

## גבי סרוסי, סמנכ"ל אלביט: "אל אופ פועלת בתחום החלל על סף הפסד כדי לשמר כח אדם"

15:11 | 03.11.2009 [אורה קורן](#)

"ב-25 שנות פעילות בתחום החלל מכרנו 11 מצלמות בארץ ושתיים בלקוריאה וצרפת. חלק מהעסקות היה על סף הפסד, או הפסד. עשינו את זה כי רצינו לשמר כח אדם, אבל ככה לא עושים עסקים" - כך אמר היום גבי סרוסי, סמנכ"ל ומנהל חטיבת מודיעין חזותי [באלביט מערכות](#) בכנס החלל בישראל שנערך באוניברסיטת תל אביב.

"התשתית המפוארת שנבנתה כאן עלולה להיות חברה נדל"נית, בהעדר השקעות", אמר סרוסי. לדבריו, "רוב התכניות בתחום הן לאומיות ולא יוזמות מסחריות - שם הכסף הגדול. לכן ללא מימון ממשלתי משמעותי ורציף, ומחויבות ממשלתית להסכמים בינלאומיים, לא יכולה להתקיים תעשייה כזו". לדבריו, בתחום החלל יש אלמנט של סיכון גבוה יחסית עבור השקעות פרטיות. המגזר העסקי עשוי להצטרף להשקעות ממשלתיות אם תיווצר מאסה קריטית של פעילות עסקית. חלק גדול משוק היצוא בתחום החלל סגורים לחברות שאינן מקומיות, בכלל זה השוק באירופה, ביפן ובארצות הברית.

"הפעילות בשלב הנוכחי בארץ, וזה נכון במיוחד באל אופ, היא מתחת למאסה קריטית שמאפשרת לשמר את הפעילות. התחום בארץ עומד בפני שוקת שבורה. ההישגים המפוארים שלנו בתחום החלל עלולים לרדת לטמיון. כל נסיון לאחר מכן לבנות מחדש את התעשייה יגבה מחיר גבוה", אמר סרוסי.

לדברי סרוסי נדרשים, בין השאר, תקציב ממשלתי קבוע מוגדל, שיאפשר לשמר את צוותי הפרוייקטים. "אפליקציות מסחריות נדע לאחר מכן לעשות בעצמנו". עוד נדרשים הקלות במדיניות הפיקוח על היצוא והסדרת התחרות בין החברות הישראליות הפועלות בתחום, למניעת כפילויות בין חברות.

### מחקר מכון נאמן בטכניון: מכירות ענף החלל הישראלי -800 מיליון דולר בשנה

"דיהינו סימנים מדאיגים בתעשיית החלל שלנו, שאולי מצביעים על משבר" - כך אמרה ד"ר דפנה גץ, עמיתת מחקר בכירה במוסד שמואל נאמן, הטכניון שחקרה את ענף החלל.

לדבריה, בהתערבות ממשלתית נכונה בשילוב האקדמיה והמגזר העסקי ניתן לנצל את נקודות החוזק שלה "כדי לעבור לפרק המפואר הבא בתולדותיה. לצורך זה על הממשלה להתאים את מדיניותה לתמונה המשתנה של תחום החלל".

גץ ציינה, כי בישראל 25 חברות בתחום הישיר של החלל, בכלל זה כל התעשיות הבטחוניות. החברות המובילות בישראל מבחינת מכירות הן התעשייה האווירית (תע"א) [וגילת](#), ושניהם נכללות ברשימת 50 חברות החלל המובילות בעולם. התעשייה האווירית מובילה בתחום התשתיות בארץ. אימג'סט וספייסקום מובילות בתחום השירותים.

מכירות חברות החלל הישראליות מוערכות ב-800-900 מיליון דולר בשנה. מספר המועסקים בהן ישירות עומד על 2,000-2,500. המכירות לעובד גבוהות יחסית ועומדות על כ-400 אלף דולר בשנה. לצורך השוואה בהיי-טק המכירות לעובד נעות סביב 200-250 אלף דולר לשנה.

"ישנה גילת שסיפורה מופלא. הייתי מעורבת בתכניות מגנט (של המדען הראשי במשרד התמ"ת לתמיכה בתעשייה גנרית), וזה סיפור של קומץ צעירים שלפני 20 שנה היה להם חלום וקצת חוצפה להתחרות עם ענקיות כמו יוז ולהצליח. היה טוב, אם היו עוד כמה כאלה בתחום החלל האזרחי והמסחרי", ציינה גץ.

לדבריה, "בכל קריטריון שנבחן, ההוצאה של ממשלת ישראל בתחום החלל קטנה מאוד ביחס למדינות אחרות בעולם המשתייכות למועדון החלל היוקרתי".

לדבריה, עלויות הפיתוח בישראל הן כשליש מהעלויות בארצות הברית, אולם עלויות היצור דומות ואינן יתרון. מספר העוסקים בתחום מצומצם וזה יוצר תלות של חברות בעובדים בודדים. "רוב התקציב לתחום מגיע ממערכת הבטחון מה שמכתיב כיווני פיתוח ומהווה מגבלה. גם הוראות פיקוח על היצוא מגבילות את תעשיית החלל", הוסיפה.

יאיר רמתי, סמנכ"ל שיווק בתע"א אמר כי המלחמה בחלל אינה עניין עתידי, אלא כבר החלה. לדבריו, שלוש שנים אחרי שנשיא ארצות הברית, רונלד רייגן הכריז על "מלחמת הכוכבים", השמידה ארצות הברית לווין ראשון בחלל. "מאז משתרר שקט, עד שב-2006-2007 נכנס מתחרה חדש - סין, שבהתחלה סינורה לווין שחג מעליה ולאחר מכן ירטה לווין. זה היה בינואר 2007. שנה אחר כך, האמריקאים ירטו לווין בחלל". לדבריו, הוא נוטה לקבל את ההערכות הסיניות, כי "המהלך האמריקאי היה 'מתיחת שרירים', הם רצו להראות שגם הם יכולים". להערכתו, מלחמת החלל צפויה להתנהל סביב סינוור וירוט לווניים, כשבשנים הקרובות ייכנסו לתחות מדינות נוספות.

### **ישראל ואיטליה ישקיעו מעל 150 מיליון יורו בתכנית החלל המשותפת ביניהן**

ד"ר צבי קפלן, מנהל סוכנות החלל הישראלית אמר, כי חלק מהדרכים להגדלת תקציב החלל הישראלי מבוסס על שיתוף פעולה עם מדינות אחרות. אחד ההסכמים החדשים הוא בין ישראל לאיטליה. לדבריו, שתי המדינות ישקיעו 150 מיליון יורו בשיתוף הפעולה.

בנוסף, באחרונה התגבש שיתוף פעולה בין התעשייה האווירית לנאס"א וגופים נוספים בפרוייקט החלל, שהיקפו 400 מיליון דולר. "שיתופי הפעולה על בסיס הטכנולוגיות שפותחו בארץ נועדו לקדם את מעמדה הגיאופוליטי של ישראל", אמר.

### **אלי אופר: יש להכניס את המיגזר הפרטי להשקעות בחלל כדי לשמור על היתרון העולמי**

המדען הראשי במשרד התמ"ת, אלי אופר אמר, כי "ישראל נמצאת בצמרת העולמית של עסקי החלל. אם במהלך 15 השנים הבאות לא תקום פה תשתית טכנולוגית ועסקית אזרחית חזקה, נכנס לפיגור שיילך ויגדל.

"יש סכנה שניכנס לפיגור גם בביטחון. לא מובטח וברור שלעולם חוסן. אם לא יהיה גיבוי מדעי טכנולוגי אזרחי, יש סכנה. רק בעזרת תשתית אזרחית רחבה ישראל תישאר על המפה של החלל. צריך להסתכל על איזרוח גם במימון".

יצחק בן ישראל, ראש סוכנות החלל של ישראל אמר, כי השוק העולמי בתחום נאמד ב-200 מיליארד דולר בשנה. ממשלת ישראל משקיעה לפי מקורות זרים 60-80 מיליון שקל בשנה בתחום. הטכנולוגיות הישראליות מובילות בעולם ובהשקעה נוספת היא יכולה להעלות לנתח עולמי של כמה מיליארדי דולר. לדבריו, על הממשלה להכפיל השקעותיה לכ-150 מיליון דולר בשנה בתחום החלל. "אם בתחום הבטחוני אנחנו מגיעים ל-10% מהשוק הבטחוני, אין סיבה שבשוק החלל נצליח פחות", אמר בן ישראל.