



החטיבה לתכנון וכלכלה

קובץ תדריכים

ענף מסחר בחומרי ניקוי

2022

מס' 408

תשפ"ג

מס' סידורי:	406
נערך ע"י הכלכלן :	ארנון דור



החטיבה לתכנון וכלכלה

אל: תפוצת תדריכים

הנדון : ענף מסחר בחומרי ניקוי

מועבר לכם בזאת תדריך בענף מסחר בחומרי ניקוי לשנת 2021.

נתוני התדריך ישמשו ככלי עזר למפקח לבדיקת סבירות התוצאה העסקית כפי שעולה מדוחות הנישום, שספריו קבילים כל זאת יעשה תוך התאמת נ תוני התדריך לעסק הנבדק. כמו כן, ישמש התדריך לבניית שומה נאותה בתיקי נישומים, שספריהם נפסלו.

המחלקה הכלכלית תעמוד לרשות המפקחים במתן סיוע שיידרש להעלאת רמת השומה בענף.

בברכה,

אורלי בילואוס

מנהלת תחום בכירה כלכלית

תוכן העניינים.

1.	מבוא	4
2.	שינויים במיסוי על כלים חד פעמי	4
3.	סוגי העסקים בענף	5
4.	עובדים	5
5.	מבצעים והנחות מספקים	5
6.	הנחות ללקוחות	6
7.	התיעוד והרישומים בענף	6
8.	הרווח הגולמי	7
9.	סיכום	8

1.מבוא

התדריך עוסק בענף המסחר הקמעונאי בחומרי ניקוי.

העסקים בענף זה מאופיינים במגוון רב של מוצרים מסוגים שונים, ובטווח מחירים רחב. המוצרים העיקריים הנמכרים בענף הינם חומרי ניקוי מסוגים שונים ואביזרי עזר לניקוי. בחלק מהחנויות נמכרים בנוסף לכך גם כלים חד פעמיים, כלים לבית, מוצרי טואלטיקה שונים ועוד.

העסקים ממוקמים בדרך כלל בשכונות ובמרכזי הערים. עסקים אחרים ממוקמים באזורי תעשייה ובקרבת משרדים וחברות אליהם הם מספקים את המוצרים.

רמת התחרותיות בענף נחשבת גבוהה מאוד עקב מכירת מגוון נרחב של מוצרים על ידי ספקים שונים לחנויות וללקוחות נוספים, והן בשל העובדה כי ניתן לקנות את חומרי הניקוי בחנויות, ברשתות השיווק הגדולות, וכן גם באמצעות האינטרנט.

2. שינויים במיסוי על כלים חד פעמיים

בנובמבר 2021 נכנס לתוקף הצו המטיל מס על כלים חד פעמיים בהתאם להחלטת הממשלה מאוגוסט 2021. בהתאם לכך מוטלים מיסי קנייה על כלים חד פעמיים המכילים פלסטיק בגובה של 11 שקל לק"ג במטרה לייקר את המחיר הסופי לצרכן ועל ידי כך להפחית את השימוש בכלים חד פעמיים העשויים מפלסטיק.

מנתונים המתפרסמים באתר רשות המיסים, רמת הצריכה של כלים חד פעמיים בישראל גבוהה פי 5 ממדינות האיחוד האירופי ובשנים האחרונות חלה עלייה מתמדת בצריכתם. כידוע כלים חד פעמיים המכילים פלסטיק הם קצרי חיים מטבעם והופכים במהירות ממוצר שימושי לפסולת הגורמת לנזק סביבתי משמעותי ואיום על המערכות האקולוגיות ועל בריאות הציבור אשר נחשף לחלקיקי מיקרו פלסטיק שמתפזרים במים, בקרקע ובאוויר. הטלת המס נועדה לשנות את התנהגות הצרכנים באופן גמיש, וכן תואמת את העיקרון של "המזהם משלם", כך שמי שיצרוך כלים חד פעמיים מפלסטיק ברמות גבוהות יותר, יישא בעלות הנזק הסביבתי.

בהתאם לשינוי במדיניות המיסוי, עלו באופן משמעותי מחירי מוצרים אלו לצרכן במהלך השנה האחרונה וחלה ירידה בהיקף השימוש בהם לעומת השנים שלפני הטלת המס. במקביל, חלה עלייה במכירת כלים חד פעמיים אקולוגיים, העשויים מחומרים מתכלים, כגון קנה סוכר ועלי דקל, בהתאם למודעות הגוברת בציבור לשמירה על סביבה נקייה ובריאות.

3. סוגי העסקים בענף

1. חנויות פשוטות

החנויות בסיווג זה הינן בעלות שטח קטן, לרוב עד כ-30 מ"ר.

חנויות אלו ממוקמות לרוב בקרבת השווקים ובהם נמכרים מוצרים פשוטים, כגון חומרי ניקוי פשוטים, כלים חד פעמיים פשוטים וכלי בית זולים.

חנויות אלה מנוהלות לרוב על ידי עובד אחד (בעל העסק).

2. חנויות גדולות למכירת חומרי ניקוי, תמרוקים וכלים חד פעמיים

חנויות אלו הינן גדולות יותר באופן משמעותי מהחנויות הפשוטות. גודלן נע לרוב בתחום בין 50 ל-200 מ"ר, ולעתים אף מעבר לכך. בחנויות אלו קיים לרוב מחסן גדול, אשר בו מאפסנים את המוצרים המגיעים לחנות בהתאם להזמנות של החנות מהספקים.

בחנויות אלו נמכרים בדרך כלל סוגים רבים של מוצרי ניקוי, כלים חד פעמיים, כלים מפלסטיק, מוצרי טואלטיקה וטיפוח שונים ועוד.

מספר המועסקים בחנויות אלו נע לרוב בין שני עובדים לארבעה (כולל בעל העסק).

בקבוצה זו קיימות חנויות שעיקר מכירותיהן הינה ללקוחות פרטיים, וחנויות בהן נמכרים המוצרים גם למוסדות ועסקים, בנוסף למכירה ללקוחות הפרטיים.

4. עובדים

מספר העובדים בענף חומרי הניקוי משתנה בהתאם לסוג העסק ופעילותו העיקרית.

מספר העובדים בחנויות נע בדרך כלל בין עובד אחד או שניים בחנויות המתמקדות במכירה ללקוחות פרטיים ועד כארבעה עובדים בחנויות הגדולות המוכרות בנוסף ללקוחות פרטיים גם לעסקים ומוסדות.

5. מבצעים והנחות מהספקים

בענף חומרי הניקוי מקובל מדי פעם לערוך מבצעי הנחות על מוצרים מסוימים.

מבצעים מטעם הספקים נערכים לרוב בתקופה של כניסת מוצרים חדשים לשוק, בתקופות בהם מעוניינים הספקים להגדיל את המכירות של סוגי מוצרים מסוימים וכן בתקופות שלפני חג הפסח וראש השנה.

המבצעים הנערכים מטעם הספקים, מועברים על ידי הקמעונאים ללקוחות בחנויות, כך שבעלי העסקים הקמעונאים אינם ניזוקים מבחינת אחוז הרווח במבצעים אלו.

6. הנחות ללקוחות

בענף המסחר בחומרי הניקוי נהוגה לרוב הנחה ללקוחות עסקיים בשיעור של כ-10% עד 15% מהמחיר עליו משלמים הלקוחות הפרטיים.

בחנויות מסוימות ניתנת לעתים הנחה ללקוחות פרטיים קבועים בשיעור של כ-5%.

ככלל, אחוז ההנחות בקנייה מהספקים ובמכירה ללקוחות אינו קבוע בין העסקים בענף ויש לבחון מקרים אלו באופן פרטני.

7. התיעוד והרישומים בענף

בעסקים בענף חומרי הניקוי קיימים התיעוד והרישומים הבאים:

תעודות משלוח - עסק המשווק מוצרים על בסיס התחשבנות חודשית נדרש להפיק תעודת משלוח עם כל הוצאת מוצרים מהעסק. כמו כן, הספקים של העסקים בענף מביאים את הסחורה לחנויות בצירוף תעודות משלוח הממוענות לידי בית העסק שהזמין את הקניות מהספק. בתעודת המשלוח קיים פירוט של הפריטים שהוזמנו, קודי הפריטים, הכמות המוזמנת, המחיר והסכום הכולל לתשלום (בניכוי ההנחה הניתנת מהספק).

קופה רושמת - בחנויות חומרי הניקוי קיימת קופה רושמת אשר מוציאה את ספח הקופה בהתאם לסוג התשלום (מזומן/אשראי). ספח זה מהודק לחשבונית מס/קבלה ללקוחות המעוניינים בכך.

חשבוניות מס/קבלה ממוחשבות - חשבוניות אלו הן הנפוצות ביותר במרבית החנויות בענף. חשבוניות אלו ניתנות ללקוחות אשר מבצעים את קניותיהם בחנות, וכן ללקוחות שמזמינים את המוצרים בטלפון או באינטרנט.

חשבונית מס/קבלה ידנית - בחנויות הקטנות, בהן נמכרים מעט מוצרים ואין ברשותם מערכת ממוחשבת, ניתנת ללקוח חשבונית מס/קבלה ידנית בעת הקנייה.

חשבונית מרכזת - במכירה ללקוחות עסקיים ולחברות, מפיקים בבית העסק חשבונית ריכוז חודשית הנשלחת בסוף כל חודש ובה קיים פירוט ההזמנות החודשי של הלקוחות (בהתאם לתעודות המשלוח שהופקו).

תוכנה – בחלק מהחנויות בענף קיימת תוכנה לניהול העסק. התוכנה מקושרת לקופה הרושמת ואל מערכת המשלוחים וקיים בה תיעוד ממוחשב של ההזמנות לפי סוגי הלקוחות של החנות, הזמנות בין חנויות, חשבוניות ונתונים כספיים, תפעוליים ומקצועיים נוספים.

8. הרווח הגולמי

אחוז הרווח הגולמי בענף המסחר בחומרי ניקוי משתנה בהתאם לסוג החנויות והמוצרים הנמכרים בחנויות.

להלן אחוז הרווח הגולמי הממוצע בענף המסחר בחומרי ניקוי :

<u>סוג חנות</u>	<u>אחוז רווח מפרדיון גולמי</u>
חנויות פשוטות	25% - 32%
חנויות גדולות למכירת חומרי ניקוי וכלים חד פעמיים, ותמרוקים:	
חנויות המוכרות ללקוחות עסקיים	34% - 42%
חנויות המוכרות ללקוחות פרטיים	38% - 45%

8.1 הערות לאחוזי הרווח

1. בחנויות הגדולות המוכרות ללקוחות פרטיים ועסקיים, ככל שהמכירה תהיה ברובה ללקוחות הפרטיים, כך ייטה אחוז הרווח לתחום הגבוה בקבוצה, ולהיפך.
2. בענף קיימים עסקים המוכרים חומרי ניקוי וכלים חד פעמיים במכירה מוסדית. (מכירה מוסדית בלבד, או ברובה המכריע מכירה למוסדות). אחוז הרווח הגולמי במכירה מוסדית נע לרוב סביב 30%. מקרים אלו יש לבדוק באופן פרטני ולחשב את אחוז הרווח בהתאם לנתוני העסק ולהסכמים עם הלקוחות המוסדיים.
3. ככלל, בעת חישוב הרווח הגולמי יש להביא בחשבון את המאפיינים הפרטניים של העסק, לרבות גודל החנות, מספר העובדים, מגוון המוצרים הנמכרים, בדיקת עסקאות הרכישה והמכירה בתקופות שונות, ובהתאם לכך לקבוע את אחוז הרווח הגולמי לעסק הנבדק.

9. סיכום

בעת עריכת ביקורת במקום העסק יש לבדוק את הנושאים הבאים:

1. סוג העסק ותחום פעילותו העיקרי.
- חשוב להתייחס למאפיינים הבאים: מיקום העסק, גודל העסק במ"ר, סוג הסחורה הנמכרת בעסק, ומהו עיקר המכירות בעסק.
2. מספר העובדים בעסק.
3. מגוון המוצרים הנמכרים בעסק והשירותים המוצעים בו, כגון: האם העסק מקבל הזמנות מלקוחות גם בטלפון ובאינטרנט? האם העסק מבצע שירות משלוחים ללקוחות וכדומה.
4. יש לבחון את היקף המכירות לסוגי הלקוחות השונים וכן את התפלגות הפריטים ולחשב רווח גולמי משוקלל לעסק, בהתחשב באחוזי ההנחות הנהוגות הן בקנייה והן במכירה של הפריטים.
5. יש לשים לב שלמוצרים שונים קיים אחוז רווח שונה, וכן הרווחיות עשויה להשתנות בתוך המוצרים עצמם. חשוב לשקלל את המוצרים העיקריים הנמכרים בעסק לאורך זמן, בהתאם למכירות ללקוחות העיקריים של העסק.
6. אחוזי הרווח מביאים בחשבון את הרווח הגולמי ממכירת מוצרי ניקיון, כלים חד פעמיים ותמרוקים. במידה שנמכרים בעסק מוצרים נוספים (כגון: צעצועים, כלי בית וכדומה), יש לשקלל את אחוזי הרווח בהתאם ליחס בין המוצרים בחנויות שנסקרו בתדריך, לבין המוצרים האחרים. כמו כן יש לפנות לתדריך הספציפי המתאים למוצרים האחרים.
7. יש לבדוק התייעוד והרישומים בעסק והתאמתם להוראות ניהול הספרים.