

## ניהול מכרז השוואתי בין יזמים/שותפים בפרויקט אנרגיה

יוני 2021  
חוזר מקצועי מספר 66/21

פרויקט אנרגיה יכול שיהיה בהיקפי השקעה גבוהים וכן עם מורכבות טכנולוגית ופיננסית, כאשר מרבית המידע הינו בידי היזם, כך שבמקרים רבים בעלי הקרקע אינם מקבלים את התמורה הכלכלית הראויה בגין חלקם בפרויקט. הפתרון המומלץ לבעל הקרקע - לערוך מכרז השוואתי, בפרמטרים מוגדרים לכל יזם, לגבי מכלול מרכיבי ההצעה המסחרית, כולל בחינה של המודל הפיננסי החזוי לפרויקט בכללותו ולקבל את החלטה המיטבית בהתייחס, להצעה המסחרית, ליכולות היזום והמימון שלו ולרמת הסיכון שבעל הקרקע מעוניין ליטול על עצמו.

נזכיר, כי ממשלת ישראל קיבלה החלטה להגיע ליעד של 30% יצור חשמל מאנרגיה מתחדשת עד שנת 2030, כאשר בפועל כיום רק כ-7% מהחשמל בישראל מיוצר על ידי אנרגיות מתחדשות.

המשמעות הינה צורך בתוספת של כ-16 אלפי מגאוט של פרויקטים סולאריים, שידרשו שטחי פעילות של כ-150 אלפי דונם. על פי מסמכי המדיניות של הממשלה ומוסדות התכנון, הפוטנציאל העיקרי לשטחים אפשריים לייצור אנרגיה סולארית הינו שטחים בדרום (גגות, מאגרים, מחלפים, שטחים מופרים שונים ושטחים חקלאיים).

כחלק מהתמיכה בתוספת היצור של אנרגיות מתחדשות (שרובן מיוצרות רק בשעות האור) מתכננת המדינה שילוב של כ-3,000 MW פרויקטים של אגירת אנרגיה, שיאפשרו את ניהול היצור והצריכה של האנרגיה המתחדשת.

כיוון שכיווני ההתפתחות המרכזיים של תחום האנרגיה המתחדשת בישראל הינם לפרויקטים אגרו PV בדרום ושילוב אגירה מערכתית, פונים כיום היזמים הסולאריים לבעלי קרקעות חקלאיות בכוונה לחתום עמם על הסכמי אופציה לפיתוח פרויקטים של אגרו PV ומערכות אגירה.

לטובת מימוש פרויקטים קרקעיים/מאגרים/פרויקט אגרו PV ואגירה, נדרש בעל הקרקע להתקשר עם חברה יזמית שתבצע את היזום, הגשה למכרז, מימון וניהול הקמה ותפעול.

התקשרות זו, כוללת מגוון תנאים מסחריים, אותם ניתן לעגן בשלב ההתקשרות הראשוני.

בין השאר כוללים התנאים המסחריים את הסעיפים שלהלן:

- דמי שכירות לתקופת התפעול והקמה ומנגנוני עדכון.
- אופציה לכניסה בשותפות ותנאיה (מחיר מימוש, מועד מימוש וכדומה).
- המרה של דמי שכירות להשקעה הונית בפרויקט.
- מימון הון עצמי ובטוחות לחוב בכיר.
- דמי אופציה ומענקים חד פעמיים כנגד התקדמות הפרויקט.
- מענק חתימה.

גם לאחר סגירת התנאים המסחריים עם היזם, ישנם סעיפים נוספים בהסכם אותם מומלץ לעגן בתחילת התהליך על מנת להגביל את יכולת היזם למשיכת תמורות עודפות (שאינן במחיר שוק) על פני בעל הקרקע ובין השאר בסעיפים שלהלן:

- דמי ייזום.
- דמי ניהול הקמה.
- מרווח קבלני (ככל והיזם הינו גם קבלן).
- עלויות ניהול תפעול.

כאמור, פרויקט אנרגיה יכול שיהיה בהיקפי השקעה גבוהים וכן עם מורכבות טכנולוגית ופיננסית, כאשר מרבית המידע הינו בידי היזם, כך שבמקרים רבים בעלי הקרקע אינם מקבלים את התמורה הכלכלית הראויה בגין חלקם בפרויקט.

הפתרון המומלץ לבעל הקרקע - לערוך מכרז השוואתי, בפרמטרים מוגדרים לכל יזם, לגבי מכלול מרכיבי ההצעה המסחרית, כולל בחינה של המודל הפיננסי החזוי לפרויקט בכללותו ולקבל את ההחלטה המיטבית בהתייחס, להצעה המסחרית, ליכולות היזום והמימון שלו ולרמת הסיכון שבעל הקרקע מעוניין ליטול על עצמו.

אנו מציעים לסייע לבעל הקרקע (קיבוץ/מושב) בהובלת תהליך מכרזי לבחירת חברה יזמית להתקשרות בפרויקטי אנרגיה בהגדרת המנגנונים השונים להשאת ערך בעל הקרקע מהעסקה, תוך גידור הסיכונים הפיננסיים, התפעוליים והרגולטוריים, וכן סיוע בהיבטי מימון חלקו של בעל הקרקע בפרויקט.

את הליווי מובילים אלון ראובני ונמרוד דגן, להם ניסיון רב בתהליכים דומים מול יזמים בתחומי האנרגיה.

למידע נוסף ניתן לפנות ל:

רו"ח אלון ראובני: 052-4771747, [alonr@mbtcpa.co.il](mailto:alonr@mbtcpa.co.il)

נרי אולמן: 03-6382808, [neri@mbtcpa.co.il](mailto:neri@mbtcpa.co.il)