

# METODIKA FINANCOVÁNÍ SMART CITY PROJEKTŮ



MINISTERSTVO  
PRO MÍSTNÍ  
ROZVOJ ČR



czech  
smart  
city  
cluster

ČESKÁ  
SPŮRITELNA

## Obsah

<b>1. PŘÍSTUP K FINANCOVÁNÍ “CHYTRÝCH” PROJEKTŮ .....</b>	<b>5</b>
<b>2. ROZPOČTOVÉ MOŽNOSTI A OMEZENÍ.....</b>	<b>9</b>
<b>3. DOTACE EU .....</b>	<b>12</b>
<b>4. EVROPSKÉ FINANČNÍ NÁSTROJE .....</b>	<b>13</b>
4.1 <i>Finanční úvěry Evropské investiční banky.....</i>	<i>13</i>
4.2 <i>Záruky Evropské investiční banky .....</i>	<i>14</i>
4.3 <i>Kapitálové a kvazi-kapitálové finanční nástroje Evropského investičního fondu.....</i>	<i>14</i>
4.4 <i>Finanční prostředky EU pro inovátory - InnovFin.....</i>	<i>15</i>
4.5 <i>Projektové dluhopisy.....</i>	<i>16</i>
4.8 <i>Další příklady finančních nástrojů – Inostart a Investiční úvěr CEB .....</i>	<i>19</i>
<b>5. ZAPOJENÍ DLUHOVÉHO FINANCOVÁNÍ.....</b>	<b>22</b>
5.1 <i>Faktory ovlivňující dosažitelnost a podmínky externího (dluhového) financování.....</i>	<i>22</i>
5.2 <i>Propojení projektových fází (dodavatel, věřitel) .....</i>	<i>24</i>
5.3 <i>Produkty externího (dluhového) financování.....</i>	<i>25</i>
5.3.1 <i>Investiční úvěr.....</i>	<i>25</i>
5.3.2 <i>Směnečný program.....</i>	<i>26</i>
5.3.3 <i>Účelový úvěr – odkup pohledávek dodavatelů .....</i>	<i>27</i>
<b>6. ZAPOJENÍ SOUKROMÝCH ZDROJŮ .....</b>	<b>30</b>
6.1 <i>Základní znaky.....</i>	<i>30</i>
6.2 <i>Platební mechanismus .....</i>	<i>31</i>
6.3 <i>Základní formy .....</i>	<i>32</i>
6.3.1 <i>DBFO(M).....</i>	<i>32</i>
6.3.2 <i>Financování v rámci projektu EPC (Energy Performance Contracting).....</i>	<i>34</i>
6.3.3 <i>Koncesní způsob.....</i>	<i>35</i>
6.3.4 <i>PPP / Koncese spojená s účelovým úvěrem .....</i>	<i>37</i>
6.3.5 <i>Partnerství v oblasti údržby zařízení .....</i>	<i>39</i>
6.3.6 <i>Crowdfunding.....</i>	<i>40</i>



## SEZNAM GRAFŮ A TABULEK

Graf 1: Cyklus technologií .....	8
Graf 2: Investiční kapacita města .....	10
Graf 3: Projektové dluhopisy .....	16
Graf 4: Souhrnná data za skupinu EIB k 15.11.2016 .....	18
Graf 5: Smluvní vztahy – investiční úvěr.....	25
Graf 7: Finanční toky – investiční úvěr.....	26
Graf 8: Smluvní vztahy – směnečný program .....	27
Graf 9: Finanční toky – směnečný program .....	27
Graf 10: Smluvní vztahy - odkup pohledávek .....	28
Graf 11: Finanční toky – odkup pohledávek.....	29
Graf 12: Smluvní vztahy – DBFO .....	33
Graf 13: Finanční toky – privátní zdroje .....	34
Graf 14: Schéma EPC platby spojené s odkupem pohledávek .....	35
Graf 15: Základní vztahy mezi jednotlivými subjekty koncesního způsobu financování .....	37
Graf 16: Schéma koncesního projektu spojeného s odkupem pohledávek .....	37
Graf 17: Příkladný graf složení poplatku za dostupnost.....	38
Tabulka 1: Příklad výpočtu investiční kapacity města .....	9



# MANAŽERSKÉ SHRNU TÍ

Tento dokument popisuje přístup k zajištění financování „chytrých projektů“ a uvádí hlavní zdroje jejich financování. Jedním z klíčových předpokladů realizace „chytrých řešení“ je zajištění jejich finanční proveditelnosti a volba optimální finanční struktury. Jedná se zpravidla o inovativní záměry, jejichž posuzování má svá specifika, zejména s ohledem na rizikovější profil těchto typů investic. Důležitou součástí přípravy a realizace skutečně chytrých řešení je proto příprava reálných finančně-ekonomických podkladů. V případě financování smart city projektů se může jednat o kombinaci několika zdrojů, ať už jsou to dotace, dluhové financování nebo zapojení soukromých zdrojů. V neposlední řadě zde existují také finanční nástroje EU, jejichž úloha a důležitost bude stoupat s blížícím se rokem 2020, po kterém se očekává změna ve využívání prostředků EU – finance již nebudou v takové míře proudit skrze dotace, z větší části se bude jednat o různé formy dluhové a garanční podpory.



MINISTERSTVO  
PRO MÍSTNÍ  
ROZVOJ ČR



czech  
smart  
city  
cluster

ČESKÁ  
SPŮRITELNA

# 1. Přístup k financování „chytrých“ projektů

## Úvod

Udržitelný rozvoj moderních měst je významně ovlivněn investicemi do „chytrých“ projektů, které zlepšují podmínky pro život občanů a podnikání firem. Z finančního pohledu mají tyto projekty svou nákladovou a výnosovou stránku a zároveň generují „pozitivní externality“ v různých oblastech veřejného života (bezpečnosti, životního prostředí, komunikace, dopravy, atp.). Rozhodnutí o realizaci takového projektu je tak podmíněno analýzou čtyř hlavních faktorů:

- Socio-ekonomických přínosů;
- Výnosů a nákladů;
- Struktury financování;
- Vlivu na rozpočet města.

## Socio-ekonomické přínosy

Pro posouzení socio-ekonomických přínosů slouží například Analýza nákladů a přínosů (CBA - Cost – Benefit Analysis). Tato metoda se používá při hodnocení veřejně prospěšných projektů, kdy potřebujeme zohlednit širší společenský prospěch projektu a musíme jejich nefinanční benefity převést do finančního vyjádření.

Pro zpracování CBA analýzy je možné použít tento postup:

- Popsání podstaty projektu (z technického, marketingového a organizačního hlediska);
- Vytvoření finančního plánu projektu z pohledu investora;
- Vydefinování stakeholderů, tedy subjektů, které mohou projekt ovlivnit, anebo mohou být projektem ovlivněni;
- Popsání variant projektu:
  - o Nulové varianty – znamená stav bez realizace projektu;
  - o Investiční varianta (či varianty) – projekt bude realizován;



- Definování maxima všech přínosů a újem v celém životním cyklu investice (tj. nejen ve fázi implementace, ale i při následném provozu), jejich rozdělení na kvantifikovatelné a nekvantifikovatelné;
- Převod kvantifikovatelných přínosů a újem na hotovostní toky;
- Stanovení diskontní sazby a spočtení kriteriálních ukazatelů
- Interpretace výsledků, rozhodnutí, zda je investice přijatelná.

Efektem, který bude dokladován provedenou CBA, může být buď dodatečný výnos, nebo dosažení úspor, anebo pak vyřešení tržního selhání v podobě snížení ceny nebo zvýšení dostupnosti anebo zvýšení kvality.

### Výnosy a náklady

Nezbytným předpokladem rozhodnutí o realizaci projektu je analýza jeho finančních toků v rámci životního cyklu. Je nutné vzít v úvahu nejen náklady spojené s pořízením či vybudováním aktiv, ale též náklady spojené s jejich provozem a údržbou. Řada řešení s vyššími úvodními náklady dokáže následně generovat úspory v provozní fázi (například v podobě nižších provozních nákladů, delší životnosti aktiv a tím i nižších údržbových nákladů) a tím dosáhnout lepších ekonomických výsledků v porovnání s řešeními, které mají nižší požadavky na úvodní investici. Nezahrnutí provozních nákladů a nákladů na obnovu a údržbu patří mezi nejčastější chyby při hodnocení projektů.

Horizont hodnocení by měl odpovídat jak typu aktiv (např. IT technologie jsou vystaveny relativně rychlému zastarávání a nelze odhadnout, co danou technologii nahradí), tak i struktuře financování, kdy horizont hodnocení by měl být dostatečně dlouhý, aby umožnil splatit veškeré externí (dluhové) financování i zajistit návratnost vložených vlastních zdrojů investorů. Hodnotící horizont se většinou pohybuje mezi 10 – 20 roky.

V jejím rámci je třeba zvážit alternativní možnosti, analyzovat scénáře vývoje hlavních vstupních proměnných a rizikových faktorů a v neposlední řadě provést analýzu citlivosti výstupních veličin na změny vstupních dat. K prozkoumání všech uvedených aspektů obchodních rozhodnutí slouží finanční model projektu. Finanční model na základě definovaných vstupních parametrů poskytuje prognózu budoucích peněžních toků a z nich vypočtených účetních a daňových výkazů či ukazatelů.



## Struktura financování

U smart city projektů většinou platí, že každý projekt je unikátní, a proto je třeba vždy posoudit všechny možnosti dostupných finančních zdrojů vzhledem k danému typu projektu, lokalitě, zkušenostem atd. Pokud projekt dokáže generovat takové příjmy, aby pokryly veškeré náklady spojené s pořízením, provozem, údržbou a obnovou i přinést určitou míru zisku, nemusí zadavatel vynakládat své rozpočtové zdroje. V ostatních případech je vhodné analyzovat primárně dotační možnosti v kombinaci s rozpočtovými zdroji, a pokud nejsou k dispozici, případně jejich zapojení není efektivní či žádoucí, lze uvažovat o zapojení externích (dluhových, vratných) zdrojů.

Financování smart city projektů je zpravidla založeno na vícezdrojové struktuře, v jejímž rámci je třeba analyzovat dostupnost a výhodnost zejména následujících zdrojů:

- rozpočtové zdroje města (stanovení optimální výše na základě posouzení rozpočtových výhledů a investičního plánu města; zřízení dlouhodobého městského fondu speciálně určeného pro projekty smart city);
- dotační zdroje (evropské fondy, národní grantová schémata, jiné dotační možnosti);
- sponzorské příspěvky dodavatelských firem v zájmu propagace zavádění nových a inovativních technologií nebo řešení
- platby občanů za vybrané služby, případně příspěvky občanů na investiční náklady (crowdfunding).
- vlastní zdroje dodavatele

V případě nedostatku zdrojů lze dále rozšířit úvahu o zapojení externích (vratných, dluhových) zdrojů financování, např.:

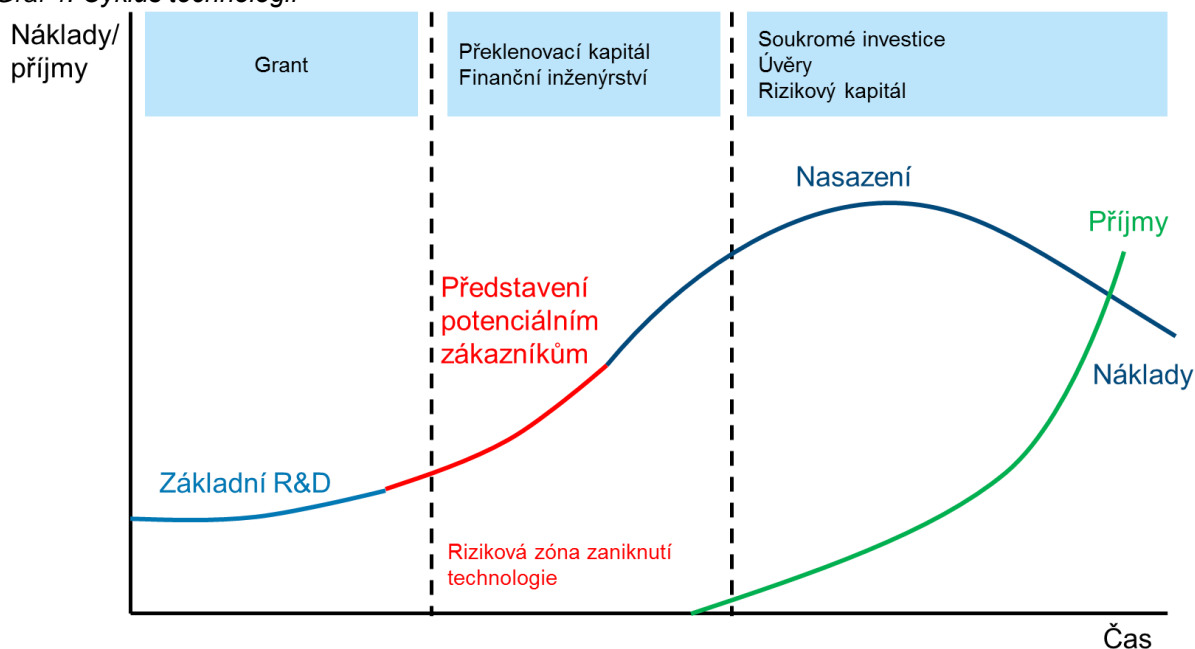
- investiční úvěr;
- dodavatelský úvěr;
- dodavatelský úvěr s odkupem pohledávek;
- soukromý kapitál;
- leasing / faktoring;
- pronájem;



- zvýhodněné úvěrové zdroje (např. finanční nástroje Evropské investiční banky, Evropského investičního fondu, Rozvojové banky Rady Evropy, apod.);
- atd.

Chytrá řešení jsou velmi často nabízena mladými inovativními společnostmi, tzv. „start upy“. Jedná se především o nové, dosud nevyzkoušené technologie, proto mají tyto společnosti v úvodních fázích obtíže získat potřebné finanční prostředky. Obecný cyklus technologií a s tím souvisejícího financování je uveden na následujícím obrázku:

Graf 1: Cyklus technologií



Zdroj: Núñez Ferrer et al. (2011)<sup>1</sup>

## Vliv na rozpočet města

Z pohledu schvalovacího procesu v radách a zastupitelstvech měst je závěrem podstatné vyhodnocení celkového dopadu realizace projektu na jejich rozpočty, a to nejen ve fázi přípravy a implementace, ale i v průběhu následného provozu.

<sup>1</sup> Núñez Ferrer et al. (2011), 'SET-Plan, from Concept to Successful Implementation', CEPS Task Force Report, May 2011p.24



## 2. Rozpočtové možnosti a omezení

Tradičním zdrojem financování rozvojových municipálních projektů je městský rozpočet. Využití zdrojů z rozpočtu by mělo reflektovat zásadu volného cash flow, tedy pokrýt nejprve dluhovou službu a mandatorní investice a až zbylé prostředky využít na rozvojové investiční aktivity. Rozvojové investiční aktivity by měly být dlouhodobě naplánovány a seřazeny dle priority jejich realizace.

Vzhledem k tomu, že rozpočet města musí pokrýt všechny potřeby města, tento finanční zdroj by měl být na rozvojové investice využíván až jako poslední možnost, pokud nelze najít jiný vhodný a efektivní obchodní model. Město může například poskytnout dodavateli garance namísto přímého vydávání rozpočtových zdrojů na úhradu části investičních nákladů. V určitých případech může být naopak financování plně z vlastních zdrojů jednodušší alternativou, pokud by administrativní náročnost získání cizích zdrojů přesáhla jejich užitek.

Konkrétní míra zapojení prostředků města bude záviset na konkrétním projektu a zvolené finanční struktuře.

Při odhadu volných zdrojů města pro realizaci rozvojových projektů (investiční kapacita) lze vycházet z rozpočtového výhledu. Příklad takového odhadu je uveden v následující tabulce:

Tabulka 1: Příklad výpočtu investiční kapacity města

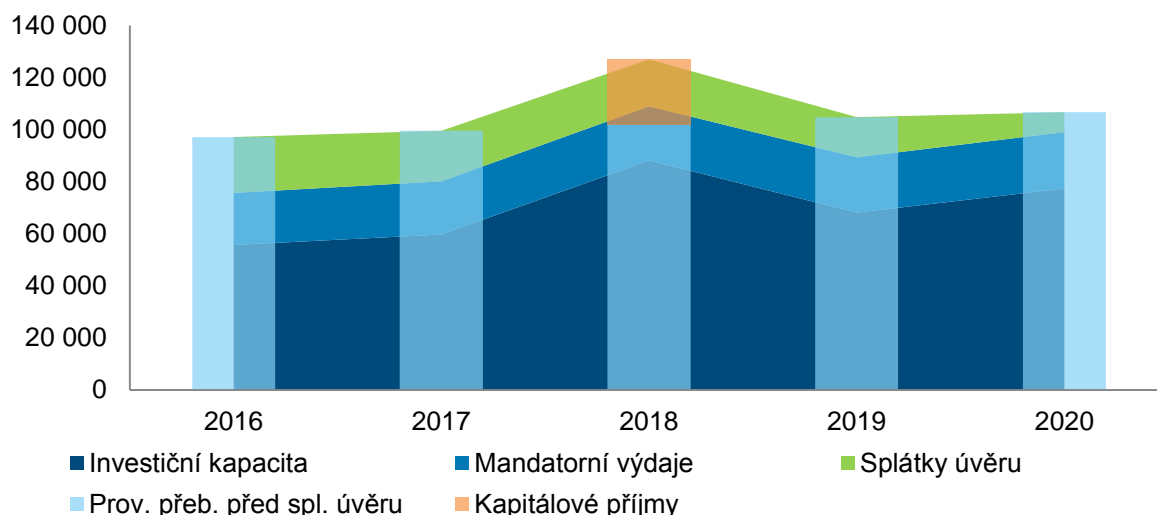
	2016	2017	2018	2019	2020
Daňové příjmy	214 787	218 547	222 378	226 279	230 253
Nedaňové příjmy	79 800	81 123	82 470	83 842	85 237
Běžné přijaté dotace	57 020	58 060	59 122	60 204	61 308
<b>Běžné příjmy celkem</b>	<b>351 607</b>	<b>357 731</b>	<b>363 970</b>	<b>370 325</b>	<b>376 799</b>
Běžné výdaje	254 518	258 249	262 067	265 588	270 193
<b>Provozní přebytek před splátkou úvěru</b>	<b>97 089</b>	<b>99 482</b>	<b>101 903</b>	<b>104 737</b>	<b>106 606</b>
Kapitálové příjmy	0	0	25 000	0	0
Čerpání úvěru	0	0	0	0	0
Splátky úvěru – jistina	19 352	17 864	17 011	15 000	7 500
Splátky úvěru – úroky	2 110	1 550	1 000	450	127
Mandatorní kapitálové výdaje	20 000	20 400	20 808	21 224	21 649
<b>Investiční kapacita</b>	<b>55 627</b>	<b>59 668</b>	<b>88 084</b>	<b>68 063</b>	<b>77 330</b>

Rozdíl běžných příjmů a běžných výdajů tvoří provozní přebytek – část rozpočtu, kterou je možné použít na financování všech investičních záměrů města a splátku dluhové služby. Po následné úhradě dluhové služby a nezbytných investičních výdajů na obnovu a údržbu majetku či řešení havarijních stavů lze zbylé zdroje (investiční kapacitu) využít na financování nových rozvojových projektů. Investiční



kapacita může být dále navýšena o kapitálové příjmy – jedná se zejména o prodej městského majetku či získané investiční dotace, které však bývají účelově vázané. Případný rozpočtový deficit lze pak kompenzovat přebytky z minulých let, popř. úvěrem. Odhad investiční kapacity z uvedeného příkladu je znázorněn v následujícím grafu:

Graf 2: Investiční kapacita města



Stanovení optimálního způsobu financování projektu s ohledem na rozpočet města by vždy mělo být nedílnou součástí přípravy rozvojových projektů, realizovaných v rámci konceptu smart city.

Pro projekty smart city je důležité jejich plánování v dlouhodobém horizontu, včetně jejich provozu, údržby a obnovy. Z toho důvodu se jeví jako dobrá možnost zřízení účelového městského fondu pro smart city, který bude tvořit stálou položku rozpočtu a principy jeho užívání budou schváleny zastupitelstvem. Zdroje pro financování městského fondu, mohou nabývat různých podob, například:

- Reinvestice úspor – prostředky získané či ušetřené snížením nákladů na poskytování veřejných služeb, např. z energetických úspor (VO, interiérové osvětlení, vytápění atp.), kdy takto ušetřené prostředky jsou zpětně reinvestovány;
- Fixní částka či procento z rozpočtu – částka definovaná na dlouhé období, kterou město každoročně vyčlení a která sice musí být každoročně schválena společně s rozpočtem, ale nepodléhá zpochybnění jako kapitola ve výdajích a je tedy dlouhodobě předvídatelná;
- Procento výnosů z vybraných veřejných služeb – obdobně jako u předešlé možnosti se určí procentní část z příjmů z předem definovaných služeb, která bude pravidelně vkládána do účelového fondu. Jedná se například o financování smart city projektů v sektoru dopravy, kde je zřízen speciální fond městské mobility, financovaný předem danou částkou z pokut za parkování, parkovacích poplatků, nebo jiných lokálních poplatků. Často je využíváno pravidlo, kdy výnosy existujících smart city řešení spolufinancují přípravu či implementaci dalších

řešení.

- Soukromé zdroje – dary či jiné dobrovolné příspěvky fyzických či právnických osob, zpravidla na nepravdělné bázi.
- Kombinace uvedených možností



MINISTERSTVO  
PRO MÍSTNÍ  
ROZVOJ ČR



czech  
smart  
city  
cluster

ČESKÁ  
SPŮRITELNA

### 3. Dotace EU

V rámci kohezní politiky EU je pro období 2014-2020 alokováno celkem 454 miliard eur prostřednictvím Evropských strukturálních a investičních fondů (Evropský fond pro regionální rozvoj, Evropský sociální fond, Fond soudržnosti, Evropský zemědělský fond pro rozvoj venkova a Evropský námořní a rybářský fond), které jsou hlavním nástrojem investiční politiky Evropské unie.

Pro dotační financování projektů smart city v ČR konkrétní operační program není vytvořen - města si mohou vybrat odpovídající operační program a v rámci něj výzvu, prostřednictvím které lze konkrétní projekt realizovat. Dotace lze získat od pořízení nových strojů, technologií, prostředků na energetické úspory či na mzdy zaměstnanců technických služeb – *konkrétní podmínky se liší v rámci jednotlivých výzev a je nutné je sledovat.*

V rámci iniciativy Evropské komise [Smart Cities and Communities](#) (SSC) je možné dotační zdroje získat např. prostřednictvím programu [Horizon 2020](#).

Příklady operačních programů, v rámci kterých lze využít dotaci na některý z projektů smart city jsou uvedeny v Příloze č. 1. Aktualizovaný přehled národních i evropských zdrojů je zpřístupněn na [www.smartcities.mmr.cz](http://www.smartcities.mmr.cz).



MINISTERSTVO  
PRO MÍSTNÍ  
ROZVOJ ČR



ČESKÁ  
SPORITELNA

## 4. Evropské finanční nástroje

Finanční nástroje představují **využívání finančních prostředků návratným způsobem**. Cílem je lepší využívání kohezních finančních prostředků jako účinnější a udržitelnější alternativy k tradičnímu dotačnímu (grantovému) způsobu podpory. *Tyto nástroje mohou mít podobu **půjček (včetně půjček s úrokovými slevami), záruk, kapitálových nebo kvazikapitálových investic, kapitálových/dluhových investic nebo účastí případně zprostředkovaných Evropskou unií prostřednictvím nástrojů ke sdílení rizik, případně v kombinaci s granty a projektovými dluhopisy.***

Kromě finančních nástrojů EU zde uvádíme i další nástroje, které jsou poskytovány například v rámci mezinárodní spolupráce, nebo přes jiné instituce (Evropská investiční banka - EIB, Evropský investiční fond - EIF nebo CEB - Rozvojová banka Rady Evropy).

### 4.1 Finanční úvěry Evropské investiční banky

Jedná se o úvěry poskytované za zvýhodněných podmínek malým a středním podnikům, tzv. mid-cap firmám (dle definice velikosti subjektu) a městům, obcím a jimi zřízeným organizacím.

[Globální úvěr od lokální banky](#) ve spolupráci s EIB pro veřejný sektor je jedním z nástrojů podpory rozvoje místní infrastruktury a malých a středních měst a obcí prostřednictvím úrokového zvýhodnění na přijatém financování od zprostředkující banky. Navíc je též možné požádat o přímou investiční podporu. Zdroje EIB lze využít na realizaci projektů financovaných lokální bankou formou investičního úvěru a splňujících kritéria EIB.

**Základní požadavky** na projekt:

- náklady projektu jsou v rozmezí od 40 tis. do 25 mil. EUR;
- délka financování je min. 4 roky;
- projekt je připraven k realizaci nebo byl dokončen před méně jak 6 měsíci;
- realizace projektu do 3 let.

Projekty v oblasti:

- ochrana a revitalizace životního prostředí;
- doprava a komunikace;
- sport, kultura a turistika;
- vývoj a výzkum;
- investice ve vzdělávání;
- obnova městských budov a jiných veřejných zařízení.



O přímou finanční podporu je možné požádat u projektů, které **splňují následující podmínky** (zahrnutí projektu do financování posuzuje EIB individuálně na základě žádosti o přidělení zdrojů):

- náklady projektu jsou v rozmezí od 40 tis. do 5 mil. EUR;
- místo realizace projektu se nachází v regionu NUTS2 Severozápad, Jihozápad, Severovýchod, Jihovýchod.

## 4.2 Záruky Evropské investiční banky

Záruky se týkají malých i velkých projektů, s cílem učinit je atraktivnějšími pro jiné investory. EIB zajišťuje záruky jak pro prioritní, tak i pro podřízený dluh, a to ve standardní formě, nebo jako záruku dluhové služby podobné těm, které poskytuje specializovaný pojistitel. Příjemci mohou být velké soukromé a veřejné projekty, nebo partnerští zprostředkovatelé poskytující financování malých a středních podniků. V závislosti na podkladové struktuře financování operace může být záruka zajímavější než některé úvěry. To může poskytnout buď větší přidanou hodnotu, nebo vyžadovat nižší kapitálové náklady. Podle pravidel kapitálové přiměřenosti záruky EIB poskytují nulové riziko garantovaným závazkům.

Záruční nástroje jsou například používány v rámci programu COSME:

- **COSME** (komunitární program pro konkurenceschopnost podniků) - záručním nástrojem je zde tzv. [Loan Guarantee Facility \(LGF\)](#) - EIF prostřednictvím tohoto nástroje poskytuje záruky (protizáruky) včetně sekuritizace úvěrů finančním institucím a fondům, které mohou poskytovat půjčky MSP (pomůže tak v poskytnutí půjčky pro MSP, které by ji jinak nemohly získat). *Uzávěrka podávání návrhů v elektronické formě je 30. září 2020.*
- **InnovFin** – EIB poskytuje záruky prostřednictvím [InnovFin SME Guarantee](#) a [InnovFin MidCap Guarantee](#)

## 4.3 Kapitálové a kvazi-kapitálové finanční nástroje Evropského investičního fondu

V rámci [Jednotného EU kapitálového finančního nástroje](#) (Single EU Equity Financial Instrument) EIF podporuje růst firem, výzkum a inovace od počáteční fáze, včetně jejich založení až do expanze a fáze jejich růstu.

EIF v současnosti spravuje nástroje:

- v rámci **COSME** se jedná tzv. [nástroj pro financování rozvoje podniků \(EFG\)](#) – prostředek pro podporu růstu a rozvoje evropských podniků, především na jejich rozvoj v oblasti výzkumu a inovací. Žadatelé mohou být





finanční zprostředkovatelé spravující a poskytující investice do rizikového kapitálu - **investiční fondy, soukromí investoři**. EIF investuje do vybraných fondů poskytujících rizikový a mezaninový kapitál na podporu expanze MSP. *Uzávěrka podávání návrhů v elektronické formě je 30. září 2020.*

- v rámci **InnovFin Equity** – obsahuje celkem 4 nástroje viz text níže.

Různé formy kvazi-kapitálu (také známé jako mezaninový kapitál, nebo mezaninové financování) mají podle klasifikace blíže ke kapitálu, nebo dluhovému kapitálu v závislosti na úrovni získaného vlastnictví a expozice ztráty v případě insolvence. Rizikový profil se mění podle doby trvání kapitálového závazku a podmínek odměňování. Subkategoriemi jsou podřízené úvěry, konvertibilní dluhopisy a preferenční akcie.

Evropský investiční fond spravuje **Nástroj pro kvazi-kapitálové investice** (Mezzanine Facility for Growth), který disponuje 1 miliardou EUR od EIB. Tyto prostředky mají být investovány do hybridního dluhu a kapitálových fondů v celé Evropě. Cílem této konkrétní kategorie aktiv je poskytnutí alternativního financování.

#### 4.4 Finanční prostředky EU pro inovátory - InnovFin

**Kromě grantových nástrojů program Horizon 2020 podporuje také finanční nástroje. Souhrnně se nástroje EU v oblasti rizikového financování spadající pod program H2020 nazývají InnovFin (EU Finance for Innovators). Pod toto označení spadá široká škála dluhových a kapitálových nástrojů a také poradenské služby.**

Rizikové financování bude poskytováno podnikatelským subjektům všech velikostí napříč sektory jednak přímo nebo prostřednictvím finančních zprostředkovatelů (nejčastěji bank) v rámci některého z nástrojů InnovFin. **Implementace nástrojů probíhá prostřednictvím Evropské investiční banky (EIB) a Evropského investičního fondu (EIF).**

- **EIB se zaměřuje na segment větších a velkých společností a na poskytování záruk** bankám, coby zprostředkovatelům půjček těmto subjektům;
- **EIF garantuje půjčky** bank malým a středním podnikům a také investuje do venture-kapitálových fondů.

Finanční nástroje InnovFin se doplňují s finančními nástroji programu COSME.

**Cílovým segmentem** jsou start-upy, mikro podniky, malé a střední firmy (do 250 zaměstnanců s obratem do 50 miliónů EUR nebo do 43 miliónů aktiv) a tzv. mid-caps (firmy s 250-499 zaměstnanci). Úvěry jsou poskytovány ve výši **od 25 tisíc do 7 miliónů EUR.**



Evropská komise ve spolupráci s **EIF** spustila nová schémata na podporu inovačních MSP pod **InnovFin Equity** Horizonu 2020. Cílovou skupinou jsou inovační podniky v pre-seed, seed a start-up fázi.

**InnovFin Equity** obsahuje 4 nástroje:

- **InnovFin Technology Transfer (TTF)** - podporuje transfery technologických projektů či práv. Cílem je urychlení technologických inovací a ostatní cíle v rámci Horizon 2020.
- **InnovFin Business Angels (BA)** - cílí na fondy spojené s tzv. business angels či na fondy s nimi spolufinancované, které investují do inovativních společností v rané fázi a do sociálních podniků (založených nebo aktivních) v participujících zemích operujících v sektorech zahrnutých do Horizonu 2020.
- **InnovFin Venture Capital (VC)** - cílí na investice do venture kapitálových fondů, které poskytují financování podnikům (operující v sektorech Horizonu 2020; spolu se sociálními podniky) v jejich rané fázi. Skrze vybrané venture kapitálové fondy může EIF poskytnout rizikové kapitálové financování podnikům v jejich seed, start-up a ostatních raných fázích investování.
- **InnovFin Fund-of-Funds (FoF)** - cílí na investice do tzv. střešních fondů.

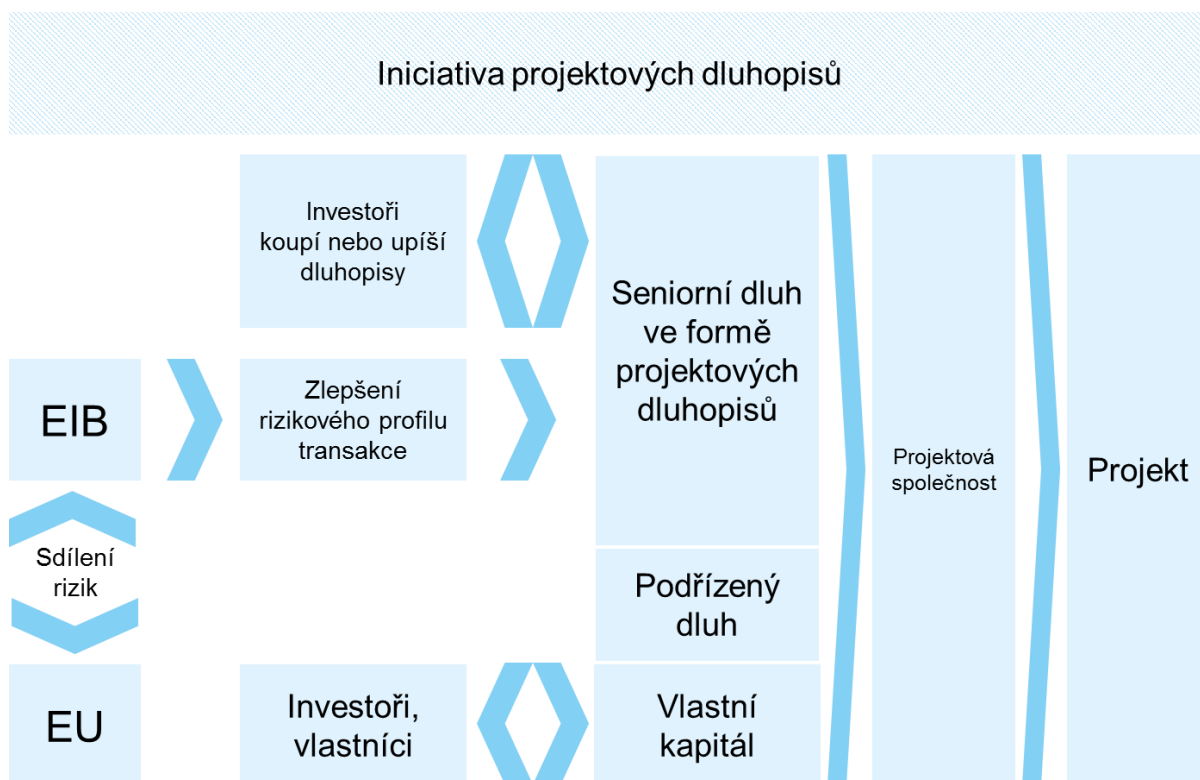
#### 4.5 Projektové dluhopisy

Jedná se o iniciativu Evropské komise a Evropské investiční Banky. Cílem jsou jednak stimulační investice do infrastruktury v oblasti dopravy, energetiky a širokopásmových služeb a také vytvoření dluhových kapitálových trhů jako dodatečný zdroj financování infrastrukturních projektů. Snahou této iniciativy je přilákat investory a podpořit financování projektů z kapitálových trhů; tedy projektů s potenciálem generovat stabilní a předvídatelné cash flow prostřednictvím zvyšování úvěrové kvality projektových dluhopisů vydaných soukromými společnostmi. Jedná se o doplňkovou formu financování k úvěrům a nejde tedy o nahrazení zdrojů financování, jako jsou například dotace. Projektové dluhopisy byly například použity italským investorem pro financování dálnice a EIB poskytla garanci na 20% celkové částky ve výši 166 miliónů EUR.





Graf 3: Projektové dluhopisy



Ilustrativní obrázek

#### 4.6 Investiční plán pro Evropu

Plán navrhla Evropská komise v roce 2014 v souvislosti s nízkou mírou investic v EU. Cílem Investičního plánu pro Evropu je aktivovat veřejné i soukromé investice v rozsahu alespoň 315 miliard eur.

Jedním z pilířů plánu je **Evropský fond pro strategické investice** - byl zřízen jako samostatně spravovaný účet v rámci Evropské investiční banky (EIB). Využívá veřejné finanční prostředky k aktivaci dalších soukromých investic a **zajišťuje úvěrovou ochranu** pro financování poskytované Evropskou investiční bankou a Evropským investičním fondem (EIF). Jednou z funkcí fondu je **převzetí určitých rizik od EIB**, která tudíž bude moci investovat do rizikovějších projektů.

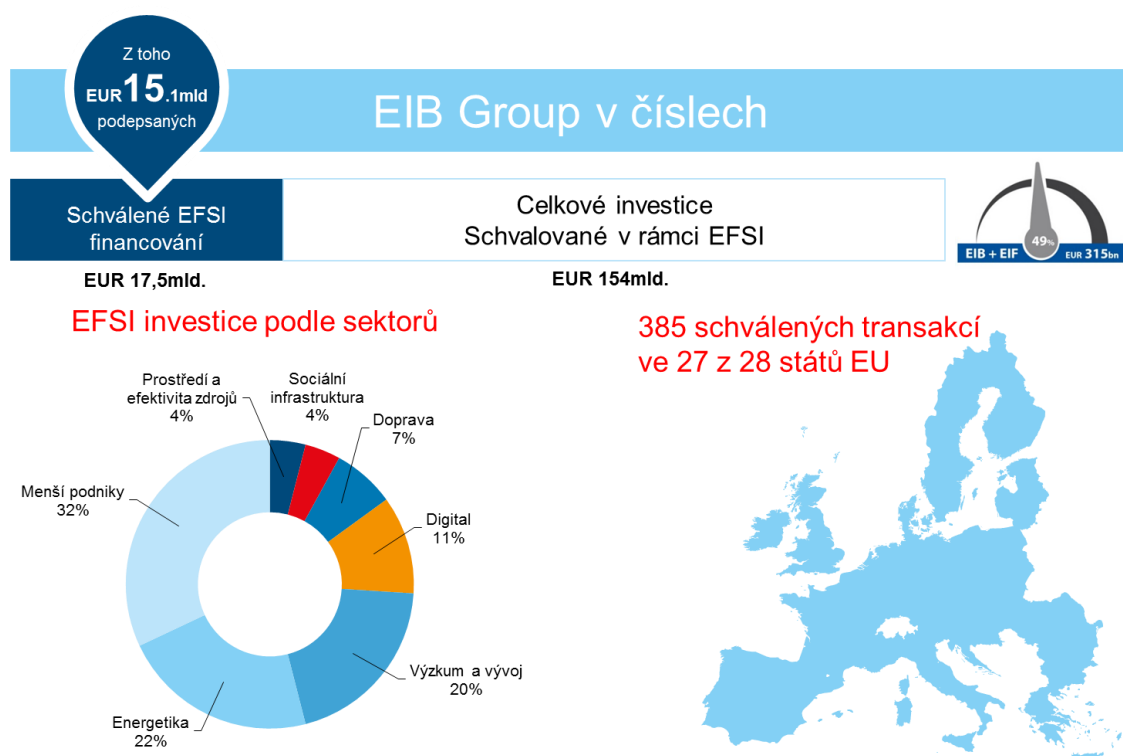
Zaměřuje se na investice v odvětvích jako **infrastruktura, energetika, výzkum a inovace, širokopásmové sítě a vzdělávání**. Může podporovat také MSP. Fond tvoří záruka ve výši 16 miliard eur z rozpočtu EU a částka 5 miliard eur od Evropské investiční banky.

Doba trvání fondu by měla být prodloužena do 31. prosince 2020 (Komise zveřejnila svůj návrh v září 2016) – očekává se, že po tomto prodloužení plán vygeneruje dodatečné soukromé a veřejné investice v objemu zhruba 500 miliard eur.



[Portál projektů](#) pomáhá potenciálním investorům nalézt informace o jednotlivých projektech a investičních příležitostech.

Graf 4: Souhrnná data za skupinu EIB k 15.11.2016



Zdroj: [EIB](#)

### Situace v ČR a dosavadní výsledky

Česká republika byla jedním z prvních států, ve kterých byla podepsána smlouva o čerpání prostředků z EFSI – a to v červenci 2015 díky spolupráci EIF a Českomoravské záruční a rozvojové banky v rámci programu COSME podpořené z EFSI. Na základě této smlouvy je možné navýšit úvěry pro malé a střední podniky v ČR až o 4,4 miliardy korun v rámci programu Záruka 2015–2023. Podobně byla podepsána rovněž dohoda mezi EIF a Komerční bankou.

Přístup k úvěrům se liší dle velikosti projektu. U projektů v hodnotě zhruba nad 25 miliónů eur mohou přímo podniky požádat Evropskou investiční banku o půjčku s podporou z fondu EFSI. Česká republika zde má zatím schválen jeden projekt – Iniciativu pro energetickou účinnost a další priority v celkové hodnotě 140 mil. eur (navrhované financování EIB ve výši 50 mil. eur)

Menší projekty a firmy podporuje EIB **prostřednictvím domácích bank**. Této formě podpory se v prvním roce plánu v České republice dařilo více (k 31. 10. 2016 podpořeno celkem 5 projektů).



MINISTERSTVO  
PRO MÍSTNÍ  
ROZVOJ ČR



ČESKÁ  
SPŮRITELNA

## 4.7 Nástroj pro propojení Evropy (CEF)

Nástroj pro propojení Evropy - Connecting Europe Facility (CEF) umožňuje čerpat prostředky EU do dopravní infrastruktury ČR - je zaměřen na poskytování finanční pomoci Unie na transevropské sítě k podpoře projektů společného zájmu v odvětvích **dopravních, telekomunikačních a energetických infrastruktur** a k využívání potenciální synergie mezi těmito odvětvími. Pro všechny členské státy je alokováno celkem 26 250 582 000 EUR.

V letech 2014 - 2016 existují tzv. národní obálky - pro ČR činí 1,1 mld. EUR.

Většina prostředků je určena na projekty železniční infrastruktury ležící na síti TEN-T. Žadatelé se však mohou ucházet o podporu i pro přeshraniční projekty dálnic, bezpečnostní opatření na síti TEN-T a projekty vnitrozemských vodních cest na TEN-T.

Po roce 2016 bude u nevyčerpaných částek docházet k mezinárodní soutěži o prostředky.

## 4.8 Další příklady finančních nástrojů – Inostart a Investiční úvěr CEB

### Investiční úvěr Rozvojové banky Rady Evropy (CEB)

Určen pro veřejný sektor a veřejné korporace. Jedná se o účelový termínovaný úvěr spolufinancovaný z úvěrové linky CEB. Výše úvěru je minimálně 5 mil. Kč se splatností minimálně 5 let a maximálně 50% je pokryto ze zdrojů CEB. Účelem je zejména zlepšení životních podmínek v městských a venkovských oblastech a také ochrana životního prostředí:

- výstavba a obnova komunální infrastruktury a občanské vybavenosti (inženýrské sítě, veřejné osvětlení, dálkové vytápění, dopravní infrastruktura, základní vzdělávací a zdravotní zařízení, kulturní a sportovní zařízení, průmyslové areály, zavlažovací infrastruktura, administrativní budovy a obecní byty);
- likvidace komunálního odpadu včetně technologie;
- snižování a redukce pevného a kapalného odpadu;
- asanace a ochrana povrchových a podzemních vod;
- dekontaminace zemin;
- energeticky úsporná opatření a výroba energie z obnovitelných zdrojů.



## Program INOSTART (pravděpodobně bude změněno)

Program (vypsáný Ministerstvem průmyslu a obchodu ve spolupráci s ČMZRB) představuje poskytování investičních úvěrů a poradenských služeb začínajícím a mladým společnostem realizujícím inovativní projekt. Inovativní projekt musí být realizován na území celé České republiky.

Jedná se o investiční nebo provozní financování s délkou splácení maximálně na 5 let s možností odložení jistiny až o 3 roky. Výše úvěru se pohybuje mezi 0,5 až 15 milióny Kč. Primárně jde o financování dlouhodobého hmotného a nehmotného majetku, pořízení zásob a pořízení drobného nehmotného majetku. Výhodou jsou záruky ČMZRB až do výše 60% jistiny úvěru.

### Program INOSTART je určen pro:

- Malé a střední společnosti (SME) - které zaměstnávají méně než 250 osob a jejichž roční obrát nepřesahuje 50 milionů EUR nebo bilanční suma roční rozvahy nepřesahuje 43 milionů EUR (počítáno za skupinu);
- Společnosti typu „start-up“ a mladé společnosti - od zahájení podnikatelské činnosti do podání žádosti o úvěr neuplynuly více než 3 roky;
- Realizující inovativní projekt podnikatelskou činností vymezenou segmenty viz příloha, vyjma činností v odvětví prvovýroby zemědělských produktů, rybolovu a akvakultury, lesnictví;
- **Není určen pro municipality.**

## Project Development Assistance (PDA)

Evropská komise vytvořila sérii nástrojů financujících Project Development Assistance (PDA) na podporu rozvoje projektů udržitelné energie u místních autorit: regionů, měst či municipalit. Nástroje PDA mají za cíl propojit plány udržitelné energie a skutečné investice skrze podpory všech aktivit potřebných k přípravě a mobilizaci investic do projektů udržitelné energie. Tyto aktivity mohou zahrnovat studie proveditelnosti, mobilizace komunity a stakeholderů, finanční inženýrství, business plány, technické specifikace a postupy pro zadávání veřejných zakázek.

PDA nástroje jsou financovány skrze program HORIZON 2020, dříve program Intelligent Energy Europe (IEE). Jsou spravovány odlišnými entitami se specifickými cíli a kritérii. **Nástroje PDA nefinancují investice přímo.**

V ČR je využitelný především nástroj [EIB ELENA](#). - Tento program pokrývá až 90 % technických nákladů na přípravu velkých projektů v oblasti energetické účinnosti a obnovitelných zdrojů. Pomáhá získat financování především od soukromých investorů. Většinou se jedná o projekty nad 30 milionů EUR. Tento program je cílen na lokální a regionální autority či jiný veřejnoprávní subjekt. Finance mohou být použity následovně:



- Veřejné a soukromé budovy včetně sociálního bydlení, pouliční a dopravní osvětlení na podporu zvýšené energetické účinnosti;
- Hromadná doprava na podporu zvýšené energetické účinnosti a integrace obnovitelných zdrojů energie;

Místní infrastruktura zahrnující smart grid a informační + komunikační technologickou infrastrukturu



MINISTERSTVO  
PRO MÍSTNÍ  
ROZVOJ ČR



czech  
smart  
city  
cluster

ČESKÁ  
SPŮRITELNA

## 5. Zapojení dluhového financování

Při určení strategie přístupu k externímu financování je nutné posoudit podmínky financování, náklady s tím spojené (úroková sazba i všechny poplatky), možnosti přizpůsobit splátky peněžním tokům města za účelem sladění příjmů a výdajů a dlouhodobost, tj. možnost rozložit splátky na delší časové období s cílem sladit příjmy a výdaje.

Při doplnění nedostatku vlastních finančních zdrojů prostřednictvím nového dluhového instrumentu je třeba především brát v úvahu, že potenciální věřitel bude zkoumat kredibilitu dlužníka a faktory ovlivňující jeho budoucí hospodaření. Na trhu je k dispozici mnoho různých produktů externího financování, které jsou níže podrobněji rozebrány.

Při rozhodování o nastavení dluhového financování a zajištění jeho dlouhodobé udržitelnosti se poměřuje velmi široké spektrum faktorů, jedná se zejména o:

- finanční možnosti dlužníka reprezentované maximální možnou (únosnou) výškou splátky,
- životní cyklus zvažované investice, náročnost na údržbu a obnovu,
- nabídku finančního trhu, konkrétní finanční produkt,
- vázanost úrokových sazeb (pohyblivá úroková sazba versus pevná úroková sazba),
- časovou rezervu odpovídající rozdílu mezi délkou smluvního vztahu s dodavatelem a délkou smluv o financování,
- délku a strukturu čerpání, strukturu a typ splácení,
- rizika projektu a jejich možný vývoj v čase,
- možnosti refinancování,
- možnosti předčasného ukončení smluvních vztahů, splacení a jeho dopadech.

### 5.1 Faktory ovlivňující dosažitelnost a podmínky externího (dluhového) financování

Cílem akvizice externího financování je získání co nejvýhodnějších podmínek. Výsledné podmínky externího financování jsou ovlivněny následujícími faktory:

- dostupnost zdrojů,
- kredibilita dlužníka (finanční situace a schopnost dostát dlouhodobě svým závazkům),
- způsob splácení a konečná splatnost zdrojů.

Výše maximální angažovanosti jednotlivých finančních institucí na jeden subjekt či skupinu subjektů se odvíjí od vnitřních pravidel a metodik poskytování finančních





zdrojů, tzv. odvětvových a klientských limitů, s tím, že je současně přihlédnuto k aktuální zadluženosti financovaného subjektu. Finanční instituce mají obdobná kritéria na stanovování podmínek financování, drobné odlišnosti jsou v metodice a postupu hodnocení klientů, rizik projektů, úrovni a kategorizaci (ratingů) a ostatních faktorů, které jsou při úvěrovém financování analyzovány.

Dále je třeba vzít v úvahu stávající nefinanční závazky z již uzavřených smluv, které mohou limitovat výši či podmínky přijetí dalšího externího financování.

Jak již bylo zmíněno, externí financování je limitováno volnými peněžními toky dlužníka využitelnými na splácení a ochotou jednotlivých finančních institucí dodatečné finanční zdroje dlužníkovi poskytnout. Cena financování se pak odvíjí především od rizikovosti daného projektu a dlužníka (kredibility), které se promítají do výše celkové úrokové sazby.

Úroková sazba je tvořena:

- referenční sazbou (např. PRIBOR či referenční fixní sazba),
- úrokovou marží (zohledňující rizikovost klienta / projektu).

### Referenční sazba

Je mezibankovní sazbou, za kterou si banky navzájem poskytují finanční prostředky. V případě pohyblivé sazby se v ČR jedná o sazbu PRIBOR (Prague Inter Bank Offered Rate), vyhlášenou ze strany České národní banky na období do 12 měsíců. V případě pevné sazby je pak výše sazby stanovena na základě vývoje dlouhodobých fixních sazeb a refinančních nákladů banky. Výše sazeb se vždy odvíjí od aktuální situace na finančních trzích a má přímou návaznost na způsob splácení a konečnou splatnost příslušného závazku.

### Úroková marže

Je primárně určena následujícími faktory:

- kredibilita (finanční situace / úvěrová důvěryhodnost = schopnost dostát svým finančním závazkům) financovaného projektu či subjektu – je vyjádřena interním hodnocením dané finanční instituce v návaznosti na výsledek interní finanční analýzy. Na výsledek finanční analýzy mají vliv především výše přebytku běžného hospodaření k výši dluhové služby v kalendářním roce, včetně výhledu do dalších let, celková výše zadluženosti subjektu včetně subjektů ve skupině, plánované investiční výdaje subjektu a jejich dopad do hospodaření subjektu, apod.;
- způsob splácení a požadovaná konečná splatnost dluhového financování, která má vliv na výši zdrojů, jež musí věřitel v souvislosti se závazkem rezervovat, a na omezení její likvidity s tím související. Délka konečné splatnosti určuje časový interval, na který je třeba odhadovat vývoj finanční situace potenciálního dlužníka. Čím je tento interval delší, tím větší je nepřesnost odhadu, pravděpodobnost nepříznivého vývoje, a tedy i vyšší úroková marže. Konečná splatnost a splátkový kalendář musí být vždy



nastaveny tak, aby byl dlužník schopen pokrýt v dlouhodobém měřítku svou roční dluhovou službu s rezervou na nepředvídatelné okolnosti.

Při rozhodování o přijetí nového externího financování je třeba také zvážit, jaký typ úrokové sazby bude zvolen (pohyblivá či pevná úroková sazba). Doba **fixace** úrokové sazby by se měla odvíjet od strategie dlužníka v oblasti plánování jeho peněžních toků. Pohyblivé sazby jsou sice v současné době na historickém minimu, avšak předpokládá se jejich opětovný růst. Z dlouhodobého hlediska je potřebné být dostatečným způsobem zabezpečen proti možným budoucím výkyvům finančních trhů, a to nejlépe prostřednictvím fixace stávajícího (nízkého) úroku na dlouhou dobu. Fixace úrokových sazeb však sebou přináší komplikace při případném refinancování úvěru, protože paralelně s úvěrovou smlouvou zde existuje smlouva o fixaci úrokové sazby, které lze vypovědět obvykle pouze pod smluvně definovanou sankcí. Alternativou tak může být fixace úrokové sazby jen po určité omezené období celkové splatnosti úvěru. Nezajištění budoucích peněžních toků a jejich volnost vůči referenční sazbě by mohla v případě negativního hospodářského cyklu, vyšší inflaci, případně jiných problémech ekonomiky způsobit problémy celému systému financování města. V současné době nabízejí finanční trhy dostatečné množství produktů, které dokážou eliminovat výkyvy v úrokových sazbách i na delší doby splatnosti dluhového financování.

## 5.2 Propojení projektových fází (dodavatel, věřitel)

Na finančním trhu jsou dostupné různé typy dluhového financování s provázaností na smluvní vazby s dodavateli daných investic s ohledem na jejich angažovanost i v provozní a udržovací fázi. Širším zapojením dodavatelů lze minimalizovat rizika spojená s vícenáklady, časovým zpožděním a problémy s reklamacemi. Zvolením správného procesního způsobu lze optimalizovat peněžní toky spojené s plánovanými investicemi.

Možnosti externího financování se budou odvíjet od výsledků hospodaření města, respektive od vytvořených volných zdrojů hospodaření a míry jejich stability. Při přípravě investic je nutné vždy posoudit možné smluvní struktury s investory a možné způsoby financování.

V případě dluhového financování často bývají předpokladem pro poskytnutí níže uvedených způsobů financování nutné garance, případně i zajištění. Garance ze strany města mohou zároveň snížit věřiteli požadovanou úrokovou sazbu. Zajišťovací instrumenty mohou být kombinovány různými způsoby, například formou záruky, ručení formou zástavního práva k nemovitému majetku, příjmům, apod. Odpovídající zajištění způsobí, že napříč všemi níže uvedenými základními variantami financování bude cena zdrojů velmi obdobná, protože se bude vždy odvíjet od očekávaných volných peněžních toků města. Alternativou je využití privátních zdrojů





prostřednictvím koncesního způsobu realizace, kdy budoucí dodavatel na sebe dlouhodobě přebírá některá rizika tím, že přebírá zodpovědnost za celý životní cyklus investice (výstavba, údržba a provoz). Tento způsob zatěžuje rovnoměrným způsobem rozpočet zadavatele a zároveň motivuje dodavatele k řádnému plnění. Vlastnictví k budovanému ani původnímu majetku na dodavatele obvykle nepřechází.

### 5.3 Produkty externího (dluhového) financování

#### 5.3.1 Investiční úvěr

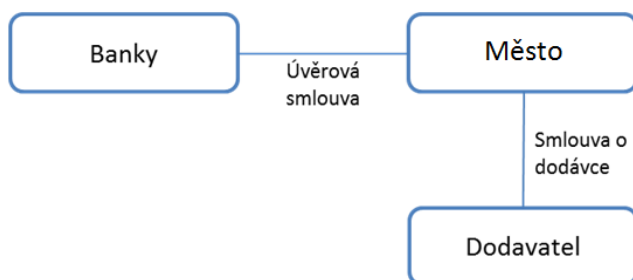
Investiční úvěr je založen na smluvním vztahu mezi dlužníkem a bankou, kdy banka poskytne dlužníkovi potřebné prostředky na úhradu definovaných statků a dlužník následně po stanovené období zapůjčené prostředky spolu s dohodnutou úrokovou premii vrátí v pravidelných splátkách.

U standardního investičního úvěru není financování nijak propojené na služby dodavatele související s danou investiční potřebou a město tak přímo nese rizika více nákladů. Investiční úvěr zároveň přímo zvyšuje zadlužení města.

#### Popis smluvních vztahů

Smlouva o dodávce, uzavřená mezi městem a dodavatelem, obsahuje veškeré náležitosti standardní smlouvy o dodávce. Město získá do svého majetku veškerá předmětná aktiva, za která zaplatí ze zdrojů z úvěru, které čerpá na základě úvěrové smlouvy s finanční institucí.

Graf 5: Smluvní vztahy – investiční úvěr



#### Popis finančních toků

Sjednaný úvěrový rámec město může načerpat jednorázově či v několika oddělených tranších. V případě delšího časového období, ve kterém bude probíhat čerpání úvěru, přichází v úvahu varianta několika samostatných úvěrů. Město splácí úvěrové splátky ze svého rozpočtu dle splátkového kalendáře.

Graf 6: Finanční toky – investiční úvěr



#### Výhody:

- standardní finanční produkt.

#### Nevýhody:

- časově omezená splatnost (rozmezí 10 až 15 let),
- zadavatel nese riziko navýšení ceny díla v průběhu realizace projektu.

### 5.3.2 Směnečný program

Město vydá směnky a ty jsou prostřednictvím aranžéra prodány na finančním trhu za nominální hodnotu sníženou o cenu financování. Výnos z prodeje směnek využije město na financování svých investičních potřeb.

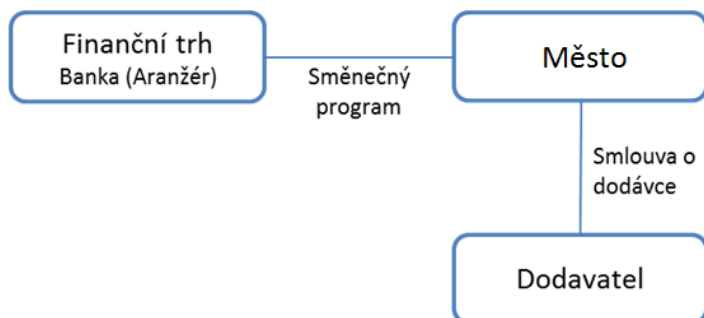
Město za zdroje, získané z finančního trhu z prodeje vydaných směnek, uhradí vybranému dodavateli faktury za výstavbu investice a poté dle směnečného programu hradí majiteli směnek jednotlivé splátky, které obsahují jistinu a cenu financování na příslušnou dobu splatnosti každé směnky.

Výše výsledné úrokové sazby je u jednotlivých směnek stanovena především dle tzv. „výnosové křivky“. Úrok může být založen na pohyblivé referenční sazbě, může být fixován pro jednotlivé roky dle délky programu, anebo stanovena jednotná sazba po celou dobu trvání programu, vše obdobně jako u investičního úvěru.

#### Popis smluvních vztahů

Město realizuje prostřednictvím aranžéra na finančních trzích směnečný program, díky kterému na trhu prodá své budoucí závazky. Získané finanční prostředky využije město k pokrytí svých finančních potřeb (např. úhrada závazků či nákup aktiv od dodavatele, apod.). Tento způsob financování řeší pouze případné pořízení aktiv bez jejich následné údržby.

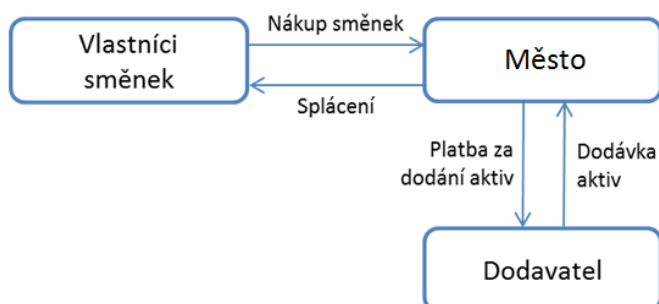
Graf 7: Smluvní vztahy – směnečný program



### Popis finančních toků

Vzhledem k tomu, že směny mohou být veřejně obchodovatelné, splácí město v směnečném programu sjednaným způsobem přímo aranžérovi, nebo aktuálním majitelům daných cenných papírů. V praxi u větších objemů bývá obvyklé, že emise směnek je prostřednictvím aranžéra umístěna definovanému klubu věřitelských bank a převoditelnost směnek je omezena.

Graf 8: Finanční toky – směnečný program



### Výhody:

- splatnost celého programu může být flexibilně přizpůsobena zdrojům zadavatele.

### Nevýhody:

- zadavatel nese riziko navýšení ceny díla v průběhu realizace projektu.

### **5.3.3 Účelový úvěr – odkup pohledávek dodavatelů**

Obecně spočívá tento způsob financování v odkupu pohledávky postupníkem (např. finanční institucí) za městem od dodavatele (postupitele). Dodavatel je tedy vyplacen ve výši kupní ceny pohledávky ze strany postupníka, který se stává věřitelem. Zpravidla dochází při odkupu pohledávky k uznání dluhu (optimálně formou notářského zápisu), potvrzení splátkového kalendáře. Zároveň je mezi městem a postupníkem sjednáno zajištění k postoupeným pohledávkám. Alternativně může dojít ke změně platebních podmínek a jejich rozložení v čase předem na základě

dohody města s dodavatelem a teprve poté je pohledávka s již nastaveným modelem splácení odkoupena postupníkem.

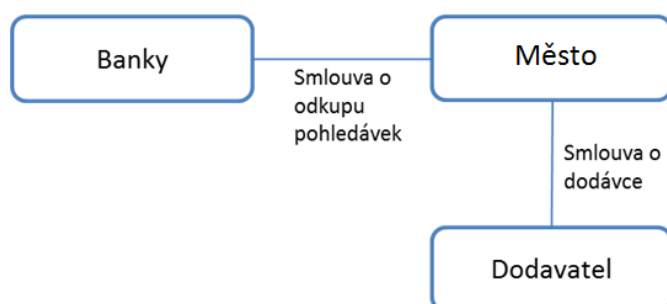
Výhodou je možnost flexibilního smluvního nastavení rozložení splátek investice do delšího časového horizontu a také časová rychlost samotného provedení. Celý mechanismus výběru dodavatele + financování stavební části podléhá režimu ZVZ, samotný odkup pohledávek je pak již pouze technickým rozložením plateb dle zadávacích podmínek.

Mezi nevýhody může patřit to, že z pohledu města se sice jedná o komplexní řešení, které ale ve svém principu nezahrnuje výhody dalších variant, které více zapojují dodavatele i v následující údržbové fázi.

### Popis smluvních vztahů

Smlouva o dodávce, uzavřená mezi městem a dodavatelem, obsahuje veškeré náležitosti standardní dodávky. Platební podmínky a jejich rozložení v čase jsou již obvykle předem nastaveny na základě požadavku města, přičemž takto nastavený model splácení musí být přijatelný pro budoucího věřitele (postupníka). Město získává předmětná aktiva do svého majetku, za která se zavazuje dlouhodobě splácet smluvně stanovenou částku navýšenou o cenu financování. Město dále řeší údržbu, která obvykle není součástí dodávky dodavatele.

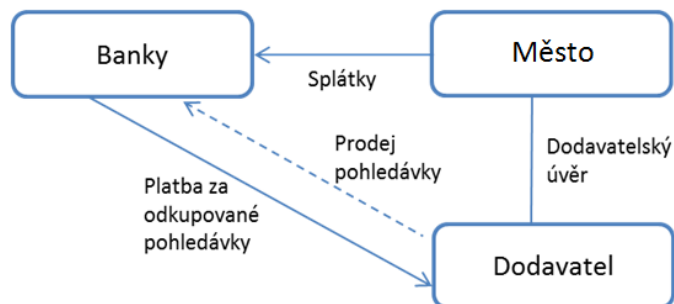
Graf 9: Smluvní vztahy - odkup pohledávek



### Popis finančních toků

U odkupu pohledávek je transakce sjednána mezi Dodavatelem jako postupitelem a bankou jako postupníkem. Město je pouze objektem této transakce, bude však vyžadována jeho součinnost např. vyslovením souhlasu s postoupením pohledávky, uznání závazku, apod. Dodavatel dostane uhrazeno za svou dodávku od Banky, která odkoupí pohledávky, město následně splácí závazek Bance.

Graf 10: Finanční toky – odkup pohledávek



#### Výhody:

- propojení soutěže na dodavatele a financující instituci,
- přirozená kvalifikace dodavatelů prostřednictvím požadavků bank na zkušenosti s podobnými projekty (rozsah i požadovaná kvalita),
- zadavatel může ručit za splácení dodavatelského úvěru (odkoupené pohledávky) nemovitým majetkem v jeho vlastnictví,
- možnost přenesení stavebního rizika na dodavatele.

#### Nevýhody:

- financující instituce nesou částečně riziko projektu i dodavatele, z toho plyne vyšší úroková sazba po dobu stavebních prací (dáno rizikovostí stavební společnosti řádně stavbu dokončit),
- omezené možnosti refinancování, v principu se jedná se o obchodní závazek, nikoliv o bankovní úvěr, výše jednotlivých splátek je předem stanovena již v nabídce dodavatele (ve výběrovém řízení na stavební práce),
- časově omezená splatnost (většinou do 10 let).

## 6. Zapojení soukromých zdrojů

Zapojení soukromých zdrojů pro financování veřejných projektů je v Evropě i ve světě běžnou metodou získání dostatečných finančních zdrojů, kdy zároveň dochází k bezprostřednímu zvýšení motivace dodavatele k řádnému plnění, tedy k zabezpečení kvalitního poskytování výsledné služby. Hlavním rozdílem od „klasických“ projektů tak, jak jsou běžně v ČR realizovány, je zaměření na výstup, tedy na definici kvality a kvantity dané veřejné služby v čase. Zapojení soukromých zdrojů může nabývat různých forem, které lze souhrnně označit jako veřejně – soukromá partnerství. V tomto pojetí je pak i tzv. čistá koncese, kdy je riziko poptávky plně přeneseno na soukromého partnera (zrealizuje investici, sám financuje, provozuje, obnovuje a sám i vybírá poplatky, město pouze udělí koncesi k poskytování daných služeb), považována za krajní formu veřejně soukromého partnerství.

### 6.1 Základní znaky

Veřejně soukromé partnerství (Public-Private Partnership, PPP) představuje veřejnou službu, která je financována a provozována prostřednictvím partnerství mezi veřejnou organizací a jedním nebo několika soukromými společnostmi.

U některých forem PPP (někdy též nazývaných soukromá finanční iniciativa, PFI) poskytuje potřebný kapitál soukromý investor na základě smlouvy s veřejným zadavatelem. Tento soukromý investor – koncesionář pak na základě koncesní smlouvy dále zajišťuje požadovanou veřejnou službu po smluvně určenou dobu. Jeho investici veřejný zadavatel postupně splácí platbami za tuto službu zohledňujícími i její kvalitu (například u nezaplatněné dálnice), případně udělí soukromému partnerovi právo inkasovat platby za poskytování služby přímo od uživatelů (například u zaplatněné dálnice).

U jiných forem se veřejný sektor spolu se soukromým partnerem bezprostředně podílí na investici a příslušnou veřejnou službu pak oba partneři dodávají prostřednictvím společného podniku.

Smluvním partnerem veřejného sektoru v rámci PPP je nejčastěji k tomuto účelu zřízená společnost, obecně nazývaná SPV (Special Purpose Vehicle – doslova „vozidlo pro zvláštní účely“). Ta zodpovídá za financování a vybudování potřebného zařízení pro danou veřejnou službu a za její následné provozování, přičemž stavební, finanční a provozovatelské organizace zapojené do projektu mohou být spolumajitelé SPV nebo jeho subdodavatelé.

Projektům PPP se v České republice daří prozatím spíše na municipální a regionální úrovni, převážně u zařízení sociálních služeb (školní jídelny, sportoviště apod.), ale i v hromadné dopravě. Mezi větší projekty v této oblasti patří například nedávno





započaté PPP na provozování a výstavbu depa vozidel městské hromadné dopravy v Plzni. V zahraničí je tento způsob pořízení veřejných služeb stále běžnější a týká se široké palety těchto služeb – od dálnic, vysokorychlostních železnic a městských rychlodrah přes školy a sociální služby až po armádu a záchranný systém nebo vězeňství.

## 6.2 Platební mechanismus

Výše plateb koncesionáři za dodávané služby je nastavena tak, aby se koncesionáři během stanovené doby trvání koncesní smlouvy vrátila jeho investice i s přiměřeným ziskem – hovoříme zde o platebním mechanismu koncese. Základem platebního mechanismu jsou buď tržby od uživatelů, nebo (častěji) poplatky za dostupnost služby, tedy například sjízdnost pruhů dálnice v určité délce po určitou dobu. Má-li být platební mechanismus účinný, musí zohledňovat požadovanou kvalitu dodávaných služeb a penalizovat její nedodržení.

Základem správné volby platebního mechanismu je přenos rizika poptávky. Z tohoto pohledu můžeme rozlišit tři základní situace:

- riziko poptávky plně nese soukromý sektor – platební mechanismus je pak založen na poplatcích hrazených uživateli služby (mýtné, jízdné, vodné a stočné, aj.),
- riziko poptávky nese plně nebo převážně veřejný sektor – platební mechanismus je pak založen na poplatcích za dostupnost,
- riziko poptávky je sdílené – platební mechanismus je pak založen na poplatcích za užívání hrazených veřejným sektorem v závislosti na poptávce (někdy se tomuto platebnímu mechanismu říká stínové mýtné nebo stínové jízdné).

Uvedené základní tři typy platebních mechanismů se často kombinují, přičemž jeden je zpravidla dominantní a další doplňkové.

Na správný přenos rizika poptávky a následnou volbu platebního mechanismu mají vliv jednak technické a ekonomické aspekty dané služby a jednak chování trhu založené na zvyklostech zákazníků a výběru alternativ. Provozovatel technických služeb v hasičských stanicích pochopitelně nemůže být placen podle „poptávky“ po službách hasičů, ale na základě toho, že úspěšná činnost hasičů je přímo podmíněna dokonalým technickým stavem jejich vybavení. Tomu odpovídá i zvolený platební mechanismus.

Základem úspěšnosti zvoleného platebního mechanismu je odpovídající přenos rizika poptávky tam, kde je ho nejlépe možné řídit. K tomu přistupují další faktory úspěšnosti, zejména:

- platba pouze za dodané a odsouhlasené služby,
- jednoduchá a jednoznačně interpretovatelná konstrukce plateb – čím



složitější, tím náchylnější k problémům,

- ověřitelné a standardizované parametry služeb, na jejichž základě jsou platby prováděny,
- nezávislé měření parametrů služeb, aby se vyloučilo skutečné či domnělé „nadržování“ jednomu či druhému partnerovi.

### 6.3 Základní formy

Veřejně soukromá partnerství mohou nabývat různých forem, které se vzájemně odlišují mírou přenosu rizik na soukromého partnera v jednotlivých projektových fázích a s tím souvisejícího přenosu pravomocí a odpovědností. Společným rysem je však dlouhodobý smluvní vztah mezi soukromým a veřejným subjektem, který vždy zahrnuje účast soukromého subjektu v provozní fázi projektu. V rámci této kapitoly jsou popsány následující nejběžnější formy:

#### 6.3.1 DBFO(M)

Využití privátních zdrojů prostřednictvím například koncesního způsobu realizace může být dalším způsobem financování investic města. Tento způsob pokrývá většinu rizik projektu tím, že řešení celého životního cyklu investice přenáší na dodavatele. Tento způsob zatěžuje rovnoměrným způsobem rozpočet města a motivuje dodavatele k řádnému plnění jak ve stavební tak i provozní fázi. Město je zároveň po celou dobu smluvního vztahu vlastníkem vybudovaných aktiv.

Dodavatel projekt realizuje, získá na něj financování a bude udržovat ve smluvně stanovené kvalitě po smluvně stanovenou dobu. Za to mu bude ze strany města garantována částka, poplatek za dostupnost, která mu pokryje veškeré náklady a dluhovou službu a přinese požadovanou návratnost vložených vlastních prostředků. Celková cena financování se odvíjí od struktury finančních zdrojů, které použije dodavatel na úhradu výstavby projektu.

V případě koncesních projektů jsou mimo jiné ze stran financujících bank obvykle vyžadovány dostatečné reference dodavatelů z provozování obdobných projektů.

#### Popis smluvních vztahů

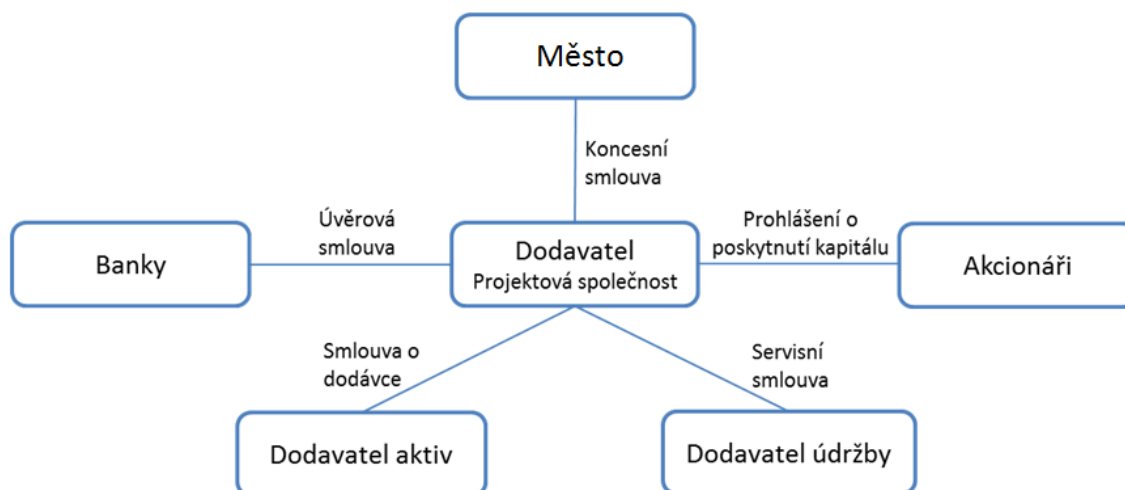
Hlavním smluvním vztahem je koncesní smlouva, která je uzavřena mezi městem (zadavatelem) a dodavatelem, která řeší celý životní cyklus této investice zejména tím, že rozděluje práva a povinnosti obou smluvních stran ve všech jeho dílčích fázích: projektové přípravě, stavebním řízení, výstavbě ve smyslu provedení oprav a údržby, případně i financování. Smyslem koncesní smlouvy ze strany města je mimo jiné i dlouhodobě motivovat dodavatele k řádnému plnění a poskytování definovaných služeb. Díky dlouhodobosti smluvního vztahu musí koncesní smlouva





obsahovat platební mechanismus, který bude schopen reagovat na aktuální změny ve vnějších podmínkách trhu, daních či případných změnách legislativy, které dodavatel svým chováním nemůže ovlivnit.

Graf 11: Smluvní vztahy – DBFO



Principem celé smluvní dokumentace je odpovídající rozdělení odpovědnosti, rizik a rovnoměrné zatížení rozpočtu města. V případě financování prostřednictvím dodavatele realizuje dodavatel stavební část a náklady financuje kombinací vlastních zdrojů a úvěru. Zadavatel začíná platit až po předání části dodávky do provozu. Platby zadavatele jsou vázány na řádné plnění ze strany dodavatele, v případě nekvalitně poskytované služby má zadavatel možnost dodavatele penalizovat. Možnost snižovat tyto platby je obvykle omezena v míře, která neomezí schopnost dodavatele hradit provozní náklady a splácet externí financování.

Zvolené motivační schéma přímo ovlivňující platby ze strany města vůči dodavateli zabezpečuje městu, že dodavatel je dostatečným a dlouhodobým způsobem motivován řádně dodat dílo, s odpovídající životností a údržbou.

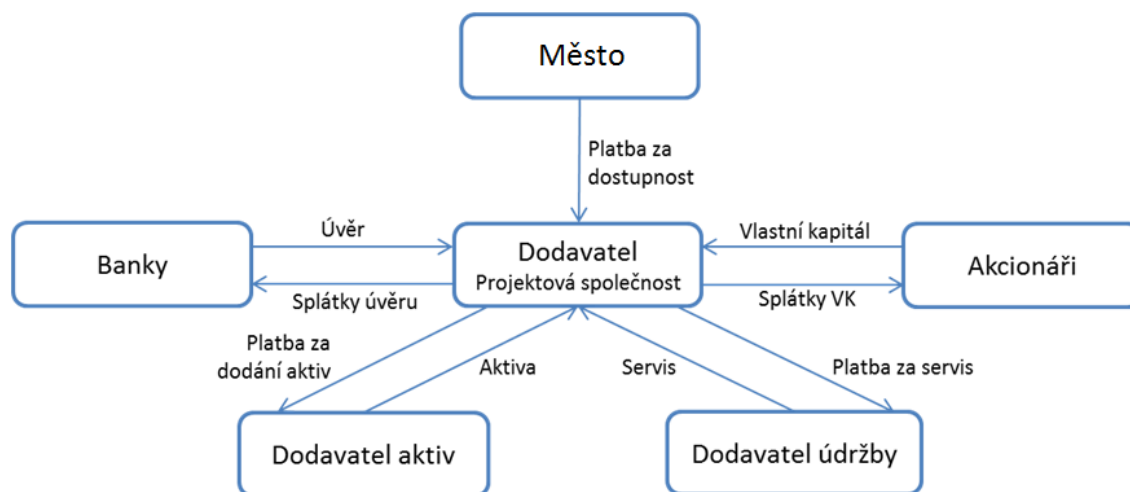
Koncesní smlouvu obvykle tvoří vlastní smlouva obsahující hlavní smluvní ustanovení a další přílohy, z nichž některé mají vysoce technický charakter (například funkční specifikace aktiv).

### Popis finančních toků

Peněžní toky projektu se odvíjejí od předpokládané výše investice a zvolené smluvní struktury. Níže uvedený graf představuje strukturu DBFO, kdy dodavatel dodá předmětná aktiva, obstará si financování a aktiva udržuje ve stanovené kvalitě. Za to mu bude ze strany města garantována částka, poplatek za dostupnost, která mu pokryje veškeré náklady, včetně dluhové služby a přinese požadovanou návratnost vložených vlastních prostředků.

Celková cena financování se odvíjí od struktury finančních zdrojů, které použije dodavatel na úhradu svým dodavatelům.

Graf 12: Finanční toky – privátní zdroje



Realizací projektu koncesním způsobem město předává většinu projektových rizik na dodavatele.

#### Výhody:

- přenesení většiny projektových rizik na dodavatele,
- komplexní zajištění služby dostupnosti projektu – tj. propojení provozní i stavební činnosti,
- flexibilní splatnost projektu, většinou rozděleno na stavební a provozní fázi s možností refinancování,
- platby města (zadavatele) jsou vázány na řádné plnění ze strany dodavatele (možnost snížení plateb dodavateli, v případě špatně odvedených služeb).

#### Nevýhody:

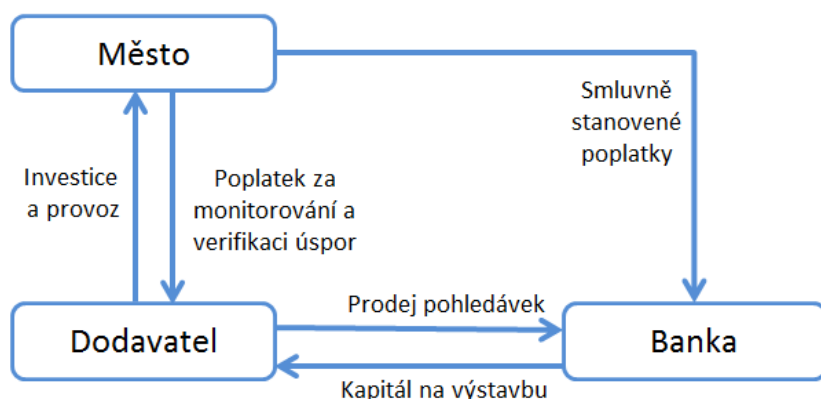
- riziko úpadku dodavatele ve vztahu k financování a provozu projektu,
- podmínky financování jsou méně výhodné, než v případě přímého externího financování města, financující instituce nesou částečně riziko dodavatele i projektu.

### 6.3.2 *Financování v rámci projektu EPC (Energy Performance Contracting)*

V češtině se pro tento typ projektů nazývá poskytování energetických služeb se zaručeným výsledkem, případně jako energetické služby se zárukou úspor. Základním principem EPC je, že poskytovatel takto poskytovaných energetických služeb se zaručí za dosažení smluvně sjednaného objemu úspor energie a tím i snížení provozních nákladů souvisejících se spotřebou energie. Ve většině případů bývá součástí projektu, že náklady na zavedení úsporných opatření jsou spláceny

z dosažených úspor. Pro celý projekt je jen jeden dodavatel (ESCO – Energy Services Company), který na sebe bere většinu finančních i technických rizik projektu. Je zde průběžné dosahování úspor energie a provozních nákladů na základě ustanovení ve smlouvě. Veškeré prvotní náklady spojené s realizací projektu nese dodavatel energetických služeb, který nese plnou odpovědnost. Město pak tuto investici splácí postupně a to z dosažených úspor nákladů na energii. Město tak nemusí na realizaci projektu vyčleňovat žádné mimořádné finanční prostředky a na nákup energie i splátky investice mu stačí stejný objem financí, jaký dosud vynakládal pouze na platby dodavatelům energie.

Graf 13: Schéma EPC platby spojené s odkupem pohledávek



#### Výhody:

- přenesení nákladů a většiny technických rizik na dodavatele,
- komplexní zajištění služby a financování; dodavatel zajistí projekt formou projektového financování a nese celé riziko neúspěchu projektu; město nevstupuje do přímého vztahu se zdrojem financí
- záruky za úvěr nese dodavatel

#### Nevýhody:

- riziko úpadku dodavatele ve vztahu k financování a provozu projektu,
- podmínky financování ESCO jsou zpravidla méně výhodné, než v případě přímého externího financování města, financující instituce nesou částečně riziko dodavatele i projektu.

### 6.3.3 Koncesní způsob

Zapojení privátních zdrojů do investice umožňuje koncesní způsob realizace, kdy Koncesionář na sebe dlouhodobě přenáší klíčová rizika tím, že přebírá zodpovědnost za celý životní cyklus investice (rekonstrukci, údržbu a provoz). Na rozdíl od PPP projektů, kdy je riziko poptávky většinou na straně zadavatele, u koncese nese riziko poptávky Koncesionář a na svůj účet vybírá platby za poskytnuté služby. Vlastnictví k budovanému ani původnímu majetku bývá buď na straně Koncesionáře, nebo na straně zadavatele, a to v závislosti na požadavcích zadavatele a účetních a daňových aspektech projektu.

Hlavním smluvním vztahem při využívání koncesního způsobu financování obecně je koncesní smlouva, která je uzavřena mezi zadavatelem a Koncesionářem, která řeší celý životní cyklus této investice zejména tím, že rozděluje práva a povinnosti obou smluvních stran ve všech jeho dílčích fázích. Principem celé smluvní dokumentace je odpovídající rozdělení odpovědnosti, rizik a smluvně definovaný vztah k rozpočtu města.

Koncesionář (projektová společnost) financuje investici (rekonstrukci) částečně z vlastních zdrojů, částečně z bankovního úvěru. Vlastní zdroje získá od akcionářů formou peněžitého vkladu do základního kapitálu a zbytek většinou formou podřízeného dluhu. Velikost vlastních zdrojů je zpravidla určována věřiteli či zadavatelem a představuje motivační složku k udržení požadované kvality díly, protože v případě selhání koncesionáře o tuto přijde. Z provozních příjmů Koncesionář hradí provozní náklady, splácí bankovní úvěr na investici a ze zisků hradí akcionářům platby za vložené vlastní zdroje.

V případě ziskových projektů, kdy Koncesionář nese riziko poptávky, zadavatel dostává od koncesionáře pravidelné platby, například formou podílu na zisku, pachtovného či nájemného.

#### Výhody:

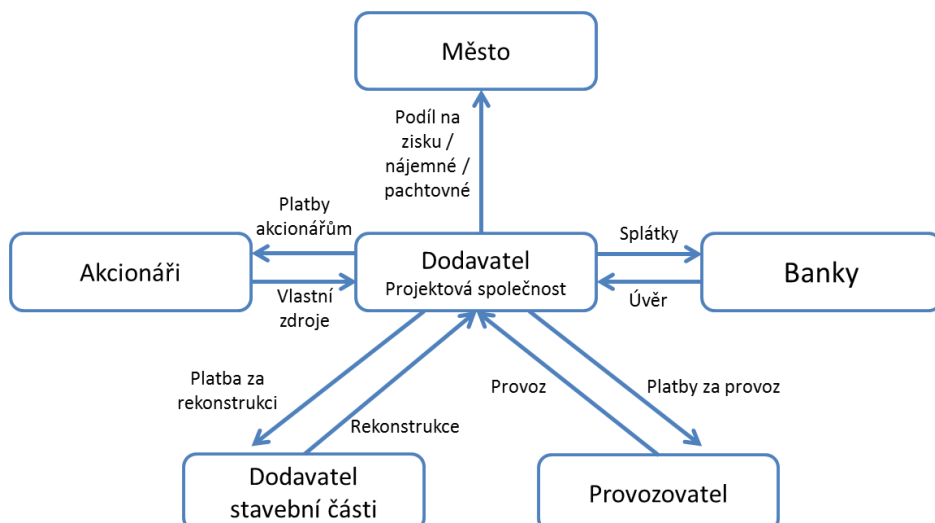
- přenesení většiny projektových rizik na dodavatele, včetně rizika poptávky,
- komplexní zajištění služby jedním dodavatelem – tj. propojení provozní i stavební části,
- platební mechanismus k zabezpečení kvality poskytovaných služeb – mechanismus sankcí a pokut,
- lze strukturovat tak, aby se zadluženost zadavatele přímo nezvyšovala.

#### Nevýhody:

- v případě limitované výše kompenzace věřitelů (nesplaceného dluhu) v případě předčasného ukončení bude menší zájem ze strany financujících bank, případně vyšší úrok,
- z důvodu nutnosti posouzení celého životního cyklu projektu je příprava delší, náročnější a nákladnější,
- vyšší cena financování na riziko projektu v porovnání s cenou financování na riziko města,
- požadovaná výnosnost vlastních zdrojů Koncesionáře je vyšší než v případě, že riziko poptávky nese zadavatel,
- pokud je vlastnictví na straně zadavatele, Koncesionář nemůže toto aktivum zastavit ve prospěch úvěru a proto bývají vyžadovány garance ze strany zadavatele.



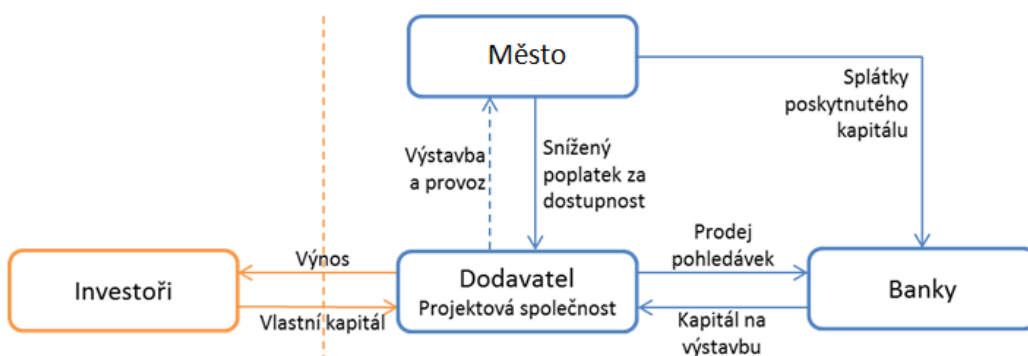
Graf 14: Základní vztahy mezi jednotlivými subjekty koncesního způsobu financování



#### 6.3.4 PPP / Koncese spojená s účelovým úvěrem

Jedná se o standardní koncesní způsob realizace obsahující výstavbu, provoz a údržbu investice a s tím spojené dlouhodobé garance kvality. Změna spočívá v tom, že financování je realizováno formou odkupu pohledávek, které se vztahuje na část poplatku za dostupnost představující splátky bankovního úvěru – jistina a úrok. Projektová společnost za předem definovaných smluvních podmínek prodává pohledávku za městem bankovní instituci. Věřitelem se tak stává bankovní instituce, které město pravidelně zasílá plánované splátky. Zbylou část poplatku za dostupnost hradí město projektové společnosti.

Graf 15: Schéma koncesního projektu spojeného s odkupem pohledávek



#### Výhody:

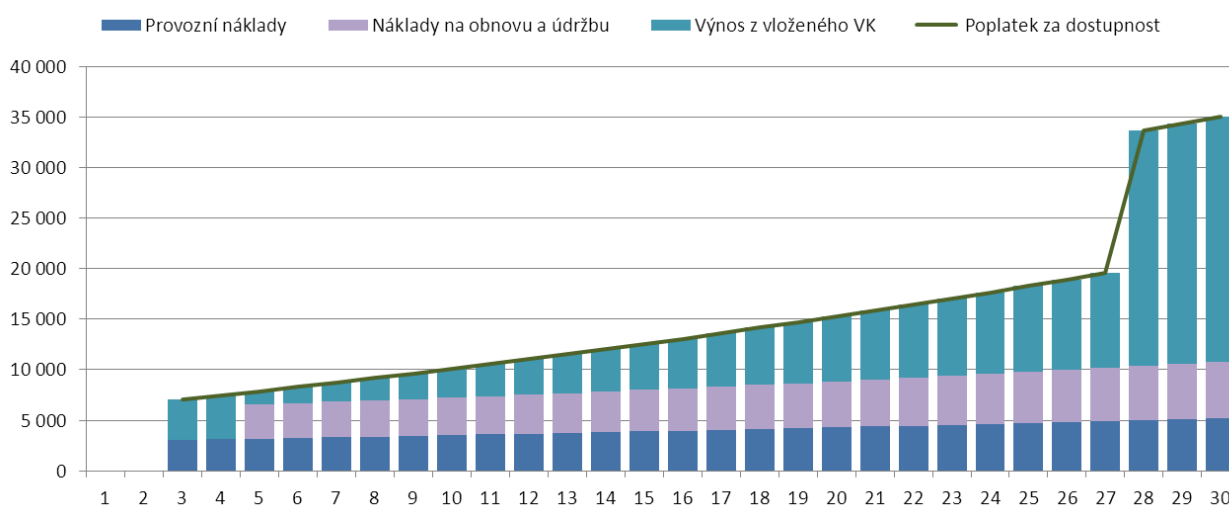
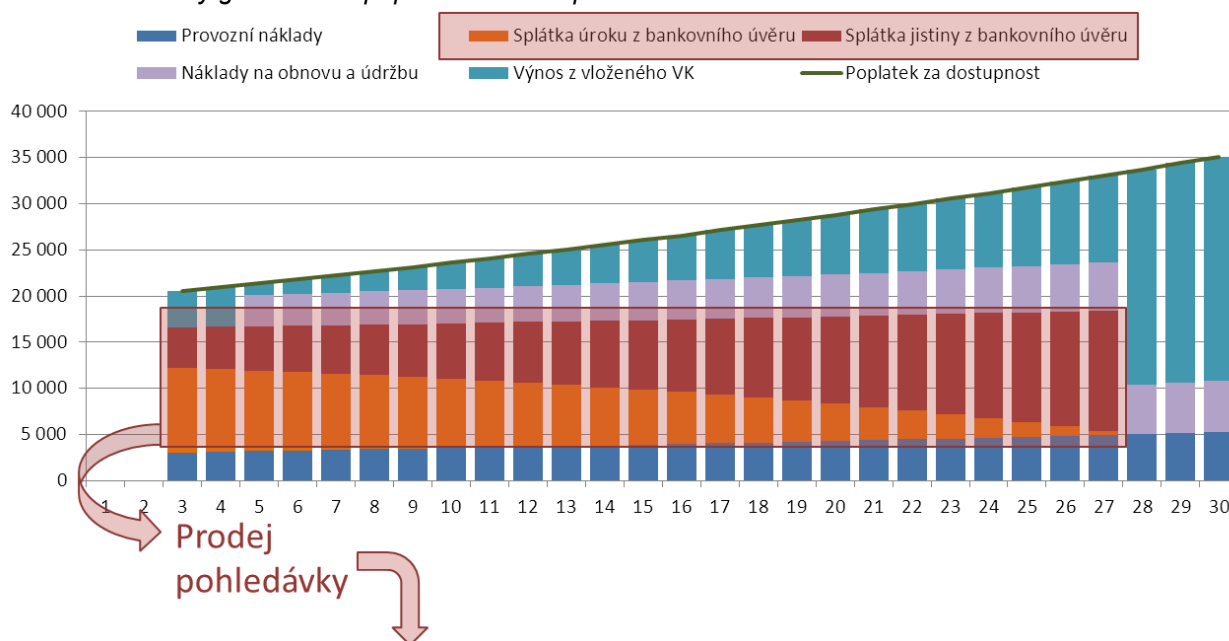
- zachování výhod principů koncesního způsobu realizace,
- nižší úroková sazba bankovního úvěru, kdy se primárně posuzuje bonita města, na rozdíl od projektového financování kdy věřitelé posuzují projektové peněžní toky,

- nižší či žádný požadavek věřitelů na vklad vlastního kapitálu dodavatele,
- není třeba časově náročné a důkladné due diligence ze strany věřitelů jako v případě klasického projektového financování.

### Nevýhody:

- město nemůže aplikovat srážky na celý rozsah poplatku za dostupnost, nicméně se jedná pouze o teoretickou nevýhodu, protože pokud by srážky poplatku za dostupnost mohly ovlivnit výši pravidelných splátek dluhu, bude zájem finančních institucí výrazně nižší a projeví se vyšší úrokovou sazbou.
- Nižší motivace dodavatele stavební části za udržení dlouhodobé kvality – dodavatel dostane zapláceno po ukončení výstavby. Nutné ošetřit dlouhodobými garancemi.

Graf 16: Příkladný graf složení poplatku za dostupnost





### 6.3.5 Partnerství v oblasti údržby zařízení

Kromě veřejně soukromých partnerství (PPP) popsanych výše, existují také různé jiné velmi rozmanité netradiční formy spolupráce mezi veřejným zadavatelem a soukromým dodavatelem. Nejčastěji se týkají „tvrdých“ služeb, které bezprostředně nezahrnují prvek veřejné služby, ale jsou pro její dodání nezbytné.

Nejobvyklejším případem je takzvaná **smlouva o údržbě typu „full service“**.

Princip fungování takovéto smlouvy lze názorně ukázat na full service pro údržbu dopravních prostředků MHD, které již několik let úspěšně fungují i v ČR. Dodavatel full service je smluvně zavázán zajistit údržbu a opravy dopravních prostředků podle platného udržovacího řádu, jehož součástí jsou i předepsané postupy pro mytí a čištění vozidel. Kromě toho je dodavatel povinen, na základě objednávek zadavatele, provést další, předem neplánované výkony, zejména odstranění následků nehod, vandalismu, poškození v důsledku špatné infrastruktury, zásahů vyšší moci apod., případně provedení rekonstrukcí a modernizací na žádost zadavatele. Přitom je povinen dodržet předepsanou pohotovost vozidel pro nasazení na linky MHD podle jízdného řádu včetně potřebného počtu záložních vozidel. Platební mechanismus mezi dodavatelem full service a zadavatelem bývá postaven na měsíčních paušálních platbách vypočtených na základě sazby za provozní výkony (vozové nebo vlakové kilometry) a za další dohodnuté činnosti, například odstraňování graffiti z vozů. Při nedodržení smluvních ukazatelů pohotovosti je zadavatel oprávněn účtovat dodavateli smluvní pokuty. Tento platební mechanismus připomíná poplatky za dostupnost, v platbách však není (zcela nebo v tak významné míře) umořována investice dodavatele.

Příkladem vyšších forem propojení mezi veřejným zadavatelem a soukromým dodavatelem jsou tzv. **partnerství pro údržbu**, osvědčená ve Velké Británii. Pro organizaci těchto partnerství je charakteristické velmi těsné organizační a personální prolnutí mezi soukromým dodavatelem a veřejným správcem silniční sítě v rámci společné organizace zřízené k tomuto účelu, zahrnující zaměstnance obou partnerů, často pod vedením manažerů soukromého partnera. Tato partnerství jsou v porovnání s PPP popisovanými výše (známými například z budování a údržby dálničních úseků) uzavírána na kratší období (cca 5 – 10 let) a zahrnují větší délku silničních komunikací – ne tedy krátké několikakilometrové úseky, ale dílčí sítě o celkové délce až tisíc km.

Pro takováto partnerství pro údržbu silnic jsou dále charakteristická:

- zaměření na dlouhodobé řízení projektu a optimalizaci nákladů z jednoho kontaktního místa,
- důraz na uživatelskou stránku projektu s porozuměním místním podmínkám – základem je analýza potřeb a vypracování obchodního případu pro danou infrastrukturu, s důrazem na plynulost a bezpečnost provozu, od níž se odvíjejí kapacitní a technologické nároky,



- účelné zapojení „inteligentních“ dopravních technologií,
- prostor pro netradiční řešení – například dráhy pro vedenou autobusovou dopravu (samostatné úzké jízdní pruhy přístupné pouze autobusům vybaveným vodicím zařízením).

Tato veřejně soukromá partnerství ukazují velmi příznivé výsledky v praxi. Ty se projevují

- ve zvýšené kvalitě udržovaných komunikací včetně zimní údržby,
- ve snížení nákladů na údržbu řádově až v desítkách procent,
- v pohotovém řešení každodenních problémů i živelných katastrof.

Spolupráce v oblasti údržby zařízení pro veřejné služby může mít mnoho dalších forem, lišících se navzájem detaily organizačních a finančních vztahů mezi veřejným zadavatelem a soukromým dodavatelem. Společné pro všechny tyto formy je

- přenesení odpovědnosti za funkčnost udržovaných zařízení plně na dodavatele pod znatelnými sankcemi za nedodržení smluvně stanovených parametrů,
- využívání manažerských schopností a nových technologií soukromých dodavatelů pro efektivní fungování údržby,
- důraz na výsledný efekt spolupráce a dlouhodobost vzájemných vztahů.

### 6.3.6 Crowdfunding

Crowdfunding je specifickým zapojením soukromých zdrojů, kdy potřebné zdroje na realizaci projektu jsou získávány od veřejnosti formou sbírky. Právě k těmto účelům se velice dobře hodí web, který umožňuje podobné sbírky nejen medializovat, ale také technicky dobře ošetřit tak, aby chránil dárce před zneužitím prostředků a příjemci ušetřil složitou účetní režii.

Crowdfundingové aktivity lze rozdělit například do následujících kategorií<sup>2</sup>:

#### 1. Benefiční crowdfunding

- Charitativní crowdfunding využívají nejčastěji neziskové organizace k financování společensky prospěšných projektů. Lidé přispívají, jelikož věří v podstatu a přínos projektu a za svůj příspěvek očekávají pouze svůj dobrý pocit.
- Příklad zahraničního portálu: Gofundme.com
- Příklad českého portálu: Peněždvoj.cz

#### 2. Odměnový crowdfunding

- Odměnový crowdfunding je momentálně nejrozšířenější formou crowdfundingu. Projekty financované touto formou bývají umělecké či jinak poutavé. Lidé za svůj příspěvek získávají věcnou odměnu.
- Příklad zahraničního portálu: Kickstarter.com, Indiegogo.com

<sup>2</sup> Zdroj: <https://www.crowder.cz/moznosti-crowdfundingu>





- Příklad českého portálu: Hithit.cz, Startovac.cz, Peněždroj.cz

### 3. Půjčkový crowdfunding

- Lidé se svými příspěvky skládají na půjčku a stávají se tak věřiteli projektu či společnosti. Půjčky mají stanovený úrok a dobu trvání. Tento typ financování tedy obchází klasické banky, jelikož umožňuje věřitelům půjčit přímo těm, kteří o půjčku usilují. Zároveň věřitelé vidí, na co jsou finance použity, a mohou tak svěřit své finance do odvětví, které je pro ně zajímavé či které chtějí podpořit.
- Příklad zahraničního portálu: Prosper, Funding Circle, LendingClub
- Příklad českého portálu: Zonky.cz, Pujcmefirme.cz, Symcredit.cz

### 4. Podílový crowdfunding

- Lidé za své příspěvky získávají podíl na vlastnictví společnosti či projektu. Své finance mohou zhodnotit, ale zároveň mohou o vše přijít.
- Příklad zahraničního portálu: OfferBoard, CircleUp, OurCrowd, CrowdCube
- Příklad českého portálu: Peněždroj.cz, Fundlift.cz

Jedná se o relativně nový způsob získávání finančních prostředků především na projekty, které jsou nějakým způsobem spojené s kreativitou – tvorba nových a nevyzkoušených řešení.

Je třeba uvést, že crowdfunding nelze považovat za investice, neboť dárce nemají na projektu přímý podíl. Nehodí se tak pro získávání peněz na „klasické“ podnikatelské cíle, protože zde většina lidí očekává ziskovost a případný podíl z něj.

