

## הענף:

## נתוני הענף

בארץ פועלים כיום כ- 240 סוכנויות להשכרת רכב. רובן שייכות ל- 9 חברות גדולות / מרכזיות, השולטות על עשרות נציגויות / סניפים ברחבי הארץ ומיעוטן - סוכנויות עצמאיות או נציגויות של חברות השכרה קטנות (עד 8 סניפים ברחבי הארץ). כמו-כן, בארץ פועלות 21 חברות גדולות בתחום הליסינג (מיקור חוץ – outsourcing). היקף השוק מוערך בכ- 200,000 רכבים בכל סוגי ההשכרות.

## פילוח איזורי של עסקים להשכרת רכב הוא:

סוכנויות	האיזור
28	ירושלים והסביבה
78	תל-אביב והמרכז
46	חיפה והצפון
50	השפלה והדרום
35	השרון
1	יהודה ושומרון
<b>238</b>	<b>סה"כ</b>

## חלוקת משנה ענפית

בענף שכירות הרכב ניתן להבחין בחלוקה הבאה:

- **חברות השכרה בינלאומיות** – חברות אלה הינן חלק ממערכת עולמית להשכרת רכב. פועלות בארץ בכל תחומי ההשכרה והליסינג, וכן מסדירות השכרת מכוניות ברחבי העולם באמצעות סוכנויות השייכות לרשת.
- **חברות השכרה מקומיות** – חברות קטנות יחסית, שלהן עד 8 נציגויות. חברות אלה משרתות את השוק הפרטי ואת חברות הביטוח בהסכמים רב-שנתיים להספקת רכב חלופי במקרה של תאונה או גניבת רכב מבוטח.
- **חברות ליסינג (החכרה תפעולית)** – מתמחות במתן השירות לחברות עיסקיות. חברות אלה קשורות לבנקים ומקורות מימון אחרים המספקים את הגיבוי הפיננסי לעיסקה.

## השוק:

### מאפייני השוק:

ענף השכרת הרכב מאופיין במספר היבטים:

- קיימת בענף תחרות, אולם תנאי השכירות בין החברות השונות דומים מאוד
- נתח ניכר של הפידיון בענף בא מהשכרת רכב לחברות ביטוח ומענף הליסינג התפעולי. מידע על תעריפים בתחומים אלה חסוי.

### לקוחות: הגדרת שוק היעד וגודלו, פילוח השוק

השוק מורכב ממספר תת-קבוצות:

- **תיירים ולקוחות מזדמנים** – לקוחות המשכירים רכב לימים ספורים בהתאם לצורך.
- **חברות ביטוח** – מספקות כלי רכב חלופי למבוטחים שרכבם נגנב או נפגע בתאונת דרכים. בדרך-כלל, המבוטח מקבל רכב חלופי לתקופה של 22 יום (מהיום השני לאחר התאונה ולא יותר מ- 23 ימים).
- **חברות עיסקיות** – חברות אלה משתמשות לרוב בשירותי הליסינג התפעולי (יתרונות השיטה מפורטות בפרק ה"טיפים"). חברות עיסקיות שוכרות רכב על בסיס יומי עבור עובדים ואורחים מחו"ל, הבאים לבקר בהזדמנויות מיוחדות.
- **השכרת רכב מסחרי / משאיות קלות** – מספר קטן של חברות מתמחות בתחום זה, הבא לשרת חברות עיסקיות ויחידים הנזקקים להעברת ציוד.

### אמצעי שיווק

עיקר מאמצי השיווק במסגרת הענף מופנים ללקוחות העסקיים, כיום מספר חברות מציעות חכירה תפעולית גם ללקוחות פרטיים.

- **פירסום בחו"ל:** באמצעות סוכני נסיעות, מודעות, דפי זהב של ארצות שונות
- **פירסום בארץ:** במדריכים מסווגים, בשדות התעופה, במגאזינים לתיירים, עיתונות עסקית, טלוויזיה ורדיו.
- **שיווק באמצעות סוכני נסיעות ונופשונים** – חברות להשכרת רכב יזמו חבילות תיירות ונופשונים של "מלון ורכב". הלקוח היה מקבל רכב מושכר לנהיגה עצמית לכשבוע ימים ושובי בילוי בבתי-מלון המשתתפים במבצע.
- **הפעלת אנשי מכירות** – בעיקר לשוק המוסדי והעסקי.

## ספקים

בענף השכרת הרכב רוכשים רכבים חדשים ישירות מהיבואנים. מכיוון שהחברה קונה מספר גדול של רכבים באספקה קבועה במהלך השנה היא מקבלת מחירים מיוחדים והנחות גדולות הנעות בין 6% ל- 25% ממחיר הרכב.

ברב המקרים ניתן ליווי פיננסי של הבנקים לרכישת הרכבים בהיקף של 60-90% מערך הרכב.

## כיווני התפתחות עתידיים

- הענף המתפתח כיום הוא ענף ההחכרה התפעולית. במסגרת זו מציעים לנהגים רכב שכור לתקופה של 36 חודש עם אופציה לרכישה בתם תקופה במחיר מוסכם או להחזיר את הרכב ולהמשיך את העסקה עם רכב חדש.
- יוזמות משותפות לנופשוניים "התארח ונהג" בהן בעלי סוכנויות להשכרת רכב משתפות פעולה עם בתי-מלון, בעלי צימרים, מסעדות ומציעים עסקה משולבת.

## מחסומי כניסה לענף:

- המחסומים לפתיחת עסק השכרת כלי רכב הם:
- קבלת רישיון להשכרת רכב או לליסינג מהממונה על חברות להשכרת רכב במשרד התחבורה.
  - מימון – הכניסה לעסק מחייבת בעלות על צי רכבים גדול מספיק.
  - פריסה ארצית – בענף זה על העסק להיות חלק מרשת או במערך של יחסי גומלין עם עסקים דומים. רק בדרך זו ניתן לתת ללקוח שירותים נדרשים, כגון: רכב חלופי במקרה של תקלה ו/או תאונה, קבלת הרכב בנקודת מוצא והחזרתו בנקודה אחרת.
  - רישוי עסקים – חובה לקבל רישיון עסק מהרשות המקומית.
  - השקעה בהתאמת מגרש לאחסנת רכב והכנתו לשכירות נוספת: ניקוי, רחיצה, בדיקה מכנית וכד'. שטח המגרש צריך להיות כדונם. רצוי שמרביתו יהיה מרוצף. על המגרש להיות מגודר, ממוגן ומואר.
  - שיפוץ והתאמת מבנה כמשרד

## כח אדם:

כח האדם בענף השכרת רכב כולל את התחומים הבאים:  
ניהול ומכירות – בדרך-כלל בעל העסק פועל כמנהל הרכש. בעסק מועסקים עד כ – 5 פקידים / מזכירות המנהלים את חוזי השכירות ועוד כ 5 עובדים האחראים לתקינות הרכב, בדיקתו בעת ההשכרה ובזמן החזרתו מהשכרה.

## שטח העסק וציוד נדרש:

- שטח מגרש המכירות והתצוגה כדונם (בהתאם להיקף תנועת ההשכרות בסניף: שטח המגרש בסניפים הממוקמים בשדות תעופה או באיזור בתי-המלון בעיר מרכזית יהיה כ - 5 דונם). מיקום העסק הינו קריטי - חשוב מאד שיהיה נגיש.
- ציוד – מדחס וציוד רחיצת מכוניות בלחץ, לצורך הכנתן לשכירות נוספת.
- גידור ומיגון נגד גניבות ופגיעה למלאי המכוניות.
- שילוט ואמצעי לפרסום העסק במגרש.
- מבנה המשמש למשרד בגודל של 20 מ"ר – 50 מ"ר. בנוסף, נדרש ציוד וריהוט משרדי לצורך ניהול העסק.
- חברות המתעסקות אך ורק בהחכרה תפעולית זקוקות רק למבנה משרדים מתאים להיקף הפעילות.

## מימון:

### השקעה נדרשת

- סעיפי ההשקעה העיקריים הנדרשים על מנת להקים עסק חדש הינם:
- **רכישת צי כלי רכב.** לחברות קטנות צי רכב של 30 – 200 כלי רכב. לחברות הגדולות למעלה מ – 1,000 כלי רכב. החברה הגדולה בענף מחזיקה כ- 30,000 רכבים.
  - מערך ממוחשב לניהול הזמנות וניהול צי הרכב.
  - **שיפוץ והכשרת המגרש -** הכשרת מגרש להשכרת כלי רכב איננה מחייבת מיתקון מיוחד מעבר למוזכר בסעיף בקודם.
  - **רכישת הזיכיון -** לשמש כזכיון של חברת השכרה בינלאומית. במקרה זה ההשקעה גבוהה אף יותר, משום שעל הזכיון לבנות משרד ומערך טיפול ברכב באיכות גבוהה.
  - חברות השכרה בדרך כלל אינן מבטחות את הרכבים בביטוח מקיף, כך שבשלבי העסק הראשונים יש צורך בגיבוי מימוני במקרה של נזקים ו/או גניבה.

## רווחיות בענף

גורמים המשפיעים על הרווח מהשכרת כלי רכב:

**תשלום לסוכני משנה:** סוכני משנה מקבלים עמלה בגובה 15% - 20% עבור השכרת כלי רכב ליחידים לתקופה קצרה (עד 10 ימים) ו 10% - 15% לתקופות ארוכות.

**ניצולת המכונית** (מספר הימים שכלי הרכב מושכרים בשנה) - בחברות הגדולות אחוז הניצולת 70% - 80% לשנה, בחברות הקטנות הניצולת כ - 85%. ככל שלעסק יש יותר הסכמים עם לקוחות עיסקיים ותקופות השכירות ארוכות יותר - הניצולת עולה.

**הנחות בעת רכישת כלי הרכב.** חברות ההשכרה מקבלות הנחה של 3%-5% בעת רכישת כלי רכב. אם בעיסקה 10 כלי רכב ויותר ההנחה יכולה להגיע גם ל - 25% אצל יבואנים מסויימים. במקרים רבים נחתם חוזה רכישה שנתי, המחייב רכישת מספר גדול של כלי רכב במהלך השנה. חוזה זה מזכה את הקונה בהנחה גדולה יותר.

**תשלום עבור זכיון** - בדרך כלל כ- 5% ממחזור המכירות.

**רמת ביטוח** - רב חברות ההשכרה מבטחות רק ביטוח חובה וצד ג', בהחכרה תפעולית, מחיר הביטוח המלא מגולם בתשלום של הלקוח.

### מקורות הכנסה:

- **ימי השכרה** - השכרה על בסיס יומי/שבועי/חודשי.
- **מכירת כלי הרכב:** חברות ההשכרה מוכרות את הרכב לאחר כ- 60 אלף ק"מ או כ - 10 חודשים (זה שמגיע קודם). מחיר המכירה נמוך ב 5% - 15% ממחיר המחירון של לוי יצחק. במכירה לסוחרי רכב ההנחה גדולה יותר.
- **בהשכרה תפעולית:**
  - תשלום חודשי קבוע למשך 36 חודש המגלם בתוכו שימוש ברכב, ביטוחים ואגרות, אחזקת רכב ושרותים נלווים.
  - מכירת הרכב בתם תקופה.

### תנאי תשלום מקובלים

התשלום המקובל ללקוחות מזדמנים להשכרת רכב מתבצע באמצעות כרטיס אשראי, כאשר כרטיס האשראי משמש גם כבטחון נגד חבויות עתידיות של הנוהג בעבור קנסות ופגיעות ברכב. התשלום עבור השכרת רכב ללקוחות עיסקיים על-בסיס הסכמים חודשיים מתבצע כנגד חיובים חודשיים על-פי השימוש והתשלום - שוטף + 30 או 60 יום. בליסינג תפעולי התשלום הינו חודשי על-פי הסכם החכירה לשלוש שנים.

## רשימות, אישורים ותקנים רלוונטיים:

- קבלת רישיון מהממונה על חברות השכרה במשרד התחבורה
- העסק חייב בקבלת רישיון עסק מהרשות המקומית, רישיון משרד התחבורה ואישור המשרד לאיכות הסביבה.

## סיכונים:

### סיכונים עסקיים:

- ניהול נכון של מלאי כלי הרכב - יכולתו של בעל העסק להגיע לאחוז ניצול גבוה של הרכב מאפשר ריווחיות גבוהה יותר.
- עלות הרכישה מושפעת ממספר כלי הרכב שהחברה מתחייבת לרכוש מהיבואן ומועד הרכישה. מכיוון שיש יתרונות לגודל (הנחה גדולה יותר בהתאם להתחייבות), הרי שהתחייבות גדולה עלולה להביא ליצירת מלאי כלי רכב וקשיים בנזילות.
- בלאי מהיר של כלי הרכב – הרכב מושכר לנהגים שונים. לפיכך, יש לתחזק את הרכב לעיתים תכופות ולחייב כראוי את השוכר עבור פגיעות ברכב (או את חברת הביטוח במידה והשוכר רכש תוספת ביטוח).

## ביטוחים:

- ביטוח רכב: פוליסת הביטוח של רכב מושכר כוללת ביטוח חובה וצד ג', לא נהוג לבצע ביטוח מקיף למעט במקרה של רכבים יקרים במיוחד ו/או חברות קטנות.
  - ביטוח רכב בהעברה.
  - ביטוחי מבנה ותכולה.
  - ביטוח צד ג'.
  - ביטוח חבות מעבידים.
  - ביטוח אובדן רווחים.
  - ביטוח רכוש בהשגחה.
- בנוסף לאמור לעיל, מוצע להיוועץ בסוכן ביטוח לגבי ביטוחים נדרשים.

## כתובות רלבנטיות:

משרד התחבורה, ירושלים – המפקח על התעבורה - 6228600 – 02  
משרד התחבורה, ירושלים – הממונה על חברות להשכרת רכב 6228211 – 02  
משרד התחבורה, תל-אביב – אתי רייטן, ממונה על היבוא 5657117 - 03

## טיפים:

- להגיע להסכמים חוזיים עם חברות עיסקיות להשכרת רכב או לליסינג בהיקף מסוים.
- להגיע להסכמים עם סוחרי מכוניות משומשות על רכישת כלי הרכב מיד עם יציאתם מהשירות
- לרכוש את המכוניות על-בסיס הסכמים שנתיים עם היבואנים בהנחה מירבית.
- ליזום עיסקות חבילה עם סוכני נסיעות, רשתות בתי-מלון וגורמים תיירותיים נוספים המשלבים השכרת רכב לתיירים.
- לקוחות מרוצים חוזרים ומביאים חברים. הקפד על איכות ואמינות השירות כדי להרחיב את חוג הלקוחות.
- וודא כי עומד לרשותך צוות עובדים מיומן.
- בקביעת מיקום העסק יש להתחשב בגורמים רבים וביניהם: קירבה למרכזי תיירות, בתי מלון, שדות תעופה, הנהלות של חברות עיסקיות, נגישות וכו'.

### טיפים להשכרת כלי רכב

#### **תנאי השכרה**

במרבית החברות ניתן לשכור רכב מגיל 21 ומעלה, ובחלק מחברות ההשכרה הגיל המינימלי הוא 24. לנהג צעיר נדרשת תוספת כספית ולעיתים גם ביטוח מיוחד. על השוכר להיות בעל כרטיס אשראי אישי, ולהציג תעודת זהות או דרכון תקינים ורשיון בתוקף לשנתיים. במרבית חברות ההשכרה, על הנהג להיות בעל ניסיון נהיגה של שנה אחת לפחות.

#### **תקופת ההשכרה:**

זמן המינימום לשכירת רכב הוא 24 שעות. על חריגה של יותר מ-59 דקות ייגבה תשלום עבור יממה נוספת או עבור חלק מיממה, תלוי בחברת ההשכרה.

#### **החזרת הרכב:**

בתום תקופת ההשכרה יש להחזיר את הרכב לחברת ההשכרה בשעות בהן הסניף פתוח. ודאו כי מיכל הדלק מלא וכי אין נזקים (שריטות, חבלות וכד') לרכב. רצוי שהשוכר יהיה נוכח בבדיקה על מנת למנוע אי הבנות.

#### **תנאי תשלום**

מחירי ההשכרה תלויים בקבוצת הרכב ובמשך תקופת ההשכרה. המחירים מחושבים בדולרים אמריקאים, ונגבים בשקלים לפי שער העברות והמחאות גבוה או לפי השער היציג של הדולר (תלוי בחברה), שנמדד ביום ההחזרה. המחירים כוללים ביטוח מקיף לרכב ואינם כוללים מע"מ (בדקו את גובה ותנאי ההשתתפות העצמית), בכל הרכבים מותקנים רדיו-טייפ ומזגן. תוספות המאפשרות חיוב בתשלום מיוחד:

- תוספת כיסא לתינוק ו/או טלפון נייד ברכב.
- תשלום וביטוח עבור נהג נוסף הזכאי להשתתף בנהיגה.
- איסוף ו/או החזרת הרכב בשדה התעופה בן גוריון מחייבת תשלום מס נמל.
- תשלום נוסף עבור שירות הבאת/לקיחת רכב מבית הלקוח.
- הגבלת קילומטרים נהוגה בכמה מהחברות להשכרת רכב, והיא תלויה בקבוצת הרכב ובמשך תקופת ההשכרה. חיוב בתשלום נוסף, על פי תעריף שנקבע מראש עבור חריגה מהמיכסה המוסכמת.
- חיוב בגין עבירות תעבורה בתקופת ההשכרה, חשבונוכם יחויב בסכומים הנקובים בדו"חות. מומלץ להיעזר במט"י המקומי בהקמת העסק ובהפעלתו

1. מאמצים רבים הושקעו בהבטחת מהימנות ונכונות הנתונים והמידע המופיעים בפרופיל עיסקי ענפי זה. יחד עם זאת **הרשות לעסקים קטנים ובינוניים בישראל**, מט"י-ישראל, מ"ל הפרופיל ו/או עורכו אינם אחראים לדיוק הנתונים המופיעים בו, ו/או לכל שינוי בהם.
2. השימוש בפרופיל זה ו/או במידע המופיע בו הינו באחריות בלעדית של המשתמש, ואין הרשות לעסקים קטנים, מט"י-ישראל, מ"ל הפרופיל ו/או עורכו אחראים לתוצאות ולנובע מהשימוש הנ"ל.
3. המידע המובא במדריך אינו מהווה תחליף לבדיקה אישית ומקצועית של הנתונים הרלבנטיים, בטרם פועלים על פיהם.
4. פרופיל עסקי זה נערך על-ידי **הרשות לעסקים קטנים ובינוניים בישראל** ועודכן בנובמבר 2004, ע"י מט"י רעננה ואופק פיתוח עסקים ותדמיות בע"מ.