

## פרופיל עסקי ענפי:

## מכירת צמיגים ואבובים ותיקונים

### **הענף:**

#### נתוני הענף

בארץ פועלים כיום כ- 420 בתי עסק למכירת צמיגים ותיקון תקרים, בפילוח גיאוגרפי כדלקמן:

- ◀ ירושלים וסביבתה – 30.
- ◀ ת"א והמרכז – 120.
- ◀ חיפה והצפון – 140.
- ◀ השפלה והדרום – 90.
- ◀ השרון – 40.

#### חלוקת משנה ענפית

- ◀ בענף פועלים עסקים קטנים הממוקמים בתחנות דלק או בקרבה לנתיבי תחבורה ראשיים ועסקים גדולים יותר, הממוקמים באזורי תעשייה. כל העסקים מחזיקים ומוכרים מבחר של צמיגים בטווח רחב של מחירים ואיכות, מיצרנים שונים.
- ◀ עסקים הפועלים באזורים חקלאיים ישרתו גם כלים חקלאיים וטרקטורים הדורשים צמיגים ואבובים ייחודיים להם. עסקים הפועלים באזורי תעשייה או בקרבת מרכזים לוגיסטיים ישרתו משאיות וכלי רכב כבדים.
- ◀ חלק מהעוסקים משרתים מוסכים אחרים בקבלנות משנה ומעניקים שרותי חילוץ רכבים ושירותי דרך – לנהגי משאיות, כלים חקלאיים, לקוחות קבועים או חברות עסקיות (חברות החילוץ והגרירה הנותנות שירותי דרך במסגרת פוליסת ביטוח הרכב מחייבות את הנהג בתשלום עבור החלפת גלגל רזרבי).

### **השוק:**

#### מאפייני השוק

ענף הצמיגים מאופיין במספר היבטים:

- ◀ בענף יש תחרות רבה, הנובעת בעיקר מההיצע הרחב מאד של צמיגים מיובאים ממדינות רבות, בטווח מחירים ואיכות רחבים ביותר. ללקוח קשה להעריך את איכות הצמיג ביחס למחיר, אולם סוחר המשרת את הלקוח באמונה, בעיקר במסגרת האחראיות על הצמיג, יצליח לבנות לעצמו חוג לקוחות קבוע ואמין.
- ◀ נהוג להעניק הנחות משמעותיות ממחירי המחירון (עד 40%).
- ◀ בסיס לקוחות קבוע בנוי מציי רכב של חברות עסקיות ולקוחות פרטיים חוזרים.

## לקוחות: הגדרת שוק היעד וגודלו, פילוח השוק

השוק מורכב ממספר קבוצות:

- ◀ לקוחות פרטיים (קבועים ומזדמנים) לרכישת צמיגים ותיקון תקרים.
- ◀ לקוחות מוסדיים – ציי כלי רכב של חברות ותאגידים או של חברות השכרת רכב וליסינג. לחברות אלו הסכמים עם מוסכים לרכישת צמיגים ולשירות, על-פי תעריף מוסכם.
- ◀ כלי רכב כבדים, נהגי משאיות קלות וכבדות, טרקטורים ורכבי שירות אחרים. שירות ללקוחות אלה מחייב שימוש בציוד מיוחד ובמיומנות מתאימה לטיפול בצמיגים גדולים.

## תחרות

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

## ספקים

ספקי הצמיגים מתחלקים לתחומים הבאים:

- ◀ יבואנים / סיטונאים. בארץ כ- 55 עסקים המשווקים צמיגים מייצור מקומי ומיבוא.
- ◀ בתי-חרושת לחידוש צמיגים. בארץ כ- 25 בתי-חרושת לחידוש צמיגים. הצמיגים המחודשים משמשים על-פי-רוב את הרכבים הכבדים, משאיות וטרקטורים. החיסכון ברכישת צמיגים מחודשים לרכב כבד הוא רב בשל הפרש המחיר מצמיג חדש, ריבוי הגלגלים ברכב והשימוש הרב.
- ◀ צמיגים משומשים. קיים מסחר ער בצמיגים משומשים, הנובע ממאפייני השימוש וההחלפה: כאשר נדרשת החלפת צמיג אחד בלבד מומלץ לנהג להחליף את הצמיגים בזוגות (החלפת צמיגים בזוגות באותו ציר משפרת את איכות הנהיגה ויכולת העצירה). כך נשאר, לפעמים, במוסך צמיג משומש במצב טוב. כמו-כן, מנהלי ציי רכב מחליפים צמיגים ע"פ התקן כאשר הרכב עובר מספר אלפי ק"מ. חלק מהצמיגים עדיין כשירים ועומדים בדרישות התקן של בוחני משרד התחבורה.

ספקים בתחומים אחרים הם:

- ◀ ספקי כלי עבודה, ציוד הרמה וציוד פניאומטי להחלפת צמיגים ברכב.
- ◀ ספקי מכשור לאיזון גלגלים ותיקון תקרים. ציוד זה מגיע בגדלים שונים המותאמים לצמיגים לרכב פרטי, משאיות קלות ו/או רכב כבד.
- ◀ סחורה מתכלה – תיקון התקרים כולל שימוש בפריטים מתכלים, כגון: טלאי גומי (מדבקות גומי לתיקון תקרים), דבק ופנימיות, פריטים אלה מוצעים ברמות שונות של איכות ומחיר.

## אמצעי שיווק

- בשל התחרות הרבה בענף הסוחרים משתמשים במספר אמצעים לשיווק השירות:
- ◀ מבצעי הנחות – נהוג להעניק ללקוח הנחה כלשהי, שהיקפה נגזר ממספר הצמיגים, היצרן והלקוח.
  - ◀ פרסום בעיתונות המקומית ובמדריכים המסווגים.
  - ◀ שוברים לבתי-מלון, לנופשונים וכד'. מבצעים אלה מזכים לעיתים את נהגי הרכב והדבר קוסם לנהגים מקצועיים ונהגים ברכב חברה, כאשר התשלום עבור רכישת הצמיגים מכוסה ע"י העסק.
  - ◀ מוניטין והמלצות – חלק ניכר מהלקוחות מגיע בעקבות המלצות של ידידים ובעלי מוסכים בתחומים אחרים.

## **מחסומי כניסה לענף:**

- סף הכניסה לתחום הנו גבוה יחסית, ונובע מדרישות רישוי ומהשקעה כספית גבוהה. המחסומים לפתיחת עסק למכירת צמיגים ואבובים ותיקון תקרים הם:
- ◀ רישיון ניהול מוסך מטעם משרד התחבורה והעסקת מנהל מקצועי בעל הסמכה לניהול מוסך לצמיגים ואבובים.
  - ◀ השקעה רבה בצידוד: מערכות פניאומטיות להחלפת צמיגים, מערכות איזון גלגלים ותיקון תקרים.
  - ◀ עלות רכישת מלאי ראשוני.
  - ◀ שיפוץ והתאמת המבנה כנדרש, כולל: קיבוע המתקנים לאיזון גלגלים ותיקון תקרים, מערך אחסון רב-קומתי לצמיגים ומשרד.

## **כח אדם:**

- כח האדם בענף כולל:
- ◀ ניהול ומכירות – בדרך-כלל בעל העסק.
  - ◀ מנהל מקצועי מורשה – כנדרש בחוק. יכול להיות בעל העסק.
  - ◀ החלפת צמיגים ותיקון תקרים - פועלים בעלי רמת מיומנות סבירה בהפעלת מכשור פניאומטי וחשמלי ממוחשב, כולל מכשירים לאיזון גלגלים. לא נדרשת הכשרה מקצועית פורמלית.
  - ◀ כח עזר - מזכירות / הנהלת חשבונות, מחסנאי וכו' – בעסקים בינוניים וגדולים. בעסק מתחיל או קטן עובדים 2-6 אנשים ובעסקים גדולים יועסקו כ- 15 עובדים.

## ציוד נדרש:

- ◀ לצורך החלפת צמיגים נדרשים מגבהים ומכשירים פניאומטיים לפתיחה וסגירה של אומי הגלגל. בחלק מהמוסכים ניתן למצוא מתקני הרמה.
- ◀ נדרש מכשור ייחודי לתיקון תקרים ואיזון גלגלים.
- ◀ בנוסף, נדרש ציוד וריהוט משרדי לצורך ניהול המוסך.

## מימון:

### פדיון ורווחיות בענף

הרווח בענף נובע משלשה מקורות: מכירת צמיגים ואבובים, עבודה (תיקון תקרים ואיזון גלגלים) ועבודות חוץ: חילוץ והחלפה של צמיגים, בעיקר לרכב כבד.

מכירת צמיגים ואבובים:

הרווח הגולמי מבוסס על שיעור ההנחה ממחיר המחירון שמעניק הספק לעסק. שיעור ההנחה מהמחירון במכירת צמיגים ואבובים הוא:

◀ צמיגים חדשים – רכב פרטי 40-55%, רכב כבד 28-40%.

◀ צמיגים מחודשים – רכב פרטי 45-50%, רכב כבד כ- 40%.

◀ צמיגים משומשים לרכב פרטי – כ- 80%.

◀ אבובים – 50-65%.

יחד עם זאת, חלק ניכר מההנחה עובר כיום ללקוח, כך ששיעורי הרווח הגולמי נמוכים יותר, ועומדים על 20-30% לרכב פרטי ו- 10-15% למשאיות.

עבודה:

פדיון שנתי ממוצע לעובד לשנת 2003 מעבודה (החלפת צמיגים, תיקון תקרים ואיזון גלגלים) עמד על 220-310 א' ₪. כאשר היקפי מכירת הצמיגים גבוהים אזי ההכנסות מעבודה מתקרבות לתחום התחתון, זאת מכיוון שבמרבית המקרים לא מחייבים את הלקוח עבור פירוק, הרכבה ואיזון גלגלים.

מקורות פדיון נוספים הם עבודות חוץ (חילוץ רכבים וכלי עבודה), מתן שירותים לציי רכב, מכירת צמיגים למחזור.

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

### תנאי תשלום מקובלים

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

תנאי התשלום המקובלים הניתנים ללקוחות עסקיים המנהלים צי רכב - 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 למכירת צמיגים ואבובים ותיקון תקרים חייב בקבלת רישיון עסק מהרשות המקומית, רישיון משרד התחבורה ואישור המשרד לאיכות הסביבה.  
◀ נדרש כתב הסמכה כמנהל מקצועי במוסך לצמיגים ואבובים.

## 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'.
- ◀ צמיגים משומשים נרכשים ע"י בתי חרושת, העוסקים בחידוש צמיגים. מומלץ למיין את הצמיגים שהלקוחות משאירים בהתאם למצבם, ולמכרם לסוחרים העוסקים בצמיגים משומשים או בצמיגים למחזור.
- ◀ במוסך צריך להיות מלאי גדול של צמיגים ואבובים במגוון גדלים ויצרנים (טווח מחירים ואיכות), על מנת שניתן יהיה לתת מענה לכל לקוח.
- ◀ מומלץ לנהל מעקב שוטף על מחירי מתחרים ומבצעהם, על מנת לתת מענה מידי במחיר ובשירות.
- ◀ 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, 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 בספטמבר 2004 על-ידי אמיר כבירי - ייעוץ כלכלי ועסקי עבור **הרשות לעסקים קטנים ובינוניים בישראל**.