

הענף:

נתוני הענף

<p>◀ בארץ פועלות כיום, על פי נתוני מועצת המובילים, כ- 470 חברות הובלה:</p> <ul style="list-style-type: none">○ כ- 235 חברות הובלה כללית.○ כ- 40 חברות בתחום הובלה בקירור.○ כ- 90 חברות בתחום הובלת בטון מוכן.○ כ- 20 חברות בתחום הובלת חבילות ומשאות.○ כ- 20 חברות בתחום הובלה במיכליות.○ כ- 65 חברות המובילות ציוד כבד. <p>◀ לחברות אלו יש להוסיף את כלל החברות המפעילות משאיות לשינוע עצמי של תוצרתן.</p> <p>◀ בשנת 2003 היו בישראל כ- 337,500 משאיות מסוגים שונים (כולל רכב דו שימושי – טנדרים):</p> <ul style="list-style-type: none">○ כ- 292 א' כלי רכב עד 4 טון.○ כ- 16 א' כלי רכב במשקל 4-10 טון.○ כ- 11 א' כלי רכב במשקל 10-16 טון.○ כ- 18.5 א' כלי רכב במשקל 16 טון ומעלה. <p>◀ ביחס לאוכלוסיה חל במהלך השנים האחרונות גידול משמעותי במספר המשאיות – מ- 36 משאיות ל- 1,000 איש בשנת 1992 לכ- 50.6 בשנת 2002 – גידול של כ- 40%. בכלל כלי הרכב חל באותן שנים גידול של 30% בלבד, ביחס לאוכלוסיה.</p> <p>◀ סך הנסועה (קילומטראז') הממוצע למשאית עומד על כ- 32 א' ק"מ בשנה (22 א' ק"מ בשנה במשאיות בניזין ו- 39 א' ק"מ בשנה במשאיות דיזל).</p>

חלוקת משנה ענפית

<p>את הענף ניתן לפלח במספר פילוחים:</p> <p>◀ על פי מאפייני ההובלה: הובלה כללית, הובלת בטון מוכן, הובלת חבילות ומשאות, הובלה במיכליות, הובלת מטען כבד, חמ"ס (חומרים מסוכנים), הובלה בקירור וכו'..</p> <p>◀ על פי גודל העסק: בצד חברות גדולות, הפועלות באופן מוסדר ומחזיקות בצי משאיות, פועלות בענף גם חברות בינוניות וקטנות המפעילות משאיות בודדות או אף משאית (או טנדר) אחד.</p>
--

השוק:

מאפייני השוק

- ◀ הענף הנו חלק מענף ההובלה היבשתית, הכולל בתוכו גם את ההובלה ברכבות.
- ◀ בענף פועלים כלי רכב במשקלים שונים, החל מכלי רכב דו-שימושיים קטנים ועד למשאיות.
- ◀ מרבית המשאיות העוסקות בהובלת מטענים פועלות במסגרת ארגוני מובילים, בין בבעלות ובין בקבלנות משנה.
- ◀ כלי הרכב המסווגים כשייכים לענף הנם בבעלויות שונות: בעלות פרטית, בעלות של תאגידים העוסקים בתחום ההובלה היבשתית ובעלות של תאגידים העוסקים בתחומים שונים ומחזיקים בכלי רכב לצורך יכולת שינוע עצמית.
- ◀ ענף ההובלה במשאיות הנו ענף מוסדר הפועל תחת חוק שירותי הובלה שנחקק בשנת 1997. על פי חוק זה נדרשים מובילים המפעילים כלי רכב במשקל 10,000 ק"ג ומעלה ב"רישיון מפעיל", תוך עמידה בקריטריונים לקבלתו.

לקוחות: הגדרת שוק היעד וגודלו, פילוח השוק

- ◀ לקוחות הענף הנם כלל הלקוחות העסקיים, תעשייתיים ומסחריים בארץ, אשר זקוקים לשירותי הובלה ושינוע, על בסיס קבוע בדרך כלל.
- ◀ ללקוחות אלו ניתן להוסיף את המגזר הפרטי, אשר נזקק לשירותי שינוע על בסיס מזדמן – לצורך העברת דירה, משרד או לצורך העברת מטען חד פעמית.

תחרות

- ◀ התחרות בענף נובעת ממובילים אחרים הפועלים בו, בהתאם לחלוקה הפנימית בו: הובלה כללית או הובלה מתמחה.
- ◀ חלק ניכר מהמובילים העצמאיים מבצעים עבודות בקבלנות משנה עבור ארגוני מובילים גדולים, אשר חולשים על התקשרויות בהיקף גדול עם ציבור המשתמשים בהובלה יבשתית.

אמצעי שיווק

מול המגזר העסקי:

מרבית ההתקשרויות הנן התקשרויות קבועות לטווח ארוך, ישירות מול לקוח או בקבלנות משנה. מובילים הפועלים מול לקוחות עסקיים אינם מרבים לנקוט באמצעי שיווק.

מול המגזר הפרטי:

- ◀ מוניטין – "פה לאוזן" מלקוחות מרוצים !!
- ◀ פרסום קבוע ב"דפי זהב".
- ◀ פרסום בעיתונות המקומית, בד"כ באיזור.
- ◀ שילוט בולט על משאיות החברה בהבלטת מספר הטלפון ושירותים מרכזיים.
- ◀ פרסום באתרי אינטרנט של החברות.
- ◀ פרסום באמצעות אתרי אינטרנט יעודיים.

גורמים משפיעים על הצלחה:

- ◀ יצירת התקשרויות ארוכות טווח עם לקוחות, או עם ארגוני הובלה בקבלנות משנה, יבטיחו זרם עבודה רציף, אם כי ברווחיות גולמית נמוכה יחסית.
- ◀ ניצול אופטימלי של משאבי כ"א ורכב.
- ◀ שמירה על הוצאות תפעול נמוכות, תוך הפחתת עלויות שכירות, ארנונה וכד'.

מחסומי כניסה לענף:

- שני החסמים המרכזיים הנם:
- ◀ החסם הכספי – עלות רכישת משאית או כלי רכב קטן יותר, והוון החוזר הנדרש לתקופת ההפעלה הראשונה.
- ◀ חסם רישוי – עמידה בקריטריונים הנדרשים ל"רישיון מוביל" ושאר הרישיונות הנדרשים.

כח אדם:

- מסגרת כח האדם הנדרשת הנה בהתאם לגודל העסק, ותחום עיסוקו בענפי ההובלה השונים:
- ◀ נהגים – כשכירים או כקבלני משנה, בכלי רכב שלהם, בעלי רישיון נהיגה התואם את סוג הרכב אותו הם נוהגים.
- ◀ סדרן / סדרנים בהתאם להיקף העבודה.
- ◀ בתאגיד המפעיל 6 כלי רכב או יותר, או המשנע חומרים מסוכנים, נדרשת העסקת מנהל מקצועי מוסמך וקצין בטיחות. בתאגיד המפעיל עד 5 כלי רכב – נדרשת הפעלה תחת פיקוח קצין בטיחות.
- ◀ בעסק העוסק בהובלת דירות ומשרדים נדרש צוות סבלים / אורזים.
- ◀ עובדי מנהלה – פקידות והנהח"ש.

ציוד נדרש:

- ◀ משאית/ות - בהתאם להגדרת העסק ולשימושים המתוכננים.
- ◀ בהתאם לגודל העסק:
- הפעלת משרד – ציוד משרדי, ריהוט, מחשבים ותוכנות לניהול צי רכב.
- מערכת קשר – אלחוטית או סלולארית.
- הכשרת חניון.

מימון:

השקעה נדרשת

ההשקעה העיקרית בעסק הנה, כמובן, ברכב עצמו, והיא משתנה כתלות במספר פרמטרים:

- ◀ ייעוד הרכב.
- ◀ גיל הרכב, דגם ויצרן.

בשל מגוון האפשרויות, אין לוותר על בדיקת מומחה וחישוב נקודת האיזון, כולל התייחסות לפחת, לפני ביצוע ההשקעה.

פדיון ורווחיות בענף

להלן יוצג הפדיון השנתי הממוצע ואחוז ההוצאה על סולר ושמן, בהתאם למשקל המשאית, בשנת 2003:

- ◀ משאית עד 15 טון: 225-320 א' ₪. אחוז ההוצאה על סולר ושמן – 14.6-17.5%.
- ◀ משאית במשקל 19 טון: 256-320 א' ₪. אחוז ההוצאה על סולר ושמן – 17.5-20.5%.
- ◀ משאית במשקל 27 טון: 288-384 א' ₪. אחוז ההוצאה על סולר ושמן – 19.0-23.4%.
- ◀ משאית במשקל 48 טון ומעלה: 303-448 א' ₪. אחוז ההוצאה על סולר ושמן – 22.0-26.4%.

(מבוסס על קווי הנחייה כלכליים של נציבות מס הכנסה)

תנאי תשלום מקובלים

תנאי התשלום בענף הנם כמקובל כיום – שוטף + 30-60 (בהסכם) ועד שוטף + 120-180 (בפועל).

רמת הסיכון:

רמת הסיכון בענף הנה גבוהה יחסית, וזאת מחמת תלות במצבו של המשק ובהיקף הפעילות העסקית בו. בתקופת מיתון ימצא הענף בעודף כושר הובלה אשר מביא לירידת מחירים וליציאת עסקים ממנו. הנזק, במקרה של כישלון עסקי המאותר במועד, הנו מצומצם יחסית ונובע ממכירת כלי הרכב בחסר. כישלון עסקי אשר לא מאותר במועד יביא לגידול בהפסד לאורך זמן.

רישיונות ואישורים:

- ◀ לנהיגה ברכב נדרש רישיון נהיגה התואם את הגדרת כלי הרכב.
- ◀ להפעלת הרכב נדרש רישוי רכב כחוק וביטוחים כחוק.
- ◀ נדרש רישיון מטעם הרשות המקומית ומשרד התחבורה להפעלת המשרד.
- ◀ ענף ההובלה פועל בהתאם ל"חוק שירותי הובלה התשנ"ז 1997" ו"תקנות שירותי הובלה התשס"א 2001". בהתאם לחוק, חייב כל נותן שירותי הובלה ברכב שמשקלו הכולל המותר 10,000 ק"ג ומעלה ב"רישיון מפעיל". רכב המוביל חמ"ס נדרש לרישיון מפעיל גם בהפעלת כלי רכב שמשקלם הכולל קטן מ- 10,000 ק"ג.

ביטוחים:

- ◀ ביטוח כלי הרכב – חובה, צד ג' וביטוח מקיף.
 - ◀ ביטוח סחורה בהעברה.
 - ◀ ביטוח עסק (תכולה ומלאי) וביטוח צד שלישי.
 - ◀ ביטוח אחריות מקצועית.
 - ◀ ביטוח חבות מעבידים.
 - ◀ ביטוח אובדן הכנסות.
- בנוסף למצוין לעיל, מומלץ להיוועץ בסוכן ביטוח לגבי הצורך בביטוחים נוספים.

כתובות רלבנטיות:

- ◀ בנוגע להנפקת רישיון מפעיל - משרד התחבורה, אגף מטענים ומל"ח, רח' המלאכה 8 ת"א. טל. 03-5657180.
- ◀ בנוגע להיתר חמ"ס – כתובת כנ"ל. טל. 03-5657184.
- ◀ כתובת האינטרנט של משרד התחבורה: www.mot.gov.il.
- ◀ מועצת המובילים והמסיעים בישראל, טל. 03-6392777. כתובת אתר האינטרנט: www.movilim.org.il.
- ◀ ארגון בעלי המשאיות, טל. 03-5371669.

טיפים:

- ◀ ההשקעה הגבוהה והסיכון העסקי מחייבים הכנת תכנית עסקית ובדיקה כלכלית קפדנית לפני הקמת העסק. מומלץ להיעזר בליווי מומחה בענף במהלך ההקמה, על מנת לוודא התייחסות נאותה לכלל הפרטים הקטנים המרכיבים את התהליך כולו.
- ◀ יש להתאים את סוג הרכב לייעוד העבודה – מראש. אם ניתן, מוצע לוודא חלופות לעבודה כקבלן משנה או קבלת הזמנות עבודה (הצהרת כוונות כללית) לפני ביצוע ההשקעה.
- ◀ בקביעת מיקום העסק יש להתחשב בגורמים רבים ובהם: נגישות, קירבה לאזורי העבודה, חנייה וכו'. החשיבות – בהפחתת עלויות שינוע עובדים וכלי רכב. יחד עם זאת יש לבחור מיקום פריפריאלי למרכזי הערים, להפחתת עלויות שכירות השטח והמשרדים.
- ◀ 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 בפרופיל אינו מהווה תחליף לבדיקה אישית ומקצועית של הנתונים הרלבנטיים, בטרם פועלים על פיהם.
 4. פרופיל עסקי זה נערך בינואר 2005 על-ידי אמיר כבירי - ייעוץ כלכלי ועסקי עבור **הרשות לעסקים קטנים ובינוניים בישראל**.