

## תקציר

✓ קצב הצמיחה של הביקוש של מוצרי חשמל מצוי בירידה, במונחים ריאליים, החל מאמצע 2018, כמתבטא בנתוני הרכישות בכרטיסי אשראי. הסבר אפשרי לכך הוא, בין היתר, הירידה בקצב הצמיחה של כוח הקנייה של משקי הבית המשתקף מנתוני סך השכר במחירים קבועים.

✓ ניתוח של הגורמים המרכזיים המשפיעים על הביקוש למוצרי חשמל מעלה כי חלקם תומכים בעליית קצב הרכישות של מוצרי חשמל בטווח הקרוב וחלקם מרסנים ביקושים. כך, המשך ירידת המחירים בענף ועלייה בעסקאות של רוכשי דירה ראשונה ומשקיעים בשוק הדיור תומכים בהתחזקות הביקושים. ומנגד, הירידה החזויה בקצב הצמיחה של כוח הקנייה של משקי הבית, ומדד אמון הצרכנים מצביעים על התמתנות הביקושים בטווח הקרוב.

✓ מדדי המחירים לצרכן של מוצרי החשמל מצויים בירידה רבת שנים על רקע התחזקות השקל, הסטת קווי ייצור לאזורים עם עלויות שכר נמוכות, תחרות גבוהה במקטע הקמעונאי, ושינויים במיסי היבוא. ישנה סבירות גבוהה כי בשנה הקרובה יבוטלו הפטורים ממיסי יבוא על מוצרי חשמל ואלקטרוניקה שהוענקו בשנת 2017.

✓ מספר יבואנים של מוצרי חשמל צפויים לשווק את מוצריהם באמזון. אולם, לא בטוח כי הממכר באמזון במתכונתו הנוכחית יוביל לשינוי דרמטי בענף, מפני שגם כך המסחר האלקטרוני בענף די בשל ומפותח, ונכון להיום מרבית היבואנים פועלים באתרי מסחר מקוון ישראלים.

החטיבה לשוקי הון < אגף כלכלה

גילי בן אברהם



# מסחר במוצרי

# חשמל

נובמבר 2019

## רקע

בשוק המסחר במוצרי חשמל ישנם פעילים מסוגים שונים: יבואנים, רשתות שיווק קמעונאיות, יצרנים (מעט מאוד) וחנויות פרטיות. חלק מהפעילים משלבים בין סוגי הפעילויות לעיל, כך לדוגמה אלקטרה צריכה, בין היתר, מייבאת מוצרי חשמל (Liebherr ו-Miele) מייצרת מזגנים מיני מרכזיים של אלקטרה בישראל ומחזיקה בשתי רשתות שיווק קמעונאיות (שקם אלקטריק ומחסני חשמל), כמוה גם ברימאג שהינה יבואנית של בין היתר מוצרי LG ו-Sony אך בעליה מחזיק גם בקמעונאית טרקלין חשמל, ומיני ליין יבואנית אלקטרולוקס המחזיקה במרבית מניות הקמעונאית אלמ. חלק מהפעילים עוסקים רק בפעילות אחת, דוגמת ראלקו המייבאת ומשווקת לערוצים הקמעונאיים בין היתר את מוצרי המותג שארפ. בדרך כלל, היבואנים הפועלים בשוק מתקשרים עם מותג בינלאומי מוכר והם המשווקים הרשמיים של מותג זה בישראל.

נהוג לחלק את מוצרי החשמל הביתיים לשלוש קטגוריות מרכזיות: מוצרי חשמל "לבנים" – מכונות כביסה ומייבשים, תנורים וכיריים, מקררים ומקפיאים וכו'. מוצרי אלקטרוניקה – טלוויזיות, מצלמות, מערכות שמע וכד'. ומוצרי חשמל קטנים – מיקסרים, מכונות קפה, טוסטרים, מגהצים, שואבי אבק וכו'.

לפי הלמ"ס סך הצריכה הפרטית של ציוד חשמלי וציוד אחר הסתכם בכ-15.5 מיליארד ₪ בשנת 2018. עוד לפי הלמ"ס, הצריכה הפרטית של כלי בית חשמליים הסתכמה בכ-6.8 מיליארד ₪ בשנת 2017, כאשר כ-88% מהצריכה של אלו מקורם ביבוא. נתוני מע"מ מלמדים כי הפדיון של עסקים בתחום המכירה הקמעונאית בחנויות המתמחות במוצרי חשמל וגז ביתיים נקבעה על 12.6 מיליארד ₪ בשנת 2017. מסקר הוצאות משקי הבית לשנת 2017 עולה כי שיעור הרכישות של ציוד חשמלי לבית באמצעים מקוונים עמד על כ-6% בשנה זו, ושל מוצרי בידור ואלקטרוניקה (כולל בין היתר טלוויזיה וסטרימר) עמד על כ-19%. שיעור הרכישות באינטרנט של מוצרי חשמל ואלקטרוניקה ביתיים הינו גבוה יחסית בהשוואה למוצרי צריכה אחרים כגון הלבשה והנעלה, קוסמטיקה ותכשיטים ושעונים.

### קצב הגידול הריאלי של הרכישות של מוצרי חשמל ואלקטרוניקה מצוי בירידה

האינדיקטור שמשקף בצורה הטובה ביותר את הביקוש למוצרי חשמל ביתיים הוא הרכישות בכרטיסי אשראי של מוצרי חשמל ואלקטרוניקה (כולל בתי כלבו), במחירים קבועים, קצב הצמיחה של אינדיקטור זה (נתונים מנוכי עונתיות) מצוי בירידה החל מאמצע שנת 2018 (ראה/י תרשים מס' 1). ככלל, בין הגורמים שתומכים בביקוש למוצרי חשמל ניתן לציין את הגידול במשקי הבית או לחלופין היקף הבנייה למגורים, בלאי על מוצרים ישנים, עלייה בהכנסות משקי הבית וברמת החיים, חדשנות המוצרים (טכנולוגיה, עיצוב, מיתוג וכו') וירידות מחירים.

כפי שניתן לראות בתרשים מס' 1 בין קצב השינוי של סך השכר במשק (מספר משרות השכיר במשק כפול השכר הממוצע) במחירים קבועים לבין קצב השינוי של הרכישות בכרטיסי אשראי של מוצרי חשמל מתקיים מתאם חיובי די גבוה (61%). השינוי בסך השכר במשק במחירים קבועים משקף את השינוי בכוח הקנייה של משקי הבית, כך שהירידה בקצב הצמיחה של סך השכר החל מסוף 2017 עשויה להסביר במידה מסוימת את הדעיכה בקצב הצמיחה של הרכישות באשראי המוזכרת לעיל.

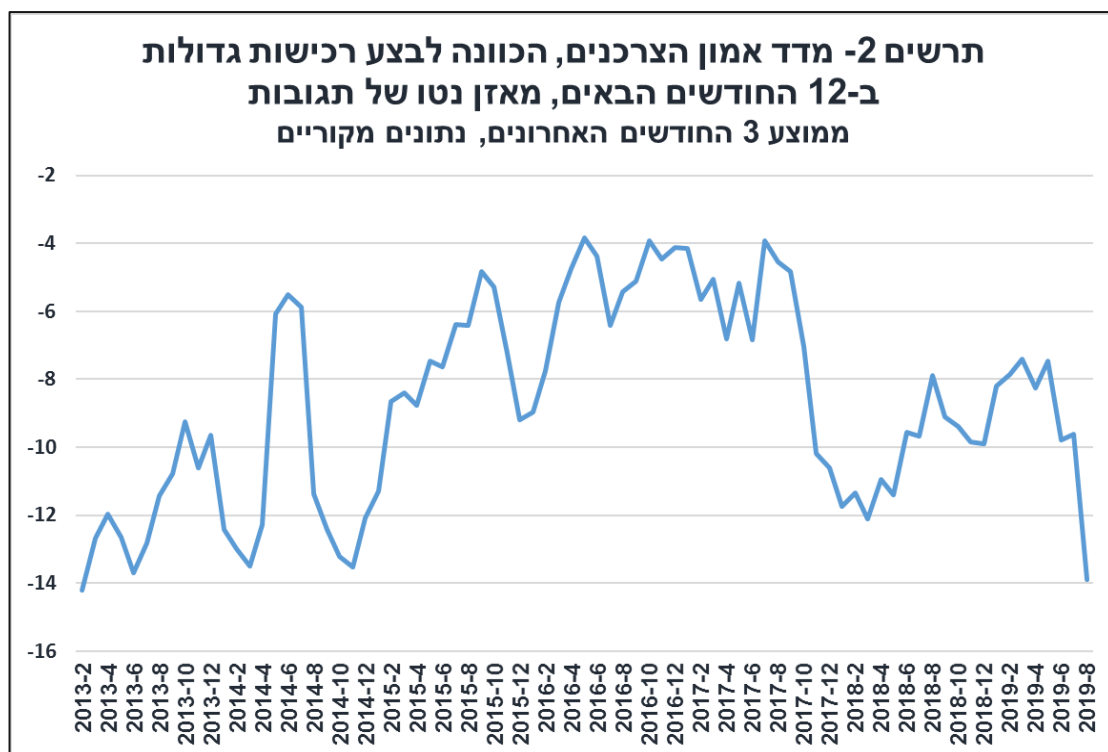
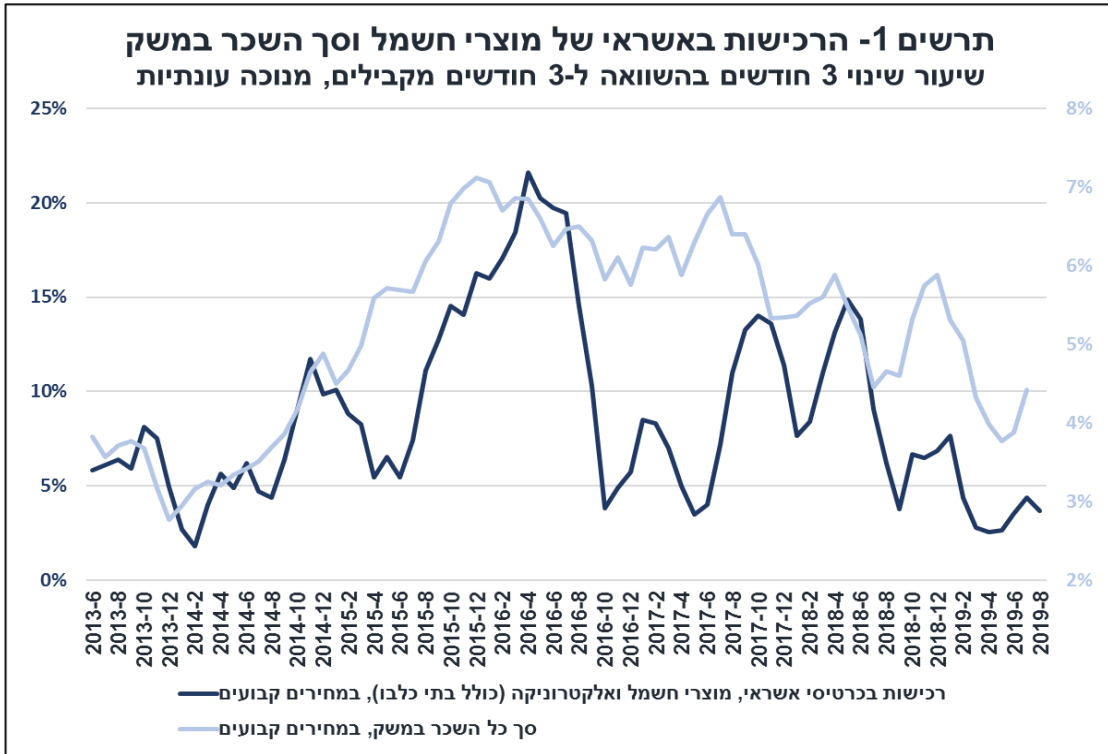
בשלושת החודשים האחרונים (יוני- אוגוסט) עלו הרכישות באשראי של מוצרי חשמל במחירים קבועים בכ-3.6% ריאלית בהשוואה לתקופה המקבילה אשתקד. ומתחילת השנה עלו הרכישות באשראי בכ-3.4%.

אינדיקטור נוסף המשקף במידה מסוימת<sup>2</sup> את הביקוש למוצרי חשמל, הצריכה הפרטית של ציוד חשמלי וציוד אחר, במחירים קבועים (מנוכה עונתיות), עלה במחצית הראשונה של 2019 בכ-2.2% ריאלית בהשוואה לתקופה המקבילה אשתקד, זאת לאחר עלייה של 2.5% בכל שנת 2018.

במבט קדימה, להערכתנו, קצב הצמיחה של סך השכר במחירים קבועים צפוי להתמתן בשנת 2020, בעיקר על רקע ירידה בקצב הצמיחה של השכר הריאלי. לפיכך, התרומה לביקוש למוצרי חשמל ביתיים מצד הגידול בכוח הקנייה צפויה לפחות גם בשנת 2020. זאת ועוד, תחת ההנחה כי בשנת 2020 יוטלו מיסים בין היתר על משקי הבית (בדמות מע"מ, מיסי קנייה וכד') הרי שכוח הקנייה ישחק אף מעבר למתבטא בסך השכר, שמודד את השכר ברוטו.

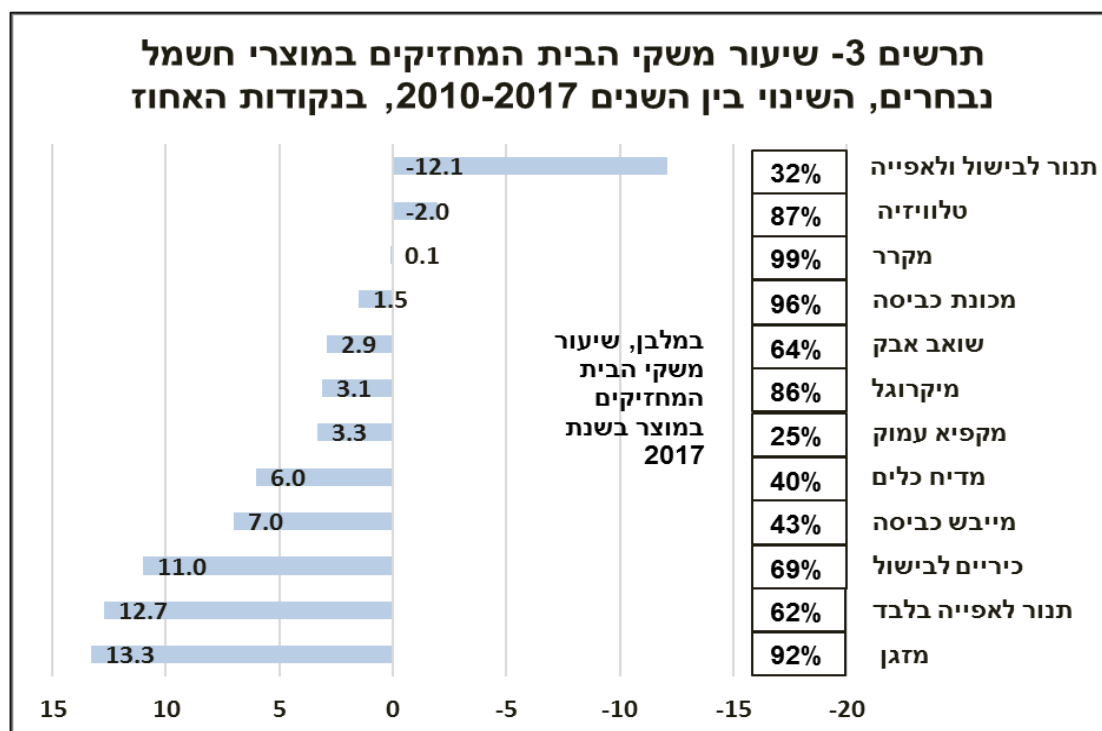
<sup>1</sup> יש לציין כי לפי הלמ"ס ההבחנה בקרב חלק מהמשיבים לסקר בנוגע לרכישה בסחר מקוון מאתר בארץ או בחו"ל לא ברורה. ייתכן כי ישנם מקורות בלבול נוספים, לדוגמה לקוח שהחל תהליך באינטרנט אך ביצע את הרכישה לבסוף בטלפון.  
<sup>2</sup> מלבד ציוד חשמלי כולל גם ציוד אחר ולכן פחות מדויק מהרכישות בכרטיסי אשראי.

יש לציין כי גם מדד אמון הצרכנים מצביע על ירידה אפשרית בשיעור הצמיחה של היקף רכישות מוצרי חשמל ביתיים בטווח הקרוב (ראה/י תרשים מס' 2). כך ניתן ללמוד מן מאזן הנטו של התגובות על אחת השאלות הנכללות במדד - "הכוונה לבצע רכישות גדולות ב-12 החודשים הבאים בהשוואה ל-12 החודשים האחרונים". מאזן הנטו של התגובות מציג את ההפרש בין המשיבים על הסקר שהתכוונו לבצע יותר רכישות לבין אלו שהתכוונו לבצע פחות, כך שככל שמדד זה שלילי יותר, כוונתם של משקי הבית לבצע פחות רכישות גדולות בשנה הקרובה בהשוואה לעבר. כפי שניתן לראות בתרשים 2, מאזן הנטו של התגובות מצוי ברמה הנמוכה מאז פברואר 2013, כאשר בחודשים האחרונים הוא ירד בחדות.



כפי שהוזכר מעלה, העלייה ברמת החיים תומכת בביקוש למוצרי חשמל ביתיים, כמתבטא בגידול בשיעור משקי הבית המחזיקים במוצרים הנתפסים כמוצרי "נוחות", להם בדרך כלל תחליף פשוט הנושא עלות כספית זניחה. כך לדוגמא, שיעור משקי הבית המחזיקים במדיח ובמייבש כביסה עלה בכ-6 ו-7 נקודות האחוז, בהתאמה בין השנים 2010-2017 (ראה/י תרשים מס' 3) כאשר לפי שיעור החדירה הנוכחי של מוצרים אלה ייתכן כי העלייה בשיעור משקי הבית המחזיקים במוצרים אלו טרם מוצתה.

מוצר נוסף שנהנה מהעלייה ברמת החיים הינו המזגן, בתקופת השוואה עלה שיעור משקי הבית המחזיקים במזגן בהיקף הגבוה ביותר מבין המוצרים שנבחנו ושיעור החדירה שלו מאוד גבוה עד שהוא הפך לבסיסי כמעט כמו מכונת כביסה ומקרר.



גורם נוסף בעל חשיבות משמעותית על הביקוש הוא שוק הדיור, כאשר טיב הקשר בין השניים נובע מהצורך של חלק מרוכשי הדירות לרכוש ריהוט ומוצרי חשמל חדשים בעת מעבר הדירה. בפרט, כאשר הרוכשים עוברים לגור בגפם לראשונה ולכן אינם מחזיקים עימם ציוד, אך כמובן ישנם גם משפרי דיור שבבעלותם ישנו ציוד ולעיתים קרובות הם מנצלים את ההזדמנות בכדי לחדש את הציוד.

מתחילת שנת 2019 חלה עלייה משמעותית במכירת דירות חדשות, בשיעור של כ-42%, בהשוואה לתקופה המקבילה אשתקד (ינואר – אוגוסט, נתונים מנוכי עונתיות), זאת כאשר בשנת 2018 חלה ירידה בהיקף מכירת דירות חדשות בהשוואה שנתית. העלייה הנוכחית נתמכה בין היתר על ידי גידול ברכישת דירות במסגרת תכנית מחיר למשתכן, כאשר הפעילות בשוק החופשי נותרה מתונה יחסית, בעיקר בשל יציאת משקיעים מהשוק. במבט קדימה, עלייה זו תומכת בעלייה בקצב הרכישה של מוצרי חשמל בטווח הזמן הקרוב עד בינוני.

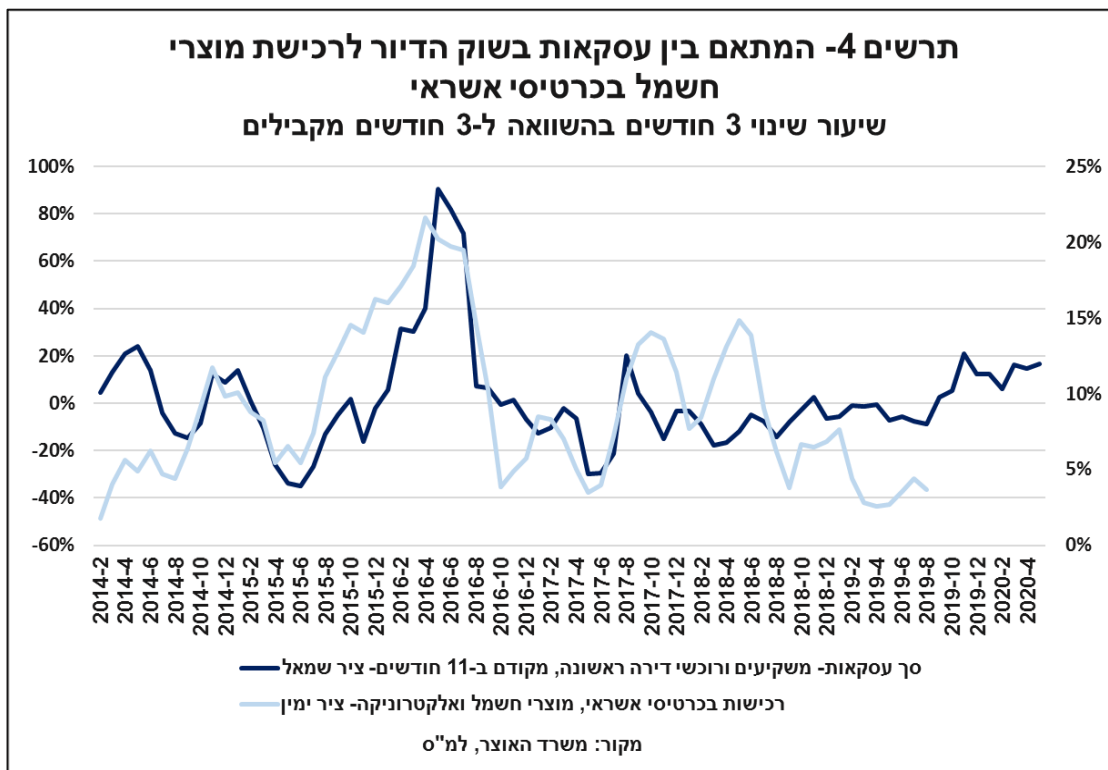
באותו אופן, מתחילת 2019 קצב הצמיחה של גמר הבנייה (שנה אחרונה ביחס לשנה קודמת) עלה משמעותית לאחר שברוב 2018 התאפיין בקצב שלילי.

בהמשך לכך, בדיקה סטטיסטית מלמדת כי הנתון הקשור בשוק הדיור שמלמד יותר מכל על הביקוש לרכישת מוצרי חשמל הוא דווקא סך העסקאות בשוק, בדגש על סגמנטים מסוימים. כפי שניתן לראות בתרשים מס' 4, שיעור השינוי של סך העסקאות בשוק הדיור של רוכשי דירה ראשונה ומשקיעים מקדים בכ-11 חודשים את שיעור השינוי של רכישות מוצרי חשמל ואלקטרוניקה בכרטיסי אשראי<sup>3</sup>. אם כי, יש לציין כי בתקופה האחרונה המתאם החיובי בין השניים נחלש. ייתכן כי סגמנטים אלו מייצגים

<sup>3</sup> בין השניים מתקיים מתאם חיובי של כ-60%. נציין כי נוסו כל הצירופים האפשריים של סוגי רוכשים (דירה ראשונה, משפרי דיור ומשקיעים).

בצורה הטובה ביותר את רוכשי חשמי החשמל, מכיוון שבדרך כלל רוכשי דירה ראשונה אינם מחזיקים בציוד. כמו כן, הדירות שנרכשות על ידי משקיעים מושכרות בסופו של דבר לפרטים אשר ניתן להניח לגביהם כי הם בעלי נטייה גבוהה לרכישת ציוד חשמלי משום שנתח משמעותי יצאו מדירות ההורים.

במבט קדימה, המתאם החיובי המתקיים בין סך העסקאות של רוכשי דירה ראשונה ומשקיעים והרכישות באשראי של מוצרי חשמל מלמד אותנו כי ב-11 החודשים הבאים עשויה לחול עלייה בקצב הרכישות של מוצרי חשמל ואלקטרוניקה, זאת על רקע עלייה בקצב הצמיחה של היקף העסקאות החל מסוף שנת 2018.



### הירידה במחירי מוצרי החשמל צפויה להיחלש בשנה הקרובה

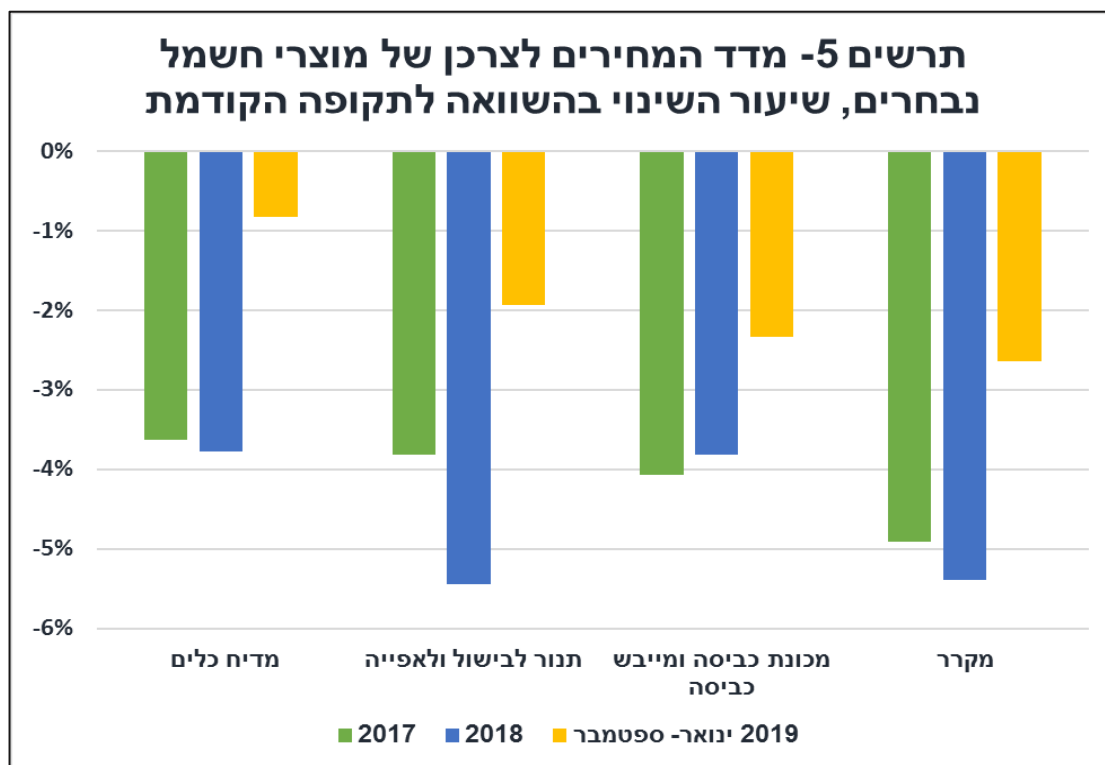
מדדי המחירים לצרכן של מוצרי החשמל הביתיים מצויים במגמת ירידה רב שנתית (ראה/י תרשים מס' 5), מסיבות רבות ומגוונות, התומכת בגידול בביקוש למוצרים אלו ובנשיגותם גם בקרב משקי בית מעשירונים נמוכים. למעשה, לכל אורך העשור האחרון חלו ירידות במחיר לצרכן, בכל שנה (ממוצע שנתי בהשוואה לשנה קודמת), בכל אחד מן המוצרים החשמליים המרכזיים המוצעים למכירה, בשיעור חד ספרתי נמוך, להוציא המזגן הביתי, לגביו נרשמו עליות מחירים מתונות בשנים 2012-2013. יש לציין כי נכון להיום ירידות המחירים במוצרי החשמל הביתיים עד כה בשנת 2019 הינן מתונות יחסית לשנים עברו.

לירידות המחירים גורמים רבים, ביניהם: ההתחזקות של השקל מול הדולר המוזילה את מחירי היבוא הדולריים של מוצרי החשמל במונחי שקלים, כאשר כאמור לעיל מרבית מוצרי החשמל מיובאים מחו"ל; הסטה של קווי ייצור ממדינות המאופיינות בשכר עבודה גבוה לכאלו המאופיינות בשכר נמוך, דוגמת ייצור בטורקיה ובמדינות מזרח אירופה על חשבון הייצור במערב אירופה; התחרות הגבוהה בענף במקטע הקמעונאי; רשתות שיווק מוצרי חשמל, חנויות פרטיות (שבדרך כלל מתאגדות לכדי קבוצת רכישה על מנת להוזיל עלויות), רשתות שיווק מזון המציעות מוצרי חשמל ועוד; ההתרחבות של "היבוא המקביל", מונח המתייחס ליבוא של מוצרים מהמותגים המובילים שלא ישירות מהיצרן, אלא מסיטונאים עולמיים המחזיקים בסחורה, מה שמאפשר רכישה ומכירה במחירים נוחים בהשוואה למחירים של יבואנים רשמיים, הנושאים בעלויות מיתוג ושיווק, עמידה ברגולציות ועוד.

מלבד הגורמים שצוינו מעלה, יש לציין את תכנית "נטו הוזלות" שפורסמה על ידי משרד האוצר בתום שנת 2017, במסגרתה הוסרו מכסים ומיסוי קנייה על שורה של מוצרים מיובאים מקטגוריות שונות. בין הקטגוריות הללו נמנו מוצרי אלקטרוניקה (טלוויזיות, מסכי מחשב, מערכות שמע וכו') עליהם הוסרו מיסים הנעים בשיעור של 10%-30%, ומוצרי חשמל ביתיים (מקררים, תנורים, מערבלי מזון ועוד)

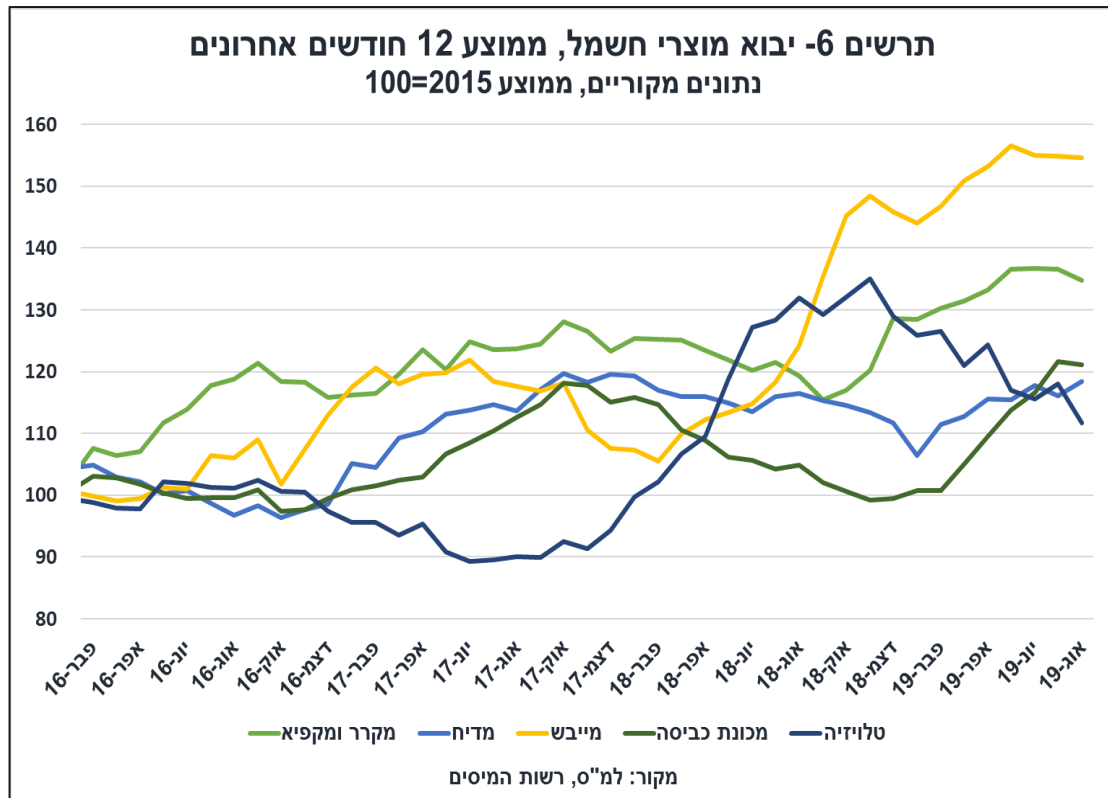
עליהם הוסרו מיסים בשיעור של 12%, כך שתכנית זו הוסיפה לעוצמת הירידה במחירים לצרכן במוצרי החשמל הביתיים בשנת 2018, בה נרשמו ירידות מחירים גבוהות יחסית בהשוואה שנתית.

במבט קדימה, לאור הגירעון התקציבי הגבוה שצפוי להירשם בשנת 2019 והרצון לצמצמו בשנים שלאחר מכן, נראה כי הסבירות כי לא יחודשו הפטורים ממיסים המוזכרים לעיל בתום שנת 2019 הינה גבוהה. דהיינו, בשנת 2020 השבת שיעור המיסוי לקדמותו, כפי שהיה נהוג בשנת 2017, צפויה להוביל לעליות מחירים בקטגוריות המוזכרות לעיל, כך שהן יקזזו במידת מה את כל הגורמים הרב שנתיים התומכים בירידות מחירים שהוזכרו מעלה.



נתוני האספקה של מוצרים בני קיימא נבחרים מלמדים כי היבוא של מייבשים, מקררים ומכונות כביסה מצויים בעלייה בחודשים האחרונים, כאשר העלייה במוצר הראשון הינה משמעותית בהיקפה (ראה/י תרשים מס' 6). מנגד, היבוא של טלוויזיות מצוי בירידה, מאז השיא שנרשם באמצע שנת 2018 על רקע הרכישות המוגברות לקראת המונדיאל (טורניר הכדורגל העולמי) שנערך באותה השנה.

בשמונת החודשים הראשונים של השנה עלה היקף היבוא (ביחידות) של מכונות כביסה בכ-30% והיבוא של מדיחים בכ-9%, בהשוואה לתקופה המקבילה אשתקד, וזאת לאחר ירידה ביבוא של מוצרים אלו בשנת 2018. באותה התקופה, עלה היבוא של מייבשים בכ-13% על אף עלייה גבוהה מאוד בשנת 2018. היבוא של מקררים ומקפיאים עלה בכ-7% בשמונת החודשים הראשונים של השנה, היבוא של מוצרים אלו רשם עלייה בכל אחת מ-5 השנים האחרונות. מבין המוצרים שהוצגו בתרשים מס' 5 רק ביבוא טלוויזיות נרשמה ירידה בשמונת החודשים הראשונים של 2019, בשיעור של כ-18%, אך זאת לאחר עלייה של כ-37% בשנת 2018, לפני שנה זו חלה ירידה בהיקף היבוא במשך שלוש שנים ברציפות.



### כניסת אמזון לישראל במתכונת הנוכחית תוסיף עוד אמצעי מכירה נוסף למגוון הקיים

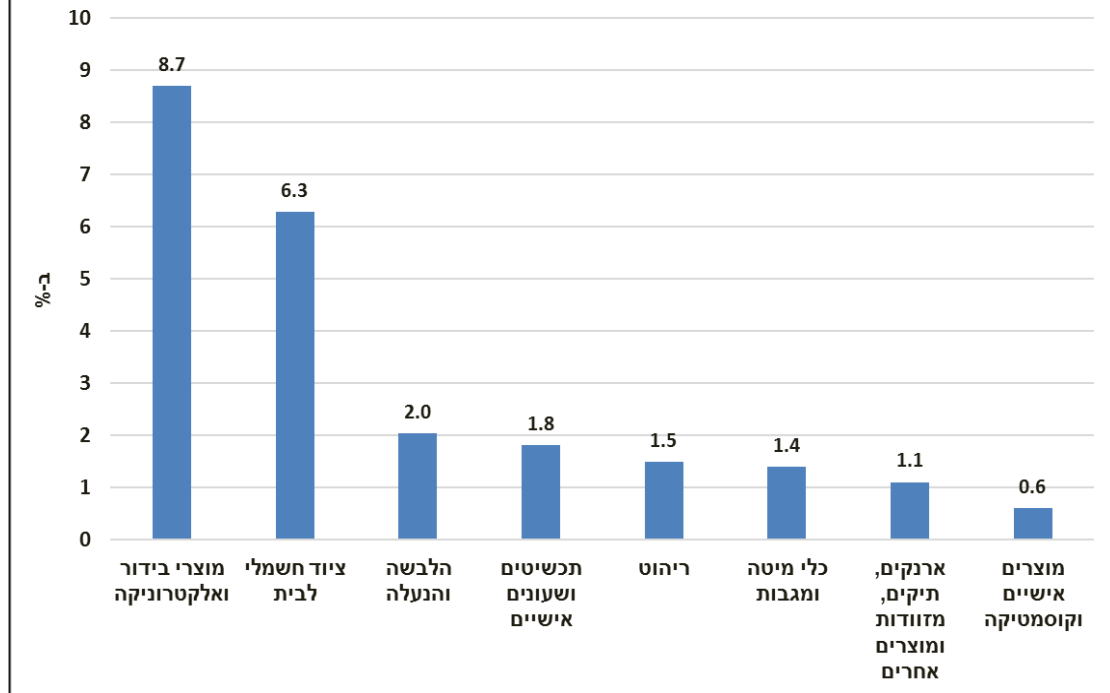
כאמור לעיל, למוצרי חשמל ואלקטרוניקה שיעור החדירה הגבוה מבין יתר קטגוריות המוצרים שנבחנו במסגרת סקר הוצאות משקי הבית (ראה/י תרשים מס' 7), כאשר במוצרים מסוימים השיעור גבוה משמעותית מהממוצע בקטגוריה. כך לדוגמא, שיעור רכישות של טלוויזיות באמצעות האינטרנט ושל סטרימרים בשנת 2017 היה גבוה מאוד, 12% ו-47% בהתאמה. כך גם, מדיחים (17%), מייבשי כביסה (15%), מכונות כביסה (12%) ושואבי אבק (14%).

בהשוואה לשנת 2016 לא חלה עלייה מהותית בשיעור הרוכשים באמצעות האינטרנט את קטגוריות מוצרי החשמל והאלקטרוניקה, כך שיייתכן כי החדירה של האמצעים המקוונים מוצתה ברובה.

בכל מקרה, נראה שהמסחר האלקטרוני במוצרי חשמל די בשל. ישנם לא מעט אתרים ישראלים העוסקים במסחר רב תחומי, המשווקים מוצרי חשמל, וביניהם: עזריאלי קום, אולטייל, וואלה שופס ועוד. מלבדם, גם קמעונאיות מוצרי החשמל הגדולות מציגות באתריהן אפשרות לרכישה אונליין, וביניהן, מחסני חשמל, טרקלין חשמל ואלמ. למעשה מרבית היבואנים בתחום כבר משווקים את מוצריהם באמצעים המקוונים המקומיים (ביניהם: ניופאן, ח.י אלקטרוניקה, מיניליין וברימאג).

לפי הפרסומים, יבואני מוצרי חשמל נבחרים מתכוונים לשווק או כבר החלו לשווק את מוצריהם ללקוחות ישראלים באתר המסחר של אמזון. אולם, מכיוון שדריסת הרגל של מרבית היבואנים בענף כבר מורגשת בכל אחד מן האתרים שהוזכרו לעיל, לא בטוח כי הוספת ערוץ ממכר נוסף באמזון במתכונת הנוכחית תשנה מהותית את הדינמיקה בענף. יחד עם זאת, לאור ההיענות הגבוהה מצד יבואני החשמל ניתן להניח כי להערכתם יש בכך ערך ופוטנציאל להגדלת המכירות באמצעים המקוונים, אם לא בטווח הקרוב אז לפחות בשלב מאוחר יותר.

**תרשים 7- אופן הקנייה של מוצרים נבחרים, שיעור הרכישות באמצעות האינטרנט מסך הרכישות ב-%, שנת 2017**



**לסיכום,** קצב הצמיחה הריאלי של הרכישות של מוצרי חשמל בכרטיסי אשראי מצוי בירידה כבר מעל שנה, זאת ככל הנראה על רקע ההיחלשות בקצב הגידול של כוח הקנייה של משקי הבית.

במבט קדימה, ישנם גורמים התומכים בהתרחבות קצב הצמיחה של רכישת מוצרי חשמל כגון העלייה בהיקף העסקאות בשוק הדיור של רוכשי דירה ראשונה ומשקיעים. נוסף על כך הירידה במחיר לצרכן של מוצרי החשמל המרכזיים צפויה להימשך, על רקע התחזקות השקל והתחרות במקטע הקמעונאי, אולם הירידה תהיה חלשה מבשנים עברו בשל סבירות גבוהה לביטול הפטור ממיסים שהונהג בשנת 2017.

מאידך, ישנם גורמים הצפויים לרסן את התרחבות קצב הצמיחה של רכישת מוצרי חשמל דוגמת הירידה בכוונה של משקי הבית לבצע רכישות גדולות בשנה הקרובה כמתבטא בסקר אמון הצרכנים, וכן, להערכתנו, ירידה נוספת בקצב הצמיחה של כוח הקנייה הריאלי של משקי הבית בשנת 2020.