

פרופיל עסקי ענפי:

מוניות

הענף:

נתוני הענף

בסוף שנת 2003 פעלו בישראל כ- 15,800 מוניות – כ- 2.4 מוניות ל- 1,000 נפשות. ב- 6 השנים האחרונות גדל מספר המוניות ביחס לאוכלוסייה ב- 25%.

אומדן הקילומטראז' הממוצע למונית הנו 88,000 ק"מ בשנה.

השוק:

חלוקת משנה ענפית

את ענף המוניות בישראל ניתן לחלק לשני תחומים עיקריים:

- ◀ מוניות שירות עירוניות ובין עירוניות - מוניות אלו פועלות בקו נסיעה קבוע, כאשר תעריף הגבייה מנוסע מאושר בדרך כלל ע"י משרד התחבורה. בהרבה מקרים פועלות מוניות מסוג זה בקווים הדומים לקוי נסיעת האוטובוסים ואף גובות תעריף דומה.
- ◀ מוניות בשירות מיוחד ("ספיישל") – מוניות בהן יעד הנסיעה נקבע עפ"י בקשת הלקוח. את המוניות הללו ניתן לחלק לשני סוגים: מוניות הפועלות במסגרת תחנה ומוניות עצמאיות ("חאפר") הפועלות ללא תחנה בנסיעות אקראיות.

מאפייני השוק

- ◀ ענף המוניות הנו ענף המוסדר בהוראות ותקנות. משרד התחבורה מחייב רכישת "מספר ירוק" המאפשר פעילות כמונית והפעלת מונה או מחירון מאושר בנסיעות.
- ◀ הענף הנו תחרותי במיוחד: הרפורמה ברישוי המוניות הביאה להגדלת מספר המוניות. מצב זה, יחד עם הירידה בהכנסות בשל המשבר בענף התיירות, הביאו לרמה גבוהה של תחרות בענף.
- ◀ מסחר ב"מספרים ירוקים": המספר הינו נכס הניתן להעברה, מכירה והשכרה. נהגי מוניות רבים שוכרים את המספר במקום לרכוש אותו, ובכך מקטינים את ההשקעה הראשונית הנדרשת.

לקוחות: הגדרת שוק היעד וגודלו, פילוח השוק

לקוחות המוניות הם לקוחות פרטיים הזקוקים לשירותי הסעה, תיירים וחברות וארגונים המשתמשים בשירותי מוניות להסעת עובדים.

תחרות

התחרות בענף קשה, זאת בעיקר בשל עודף כושר הסעה, ירידה בתיירות ומספר רב של מוניות.

את המתחרים ניתן לחלק למספר סוגים:

- ◀ התחרות העיקרית - מוניות ותחנות מתחרות, הפועלות באותו אזור גיאוגרפי.
- ◀ בתחום קווי השירות קיימת תחרות מול האוטובוסים הפועלים בקו דומה וכן מול מוניות נוספות הפועלות בקו.
- ◀ בענף פועלים גם נהגים אשר מספקים שירותי הסעה ללא רישיון, וכך מגבירים את התחרות.
- ◀ בתחום הסעת עובדים ותיירים קיימת תחרות מול חברות ההסעות המפעילות אוטובוסים זעירים.

לאחרונה, עם כניסת הרפורמה בתחבורה הציבורית לתוקף, החלה תחרות משמעותית מצד אגד, אשר החלה להפעיל מערך מוניות "אגד אישי" במטרה להגדיל את היקפי פעילותה ולכסות על ירידה בפעילות כתוצאה מכניסת מתחרים לשוק התחבורה הציבורית.

אמצעי שיווק

להלן שיטות השיווק העיקריות המקובלות בענף:

- ◀ תחנות המוניות מפרסמות עצמן באופן קבוע ב"דפי זהב".
- ◀ פרסום בעיתונות המקומית. במקרים נדירים קיים פרסום באמצעות חלוקת עלונים בתיבות הדואר.
- ◀ מוניות השייכות לתחנת מוניות נושאות את דגל תחנת המוניות לה משתייכות, בצירוף מס' טלפון, בד"כ מקוצר.
- ◀ מוניות שירות הנצמדות לקווי האוטובוסים.
- ◀ אתרי אינטרנט המאפשרים הזמנה מקוונת.

כיווני התפתחות עתידיים:

הרפורמה בענף התחבורה הציבורית מכילה בתוכה גם היבטים הנוגעים לענף המוניות, ובעיקר:

- ◀ הסדרת נושא מוניות השירות – הן בהיבט של מספר המוניות והן בהיבט של הקצאת קווים.
- ◀ ביצוע נסיעות ללא הפעלת מונה – על פי מחירון או השתתפות במכרזי הסעות.
- ◀ מדיניות הקצאת רישיונות.

צפוי כי תתחזק המגמה של כניסת תאגידים לענף, דוגמת אגד הפועל תחת המותג "אגד אישי".

גורמים משפיעים על הצלחה:

- ◀ השתייכות לתחנת מוניות בעלת מוניטין מספקת היקפי עבודה גבוהים, כולל עבור לקוחות עסקיים.
- ◀ ניצול אופטימלי של משאבי כ"א ורכב - הפעלת המונית מספר רב של שעות, גם באמצעות נהג נוסף.
- ◀ עבור מוניות שירות - הצמדות לקווי נסיעה בעלי ביקוש גבוה ותנועת אוטובוסים דלילה יחסית.
- ◀ פעילות באזורים בהם ביקש גדול יחסית לשירותי מוניות - בעיקר בערים הגדולות ובמרכזי תיירות.

מחסומי כניסה לענף:

- ◀ נדרש רישיון נהג מונית, המותנה במעבר קורס.
- ◀ השקעה ראשונית ברכישת מספר. יחד עם זאת, קיים שוק ער להשכרת "מספר ירוק", כך שהוצאה ראשונית זו ניתנת לצמצום.
- ◀ השקעה ברכישת רכב.

מימון:

השקעה נדרשת

- ◀ רכישת מספר – עלות אגרה לקבלת רישיון להפעלת מונית הנה כ- 160 א' ₪ לנהג מונית ללא ותק, וכ- 130 א' ₪ לנהג מונית בעל ותק של 6 שנים או יותר.
- ◀ רכישת רכב – על כלי רכב המשמשים כמוניות ניתן פטור ממס. עלות כלי הרכב משתנה בהתאם לדגם.

פדיון ורווחיות בענף

ענף המוניות מאופיין בריבוי יחסי של עבודה לא מדווחת (ב"שחור"), ולפיכך קיים קושי להעריך את הפדיון האמיתי ממונית. הנתונים להלן שאובים מנתוני מס הכנסה לשנת 2003:
פדיון למונית הפועלת בת"א:

- ◀ נהג אחד במסגרת תחנה – 296 א' ש. אחוז דלק: 13.1% ברכב בנזין, 9.7% ברכב דיזל.
- ◀ נהג אחד ללא תחנה – 259 א' ש. אחוז דלק: 14.9% ברכב בנזין, 11.1% ברכב דיזל.
- ◀ שני נהגים במסגרת תחנה – 394 א' ש. אחוז דלק: 14.0% ברכב בנזין, 10.4% ברכב דיזל.
- ◀ שני נהגים ללא תחנה – 345 א' ש. אחוז דלק: 16.0% ברכב בנזין, 11.9% ברכב דיזל.

פדיון למונית הפועלת בחיפה וירושלים:

- ◀ נהג אחד במסגרת תחנה – 234 א' ש. אחוז דלק: 16.5% ברכב בנזין, 12.2% ברכב דיזל.
- ◀ נהג אחד ללא תחנה – 205 א' ש. אחוז דלק: 18.9% ברכב בנזין, 14.0% ברכב דיזל.
- ◀ שני נהגים במסגרת תחנה – 312 א' ש. אחוז דלק: 17.7% ברכב בנזין, 13.1% ברכב דיזל.
- ◀ שני נהגים ללא תחנה – 273 א' ש. אחוז דלק: 20.2% ברכב בנזין, 15.0% ברכב דיזל.

פדיון למונית הפועלת בערים אחרות:

- ◀ נהג אחד במסגרת תחנה – 251 א' ש. אחוז דלק: 15.4% ברכב בנזין, 11.4% ברכב דיזל.
- ◀ נהג אחד ללא תחנה – 219 א' ש. אחוז דלק: 17.6% ברכב בנזין, 13.1% ברכב דיזל.
- ◀ שני נהגים במסגרת תחנה – 334 א' ש. אחוז דלק: 16.5% ברכב בנזין, 12.3% ברכב דיזל.
- ◀ שני נהגים ללא תחנה – 292 א' ש. אחוז דלק: 18.9% ברכב בנזין, 14.0% ברכב דיזל.

(מבוסס על קווי הנחייה כלכליים של נציבות מס הכנסה).

תנאי תשלום מקובלים

תנאי תשלום הלקוחות הם בד"כ במזומן, אם כי קיימות מוניות המאפשרות תשלום בכרטיס אשראי. בעבודה מול חברות וארגונים מקובלת, לעתים, התחשבנות חודשית.

רישיונות ואישורים:

- ◀ להפעלת מונית יש צורך ברישיון נהיגה ותעודת סיום קורס לנהגי מוניות מטעם משרד התחבורה (קורס האורך כחודש). להפעלת קווי השירות יש צורך, בנוסף, גם בתעודת סיום קורס לנהיגה באוטובוס זעיר מטעם משרד התחבורה.
- ◀ לבעלות על מונית נדרש רישיון (המוכר כ"מספר ירוק"). בקשה יש להגיש לוועדת המוניות, שפרטיה מופיעים בסעיף "כתובות רלבנטיות".
- ◀ דרישות התנהגות הנהג ותעריפי התשלום השונים מופיעים באתר משרד התחבורה באינטרנט.

ביטוחים:

- ◀ ביטוחי רכב - חובה, צד ג' ומקיף. ניתן להרחיב את סכום הביטוח ע"י תוספת פרמיה.
 - ◀ ביטוח אובדן הכנסות.
- בנוסף למצוין לעיל, מומלץ להיוועץ בסוכן ביטוח לגבי הצורך בביטוחים נוספים.

כתובות רלבנטיות:

משרד התחבורה, ועדת המוניות, רח' בנק ישראל 5, ירושלים. טל. 02-6663155/6. [כתובת](#) אתר האינטרנט של משרד התחבורה: www.mot.gov.il

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, מר"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, מר"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 באוקטובר 2004 על-ידי אמיר כבירי - ייעוץ כלכלי ועסקי עבור **הרשות לעסקים קטנים ובינוניים בישראל**.