

האשראי, המלחמה. בחודשיים האחרונים ניכרת התעוררות.

הקשחת תנאי המימון, בעקבות משבר האשראי, היא אכן החסם הדומיננטי בפני התפתחות השוק הסולארי בישראל: הבנקים לא מוכנים לראות בכספי המכירה העתידיים של החשמל ביטחונות נאותים לצורך מתן הלוואה למי שרוצה להתקין מערכת. חסם נוסף הוא תהליך הרישוי: סולארפאוור, כמו אחרות בתחומה, מכינה בשם הלקוח בקשה להיתר בנייה וזה מוגש לוועדת התכנון המקומית בהליך מזורז. אך כמו בתחומים אחרים, גם כאן הביורוקרטיה מסורבלת.

בקרב: החוות

פתרון הקשיים והסרת החסמים יסייעו כמובן לסולארפאוור ולמתחרותיה, אבל הם יעשו הרבה יותר מכך: הם יתרמו להולדתו של שוק גדול ומאסיבי יותר. אם עד עכשיו קבעה ישראל תעריפים רק למתקנים סולאריים קטנים, הרי בעתיד ייקבעו תעריפים למתקנים בינוניים וגדולים - הלוא הן חוות הענק הסולאריות - שבהם טמון הכסף הגדול. מאחר שחוות כאלה יכולות לקום רק על הקרקעות החקלאיות בדרום שטוף השמש, החל כבר עכשיו מרוץ עצבני, ונציגי החברות הגדולות מתרוצצים בין קיבוצי הנגב ומושביו בחיפוש אחר קרקעות חקלאיות שיוסכו בעתיד ל"חקלאות שמש".

השאלה היא איפה תשתלב סולארפאוור בתמונה החדשה. האם הגדולים, שיעברו עם המתקנים הגדולים, ידחקו אותה הצדה? "תהיה לה בעיה בכניסה לשוק המערכות הבינוניות, כי שם תידרש הצגת הון משמעותי הרבה יותר", אומר על החברה הבכיר בשוק. אבל תמרי ולוי עצמם רואים כאן דווקא הזדמנות.

"דווקא השחקנים הגדולים יהיו הלקוחות שלנו, כי אף אחד מהם לא ייתן שירותי תכנון, רכש וביצוע. המטרה שלנו היא להתחבר אליהם ולתת להם את השירות. חוץ מזה, רוב הרעש שיוצרות השחקניות הגדולות הוא בלון. בפועל עדיין אין תקנות להתנות כוח סולאריות; כולם רצים לרכוש

קרקעות, בעלי קרקעות מסתובבים עם תגי מחיר מטורפים, אבל ייתכן שהמינהל לא יאשר שימוש כזה בקרקעות. יש סיכון גדול במה שהחברות הגדולות עושות כיום. זה תהליך של שנתיים-שלוש לפחות. אנחנו בונים את ההכנסות שלנו ל-2010, להתפרנס, אבל במקביל מסתכלים לעומק לקראת פתיחת השוק הבא".

אחד מיריביהם העסקיים של תמרי ולוי מאשר. "סולארפאוור היא חברה בשלה וממוקרת: יש לה תשתית לוגיסטית מבוססת ומערכת כוח אדם מקצועית", אומר המתחרה. "הם ממוקרים בנישת הפעילות שלהם, ברור להם מי הם ומה הם רוצים להיות. הם עוסקים בתכנון ובהקמה של מערכות מוכנות ללקוח ולא מסתכלים בכלל על שדות סולאריים. הם מבינים שהם לא במשחק הזה. ההכרה הזאת היא חלק מהבגרות שלהם, בניגוד לאחרים שמפזרים הבטחות".

עד עכשיו התקינה החברה לוחות סולאריים בהיקף של כשני מגהוואט (שאינם מחוברים לרשת החשמל) ושל 600 קילוואט (מחוברים לרשת). תמרי מעיד כי המשבר האט מאוד את הקצב. "החודשים נובמבר-ינואר היו דרמטיים מבחינת המכירות. השוק נעצר לחלוטין, ומי שפירנס אותנו היו הבתים הפרטיים", הוא אומר. "עם זאת, עיקר העבודה היא עם המגזר העסקי. זה מאפשר לנו להתפרנס היום".

עד כמה להתפרנס? בסיום השנה הסתכם המחזור של סולארפאוור בכמה מיליוני דולרים, אך למרות השפעות המשבר מצפים שני היוזמים כי ב-2009 תשלש החברה את המכירות.

במובט לאחור, עד כמה השתנתה בישראל הגישה לתחום בשש השנים האחרונות?
תמרי: "עד 2005 לא היתה שום מודעות, לא בממשלה ולא בציבור. זה בכלל לא היה באג'נדה. מסוף 2005 התחלנו לראות את השינוי, ואין ספק שאיש השיווק שאנחנו חייבים לו הרבה הוא אל גור. הוא הכניס את הנושא לתוך הבתים, השפיע על פוליטיקאים ועל בנקאים באופן שקשה לכמת. פתאום אני שומע חברים שלי מעולם ההיי טק משוחחים על הנאום שלו.

גם פואר בן אליעזר (שר התשתיות לשעבר, א"ב) היה קטר די משמעותי. הוא החליט שהפריצה תקרה בקרנציה שלו ודאג לא רק להשמיע אלא גם להראות. מ-2008, כשהתקרב מועד פרסום התקנות, החלה גם החשיפה הגדולה בעיתונות - ואין ספק שזה תרם לנו רבות".

ובכל זאת, זה נראה לא השתנה עד כדי כך, אם המדינה צריכה לסבסד את החשמל הזה כדי לעודד את התחום, והצרכן הוא שמשלם את המחיר הגבוה.

תמרי: "יש לזה סיבה. זו הרי נקודת ההתחלה שבה חייבים לתמרץ את התעשייה להתפתח, עד שתגיע להיקפים שבהם תוכל להצדיק את עצמה. והיום הזה מתקרב. יש הצופים שבתוך חמש שנים תשתוו עלות ייצור החשמל באנרגיה סולארית לזו של שריפת דלקים פוסיליים (מאובנים), וללא התמריצים האלו לא היינו מצליחים בכך".

לוי: "צריך גם לזכור שהתחשיבים האלו לא משקללים עלויות עקיפות, למשל של הזיהום הנגרם משריפת דלקים. באירופה יש תחשיבים מדויקים המעידים על כדאיות כלכלית ברמת המקרו כבר היום".

ומה צופן העתיד לכם עצמכם? תנסו לממש את הלוח האקווי של החברים מההיי טק?

תמרי: "ברחנו מההיי טק כדי לא להשתתף בהילולת האקוויט, לא לראות את העולם מהזווית של 'לעשות מכה וללכת'. זה נשמע קצת צדקני, וברור שגם אנחנו רוצים להרוויח, אבל אנחנו רוצים גם ליהנות ממה שאנחנו עושים, למצות את זה, לפתח את העסק ולא לחשוב כמה כסף יישאר לנו בבנק מכל הסיפור".

לוי: "פשוט עוד כיה לנו".
בכל זאת השקיעו בכך, ומשקיעים מחפשים תשואה להשקעה. אתם על המדף?

תמרי: "כמעט כל חברה עסקית פרטית היא על המדף. עם זאת, אנחנו לא מחפשים באופן אקטיבי, כי אנחנו מתמודדים עם השוק היטב ולא צריכים היום הון כדי למכור. המטרה היא להביא את החברה לערך גבוה - ואז למצוא את החיבור הנכון". ■

"עד 2005 לא היתה שום מודעות, לא בממשלה ולא בציבור. בסוף 2005 התחלנו לראות את השינוי, ואין ספק שאיש השיווק שאנחנו חייבים לו הרבה הוא אל גור. הוא הכניס את הנושא לבתים, השפיע על פוליטיקאים ועל בנקאים באופן שקשה לכמת"