

Erfaringer fra de norske OPS-prosjektene

Statens vegvesen Vegdirektoratet

Politisk oppdrag

- "Stortinget ber regjeringen utrede og legge frem for Stortinget en vurdering av mulige prøveprosjekter av :
privat finansiering, bygging og drift av vegprosjekter "
- Nasjonal Transportplan 2002 – 2011:
"Hovedformålet er å prøve ut om modellen kan gi **økt effektivitet** ved gjennomføring av denne type prosjekt samtidig som det offentlige **beholder kontrollen og muligheten for politiske valg.**"

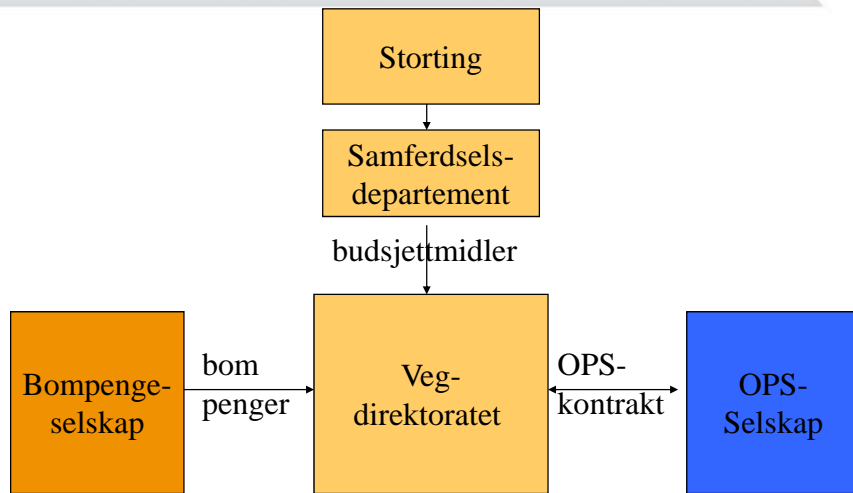
Prosess

- 1999-2000 Utredning i regi av Samferdselsdepartementet – intern forberedelse i VD
- 2000 - Samferdselsdepartementet ba Vegdirektoratet forberede gjennomføringen av OPS-prosjektene
- 2001 – NVTP ga mandat til gjennomføring
- Årsskiftet 2000-2001 engasjerte vi finansielle og juridiske rådgivere, Ernst & Young og advokatfirma BA-HR
- Vi valgte å utarbeide alt teknisk med egne ansatte

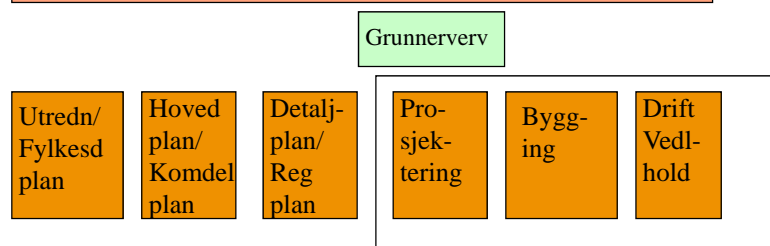
Viktige faser i OPS- prosessen

- Fase 1 Prosjektutvikling, strategi og Stortingsbehandling
- Fase 2 Markedsføring – og invitasjon til prekvalifisering
- Fase 3 Tilbud med forhandlinger
- Fase 4 Financial close – kontraktsinngåelse
- Fase 4 Anleggsfase
- Fase 5 Driftsfase

Vegdirektoratet som kontraktspart



Bestillerfunksjon



OPS - kontrakt

OPS - strategi forts.

Risikoallokering

- Prinsipper for optimalisering
- Hovedtrekk i risikomatrisen

Funksjonsspesifikasjoner

1. Prinsipper for krav, bruk av håndbøker og standarder
2. Krav til prosjekteringen
3. De viktigste funksjonskravene
4. Krav til levetid/tilstand etter kontraktperiodens utløp

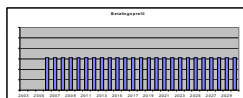
OPS - strategi forts.

Betalingsmekanismen

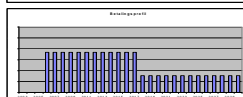
1. Fremkommelighet, 85-90%
2. Drift , 10-15%
3. Sikkerhetsforhold, ekstra bonus
4. Trafikkrelatert slitasje, ekstra kompensasjon

Betalingsprofil

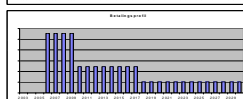
OPS I



OPS II

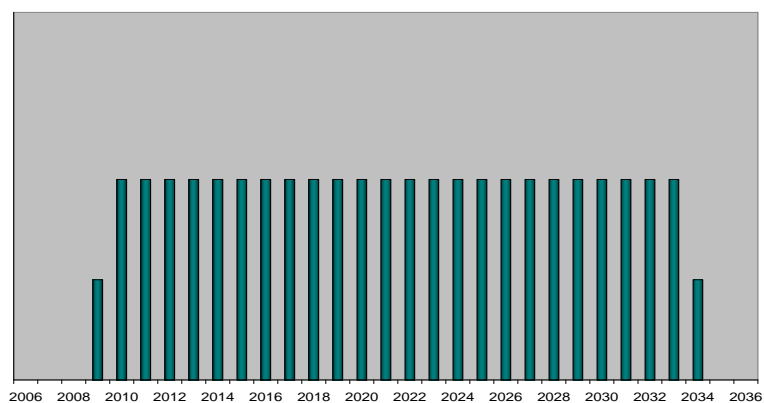


OPS III



Betalingsprofil

Payment (real term)



Identifiserte drivere for bedre effektivitet

- Risikooverføring
- "Output" - baserte spesifikasjon
- Langtidskontrakter, levetidskostnader
- Incentiver og måling av ytelse
- Privat sektors dyktighet i "management"
- Konkurransen
- Felles mål for offentlig og privat sektor
- Offentlig sektors dyktighet i prosjektutvikling

Risiko

- Optimal risikooverføring til privat sektor
 - Dvs. risikoen bæres av den som best kan kontrollere og/eller bære risikoen
- Identifisering og forståelse av risikoelementene på både privat og offentlig side
- Forsikring – utvikling av marked og/eller forhandlet deling av risiko

Prinsipper for risikodeling i vegprosjektene

- **Kostnadsrisiko for det som er tilbudt** – bæres av privat sektor
 - Bygge-, finansierings-, drift- og vedlikeholdskostnader
- **Inntektsrisiko**
 - Betaling knyttet til overordnede mål og spesifiserte funksjonskrav
 - I prinsippet å levere det som er spesifisert – ingen markedsrisiko som bompenger - inntekter
- **Politisk risiko**
 - Bæres i det alt vesentlige av staten

Betalingsmekanisme

- SVV vil oppnå målsettingene om fremkommelighet, sikkerhet og miljø for vegen gjennom kontrakt og betalingsmekanisme
- Den årlige betaling er tilpasset hvordan vegen fremstår i henhold til funksjonskrav som er satt i tekniske spesifikasjoner i kontrakten
- Årlig basisbetaling har to hovedelementer:
 - Betaling for tilgjengelighet
 - Betaling for driftsstandard

Vederlag og betalingsmekanisme

- Ingen betaling før vegen åpner
- Årlig vederlag i hele driftsperioden basert på følgende betalingselementer:
- Basisbetaling
 1. Betaling for at vegen er åpen og tilgjengelig
 2. Betaling for driftsstandard
- Mindre tilleggselementer
 - Trafikksikkerhetsbonus
 - Kompensasjon for økte utgifter ved trafikk ut over trafikkprognosene

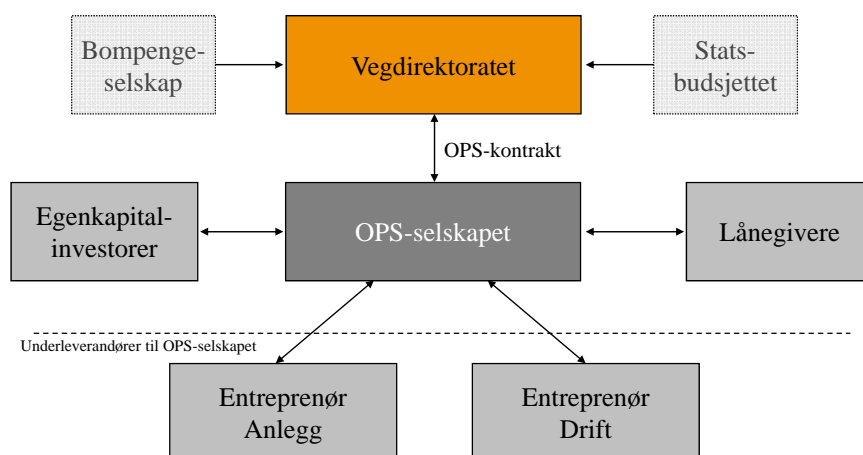
Konkurransen på helhet

- Årlig beløp som det konkurreres om må dekke og er avhengig av:
 - Byggekostnader
 - Byggetid
 - Vedlikeholdskostnader
 - Driftskostnader
 - Rehabiliteringskostnader
 - Administrasjonskostnader
 - Kapitalkostnader

Anskaffelse

- OPS-kontrakter anskaffes etter en forhandlet prosedyre
- Markedsføring av prosjektet er viktig
- Prekvalifisering
- Inviterte tilbydere
- Forhandler om kontraktsvilkår og løsninger
- Konkurransen på pris gjennom et første og et siste og endelig tilbud
- Foretrukket tilbyder og finansiell avslutning

Organisering av OPS-prosjekter



Kontantstrømmer i OPS-prosjekter

