוט.

גיואי לייטסטון: סליחה, סליחה, כאן יש לנו שגיאה ואני חושב שהיא שגיאה חמורה, שכמו שאמרנו,

מעוותת את התוצאות. השאלה כאן היא לא כמה נחושת אנחנו מביאים לשוק הישראלי. אם החקירה הזאת היתה חקירה על היצף נחושת אז אולי היינו מדברים



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



על משהו אחר. אבל כאן אנחנו מדברים על כבלים. הצרכנים קונים כבלים. סינרגי מייצרת כבלים, היא לא מייצרת נחושת (מדברים ביחד – לא ברור).

דוד ויניצקי : אין חשיבות לחומר הגלם?

גיואי לייטסטון : יש חשיבות, ב... במחיר. במחיר שנקבע, לכן אנחנו צריכים [מדברים ביחד – לא ברור].

דוד ויניצקי : שהיא 80 אחוז מהמוצר אתם אומרים, אז אין לזה חשיבות?

גיואי לייטסטון : אין לזה חשיבות שחומר גלם הוא חלק כזה או אחר של המוצר?

מירי שמואלי : רגע, מה האלטרנטיבה? כאילו ... מה השורה התחתונה ?

גיואי לייטסטון : מה האלטרנטיבה? האלטרנטיבה זה לעשות ממוצע משוקלל בצורה שצריכים לעשות

אותה. אי אפשר, פשוט מתמטית אי אפשר להכפיל ערך כספי – שזה סך כל הייבוא במונחים כספיים – בערך כספי נוסף שזה מחיר. אני יכול לתת לך שטר של 50 שקל ארבע פעמים ואז יהיה לך 200 שקל. אני לא יכול לתת לך שטר של 50 שקל ... הדבר הזה פשוט לא מובן. כשאתה מכפיל ערך כספי בערך כספי נוסף אתה מקבל ערך כספי בריבוע. כמו שאנחנו עושים מטרים, כשאנחנו [מדברים ביחד – לא ברור].

דני טל : אני אשמח להסביר לך את זה אחר כך אולי עוד פעם...

גיואי לייטסטון : אני...

דני טל : אתה פשוט לא, אתה לא מבין את המתמטיקה.

גיואי לייטסטון : אני חושב שאני מבין את המתמטיקה. אבל אם אתם חולקים עליי אז זו זכותכם.

השגיאה השנייה, ששוב, היא שגיאה משמעותית שמשנה את כל המסקנה...



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



דוד ויניצקי : זה מה שכתבת במכתב? אני קראתי את המכתב שלך. אם אתה רוצה לחזור עליו אז אין צורך. אנחנו...

גיואי לייטסטון : אז אני אוסיף עוד נקודה אחת שלא היתה שם.

דוד ויניצקי : מאה אחוז.

גיואי לייטסטון : אוקיי! אמרנו, אם אתם זוכרים במכתב, שהממונה עשה, בעצם כשהוא בדק את המחיר המקובל – ששוב, המחיר המקובל הוא לא בדיוק המכירה בשוק המקומי. המחיר המקובל הוא איזה מחיר פיקטיבי ערטיילאי שאנחנו, שהממונה גוזר...

דוד ויניצקי : ... כולנו מכירים.

גיואי לייטסטון : אוקיי, מעולה, אז אנחנו יודעים מה המחיר המקובל. כשהממונה... ועל זה כן כתבתי, אבל זה רק כמבוא לדבר הבא. כשהממונה בחן את השוק הוא עשה כל-מיני טעויות בנוגע לגזירת המחיר המקובל לפי סעיף 12. הוא גזר את המחיר המקובל, הנמיך את המחיר בפועל מתחת לעלות הייצור, ואז עשה את ההשוואה לפי סעיף 12, שזה פשוט מנוגד ללשון החוק. החוק קובע שהממונה רשאי לקבוע כי מכירות של טובין דומים במחיר הנמוך מעלויות הייצור ליחידה אינן במהלך העסקים הרגיל ולא להביאן בחשבון בקביעת המחיר המקובל לפי סעיף 10. בסדר? אז קודם כל בודקים, עושים את הקוסט-טסט, בודקים אם המכירות בפועל עולות על עלויות הייצור בפועל. ואם יש מוצרים שזה לא המצב ואנחנו קובעים שזה לא במהלך העסקים הרגיל אז לא לוקחים אותם בחשבון לצורך קביעת המחיר המקובל. הממונה עשה את הדבר ההפוך, הוא קבע את המחיר המקובל, השווה את זה לעלויות, ואז אמר וואלה, אחרי שהנמכתי את המחיר בגלל ההתאמה ל-LME, השוויתי מחיר של ה-LME, שמותאם ל-LME, לעלויות הייצור שהן לא מותאמות. שגיאה ראשונה.



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



דני טל: אני רק רוצה להבין את הנקודה. מה שאתה מציע זה שעבור כל המכירות שיורדות מתחת לעלויות הייצור לאפס אותן, לשים אותן בצד ולהתייחס רק לשאר?

גיואי לייטסטון: לא לא לא, מה שאני מציע זה שדבר ראשון שצריכים לעשות כשאנחנו בודקים סעיף 12 זה לקחת את המכירות בפועל ולהשוות אותן לעלויות בפועל. בסדר? אחר כך, כל מה שמתחת לעלות הייצור שאתה קובע שהוא לא במסגרת מהלך העסקים הרגיל אז אתה צודק, קובעים מחיר קונסטרוקטיבי, כמו שעשית עם 4 אחוז רווח. אבל זה רק מה ש, מחיר שלא בפועל, לא מכסה את העלויות בפועל.

דני טל: זה מה שנעשה.

גיואי לייטסטון: לא, כי קודם כל...

דני טל: [מדברים ביחד – לא ברור].

גיואי לייטסטון: אני אקריא מעמ' 20. מה שקרה זה שבמע' 17 הסברת את כל ההתאמות שעשית למכירות בפועל. הסברת שהורדת עלויות הובלה, הסברת ש...

דני טל: מה שביקשתם. זה בעקבות מה שביקשתם.

גיואי לייטסטון: שנייה שנייה שנייה, ברור, אבל שנייה. הסברת שהורדת עלויות הובלה, ביטוח, התאמה ל-LME. שזה כמובן לא קשור למהלך העסקים הרגיל. ועוד הערכת כמות שלא קיימת בשוק המקומי. בסדר? אז הורדת את כל הדברים האלו. יש טבלה של המחיר המקובל המותאם ל-LME 5000, שנפרש על בערך 2.5 עמודים. ואז בסוף אותה טבלה יש לנו את הדבר הבא, בעמ' 20: "יחד עם זאת, כל הנתונים וההנחות בעניין ההתאמות של היצרן הזר, על-פי הנתונים וההנחות, מצאתי כי חלק מהמחירים בשער המפעל הינם מתחת לעלויות הייצור..."



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



דובר : איזה עמוד אתה מקריא?

גיואי לייטסטון : 20. "חלק מהמחירים בשער המפעל הינם מתחת לעלויות הייצור כפי שהוגשו במסגרת התשובה של חברת פמוקלה קבלו. במקרים אלו, בהתאם לסעיף 10.12 לחוק..." ואז אני מדלג על כל-מיני תנאים אחרים. "נמצא כי לא היה בהיקף המכירות במחיר זה, ואני מוסיף, כלומר, המחיר המקובל והפיקטיבי שגזרתי אחרי שהורדתי את הנחת הכמות הפיקטיבית ועשיתי התאמה ל-LME, שלא קשורה למהלך העסקים הרגיל. והורדתי את הביטוח ובלה בלה בלה. "שאינן במחיר זה כדי לכסות את סך עלויות הייצור תוך זמן סביר. עכשיו..."

דני טל : גיואי, אני רוצה רגע לעצור אותך. כי אתה, אני לא מבין לאן אתה לוקח את זה. הרי מה אתה בא ואתה אומר לי: אתה אומר לי תראה, אנחנו ביקשנו ממך התאמות למחיר המקובל. אתה קיבלת את ההתאמות האלה. עכשיו, כל ההתאמות שקיבלת בעצם גרמו לזה שהמחיר הוא לכאורה נמוך יותר מעלויות הייצור. ... אתה לא ... אני קיבלתי את ההתאמות שלך, אם לא הייתי מקבל את ההתאמות האלה שיעור ההיצף היה יותר גבוה, אז מה אתה רוצה, שנחזור לשיעור היצף יותר גבוה? שמשקף רווחיות עבור השוק המקומי? זה בקלות אפשר לעשות את זה.

גיואי לייטסטון : אני רוצה שנעבור שלב-שלב בהתאם לחוק.

דוד ויניצקי : בוא תענה לשאלה.

דני טל : אתה טוען נגד האינטרס של עצמך.

גיואי לייטסטון : אני עונה לשאלה בדיוק. החוק מבחין – ואתה מכיר את ההבחנה הזאת היטב, התחלנו איתה...



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



דני טל: האינטרס שלך הוא באופן טבעי להפחית את המחיר המקובל.

גיואי לייטסטון: לא לא לא לא לא, שנייה, שנייה שנייה שנייה.

דני טל: ואנחנו קיבלנו את ההתאמות.

דוד ויניצקי: אתה מוכן להקשיב לשאלה?

גיואי לייטסטון: שנייה, חברים, בבקשה.

דוד ויניצקי: אתה מוכן להקשיב לשאלה?

גיואי לייטסטון: אני הקשבתי לשאלה.

דוד ויניצקי: אתה לא רוצה להקשיב.

גיואי לייטסטון: אתה רוצה לחזור על השאלה? אני אקשיב.

דני טל: מטבע הדברים... תראה, מי שמייצג את היצרן הזר, האינטרס של היצרן הזר הוא להפחית את המחיר המקובל כמה שיותר בשביל לצמצם את שיעור ההיצף לכאורה.

בועז סופר: או לאפס.

גיואי לייטסטון: אז שנייה. אני אשאל...

דני טל: [מדברים ביחד – לא ברור].

גיואי לייטסטון: שנייה, אני אשאל שאלה ראשונה...

דני טל: שנייה, אני עוד לא סיימתי. יש את מחיר הייצוא ויש את המחיר המקובל. אם יש

מחיר מקובל גבוה מהייצוא יש לך היצף. המטרה שלך היא להוריד את המחיר



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



המקובל כמה שיותר, ולכן אתה בא ואתה מציע התאמות, אתה אומר תשמע, אה, צריך לעשות הוצאות שילוח, והוצאות פרסום מקומיות, ותעמיס את הוצאות התקורה, וכן הלאה וכן הלאה, תוריד. ואז אתה מגיע למצב, שאנחנו קיבלנו את ה, את כל הבקשות שלכם להתאמות, והגענו למצב...

דוד ויניצקי : ואין לך טענה נגד זה, אתה [מדברים ביחד – לא ברור].

דני טל : הגענו למצב שעלויות הייצור לכאורה בחלק מהמקרים היו כבר גבוהות יותר. ואז אתה אומר לי אה, זה לא הגיוני. הנה, הנה ההוכחה שלא עשיתם בדיקה נכונה. כי המחיר המקובל נמוך מעלויות הייצור. אז אתה רוצה לאחוז את המקל בשני הקצוות שלו, אתה רוצה גם שנוריד את המחיר המקובל וגם להגיד איך יכול להיות, זה לא רלוונטי.

גיואי לייטסטון : עכשיו, פתחת ואמרת שיש שני מחירים. יש מחיר מקובל ויש את מחיר הייצוא. נכון? אלו שני מחירים שציננת. שכחת שיש שלושה מחירים. יש את המחיר בשוק המקומי, משם גוזרים את המחיר המקובל, ואת זה משווים למחיר בשוק הייצוא. בסדר? סעיף 12, שהוא הסעיף שרלוונטי להשוואת העלויות, אומר "הממונה רשאי לקבוע כי מכירות של טובין דומים בשוק המקומי" – על זה מדברים המחיר הראשון, בשוק המקומי, לא של המחיר המקובל. כי המחיר המקובל הוא בכלל לא רלוונטי לשאלה של מהלך העסקים הרגיל. מהלך העסקים הרגיל זה מה שאני מוכר ומה אני מקבל, בפועל. לא ערטילאי, לא אחרי עשיתי התאמות ולא אחרי שנתתי הנחות, ובוודאי לא אחרי שהתאמתי ל-LME. LME לא קשור לכאן בכלל.



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



דני טל: זה מונח אחר לגמרי. ה"מהלך עסקים רגיל" אומר שלא, שאין הנחות מיוחדות או דברים מיוחדים. הרי את ההתאמות אתה עושה בשביל להגיע למחיר לשער המפעל. זה משהו אחר לגמרי, אתה מערבב פה בין מושגים.

גיואי לייטסטון: לא לא לא, כשאנחנו מדברים על מהלך עסקים רגיל אנחנו מדברים על מה הלקוח בשוק המקומי משלם ליצרן. האם הכסף הזה מכסה את עלויות הייצור. אחרת מה זה מהלך העסקים הרגיל? כשאני מוריד LME ואני מוריד התאמה פיקטיבית שלא קיימת בשוק, איך זה אמור לשקף את מהלך העסקים הרגיל?

דוד ויניצקי: אז אתה טוען שלא צריך להתייחס להתאמות שביקשתם?

גיואי לייטסטון: לא, אני טוען ש...

דוד ויניצקי: לא, אני רוצה באמת, תשובה נורא פשוטה. כי אתה יודע, אנחנו כבר נתנו לך הרבה מעבר לזה. לקבל את ההתאמות שביקשתם או להתעלם מההתאמות שביקשתם? מה אתה רוצה שנעשה?

גיואי לייטסטון: יש שלושה מחירים. מחיר בשוק המקומי, מחיר מקובל...

דוד ויניצקי: אני לא מדבר על מחיר, אני דיברתי על התאמות. מה אתה רוצה שנעשה?

גיואי לייטסטון: מחיר מקובל כולל התאמות. זה מה שאני רוצה וזה מעולה. זה אני מקבל. אבל אי אפשר להשוות את המחיר המקובל הפיקטיבי הזה למכירות בפועל. אין שום קשר בין הדברים. ואין שום דבר במחיר הפיקטיבי אחרי שעשינו התאמות פיקטיביות, לצורך השוואה ערטילאית, אין שום קשר בין זה לבין מהלך העסקים הרגיל. עכשיו, אם היינו משווים את המכירות בפועל, כלומר כסף שמשלם הלקוח הזר לחברת פמוקלה, לבין הכסף שמשלם הלקוח המקומי לפמוקלה, היינו רואים שלא רק שאין





משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



היצף, כי במחירים ש, בנתונים שהבאתי לך אין היצף. אפס. במכירות בפועל, בלי סעיף 12, אנחנו רואים שהמחירים בטורקיה הם יותר גבוהים מהמחיר בישראל. סליחה, יותר נמוכים מהמחיר בישראל. הצרכן הישראלי משלם יותר כסף פר מוצר מהיצרן הטורקי.

דוד ויניצקי : כמעט יצא לך משהו בעייתי.

גיואי לייטסטון : נכון.

דוד ויניצקי : תודה רבה.

גיואי לייטסטון : לכן עצרתי ונזהרתי. אבל... אבל מה שחשוב כאן זה שאנחנו צריכים, כשאנחנו מדברים על השוואות אנחנו צריכים לדבר על ההשוואות הרלוונטיות. ההשוואות הרלוונטיות כאן זה בין מחיר המכירה – אם אנחנו רוצים לבחון מהלך עסקים רגיל של החברות, אנחנו בוחרים מה הם מוכרים בפועל. לא מה שהם מוכרים בצורה [מדברים ביחד – לא ברור].

דריה : אני רק רוצה לחדד את הטיעון שלך כדי לוודא שהבנתי. בעצם הטיעון שלך הוא שרק המחיר המקובל הוא המחיר שהותאם, אבל כל יתר הנתונים שאליהם הדו"ח משווה לא מותאמים! לדוגמה מכירות ועלויות ייצור!

גיואי לייטסטון : הטיעון הוא כזה. הוא כולל מספר רכיבים, אבל העיקר הוא כזה, ואגב, צירפנו אסמכתאות לזה מהספרות המקצועית של ה-WTO, זה לא משהו שאני המצאתי. יש שלבים. לצורך סעיף 12 צריכים את מהלך העסקים הרגיל. מהלך העסקים הרגיל משווה בין המכירות בפועל לבין העלויות בפועל. אחרי שהממונה מחליט איזה מהמכירות האלו בפועל הן חלק ממהלך העסקים הרגיל הוא לוקח את המחירים



**משרד הכלכלה והתעשייה**  
מינהל יבוא



האלו ואז עושה להם התאמות כדי להגיע למחיר המקובל. רק אחרי שהוא עשה את ההשוואה. הוא לא חוזר אחר כך ועושה את ההשוואה פעם שנייה כדי לקבוע את המחיר המקובל פעם שנייה. הוא צריך לקבוע את זה פעם אחת אחרי שהוא עשה את ההשוואה. כל מה שמתחת לעלויות הייצור אני מסכים, צריכים לקבוע מחיר פיקטיבי. אה, קונסטרוקטיבי, סליחה. לפי אחוזי הרווח. זה בסדר גמור. אבל השלב הראשון הוא להחליט מה בפועל קורה שם, מה בפועל הוא מהלך העסקים הרגיל. וכשאנחנו מדברים הנחות כמות שמגיעות ללקוחות זרים, כי הם קונים בהיקפים הרבה יותר גדולים, אין שום צורך להשליך את זה על השוק המקומי. זה לא קשור. זה שייך לשוק הישראלי. אם אתה לא רוצה שזה יהיה חלק מה... אפשר להעלות את המחיר הישראלי בהתאם. אתה לא צריך להוריד את זה מהמחיר המקובל.

דוד ויניצקי : תודה רבה.

גיואי לייטסטון : אבל אה, הערבוב שנעשה כאן הוא ערבוב שאי מעוות את הייצור. והנוסחה של השקלול פותחת פתח ליצרנים פשוט לעבוד על השיטה. ולמכור מוצרים... אם אתה מוכר מוצר ב-500 דולר בהיקף של 100 מטר, זה מוחק כל היצף שיש. זה נותן ליצרנים, אני נותן לכם טיפ עכשיו, אתם יכולים להביא מוצר אחד בזול בהיקפים נמוכים ולעוות את כל הנוסחה כדי שלא יהיה היצף. אתם יכולים באמת לבדוק את זה.

דוד ויניצקי : הלקוח שלך ביקש דקה, אבל אתה לקחת לו אותה.

גיואי לייטסטון : תודה רבה.

דוד ויניצקי : תודה רבה. אה, אנחנו נשמע את...



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



רונו בר אבן : סליחה, אני מבקש לדבר עכשיו כי פשוט אני צריך לצאת לדיון בבית משפט, אז בבקשה מכם.

דוד ויניצקי : בית משפט בשעה כזאת? זה בית דין לילי?

רונו בר אבן : זה בית הדין הארצי לעבודה, הזמינו אותנו בשעה כזאת.

דוד ויניצקי : טוב, שמה אני יודע, שמה השעונים אחרים, זה נכון. אתה...

רונו בראבן : אני בשם חשמל ישיר ואיגוד יצואני המתכת והמינרלים ...

דוד ויניצקי : אבל דיברתם.

רונו בראבן : לא, חשמל ישיר לא.

רונו בר אבן : חשמל ישיר לא.

??? : לא, זה אותו משרד [מדברים ביחד – לא ברור].

דוד ויניצקי : אותו משרד. לא, זה לא... המשרד שלכם מייצג את חברת דוחובני, חשמל ישיר וסורטל. ואיגוד מייצאי המינרלים והמתכת.

רונו בר אבן : כל אחד מהגופים האלה הגיש תגובה ויש לו טענות שונות, ויש זכות לכל אחד מהגופים לטעון בנפרד.

דוד ויניצקי : לא, זה הייתם צריכים להגיד לנו קודם. אתם הייתם מספר 2, אנחנו הבנו שאחד מדבר בשם כולם, עכשיו אתם רוצים [מדברים ביחד – לא ברור].

אריה רייך : קראת לי בשם דוחובני, אמרתי והסברתי בשם דוכובני. בשם סורטל. אבל יש פה אנשים שונים, בגלל שיש פה...



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



- דוד ויניצקי : אתה גילית לנו את זה קודם ... אתה כועס עליי, אבל אתה גילית לנו את זה קודם?
- אריה רייך : אתה אמרת אני קורא עכשיו לנציג דוחובני. קמתי. ואני אגב מוותר על הזכות לטעון בשביל סורטל. וגם הוא ויתר על ארכה נשאר שניים, שיש להם זכות שידברו, ואגב אין להם, יש להם אינטרסים שונים.
- דוד ויניצקי : אתה היית יו"ר כמוני, אתה קיבלת בדיוק את אותה רשימה. באו ואמרו מספר 2 אלה כולם מדבר אחד מהם. אז עכשיו זה מתברר אחרת. לא הייתי נותן לכם כל כך הרבה זמן. אמרתי לך, איתך אין לי אומץ להתעסק אז אני לא רוצה לריב.
- אריה רייך : אז בגלל שארבעה לקוחות לקחו את אותה משרד אז צריכה להיפגע זכותם לטעון את טענותיהם?
- דוד ויניצקי : לא, אבל אתה יודע ש, אם אתה מייצג ארבעה לקוחות אתה מקבל ארבע פעמים זמן בבית משפט? בוא, זה ... לא, התשובה היא לא. אתה יודע שלא.
- אריה רייך : לכל אחד יש אינטרס שונה [מדברים ביחד – לא ברור].
- דוד ויניצקי : אתה יודע שלא. אני הולך לבית משפט, אתה הולך לבית משפט. אני מוכן שיחילו את הכלל הזה בבית משפט, שאם אני מייצג יותר מאחד יתנו לי זמן כפול, לא זכיתי לזה. גם לא בבית הדין הארצי לעבודה, והופעתי שם מספיק. כן?
- רון בר אבן : טוב, שוב, אני רונן בר אבן, עורך דין, אני מייצג את חשמל ישיר שהיא יבואן של כבלים. וגם אני מייצג את איגוד יצואני המתכת והמינרלים של איסטנבול. האיגוד הזה מונה 25 אלף חברים, שמייצגים כשליש מכלל הייצוא של טורקיה. ראשית אני אתייחס לבעיה עקרונית בחקירה עצמה וגם בממצאים של הממונה. בזה שהממונה פתח בחקירה – ובסיומה גם המליץ להטיל היטל – על מוצרים שסינרגי בכלל לא



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



ביקשה לחקור לגביהם ולא ביקשה שום היטל היצף לגביהם. ואני מפנה אתכם אחורנית לתלונת סינרגי, ושם בעמ' 3, תחת הכותרת "המוצרים נשוא התלונה" סינרגי מפרטת שורה של מוצרים, רשימה של מוצרים שעליהם היא מבקשת לפתוח בחקירה ולהטיל היטל היצף. אני לא צריך להלאות אתכם בפרטים, זה כתוב שם בדיוק, יש שמה הגדרה מפורטת של סוגי כבלים, הגדרה טכנית של, שוב, של אותם כבלים שלגביהם היא מבקשת לפתוח בחקירה. עכשיו, למרות ההגדרה המאוד מאוד ברורה הזאתי של סינרגי, הממונה לקח את זה לכיוון אחר לחלוטין והוא החליט לפתוח בחקירה לגבי כלל כבלי הנחושת למתח נמוך. כל זה נובע בעצם מטעות של הממונה, שהוא סבר בטעות שהתלונה הוגשה מלכתחילה לגבי כלל כבלי הנחושת למתח נמוך – וכך הוא ציין בהחלטה שלו. שכך זה הוגדר בתלונה, אבל זה פשוט לא נכון. עכשיו, יש לזה חשיבות פרקטית מאוד מאוד ברורה. והיא, מדוע סינרגי צמצמה את הגדרת המוצר התלונה בצורה כזאת? הסיבה העיקרית לזה שפשוט היא לא מייצרת את כל [מדברים ביחד – לא ברור].

דוד ויניצקי: טוב, זה כתבת, לא... אפילו כתבת את זה בבולד, בסעיף 4, נכון? אז לקרוא תאמין לי כולנו פה את זה עברנו, את שלב הקריאה, את יכולת הקריאה לפחות עברנו.

רון בר אבן: אז אני אמקד את זה באמת בעניין הספציפי של אותם מוצרים שסינרגי לא מייצרת. וככל שמדובר בחשמל ישיר, מבחינתה יש חשיבות רבה לזה שהומלץ להטיל היטל גם על כבלים שנקראים "כבלי פיקוד". ששוב, זה סינרגי בכלל לא מייצרת, ותיכף אני אראה בצורה מאוד מאוד ברורה שהיא לא מייצרת. עכשיו, לגבי הנושא הספציפי הזה שעליהם סינרגי מייצרת או לא מייצרת התנהל איזה מין הליך מסורבל בפני הממונה, שהיבואנים פנו לממונה והם טענו שיש מוצרים שסינרגי לא מייצרת והיא ביקשה להחריג אותם. כלומר שההיטל לא יחול עליהם. זה היה מין הליך טכני



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



שכזה. במסגרת ההליך הזה הממונה באמת החריג חלק מהמוצרים, אבל עדיין נשארו מוצרים מסוימים שהממונה לא הסכים להחריג אותם כי סינרגי טענה שהיא מייצרת. למרות שזה לא נכון. והעיקר הוא שהממונה סירב להחריג את כבלי הפיקוד, זה כבלים מדגמים LLYYY ו-YSLY, בהגדרה טכנית אז הם ממוספרים ובעלי גידים צבעוניים, וכן הוא סירב להחריג גם כבלי פיקוד מסוככים מדגם LYCY ו-YSLCY, אני מבקש את סליחתכם על המונחים המקצועיים, אבל זה חשוב. שוב, חשמל ישיר ביקשה להחריג את ההיטל מאחר וסינרגי לא מייצרת את הכבלים האלה. עכשיו, מהבחינה הטכנית חשוב להבין שזה כבלים שלא נועדו להולכת חשמל למכונות או לתאורה, אלא הם כבלי פיקוד, הם נועדו למטרת פיקוד ובקרה במתח נמוך. כלומר זה סוג אחר של מוצרים, אלה מוצרים ספציפיים מאוד. סינרגי ייצרה, זה אנחנו יודעים, וחשמל ישיר כתבה את זה לממונה. אבל היום היא לא מייצרת אותם וגם אין לה שום כוונה לייצר אותם בעתיד הקרוב. סינרגי התנגדה, וטענה שהיא מוכרת את המוצרים האלה, גם סיפקה חשבונות. עכשיו, זה ברור לנו שאותן מכירות הן של מלאי ישן. לא של מלאי חדש, כי סינרגי, שוב, היא לא מייצרת אותם בשוטף אלא של מלאי ישן ששכב במחסנים של סינרגי. אנחנו, אה, חשמל ישיר לא קיבלה את החשבונות האלה שסינרגי הציגה ולכן לא היתה לנו שום אפשרות לבדוק את הדברים ולהראות מה טיב המכירות האלה, שוב, כי זה הכול הוסתר מאיתנו, כי זה הוגדר כחשבונות חסויות. אבל אז קרה משהו מאוד מאוד מעניין, והתברר שבאמת סינרגי לא מוכרת את המוצרים האלה. חשמל ישיר פנתה לסינרגי וביקשה להזמין את המוצרים הספציפיים האלה, את כבלי הפיקוד. פנתה כמה פעמים. ואז קרה משהו מאוד מאוד מוזר, המנכ"ל של סינרגי ביקש מחשמל ישיר שהיא תיתן לו את מחיר המטרה, לכבלים האלה. מה זה מחיר המטרה? זה המחיר שחשמל ישיר מוכנה לשלם. זה דרישה משונה, כי יצרן שמייצר מוצרים מסוימים



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



ומבקשים ממנו הצעת מחיר אז הוא נותן הצעת מחיר. הוא לא אומר למזמין "יתן לי מחיר מטרה". מנכ"ל של חברה יצרנית שיודע מה עלות הייצור של הכבלים המסוימים האלה ולפי זה הוא יודע לתת הצעה ספציפית. זה לא מה שקרה במקרה זה. ולמה, למה המנכ"ל לא היה מסוגל לתת הצעה קונקרטית? כי הוא לא יודע, אין לו מושג מה עלות הייצור של הכבלים האלה כי החברה שלו לא מייצרת אותם. נכון לאותו זמן. עכשיו, זה לא הסתיים בזה. וחשמל ישיר בכל זאת ביקשה ממנו תן לנו את המחיר הטוב ביותר שאתה מסוגל לתת. ולפי זה נשקול. אבל גם אז סינרגי לא הרימה את הכפפה, לא נתנה שום מחיר. ולמעשה בשיחות שהיו ביניהם סינרגי בעצם הודתה שהיא לא מייצרת את כבלי הפיקוד אלא היא ממקדת את פעילות הייצור שלה לכבלי נחושת, שזה 2XY. זה, בתחום הזה של הכבלים למתח נמוך בזה הם מתמקדים. עכשיו, ברמה הכללית, גם המשפטית וגם הפרקטית, ברור שאין שום היגיון להטיל היטל על כבלים שסינרגי לא מייצרת. הרי כל מטרת היטל זה בעצם להגן על היצרן המקומי. לגבי מוצרים שהוא מייצר. במוצרים שהוא לא מייצר אין שום היגיון לתת לו הגנה. גם סינרגי לא ביקשה את ההגנה הזאתי, הראיתי את זה בהתחלה. ולכן...

מירי שמואלי: כמה המוצר הזה משמעותי מבחינת היבוא שלכם? הכבלי פיקוד האלה?

רונן בראבן: זה משמעותי, לחשמל ישיר יש הרבה לקוחות שדורשים את הכבלים האלה. ובאמת תהיה בעיה.

נועם דגלר: מאות אלפי דולרים בשנה.

מירי שמואלי: לא, אבל בהיקף אה, ממש שחשמל ישיר מייבאת, כמה זה הכבלי פיקוד האלה? סתם

...



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



נועם נגלר : כמה באחוזים?

מירי שמואלי : כן.

נועם נגלר : roughly, אני יכול להעריך, אני יכו להעריך 7-8%.

דוד ויניצקי : מה יהיה? אנחנו רוצים שתסיים.

רונו בר אבן : אוקיי, בסדר. נשאלה שאלה.

מירי שמואלי : אוקיי... 7-8%

דוד ויניצקי : סליחה, אני לא...

רונו בר אבן : אז לכן, אז כמוכן שאין מקום להטיל היטל על מוצרים שסינרגי לא מייצרת,

והצבעתי פה על הדוגמה של כבלי הפיקוד שזה באמת עניין שחשוב לחשמל ישיר. אני מתקדם קדימה ואני מתייחס לטענה של הממונה שנכללה בפרק של השפעת ההיטל והאינטרס הציבורי בהטלת ההיטל. ושם הוא כתב, הוא מצא כביכול שיש יצרנים במדינות אחרות שאפשר לייבא מהם. למשל רומניה, פולין, גרמניה וארה"ב, כך הוא כתב. ולכן הוא טען שלא צפוי מחסור בשוק בכבלים האלה, כי גם אם הייבוא מטורקיה יוגבל אפשר יהיה להביא ממקורות אחרים, מהמדינות האלה. עכשיו, עם כל הכבוד הטענה הזאת היא לא נכונה. הממצא הזה הוא לא נכון. אין ייבוא של המוצרים האלה לא מארה"ב ולא מגרמניה ולא מפולין. וכנראה שהממצא של הממונה, מה שציינתי קודם, נובע מזה שלפי רשימוני המכס בפריט המכס הזה הוא מצא ייבוא מהמדינות האלה. אבל אנחנו יודעים שפריט המכס הוא פריט מאוד מאוד כוללני ואין בו ספציפיקציות לסוגי מוצרים שונים.





משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



רויטל קארין סלע: אתה מתייחס לאותו המוצר שאמרת שאין לו ייצור מקומי? לגבי היכולת לייבא אותו ממדינות אחרות?

רונו בר אבן: לא. עכשיו אני מתייחס לכלל המוצרים, כלל כבלי המתח הנמוך, כבלי הנחושת.

רויטל: המוצרים שאמרת שלא ניתן יהיה לייבא באותה הכמות ממדינות אחרות.

רונו בר אבן: זו הטענה הקודמת. שוב, הטענה הקודמת שלי היתה טענה ספציפית לגבי מוצרים שסינרגי לא מייצרת, ובעיקר כבלי הפיקוד. הטענה הנוכחית, שוב, פה אני מתחבר לממצא כללי של הממונה, שהוא מצא כביכול שיש ייבוא של כלל המוצרים נשוא החקירה ממקומות אחרים. ופה אני אומר שהממצא הזה שגוי.

רויטל: כלל המוצרים ... באופן זהה. משום שתפריט המכס מתייחס להרבה ...

רונו בר אבן: לא, אני... תני לי להשלים וזה יובן, אוקיי? אז שוב אני אומר, אין ייבוא של המוצרים נשוא החקירה לא מפולין, לא מגרמניה ולא מארה"ב. וחשמל ישיר מכירה את השוק. עכשיו, יש יצרן רומני אחד בשם איקנה. שהוא הצליח לקבל אישור של מכון התקנים והוא יבא את המוצרים האלה. אבל יש איתו בעיות עם היצרן הזה, כי המחירים שלו הם הרבה יותר גבוהים. ואחרי שהוטלה הערובה הזמנית הוא גם העלה את המחירים שלו. הוא כמו כפץ על העגלה, שהייבוא מטורקיה נעשה יקר יותר [מדברים ביחד – לא ברור].

דוד ויניצקי: ומה עשו היבואנים, לא העלו את המחירים שלהם?

רונו בראבן: שוב, אני מדבר כרגע על היצרן הרומני. אותו יצרן רומני, לא רק שהוא היה יקר יותר קודם, הוא העלה את המחירים שלו עוד יותר.



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



- דוד וינצקי : מה עשו הלקוחות שלך? הם גלגלו את הערובה הזאת בעצם על הציבור? הם העלו את המחיר?
- אריה רייך : בשביל זה הם מטילים ערובה זמנית, כדי להעלות את המחיר. כדי להגן על היצרן.
- דוד וינצקי : נו, אז מה ...
- דייב זייתון : אבל למה ... להישאר אצלכם? גם לקחתם אותה מהלקוחות וגם אתם רוצים שיישאר אצלכם. הטענה שלכם...
- אריה רייך : הם לא נשארו אצלנו...
- דייב זייתון : הטענה שלכם היא מופרכת.
- אריה רייך : המחירים כבר הועלו.
- דייב זייתון : אתם גביתם 14.5 אחוז יותר [מדברים ביחד – לא ברור].
- אריה רייך : אבל מה אתה רוצה שיעשו? הם עשו מה שהחוק מצפה מהם.
- דייב זייתון : ועכשיו אתם [מדברים ביחד – לא ברור].
- אריה רייך : להעלות את המחירים, אתם [מדברים ביחד – לא ברור]. אם הם לא היו מעלים את המחירים אתם לא הייתם מוכרים [מדברים ביחד – לא ברור].
- דוד וינצקי : נכון. אני מסכים איתך לחלוטין מר רייך, אין ויכוח.
- דייב זייתון : [מדברים ביחד – לא ברור] להישאר אצלכם, כשגביתם את זה מהלקוחות שלכם.



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



אריה רייך : זה שהחקירה לא הסתיימה בזמן אני גם-כן מצטער על זה. שהחקירה לקחה כל כך הרבה זמן.

דייב זייטון : אז אתה אומר הפרשנות של החוק היא [מדברים ביחד – לא ברור].

דוד וינצקי : נתנו המון ארכות למי של היה צריך לתת לו ארכות. לא יתנו יותר. אתה מסיים, נכון?

רון בר אבן : הממונה, הממונה...

דוד וינצקי : שאלתי אם אתה מסיים.

רון בר אבן : אני מסיים תוך חמש דקות.

דוד וינצקי : חמש דקות? לא תקבל.

רון בר אבן : האחרים טענו חצי שעה ויותר.

דוד וינצקי : חצי שעה? אני בודק עם כולם עם זמן, אני לא יודע על מה אתה מדבר. מי ששאלנו אותו שאלות, שאלות אני לא מחשיב.

רון בר אבן : כן, אז המקרה הזה של איקנה שמעלה מחירים בעקבות הטלת ערובה זמנית או היטל זה אינדיקציה פנטסטית של מה שיקרה בשוק אם יוטל היטל על הייבוא מטורקיה. יצרנים ממדינות אחרות, כמו איקנה הזה, ינצל את זה, יעלה את המחירים מאוד, ואז יקרו כל אותם דברים שקורים בעקבות הטלת היטל. יהיה קושי לקבל את המוצרים האלה, יהיה מחסור בשוק. וזה בדיוק התוצאה שכולם חוששים ממנה. בכמה מילים אני אתייחס רגע לנושא הנזק. זה נושא שקודם עניין את חברי הוועדה ואני ככה אזרוק את הזרקור על כמה נקודות. הנקודה הראשונה



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



זה בעצם נקודה שלא כל כך שמנו לב אליה עד עכשיו, וזה שבבדיקת הנזק הממונה בדק רק את סינרגי. אבל מה לעשות ויש עוד שני יצרנים נוספים, שבכלל הם נעלמו כמעט מהחקירה ומהממצאים, כמעט אף אחד לא התייחס אליהם. בעוד שהממונה היה צריך לבדוק את הנזק גם לגביהם, כי בבדיקת הנזק צריכה להתייחס לענף היצרני. לא רק למתלונן, גדול ככל שיהיה, צריכה להתייחס ל...

דוד ויניצקי: מה ההיקף שלהם?

רון בר אבן: סליחה.

דוד ויניצקי: מה ההיקף של המספר שלהם?

רון בר אבן: אין לי את הנתונים, זה נתונים חסויים, אבל עדיין זה יצרנים שהם גם משמעותיים

וגם המכירות שלהם הולכות וגדלות. אז הלקוחות שלי מכירים את השוק והם יודעים שזה יצרנים שהולכים וגדלים. עכשיו, למה זה חשוב במיוחד? כי הרי אנחנו...

עידו סופר: זה אחוז, 2 אחוז, או שזה 10 אחוז, 20 אחוז? מהענף היצרני ... מישהו יודע?

אריה רייך: יש פה מנכ"ל של חשמל ישיר, אומר ש...

נועם וגלר: אני לקוח גם של סינרגי וגם של ... שהוא כרגע רון מדבר עליו.

דוד ויניצקי: מי אתה רק?

נועם וגלר: אני נועם וגלר ואני הבעלים של חשמל ישיר. אני קונה גם באיטאק, ולא יודע להגיד,

כי זה חברות פרטיות, להעריך את המסחר, חברות יצרניות מאוד ותיקות בהיקפים לא קטנים ולא זניחים, שלא נבדקו. ואני אומר לכם שבאיטאק לא עומדים בעומס



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



של הייצור בכלל, אי אפשר להזמין אצלו בכלל היום סחורה כי הוא לא מצליח לעמוד בביקוש שיש פה בארץ.

דוד ויניצקי : זה לא אומר, אם הוא לא עומד בביקוש יכול להיות שהוא מאוד קטן, זה לא אומר.

נועם נגלר : הוא לא מאוד קטן כי אני לקוח שלו, אני מכיר אותו. ההיקפים שלו יותר משל סינרגי אני בטוח, בשנים האחרונות הוא מוכר יותר כבלים בסקטור הזה...

בועז סופר : אבל אתה לא יודע לענות.

נועם נגלר : אין לי מספרים. זה לא, אין לי...

בועז סופר : השאלה אם זה משמעותי או לא, אתם יודעים להגיד? ...

דוד ויניצקי : טוב.

רון בר אבן : עכשיו, כדי לשים את הפוקוס על למה זה כל כך חשוב לבדוק את השפעת הייבוא על היצרנים האלה אני אומר את הדברים הבאים. אנחנו טוענים מראשית הדרך שהקשיים של סינרגי בכלל לא נובעים מהייבוא. אלא זה קשיים שמתחילים עוד 10 שנים אחורנית והם נמשכים מאז ועד היום, גם בתקופות שגם לשיטתם לא היה ייבוא וייצוא. עכשיו, כדי לבדוק את הטענה הזאתי האם באמת מה שגרם לקשיים של סינרגי זה הייבוא כן או לא, היה הכי פשוט לבדוק מה הייבוא עשה ליצרנים האחרים. וזה לא נעשה. כי כמובן שאם יסתבר שהייבוא הזה לא פגע ביצרנים האחרים אז הטענה שלנו לגבי סינרגי צריכה להתקבל. כלומר שהקשיים של סינרגי לא נובעים מהייבוא, נובעים מהרבה מאוד בעיות אחרות – בעיות הניהול, ייצור לא יעיל וכהנה וכהנה, אבל לא בגלל הייבוא. שוב, זאת היתה דרך מצוינת לבדוק את הטענה הזאתי והיא לא נבדקה. ולכן אין מקום להטיל היטל. ולכל היותר צריך



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



להחזיר את החקירה לממונה כדי שיבדוק את נושא הנזק אפרופו שני היצרנים  
הנוספים האחרים.

דוד ויניצקי : זה הבנו.

רונו בר אבן : נקודה אחרונה, גם-כן ככה ממעוף הציפור. אני חושב שחברי הוועדה כבר שמו לב  
לזה והם אמרו את זה בשאלות. בעצם כמעט בכל הפרמטרים שבדקים נזק לא  
נמצא נזק. הממונה מצא נזק רק בשניים-שלושה פרמטרים : חיתוך מחירים, תיקון  
מחירים ועלייה בייבוא, ותו לא. בכל יתר הפרמטרים לא נמצא נזק. עכשיו, אומר  
הממונה עלייה בייבוא. לא היתה עלייה בייבוא. להיפך. הראינו את זה בטיעונים  
שלנו. בשנת 2017 היתה ירידה של 26 אחוזים בייבוא במונחים כמותיים. וגם  
במונחים כספיים היתה ירידה. היתה ירידה גם בהשוואה לשנים קודמות, אני רץ  
קדימה. ומנגד, בשנת 2016 חלה עלייה במכירות של המתלוננת. איך יכול להיות נזק  
כשיש ירידה בייבוא ועלייה ב... ועלייה במחירים? גם הרווחיות שלה השתפרה.  
אמנם היא נשארה בהפסד תפעולי, אבל שוב, ההפסד התפעולי זה בעיה בסינרגי  
באופן כרוני במשך שנים, עוד הרבה לפני הייבוא. כפי שציין אחד מהחברים פה,  
צריך לבדוק את המגמה ברווחיות ולא להיצמד רק לנתון ספציפי של הפסד תפעולי  
בשנה שלמה. ואנחנו רואים שהמגמה היא מאוד מאוד ברורה. ההפסד התפעולי של  
סינרגי דוקא הולך ויורד בדיוק בתקופה שהיא טוענת שהיא ייבוא בהיצף. גם  
מבחינת נתח השוק המצב שלה השתפר, המחירים שלה עלו בתקופת החקירה.

דוד ויניצקי : טוב. תודה רבה.

רונו בר אבן : תודה.



משרד הכלכלה והתעשייה  
מיוהל יבוא



דוד ויניצקי : לפני שנמשיך, הנציג של סבל קבלו ביקש להשלים משהו. הבטחתי לו שאני אתן לו.

one minute. Two? So let's negotiate, do it one and a half.

Ersin : I couldn't explain something before speech. Just I want to say something

now. All Turkish manufacturers can be competitors. Than against the Synergy. The reason is, I mean, who's selling the Israeli market, let's say 6-7 manufacturers. All of them has new technology and new equipment, and they are one of the top manufacturers in Turkey. They are buying 8 millimeter copper rod, they are producing their own self ... materials, high ... raw materials. Break down, ... machine. They have all these machines in their hands. We are not buying from the copper suppliers.

That's why this is giving us extra advantage to sell lower prices than Synergy or other small manufacturers. We are all competitors by the way, I mean who is here, 6-7 manufacturers, we are all competitors, not only in Israel. We are competitors in UK, we are competitors in Europe, we know all our prices. Who is selling the Israel market, the price difference cannot be more than 1 or 2 percent. Maybe 1 percent higher or maybe 1 percent cheaper. Because all our costs are same. Because we are the same region, we are paying the same salary, we are paying the same electricity. That's why we are a little bit disappointed the difference of the tax rate. 9.3, 44. But we don't have 34 or 36 percent difference between us. We don't have even half percent difference for the salary and the electricity and the raw materials. We are buying from the same



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



location ... all ... somewhere else. Mr. Mehmet said right, Synergy has a chance to buy from Russia or Ukraine, because we have Turkish manufacturers ... anti-dumping for the copper. We cannot buy copper from Russia or Ukraine. There is a 150 dollar approximate difference, which is affecting 3-4 percent for the end products. Synergy can do that, can get better raw materials from, uh, better than from us. That's why they have more advantage than us. Okay, I can understand

Synergy...

Regarding Ukraine you have a special price between Ukraine and you, you have actually special commercial relationship between Turkey and Ukraine.

דוד ויניצקי :

We have, but we cannot work, because of protection we cannot buy the raw materials from there. That's why we are buying 95, 99, 100 percent from ... from the Turkish manufacturers, this is the main reason. We would like to buy it, to be more competitive. Because we are not only competing in the Europe, in the Turkish manufacturers, we have lots of competitors: Italian, Holland, Bulgarian, Romanian. Even some of the German companies can cheaper than us. We are trying to sell the German market, Austrian market, our price is higher than the local. The reason is they can get cheaper raw materials than from us. And the second is Synergy also is buying copper from Turkey. I know that, I don't know what is the percentage, but they are buying from ... and ... as well. I

: Ersin





משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



mean, we are using the same raw material company. They should, I mean, if they have a chance they can play. I know that we have a good contact with copper suppliers. This is the second topic. And 80 percent we ... raw materials these products. ... mainly sell is to Israel market. Which is the green color. Same as other products, but special for Israel market, because of Israel ... 80 percent, 85 percent raw materials in the cables, and there is 44 percent tax. I cannot find any reason to. Even if you put 10 percent, that makes the same reaction for us, we cannot sell it to Israel market. And the difference, again, I 'm saying, there is no much different between us the production costs. And also you can find that out from the customers. You can see the prices from them, how much we are paying, selling to the market. And last word I want to say, okay, we might apply to our documents a little bit late. But we never not ... we have always replied. Because we are making lots of product range. We are one of the biggest Turkish manufacturers in Turkey, and we are working in five countries. It is not easy for us to collect all the documents, to prepare it and make according to... I can understand, yes we are late, I'm not saying that we done everything on time. But it doesn't mean that we haven't done anything. I don't want...

Nobody said that you haven't done anything, but they said that you : דוד ויניצקי:  
didn't do enough.



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



But the committee is putting us with... Let's say, Pamukkale and others. : Ersin  
But we cannot be others, we already applied, maybe we applied it a little bit late, but we applied. I'm here, I'm the owner of the company, and I'm replying your questions, I'm telling everything honestly, you know, what we are doing. I'm happy that you come to visit our factory and we can open our, you know, the system, everything documents as well.

Thank you very much. דוד ויניצקי :

Thank you very much. One more thing, he asked me to talk about that. : Ersin  
There are some manufacturers from other countries also are selling to the Israel market. The price difference also you can search it. There is no more than 5 percent difference at the moment that they are selling to the Israel market. Not Turkish I'm talking, Romanian or others. Also selling to the Israel market at the moment. And the price difference ... we are also searching that, we are not stopping, we are not staying in the office, we are all the time searching the market, the difference is 5-6 percent. Even when it was not 5-6 percent because of ... Turkish manufacturers tax, they increase their prices. That's why now the difference is now 5-6 percent. When we leave from Israel market out, you will see the same prices in the market from the other countries.

We are at 7-8 percent, not 5. דוד ויניצקי :



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



I mean, if you ask one, 7-8. If you ask 10 containers it's going to be 600, : Ersin  
it's going to be 4 percent, definitely. Depends on the quantity, the prices  
are changing.

Thank you. : דוד ויניצקי

Thank you very much, thanks for the cooperation and listening. : Ersin

לא לא, אחר כך אני אתן לך. חכה. מי נמצא פה, אורבך? : דוד ויניצקי

כן. שלום לכם. : מומו אורבך

אתה מדבר, שיהיה ברור מההתחלה, שאני לא אפול בפח עוד פעם, אתה מדבר בשם : דוד ויניצקי  
שתי החברות.

שתי החברות זה בעצם חברה אחת. אחת היא חברה מייצרת, שנקראת [מדברים : מומו אורבך  
ביחד – לא ברור].

למדתי לקח, אריה עשה לי שיעור עכשיו. : דוד ויניצקי

חברה מייצרת, שמה Carkit Kablo. וחברת הייצוא שלה היא OCS Kablo. הם אותם : מומו אורבך  
בעלים, זה שייך לאותם בעלים. לכן בעצם זה גוף משפטי אחד אם תרצה.

אוקיי. : דוד ויניצקי

אני מייצג... חברת צ'רקייט קבלו פנתה לממונה אחרי שנודע לה שנפתחה חקירה, : מומו אורבך  
מתישהו במרץ 2018. הופתעתי מאוד לשמוע מנציג סבל קבלו שהוא עוד במאי היה  
אמור להגיש תגובה לשאלון שמסרו לו. אנחנו לא קיבלנו שום בקשה למלא שאלון.  
לא קיבלנו שום בקשה למסור נתונים. אנחנו מסרנו בעצמנו נתונים, כתבנו מכתבים



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



לממונה. והמכתבים האלה הלכו לתגובה של עורך הדין של סינרגי. רק ממנו קיבלנו תגובה. כמובן שהוא פסל את כל הטענות שלנו, כי זה האינטרס הברור שלו. אבל בעיקרון לא ביקשו מאיתנו דבר וחצי דבר. מאוד הופתעתי לגלות שהיה כמעט חודשיים זמן והיינו עונים על כל השאלות. אנחנו סיפקנו ביוזמתנו נתונים חסויים, סיפקנו מחירון יצרן מבלי שהתבקשנו. סיפקנו חשבונות עם כמויות, הסתרנו מחירים, של היבואן שמייבא, שנקרא א.א.א טסה, שיושב פה נציגו מר עופר פליקסברודט. אבל דבר לא התבקשנו לעשות, כלום, נאדה. עכשיו, אני טענתי מספר טענות. אני אחלק את הטיעונים שלי בעצם לשניים. האחד זה ההרגשה הכללית שלי על הדו"ח כולו של הממונה. אני אציין שני דברים קטנים. אני גם כלכלן במקצועי, או בהשכלתי. קראתי באחד הסעיפים טענה שאומרת מה הנזק שייגרם למשק כתוצאה מהטלת ההיטל. והתשובה היתה בדירה יש אלף מטר חוט 1.5 ועוד 500 מטר חוט 2.5, שניהם עולים ביחד 700 שקל כל הסיפור, הנזק יהיה 70 שקלים. רבותי, זה מגוחך. שוק הכבלים הוא שוק של מיליארד שקל. מיליארד, אתם כתבתם, לא אני. מיליארד שקל. עליות המחירים לא יהיו 10 אחוז, הם יעלו בין 30 ל-40 אחוז ברמה של ההמלצות שאתם המלצתם. הנזק, מאות מיליוני שקלים, שישלמו משקי הבית, הם יקנו... לא יודע, ככל כזה, משהו גמיש, שבכלל סינרגי לא מייצרים, לא, אין להם...

עידו סופר : למה 30-40 אחוז? זה בגלל ה-44...?

מומו אורבך : ... בוודאי. בוודאי, לא תישאר פה שום תחרות, כלום, אפס, נאדה. זה הרי ברור. אם אני הייתי היבואן של פמוקלה? מחר אני מעלה מחירים ב-30 אחוז. מחר אני מעלה מחירים ב-30 אחוז. ויודע בוודאות שאני יחסית זול. עכשיו, הנזק הוא גדול בהרבה ממה שמתואר. ואת הנזק ישלמו תושבי מדינת ישראל, כולכם. אני מוכן לשים את



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



ראשי. הייתם בביקור במפעלי סינרגי. האם ראיתם כבל מאריך במפעל סינרגי, כבל לריתוך, אני בטוח שיש. אני חותם לכם שזה לא תוצרת סינרגי, זה תוצרת אחרת. הם לא מייצרים את הכבלים האלה. אין להם שום קשר לכבלים האלה. הם לא ייצרו אותם גם בעתיד. כי בסינרגי מייצרים כבלים... הם מוציאים כבל שעולה 50 דולר למטר, עד... הם לא יזבזבו קווי ייצור על כבלים שעולים 15 סנט למטר, זה לא יקרה. לעולם. הם לא מייצרים כבלים כמו שטען עורך הדין שטען לפניי, כבלים גמישים. אין להם שום גישה לזה. אני אציג בפניכם, ברשותכם, כדי שתוכלו להתרשם. זה כבל שנקרא NA2XY. הוא קשיח כמו אבן. זה התאום שלו. האח התאום שלו, שנקרא N2XY, זה כבל נחושת. זה כבל אלומיניום. על זה הם בכלל לא ביקשו היטל. לא ביקשו כלום. על כבל אלומיניום הם לא ביקשו כלום. עכשיו, אני מודיע לכם שבחברת החשמל פרסמו מכרז בחודש נובמבר 2017 שהיקפו, אני אהיה עדין, 60-70 מיליון דולר. על כבלי אלומיניום. אז מה, סינרגי לא רוצים הגנה כנגד מפעלים טורקיים? אני עוד כתבתי במכתבי הראשונים, סינרגי רצתה להכניס כבלי אלומיניום לתוך הסיפור. ופתאום זה נעלם. עכשיו, אני יכול להגיד לכם, יש חברה שנתבקשה חקירה לגביה, היא נקראת האשצ'ליק (Hasçelik). חברת האשצ'ליק לא מייצרת כבלי נחושת, רק כבלי אלומיניום. נכון? תשאלו את היבואן, את יאיר דוחבני. היא לא מייצרת כבלי נחושת. אז על מה ביקשו חקירה, על מה? על מפעל שמייצר כבלי אלומיניום? ואז באה חברת החשמל ואמרה תורידו מהר אלומיניום, מהר תורידו את זה, יש מכרז, אנחנו לא נשלם 40 וכמה אחוז. הסידור הזה נוח לחברה אחת בלבד, היא נקראת חברת החשמל לישראל. גילוי נאות, אני ספק לא קטן של חברת החשמל לישראל, בתחום הכבלים, ואני שמח שאף אחד מהנציגים של חברת החשמל לא יושב כאן, כי יש סיכוי שמחר בבוקר אני לא דורך יותר בשערי חברת החשמל.



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



- דוד ויניצקי : אתה בעצם אומר שחברת החשמל גרמה להם לרדת מחלק מהטענה?
- מומו אורבך : בוודאי, בוודאי, איזה שאלה. בוודאי. הרי חברת החשמל אמרה עשרות אלפי פעמים...
- דוד ויניצקי : אם אני לא טועה זה אפילו עבירה...
- מומו אורבך : עשרות אלפי פעמים אמרו בחברת החשמל "אנחנו חייבים את סינרגי בחיים."
- דוד ויניצקי : התלוננת על זה? יש לך בסיס נפלא לתלונה... אני אגיד בעדינות, פלילית מובהקת.
- מומו אורבך : אני כתבתי את זה במכתבים [מדברים ביחד – לא ברור].
- דוד ויניצקי : לא פה. יש רשות מתאימה לעבירה פלילית שכזו.
- מומו אורבך : בהחלט כתבתי, וצירפתי...
- דוד ויניצקי : חברת החשמל היא לא גוף פרטי.
- בועז סופר : אם אין לך הוכחות, אין לך שום תזה [מדברים ביחד – לא ברור].
- דוד ויניצקי : לא, הוא אומר שחברת החשמל פנתה להם להוריד, זה עבירה פלילית של גוף ציבורי.
- מומו אורבך : לא, אני לא אומר שפנתה ואמרה.
- בועז סופר : מה שלא רלוונטי [מדברים ביחד – לא ברור].
- דני טל : הדברים פה לא נשמעו במהלך החקירה, זה דברים חדשים. [מדברים ביחד – לא ברור] כמה זה רלוונטי...



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



- בועז סופר : לא, מה, זה... [מדברים ביחד – לא ברור] אנחנו לא בהיקשים.
- מומו אורבך : אני אומר דבר אחד פשוט. אין היגיון, אין היגיון שחברה שמבקשת הגנה נגד מחירי היצף...
- בועז סופר : יש לך תלונה, יש מוסדות [מדברים ביחד – לא ברור].
- דוד ויניצקי : נכון, נכון.
- מומו אורבך : עכשיו, אני טענתי, אני טענתי שהכבלים שמיוצרים ע"י...
- בועז סופר : אם יש לך טענה לגופו של עניין תמשיך, אם לא [מדברים ביחד – לא ברור].
- דני טל : סליחה שאני קוטע אותך. צריך להסביר אי שטענות בפני הוועדה חייבות להישמע קודם-כל בפני הממונה, אי אפשר לבוא עם טענות חדשות.
- מומו אורבך : זה כתוב במכתב שכתבתי לכם. כתוב במכתב שכתבתי לכם.
- דני טל : לעניין, יש טענה אחת שהיא רלוונטית, שנוגעת לזה שלא קיבלתם פנייה על פתיחת חקירה, אני ארצה להתייחס. כשאנחנו קיבלנו את התלונה קיבלנו את רשימת החברות הפעילות בתחום. בנוסף לרשימה הזאת. אנחנו מעבירים עותק לשגרירות טורקיה, והם מפיצים את זה לכלל התעשיינים. זאת אומרת יש גבול גם, אנחנו לא יכולים ללכת ולעשות חקירה ולבדוק באופן עצמאי מי כל החברות שנמצאות בטווח החקירה.
- מומו אורבך : אני כתבתי לכם במאי. במרץ. אבל אני כתבתי לכם במרץ.
- דוד ויניצקי : לא נורא, אבל עדיין הבאתם את הנתונים שלכם, אז אני לא מבין מה...



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



מומו אורבך : איזה נתונים? לא ביקשתם לא שאלון, דבר לא ביקשתם. דבר לא ביקשתם. ויותר מזה, על כל המכתבים שכתבתי וזה לא היה אחד, קיבלתי תשובת עורכי הדין של סינרגי, ומכם לא קיבלתי כלום. שום התייחסות. ביקשתי להחריג פריטים שכרגע דיבר עליהם עורך הדין של חברת ישיר. למעט התשובה של אנשי סינרגי שאלה כבלים שמוליכים חשמל ולכן הם זהים או דומים לא קיבלתי דבר וחצי דבר. אלה כבלים דומים! זה, אין שום דבר דומה בין הכבל הגמיש הזה, המסכן, שסינרגי בחיים לא ייצרו אותו, לבין המפלצות האלה הגדולות שאותם מייצרים קווי הייצור של סינרגי. לא שווה להם לייצר את זה. אני מבין ש...

דוד ויניצקי : את זה הבנו. את זה הבנו.

מומו אורבך : כן. עכשיו, המוצרים אינם דומים...

דוד ויניצקי : תודה רבה.

מומו אורבך : אינם זהים, אין ביניהם שום קשר. דבר וחצי דבר.

דוד ויניצקי : זה הבנו. אמרת לנו, שלא נמצא את זה בכבל מאריך. שמה אנחנו מבינים. טוב, תודה רבה לך. אלכס אורגניל בע"מ? אחריהם נשמע את הנציגות של השגרירות הטורקית?  
Turkey embassy?

מישי הורביץ : מישי הורביץ, אני מנכ"ל חברת אלכס אורגניל. אלכס אורגניל היא יצרנית של מערכות מיזוג לרכב. פועלת בשוק הישראלי. ומרבית תוצרתה מיועדת לייצוא. בניגוד לנוכחים שנמצאים פה אני מתאר לעצמי אנחנו יצרן לא של חוטי חשמל אלא של צמות חשמל. אנחנו לא עוסקים במסחר של חוטי חשמל. מייבאים אותם אך ורק לשימוש, לא מוכרים אותם. והסיבה שמייבאים אותם, כי אין בארץ אף מפעל כולל





משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



חברת סינרגיי שמסוגל לייצר את החוטים שאנחנו צריכים. אנחנו מייצרים את הצמות חשמל במכונה מאוד משוכללת, מכונה שווייצרית שעולה כמה מאות אלפי יורו. דורשת גלילים – תלוי בקוטר החוט – בין אלף מטר ל-5000 מטר גליל בשיטה מיוחדת. פניתי לחברת סינרגיי, הם לא מסוגלים לייצר את זה. כך שבעצם לא נשאר לנו שום ברירה אלא לייבא. אני קצת תמה, גם אנחנו לא קיבלנו שום מידע, אנחנו מייבאים חוטים מטורקיה 10 שנים, אך ורק לשימוש שלנו, ההודעה שקיבלתי כשהיה לנו קונטיינר אחרון בחודש שישי נדמה לי, קיבלנו היטל של 28 אלף שקלים על הקונטיינר בלי שידענו על זה מראש בכלל. כשפנינו אליכם קיבלנו תגובה שהמועד להשגות הסתיים כבר. ולכן לא ניתן לבצע שום דבר. עכשיו, אי לא ידענו מזה. בי, אני לא מצליח להבין מה לנו כיצרנים כחול-לבן שיש לנו מפעל מאוד מאוד עם המון טכנולוגיות ייצור, המון אמצעי ייצור, מצליחים להילחם בכל השוק, אנחנו מייצאים לאירופה, לארה"ב, לאוסטרליה, דרום-אפריקה, רוסיה, אירופה, צריכים לקבל קנס על זה שאנחנו עובדים עם ציוד מתקדם, ציוד מתוחכם, כחברה ישראלית שזקוקה להגנה ולא מסוגלת לייצר אותו, זה משהו שנשגב מבינתי. כשאנחנו מזמינים חוטי נחושת מה הקשר להיצף בכלל? אתה פונה לספק הוא אומר לך מחיר ה-LME הוא כזה וכזה, זה נכון ל-3 שעות הקרובות.  $LME + fabrication\ cost$  שכוללים בתוכו את ה-PVC ושכר העבודה או עלות העבודה שהם גובים בזה וזה המחיר. כל 3 שעות, תלוי באיזה שעה אתה מבקש את הצעת המחיר, הוא מתעדכן. אתם יכולים לבדוק את הנתונים האלה, לפחות אצלנו, 10 שנים אחורה. מחירים קבועים, בהתאם לשער ה-LME ו-fabrication cost.

דוד ויניצקי : איך נקרא בדיוק המוצר שלך, שאתה מתייחס אליו?



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



מישי הורביץ : אני כתבתי לכם את זה ב, אבל יש לי את זה פה גם. זה רשימה, להקריא לך את כל ה-produce?

דני טל : היה אורך התוף, נכון?

מישי הורביץ : כן.

דני טל : גודל התוף הוא [מדברים ביחד – לא ברור].

מישי הורביץ : הבעיה העיקרית, שאנחנו צריכים תופים גדולים מאוד של עד 5000 מטר, תלוי בקוטר החוט.

דני טל : בסינרגי...

מישי הורביץ : סינרגי מייצר ב-100 מטר. אנחנו לא ניקח מכונה שעולה [מדברים ביחד – לא ברור].

דוד ויניצקי : 500 ?

מישי הורביץ : 5000, 5000 מטר. ותגובות חברת סינרגי היו די מעניינות אני חייב להגיד.

דוד ויניצקי : טוב, אנחנו נצטרך אחר כך לשמוע מהם למה הם לא הסכימו להחריג אתכם.

מישי הורביץ : אני דרך אגב התכתבתי איתך, עד היום לא קיבלתי את ההצעה. זאת אומרת אמרת לי בעוד יומיים ... עד היום לא פנו אליה. לא יודע מי, כי אתה... ממך, אס.אס.אסים שלי איתך.

איתמר עפל : אני התכתבתי [מדברים ביחד – לא ברור].

אנחנו שמחים שאנחנו מאפשרים לכם דיאלוג. : ???



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



דוד ויניצקי: כן כן. זה תמשיכו אחר כך, אני מסכים. אבל אתם תצטרכו להסביר לנו למה יש לכם בעיה עם אה...

דני טל: מה היקף ה... מה הכמות שאתה רוכש של הדברים האלה?

מישי הורביץ: בערך, לא בסכומים גבוהים, עכשיו היתה מכולה אחת. שנדמה לי היתה 53 אלף, באזור ה-53 אלף דולר, מתוך זה 28 אלף שקל שקיבלנו קנס, אתם קוראים לזה [מדברים ביחד – לא ברור].

דני טל: אתה יודע שכשהערוכה הזמנית פגה אתה יכול לקבל החזר. על ה...

מישי הורביץ: אי זה חדש לי כי אני לא יודע את זה.

דני טל: אז הנה, חסכתי לך 28 אלף שקל.

מישי הורביץ: אז את היום עבודה שהשקעתי פה...

דוד ויניצקי: הרגע הרווחת 28 אלף.

מישי הורביץ: היה לי שווה לבוא הנה. עכשיו, חברת סינרגי...

דני טל: ... אבל אתה יכול לקבל החזר. כי תוקף הערוכה הזמנית פג.

מישי הורביץ: עכשיו, אם אני עובר רגע ברשותכם לתגובות שקיבלנו דרככם מחברת סינרגי. אז הם מציינים שהם לא מייצרים חוטים ... של 5000 ואלף מטר. ולא מייצרים את האריזה הזאתי. אבל, יחד עם זאת, אם היא תסכים להחרגה שלנו קיים חשש אמיתי כי יבואנים אחרים יעקפו את היטל ההיצף באמצעות ייבוא חוטים ... 5000 מטר ויחתכו אותם. זאת אומרת אם אתם, מדינת ישראל, לא מסוגלת לאכוף אחרי הרמאים והגנבים, אלכס אורגינל ישלם קנס על כל ייבוא שהיא מביאה. זו, זו



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



המסקנה. אני לא יכול לעבוד עם חוטים של 100 מטר במכונה אוטומטית שיש לה 36 חוטים נכנסים למכונה ועובדים כל הזמן. אז אם זה התגובה של חברת סינרגיי, אני מצטער, אני בעד תוצרת הארץ, אנחנו מפעל ישראלי, מעסיקים מעל 200 עובדים. עם כל הטכנולוגיות שיש לנו. אבל לא יכול להיות שאני צריך להילחם בשיניים בכל שווקי העולם ולקבל קנס כי חברה ישראלית אחרת לא מסוגלת לייצר את מה שהיא רצתה. ואתם יודעים [מדברים ביחד – לא ברור].

דוד וינצקי: אז תסביר לי, בוא, באמת, אני רוצה לבוא לקראתך דווקא ו...

מישי הורביץ: זה לא לקראתי, זה למען הצדק, למען ההיגיון הסביר.

דוד וינצקי: לא משנה. אני אקרא לזה איך שאני רוצה, אתה תקרא לזה איך שאתה רוצה. אבל מצד שני, אני מבין שבאמת אתה מייצר ב... אתה מייבא סליחה ב-5000, זה מספר אחר לגמרי. מה לא בסדר לדעתך בטענה של סינרגיי שאז כל היבואנים יביאו 5000 ויחתכו את זה פה?

מישי הורביץ: למה אתם לא כופים על יצרני הרכבים להגביל את המהירות ל-80 קמ"ש, שלא ... ויסעו 210.

דוד וינצקי: לא, זה לא דוגמה.

מישי הורביץ: זאת בדיוק אותה דוגמה.

דוד וינצקי: כי אם יגבילו אותם ל-80 קמ"ש אני לא אקנה אותם.



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



מישי הורביץ : בגלל שישנם מי שינצלו פרצות בחוק, תסגרו אתם את החוק, לא תפקידי. תפקידי להיות יצרן, לפרנס 200 משפחות בישראל, לעסוק בפעילות בארץ, לעסוק בייצוא, זה תפקידי. זה מה שהייעוד שלי. הייעוד שלי לא להיות שומר של מדינת ישראל.

דוד וינצקי : אין בעיה, אנחנו מכבדים מאוד אותך...

מישי הורביץ : אתה מצפה שאני אתן לוועדה הנכבדה פתרונות שלכם? אתם צריכים לדאוג שאני כיצרן ישראלי אהיה תחרותי. תחרותי בארץ, תחרותי בחוץ לארץ. אני מתחרה בגרמנים, ביצרנים גרמניים. מתחרה ביצרנים איטלקיים. היום גם בסינים כבר. ואנחנו את הנשמה נותנים והמפעל הזה נותן את מה שהוא יכול שיהיה מפעל יעיל. משקיעים מיליוני שקלים בציווד, כל הציווד סופר-חדש, הכול סופר. אני צריך לשם על זה קנס? כי מפעל ישראלי לא מסוגל לייצר מה שהוא צריך, מה שהעולם דורש היום? והעולם... אין ... דיברתם על כמה מטרים יש בבית. בבית כן.

דוד וינצקי : לא, אתה יודע, זה לא דוגמה של מפעל כושל מבחינת יכולת הייצור שלו.

מישי הורביץ : אני לא נכנס לכושל. המפעל לא מסוגל לספק את מה שאנחנו צריכים. קנינו מכונה שווייצרית, יצרן המכונה אמר תשמעו, החוטים הכי ... לכם זה החוטים, זה החברה בטורקיה, תפנו אליהם. מאותו יום, לפני 10 שנים, עובדים עם אותה חברה, לא ביקשנו הצעות מחיר מאף אחד אחר.

דוד וינצקי : מה ההבדל? הרי אני הפוך, אני הבנתי דווקא שאיכות הכבל של סינרגי יותר גבוהה, וחברת החשמל הישראלית אמרה לא מעניין אותנו איכות יותר גבוהה [מדברים ביחד – לא ברור].

יש תו תקן. [מדברים ביחד – לא ברור]. : ???



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



דוד ויניצקי : שנייה, אני לא פניתי אליכם. אז תסביר לי, למה היצרן השווייצרי שאמרת, או הצרכן שלך...

מישי הורביץ : לא, יצרן המכונה, יצרן הציוד. יש לנו מכונה שווייצרית. המכונה היא בנויה לכמויות גדולות מאוד, זה 36 חוטים שמזינים את המכונה, בצבעים שונים, בעוביים שונים, והמכונה מרביצה חוטים. 3600 חוטים לשעה. זה מה שהמכונה עושה.

דוד ויניצקי : וזה מתאים להם רק ה...?

מישי הורביץ : לעבוד עם 100 מטר חוטים, עם כל הכבוד לא צריך מכונה.

דוד ויניצקי : אתה אומר ומתאים להם רק המוצר הטורקי ולא המוצר הישראלי.

מישי הורביץ : 3600 חוטים בשעה. זה מספר שאומר משהו, לעבוד עם חוטים של 100 מטר, של צמה ממוצעת שלו יכול להגיע ל-12-15-20 מטר, אתה מבין לגמרי שאנשים יעבדו כל היום להכניס חוטים למכונה. פלוס שאריות. אני עוד לא נכנס לאיכות בכלל. על איכות זה... האיכות היא סוגייה משנית. לא מייצרים בארץ.

דוד ויניצקי : אתה אומר האורך הוא המגבלה מבחינתך ?

מישי הורביץ : האורך וצורת האריזה זו המגבלה הראשונה. אחר כך תבוא האיכות. אין מה לדבר על איכות אם אין מוצר. לא מוצר ולא מחיר. אני לא מדבר על מחיר. הם לא מסוגלים לייצר. אז אני צריך לקבל קנס...

דוד ויניצקי : ביקשתם מהם שייצרו לך באורך הזה?



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



- מישי הורביץ: ביקשתי, יש לי התכתבויות עם אס.אם.אס, עם הודעות. עכשיו, אני לא נכנס כרגע  
אם אני לקוח קטן ולא כדאי להם, זה לא עניין שלי. אם אני בארץ לא מסוגל לתת  
פיתרון שאני אוכל לייצר, אני לא רואה סיבה שאני אשלם קנס על כל ייבוא.
- דוד ויניצקי: על זה שאתה לקוח קטן או גדול אני מסכים איתך שזה לא פרמטר.
- מישי הורביץ: לא, אני אומר, גם לא השיקול אם הם יכולים או מישהו אחר, אם לא יכולים לייצר,  
לא ענייני. למה אני צריך לשאת בקנס...
- שלמה נס: הבנו, הבנו. הנקודה ברורה.
- דוד ויניצקי: הנקודה ברורה.
- מישי הורביץ: אני יכול להמשיך עוד הרבה, אבל אני עייפתי מלשמוע את כל האחרים, אז אני לא  
אעיף אתכם.
- דוד ויניצקי: אז אנחנו מאוד מודים לך. Turkish embassy?
- Aytac: Yes ... members of advisors ...
- דוד ויניצקי: We cannot hear you, can you please raise your voice?
- Aytac: Good afternoon, shalom. My name is Aytac Yenel, I'm deputy ... general  
of exports in uh...
- דוד ויניצקי: אפשר להגביר אותו?
- Aytac: My name is Aytac Yenel, I'm deputy ... of exports of Ministry of Trade in  
Turkey. Now, I would like to thank you for giving us this opportunity to



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



present our views in this investigation. We are interested party as Turkish government in this investigation. And we put much emphasis on the outcomes of this investigation. Because our copper cable imports for the Israeli market is very important for us. Why? One, it's, they represent almost 4 percent of all our exports to the Israeli market. Two, it represents almost 10 percent of all our copper cable exports to the world. So it's very important to be here and to present our views in this investigation. After the initiation of the investigation on June 27<sup>th</sup> last year, our minister, his excellency ... sent a letter to the Israeli minister of economy and industries, his excellency Eli Cohen. And afterwards we have submitted our views on the initiation of the investigation we have submitted our views on the preliminary findings of the ... report. And lastly we have submitted our view on the final findings report. We have presented our views in the detail in these submissions, so I won't go into details since I have already limited time here. I will just go into the essential parts and put emphasis on. The most important aspect of this investigation for us, the most difficult part, was to analyze the figures, the facts, the data, in the investigation report. Because we have faced with very high degree of confidentiality attitude. Frankly, I'm here in this... I was an investigator 20 years ago and almost more than 25 years I'm in this ... It is only Israel that makes these facts that much confidential in presentation. It's really interesting for us, and we are very surprised to see that even the investors are not present in the report. It's like





משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



investigating authority is hiding something, does not want to show some details in order for us to bring counter arguments. So we think that this, in my speech I always refer to the WTO anti-dumping agreement. We firmly believe that this is in contrary to the WTO anti-dumping agreement provisions. When we look at article 6.5 of anti-dumping agreement, there should be some good cause to justify this confidential treatment, and in proper provision of confidential information is now depriving us to use our right to understand the ... in exact factors and to respond and defend our interest. Other than not showing these confidential data, normally investigating authorities give the interested parties, present the interested parties with some kind of summaries, non-confidential summaries. What we see in the reports of this investigation is many tables with lots of dashes, axes, and with some margins, very very wide margins that no one can understand anything. The members of this committee of course have all the details, you can analyze the situation very good, or with all the details in your hands. But this is not possible for us. We cannot see anything in detail, once this is...

But isn't it always like that? דוד ויניצקי :

I'm sorry? : Aytac

Isn't is always like that? דוד ויניצקי :



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



No, it's not always like that. As I said, I'm more than 25 years in this field.

: Aytac

I was an investigator. It's only Israel that does this. I mean, normally of some information is confidential than the investigating authority presents some indexes for example. In order to give us some insights about what's going on there. I mean, some, maybe you can just put hundreds so some year and then you can... for sales for example, and then the other year you can see 1997, oh, then afterwards you can understand that it's 3 percent decrease in that data. You cannot see this. What we have in our hands, maybe you don't know what we have in our hands, very very limited information. And the margins, they are really very interesting, show nothing. The margins are very wide and they show nothing. So, this is really in contrary to WTO rules. And we will follow that, we will request from Israeli authorities to comply with WTO rules. About the injury aspect of this investigation. What... I will not go into detail, because we presented our ... in our documents, in our submissions. According to article 3.2 of the anti-dumping agreement, the investigating authorities shall considered whether there has been sufficient increase in dumped imports either in absolute terms or relative to production or consumption in the importing number. When we look at the imports in absolute terms, or thanks to what we can get from independent sources, also there is one table in the report, that's an open table but it's not a good ... of the report itself. We can see the import figures from 2014 to 2017. But in total years, this is no IP. There are



משרד הכלכלה והתעשייה  
מיהל יבוא



some tables about IP, imports in IP, but again, they are large margins, we cannot understand anything. This is important because we need to know what happened in the first half of 2017. So we are looking at it from our own data. So, what we see is, we don't see any constant increase in imports of the subject product from Turkey. And there is of course no significant increase. There are, this cable imports from Turkey decreased in 2015, compared to 2014, and decreased in 2017 compared to 2016. And if we look at overall, imports for all subject product from Turkey declined about 16.46 percent in terms of quantity in 2017, compared with the beginning of the IP investigation period, 2014. That means there is no significant constant increase in imports from Turkey. If we look at the investigation period, there is no constant increase. Then we look at, I mean, the article 3.2 reads that you can also look at relative terms in, relative increase in imports. Again, we have very limited information on this. We cannot see any information on production and consumption. But according to some tables we can understand there is now change seeing in the market share of the domestic manufacturers in the IP. That means that there is no relative increase of imports originating from Turkey. When we talk about injury, it's not of course only imports that we need to look at, we need to look at other factors, other injury factors, they are listed in article 6.34 of anti-dumping agreement. The Israeli speakers talk about these figures, so I won't go into details. But what we see is there is, there are increases in sales, this is very important, this is



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



one of the primary injury factors. There are increases in market shares. in losses. There are increases in productivity. And there are decrease There are some, in some parts of the IP, this is 3 years, we can see for example this is the last year, 2017, we can see some decreases in sales market shares. But what we see from export figures Israeli market is that we are not the reason of this decrease. Because we are exports to Israeli market in the end of this IP investigation period 2017, it's decreasing. It's not increasing. So if there are some problems in the domestic manufacturers it's not because of us. We can just easily see this from when you compare our import, uh, export figures, and the injury they done. So, those are the primary injury factors, and unfortunately we cannot see anything that we can define this injury in this investigation.

And you asked very rightful questions about injury when we, the domestic producers submitted ... about injury. Yes, there are really big questions about injury in domestic manufacturers ... And there's a very important contradictory statement in the report that we need to underline here. The report states continuous and permanent losses in gross profits, ... profits and net profit. And significant ongoing damage in recent years and also says has been forced to shut down its production lines for a long time. But when we look at the website of the complainant, we see that there's a reference to the year 2017 as a year that they are back to profitably and growth. So there's a real contradiction that we cannot understand. Those are the main problems



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



that we have when we look at the report. And when we look at the outcome of the report that there is ... about this contradiction we have really big question marks in our minds. But other than this, when we look at the outcome, now we have come off with 44 percent duty for other Turkish companies. Also we cannot accept this attitude, because this is also surprising for us, because this means there's something wrong with the attitude of the investigating authority about the understanding of facts available in the anti-dumping agreement, WTO anti-dumping agreement. When we look at the paragraph 7 of annex 2 of anti-dumping agreement, it reads that if the authorities have to base their finding, including those with respect to normal value, on information from a secondary source, including the information supplied in the application for the initiation of the investigation – it just defines this investigations – they should do so with special circumspection. And unfortunately we see no effort to ... anti-dumping ... calculation for other exporters from Turkey. This is a real contradiction to what paragraph 7 of annex 2 of the anti-dumping agreement says. When we look at the outcome there is a real duty for other producers, other exporters. Also, paragraph 5 of annex 2 of the anti-dumping agreement reads "even though the information..." this is what happening here. It just describes what's happening here in this investigation. "Even though the information provided may not be ideal in all respects, this should not justify the authorities from disregarding it. This provided the interested party has



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



acted to the best of its ability. I mean, we have heard lots of exporters here, they told you that okay, we did our best, okay we have some faults, but we provided you lots of data, hundreds, thousands of pages. They did their best. But even if you see that they are not fully... they are not good in your analyses, it doesn't justify you from disregarding it. Overall disregarding of the information provided by Turkish companies is not considered with this paragraph. And also one can think that Pamukkale, one of our companies, you said, you thanked them, provided all the information that you requested from them. So you have some facts then.

I mean, you can also use these facts in addition to what the other producers supplied you. Why didn't you do this? The problems is that, I mean... This is the first time that I read so much Hebrew in my life, but my friend translated me as much as possible. It's not like Mr. Tal, as you said, black and white. You need to do effort to what you can use as much as possible. It's not disregarding one company saying okay, this is black, this is white, I will take this white, I reject this black. You will collect all the information and you will use as much as possible. This is the right effort that the anti-dumping agreement expects from your side. And still, about this problem. We don't understand why... for example, in the ... final report you applied the same duties for other exporters, but in the end you didn't do this. I mean, this is also something that worth questioning. It's totally different approach. You still had this 44 percent in your past. It's not the best information available. It's... The most



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יכוא



questionable information ... You didn't use this, you took the same duty, same margin for other exporters, but at the end you didn't do this, you went to the most questionable facts available. I won't go into details, we have some information about our uh, the responses of our exporters to you. But not very much. We support the position ... the indexation of copper prices and ... about domestic prices with cost of goods. So we will continue to support them in this demand, in this request. This is for the time being what I need to underline in this speech. We need to underline once more that what we need to look at is the WTO anti-dumping agreement, and we expect from your side to comply with the provisions of this agreement. We will resort all our rights under this WTO agreement. Thank you very much.

Thank you very much. One second. Excuse me? No, you can sit, but he דוד ויניצקי :  
wants to reply to you.

I want to take the opportunity and thank you for coming all the way from דני טל :  
Turkey, it's the second time that you visit us and it's always lightening to  
hear you.

We can ask you every time to come to Israel. דוד ויניצקי :

So yes, we hope... דני טל :

I love the country. : Aytac



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



דוד ויניצקי : Perfect. So it's a deal.

דני טל : So you encourage us to have more investigations ... I want to thank you for all your remarks. I want to say that we are in good contacts with the Turkish embassy, with your ministry, we received your claims and we try our best also to take them into consideration. Just one word regarding the confidentiality and the indexed. Since it's the second time, you also mentioned this in the previous investigation. And you know, Israel is a small market. And in this case we don't have many many factories, there's one manufacturer. So if you reveal the information it reveals the information of one company, not the average industry. So we are a bit more strict on this issue, maybe in Turkey there's more competition so you can share the average cost and average data of the local industry. In Israel it's more sensitive. We try our best to share indexes where we can do it. If, you know, the indexes reveal too much information so we just put the empty table and this is one of the challenges that we have, to share as much information as we can without revealing business secrets. So this is one remark that I wanted to mention. You did mention the non-increase of import. As you mentioned, it's one parameter our of many. And regarding the 44 percent on the other industries, this is something the we, you know, we thought a lot about it. And as you could see in the preliminary decision, we didn't put 44 percent, we gave everybody the same percentage. I don't know if they translated the Hebrew





משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



determination to you, but we mentioned there very specifically that we give the same percentage to the other companies in order to encourage them to cooperate with the investigation. And not to block the competition. But we mentioned there very clearly, that if they will continue not to fully cooperate we will not be able to do it in the end, in the final findings. So... And it's also unfair for Pamukkale. They share all the information, you know, they were fully cooperated. And we cannot give a price to the other companies for this. So this is mainly the reasons that we are doing this. And... perhaps the committee will take this into consideration in their recommendation as well.

The result of not fully cooperating shouldn't be rejection. That's what I wanted to say. It's not black or white. And about ... what you say is understandable. But still you have a chance to have some indexes in the report. Really we don't ... : Aytac

I think that what you mentioned was, it was noted and... I believe that the committee will also take this into consideration. דני טל:

It is noted. And we will take it into consideration. דוד ויניצקי:

... in our answer. : Aytac

טוב, אנחנו נשמע את התשובה שלכם. ובזה נסיים. ואני הייתי רוצה לשמוע מכם גם לגבי אלכס אורגינל. דוד ויניצקי:



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



- דובר : אני הגעתי עם מומו אורבך. בתור מפיץ של צירקי. אם יתנו לי את הבמה חמש דקות, יש לי משהו...
- דוד ויניצקי : לא, אבל שמענו אתכם.
- דובר : יש לי משהו מאוד חשוב על כל מה שקורה פה, אי-הבנות ושאלות שכולם נשאלו ולא ידעו לענות, יש לי תשובות לכל דבר, לכל ...
- דוד ויניצקי : אורבך התייחס לזה.
- עופר פ. : לא, יש דברים שהוא לא התייחס. יש סיבה למה אני מבקש את הבמה.
- ??? : שתי דקות.
- עופר פ. : אני חושב שמאוד יעניין את הוועדה פה הדברים שיש לי להגיד.
- דוד ויניצקי : נראה, אחרי שנשמע אותם נחליט. נראה מה עושים.
- מישי הורביץ : אני רק מבקש, יכול להיות שאלכס אורגינל בכלל לא שייכים לפורום פה. יכול להיות שבכלל ... החרגה בגלל שזה משהו אחר לגמרי, כאילו אנחנו לא יבואנים [מדברים ביחד – לא ברור].
- דוד ויניצקי : יכול להיות, אז אני ביקשתי לשמוע גם התייחסות אליכם. אני אמרתי שאני מבקש לשמוע התייחסות.
- גיל נדל : אוקיי. טוב, אנחנו נעשה את זה קצר לאור הזמן ה... השעה המאוחרת. ממש באופן טלגרפי. בכל הנוגע לטענה שחזרה פה עוד פעם על הגדרת טווח מוצרי החקירה וכל הדברים האלה, אני רק אומר את זה בקצרה, הנושא הזה הוכרע ע"י בית המשפט



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יכוא



המחוזי בעתירה המנהלית, הוא קבע שהגדרת מוצרי החקירה כפי שהממונה פתח בחקירה הוא לא מתערב בהחלטה הזאת, זאת החלטה תקינה, ויש החלטה שיפוטית בין הצדדים. לכן אני לא רואה שום צורך לבוא ולהרחיב, זה עבר כבר תחת ביקורת שיפוטית. זה לטענה הזאת. לטענה של האם יש עוד יצרנים במדינת ישראל, אז קודם כל צריך להבין שהממונה בעמ' 13 בממצאים כתב ש"מהבדיקה שקיימתי עולה כי המתלוננת היא היצרנית העיקרית בשוק המקומי וכי התלונה עומדת בהוראות החוק לפתיחה בחקירה על-פי סעיף 24. "למה בעצם מתכוון הממונה? הרי בסעיף 24 בא ואומר שתלונה תיפתח כשאר בתלונה (מדברים ביחד – לא ברור).

דוד ויניצקי : אנחנו מכירים את החוק ואנחנו מכירים מה שכתב הממונה.

גיל נדל : אני משיב, אני רק משיב.

דוד ויניצקי : רק תסביר לנו...

??? : שמע, זה לא...

גיל נדל : לא, אני משיב לטענה. אני רק משיב. בקיצור, אם אני אשיב לטענה בצורה קצרה, בסופו של דבר הממונה קבע בצורה ברורה שהמתלוננת היא היצרן העיקרי. היא בחנה את הדבר הזה, ולכן אנחנו לא צריכים להידרש עוד פעם ליצרנים אחרים או דברים כאלה. אני רוצה להתייחס לנושא של, להשיב פה לפרופ' רייך בנושא הרטרואקטיביות. קודם כל אני רק אומר ליו"ר הוועדה שלי ולבתו יש משהו משותף, כי גם אני הייתי תלמיד של פרופ' רייך. אני התקדמתי גם וזכיתי לכתוב עם פרופ' רייך מאמרים, אז יש אופק לכת של אדוני. זה מה שאני...

דוד ויניצקי : היא שנה א', היא לא מבינה על האופק הזה בכלל. טוב.



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



- גיל נדל : אבל למה אני אומר את זה בהקשר הזה? כי לגבי שאלת הרטרואקטיביות, צריך להבין, בסופו של דבר הטענה שנטענת פה כלפי בקשתנו הרטרואקטיבית היא טענה שיוצרת אבסורד. מה שייצא זה בסופו של דבר שאפשר כאילו להטיל רטרואקטיבית לפני תקופת הערובה הזמנית, אבל אי אפשר להטיל היטל רטרואקטיבי לתקופת הערובה הזמנית. עכשיו, הזכירו פה גם פרופ' רייך וכולם הזכירו את ההסכם של ה-WTO. וצריך להבין, ההסכם של ה-WTO לא מדבר על השאלה ברטרואקטיביות האם אני תופס את הערובה הזמנית ולוקח אותה. הרטרואקטיביות מדברת על התקופה שבהם היו סעדים זמניים, זה מה שה-WTO אומר. ה-WTO אומר שיש אפשרות להטיל היטל רטרואקטיבי על התקופה שבה היו סעדים זמניים. עכשיו, היו סעדים זמניים, הם כבר חלפו, ויש אפשרות להטיל היטל רטרואקטיבי. זאת הפרשנות של הסעיף.
- דוד ויניצקי : והמורה שלך מסכים איתך?
- גיל נדל : אני חושב שאם פרופ' רייך ואני נקרא את ההסכם הבינלאומי נסכים, אנחנו חולקים בפרשנות של הסעיף הישראלי ו... ואני חייב לומר שכבר יש מספיק החלטות של הוועדה המייעצת, גם של פרופ' רייך וגם של אחרים, שכולם אמרו שאנחנו מפרשים בקוהרנטיות את החוק הישראלי יחד עם ההסכם הבינלאומי, לכן לא צריכה, זה די ברור שאפשר ללכת גם כלפי ה, אה, לתקופת הערובה הזמנית.
- דוד ויניצקי : כל כך ברור שאנחנו עורכי דין מתפרנסים מהוויכוחים בתוך מה כוונת החוק.
- גיל נדל : לא לא, פה זה משמעותי מאוד. הזכירו פה את הנושא של טענות של דואופול ודברים כאלה, אבל כבר שמענו שיש גם יבואנים, אה, יש גם מדינות ייצוא אחרות.



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



דוד ויניצקי: תתייחס לאלכס אורגינל בבקשה.

גיל נדל: כבר, כבר אני מגיע אל הדברים האלה. נאמרה פה אמירה, ורק חשוב לי לחדד אותה, נאמרה פה אמירה ע"י אחד היבואנים שסיפר איך שהטורקים השתלטו על שוק הכבלים באירופה. אני מקווה ששמעתם את האמירה הזאת, זאת אמירה שחשוב לי שהיא תהיה פה בתוך הפרוטוקול, החשש הוא שזה בדיוק מה שיקרה פה אם לא יהיה לנו את ההיטל. לגבי נושא סובסידיות, כי פה שאלתם על הנחושות וגם על דברים אחרים. אני בהחלט הייתי מציע לבוא ולשאול את הסובסידיות לא רק על הנחושות או על חומר הגלם, אלא לבדוק האם יש מענקים על ייצוא, לבדוק האם יש מענקים על מכירות בדולרים, האם יש סובסידיות על PVC, על עוד חומרי ציפוי. האם יש חשמל זול למפעלים. האם יש ארנונה מוזלת. האם יש הקלות במס. כל הדברים האלה. אין לנו את המידע הזה.

עידו סופר: אנחנו ... לשאול את עצמנו גם [מדברים ביחד – לא ברור].

גיל נדל: לא לא לא, כל מה שאני התכוונתי לבוא ולהגיד זה האם בסופו של דבר יש תמיכה כזו או אחרת במחיר שבסופו של דבר גורמת לזה שמצליחים למכור לפה במחיר כל כך זול.

איתמר עפל: בסדר, אני ... ושתי הנקודות האחרונות לפני שאני מעביר פה את השרביט לאיתמר, זה נושא אחד של...

דוד ויניצקי: שרביט! אנחנו הסכמנו שתעביר את השרביט! אתה אמור לסיים.

גיל נדל: לא, אז אני אומר, הנושא של אלכס אורגינל, הנושא של כבלי הפיקוד. ובזה סיימתי. הבטחתי שזה יהיה קצר.



משרד הכלכלה והתעשייה  
מיוהל יבוא



- דוד ויניצקי : הבנתי, העברת לו את זה כדי שאני אצטרך לשמוע אותו, טוב תודה.
- איתמר עפל : טוב, נגיב על חשמל ישיר, על אה... אורבך, ובסוף על אלכס. סינרגי במסגרת החקירה, זאת אומרת בתקופת החקירה סינרגי יצרה כבלי פיקוד, ייצרה כבלים גמישים, כל הכבלים שאתה מדבר עליהם, כל הכבלים שמר נגלר מחשמל ישיר מדבר עליהם. היא ייצרה אותם, סיפקנו חשבונות. אם אתם לא מאמינים, זאת אומרת, אין לי, אין לי מה להתוכח, הממונה קיבל את החשבונות. לעניין מה שחשמל ישיר. תנו לי להגיב. קיבלתי מחשמל ישיר כמה הצעות. כבלי פיקוד, כבלים גמישים, כבלים קשיחים, וכו' וכו' וכו'. עשיתי עבודה על כל אחד מהם, שלחתי להם הצעות מחיר. לבסוף לא קיבלתי מהם תשובות. אחר כך הגיע כבלים פיקודיים. אני ביקשתי שיתנו לי מחיר מטרה, כדי שברגע שאני נותן את המחיר אז הם בצורה מסוימת מסחרית מחוייבים לעשות את זה. אני המתנתי למחיר המטרה, הם לא הסכימו לתת לי, וככה זה הסתיים. זה מבחינתי. כבלים גמישים. כבלים גמישים ייצרנו בתקופה. אנחנו גם מייצרים עכשיו. אני מתכנן לייצר גם כבלים פיקודיים, גם כבלים גמישים, כבר אני חושב...
- מירי שמואלי : אתה מתכנן לייצר או שאתה מייצר כבר?
- איתמר עפל : אני כרגע, כרגע אני לא מייצר. אני לא מייצר לא כי אני לא יכול, יש לי את המכונות, יש לי את האנשים, יש לי את הידע, אין שום בעיה לייצר את זה, אני מתכנן לייצר את זה כבר החודש, או בינואר, וכמובן בהמשך השנה. שום דבר מיוחד בכבלים...
- מירי שמואלי : ייצרתם את זה בעבר?
- איתמר עפל : כן. כן. ייצרנו, סיפקנו חשבונות, יודעים לייצר, אין שום בעיה. נמשיך. לעניין אלכס. קודם כל, אני באמת... כאילו, collateral damage, I hear you, אני שומע מה אתה



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



אומר. הכבלים שאתה מדבר עליהם זה אותם כבלים, בעצם קלאס 5 שאני מייצר. זאת אומרת, מתכנן לייצר. אין שום בעיה בכבל. תן לי לנסות לפתור את בעיית האריזה. אם לא נצלית, אני אומר, בוא נמצא לזה... זאת אומרת נמצא לזה פיתרון, אין שום בעיה, אם אתם מוצאים דרך להחריג את זה...

דני טל: לא, אבל הדברים ברורים. אם אין לכם אפשרות לתת פיתרון הסיפור הזה צריך להיות מוחרג. כולל הנזק המשני שאתה חושש אולי מישוהו ייקח ויחתוך. לא יכול להיות שאנחנו נפגע בייבוא של כבל שאתה לא יודע לייצר אותו. זה לא משנה אם זה [מדברים ביחד – לא ברור].

דוד ויניצקי: וזה מה שהוא צריך, זה הכבל היחיד שהוא משתמש בו.

איתמר עפל: אני יודע לייצר את הכבל, אני אעבור אצלו...

דני טל: אתם תצטרכו להתאים גם את האריזה שתתאים לצרכים.

איתמר עפל: אני אעבור אצלו מחר, אני לוקח את זה בתור פרויקט אישי. תנו לי, לא יודע, מה, תקציבו לי חודש-חודשיים...

דוד ויניצקי: לא, אין לך, אין לך. תגיד לי...

איתמר עפל: טוב, אני אעבור אצלו מחר.

דוד ויניצקי: תגיד לנו בתוך שבוע מהיום שאתה מצאת פיתרון לאריזה שלו.

איתמר עפל: בסדר. קיבלתי. שבוע קניתי. קיבלתי, בסדר גמור.

דוד ויניצקי: זה בסדר מבחינתכם? אבל אני מדגיש, הוא דיבר על אורך הכבל, אז אנחנו מדברים על פיתרון...



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



איתמר עפל: רק להבהיר, מייצרים את הכבלים האלה בחבילות של 100 מטר, לשוק המקומי. זה

נכון, שריר, בריא וקיים, זה באמת מה שארקה קונים, מה שישיר קונים, מה שדוכובני קונים. הוא מבקש את הכבלים האלה באריזה קצת שונה. מכיוון באמת, דיברתי עם אלכס, הוא דיבר על סדר גודל של עשרות אלפי דולרים. יכול להיות אני טעיתי, אה, לא מיד רצתי לפתח משהו. יכול להיות שזה טעות שלי. אני מחר אעבור אצלו, אקח את ה... האלה. אם אני יכול, בסדר גמור. אם לא, לא.

דוד ויניצקי: אתם נפגשים מחר?

מישי: אני עכשיו שומע שקבענו.

דוד ויניצקי: לא, ראיתי אותך... לא ממש, לא ממש, ראיתי אותך יוצא החוצה ומדבר איתו. לא, אבל הייתם ביחד בחוץ עכשיו.

איתמר עפל: לא לא, אני רציתי להבהיר... [מדברים ביחד – לא ברור].

דוד ויניצקי: קדימה, בוא מהר דבר, אבל ממש בקצרה. דקה. רק, מי אתה?

עופר פ.: שמי עופר. אני 20 שנה בענף הכבלים, ענף החשמל. בעבר זה היה מקצוע, היום זה תחביב שלי, היום אני יועץ עסקי. ואני כרגע עובד בחברה מסוימת, חברה פרטית, בהיקף של כמה מאות מיליוני שקלים בשנה.

דני טל: איזו חברה?

עופר פ.: א.א.א טסה. מה שמייחד אותי מכל הנוכחים בחדר, אחד, אני רוכש ומפיץ גדול מאוד של סינרגי היום. שתיים, אני המפיץ הבלעדי של צ'רקי שמומו אורבך מייצג. ושלוש, אני לקוח של פמוקלה בטורקיה. כך שהידע שלי והיכולת שלי לתרום לכל מה





משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



שקורה ולהבנת כל השאלות שנשאלו, כולל של אלכס אורגניל והתשובות של עורך הדין של ישיר, שלא כל כך ידע להסביר את זה, אני יכול להתייחס לזה. ענף המוליכים הגמישים מהווה עשרות אחוזים מכלל המוליכים. שלא זכו להתייחסות ולא היו בנושא החקירה. החקירה היתה לכבלי N2XY ומוליכים קשיחים. המוליכים הגמישים מייצגים לא מעט ענפים במשק. מייצג את ענף הריתוך, ענף לוחות החשמל, ענף מערכות הפסק, יצרני המזגנים, יצרני המצברים...

דוד ויניצקי : אבל רגע, זה בחקירה?

עופר פ. : אני אומר, המשפחה שאנחנו מצביאים מצירקי מוחרגת למוליכים גמישים בלבד. שלא היה בהמלצת החקירה. מאידך, המלצות החקירה היה להחיל 44 אחוז גם על המוצרים האלה. שמה שקורה איתם בשוק, קודם כל, כאחד שמכיר טוב את...

דני טל : לא לא, מוצרי החקירה, אנחנו לא מחילים 9 אחוז על מוצרי החקירה ו-44 אחוז על השאר. זה על אותם מוצרים.

עופר פ. : אני אומר, מה שקורה, אותם יצרנים מטורקיה, שהוטל עליהם לכאורה המלצה של 44 אחוז, לא נכללו בסל שסינרגי ביקש בכלל שתהיה חקירה במחירי היצף. בפועל זה מוחרג על אותו מפעל שאני כרגע מייצג, זה מוחל גם עליו.

דני טל : בתוך עלות מכס? זה מה שאתה אומר?

עופר פ. : כן, עכשיו, מה שקורה כרגע בפועל, קודם כל נשאלה שאלה לגבי יצרנים מקומיים, שניים-שלושה מקומיים, מה היקף הפעילות שלהם. היקף הפעילות שלהם לפי מה שאני יודע היום, כספית לפי נתח השוק של סינרגי, הוא פחות-או-יותר שקול במחזור להיקף הפעילות של סינרגי בשוק המקומי הפרטי. לא כולל מוסדי



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



וחברת חשמל. שזה לא זניח. מה שקרה מאז ההיטל, של 14.5 אחוז, אני בתור יבואן  
נשחקתי בערך ב...

דוד ויניצקי: למה לא הגשת עמדה לוועדה?

עופר פ.: מומו הגיש בשמנו. לא בחרנו לעשות את זה משפטית. אני חושב שההגשה שלו היתה  
מנוסחת טוב מאוד, עניינית מאוד.

דוד ויניצקי: אז כל הטענות האלה כבר אצלו, אני פתאום שומע טענות שאני לא קראתי אותן.

עופר פ.: אני בסך הכול רוצה לשפוך אור על דברים מסוימים...

דני טל: אתם ביקשתם רק בקשות להחרגה. נכון?

עופר פ.: אנחנו ביקשנו להחריג יצרן מסוים.

דני טל: לא, ביקשתם להחריג סוגי כבלים מסוימים.

עופר פ.: נכון, מוליכים גמישים, שלמעשה בכלל לא היו בנשוא החקירה שסינרגיי ביקשה  
והפכו להיות מוחלים בתוך המשפחה הזאת. עכשיו, מה שקרה, אותם יצרנים  
מקומיים שמייצרים מוליכים גמישים כרגע הם נהנו מ-14.5 אחוז. זאת אומרת,  
תכלס בפועל הם הורידו 5 אחוז מ-14.5 אחוז, שיפרו את הרווחיות שלהם ב-10  
אחוז. ואני נשחקתי ביכולת המכירה שלי בתחרות מולם ב-5 אחוז. השלב הבא...  
וזה אני מדבר על 14.5 אחוז. כשנעבור על ה-40 אחוז או כל מספר שיהיה גבוה מזה,  
מי שישלם את המחיר זה השוק המקומי, ואני מניח שמשפחת המוליכים הגמישים  
מהווה לפחות 30 אחוז מ...

דני טל: יש ייצור של אותם כבלים גמישים במדינות אחרות?



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



- עופר פ. : בכל העולם מיוצר. בכל העולם יש מוליכים גמישים.
- דני טל : אז זה לא יעלה ב-40 אחוז, זה יעלה אולי ... בין רומניה לטורקיה.
- עופר פ. : אה... בוא נגיד דבר כזה, הטורקים מתמחים במיוחד בייצור כבלים. יש להם יעילות מיוחדת במוליכים גמישים. היעילות שלהם עוד יותר ברורה בקטע הזה בכל אלה שמותחים לבד את המוליכים, וזה כבר שמעתם פחות-או-יותר את הנתונים למה יש יעילות. אין אופציה לשום יצרן מקומי או ליצרן אירופאי אחר להתחרות ביכולת הטורקית לספק מוצר מושלם...
- בועז סופר : מה שאתה אומר שהפער הוא יותר מ-35 אחוזים. דני שאל, זה יעלה, אבל בכל מקרה בגובה הפער בין טורקיה לרומניה. אמרת לא, זה בעצם יותר מ-35 אחוז. אין לי דרך אחרת לפרש את מה שאתה אומר.
- עופר פ. : לא, אמרתי דבר כזה, אמרתי היתרון ליצרנים המקומיים...
- בועז סופר : לא, אני מבין, אבל התרגום של זה זה אומר שרומניה יותר גבוהה ביותר מ-40 ו [מדברים ביחד – לא ברור].
- עופר פ. : לא בדקנו את רומניה ביכולת שלה לייצר מוליכים גמישים.
- בועז סופר : הוא שאל אותך, ענית.
- עופר פ. : לא, הנושא לא נבדק. יכול להיות שנבדק ע"י חשמל ישיר, ואני חושב שהתשובה היתה שזה לא אקטואלי כי הם לא יבאו את המוצרים האלה מרומניה.
- דוד ויניצקי : טוב, אתה לא יודע בעצם.



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל יבוא



עופר פ. : אני לא יודע, אבל אני נוטה להניח שמתוקף היכרותי... בתוקף היכרותי את המוצר

האיכותי והיעיל הטורקי, אף אחד לא יוכל להתחרות בו.

דוד ויניצקי : יש ייצור ישראלי.

עופר פ. : יש, יש... נכון להיום אין ייצור של סינרגי. בתוקף היכרותי עם סינרגי.

דוד ויניצקי : אמרת שיש לך משהו מדהים, אמרת אותו, אנחנו מאוד מודים לך. תודה רבה

לכולם. אתם חייבים לנו תשובה. שבוע יש לנו?

!!! : לא, אין שבוע.

דוד ויניצקי : אז אין לנו שבוע.

סוף דיון