

גיוס מימון באמצעות איגוח תזרים מזומנים של מערכות סולאריות

מרץ 2020
חוזר מקצועי מספר 36/20

בתקופה זו, בה יש חוסר ודאות לגבי התפתחות המצב הכלכלי, הן בשווקים הריאליים והן בשווקים הפיננסיים, נדרש כל קיבוץ לעשות חושבים מחדש לגבי תכניותיו הפיננסיות ולוודא, כי יש בידיו יתרות כספיים נזילות למקרה של הרעת המצב הכלכלי בעתיד.

ניתן לצבור יתרות כספיים נזילות הן על ידי צמצום השקעות והוצאות, ויצירת עודף תזרימי שוטף, או על ידי גיוס הלוואות ממקורות שונים, כולל מהקרן לעסקים בינוניים בערבות המדינה ועוד.

לקיבוצים, שיש להם מערכות סולאריות באסדרות התעריפיות, והם נדרשים למקורות מימון מדיים, מוצע לבחון אפשרות להשתמש בתזרים המזומנים החוזי מהמערכות הסולאריות לצורך גיוס מימון על חשבון איגוח (גיוס מימון באמצעות אגרת חוב) של תזרים המזומנים החוזי מהמערכת הסולארית.

ישנם גופים רבים במשק (קיבוציים, מוסדיים ואחרים) המתעניינים בהשקעה בפרויקטי אנרגיה כחלק מסל השקעותיהם, וניתן "למכור" להם את תזרים המזומנים החוזי מהמערכת הסולארית בתשואה של כ-7%-8% (בהתאם למאפייני המערכת) ועל ידי כך לגייס מקור מימון נוסף לקיבוץ, שנדרש לכך, ללא הסיכון הגלום בגיוס חוב חיצוני.

לצורך הדוגמה (בלבד), יוצג להלן אומדן נתונים פיננסיים למערכות סולאריות באסדרה התעריפית של 45 אגורות, בהספק מצטבר של 1 MWp:

תמצית נתוני הפרויקט	
0.45 ₪	הסדרה תעריפית בתעריף הזנה לרשת של
1,000	הספק המערכות הנבחנות ב-KWP
543,373 ₪	רווח תפעולי תזרימי ממוצע (EBITDA) לשנה
3,200,000 ₪	השקעה בהקמה
2,560,000 ₪	הלוואה בנקאית שנלקחה למימון ההשקעה (80%)
הצעה פיננסית	
7.0%	תשואה נדרשת ע"י המשקיע
6,717,049 ₪	ערך נוכחי נקי תזרים מזומנים בריבית 7%
2,560,000 ₪-	בניכוי החזר הלוואה לבנק
4,157,049 ₪	יתרת מזומן שנשארת לקיבוץ לאחר סילוק הלוואה

ברית פיקוח • MBT

רואי חשבון

במודל זה הקיבוץ מוותר על תזרים מזומנים שנתי ממוצע של כ-300 אלפי ש"ח בתקופת החזר החוב לבנק ומקבל כ-4 מיליוני ש"ח לאחר שפרע את יתרת ההלוואה הבנקאית שנלקחה לטובת מימון המערכת.

יצוין, כי פרויקטים סולאריים באסדרות התעריפיות של "צריכה עצמית והזרמת עודפים לרשת", זכאים לתשלום מהמדינה בגין כל קוט"ש המיוצר על ידיהם, ועל כן רמת הסיכון הגלום בתזרים המזומנים שלהם הינה יחסית נמוכה ומאפשרת גיוס מימון בתנאים אטרקטיביים. ככל, שהמערכת יותר ותיקה (נשארו לה פחות שנים עד תום תקופת התעריף המובטח), הסכום אותו ניתן לגייס יהיה נמוך יותר.

יש להדגיש, כי פתרון מימוני מסוג זה יכול לסייע לקיבוץ בטווח הקצר, אולם מנגד יש ויתור על תזרים מזומנים שנתי וקבוע לטווח ארוך. על כן, יש לבחון אפשרות זו אל מול האלטרנטיבות הקיימות לקיבוץ, המעוניין, כיום, לגייס מימון לצרכים שוטפים או כ"כרית בטחון".

אחד היתרונות של גיוס מימון במודל זה הינו שלא מדובר במכירת נכס של הקיבוץ בצורה "פרמננטית", כיוון שבתום תקופת ההסכם, הקיבוץ נשאר עם המערכת בבעלותו.

קיבוצים, שבבעלותם מערכות סולאריות תעריפיות (מערכות פועלות או כאלו שבשלבי הקמה), ומעוניינים לבחון גיוס מימון במודל המוצע, מוזמנים לפנות ל:

רו"ח אלון ראובני, בטלפון: 052-4771747 או בדוא"ל alonr@mbtcpa.co.il

רו"ח יוסי ספיר, בטלפון: 052-5736431 או בדוא"ל yossi@mbtcpa.co.il