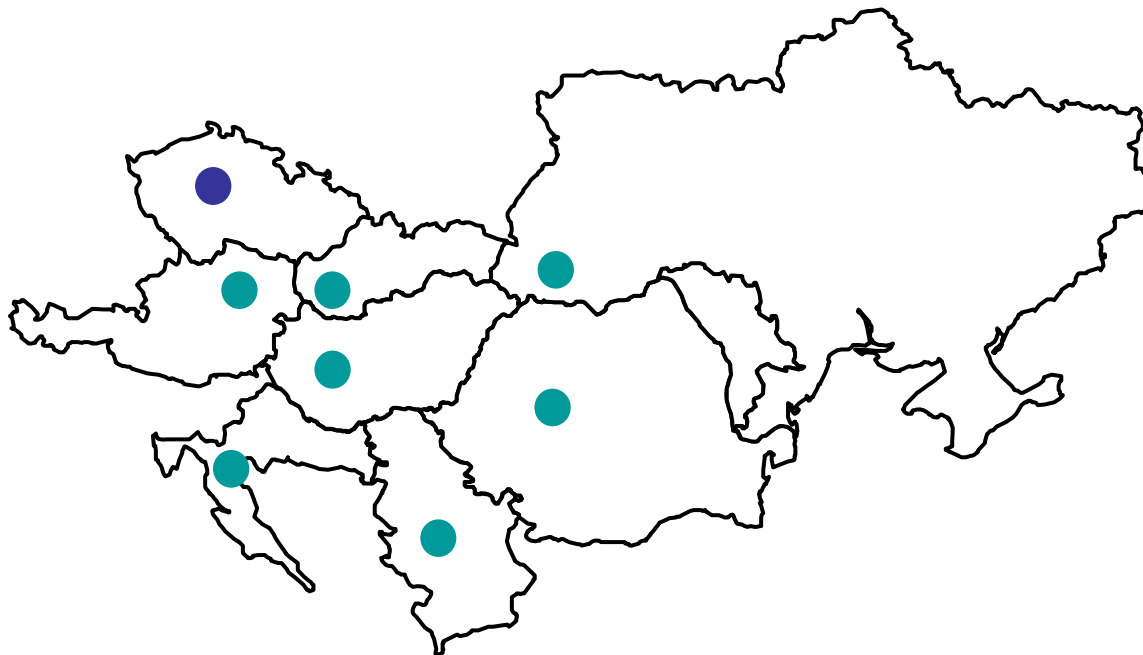


Financování investičních záměrů

Jan Šnajdr

Úsek komunální financování, Odbor poradenství infrastrukturních projektů

Investiční poradenství je standardním produktem finanční skupiny Erste Bank ...



Největší poskytovatel finančních služeb ve střední Evropě se zastoupením v České republice, Slovensku, Rakousku, Polsku, Maďarsku, Slovinsku, Chorvatsku, Srbsku, Rumunsku a Ukrajině.

Zaměření na bankovní, investiční, poradenské a pojišťovací služby se zaměřením na veřejný sektor, korporace i drobnou klientelu

... s cílem nabídnout našim klientům žádané služby ...

1. Co nabízíme

Investiční poradenství

2. Jak pracujeme

Hodnotíme možnosti a meze projektů

3. Jak uspět

Znalost projektů a finančních trhů

... pokrývající procesní přípravu investičních záměrů vedoucí až k zajištění odpovídajícího financování.



Financování investičních záměrů

1. Případové studie

2. Možnosti financování

Případové studie

Menší investiční plány

Seznam investičních záměrů

- Čističky odpadních vod, kanalizace
- Technické služby, údržba komunikací a zeleně
- Veřejné osvětlení
- Svoz a likvidace komunálního odpadu
- Parkovací plochy, řízení dopravy v klidu

- Dlouhodobá správa a údržba nemovitostí
- Modernizace, rekonstrukce a provoz škol - mateřské a základní školy, jídelny
- Domy s pečovatelskou službou, domy pro seniory

- Sportovní zařízení a areály

- Regenerační projekty
- Využití energetických zdrojů

Případové studie

Harmonogram přípravy

KROK 1: PŘÍPRAVA PROJEKTOVÉHO ZÁMĚRU

(co vznikne, pro koho, za kolik, jak postupovat)

- Technická a právní due diligence
- Zmapování variant řešení a možností financování
- Doporučení řešení (struktura smluvních vztahů, rizika, harmonogram)
- Finanční model - očekávané finanční toky celého životního cyklu projektu

KROK 2: PŘÍPRAVA SMLUVNÍ DOKUMENTACE

KROK 3: ASISTENCE S REALIZACÍ SOUTĚŽE NA DODAVATELE

Financování investičních záměrů

1. Případové studie
2. Možnosti financování

Případové studie

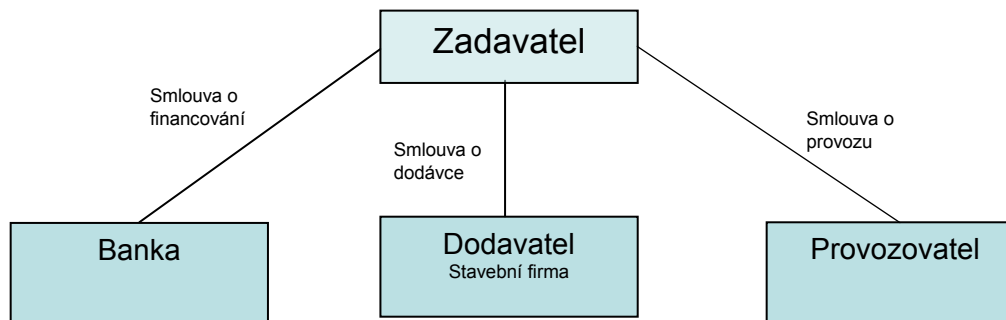
Možnosti financování:

- Investiční úvěr
- Leasing
- Soukromý investor
- Komplexní dodavatel
- Dodavatelský úvěr
- (EU nebo jiné fondy?)

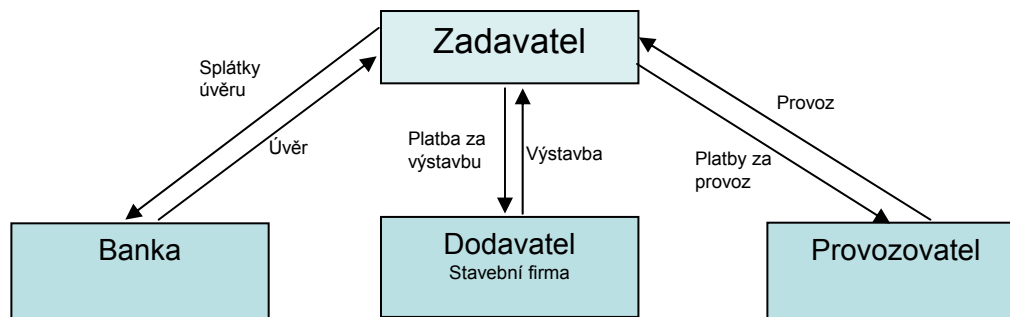
Investiční úvěr

Struktura smluvních vztahů a peněžních toků

Smluvní vztahy



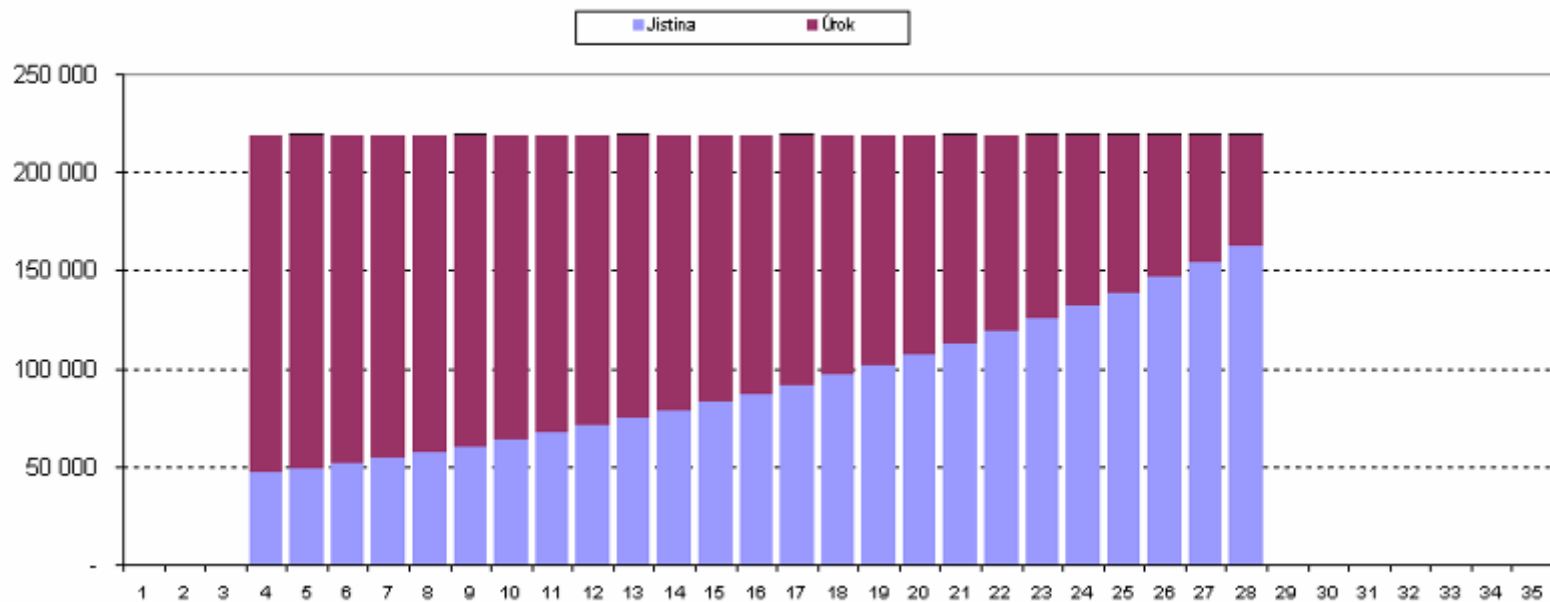
Peněžní toky



Investiční úvěr

Přehled peněžních toků

Investiční úvěr



Investiční úvěr

Shrnutí

Popis	Veřejný zadavatel si bere u banky dlouhodobý investiční úvěr na výstavbu; sám zadává přípravu projektu, výběr dodavatele, výběr provozovatele
Výhody	Nízká cena financování (úvěrující banka nese pouze kreditní riziko veřejného zadavatele)*; ověřený postup veřejných zadavatelů u různých typů investičních akcí; majetek od počátku ve vlastnictví zadavatele
Nevýhody	Nárůst zadluženosti zadavatele; rizika projektové přípravy, stavby a provozu nese zadavatel (zejména překročení předpokládaných nákladů a realizačních termínů)**; administrativní zátěž spojená se správou infrastruktury; absence kvalifikovaného odhadu nákladů životního cyklu projektu

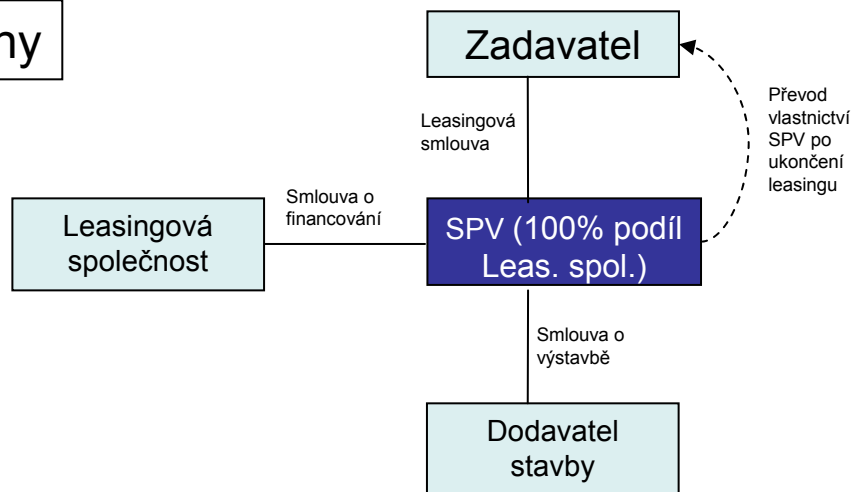
* Rozdíl mezi cenou investičního úvěru a jinými formami financování lze snadno zjistit.

** Rizikové vícenáklady se (pro účely PPP projektu) špatně počítají.

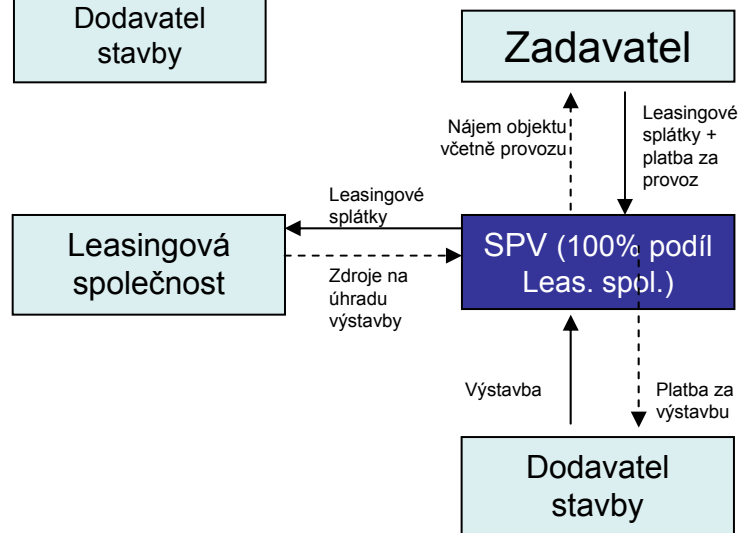
Leasing

Struktura smluvních vztahů a peněžních toků

Smluvní vztahy

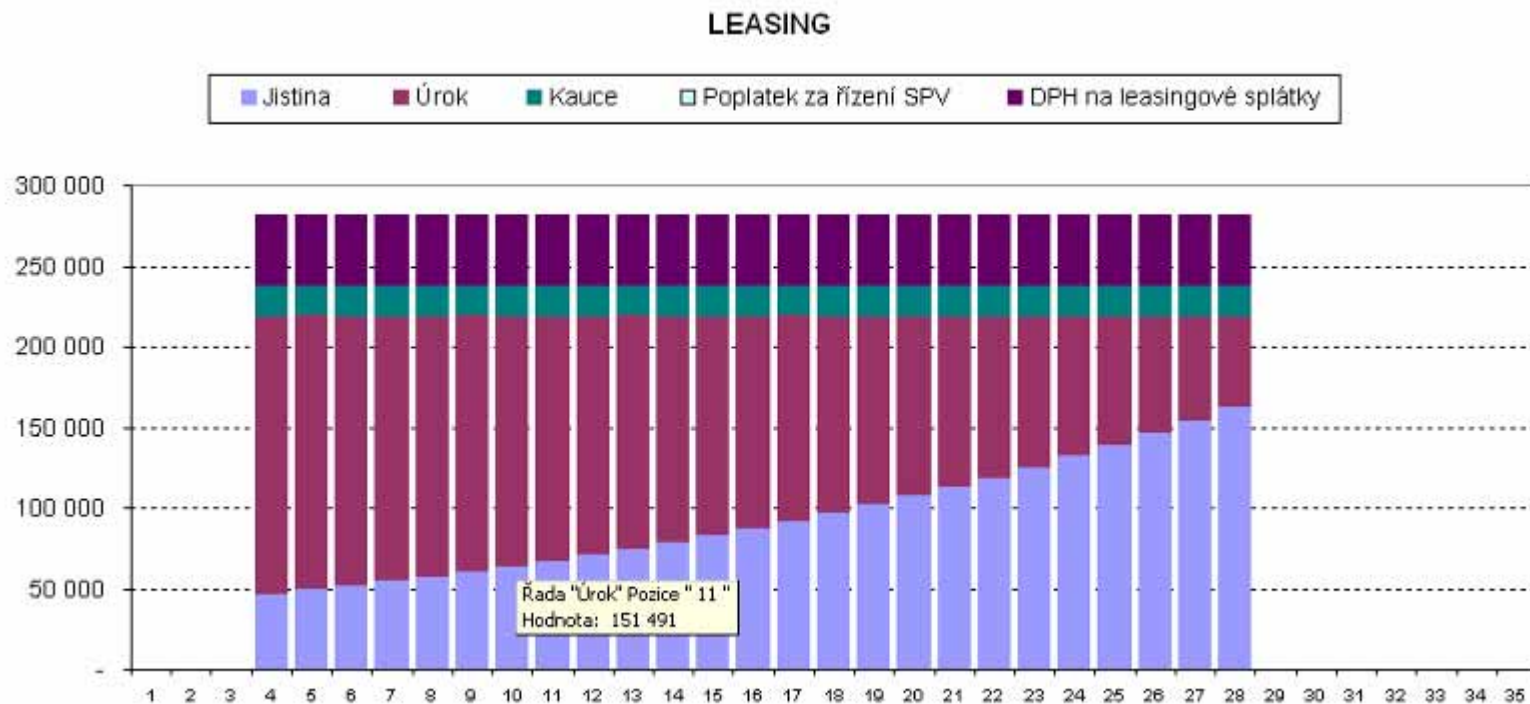


Peněžní toky



Leasing

Přehled peněžních toků



Leasing

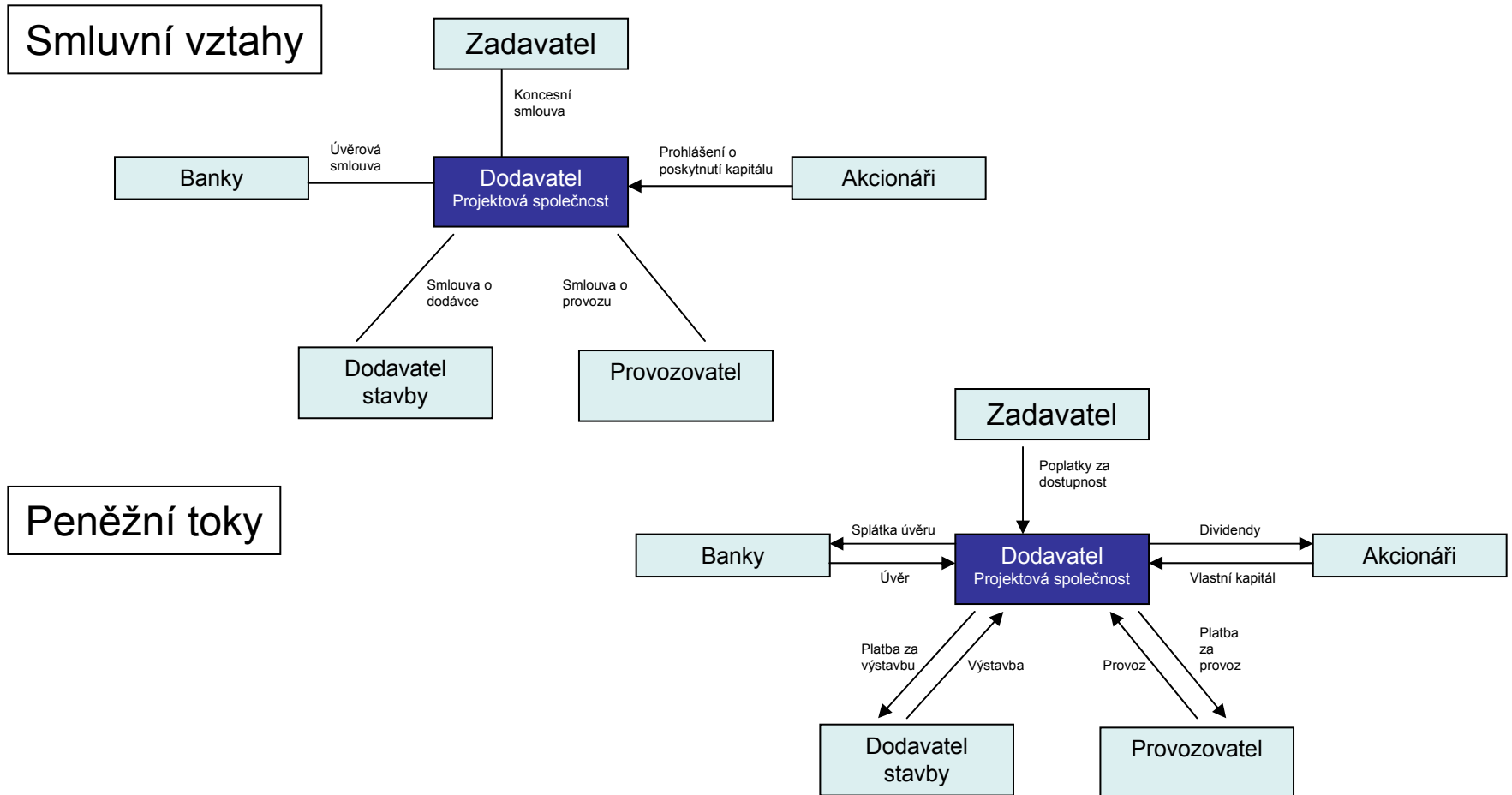
Shrnutí

- Popis** Veřejný zadavatel profinancuje projekt leasingem
- Výhody** Nízká cena financování (leasingová společnost nese pouze kreditní riziko veřejného zadavatele a má v zástavě budovaná aktiva); splátky leasingu formálně nevstupují do zadluženosti zadavatele
- Nevýhody** Zadavatel nese kreditní riziko leasingové společnosti*, která vlastní vybudovaná aktiva; rizika projektové přípravy, stavby a provozu nese zadavatel (zejména překročení předpokládaných nákladů a realizačních termínů); administrativní zátěž spojená se správou infrastruktury;

* Lze řešit pojištěním rizika úpadku leasingové společnosti

Komplexní dodavatel

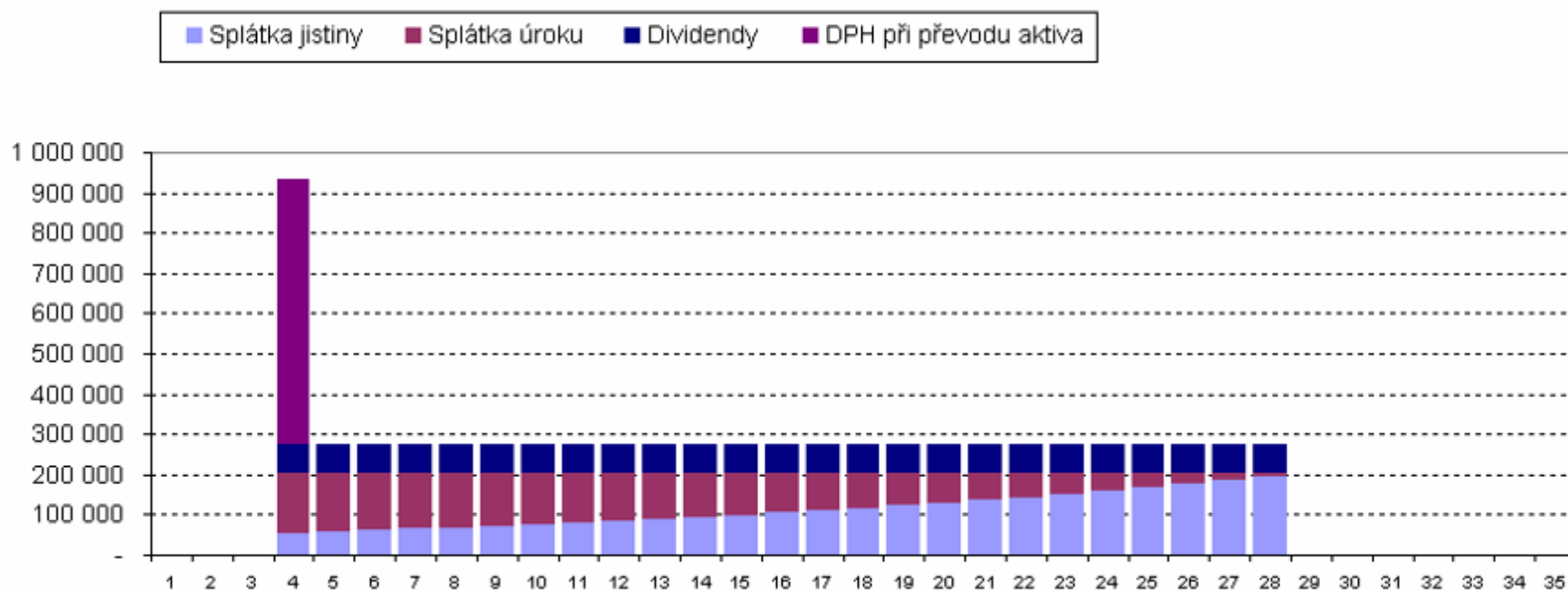
Struktura smluvních vztahů a peněžních toků



Komplexní dodavatel

Přehled peněžních toků

PPP - DBFO



Komplexní dodavatel

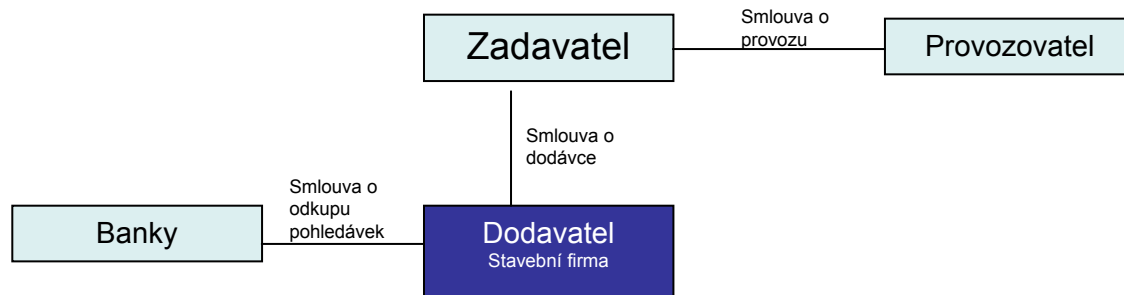
Shrnutí

- Popis** Veřejný zadavatel nechá postavit a provozovat soukromý subjekt na základě dlouhodobé koncesní smlouvy; zpravidla hradí koncesionáři poplatek za dostupnost
- Výhody** Omezená finanční zátěž pro zadavatele; PPP projekty nejsou vykazovány jako dluh; zachování kontroly nad projektem; omezení projekčních, stavebních a provozních rizik; kvalifikovaný odhad celoživotních nákladů projektu a jejich budoucího vlivu na veřejný rozpočet
- Nevýhody** Relativně vysoká cena financování; zadávací řízení složitější než u prosté veřejné zakázky; platba DPH při převodu nemovitosti

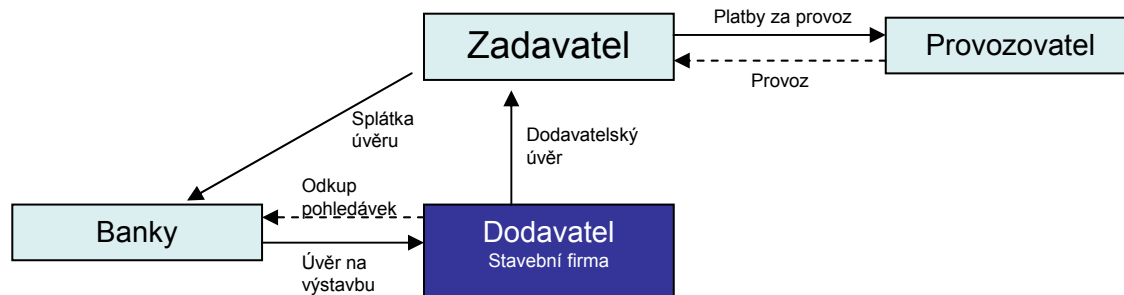
Dodavatelský úvěr s odkupem pohledávek

Struktura smluvních vztahů a peněžních toků

Smluvní vztahy

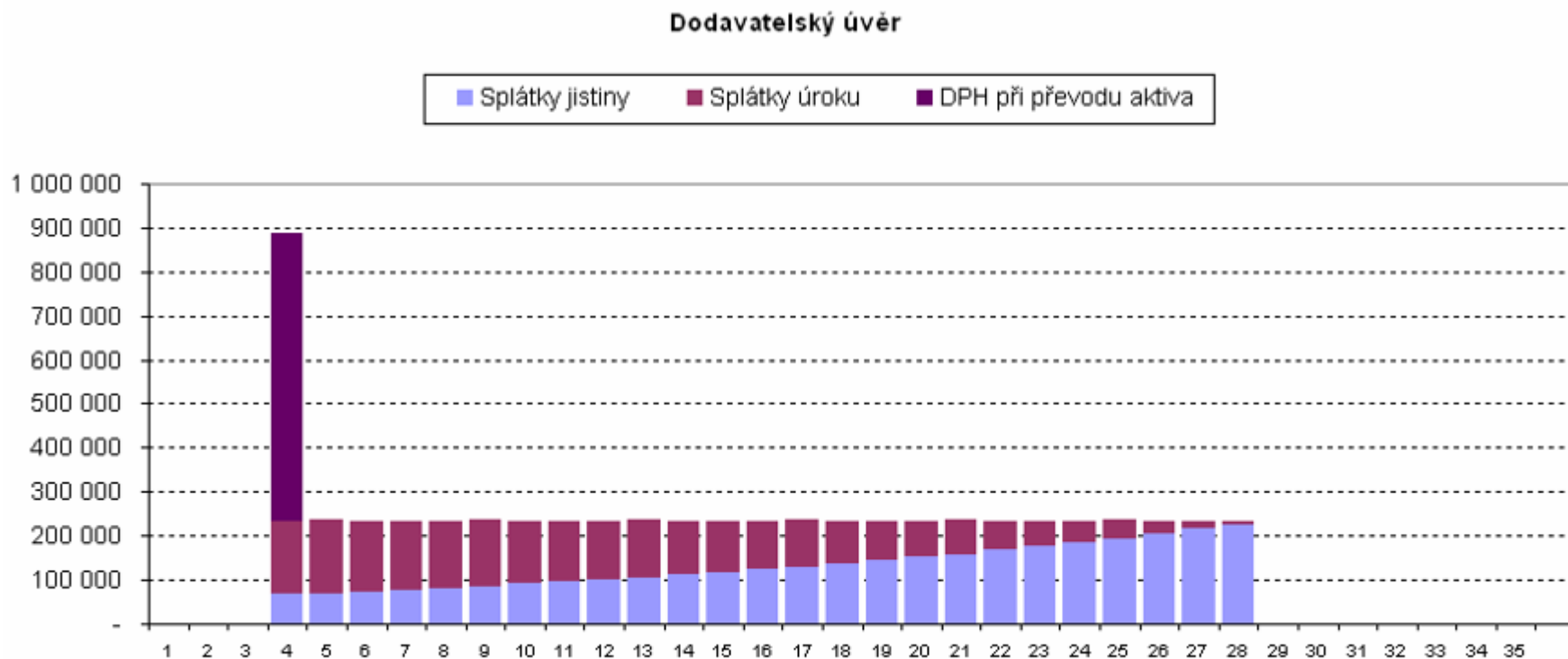


Peněžní toky



Dodavatelský úvěr s odkupem pohledávek

Přehled peněžních toků



Dodavatelský úvěr s odkupem pohledávek

Shrnutí

- Popis** Veřejný zadavatel nechá komunikaci postavit dodavatelem, kterému bude splácet smluvně stanovenou cenu (např. 5 – 20 let). Dodavatel prodá pohledávku za zadavatelem na finančních trzích a tím získá potřebné finanční zdroje na stavební fázi
- Výhody** Závazek vůči dodavateli by neměl být vykazován jako veřejný dluh; nízká složitost zadání
- Nevýhody** Vyšší cena financování; ve srovnání s PPP chybí dodatečná výhoda plynoucí z přenosu rizik životního cyklu projektu na dodavatele

Financování investičních záměrů

ZÁVĚR A SHRNUÍ

1. Případové studie

2. Možnosti financování

Naše služby pomáhají zadavatelům specifikovat zadání a realizovat konkrétní investiční záměry

Objem

Jak zvýšit zájem bank, existuje optimální velikost ?

Splatnost

Jaká je ideální splatnost ?

Rizika projektu

Jsou rizika zadavatele a projektu akceptovatelná ?

Platební mechanismus

Je poplatek za dostupnost jediným řešením ?

Politická podpora

Existuje silná a dlouhodobá politická podpora ?

Příprava projektu

Co vše připravit před zahájením soutěže ?

Podle čeho se rozhodnout?

Chci řešit investiční potřebu jedním výběrovým řízením či oddělenými kroky ?

Chci „motivovat“ dodavatele stavebních prací i ve fázi provozu a údržby ?

Chci nezatížit svůj rozpočet nebo tuto investici nevykazovat jako dluh ?

Chci se o projekt do budoucna starat a zodpovídat za jeho vývoj ?

Děkuji za pozornost

Jan Šnajdr

odbor poradenství
infrastrukturních projektů

Tel.: +420 956 714 454

Fax.: +420 261 072 514

Mobil: +420 607 681 180

E-mail: jsnajdr@csas.cz