

"המחירים ירדו - אך לא בגלל תחרות"

בעוד ועדת זליכה בוחנת את הכשלים בשוק הרכב הישראלי, וזמן קצר לאחר שוועדת טרכטנברג הגישה את המלצותיה, הזמנו כמה מבכירי הענף לרון בכעיות ולחשוב על פתרונות אפשריים • בועז סופר: "מחירי המכוניות ירדו בגלל שהמס ירד"

מאת דניאל שמיל ואיתן אבראל

« המחאה החברתית בקיץ האחרון הביאה לבחינה מחדש של שוק הרכב בישראל. שתי ועדות עוסקות בנושא. ועדת טרכטנברג האירה חלק מהבעיות, והמליצה להקים ועדה ביד-משרדית לבחינת הכשלים בשוק. במשרד התחבורה הקדימו את המלצות בהקמת ועדה משלהם, בראשות פרופ' ירון זליכה, שתגיש את מסקנותיה עד סוף השנה.

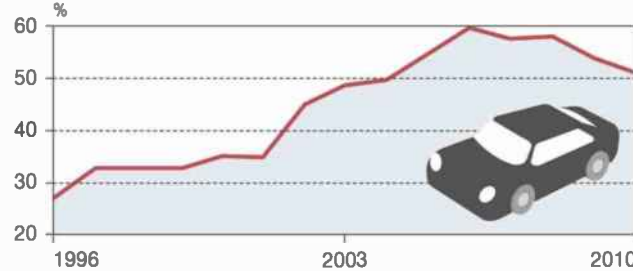
שתי הוועדות סימנו כמה בעיות עיקריות שאותן יש לפתור: תחרות מוגבלת בתחום המכוניות החדשות בשל הבלעדיות של היבואנים וכחם המגביל של לקוחות גדולים, בעיקר חברות הליסינג; ומחירים מנופחים גם בתחום החלפים והשירות לרכב. הוועדות טוענות, בין היתר, כי לחברות הליסינג יש כוח אוליגופולי, הפוגע בתחרות על הלקוחות הפרטיים. בציי הרכב בישראל יש כ-300 אלף מכוניות - כ-12% בלבד מכלל המכוניות בישראל; ואולם, חברות הליסינג רוכשות כ-50% מכלל המכוניות החדשות (ראו גרף) בכמה קטגוריות - ובראשן המכוניות המשפחתיות, קטגוריה שבה הן קונות 75% מהמכוניות. כדי להבין טוב יותר את הבעיות בשוק הרכב, ואולי גם לחשוב על פתרונות עתידיים, הזמנו פעילים מרכזיים בענף לדיון בנושא.

בפאנל השתתפו יו"ר איגוד יבואני הרכב, יקי אנוך, מנכ"ל חברת הליסינג אלבר, ינון עמית,

יקי אנוך, יו"ר איגוד יבואני הרכב: "למונופול יש הגדרות, ואז מתערב הממונה על ההגבלים. אך הגדיר את שוק הרכב כמונופול"

מחצית מהמכוניות החדשות הולכות לליסינג

שיעור רכישת כלי רכב חדשים על ידי חברות הליסינג



*הנתונים ב-2009-2010 הותאמו להפרשי עיתוי ברכישות (הצטיידות מוגברת בדצמבר 2009) ולמכירת כלי רכב בליסינג פרטי (כ-12 אלף כלי רכב)

מקור: משרד התחבורה, עיבודי החטיבה לתכנון וכלכלה ברשות המסים

ושמאי הרכב לוי יצחק. בישראל אין ארגון נהגים או צרכנים בתחום הרכב, אך כפה להם הובא אחד הקולות הבולטים נגד ריכוזיות בענף, רונן לוי, המשמש יו"ר איגוד המוסכים. גורמים בוועדות טרכטנברג וזליכה הזמנו אף הם לדיון, אך לא יכולים היו להגיע, לדבריהם, לפני שיערכו שימועים לגורמים בענף. את הרגולציה ייצג בועז סופר, סמנכ"ל רשות המסים עד לשנה שעברה, שהוביל רפורמות רבות בשוק הרכב בישראל. השאלה הראשונה היא כללית. האם לדעתכם יש תחרות בשוק הרכב הישראלי?

לוי יצחק: "בגלל הכמות הגדולה של דגמים שונים, ובגלל כמות היבואנים, יש תחרות רבה בישראל".

יקי אנוך: "היבואנים מסתכלים על הלקוחות שבשוק, למי הם יכולים למכור. כשאתה מסתכל על השוק בישראל, אתה דואה שני תחומי תחרות שונים - התחרות על הלקוחות הפרטיים והמוסדיים היא אחרת לגמרי".

כל שוק, ולא משנה איזה שוק, יש מדדים של תחרות. אחר המדדים, למשל, הוא אם ארבע חברות גדולות שולטות על יותר מ-80% בסגמנט. המדד הזה לא מתקיים כשאתה בוחן את יבואני הרכב ואת חברות הליסינג. אז למה המחיר של המשפחתיות אחיד?

סופר: "למה אחיד? רק מהחודש האחרון יש כמה דוגמאות. רנו פלואנס נמכרת ב-115 אלף שקל, פורד פוקוס ב-117 אלף שקל, וטויוטה קורולה ב-122 אלף שקל".

לוי יצחק: "לעם ישראל יש את תסמונת העדר. עד לאחרונה כולם החליטו שצריך לקנות משפחתיות, אז כולם קנו משפחתיות. השכן קנה משפחתית, גם אני צריך. למה המחירים שווים? כי העם לא מתחשב בנתוני המכונית, רק בקטגוריה שאליה היא משתייכת. הפערים במחירי המושמות גדולים הרבה יותר. ככל שהמכונית מודקנת, הפער רק גדל והולך".

יש שוקים בערך המכוניות המושמות. למה אין פערים במחירי מכוניות חדשות? ינון עמית: "צריך להכניס פרפורציות לדיון. על כבישי ישראל נוסעות בערך 2.4 מיליון מכוניות פרטיות. 300 אלף מכוניות זה שוק מוסרי, ו-1.1 מיליון זה שוק פרטי".

אבל מבין המכוניות המשפחתיות, 75% שייכות לשוק המוסדי.

עמית: "שוק מוסדי תמיד היה ותמיד יהיה. הטכנאי של בוק לא נסע עם הסולם באוטובוס, וכך גם איש המכירות של HOT. שיטת

25.53x21.54	32	32	עמוד	הארץ - THE MARKER	25/10/2011	29314738-7
איגוד המוטסים בישראל - 16780						

צילום: עופר ויקין



משתתפי הדיון במערכת TheMarker: לוי יצחק (מימין), רונן לוי, בועז סופר, ינון עמית ויקי אנון

ינון עמית, מונכ"ל אלבר: "שוק המשומשות הוא שוק משוכלל מאוד. המחשבה כאילו יש זקני ציון שמתכונים כמה יעלה רכב היא לא נכונה"

בועז סופר, סמונכ"ל רשות המסים לשעבר: "יש מאזן אימה מחירון המכוניות החדשות לא יכול לרדת כדי לא לפגוע בחברות הליסינג"

מוריד 20%. אם הליסינג מועבר לעירייה או כוחות ביטחון, זה מוריד 35% מערך המכונית".
 סופר: "אין מכונית משפחתית שנמכרת ב-120 אלף שקל. יש חבר, 'שמבר', הנחת אשראי. אתה מתייחס כאילו זה אפס".
 לוי יצחק: "בשנה הראשונה מכונית מפסידה בין 18% ל-20% - בכך מתבטאות ההנחות באולם התצוגה".
 סופר: "אם היית מוריד 20% בשנה הראשונה, חברות הליסינג היו פושטות רגל".
 עמית: "יש התייחסות כאילו מחירון כזה או אחר קובע את המחירים בשוק. גשו למגרשי מכירות, יש כלי רכב שנמכרים

נכון, אי אפשר להתנקות מבעיות של שנים בבת אחת".
 לוי יצחק: "אנחנו מרגישים שנכנסים שחקנים של מכוניות קטנות ושחקנים עם מכוניות ידניות. כל זה לא היה. הדבר הזה משנה את התמונה. יש לנו מגמה של הפחתת מחירים".
 לוי יצחק, ההנחות לליסינג הן כ-20% בממוצע, אולי אפילו יותר. למה מחיר המחירון מחויב לפי המחיר המלא?
 לוי יצחק: "יש הפחתה שבין 20% ל-35% רק בגלל שזה נרשם בליסינג. אם מישהו מצהיר שהמכונית היא מחברת ליסינג, והמוכר לא מוכיח בכתב שהיא היתה בשימוש של אדם יחיד, אני

"יש מגמה של הורדת מחירים"
 שתי ועדות עוסקות בענף הרכב. האם בעצם אין שום בעיה?
 סופר: "אם 70%-80% מהמכוניות המשפחתיות נמכרות לליסינג, להתעלם מזה לא יהיה נכון. אבל הבעיה היא ממוקדת מאוד. יש כמה צעדים שנעשו בשנים האחרונות שהם בטוח בכיוון הנכון, כמו מיסוי ירוק והשווי הליניארי. לא יעזור כלום, לי ברור לגמרי שהכלכלה לא תגיב. תסתכל על שוק החלפים, תסתכל על ההתערבות של הממונה על ההגבלים במוסכים. נעשים צעדים. העגף הולך לכיוון

אוטומטיות".
 לוי: "כשמונופול היבואנים מצטרף למונופול של המדינה, אין תחרות".
 אנון: "למונופול יש הגדרות, ואז מתערב הממונה על ההגבלים. אף בית משפט לא הגדיר את שוק הרכב כמונופול. הביטויים האלה הם הטעיה של הציבור. אין מונופול, חד וחלק".
 לוי יצחק: "יש פערים בין הכמויות שמוכר יבואן אחד לעומת אחר, זה לא מעיד על תחרות? אני רק שואל".
 השאלה היא על מי מתחרים.
 לוי: "כשיש לך ארבע חברות ליסינג גדולות, הן משפיעות הכי הרבה על איזה רכב נמכר".

עליו קורה ויקרה. אפשר להאיץ אותו, וזו שאלה לגיטימית איך לעשות זאת. אפשר גם לשאול האם התחרות צריכה להיות על משפחתיות 1,600 סמ"ק אוטומטיות. אולי מכוניות כמו מאזדה 2 סדאן יחליפו את המשפחתיות. מכוניות כמו יונדאי i25 הן בגודל של מאזדה לאנטיס דור קורם, גם במרחב פנים, שלא לרבר על האבזור".
 כמה הנחה מקבלת חברת ליסינג על מכונית?
 אנון: "זה עניין מסחרי".
 סופר: "למה אתה הולך סחור-סחור? יש בעיה בתחרות, אבל היא ממוקדת מאוד. רוב המכוניות בליסינג הן משפחתיות



"אין מונופול בשוק הרכב, חד וחלק"

לוי יצחק: "לעם ישראל יש את תסמונת העדר. השכן קנה משפחתית, גם אני צריך. למה המחירים שווים? כי העם לא מתחשב בנותני המכונות, רק בקטגוריה שאליה היא משתייכת"

רון לוי, יו"ר איגוד המוסכים: "נשיש לך ארבע חברות ליסינג גדולות, הן משפיעות הכי הרבה על איזה רכב ומכר"

היום ב- TheMarker TV

לוי יצחק ובונו סופר מדברים על ענף הרכב גם בכתבת TheMarker TV



לצפייה בסרטון הורד את אפליקציית QR וסרוק את הקוד

מזל המזל, ונעשים שינויים במחירים לפי ביקוש והיצע. שוק המושבות הוא שוק ממונן מאוד. המחשבה כאלו יש זקני ציון שמתכננים כמה יעלה אוטו, היא לא נכונה.

לוי: "הבעיה היא, כמו שבועז אומר, ששוק הרכב הוא לא שוק. יש 30% מתוכו ששם יש שוק. כמכונות המשפחתיות זה לא שוק ממונן. זה לא שוק רכב, זה שוק כסף - שוק שבו חברות הליסינג מציעות הלוואות. יש שוק רכב מצומצם מאוד."

סופר: "אנחנו מדברים על 25 שנה לתחילת המהפכה, שביטלו את ההפרדה בין 1,300 ל-1,600 סמ"ק במיטוי על רכב. לוקח זמן לתקן רברים קלוקלים. ב-1949 קבעו ששיעור מס על רכב הוא 25%. זה לא בוטל מיד, לקח זה הרבה זמן להגיע למספרים סבירים. רק בסוף שנות ה-90 זה הגיע לשיעור סביר. רק ב-2005 זה ירד מ-95%.

"לדעתי, צריך להסתכל על חמש השנים האחרונות, ולהגיד 'זאת תחילתו של השוק המודרני'. לא שאין עוד מה לעשות, יש עוד הרבה. אבל עשרות בשנים אנשים התרגלו לקנות מכונות 1,600 סמ"ק אוטומטית בצבע לבן או כסף. לא משנים הרגלים בבת אחת. יונראי i30 הצליחה אף שאין לה דגם סדאן. אמרו שלא ימכרו מכונות ידנית. מתברר שהסיסגלים הכלכליים עובדים גם בישראל. אין זבנג וגמרנו. אנחנו בכיוון הנכון. צריך לשפר וללשש, אבל אי אפשר להגיד שכלום לא עובד."

ירון זליכה מתכנן להביא יבוא אישי בהיקף גדול יותר. אולי זה הפתרון?


לוי: "יש נישות שנפתחו ביבוא אישי. יש דרישה וביקוש, ואם הוא לא נענה, מישו מוצא את הפתח של הסכר."

אנור: "יש ביקוש לטויוטה קאמרי היברידי, למשל, היצרן לא מאפשר יבוא לישראל. זה לא היבואן."

סופר: "כולנו מדברים על משפחתיות, ובורחים לרכבי יוקרה. רק שם היבוא אישי יכול להשפיע. יש מאון אימה מסוים בין היבואנים וחברות הליסינג. הוא ייפרם. זה שוק שמרני מאוד. שנייה שאחרי שמישהו קונה מכונות, הוא יבוא בטענות אם ירד מחיר המכונות."

אני לערוך רוצה תרגיל קטן.

מס רכב מוסף מחירי מאזדה 3



ארצה"ב	גרמניה	בריטניה	ישראל
56 אלף שקל	73 אלף שקל	92 אלף שקל	120 אלף שקל
מס קנייה: 6.25% - 8.25%	מע"מ: 19%	מע"מ: 17.5%	מס קנייה: 7% מע"מ: 16%

בישראל, תהיה תחרות על הצרכן.

אנור: "אנחנו עוסקים בשדה שרוב המרכיבים בו הם ככלל לא בשליטה מקומית. היבואנים הם לא בעלי הויכוח, אלא היצרנים. הויכוח ניתן לתקופה מוגבלת, בתנאי שהיבואן יעמוד בתנאים של היצרן. המחיר לא נקבע בידי היבואן בישראל. היצרן קובע אותו. בעסקאות גדולות אתה מקבל הנחה מהיצרן."

מה לגבי פירוק יבואנים לגורמים? שלכל מותג יהיה יבואן נפרד?

אנור: "זה רק יעלה את ההוצאות, כי יש יתרון לגודל. כשמטבע עולה, מותגים נעלמים מהשוק. ריבוי מותגים מאפשר ליבואן אחד ליהנות ממותג שנקנה במטבע בשער נוח כשהמטבע השני עולה. ברדל מוטורס, פורד ושענה על הכתף של מאזדה הרבה שנים, ועכשיו זה הפוך. אם הם היו מופרדים, שני המותגים היו נעלמים."

מה לגבי הפרדת יבואנים מדילרים?

סופר: "בחיים לא שמעתי על רגולטור שמתערב במבנה השוק האורכי. אני לא מכיר דבר כזה."

אנור: "אין כאן שוק גדול מספיק לדילרים. אתה צריך שתהיה לך מספיק תנועה כדי להדווח כסף ממכונות. הוא קונה מכונות. כל יבואן ישמח אם היה דילר שיכול היה לעבוד לפי תוכנית שנתית ויקנה אלפי מכונות. מי שעושה את זה בישראל הן חברות הליסינג."

או אולי נאפשר לחברות הליסינג למכור מכונות חדשות?

אנור: "זה עניין מסחרי שלהן. עמית: "המנגנון הזה מתקיים באמצעות הליסינג הפרטי."

לוי: "למה שחברת ליסינג לא תוכל למכור מכונות יד ראשונה?"

אנור: "למה שהיא תוכל? כשאתה מקבל מהיצרן מכונות בהנחה שמיועדות לליסינג, אתה לא מוכן והוא לא מוכן שהן יתגלגלו לשוק הפרטי. אתה מחויב להחזיק חלקי חילוף לכל ימי חייו."

אנור: "הדי מה יקרה? יבואן שמממן את עצמו ממכירת מכונות יצטרך להוריד את כל המחירים למחירי ליסינג, כדי למכור לדילרים. הוא לא יוכל להתקיים כך, ולכן הוא יעלה מחירים לדילרים, והמחיר לצרכן יהיה גבוה יותר מזה כיום."

"תחירי החלקים החליפיים נמגמת עלייה"

בואו נדבר על מוסכים. חלקים ביבוא מקביל עולים שכינית מחלקים מהיבואן הרשמי.

אנור: "מה רע בזה? אני שמח, שיש שוק תחרותי ויש מחירי חלפים. שוק החלפים הוא פתוח לחלוטין. יבואן לא מתייב לאף מוסך איפה לרכוש חלפים ועם מה לתקן את הרכב. המוסך יכול לפעול כרצונו."

מוסך מזרשה שמפחית את הקניית ממך כי יש חלפים זולים יותר, לא ייזנק?

אנור: "אכרד מה קרה, ואם אראה שהמחירים שלי לא תחרותיים, צריך להוריד מחירים. אחת הטענות היא שבשוק החלפים הבעיה היא לקרואות גדולות. במקרה הזה, חברות הביטוח."

סופר: "חברות הביטוח מהוות שחקן מאוד גדול בשוק החלפים, לפעמים יותר מכל חברות הליסינג ביחד. הצי המצרפי של חברות הליסינג הוא כ-200 אלף