

**הענף:**

נתוני הענף

בארץ פועלים כיום כ- 440 מוסכי חשמלאות רכב, בפילוח גיאוגרפי כדלקמן:

- ◀ ירושלים וסביבתה – 20.
- ◀ ת"א והמרכז – 130.
- ◀ חיפה והצפון – 140.
- ◀ השפלה והדרום – 100.
- ◀ השרון – 50.

בנוסף, פועלות מחלקות חשמל רכב רבות בתוך מוסכים כלליים.

**השוק:**

מאפייני השוק

ענף המוסכים לחשמלאות רכב מאופיין במספר היבטים:

- ◀ הענף נשלט על ידי מספר רב של עסקים קטנים בבעלות פרטית.
- ◀ בענף יש תחרות רבה, הנובעת בעיקר ממספרם הרב של עסקים. ללקוח קשה להעריך את איכות השירות, אולם עסק המשרת את הלקוח באמונה יצליח לבנות לעצמו חוג לקוחות קבוע ואמין.
- ◀ מתן שירות למוסכים אחרים בקבלנות משנה מהווה נתח משמעותי מהיקף העסקאות.

לקוחות: הגדרת שוק היעד וגודלו, פילוח השוק

השוק מורכב ממספר קבוצות:

- ◀ לקוחות פרטיים (קבועים ומזדמנים).
- ◀ לקוחות מוסדיים – ציי כלי רכב של חברות ותאגידים או של חברות השכרת רכב וליסינג. לחברות אלו הסכמים עם מוסכים, על-פי תעריף מוסכם.
- ◀ קבלנות משנה – מתן שירותים למוסכים (בעיקר מכונאות) כחלק מהטיפול של מוסכים אלו בכלי הרכב.

תחרות

עיקר התחרות הנה מצד עסקים דומים הפועלים בענף, בקרבה גיאוגרפית.

## ספקים

- ◀ הספקים בענף מתחלקים לתחומים הבאים:
- ◀ חלקי חילוף מקוריים. ספקים אלו הנם, לרוב, יבואני כלי הרכב המחויבים באחזקת מלאי חלפים מתאים הנדרש לביצוע מהיר של תיקונים.
- ◀ חלפים מחודשים וחלפים חדשים לא מקוריים. מקורם של חלפים אלו ביבוא או מבת-מלאכה המתמחים בשיפוץ וחידוש חלפים.
- ◀ חלפים משומשים - מקורם של חלפים אלו מפירוק כלי רכב שניזוקו בתאונות והוגדרו כ"אובדן מלא" או גניבות רכב. על בעל העסק מוטלת האחריות לוודא את מקור החלפים, משום שסחר ושימוש בחלפים גנובים אינו חוקי.
- בנוסף, למוסך נדרשים ספקים בנושאים נוספים:
- ◀ ספקי כלי עבודה ומכשירי בדיקה.
- ◀ ספקי חומרים מתכלים.
- ◀ ספקי סחורה: מצברים, נורות.

## אמצעי שיווק

- בשל התחרות הרבה, עסקים בענף משתמשים במספר אמצעים לשיווק השירות:
- ◀ פרסום בעיתונות המקומית ובמדריכים המסווגים.
- ◀ מוניטין והמלצות – חלק ניכר מהלקוחות מגיע בעקבות המלצות של ידידים ובעלי מוסכים בתחומים אחרים.

## **כיווני התפתחות עתידיים:**

מגמה של מורכבות המערכות הממוחשבות בכלי הרכב מצריכה ציוד בדיקה וזיהוי מתוחכם ויכולת מקצועית גבוהה. מגמה זו מעניקה יתרון למוסכים מורשים, הנהנים מתמיכת היבואנים.

## **מחסומי כניסה לענף:**

- סף הכניסה לתחום הנו גבוה יחסית, ונובע מדרישות רישוי ומהשקעה כספית גבוהה. המחסומים לפתיחת עסק בתחום הם:
- ◀ רישיון ניהול מוסך מטעם משרד התחבורה והעסקת מנהל מקצועי בעל הסמכה לניהול מוסך לחשמלאות רכב. הסמכות אלו ניתן לרכוש לאחר לימודים ועמידה בבחינות הסמכה.
- ◀ השקעה בציוד בדיקה, הרמה וכלי עבודה.
- ◀ שיפוץ והתאמת המבנה כנדרש.

## כח אדם:

כח האדם בענף כולל:

- ◀ ניהול ומכירות – בדרך-כלל בעל העסק.
- ◀ מנהל מקצועי מורשה – כנדרש בחוק. יכול להיות בעל העסק.
- ◀ עובדים מקצועיים ושוליות.
- ◀ כח עזר - מזכירות / הנהלת חשבונות, מחסנאי וכו' – בעסקים בינוניים וגדולים.

## ציוד נדרש:

- ◀ שטח מוסך ממוצע הנו 150-400 מ"ר, הכוללים אזור טיפולים ומחסן. בנוסף, נדרשת חנייה בשטח של כ- 100 מ"ר נוספים. מוסך קטן יכול לשרת 2-6 כלי רכב בו זמנית ואילו מוסך גדול ישרת 5-10 כלי רכב.
- ◀ במוסכים רבים ימצא מגבה (ליפט) להרמת כלי הרכב, המאפשר גישה למרכב התחתון.
- ◀ מכשור בדיקה. חלק מהמכשור הנו ממוחשב ומתקדם.
- ◀ כלי עבודה.
- ◀ בנוסף, נדרש ציוד וריהוט משרדי לצורך ניהול המוסך.

## מימון:

### השקעה נדרשת

- ◀ סעיפי ההשקעה העיקריים הנדרשים על מנת להקים עסק בענף הנם:
- ◀ שיפוץ והתאמת מבנה, בהתאם לדרישות רישוי עסקים. חשוב להקצות שטח לאחסון נעול של חלקי חילוף, פנסים, נורות, מצברים ופריטי חשמל רכב אחרים.
- ◀ ציוד ומכשור בדיקה. המערכות לבדיקה הנן ממוחשבות ומתקדמות. נדרשת השקעה בציוד מתאים על מנת לטפל בכלי רכב מתקדמים.
- ◀ כלי עבודה.

### פדיון ורווחיות בענף

הרווח בענף נובע משני מקורות: הכנסה מעבודה והכנסה ממכירת חלקים. יחס הפדיון בין עבודה וחלפים הוא 1 ל- 2.5-3.5 (לא כולל מצברים), קרי: כל 1 ₪ פדיון מעבודה מלווה ב- 2.5-3.5 ₪ פדיון מחלפים.

חלפים: שיעור הרווח הגולמי במכירת חלפים כגון מצברים, אלטרנטורים, סטרטרים, פנסים וכד' הוא 30-40% מהמחירון לצרכן.

עבודה: הפדיון לעובד מעבודה בלבד לשנת 2003, הנו:

◀ מוסך כללי – 185 א' ₪.

◀ מוסך מומחה או מורשה – 281 א' ₪.

מחיר ממוצע לשעת עבודה – 153 ₪.

הפדיון לעובד מעבודה + חלפים לשנת 2003 הנו:

◀ מוסך כללי – 647-832 א' ₪.

◀ מוסך מומחה או מורשה – 985-1,267 ₪.

(מבוסס על קווי הנחייה כלכליים של נציבות מס הכנסה)

### תנאי תשלום מקובלים

תנאי התשלום המקובלים הניתנים ללקוחות נעים מתשלום במזומן ועד לפריסה בהמחאות או בכרטיסי אשראי למספר תשלומים.

תנאי התשלום המקובלים הניתנים ללקוחות עסקיים מנהלי צי רכב על-פי הסכמים חוזיים - שוטף + 30 עד 60 יום.

### רמת הסיכון:

הסיכון העסקי בתחילת העסק הנו גבוה יחסית, עקב ההשקעה הגבוהה הנדרשת בציוד, במלאי ובקבלת רישיון.

הסכמים ארוכי טווח עם לקוחות עסקיים עשויים אמנם להוריד את הרווחיות אך להבטיח כיסוי ההוצאות הקבועות והגעה לנקודת האיזון כבר בטווח הקצר, ובכך להוריד את הסיכון הראשוני הגבוה.

### רישיונות ואישורים:

◀ מוסך לחשמלאות רכב חייב בקבלת רישיון עסק מהרשות המקומית, רישיון משרד התחבורה ואישור המשרד לאיכות הסביבה.

◀ נדרש כתב הסמכה כמנהל מקצועי במוסך לחשמלאות רכב.

## ביטוחים:

- ◀ ביטוח עסק (תכולה ומלאי) וביטוח צד שלישי.
- ◀ ביטוח אחריות מקצועית.
- ◀ ביטוח חבות מעבידים.
- ◀ ביטוח אובדן הכנסות.
- ◀ ביטוח מוסכים ורכוש בהשגחה.
- בנוסף למצוין לעיל, מומלץ להיוועץ בסוכן ביטוח לגבי הצורך בביטוחים נוספים.

## כתובות רלבנטיות:

- ◀ משרד התחבורה, אגף הרכב ושירותי תחזוקה, רח' המלאכה 8, ת"א, טל. 03-5657153/276. פקס. 03-5613583. כתובת אתר האינטרנט: [portal.mot.gov.il/tnua/index.htm](http://portal.mot.gov.il/tnua/index.htm).
- ◀ איגוד המוסכים בישראל, קארו יוסף 24, ת.ד. 67606 ת"א 61574. טל. 03-5620113, פקס: 03-5620383. כתובת אתר האינטרנט - [www.iga.org.il](http://www.iga.org.il).
- ◀ באתר המשרד לאיכות הסביבה ([www.environment.gov.il](http://www.environment.gov.il)) ניתן למצוא את תנאי המסגרת הנדרשים לרישוי העסק.

## טיפים:

- ◀ עיקר הכנסות המוסך נובע מלקוחות קבועים. היות והמרכיב העיקרי בשימור לקוח הוא אמינות, הקפד על איכות ואמינות השירות.
- ◀ בקביעת מיקום המוסך יש להתחשב בגורמים רבים ובהם נוחות הגעה, קירבה לאזור מגורים וכו'.
- ◀ מוצע ליצור קשרים עם מוסכים כללים ללא מחלקות חשמל לצורך ביצוע עבודות בקבלנות משנה. כמו כן - לבדוק את האפשרות לקבל הסמכה כמוסך שירות מטעם אחד מיבואני הרכב, או כמוסך הסדר מטעם חברת ביטוח. אפשרויות זו עשויות להגדיל משמעותית את הכנסות המוסך.
- ◀ מחזור המצברים על ידי מכירתם לבתי מלאכה העוסקים בכך הוא מקור להכנסה נוספת ומסייע לשמירה על איכות הסביבה.
- ◀ מומלץ לנהל מעקב שוטף על מחירי מתחרים ומבצעהים, על מנת לתת מענה מידי במחיר ובשירות.
- ◀ מוצע להקצות שטח לאחסון חלקי חילוף, פנסים, נורות, מצברים ופריטי חשמל רכב אחרים. זוהי סחורה נדרשת, יקרה ויש להגביל את הגישה אליה לעובדים מורשים בלבד.
- ◀ מומלץ להיעזר במט"י המקומי בהקמת העסק ובהפעלתו.

1. מאמצים רבים הושקעו בהבטחת מהימנות ונכונות הנתונים והמידע המופיעים בפרופיל עסקי 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 עודכן בספטמבר 2004 על-ידי אמיר כבירי - ייעוץ כלכלי ועסקי עבור **הרשות לעסקים קטנים ובינוניים בישראל**.