

ירושלים, ג' כסלו תשפ"ו

23 נובמבר 2025

לכבוד
מר אדי בן ליש
ראש מנהל תנועה
משרד התחבורה

שלום רב,

הנדון: היועצות ביחס לחידוש רישיון היבואן הישיר שבידי טלקאר חברה בע"מ באשר לתוצרים

SERES, DFSK וקי ג'י מוביליטי בקטגוריה M1

סימוכין: פנייתכם מיום 29.08.24, פנייתכם מיום 29.10.24, מכתבנו מיום 04.11.24

בהמשך להתכתבויות שבסימוכין, בנוגע לקבלת ייעוץ עבור חידוש רישיון התוצרים SERES, DFSK וקי ג'י מוביליטי בקטגוריה M1 לרישיון יבואן ישיר לטלקאר חברה בע"מ (להלן **טלקאר**), הריני להשיב כדלקמן:

1. בפניותכם שבסימוכין נתבקשה הממונה על התחרות (להלן **הממונה**) לייעץ ביחס לחידוש רישיון יבואן ישיר לתוצרים SERES, DFSK וקי ג'י מוביליטי (להלן **התוצרים המבוקשים**) בקטגוריה M1. זאת, בהתאם לסעיפים 11 ו-12(א) לחוק לקידום התחרות ולצמצום הריכוזיות, התשע"ד-2013 (להלן **חוק הריכוזיות**).¹
2. במכתבנו שבסימוכין מיום 04.11.24 הודענו כי בכוונת הממונה לייעץ בנוגע לבקשת חידוש רישיון היבואן לתוצרים המבוקשים כאמור.
3. במסמך זה נציג את הבדיקה שערכה רשות התחרות (להלן **הרשות**) ביחס להשפעה התחרותית הצפויה מחידוש התוצרים המבוקשים לרישיון היבואן שבידי טלקאר. הבדיקה כללה בחינה של מקטעי הפעילות בקטגורית M1, ובפרט בחינה של סגמנטים שונים בקרב רכבי SUV.

¹ אליהם מופנה גם סעיף 45 לחוק רישוי שירותים ומקצועות בענף הרכב, התשע"ו-2016.

4. ממצאי הבדיקה הם כי לטלקאר פעילות ענפה בייבוא כלי רכב בקטגוריה M1 עם התוצרים קיה, SERES, DFSK וקי ג'י מוביליטי (להלן גם KGM). הממצאים מעלים כי חידוש הרישיונות בקטגוריה זו ביחס לתוצרים המבוקשים אינו צפוי להטיב או לקדם את התחרות, ואף עלול למנוע את קידום התחרות ובכלל זה התחרות הפוטנציאלית.

5. בהתאם לכך, ומשיקולים של קידום התחרותיות הענפית, המלצת הממונה היא להתנות את חידוש הרישיון של התוצרים SERES וקי ג'י מוביליטי בויתור על התוצר קיה. כמו כן, מומלץ שלא לחדש את רישיון התוצר DFSK [REDACTED] להלן נרחיב.

מבקש הרישיון

6. **טלקאר** היא חברה פרטית בבעלות משפחת אונגר.² לטלקאר רישיונות יבואן ישיר לתוצרים: קי ג'י מוביליטי, בקטגוריית M1 ו-N1; קיה בקטגוריית M1 ו-N1; DFSK בקטגוריית M1 ו-N1; SERES בקטגוריית M1 ו-DONGFENG בקטגוריית N1 ו-N2.

הקטגוריה הרלוונטית – קטגוריה M1

7. כפי שהוגדר על ידי משרד התחבורה, קטגוריה M1 מכילה כלי רכב עד 8 מושבים נוסף על מושב הנהג ושמסקלם הכולל עד 3.5 טון.³ על פי נתוני קארזון,⁴ בשנת 2024 נרשמו כ- 270,000 כלי רכב בקטגוריה זו. ככלל, מקובל לחלק את הקטגוריה לסגמנטים בהתאם למאפיינים כמו גודל הרכב (בגדלים A-E),⁵ צורתו ורמת הגימור, כמו למשל SUV, סדאן והאצ'בק.⁶

8. **להלן פירוט על כל אחד מהתוצרים אותם מייבאת טלקאר בקטגוריה:**

8.1. **קיה** – התוצר העיקרי המיובא על ידי החברה. תוצר קוריאני עם דגמים רבים ומגוון רחב של סוגי רכבים הכוללים: רכבי סדאן, רכבי שטח, SUV, ספורט, משפחתיים, היברידיים וחשמליים.

² טלקאר מוחזקת ע"י גד אונגר (50%), אברהם אונגר (25%) ויעל אונגר (25%).

³ כפי שניתן לראות באתר משרד התחבורה: https://www.gov.il/he/pages/vehicles_types

⁴ אלא אם צוין אחרת, היקפי הפעילות המובאים במסמך זה נגזרו מתוך נתוני שירות קארזון. הנתונים מבוססים על נתוני רישום כלי רכב של משרד התחבורה כפי שנמסרו לאיגוד יבואני הרכב.

⁵ כלומר, A מתייחס לרכבים הקטנים ביותר וכן הלאה.

⁶ כפי שצוין בה"ש 3, הנתונים אליהם התייחסנו מבוססים על נתוני שירות קארזון. יובהר, כי בתוך כך גם החלוקה לסגמנטים מתבססת על נתוני שירות קארזון. בדיקות הרשות מצאו כי שחקנים בתחום הרכב מבצעים חלוקה על פי הסגמנטים הללו וכי מדובר בחלוקה מקובלת בתחום.

8.2. קי ג'י מוביליטי- תוצר קוריאני. ליצרן ארבעה דגמים בעלי תקינה אירופאית כאשר מתוכם

טלקאר מייבאת שני דגמים של רכבי SUV.

8.3. DFSK- היא חברת בת בבעלות מלאה של קבוצת SERES הסינית.⁷ על פי המידע שנמסר

מהיבואן, לתוצר דגם יחיד בקטגוריה M1 בשם "SERES 3". מדובר בדגם SUV חשמלי

שטלקאר ייבאו בעבר, אך כיום דגם זה אינו מיובא מכיוון שאין לו תקינה אירופאית.⁸

8.4. SERES- תוצר נוסף הקשור לקבוצת DONGFENG הסינית.⁹ לתוצר דגם יחיד בקטגוריה

M1 בשם "SERES 5", רכב חשמלי מסוג SUV.

פעילות היבואן בקטגוריה M1

9. באמור לעיל, טלקאר פעילה בקטגוריה M1 עם התוצרים קיה, קי ג'י מוביליטי, DFSK ו-SERES.

לוח 1 להלן מפרט את היקפי הפעילות הכמותיים של היבואנים הפעילים בקטגוריה זו בשנת 2024.

לוח 1: רישום כלי רכב בקטגוריה M1 לפי יבואן, לשנת 2024

יבואן	היקף פעילות	מספר כלי רכב שנרשמו
כלמוביל	18%	45,963
קבוצת יוניון	16%	41,537
צ'מפיון	14%	36,148
טלקאר	11%	28,055
פריסבי (קרסו)	11%	27,837
דלק	7%	18,133
שלמה	6%	16,687
לובינסקי	5%	13,945
מכשירי תנועה	4%	9,289
טסלה	3%	8,198
סמלת	2%	6,406
יוניברסל מוטורס	2%	4,082
מאיר	1%	3,135
כדורי	0.3%	675
מטרו מוטור	0.2%	477
חברת המזרח	0.2%	443
אי.וי מוטורס	0.1%	219
אורכיד	0.1%	185
צ'יינה מוטורס	0.05%	118

⁷ כפי שניתן לראות באתר החברה - <https://www.dfsk.com>

⁹ לדברי היבואן, דונגפנג מחזיקה כ-20% מהחברה המחזיקה בתוצר.

102	0.04%	אוטו חן
25	0.01%	אוטו מקס
16	0.01%	דלהום
9	0.003%	יו.די.אס אינטרנשיונל
3	0.001%	אוטו ארט
261,687	100%	סך הכל

10. כפי שניתן לראות, קיימות חמש חברות אשר היקף פעילותן בשיווק כלי רכב פרטיים תחת קטגוריה M1 עולה על 10% והן מהוות יחדיו קרוב ל-70% מהפעילות בקטגוריה. טלקאר היא החברה הרביעית בגודלה ואוחזת בהיקף פעילות של כ-11% במהלך שנת 2024.

11. כאמור לעיל ניתן לחלק את קטגוריה M1 למספר סגמנטים בהתאם למאפייני הכלים ולשימושים השונים. דגמי הרכבים המשתייכים לסגמנטים השונים נעים על פני רצף תחרותי, כאשר דגמי רכב בעלי מאפיינים דומים מגבשים את מעגל ההשפעה התחרותית המשמעותי ביותר. מכיוון שדגמי התוצרים המבוקשים משתייכים לסגמנט ה-SUV ובפרט לסגמנטים C, D ו-E, נתמקד בהם בבדיקתנו. הסגמנטים השונים בקרב רכבי SUV נבדלים בעיקר בגודלו של כלי הרכב. אולם יודגש כי בין הסגמנטים השונים יכולים להיות דגמים אשר יהיו תחליפים קרובים האחד לשני.

סגמנט SUV-C

12. סגמנט SUV-C הוא הסגמנט המוביל בהיקף המכירות בקטגוריה M1 ומהווה כ-43% ממנה. טלקאר פעילה בסגמנט זה עם התוצרים: קיה, קי ג'י מוביליטי¹⁰ ו-SERES (DFSK)¹¹. לוח 2 להלן מפרט את היקפי הפעילות הכמותיים של היבואנים בסגמנט זה בשנים 2023-2024.

לוח 2: רישום כלי רכב בסגמנט SUV-C לפי יבואן ותוצר לשנים 2023-2024, באחוזים

יבואן ישיר ותוצר	2023	2024
קבוצת יוניון	15.1%	18.3%
Toyota	8.9%	14.3%
Geely	6.2%	4.0%
כלמוביל	15.0%	17.0%
Hyundai	8.1%	8.2%
Mitsubishi	6.9%	7.5%
Jaecoo	0.0%	1.2%
פריסבי (קרסו)	13.2%	16.1%

¹⁰ חלק מהנתונים שנאספו מתייחסים להיקף המכירות המיוחס לתוצר SsangYong. על פי המידע שנמסר לרשות, SsangYong הוא שמה הקודם של קי ג'י. מוביליטי (KGM).

¹¹ כפי שנכתב בה"ש 3, הנתונים מתבססים על נתוני שירות קארזון ומופיעים כפי שנרשמו. יצוין, כי על פי המידע שנמסר מהיבואן, הדגם המיובא בסגמנט זה משויך לתוצר DFSK. אולם בנתוני קארזון הדגם מופיע תחת התוצר SERES, ככל הנראה לאור קשרי הבעלות בין התוצרים.

11.5%	9.7%	Chery
1.1%	1.2%	Dacia
1.7%	1.1%	Nissan
1.8%	1.1%	Renault
12.8%	16.5%	טלקאר
12.5%	15.9%	Kia
0.3%	0.6%	Seres
0.01%	0.01%	KGM
9.5%	12.4%	שלמה
9.5%	12.4%	BYD Auto
7.3%	7.1%	צ'מפיון
3.4%	4.7%	Skoda
1.7%	1.3%	Seat
2.2%	1.2%	Volkswagen
4.8%	4.0%	דלק
4.8%	4.0%	Mazda
3.9%	3.4%	מבשירי תנועה
3.9%	3.4%	Suzuki
3.6%	3.6%	סמלת
3.6%	3.6%	Subaru
3.1%	6.9%	לובינסקי
1.1%	3.1%	Peugeot
0.8%	2.6%	MG
1.1%	1.1%	Citroen
0.01%	0.01%	Opel
2.9%	2.2%	יוניברסל מוטורס
2.5%	2.2%	Chevrolet
0.4%	0.01%	Forthing
0.5%	0.4%	מאיר
0.4%	0.4%	Lynk & Co
0.1%	0.1%	Honda
0.2%	0.1%	אי.וי מוטורס
0.2%	0.1%	JAC
0.04%	0.004%	WM
0.08%	-	אוטו חן
0.08%	-	Neta
0.01%	-	דלהום
0.01%	-	SWM
100.00%	100.00%	סך הכל
(112,127 בלי רבב)	(114,579 בלי רבב)	

13. כפי שניתן לראות, מנתוני לוח 2 עולה כי בשנת 2024 היו ארבע חברות להן היקף פעילות העולה

על 10% במכירות רבבי SUV-C והן מהוות יחדיו כ-64% מהיקף הפעילות בסגמנט. מתוכן,

טלקאר היא החברה הרביעית בהיקף מכירותיה ואוחזת בשנת 2024 קרוב ל-13% מסך היקף הפעילות בסגמנט. היקף פעילות משמעותי זה נובע ברובו ממכירות התוצר קיה שהוא התוצר השני בהיקף המכירות שלו בסגמנט ומהווה 98% ממכירות טלקאר בסגמנט, כאשר לעומתם היקף המכירות של דגמי התוצרים האחרים נמוך מאד.

סגמנט SUV-D

14. בסגמנט SUV-D טלקאר פעילה עם התוצרים קיה, SERES ו-קי ג'י מוביליטי. לוח 3 להלן מפרט את היקפי הפעילות הכמותיים של יבואני הרכב בסגמנט זה.

לוח 3: רישום בלי רכב בסגמנט SUV-D לפי יבואן ותוצר לשנים 2023-2024, באחוזים

יבואן ישיר ותוצר	2023	2024
טלקאר	24.1%	42.3%
Kia	21.6%	22.2%
SERES	2.4%	18.5%
KGM	-	1.6%
כלמוביל	40.5%	17.8%
Hyundai	40.5%	17.8%
קבוצת יוניון	14.4%	16.5%
Toyota	14.4%	16.5%
כדורי	9.1%	8.7%
SKYWELL	9.1%	8.7%
דלק	1.3%	6.1%
Ford	1.3%	6.1%
שלמה	-	5.8%
BYD Auto	-	5.8%
סמלת	1.13%	1.0%
Subaru	1.13%	0.9%
Leapmotor	-	0.1%
יוניברסל מוטורס	2.04%	0.9%
Chevrolet	2.04%	0.6%
GMC	-	0.3%
צ'יינה מוטורס	2.05%	0.6%
Maxus	2.05%	0.6%
מכשירי תנועה	-	0.3%
Deepal	-	0.3%
אוטו חן	5.49%	0.1%
Aiways	5.49%	0.1%
אי.וי מוטורס	-	0.01%
Arcfox	-	0.01%
סך הכל	100.00% (6721 בלי רכב)	100.00% (7666 בלי רכב)

15. מנתוני לוח 3 עולה כי מדובר בסגמנט ריכוזי, שבו שלוש שחקניות אוחזות בהיקף פעילות העולה על 75%. טלקאר היא השחקנית המובילה בסגמנט, בפער ניכר מול היבואנים האחרים והיא אוחזת בשנת 2024 בהיקף פעילות של כ-42%. מתוך הפעילות של טלקאר בסגמנט, קיה מהווה כ-52%, SERES מהווה כ-42% ו-קי ג'י מוביליטי מהווה כ-6%.

סגמנט SUV-E

16. בסגמנט SUV-E טלקאר פעילה עם התוצרים קיה ו-קי ג'י מוביליטי¹². לוח 4 להלן מפרט את היקפי הפעילות הכמותיים של היבואנים בסגמנט זה:

לוח 4: רישום כלי רכב בסגמנט SUV-E לפי יבואן ותוצר לשנים 2023-2024, באחוזים

יבואן ישיר ותוצר	2023	2024
קבוצת יוניון	53.8%	40.2%
Toyota	53.8%	40.2%
טלקאר	13.1%	20.9%
KGM	13.1%	20.1%
Kia	-	0.8%
יוניברסל מוטורס	10.7%	19.0%
Chevrolet	10.7%	19.0%
Ineos	-	0.03%
דלק	8.9%	10.2%
Ford	8.6%	6.7%
Mazda	0.3%	3.5%
שלמה	8.9%	5.4%
BYD Auto	8.9%	5.4%
סמלת	3.9%	4.2%
Subaru	3.9%	4.2%
צ'מפיון	0.3%	0.1%
Volkswagen	0.3%	0.1%
כלמוביל	0.3%	-
Hyundai	0.3%	-
סך הכל	100.00% (2968 בלי רכב)	100.00% (3268 בלי רכב)

17. כפי שניתן לראות בלוח 4, גם סגמנט זה הוא ריכוזי ושלוש שחקניות אוחזות בהיקף פעילות העולה על 75%. טלקאר היא היבואנית השניה בגודלה בסגמנט בשנים 2023-2024 ואוחזת

¹² לעיל ה"ש 9.

בהיקף פעילות של כ-20% בשנת 2024. טלקאר פעילה בסגמנט עם התוצרים קי ג'י מוביליטי וקיה, כאשר מתוך מכירות טלקאר בסגמנט קי ג'י מוביליטי מהווה את מרבית המכירות.

ניתוח תחרותי

18. במסגרת הניתוח התחרותי שיוצג להלן נמצא כי חידוש רישיון היבואן לתוצרים המבוקשים בקטגוריה M1 אינו צפוי להטיב או לקדם את התחרות ובכלל זה התחרות הפוטנציאלית, בפרט בסגמנטים השונים של רכבי ה-SUV. כפי שניתן להתרשם מהנתונים לעיל, טלקאר היא שחקנית משמעותית בסגמנטים השונים של רכבי ה-SUV.

19. בקרב התוצרים המבוקשים קיימים דגמים המיובאים כיום וכן כאלו שאינם מיובאים העשויים להיות תחליפיים לדגמי קיה המיובאים על ידי טלקאר. כך למשל, בסגמנט SUV-D לקוחות עשויים להתלבט בין דגם "SERES 5" לבין דגם קיה EV6.

20. האמור בעניין האפשרות שדגם מסוים יטיל רסן תחרותי על דגם אחר נכון לא רק לתוצרים שמשתייכים לאותו סגמנט, אלא גם כאשר מדובר בדגמים שאינם באותו הסגמנט. שכן לקוחות עשויים להביא בחשבון מגוון של שיקולים בבחירת רכב ובהתלבטות בין חלופות שונות כאשר גודל הרכב (המאפיין העיקרי לפיו נקבע הסגמנט אליו ישוּך הרכב) הוא רק אחד מהם ואליו יצטרפו שיקולים נוספים כגון איכות ומחיר. לענייננו, נטען בפנינו כי לתוצר קי ג'י מוביליטי ישנם דגמים שעשויים להוות תחליף לתוצר קיה אף שאינם בהכרח באותו הסגמנט. כך למשל, נטען כי דגם טורס עשוי להוות תחליף לדגם קיה ספורטאז' ¹³ כמו כן, נטען כי קיימים רכבים בעלי 7 מקומות המיובאים על-ידי החברה אשר עשויים להיות תחליפיים הן מבחינת השימוש והן מבחינת מחיר. למשל, דגם "רקסטון" של קי ג'י מוביליטי עשוי להוות תחליף לדגם קיה סורנטו ¹⁴.

21. בנוסף, לתוצר קי ג'י מוביליטי יש שני דגמים העומדים בתקינה האירופאית, אך אינם מיובאים לישראל. כמו כן, ליצרן דגמים נוספים אשר אינם עומדים בתקינה האירופאית כיום אך יתכן שהדבר ישתנה בעתיד ויקבלו תקינה כאמור, דבר שעשוי לאפשר להם להוות תחליף לתוצר קיה ¹⁵.

¹³ בנוסף דגם "טורס" נמכר במחיר ממוצע של 187 א' ש' ועשוי להוות תחליף לדגם קיה ספורטאז' הנמכר במחיר של 191 א' ש'.

¹⁴ בנוסף דגם "רקסטון" של קי ג'י מוביליטי נמכר בכ-241 א' ש' ועשוי להוות תחליף לדגם "קיה סורנטו" הנמכר בכ-267 א' ש'. יובהר כי המחירים כאמור לקוחים מנתוני קארזון נכון לדצמבר 2024.

¹⁵ מבדיקה באתר KGM העולמית נראים דגמים שונים של רכבי SUV שאינם בעלי תקינה אירופאית, כמו למשל: AKTYON, KORANDO, TIVOLI. ולא מן הנמנע שאלו עשויים להתחרות בדגמי התוצר קיה. ראו - <https://en.kg-mobility.com/pr/model>

22. לפיכך חידוש הרישיונות המבוקשים לטלקאר, כל עוד טלקאר ממשיכה לאחוז ברישיון ליבוא התוצר קיה, עלול להוביל לכך שמימוש הפוטנציאל התחרותי הטמון בכל אחד מהתוצרים המבוקשים עלול להיפגע.

23. כפי שניתן לראות בנתונים שהוצגו, עיקר מכירותיה של החברה מקורם בתוצר קיה. כך, התמריץ של טלקאר שלא לפגוע ברווחיותה ובמכירות התוצר קיה באמצעות "קניבליזציה" מצד התוצרים המבוקשים עלול לגרום ל"ייבוש" שלהם במספר דרכים.

24. ראשית, עלול להתעורר החשש שהתוצרים המבוקשים משווקים על ידי החברה בצורה מתונה, למשל בכמויות קטנות או במחירים שאינם תחרותיים, על מנת שלא לפגוע במכירות של התוצר קיה.

25. שנית, החברה יכולה לבחור שלא לייבא חלק מדגמי התוצרים המבוקשים ובמקביל להמשיך להחזיק ברישיון התוצר על מנת לייבא דגמים מסוימים (למשל דגמים שאין להם מקבילה ישירה בתוצר האחר) כדי למנוע מהיצרן להתקשר עם יבואן אחר שעשוי להתחרות בטלקאר. בהקשר זה יצוין, [REDACTED]

[REDACTED]

26. גם במצב בו טלקאר תייבא את הדגמים המתחרים של תוצרים שהיא אינה מייבאת כיום, לא יהיה בכך לקדם את התחרות כמו ייבואם בידי יבואן שאינו מייבא תוצרים ודגמים מקבילים לתוצרים אלו. יבואן כזה צפוי להתחרות בצורה אפקטיבית ולשמש כרסן תחרותי אפקטיבי כנגד טלקאר שכן הוא חף מהתמריצים שלא לייצר "קניבליזציה" כפי שתואר לעיל. כך, ליבואן אחר עשוי להיות כדאי להגדיל את הכמויות ואף לייבא את הדגמים שאינם כדאיים כלכלית עבור טלקאר.

27. עוד נוסיף כי כיום היבואן לא מייבא את התוצר DFSK [REDACTED] ייתכן שיבואן אחר יוכל להתחיל ולייבא את התוצר אם רישיון היבואן לא יחודש עבור טלקאר.

28. נוכח כל האמור, נראה כי פיצול התוצרים בין יבואנים שונים צפוי להוביל לקידום התחרות בקטגוריה M1 ובפרט בסגמנטים שהוצגו לעיל. אילו אחד התוצרים ייובא על ידי יבואן שאינו פעיל בסגמנטים אלו, הוא יכול להיות שחקן בעל תמריץ להתחרות בצורה אגרסיבית יותר ולשמש רסן תחרותי לתוצר קיה המשמעותי בקטגוריה M1 ובכלל הסגמנטים שצוינו, וכן לשמש רסן תחרותי גם לשחקנים נוספים. הדבר צפוי להשפיע לטובה גם על התמריצים של טלקאר להתחרות.

המלצה

29. על סמך התמונה שהוצגה לעיל, ובכלל זה היקפי פעילותה של טלקאר בקטגוריה M1 ובפרט בסגמנטים השונים של רכבי ה-SUV, אנו סבורים כי אי חידוש הרישיון לתוצרים המבוקשים צפוי לקדם את התחרות בתחום.

30. לפיכך ונוכח כל האמור לעיל, המלצת הממונה היא שאין מקום לחדש את רישיון התוצרים המבוקשים כל עוד טלקאר ממשיכה להחזיק ברישיון התוצר קיה. והכל משיקולים של קידום התחרות בסגמנט ה-SUV בפרט ובקטגוריה M1 בכלל.

31. אנו זמינים לכל שאלה או הבהרה.

בברכה ובכבוד רב,



שאול תם, כלכלן

רשות התחרות