

פרופיל עיסקי ענפי:

הובלת נוסעים

הענף:

נתוני הענף

בישראל פעלו בסוף שנת 2003 כ- 16,500 אוטובוסים זעירים, כ- 11,600 אוטובוסים וכ- 15,800 מוניות. נסועה (קילומטראז') שנתית ממוצעת בשנת 2003 עמדה על כ- 45,000 ק"מ לאוטובוס זעירים, 66,000 ק"מ לאוטובוס (לעומת 68,500 ק"מ בשנת 1999) וכ- 88,300 ק"מ למונית.

חלוקת משנה ענפית

בענף הסעת נוסעים פועלים מספר רב של גורמים, במיתארי עסק שונים: קואופרטיבים, חברות פרטיות בהיקפי גודל שונים, מוניות, נהגים עצמאיים, רכבי תיירות "אשכול" ועוד. הפעילות העיקרית המתבצעת בענף כוללת הסעת תיירי-פנים ותיירות נכנסת, הסעת עובדים, הסעת חיילים והסעות תלמידים לבתי ספר. חלוקה אפשרית נוספת היא על פי כלי הרכב הפועלים בענף. כלי הרכב העיקריים הינם אוטובוסים רגילים, אוטובוסים ברמת תיירות, מיניבוסים (20-15 נוסעים), טרנזיטים (10 נוסעים) ורכבי אשכול.

סיווג כלי הרכב הפועלים בענף:

טרנזיטים - עד 10 נוסעים.

מיניבוסים - בין 15 ל- 26 נוסעים.

מידבוסים - בין 30 ל- 35 נוסעים.

טיוליות - 40 עד 46 נוסעים.

אוטובוסים - 50 עד 55 נוסעים.

השוק:

מאפייני השוק:

בענף פועלים 2 קואופרטיבים גדולים, המחזיקים בידם חלק ניכר מהשוק. שוק ההסעה הסדירה נמצא רובו ככולו בידי 2 קואופרטיבים אלו. משרד התחבורה נמצא בתהליך של הקטנת חלקם של הקואופרטיבים על ידי הוצאת מכרזים לקווי הסעות באיזורים מסויימים דוגמת מודיעין, קריית ספר, אלעד ועוד.

חלק מהחברות הפרטיות מאוגדות וולונטרית במסגרת מועצת המובילים והמסיעים בישראל.

בענף קיים עודף כושר הסעה, עובדה הגורמת לכך שהתחרות בענף גבוהה מאוד. מגמה זו החרפה עקב הירידה הדרסטית בתיירות הנכנסת, דבר שהביא לירידת מחירים משמעותית בענף.

הענף הינו ענף מוסדר בהוראות ותקנות. משרד התחבורה מחייב עמידה בתנאי סף לצורך הענקת רשיון לחברת הסעות. גם משרד התיירות מציב תנאים לקבלת אישור להסעת תיירים.

חברות רבות מעסיקות נהגים עצמאיים שהם בעלי אוטובוסים כקבלני משנה. תופעה זו קיימת בעיקר בתחום האוטובוסים הזעירים, ונובעת מכך שנדרש מינימום אוטובוסים לצורך קבלת רשיון ממשרד התחבורה.

לקוחות: הגדרת שוק היעד וגודלו, פילוח השוק

הלקוחות העיקריים של חברות להובלת נוסעים הם גופים ציבוריים או פרטיים הכוללים בין היתר:

- סוכנויות נסיעות ומארגני טיולים לתיירות פנים או תיירות נכנסת.
- גורמים מוסדיים - בתי ספר (הסעות תלמידים), מפעלים (הסעות עובדים), רשויות מקומיות וכו'. גורמים אלו חותמים בדרך כלל על הסכם שנתי מיוחד להסעות קבועות מראש או הסכם מסגרת.
- משרד הבטחון - עובד עם ספקים מורשים שזכו במכרז להסעות קבועות ולהסעות מיוחדות.
- עסקים הדואגים להסעת עובדים.
- ארגוני הורים בישובי פריפריה.
- הפעלת קווים מוסדרים על פי היתר משרד התחבורה.
- הסעות מזדמנות וחד-פעמיות. - כולל ארועים משפחתיים.

מתחרים

את המתחרים ניתן לחלק למספר סוגים:

- הקואופרטיבים הגדולים הפועלים גם בשוקי התיירות, הסעות תלמידים והסעות עובדים. 15% מפדיונם של גופים אלו נובע מנסיעות מיוחדות, טיולים וחבילות שונות. בשנה האחרונה נכנסה אגד לתחום ההסעות באוטובוס ציבורי זעיר באמצעות קבלני

משנה, והביאה להגברת התחרות ולירידת מחירים חריפה.

- חברות הסעה מקבילות מתחרות - בהתאם לענף.
 - רכבי "אשכול" פרטיים בענף התיירות.
 - מוניות - בעיקר בתחום הסעת עובדים ותיירים.
- התחרות בענף קשה מאוד, זאת בעיקר בגלל עודף כושר הסעה ומספר רב של חברות הסעה.

אמצעי שיווק

להלן מספר שיטות שיווק עיקריות המקובלות בענף:

- השתתפות במכרזים הנערכים ע"י גופים מוסדיים גדולים - משרד הבטחון, רשויות מקומיות, מפעלים גדולים.
- העסקת אנשי מכירות.
- דיוור ישיר לגורמים רלבנטיים.
- פירסום בדפי זהב ועל גבי רכבי החברה.
- בתחום התיירות - שיווק חבילות וטיולים באמצעות משרדי נסיעות ובעיתונות תיירים.

כיווני התפתחות עתידיים

- בשנים האחרונות קיימת ירידה משמעותית בתיירות הנכנסת, המהווה את אחד מצרכי ההסעות הגדולים. ההקטנה המשמעותית בביקוש להסעות (יחד עם ירידה בהיקפי טיולים ובהסעות עובדים) מביאה לעודף היצע, לירידת מחירים וליציאה של חברות ומסיעים מהשוק. צפוי כי מגמה זו תימשך ככל שיימשכו המיתון והירידה בתיירות.
- משרד התחבורה החל במגמת הפרטת קווי ההסעה הסדירים ופתיחתם לתחרות. מגמה זו מאפשרת לחברות פרטיות להתמודד במכרזים ולהגדיל את נפח פעילותן ואת כלל נפח הפעילות של השוק הפרטי.

גורמים משפיעים על הצלחה

- יצירת איזון בין חוזים ארוכי טווח עם גורמים מוסדיים וביצוע פעילויות בקרב מגוון לקוחות ומספר שווקי-משנה.
- ניצול אופטימלי של משאבי כ"א ורכב - תוך ניצול מקסימלי של רכבי החברה והשלמת המצבה בקבלי משנה.
- אספקת חבילות תיור ושירותים משלימים - חברה שתציע, בנוסף לשירות ההסעה, גם שירותים נוספים כטיולים מודרכים, סידורי לינה וכו', תיהנה מיתרון יחסי על פני חברות המציעות שרותי הסעות בלבד.

מחסומי כניסה לענף:

- גובה ההשקעה הראשונית הנדרשת בבניית צי רכב.
- מחסום רישוי ופרק הזמן הנדרש לקבלתו.
- צרכי הון חוזר עד לגיבוש חוזים, ביצוע עבודות ויצירת הכנסות לעסק.

כח אדם:

הקמת חברת הסעות מחייבת גיוס והעסקת כח אדם מתאים. חלוקת העובדים על פי הגדרות התפקידים הינה:

- מנהל מקצועי - במסגרת תפקידו מכין המנהל המקצועי את סידור הנסיעות. סידור נכון ויעיל חוסך לחברה עלויות רבות, לכן נדרש ניסיון ומיומנות רבה בתחום. נדרשת הסמכה מקצועית מטעם המפקח על התעבורה במשרד התחבורה.
- קצין בטיחות בתעבורה.
- נהגים - בעלי רישיון נהיגה להסעת נוסעים, בהתאם לסוג הרכב בו הם נוהגים. קיימים בתי ספר לנהיגה רבים המכשירים נהגי אוטובוס.
- אנשי מכירות - ישנם מספר קורסים המכשירים אנשי מכירות באמנות המכירה רצוי להעסיק אנשי מכירות מנוסים במכירות שטח.
- מדריכי טיולים - ישנן חברות המציעות, בנוסף לשירותי ההסעה, גם חבילות טיולים בהדרכת מדריכי טיולים. קיימות בשוק הכשרות שונות בנושא הדרכת טיולים. לחילופין - ניתן להעסיק מדריכים עצמאיים כקבלני משנה.
- עובדים כלליים - תחת קטגוריה זו נכללים: מזכירה, מנהל חשבונות, אחזקה וכו'.

ציוד נדרש:

נדרשים אוטובוסים או כלי רכב אחרים בכמות התואמת את דרישות משרד התחבורה (או משרד התיירות - אם החברה עוסקת גם בהסעת תיירים).
ציוד נדרש נוסף כולל מערכת קשר, ריהוט משרדי, תשתית טלפונים, מחשב ועוד. ציוד זה ניתן לרכישה אצל מגוון גדול של ספקים.

מימון:

פדיון ורווחיות בענף

פדיון שנתי לאוטובוסים ציבוריים זעירים לשנת 2003

תחום הפדיון השנתי(באלפי ש"ח)	סוג הרכב
180-149	אוטובוס ציבורי זעיר עד 10 מקומות
225-180	אוטובוס ציבורי זעיר עד 15 מקומות

פדיון לק"מ

תחום הפדיון בש"ח כולל מע"מ	מרחק נסיעה
4-6.5	נסיעה בתוך העיר
3-4	בינעירוני עד 25 ק"מ
2-3	בינעירוני 50-200 ק"מ

הערות:

▪ מחושב על פי 270 ימי עבודה בשנה.

▪ אחוז הוצאה על סולר 9-13%.

פדיון ממוצע ליום בענף האוטובוסים לשנת 2003 (בש"ח לפני מע"מ) - החישוב נעשה לפי 8-10

שעות עבודה ביום, בהסעות תיירים מקובל לחשב עד 11 שעות ליום עבודה.

מיניבוס (מרצדס, איווקו) 854-1,037

מידיבוס (וולבו, מ.א.ן.) 916-1,159

טיולית (וולבו, מרצדס, מ.א.ן., דאף) 1,098-1,159

אוטובוס (וולבו, מרצדס, מ.א.ן., דאף) 1,159-1,342

פדיון שנתי ממוצע לאוטובוסים לשנת 2003 (באלפי בש"ח לפני מע"מ) - החישוב מבוסס על 285

ימי עבודה מלאים. עבור אוטובוסים יש להוריד עד 15 ימי השבתה בגין טיפולים ותיקונים.

מיניבוס - 243-296

מידיבוס - 261-330

טיולית - 313-330

אוטובוס - 330-382

הוצאות הסולר

תצרוכת הסולר של האוטובוסים משתנה לפי הגורמים הבאים:

המשקל הכולל של האוטובוס- ככל שהמשקל גדול יותר, כך הוצאת הסולר גבוהה יותר.

תנאי העבודה בשטח- בנסיעה בתנאי שטח קשים כגון שטח הררי, או במצבים של עומס תנועה, צריכת הסולר גדלה.

המצב המכני של האוטובוס- ככל שהאוטובוס יותר ישן ופחות תקין, גדלה צריכת הסולר.

אחוז הוצאה על סולר מהפדיון (לפי נתוני מס הכנסה משנת 2004)

מיניבוסים ומידיבוסים (מרצדס, מ.א.ן.) - 8.5%-11%

אוטובוסים וטיוליות (וולבו, מרצדס, מ.א.ן., דאף) - 11.5%-14%

תנאי תשלום מקובלים

לקוחות:

תנאי התשלום של לקוחות קבועים נקבעים בד"כ בחוזה או בהסכמים שנתיים.
תנאי התשלום של משרדי נסיעות העוסקים בתיירות נכנסת הינם, בדרך כלל, שוטף + 30.
ספקים (הסעיף מתייחס בעיקר לנותני שירותים שוטפים כאחזקה ודלק):
תנאי התשלום בעבודה מול מוסך המבצע טיפול לרכבים הינם, בדרך כלל, שוטף + 30.
דלק - ניתן להגיע להסדרי תשלום עם תחנה קבועה או תוך שימוש בכרטיסים דוגמת פזומט או דלקן.

רשימות ואישורים:

נדרש רשיון עסק מטעם הרשות המקומית. לצורך קבלת הרשיון נדרש אישור המשרד לאיכות הסביבה והמשטרה, ויש לחדש אותו מדי שנה.
נדרש רשיון ממשרד התחבורה. במידה והחברה עוסקת גם בהסעת תיירים - נדרש רשיון גם ממשרד התיירות.

דרישות משרד התחבורה:

הדרישות לפתיחת משרד הסעות לאוטובוסים זעירים העוסקים בהסעה ציבורית כוללים:

- הקמת תאגיד רשום והצגת תזכיר ותקנון ותעודת מרשם החברות
- העסקת מנהל מקצועי
- אישור להעדר רישום פלילי בקרב המנהלים ובעלי המניות
- רשיון עסק ואישור למשרד וחניון מטעם הרשות המקומית
- התחייבות בעלי החברה בפני עורך דין, להפעלת כלי הרכב במסגרת החברה
- העסקת קצין בטיחות מאושר לתעבורה
- הפעלת לפחות 18 מיניבוסים עד 4 טון כל אחד
- לקבלת רשיון, יש לעמוד במבחנים פסיכוכיניים.

בעניינים שוטפים יש לפנות בכתב אל משרד התחבורה מחלקת ההיסעים בנין ג'נרי A - רח' בנק ישראל 5 ת.ד. 867, הקריה, ירושלים, או באמצעות קצין הבטיחות או מנהל התאגיד.
יודגש כי אין לרכוש ואין להפעיל אוטובוסים בטרם ניתן הרשיון.

נתונים מעודכנים יש לבדוק באתר משרד התחבורה <http://www.mot.gov.il/wps/portal>

דרישות משרד התיירות:

נוהל ואמות מידה לאישור רכישת רכב "אשכול" ניתן למצוא באתר משרד התיירות

<http://www.tourism.gov.il>

ביטוחים:

- ביטוחי רכב - חובה, צד ג' ומקיף. ניתן להרחיב את סכום הביטוח ע"י תוספת פרמיה. זהו צעד מומלץ היות והנזק שעשוי להיגרם במקרה תאונה הוא גדול, ותביעת הפיצויים עשויה לעמוד על סכום גבוה מאוד.
 - ביטוחי מבנה, תכולה וצד ג' - במידה וקיים משרד.
 - ביטוח חבות מעבידים.
 - ביטוח אובדן רווחים.
- בנוסף לאמור לעיל, מוצע להיוועץ בסוכן ביטוח לגבי ביטוחים נדרשים.

כתובות רלבנטיות:

- משרד התחבורה - אגף התעבורה, יפו 97, ירושלים. טל. 02-6228604 או 02-6228613.
פקס. 02-6228671.
- משרד התיירות - מחלקת מסיעי תיירים, המלך ג'ורג' 24, ירושלים. טל. 02-6754880.
מועצת המובילים והמסיעים בישראל, יצחק שדה 34, ת"א. טל. 03-6392777.

טיפים:

- מוצע לתת דגש רב לניצול משאבים אופטימלי, ובעיקר תשומות כ"א ורכב: ניהול יעיל של מצבת הנהגים והרכבים ותיכנון לוי"ז ימנעו נסיעות סרק וישפרו את רווחיות החברה. לצורך כך ניתן להעזר בתוכנות מחשב יעודיות.
- הרחבת סל השירותים לשירותים נוספים כגון טיולים מודרכים, סידורי לינה וכדומה תשפר את היתרון היחסי של החברה מול מתחריה.
- רכישת רכבים הינה בד"כ עיסקה בהיקף גדול. למימון רכישת הרכבים יש משקל גדול בהוצאות החברה ולכן מומלץ לבחון את כל האלטרנטיבות הקיימות ולהשוות בין ההצעות השונות.
- מומלץ להעזר במט"י המקומי בהקמת העסק ובהפעלתו.

- 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.
- 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.
- המידע המובא במדריך אינו מהווה תחליף לבדיקה אישית ומקצועית של הנתונים הרלבנטיים, בטרם פועלים על פיהם.
- 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.