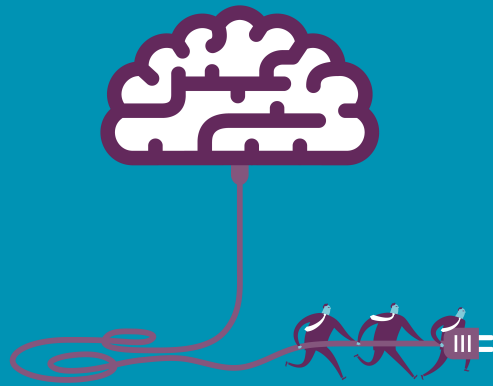


Otázky k debatě



Platba za dostupnost (Availability Payment)

Země

- ❖ Německo, Velká Británie, Belgie, Holandsko, ...

Koncesní smlouva

- ❖ Platnost obvykle do 30 let
- ❖ Platební mechanismus založen na:
 - fixní a variabilní položce splatné měsíčně
 - CAPEX, OPEX
 - srážky za nedostupnost a nekvalitu
- ❖ Koncept kompenzace v případě koncesionářova porušení:
 - cena zbytkové koncese (tržní/výpočet)
 - minus náklady na „přesoutěžení“
 - minus zůstatky na účtech a pohledávky
- ❖ Není minimální výše kompenzace pro seniorní věřitele

Převzetí rizika poptávky (Demand Risk)

Země

- ❖ Francie

Koncesní smlouva

- ❖ Délka koncese i přes 50 let
- ❖ Žádné platby od zadavatele
- ❖ Příjmy koncesionáře pouze z poplatků od uživatelů (mýta)
- ❖ Koncesionář je plně vystaven riziku objemu dopravy a ceny
- ❖ Platby z mýta kryjí jak CAPEX (DS) tak i OPEX
- ❖ Koncept kompenzace pro porušení na straně koncesionáře:
 - minimální platba části seniorního dluhu (100/80% minus náklady)
 - platba nákladů předčasného ukončení úrokového zajištění

Porovnání - platba za dostupnost vs. riziko poptávky

Rizika	Availability	Demand
Výstavba	stejně	Stejně
Provoz	stejně	stejně nebo větší
Náklady životního cyklu	stejně	stejně
Komerční	není	vysoké
Riziko udržitelnosti	nízké	vysoké
Transfer risk	stejně	stejně
Základní úroveň kompenzace	no minimum	dané minimum
Financování	extrémně nízké	úměrné riziku

❖ Model platby za dostupnost (Availability Risk)

- Vytvořeny standardy dle EPEC - **85% projektů** řešeno tímto způsobem v roce 2017
- Podmínky, principy a motivace jsou široce akceptované a vyzkoušené jak zadavateli, tak i uchazeči a financiéři ve většině zemí, kde se koncesní PPP projekt realizují
- Velmi dobře akceptováno i veřejným sektorem
- Maturující trh, vysoce kompetitivní na straně soukromého sektoru

❖ Model s převzetím rizika poptávky

- Využíván zřídka - Francie
- Přenos rizika poptávky na soukromého partnera sebou nese:
 - Menší riziko pro zadavatele → vyšší úroveň kompenzace pro financování
 - Větší riziko pro soukromého partnera → vyšší cena financování
- Otázka sociální únosnosti reálného zpoplatnění pro uživatele v ČR

Financování v CZK versus EUR

Otázky

- Jakou měnu bude preferovat zadavatel?
- Bude zadavatel ochoten akceptovat případné navýšení budoucích plateb z důvodu oslabení kurzu CZK/EUR?
- Budou vlastníci koncesionáře ochotní akceptovat dlouhodobou expozici k CZK/EUR kurzovému riziku?
- Byl by zadavatel ochoten akceptovat výše uvedený CZK IRS benchmark pro vyhodnocení tržního vlivu na finální hodnotu IRS za období mezi BAFO a finančním uzavřením?
- Je český bankovní trh dostatečně hluboký na to, aby byl schopen poskytnout potřebné financování včetně IRS?
- Je zájem zahraničních bank poskytnout dlouhodobé CZK financování a IRS, a za jakou cenu?