בקשת התייחסות להשתתפות במיזם משותף - הרחבת אנרגיה מתחדשת בחברה הערבית

משרד האנרגיה והתשתיות פועל בימים אלו לגיבוש מודל פעולה ייעודי להגדלת היקף התקנת המערכות הפוטו וולטאיות במשקי בית בחברה הערבית, בהתאם למחויבות המשרד ליישום החלטת ממשלה מספר 550. המודל המתואר להלן נועד לתת מענה ממוקד לחסמים המרכזיים המעכבים כיום את התפתחות השוק ואת מימוש הפוטנציאל הקיים.

1. רקע ומטרת המיזם

בהתאם למדיניות ממשלת ישראל להרחבת ייצור החשמל מאנרגיות מתחדשות, לחיזוק הביטחון באנרגיה, להגדלת ייצור החשמל המבוזר ולהפחתת פליטות גזי החממה, פועל משרד האנרגיה והתשתיות (להלן: "**המשרד**") לקידום התקנת מערכות פוטו וולטאיות על גגות בתים פרטיים (ר' תכנית 100 אלף גגות). אחת הדרכים המרכזיות להשגת יעדי הממשלה הוא מימוש הפוטנציאל הטמון בגגות מבני מגורים, המאפשר הגדלת ייצור החשמל ללא צורך בהקצאת קרקע נוספת, תוך יצירת תועלת כלכלית ישירה למשקי הבית ולמשק החשמל כולו.

החברה הערבית בישראל מאופיינת בפוטנציאל משמעותי ובלתי ממומש להתקנת מערכות פוטו וולטאיות על גגות מבני מגורים פרטיים. ב-53 הרשויות המקומיות הערביות קיימים כ-140,000 מבני מגורים בעלי פוטנציאל גבוה להתקנת מערכות סולאריות על גגותיהם. מימוש פוטנציאל זה הוא בעל פוטנציאל מקסימום מוערך של כ-1,800 מגה ואט הספק מותקן של ייצור חשמל מאנרגיה מתחדשת.

שיעור התקנת המערכות הסולאריות במשקי הבית בחברה הערבית עומד על כ-40 מגה וואט שהם 2% בלבד, לעומת כ-6% בכלל האוכלוסייה. נתונים אלו מעידים על פער משמעותי בין הפוטנציאל הקיים לבין היקף המימוש בפועל, ועל קיומו של כשל שוק המחייב התערבות ממשלתית ייעודית לצורך צמצום פערים חברתיים, כלכליים ואנרגטיים והבטחת נגישות שוויונית להזדמנויות הגלומות באנרגיה מתחדשת.

2. חסמים לקידום גגות סולאריים בחברה הערבית

בחינת מאפייני השוק מצביעה על כך שהפער אינו נובע מהיעדר כדאיות כלכלית, אלא מקיומם של חסמים משמעותיים המונעים ממשקי בית רבים לממש את הפוטנציאל הקיים.

החסם המרכזי הראשון הוא **חסם המימון והנגישות לאשראי.** עלות הקמת מערכת פוטו וולטאית מחייבת השקעה ראשונית, אשר מהווה חסם עבור משקי בית רבים, גם כאשר ההשקעה צפויה להיות כדאית מבחינה כלכלית לאורך זמן. בנוסף, חלק ממשקי הבית מתמודדים עם דירוג אשראי נמוך, המביא לעלויות מימון גבוהות יותר ולנגישות מוגבלת להלוואות. לצד זאת, קיימים חסמים ייחודיים נוספים, ובהם היעדר אמון במערכת הבנקאית בקרב חלק

תאריך: _____ חתימת המציע: _____

רח' יפו 216 ת.ד. 36148 ירושלים, 91360 טל': 02-5006764 פקס': 02-5006766
דוא"ל: itamsut@energy.gov.il כתובתנו באינטרנט: www.energy.gov.il

מהאוכלוסייה, וכן קושי בקבלת הלוואות הנושאות ריבית, הנובע משיקולים דתיים ותרבותיים בקרב חלק ממשקי הבית בחברה הערבית[1].

החסם המרכזי השני הוא **חסם המודעות והמידע בחברה הערבית.** תהליך הקמת מערכת פוטו וולטאית כרוך בראש ובראשונה עם היכרות עם התחום, ולאחר מכן בהתנהלות מול מספר רב של גורמים, ובהם חברות התקנה, גופי מימון, חברת החשמל, ועוד. עבור משקי בית רבים התהליך מורכב ואינו נגיש דיו, בין היתר בשל מחסור במידע אמין, היעדר ליווי מקצועי, קושי בהערכת הכדאיות הכלכלית של ההשקעה, וכן בשל העובדה שחלק ניכר מהמידע, הטפסים וההליכים הבירוקרטיים מתנהלים בשפה העברית, דבר המקשה על מיצוי ההזדמנות ועל קבלת החלטות מושכלות.

3. המטרה והפתרון המוצע

לאור המטרה והחסמים שהוצגו פועל משרד האנרגיה להקמת מיזם משותף, המבוסס על **One Stop Shop** אשר יספק כתובת אחת למשק הבית לאורך כל התהליך **הכולל שלושה עמודי תווך משלימים, אשר יחד נועדו לתת מענה לכשל השוק, להסיר את חסמי הכניסה ולהגדיל באופן משמעותי את מספר המערכות הפוטו וולטאיות המותקנות במשקי בית בחברה הערבית.** במסגרת המיזם המשותף ייבחר ספק בהתאם להוראת תכ"ם מס 7.8.3 והוא יהיה הגוף המוביל (להלן: "גוף המוביל/ספק"). כל החלטה תתקבל בהתאם להוראת התכם ובשיתוף מלא של המשרד ובהתאם למנגנון קבלת החלטות שיתקבל.

מודל ההפעלה השלם (ה- "**One Stop Shop**") יכלול רכיב עסקי ורכיב מימוני:

<u>הרכיב העסקי יכלול:</u>

א. **<u>הנגשת מידע והסברה</u>**- ביצוע פעילות הסברה ושיווק ייעודית, הנגשת מידע אמין, פשוט ומותאם תרבותית, העלאת המודעות לכדאיות הכלכלית של מערכות פוטו וולטאיות, והפחתת חסמי הידע והבירוקרטיה באמצעות ליווי והנגשת מידע בשפה הערבית.

ב. **<u>ליווי אישי ומעטפת תפעולית</u>**- מתן ליווי מקצועי אישי למשק הבית לאורך כל שלבי התהליך, החל מבחינת התאמת הנכס והכדאיות הכלכלית, דרך התיאום מול כלל הגורמים הרלוונטיים, ועד להתקנת המערכת וחיבורה לרשת החשמל.

<u>הרכיב המימוני יכלול :</u>

א. **<u>הנגשת פתרונות מימון</u>**- פיתוח והעמדת מגוון פתרונות מימון מותאמים, בשיתוף גופים פיננסיים, במטרה לצמצם את חסם ההון הראשוני, להרחיב את הנגישות לאשראי ולהציע מסלולי מימון התואמים את מאפייני האוכלוסייה וצרכיה.

4. פירוט- הרכיב המימוני

מטרת מודל המימון היא להתמודד עם חסמי המימון אל מול משקי בית בחברה הערבית המעוניינים להקים מערכות פוטו וולטאיות. בין היתר, חסמים בתחום הנגישות והאמון במערכות הפיננסיות הקיימות כיום. זאת באמצעות יצירת פתרונות מימון מותאמים, בנקיים וחוץ בנקאים, הגדלת היצע האפשרויות העומדות בפני

[1] מחקר שוק: בנקאות במגזר הערבי, רשות התחרות, חטיבת המחקר 2023

תאריך: _____ חתימת המציע: _____

הציבור. וכך נוכל להגיע להרחבת היקף המערכות הסולאריות המחוברות לרשת החשמל. המציע יתבקש להגיש את תפיסת הפתרון המימוני שהוא מציע במסגרת המיזם המימוני.

עקרונות הרכיב המימוני שיתבקשו לפרט המציעים:

- עקרון המינוף הכלכלי של כספי המדינה, במסגרתו השתתפות משרד האנרגיה והתשתיות נועדה לשמש מנוף לגיוס מקורות מימון נוספים ולהגדלת היקף ההון הזמין להתקנת מערכות פוטו וולטאיות במשקי בית בחברה הערבית.
- הגוף המפעיל יהיה אחראי לניהול המנגנון הפיננסי, להתקשרות מול גורמי המימון ולניהול התהליך מול משקי בית, לרבות ככל שנדרש לצורך העמדת פתרונות מימון. המדינה לא תהיה צד להסכמי המימון מול משקי הבית.
- הגוף המפעיל יידרש לגבש את המודל המימוני בהתאם לניסיונו והכלים העומדים לרשותו. תוך יצירת שותפויות עם גופים פיננסיים, ובכלל זה בנקים, גופי אשראי חוץ בנקאיים, קרנות מימון, גופי השקעות אימפקט, גורמים פילנתרופיים.
- הגוף המפעיל ילווה את משק הבית לאורך כל תהליך החיתום, האישור וקבלת המימון.

5. עקרונות הרכיב העסקי

המציעים יידרשו להציג תפיסת הפעלה ותוכנית עבודה להפעלת הרכיב העסקי במיזם, אשר יכללו את:

- אופן הנגשת המידע והעלאת המודעות בקרב משקי הבית בחברה הערבית, לרבות קמפיינים. בעניין הקמפיין יובהר שעל הגוף להעלות קמפיין בשפה הערבית ומתואם תרבותית למגזר הערבי פעם בשנה לפחות. הקמפיין/ינים יפורסם במדיה לרבות: ברשתות חברתיות, רדיו, או באמצעים אחרים בהתאמה למטרות המיזם . החלטה לגבי אופן הפרסום בהתייעצות מול המשרד.
- דרכי הפעולה ליצירת קשר עם קהל היעד והנעתו להתקנת מערכות פוטו וולטאיות
- המעטפת המקצועית והתפעולית שתינתן למשקי הבית לאורך התהליך.

תוכנית העבודה תפרט את הפעולות המתוכננות, קהלי היעד, לוחות הזמנים, אבני הדרך והיעדים הכמותיים, לצד מנגנונים למדידה, למעקב ולהערכת אפקטיביות הפעילות. תוכנית זו תשמש בסיס לבחינת איכות המענה המוצע, היתכנותו ותרומתו להשגת יעדי המיזם.

6. יישום עקרונות הרכיב הממוני והרכיב העסקי:

יעדי המיזם והיקף הפעילות

- יעד הפעילות הכולל של המיזם הוא השתתפות ותמיכה במימון התקנה וחיבור של לפחות 1,000 מערכות פוטו וולטאיות במשקי בית בחברה הערבית, ביישובים המוגדרים בהחלטת הממשלה מס' 550, לצד ביצוע פעילות הסברה, שיווק והעלאת מודעות בהיקף נרחב **במהלך תקופת התקשרות של 36 חודשים**.
- משרד האנרגיה והתשתיות ישתתף במימון המיזם בשיעור של עד 50% מעלות התוכנית שתיבחר, ועד להיקף של 2.5 מלש"ח.

מודל ההפעלה והגוף המוביל

- המיזם יופעל באמצעות גוף מוביל אחד, אשר יהיה אחראי לתכנון, להקמה, לניהול ולהוצאה לפועל של כלל רכיבי המיזם, לרבות הרכיב המימוני והרכיב העסקי. הגוף המוביל ישמש כתובת מרכזית לניהול המיזם, לתיאום בין כלל השותפים והגורמים המעורבים בו ולהבטחת יישום מתואם ואפקטיבי של תוכנית העבודה.

תאריך: _____ חתימת המציע: _____

- הגוף המוביל יידרש להציג צוות מקצועי בעל ניסיון ויכולות מוכחים בתחומים הרלוונטיים להצלחת המיזם. לכל הפחות, הצוות או הגופים השותפים להפעלת המיזם יידרשו לספק את המומחיות והניסיון בתחומים הבאים:
  1. **מימון ואשראי**: ניסיון והיכרות עם שוק האשראי וההלוואות, לרבות פתרונות מימון בנקאיים וחוץ־בנקאיים, התקשרויות עם גופים פיננסיים, בניית מנגנוני מימון וגיוס מקורות הון נוספים.
  2. **עבודה עם החברה הערבית:** ניסיון מעשי בעבודה עם החברה הערבית בישראל, היכרות עם מאפייניה, צרכיה והחסמים הייחודיים העומדים בפני משקי הבית, וכן יכולת לפתח שיתופי פעולה עם רשויות מקומיות, ארגונים קהילתיים וגורמים רלוונטיים נוספים.
  3. **פרסום, שיווק והעלאת מודעות:** ניסיון בתכנון ובהוצאה לפועל של מהלכי הסברה, פרסום והעלאת מודעות בקרב קהלי יעד, התאמת מסרים לקהל היעד והנעת משקי בית לבחינת האפשרות להתקנת מערכות פוטו וולטאיות.
  4. **איסוף נתונים, מדידה והערכה:** יכולת בניית מערך לאיסוף נתונים שוטף לאורך תקופת המיזם, במעקב אחר התקדמות הפעילות, במדידת עמידה ביעדים ובניתוח הנתונים לצורך הפקת לקחים, שיפור תהליכי העבודה והערכת האפקטיביות של המיזם.
- ככל שהגוף המוביל אינו מחזיק בעצמו בכל היכולות והניסיון הנדרשים, יהיה עליו להציג התקשרויות או שיתופי פעולה עם גופים מקצועיים נוספים, לרבות חברות וארגונים בעלי מומחיות בתחומים החסרים. במקרים אלו, על המציע להציג את חלוקת תחומי האחריות בין הגופים, את אופן שיתוף הפעולה ביניהם ואת תרומתו של כל אחד מהם להצלחת המיזם. האחריות הכוללת לניהול המיזם, לתיאום בין השותפים ולעמידה ביעדיו תישאר בידי הגוף המוביל. הגוף המוביל ידאג לביטוחים הנדרשים מול ספקים או קבלנים מטעמו . למען הסר ספק למשרד אין יחסי עובד ומעביד עם הגוף המוביל או עם נתוני שירותים או קבלנים מטעמו.

<u>עקרונות לבחירת הגוף המוביל</u>

- בחירת הגוף שיוביל את המיזם תתבסס על בחינה משולבת של ניסיונו המקצועי, יכולותיו, איכות הצעתו והיתכנותה הכלכלית והתפעולית. במסגרת זו ייבחנו, בין היתר, הניסיון המצטבר של הגוף המציע ושל השותפים מטעמו בתחומי המימון הבנקאי והחוץ-בנקאי, העבודה עם החברה הערבית, הפרסום והעלאת המודעות, וכן איסוף נתונים, מדידה והערכה לאורך תקופת הפעילות.
- במסגרת ההצעה יידרש כל מציע להציג תפיסת הפעלה, ובכלל זה את היקף ההון הראשוני שבכוונתו להעמיד לטובת המיזם, את מקורות המימון המתוכננים ואת יכולתו לגייס מקורות מימון. ככל שההון הראשוני יגדל ניקוד ההצעה יעלה. יש לציין את מקורות המימון.
- כמו כן, ייבחן המודל המימוני היקף המינוף הכלכלי שהמציע צפוי להשיג באמצעות התקשרויות עם בנקים, גופי אשראי חוץ בנקאיים וגורמי מימון נוספים, ביחס להון שיושקע במיזם. במסגרת זו תינתן חשיבות ליכולתו של המציע למנף את כספי המיזם ולהגדיל באמצעותם את היקף האשראי והמשאבים הזמינים למימון התקנת מערכות פוטו וולטאיות במשקי בית.
- כל מציע יידרש להציג תוכנית עבודה, שתכלול לכל הפחות את שלבי הקמת המיזם והפעלתו, אבני הדרך המרכזיות, יעדי הפעילות לאורך תקופת ההתקשרות, מודל העבודה עם משקי הבית והשותפים, תוכנית ההסברה, הקמפיינים המתוכננים (נדרש קמפיין אחת לשנה), והעלאת המודעות, מנגנוני המימון המוצעים, חברי הצוות ומערך איסוף הנתונים והדיווח על התקדמות המיזם.

תאריך: _____ חתימת המציע: _____

- כחלק מתהליך הבחירה, יוזמנו המציעים לראיון בפני נציגי המשרד, ובמסגרתו ייבחנו, בין היתר, היכרותם עם מאפייני המיזם והחסמים שאותם הוא נועד לפתור, יכולות הצוות המוצע, איכות המודל המימוני, היתכנות תוכנית העבודה והיכולת להתמודד עם אתגרים שעשויים להתעורר במהלך היישום.

בחירת הגוף הזוכה תתבסס על שקלול כלל אמות המידה, ובכלל זה הניסיון והיכולות המקצועיות, איכות הצוות והשותפויות המוצעות, היקף ההון הראשוני שיועמד לטובת המיזם, יכולת המינוף וגיוס מקורות מימון נוספים, איכות והיתכנות תוכנית העבודה, הצעת התקציב והתרשמות המשרד מהמציע במסגרת הראיון. מטרת הבחינה המשולבת היא לבחור בגוף בעל היכולת המקצועית, הכלכלית והתפעולית הגבוהה ביותר להוביל את המיזם ולהביא למימוש מרבי של יעדיו. **הגוף שיקבל את הדירוג הגבוה ביותר בהתאם לניקוד דלעיל הוא הגוף שייבחר לביצוע מיזם משותף זה.**

יובהר כי כאמור המיזם ויישומו ככל שיאושר, יהיה כפוף לקיום תקציב

אמות מידה לניקוד הצעות

הניקוד של כל הצעה במיזם המשותף יהיה בהתאם לאמות המידה הבאות:

איכות - 70% (בהתבסס איכות התכנית העסקית, הנסיון והראיון)

מחיר - 30% (בהתבסס על ההון שיושקע בפרוייקט ועל יכולת המינוף)

הגופים המעוניינים מוזמנים להעביר את התייחסותכם למסמך ולהציג את הצעתם ביחס לעקרונות המיזם, לרבות הרכב הצוות המקצועי וניסיונו, מקורות המימון וההון הראשוני שיעמידו לטובת המיזם, יכולות המינוף, המודל המימוני ותוכנית העבודה להפעלת הרכיב העסקי וזאת עד ליום 10.11.26 על הגוף שיבחר להתחייב להיות ערוך לתחילת עבודה ולגיוס המימון עד לסוף השנה

תאריך: _____ חתימת המציע: _____

נספחים:

נספח א:

ריכוז קבצים לשליחה

קבצים לשליחה	פירוט
תכנית עבודה מפורטת	עד 3 עמודים
ניסיון במתן הלוואות	נספח 1
ניסיון באנרגיה סולארית	נספח 2
ניסיון בעבודה עם החברה הערבית	נספח 3
יכולת העמת הון ראשוני	נספח 4
יכולת מינוף	נספח 5

תאריך: _____ חתימת המציע: _____

נספח ב': פירוט תכנית עסקית ונסיון נדרש

תיאור מדד	מה כדאי שיופיע במידע שיוגש
איכות התכנית העסקית שתוצג.	**מודל עסקי:** התכנית העסקית תציג פירוט הנחות העבודה כולל לוחות זמנים לביצוע, והתייחסות לאופי פעילות המיזם, לרבות: - **תקציב התוכנית העסקית:** סך התקציב שיוקדש למודל ההפעלה במסגרת ההתקשרות - הוכחת יכולת להגיע ולגייס את אוכלוסיית היעד; - גאנט; - הפעילות השיווקית שתיעשה במסגרת המיזם' לרבות פירוט הקמפיינים המתוכננים. - פריסה ג"ג; - תכנון כ"א; - מקורות המימון העצמי למיזם וכן יבחנו: - מידת ישימות במסגרת הזמן והתקציב המפורטים בתכנית העסקית - היתכנות ההצלחה של המודל המוצע - יכולת המודל לפעול לאורך תקופת המיזם - בהירות ואפקטיביות המנגנון המוצע לאיתור מקבלי השירות, גיוסם, ליווים **מודל מימוני:** התכנית העסקית תציג את מודל מתן המענה למבקשי ההלוואות, ואת מודל ההפעלה המוצע. יש לפרט: - אם ההלוואות יהיו בנקאיות או חוץ בנקאיות - האוכלוסיות להן ינתן מענה מימוני ואלו שלא - מקורות המימון - מה רמת הסיכון בפרוייקט הנחות כלכליות ופיננסיות של המודל המוצע וכן יבחנו - היתכנות כלכלית ופיננסית של המודל המוצע; - מידת הביסוס של ההנחות הכלכליות, מקורות המימון, מבנה העלויות וההכנסות; - בהירות ואפקטיביות המנגנון המוצע למימון התקנת המערכות; - ניהול סיכונים – זיהוי החסמים והסיכונים המרכזיים במימוש המיזם והאמצעים המוצעים להתמודדות עמם
	סעיפי הנסיון- ניתן לציין את הניסיון המצטבר של הגוף המציע ושל השותפים מטעמו

תאריך: _____ חתימת המציע: _____

אם קיים ניסיון קודם בעבודה עם החברה הערבית.	- היקף ואיכות הניסיון של המציע בביצוע פרויקטים, מתן שירותים או הפעלת מיזמים בקרב החברה הערבית, ובפרט בתחומים הרלוונטיים למכרז היכרות עם מאפייני אוכלוסיית היעד והחסמים הייחודיים לה: מידת ההיכרות וההבנה שהמציע מציג ביחס לחסמי ידע, אמון, מימון, שפה, נגישות ומאפיינים חברתיים וקהילתיים הרלוונטיים למימוש המיזם, - הוכחת יכולת להגיע ולגייס את אוכלוסיית היעד :האמצעים, השותפויות והערוצים שהמציע מתכוון להפעיל לצורך איתור, גיוס וליווי של משקי הבית הזכאים.
אם קיים נסיון בתחום האנרגיה הסולארית	נסיון בתחום ההקמה, המימון השיווק של מערכות סולאריות
אם קיים ניסיון במימון והלוואות לאוכלוסיות היעד	ניסיון קודם בפיתוח או בהפעלת פתרונות מימון והעמדת הלוואות בהיקפים קטנים עבור החברה הערבית
ראיון	במסגרת הראיון תבחן ההתאמה של המציע לדרישות וידיעותיו המקצועיות, אנא השתדלו להיות זמינים באופן מיידי לראיון

נספח ג: טבלאות לסיוע

נספח 1- ניסיון במתן הלוואות

שם הפרויקט	מספר שנים	תיאור הפרויקט	ממליץ	איש קשר

נספח 2- ניסיון אנרגיה סולארית

שם הפרויקט	מספר שנים	תיאור הפרויקט	ממליץ	איש קשר

נספח 3- ניסיון עבודה עם החברה הערבית

שם הפרויקט	מספר שנים	תיאור הפרויקט	ממליץ	איש קשר

תאריך: _____ חתימת המציע: _____

תאריך: _____ חתימת המציע: _____