

## הענף:

## נתוני הענף

בארץ פועלים כיום כ- 2,500 בתי-עסק, העוסקים בתחומים שונים של ענף הנגרות. 71% ממוצרי הריהוט שנקנו בשנה האחרונה היו מתוצרת כחול - לבן, ורק 29% מתוצרת חוץ. כך עולה מסקר של איגוד תעשיות הריהוט בהתאחדות התעשיינים, שנערך לאחרונה בקרב מדגם מייצג של 1,300 משקי בית בישראל.

משקי הבית בישראל הוציאו בשנה האחרונה כ-4.5 – 5 מיליארד שקל על רכישת ריהוט. עוד עולה מהסקר, כי 89% מהארונות בחדר הילדים ו-92% מהארונות בחדר ההורים שנקנו בשנה האחרונה היו מתוצרת כחול – לבן.

עוד עולה מהסקר שבוצע על ידי מכון גיאוקרטוגרפיה, עבור איגוד תעשיות הריהוט בהתאחדות התעשיינים, כי 76% מהמיטות בחדר ההורים, 75% מהמזנונים, 58% משולחנות הסלון, 59% ממערכות הישיבה בסלון ו- 65% מפינות האוכל שנקנו בשנה האחרונה היו מתוצרת ישראל. מהסקר עוד עולה, כי קניית תוצרת חוץ מאפיינת יותר את שולחנות המחשב, חדרי אמבטיה וכורסאות.

עוד עולה מהסקר, כי הריהוט הישראלי נתפס היום טוב יותר בעיני הציבור בארץ, לעומת המצב ששרר לפני 3 שנים. כשליש מהציבור (31%) תופסים את הריהוט תוצרת כחול – לבן כאיכותי, (לעומת 25% בשנת 2001) ו-13% מהציבור בארץ סבורים, כי העיצוב הישראלי הוא איכותי, (לעומת 7% שסברו כך לפני 3 שנים).

ענף הריהוט ממשיך בצמיחה. במחצית הראשונה של השנה גדלו מכירות הרהיטים לשוק המקומי ב-9.7% לעומת התקופה המקבילה אשתקד והסתכמו בכ-2.19 מיליארד שקל.

שוורץ ציין, כי השביתה האחרונה בנמלים, במחצית השנייה של השנה, גרמה לנזק ישיר של כ-200 מיליון שקל לתעשיית הריהוט. עוד מסר, כי בשל השביתות הפורצות חדשות לבקרים, נאלצים תעשייני הענף להחזיק מלאים של סחורות וחומרי גלם במשך 8-10 שבועות, במקום שבוע – שבועיים בעבר. זאת בשל חוסר האמון של התעשיינים בשרותי נמל סדירים. הדבר גורם לעלות נוספת לתעשייני הריהוט של כ-300 מיליון שקל בשנה.

יצוא ענף הריהוט גדל במחצית הראשונה של 2004 בכ-83% לעומת התקופה המקבילה אשתקד והסתכם בכ-16.3 מיליון דולר. בחלוקה על פי קבוצות עולה, כי במחצית הראשונה של השנה נרשם גידול של כ-28% ביצוא רהיטי העץ לעומת התקופה המקבילה אשתקד והסתכם בכ-4.7 מיליון דולר; גידול של 100% נרשם ביצוא רהיטי המתכת והסתכם בכ-300 אלף דולר וגידול של 117% נרשם ביצוא רהיטי הפלסטיק, הסתכם בכ-11.3 מיליון דולר.

בענף נמשכים צעדי ההתייעלות במפעלי הרהיטים ובמהלך המחצית הראשונה של השנה פוטרו כ-210 עובדים מהענף - ירידה של כ-8% לעומת התקופה המקבילה אשתקד. כיום מועסקים בתעשיית הרהיטים כ-10,300 איש.

בהתייחס לענף העץ (עץ ומוצריו, פרט לריהוט) חלה במחצית הראשונה של 2004 עלייה של כ-8.5% במכירות לשוק המקומי לעומת התקופה המקבילה אשתקד והסתכמו בכ-888 מיליון שקל.

בתקופה זו פוטרו כ- 90 עובדים מענף העץ, ירידה של 3% לעומת התקופה המקבילה אשתקד. כיום מועסקים בענף העץ 3,815 איש; יצוא ענף העץ, במחצית הראשונה של השנה, גדל בכ- 93% לעומת התקופה המקבילה אשתקד והסתכם בכ- 8.3 מיליון דולר. בתוך כך, יצוא הלבדים ומוצרי לוואי גדל, בתקופה המוזכרת, בכ- 126% ל- 4.3 מיליון דולר; ויצוא הנגרות לבניין גדל בכ- 66% ל- 4 מיליון דולר. עלייה של 13% נרשמה ביבוא מוצרי עץ בחודשים ינואר – יוני 2004, לעומת התקופה המקבילה אשתקד והסתכם בכ- 143 מיליון דולר.

### **חלוקת משנה ענפית**

ענף זה כולל בתוכו מיגוון עיסוקים רחב למדי, הכולל:

- ייצור תעשייתי – ייצור בכמויות גדולות ע"פ קולקציות/עיצובים קבועים לאספקה לחנויות ורשתות שיווק.
- ייצור לשיווק עצמי – בד"כ רהיטים מעץ מלא, בעיקר כסאות, שולחנות, מיטות עץ ורהיטי סלון (חלק מהנגריות עוסקות גם בריפוד).
- נגרות מטבחים – ייצור למלאי לפי דגמים קבועים מראש, בדרך-כלל מפעלים עם מיכון אוטומטי המתרכזים במוצרים בודדים בשלל דגמים וצורות. רוב הייצור הוא ארונות מטבח וארונות אמבטיה, אך גם כאלה המייצרים ארונות לחדרי שינה וארונות קיר.
- נגרות בניין – ייצור משקופים, חלונות ודלתות כניסה (בדרך-כלל רוכשים דלתות סטנדרטיות מהמפעלים לייצור דלתות).
- נגרות ע"פ הזמנה – בד"כ ייצור של מגוון ריהוטים ע"פ הזמנה מוקדמת של הלקוח, לא עובדים עם מלאים של מוצרים מוגמרים.
- נגרות לעבודה עצמית – נגרות המספקות עץ חתוך לפי מידות לנגרים חובבים, מבצעות גם עבודות פשוטות ללקוחות כגון: מדפים, ארונות פשוטים וכו'.
- נגרות אומן – נגרים אומנים המייצרים עיצובים מיוחדים בד"כ בחומרי עץ יחודיים לעיתים עם שילוב של חומרים אחרים.

### **השוק:**

#### **מאפייני השוק:**

- שוק הנגרות הינו תחרותי למדי, אולם חלק מהעסקים מפתחים יתרון יחסי באמצעות פיתוח תחומי עבודה ייחודיים, כגון תכנון ובניית מטבחים וייצור רהיטים ייחודיים.
- רמת נאמנות הלקוחות היא גבוהה יחסית, כל עוד הלקוח סבור שהוא עובד עם נגר אמין ואיכותי, ולקוח מרוצה ישמח להמליץ על הנגר שלו לכל הסובבים אותו. הרבה מאד הזמנות מגיעות בעקבות המלצה של חבר על איכות, עמידה בלוח-זמנים ומחיר הוגן.

## לקוחות: הגדרת שוק היעד וגודלו, פילוח השוק

השוק מורכב ממספר תת-קבוצות:

- **לקוחות מזדמנים** – לרכישת רהיטים ולביצוע עבודות גימור ושיפוץ למטבחים, אמבטיות וחדרי שינה.

**קבלנות משנה** – קבלנים רוכשים את עבודות העץ בבניין מנגריות בקבלנות משנה, הכוללת התאמת המוצר למבנה והתקנתו. חשיבות רבה יש לעמידה בלוח הזמנים והיכולת להתגמש בהספקת הסחורה בהתאם לשלבי ההתקדמות בבניה. קבלנים מוכרים דירות עם אפשרות להזמין ארונות סטנדרטיים למטבח ולאמבטיה בהתאם להסכמים עם נגרייה מסוימת. הלוקוח יכול לבחור בצבע ובהיבטים נוספים של הגימור. כל שינוי וחריגה מהדגם הסטנדרטי כרוך בתוספת תשלום.

- **לקוחות קבועים** – חנויות רהיטים וסיטונאים המשווקים רהיטים.

## ספקים

הספקים בענף משרתים את התחומים הבאים:

- **חומר הגלם בענף הוא עץ:** עץ מלא לייצור רהיטים, לוחות עץ דחוס, לבידים ומוצרים נוספים המגיעים בפלטות ועץ נסור במידות שונות – לקבלנות בניין. בארץ מספר לא מבוטל של יבואנים של חומר הגלם – עץ מעובד ויצרני פלטות. מכאן שההיצע מספיק. על-פי הצורך ניתן גם להזמין את חומר הגלם במישרין מהיצרנים בחו"ל.
- **ספקי הציוד וכלי העבודה** – יש בארץ ספקים המייבאים ציוד ממוכן לתעשיית העץ, כולל מכונות ממוחשבות: משורים, מחרטות וכד'. ציוד עזר נוסף מצוי בשוק במירווח מחירים ואיכויות רחב ביותר. כמו-כן, כלי עבודה והמכשירים הדרושים לעסק מצויים בהיצע רחב באיכות ובמחיר.

## כיווני התפתחות עתידיים

התחרות בענף וצמצום מספר העובדים מחייבים את הנגריות לייעל את תהליכי הייצור באמצעות מיכון אוטומטי ומיכון משוכלל יותר. כמו, כן יש מעבר לייצור במוצרי עץ חלופיים כגון לבידים ואם. די. אף במוצרים שבהם היה נהוג להשתמש בפלטות סנדביץ' או עץ מלא.

## מחסומי כניסה לענף:

- הכשרה מקצועית – חלק מהנגרים למד את המקצוע בבתי-ספר טכנולוגיים או קורסי הכשרה המאושרים ע"י משרד העבודה והרווחה. ישנם נגרים שהתחילו מתחביב ולמדו את המקצוע תוך כדי העבודה וחלקם יוצאי נגרות או מפעלים בהם שימשו כעובדים.
- השקעות – ההשקעה בנגריה ממוצעת גבוהה יחסית.
- רישוי עסקים – חובה לקבל רישיון עסק מהרשות המקומית.

## כח אדם:

כח האדם בתחום הנגרות כולל: נגרים מקצועיים, מפעילי מכונות מקצועיים ובלתי מקצועיים ועוזרים מתלמדים לביצוע עבודות פשוטות בעיקר בעיבוד ראשוני של חומר הגלם וגימור. נגר מקצועי מתמחה בניצול יעיל של חומר הגלם, תכנון שלבי העבודה, התאמה של החלקים זה לזה, שימוש נכון ויעיל בתהליך ההדבקה והגימור של המוצר. כח העזר / שוליות מבצע את משימות ההכנה: הגשת חומרי גלם, חיתוך גס ואת עבודות הסיום: ניקיון, אריזה, הסרת קצוות וכד'. מספר העובדים בנגרייה ממוצעת נע בין 3 – 20 עובדים.

## שטח העסק וציוד נדרש:

- מבנה של 100 מ"ר – 300 מ"ר ולפעמים יותר בהתאם למספר המכונות בעסק.
- חצר בשטח כ – 200 מ"ר המיועדת לאיחסון חומרי גלם ופסולת לפני פינוי ומוצרים גמורים במחסן סגור המוגן מפגעי מזג האוויר.
- הספק כח חשמלי תלת פאזי בהתאם לצריכה הכוללת של המכונות המתוכננות לעבודה במקביל.
- נדרש ציוד נוסף, כולל: משורים מכניים, מערכות לשיוף ולצביעה, מדחס אוויר, מערכת פנאומטית וכלי עבודה.
- בנוסף, נדרש ציוד וריהוט משרדי לצורך ניהול הנגרייה.

## מימון:

### השקעה נדרשת

- סעיפי ההשקעה העיקריים הנדרשים על מנת להקים עסק חדש הינם:
- **ציוד ומיכשור** – ההשקעה במיכשור הינה גדולה, בהתאם לתכנית העבודה ולסוג המכונות הנדרש.
  - **עלות שיוף והכשרת מבנה**. המימון הדרוש להקמת נגריה מחייב קיבוע המכונות, מערכות אוורור ופינוי פסולת, שינוע של חומר גלם כבד והתאמת מערכת חשמל ומערכת פנאומטית.

## פדיון ורווחיות בענף

ההכנסה בענף הנגרות מושפעת בעיקר מהיקף ההזמנות, כושר הייצור של העסק, ניצול נכון של חומר הגלם ואיכות / יוקרה של המוצר. איכות ויוקרה נובעים בעיקר מחומרי הגלם בהם משתמשים, ההשקעה בגימור וחיטוב המוצר, חיטובים וחרטות מיוחדים, ומעל לכל - המוניטין שהעסק צובר לעצמו ויכולת השיווק שלו.

הניתוח ייעשה על פי שלושה סוגים של נגריות: נגריות עץ מלא, נגרות פלטות ונגרות בניין.

נגריות עץ מלא:

ייצור על פי הזמנה שמרכיב העץ המלא הינו העיקרי. הייצור הינו בד"כ עבור חנויות ומיעוטו ללקוחות פרטיים. את הרווח הגולמי ניתן לחשב ע"פ אחוז תצרוכת החומר מהפדיון:

שיעורי תצרוכת	סוג מוצרים
35-48%	שולחנות וכסאות
30-35%	שלדי סלונים

יש לקחת בחשבון גם פחת של חומר בחיתוך בסך של 30% ופחת מקילקולים של עוד 5%. נגרות פלטות:

נגריה קטנה בסיסית או מפעל גדול עם מיכון אוטומטי, ייצור סטנדרטי לפי דגמים קבועים ובכמויות (מאפיין את המפעלים) וייצור על פי הזמנה (הנגריות הקטנות).

את הרווח הגולמי ניתן לחשב ע"פ אחוז תצרוכת החומר מהפדיון: כ- 40-50% באופן משוקלל. נגרים קבלני משנה לבניין:

ביצוע עבודות בשלבי בנייה כולל התקנת דלתות ומעקות. את הרווח הגולמי ניתן לחשב ע"פ אחוז תצרוכת החומר מהפדיון: כ- 38-43% באופן משוקלל.

להלן נתונים לעובד לשנת 2003 (באלפי ₪):

253-196

רווח גולמי לעובד בנגרות לרהיטים

394-473

פדיון לעובד בקבלנות משנה נגרות לבניין

התחשיב מתייחס לעובדים מקצועיים בלבד (לא כולל שוליות ועובדי משרד).

## תנאי תשלום מקובלים

מרבית העיסקאות מתבצעות מול בעלי עסקים אחרים: סיטונאים וקימעונאים בשוק הרהיטים או בקבלנות משנה בבנייה. במקרים אלה התשלום כנגד חשבוניות בתנאי האשראי הנהוגים בשוק – שוטף + 15 עד 90 יום. בענף הבניין יכולים להיות תנאי תשלום רחוקים יותר.

עבודות מזדמנות או עבור לקוחות פרטיים מתבצעות כאשר הלקוח משלם מקדמה עבור העבודה ויתרת התשלום בעת המסירה / התקנה. היתרה משולמת במזומן, בהמחאות דחיות או בתשלום באמצעות כרטיסי אשראי.

מכירת מוצרים מהמלאי מתבצעת במזומן, בהמחאות דחיות או בתשלום באמצעות כרטיסי אשראי.

מוסר התשלומים בענף אינו מהגבוהים.

## **רשימות, אישורים ותקנים רלוונטיים:**

העסק חייב בקבלת רשיון עסק מהרשות המקומית

לביצוע עבודות נגרות קיימים בישראל התקנים הבאים:

### **תקנים**

תקנים: מפרט 49	אחסנת רהיטים מעץ
תקנים: ת"י 23 חלק 1	מכלולי דלתות עץ: שיטות בדיקה של דלתות
תקנים: ת"י 23 חלק 2	מכלולי דלתות עץ: מלבני עץ לדלתות סובבות
תקנים: מפרט 251 חלק 1	נגרות בניין מוגמרת: חלונות הזזה
תקנים: מפרט 262 חלק 2	הגנה על עץ בבניין: עץ מחוסן מפני שריפה
תקנים: ת"י 1861 חלק 5	כללים למדידה של עבודות בנייה : עבודות נגרות, מסגרות

### **ואלומיניום**

ועדת תקינה: אופני מדידה: עבודות נגרות ומסגר - 12405

ועדת תקינה: חלונות עץ - 11309

ועדת תקינה: ארונות מטבח - 11305

ועדת תקינה: דלתות עץ - 11304

ועדת תקינה: נגרות עץ ומתכת, לרבות זיגוג - 113

## סיכונים:

### סיכונים עיסקיים:

- הסכמים ארוכי טווח עם ספקים ולקוחות. הסכמים עם ספקים עלולים להגדיל את עלויות התיפעול ולפגוע בגמישות הניהול, בה-במידה להביא להנחות כתוצאה מרכישת כמות גדולה.
- איכות – בעבודה זו מצפים לרמת איכות גבוהה בתהליך היצור. ייצור פגום, שימוש בחומרי גלם לא מתאימים, סטייה מהתכניות ומדרישות הצרכן עלולות לגרום להפסדים גבוהים ולחשוף את בעל העסק לתביעת נזיקין.
- העבודה מחייבת שמירה קפדנית על כללי הגיהות והבטיחות. העובד יכול להיפגע או להיפצע מגזרי עץ, תיפעול לקוי של המיכשור, נפילה של חפצים כבדים, משאיפה של גזים ועשן הנוצרים במהלך העבודה. חובה לחבוש משקפי מגן, אטמי אוזניים וכפפות על-פי ההוראות.
- נזקים לצד שלישי – לקוחות ומבקרים עלולים להיפגע ולהיפצע במהלך הביקור בעסק. במקרים אלה עלול בעל העסק להיות חשוף לתביעות נזקים.
- עלויות פערי מימון עלולות ליצור בעיות תזרימיות המחייבות הערכות מתאימה.

## ביטוחים:

- ביטוחי מבנה, ציוד ותכולה.
  - ביטוח צד ג'.
  - ביטוח חבות מעבידים.
  - ביטוח אובדן רווחים.
- בנוסף לאמור לעיל, מוצע להיוועץ בסוכן ביטוח לגבי ביטוחים נדרשים.

## כתובות רלוונטיות:

איגוד יצרני הרהיטים בישראל ליד התאחדות התעשיינים בישראל, ת"ד 50022 תל-אביב 68125,

טלפון 5198846/7 – 03 פקס 5198717 - 03

אתר האינטרנט: – [www.furnish.co.il](http://www.furnish.co.il)

הצעות עיסקיות, פרסום באינטרנט בחינם, מידע והנחייה.

משרד העבודה והרווחה – הכשרה מקצועית דרך פתח תקווה 86 טל: 03 - 5863130

**חובות המעסיק**

- 0. המעסיק חייב לספק ולשמור, ככל הניתן, על סביבת עבודה שאינה מסכנת את העובדים. סביבת העבודה כוללת את:
  - המכונות ותהליך העבודה;
  - השטח הבנוי, המחסן והחצר;
  - סידורי העבודה (משמרות, שעות נוספות);
  - הסביבה הפיזית (תאורה, איורור, אבק, חום, רעש);
  - הסביבה הפסיכולוגית (צפיפות, קצב עבודה מהיר, מצבי לחץ)
- 0. המעסיק חייב לספק לעובדים מידע, הדרכה, השתלמויות ופיקוח, על מנת להשיג בטיחות בעבודה.
- 0. המעסיק חייב לספק ביגוד מתאים וציוד מגן אישי.
- 0. המעסיק חייב לדווח לרשויות המוסמכות על תאונות עבודה ועל מחלות מקצוע, הקשורות לתהליך העבודה.

**תקנות ופקודות:**

- 0. פקודת הבטיחות בעבודה (נוסח חדש) תש"ל – 1970 ותקנותיה;
  - 0. חוק ארגון הפיקוח על העבודה, תשי"ד – 1954;
  - 0. פקודת התאונות והמחלות משלח-יד (הודעה) – 1945 ותקנותיה;
  - 0. תקנות הבטיחות בעבודה (ציוד מגן אישי), תשנ"ז – 1997;
  - 0. חוק התקנים, תשי"ג – 1953
- מומלץ שלכל מנהל עבודה ולכל מי שעוסק בבטיחות, תהיה גישה זמינה למהדורה האחרונה והמעודכנת של הפקודות והתקנות הרלוונטיות. רובן יצאו לאור בהוצאת המוסד לגיחות ולבטיחות, וניתן להשיגן במדור ההפצה של המוסד.
- סיוע ויעוץ - מומלץ להיעזר במט"י המקומי בהקמת העסק ובהפעלתו.

- 0. מאמצים רבים הושקעו בהבטחת מהימנות ונכונות הנתונים והמידע המופיעים בפרופיל עסקי ענפי זה. יחד עם זאת **הרשות לעסקים קטנים ובינוניים בישראל**, מט"י-ישראל, מו"ל הפרופיל ו/או עורכו אינם אחראים לדיוק הנתונים המופיעים בו, ו/או לכל שינוי בהם.
- 0. השימוש בפרופיל זה ו/או במידע המופיע בו הינו באחריות בלעדית של המשתמש, ואין הרשות לעסקים קטנים, מט"י-ישראל, מו"ל הפרופיל ו/או עורכו אחראים לתוצאות ולנובע מהשימוש הנ"ל.
- 0. המידע המובא במדריך אינו מהווה תחליף לבדיקה אישית ומקצועית של הנתונים הרלבנטיים, בטרם פועלים על פיהם.
- 0. פרופיל עסקי זה נערך על-ידי **הרשות לעסקים קטנים ובינוניים בישראל** ועודכן באוקטובר 2004, ע"י מט"י רעננה ואופק פיתוח עסקים ותדמיות בע"מ.