

# משולש אנרגטי בקיבוצים

כניסתו המאוחרת של הגורם המממן לפרויקט אנרגיה חלופית בקיבוצים טורפת את הקלפים במשחק שבין היזם לקיבוץ, בעל המקרקעין. הדיאלוג בין השניים הופך למשחק משולש קשות, המחייב כללים חדשים. מה אותם כללים וכיצד מומלץ לפעול? | עו"ד ניר בוסנר



היום לעל המקרקעין לפיה הם יהיו מנעמים, כל אחד כדרכו שלו, מלהעניק שיעבודים (לרבות שעבוד זכות השכירות) לטובת המממן, או צד ג' אחר, או מוצאים גם דוגמאות, בהן מתיר היזם לבעל המקרקעין כר נרחב להתערבות מסחרית, כגון יכולת מצד האחרון לשלוט בהעברת מניות בחברת הפרויקט שהקים היום.

הוראות אלו אינן עולות כמובן בקנה אחד עם עקרונות המימון הפרויקטלי (Project financing) למיזמים של אנרגיה חלופית, המתבססים על העיקרון לפיו החזר ההלוואה יהיו מתוך תזרים תקבולי הפרויקט, כאשר לחברת הפרויקט (המוקמת ייעודית לפרויקט מסוים על-ידי היזם) אין עוד נכסים המש" משים כערובה לפירעון החוב. מכאן, שכל חשיפה בה נושאת חברת הפרויקט משליכה במישרין על סיכויי החזר ההלוואה. כרי כי כלא חיקון הוראות כדוגמת אלה, סיכויי פרויקט לקבל מימון אפסיים. כתוצאה מכך, נדרש המממן עם כניסתו המאוחרת למשחק, להתערב ביחסי היזם-בעל המקרקעין, לעיתים גם באופן מרחיק לכת.

## מערכת משולבת של הגנות

כפתרון מתערב, השכילו המממנים לפתח מערכת משולבת של הגנות, שנועדה, בראש ובראשונה, למנוע סיכונים חיצוניים על חברת הפרויקט ברובד המקרקעין, העלולים לחבל ביכולת החזר האשראי. בין היתר ניתן לאזכר את ההסכם הישיר המשולש,

שנים האחרונות, אנו עדים לפעילות מר גברת מצד ההתיישבות העובדת בתחום האנרגיה החלופית בישראל, כעיקר במתן אכסניה "בהצר האחורית" למיזמים אלה. היזמים, התרים אחר קרקע ייעודית למיזמים אלה, מצאו את הקיבוצים והמושבים בישראל כשותפים אסטרטגיים להון. הובילו לכך היעדרה של חלופה עירונית למיסם, לצד הימצאותם של מרחבי קרקע מתאימים בשטחי הקיבוצים והמושבים. נוסף גם את החירתם של הקיבוצים והמושבים בשנים האחרונות למיקסום מקורות הכנסה במסגרת "החקלאות החדשה", והנה נוצרה מסגרת כלכלית חדשה, שבבסיסה הסכם שכירות ארוך טווח במקרקעי קיבוץ, או מושב, לטובת הקמת פרויקט לאנרגיה חלופית.

לכאורה, נראה כי כל הצדדים יצאים נשכרים אולם בפועל, המציאות כידוע מעט יותר מורכבת. למשוואה זו יש להוסיף שחקן מפתח נוסף בזירת האנרגיה החלופית - הגורם המממן (בנק או מוסדי) המעמיד לטובת הפרויקט כ-80% מההון. אלא שכי ניסתו של הגורם המממן לפרויקט, הינה לרוב בשלב מאוחר יותר להתקשרות השכירות, שבין היזם לבעל המקרקעין (הקיבוץ או המושב). עובדה זו טורפת פני מים רבות את קלפי המשחק, אותו דיאלוג סינרגטי בין היזם לבעל המקרקעין, הופך כעת למשחק משולש, לעיתים קשות, המחייב כללים חדשים.

## חתימה מהירה להסכם

אחת הסיבות היא אופן כריתת ההסכם השכירות. על מקצת ההשלכות של מדיניות זו אעמוד מיד. כידוע, מכסות יצור החשמל מגובלות. על כן היזם, המצוי בשוק תחרותי רווי, מסהר, עוד בשלבי ההייליים של הפרויקט, לתור אחר קרקע ראויה. משמצאה, הוא פועל בזריזות, לעיתים מוגזמת, להסדרת יחסי השכירות. כעת, משמצוי בידי ההסכם שכירות, שהיט תנאי סף בדרך לקבלת רישון לייצור חשמל, יכול היזם לפנות לרגולטור במטרה לנסות ולחפוס מכסת ייצור חשמל.

מדיניות זו של חתימה מהירה להסכם, מולידה הוראות המכרסמות ברשת הביטחון הנדרשת למממן כתנאי להעמדת אשראי. בין יתר ההוראות, ניתן לראות כי יזמים מסכימים לקחת על עצמם חובות וחובים כספיים החורגים מהגודל ואשר שייכים כשגורה לבעל המקרקעין. כן אנו רואים כי יזמים מסכימים על מפתח סיפויים נמוך, לעיתים עד כדי יותר מוחלט לבעל המקרקעין, עם קרות אירוע המזכה בסיפוי. העמדת ערובות רחבות מצד היזם לטובת בעל המקרקעין אף הוא עניין שבשגרה. הוראה חריגה נוספת, מלמדת לעיתים על הסכמה בין

סיטואציה זו מולידה צמתי מתח גם בין המממן לבין בעל המקרקעין, שכן האחרונים נדרשים במסגרת מ"מ מחדש זה, לזנוח חלק מהוראות הסכם השכירות המוקדם, להעניק ביטחונות ושעבודים שונים ברובד המקרקעין, לפעול אקטיביה במסגרת חובות מוגברות לשמירת מקרקעי הפרויקט ולוותר לעיתים על אותן הטבות מסחריות בהן "זכו" בתחילת הדרך.

## לשתף פעולה עם המממן

האם יש בנמצא פתרון? בהחלט! הפרקטיקה מלמדת, כי נכון יהיה כאותם מקרים, בהם התקשרות יזם עם מממן סמוכה לשלב התקשרותו עם בעל המקרקעין, לפעול בשיתוף פעולה מלא עם המממן, תוך היצמדות למנגד ההוראות ההסכמיות אותן יתווה בתאם לאופי הפרויקט. כאותם מצבים שכיחים יותר, בהם התקשרות עם מממן שמורה לשלב מאוחר יותר, נכון יעשו יזמים ובעלי המקרקעין אם יפעלו לקבלת יעוץ משפטי מתאים בפריזמה מימונית ארוכת טווח, הלוקחת בחשבון את השלכות התצטרפות המאוחרת של מממן למשחק ופועלת על-פי מיתודת הבטחת החזר האשראי הפרויקטלי, אשר התגבשה במיזמים אלה. פרקטיקה זו אינה עוד טוד טוד כמוס. ראוי כי השחקנים בזירה יפעלו במסגרתה באופן מושכל.

מאוחרת של המממן ביחסי היזם עם בעל המקרקעין. אומר באופן גס, כי עם כריתת ההסכם השכירות, קובעים למעשה היזם ובעל המקרקעין את חלוקת הסיכונים ביניהם, המתמחרת סופו של יום לכדי

**באותם מצבים בהם התקשרות עם מממן שמורה לשלב מאוחר יותר, נכון יעשו היזמים והקיבוצניקים אם יפעלו בפריזמה מימונית ארוכת טווח, הלוקחת בחשבון את השלכות ההצטרפות המאוחרת של המממן למשחק ופועלת על-פי מתודת הבטחת החזר האשראי הפרויקטלי**

עלות דמי השכירות. הסכמות יזמית צרה, שאינה לוקחת בחשבון את דרישות המממן הענייניות, הופי כת בהמשך לאבן נגף ליזם. ככל שהסכם השכירות שנכרת עומד בסתירה גדולה יותר עם יכולת הבטחת החזר האשראי, כך נדרש היזם לסטות באופן ניכר ממערך הסיכונים הראשוני. הדרך היא בחידוש כפוי של המ"מ עם בעל המקרקעין, אלא שהפעם העלות גבוהה יותר מכפי שנוקבע בשלב הייחוס, הלאו הוא מועד החתימה ההסכם.

הקושר בין המממן לבין היזם לבין בעל המקרקעין ופועל לתיקון אותן הוראות פוגעות המאוחרות לעיל וכן מבטיח את יכולת המממן להשולטות על הפרויקט במקרי חוסר יכולת לפרוע את ההלוואה. מערכת הגנה נוספת היא מערך שיעבודים ובטוחות הנועד לספק ביטחון מפני צדדים שלישיים, להבטיח את תקבולי הפרויקט ולהעלות את סיכויי שרידותו לכל אורך חיי ההלוואה. דה פקטו, הגנות אלה נרכשות באמצעות התערבות