

Hvordan kan nye kontraktsformer fremme innovasjon og miljø?

Dag Strømsnes
Avdelingsdirektør
Avdeling for offentlige anskaffelser

Overordnet fokus - anskaffelser

- ▶ Det offentlige kan få mer utav de 330 milliardene som årlig brukes på anskaffelser
 - ▶ Regjeringen understreker et effektivitetsperspektiv. Dette sikres gjennom:
 - ▶ Godt strukturerte prosjekter
 - ▶ Vel gjennomtenkte gjennomføringsmodeller
 - ▶ Gode behovsanalyser
 - ▶ Reglene skal sikre transparens og at det beste budet vinner
 - ▶ Gode etiske holdninger skal ligge i bunn
 - ▶ Det offentlige må bruke sin makt og tvinge leverandørene til å lever miljøvennlige løsninger og produkter
- ▶ Anskaffelsesfaget må løftes på offentlige lederes agenda

Utfordringen

- ▶ Det offentlige har en utfordring med å ta i bruk nye entreprisereformer
 - ▶ Bedre risikofordeling
 - ▶ Sikre mer innovasjon og nyskapning
 - ▶ Tenke livssyklus kostnader
- ▶ Strategisk råd for miljøteknologi har gitt anskaffelsesfunksjonen en utfordring
 - ▶ Klimautforingen er også en anskaffelsesutfordring
 - ▶ Støtte grønne virksomheter
 - ▶ Mer innovasjon
 - ▶ Støtte miljøinnovasjon

Målene med Miljøteknologi

Hvorfor satse?

- Norsk teknologi en del av løsningen på miljøutfordringene
- Norge må utnytte verdiskapingspotensialet
- Nødvendig omstilling krever koordinert innsats

Hvor vil vi?

- Norge skal være en sentral leverandør av miljøteknologi
- *Utvikle en konkurranse-dyktig norsk industri*
- *Utvikle de nasjonale og internasjonale markedene*

Hvilke grep gjør vi?

- FoU og kompetansebygging
- Teknologitesting og kommersialisering
- Nettverk og strategisk samarbeid
- Miljøreguleringer
- Offentlige og private anskaffelser
- Internasjonal profilering
- Statistikk og indikatorer
- Krafttak der vi kan få til mest

Anskaffelsesutfordringen

- ▶ Øke det offentliges **kompetanse på metodikk** for å gjennomføre anskaffelser som fremmer miljøteknologi. Herunder kommer bruk av **alternative kontraktsformer, risikodeling, verktøy for LCC** etc.
- ▶ Bedret **dialog mellom offentlige innkjøpere og næringslivet**. Dette for å sikre at offentlige aktører er pådrivere for anskaffelser som fremmer miljøteknologi hvor vi har egen leverandørindustri. Bruke **nasjonalt leverandørutviklingsprogram** i regi av NHO og KS i kombinasjon med arbeidet i de regionale **knutepunktene**.
- ▶ Tydeligere **ledelsesforankring for innovative anskaffelser** gjennom å få det inn i anskaffelsesstrategier, samt vurdere om det kan etableres målbare mål og resultatkrav for innovative offentlige anskaffelser.
- ▶ Premissene i form av støtteordninger, **lovverk etc. er tilrettelagt** for offentlige innkjøpere som ønsker å foreta innovative anskaffelser
- ▶ Arbeide for at **bedrifter**, særlig med store innkjøp, er pådrivere for innovativ miljøteknologi gjennom anskaffelser.

Påvirkningskraft til å fremme innovasjon

Høy

inno

Lav

Anskaffelsesprosessen

Verifisere behov

Markedsundersøkel

Spesifikasjon

Konkurrans grunnlag

Eventuelle forhandlinger

Leverandørutvalg

Evaluering av tilbud

Kontraktsinngåelse

Kontraktsoppfølging

Leverandør og produktsoppfølging

Innfasing, garantistyring

Drift/ utrangering

Planlegging av anskaffelse

Gjennomføring av anskaffelse

Oppfølging av anskaffelse

Aktiviteter som kan bidra til å fremme innovasjon

- Kommuniser og konsulter med leverandørene for å teste gjennomførbarheten og undersøke kostnadsbilde til fremtidige anskaffelser.
- Kommuniser tidlig langsiktige planer med leverandørene.
- Bruk konkurransepreget dialog ved komplekse kontrakter.
- Bruk kravspesifikasjon som beskriver funksjonen eller behovet til anskaffelsen istedenfor tradisjonelle tekniske spesifikasjonskrav.
- Vær mottakelig for anskaffelse av varer og tjenester som ikke er ferdig utviklet.
- Inngå forsknings- og utviklingskontrakter.
- Gjennomfør leverandørutviklingstiltak.

- Vektlegg i evalueringen av tilbudet merverdien den innovasjonsfremmende anskaffelsen kan tilføre samfunnet.
- Inkluder hensiktsmessige bonusordninger ved bruk av innovative løsninger i kontrakten.

- Deling av best praksis.
- Kontinuerlig forbedring gjennom tett kontraktsoppfølging.
- Deling av risiko og profit.

Nye kontraktsformer – en paraply for ulike samarbeidsmodeller

Det finnes mange nye kontraktsformer:

- Bygge-drive-overføre / eie
- Sale leaseback
- Outsourcing
- Kapitalvareanskaffelser
- Joint Venture selskap
- Partnering
- Prosjektallianse

Alle modellene bygger på samme grunnidé;

Private aktør overtar hele eller deler av risikoen og ansvaret for å utvikle og drive en offentlig tjeneste i en definert tidsperiode.



Hva er kjernen i de nye kontraktsformene!

- ▶ En bedre risikodeling
- ▶ Utførendes ideer involveres tidligere i prosjektet
- ▶ Integrasjon av design, bygging og drift
- ▶ Bruk av “output” spesifikasjoner
- ▶ Koble drift med incentiver
- ▶ Ofte lengre kontrakter

Optimal risikofordeling

- ▶ Det utarbeides en risikomatrise som grunnlag for utforming av konkurransegrunnlaget og kontrakten
 - ▶ Identifiserer alle vesentlige risikoforhold
 - ▶ Fordeler ansvar mellom offentlig og privat sektor
- ▶ Privat part tildeles ansvar for alle risikofaktorer de har mulighet til å påvirke
 - Utbyggingskostnader
 - Ferdigstillestidspunkt
 - At krav til fasilitet faktisk nås (miljøkrav)
 - Drifts- og vedlikeholdskostnader

Livssyklusperspektiv

- ▶ Privat aktør får et helhetlig perspektiv på utbygging, drift og vedlikehold av infrastruktur:
 - ▶ Gitte krav til ytelser i hele driftsperioden
 - ▶ Økonomiske konsekvenser av mangelfull leveranse
- ▶ Incentiver til helhetlig og langsiktig planlegging, da privat aktør må ta konsekvensen av sine prioriteringer i byggefasen
- ▶ Konkrete krav til standard gjennom hele avtaleperioden og etter endt driftsperiode

Fleksibilitet og innovasjon

- ▶ Det må stilles klare krav til ytelsens funksjon, men ikke til hvordan privat aktør skal levere ytelsen
- ▶ Funksjonsbeskrivelsene må gi rom for fleksibilitet og innovasjon
- ▶ Output baserte miljøkrav formuleres
- ▶ Lovpålagte og andre bransjespesifikke krav til tekniske standarder må gjelde
- ▶ Så langt som mulig la privat aktør velge løsninger selv, gitt at dette tilfredsstiller ytelsens krav

Betalingsmekanismen

- ▶ Den gir fordelingen av ansvar og risiko mellom offentlig og privat sektor økonomisk effekt
- ▶ Grunnlaget for beregning av årlig vederlag til privat part
- ▶ Målsettinger med betalingsmekanismen:
 - ▶ Stille realistiske og utfordrende krav til kvalitet på tjenesten privat part skal levere for å motta basisbeløpet
 - ▶ Gi insentiver til å møte funksjonskravene
 - ▶ Gi insentiver til raskt å korrigere mangelfull leveranse
 - ▶ Gi insentiver til innovasjon, kostnadseffektivitet og “value for money”

Oppsummering

- ▶ Vi må utvikle byggebransjen videre
 - ▶ Vi kan ikke la byggebransjen stoppe opp i de gamle entrepriseformene – det offentlige må bli en drivkraft.
- ▶ Miljø og innovasjon må tyngre på dagsorden
 - ▶ Her må det offentlige stimulere til dette gjennom rigging av konkurranser og en systematisk leverandørutvikling.
- ▶ Nye entreprisereformer, bør systematisk prøves ut. Difi vil gjerne være en hub/katalysator for dette.

www.anskaffelser.no

Kunnskapsportal til det offentlige
innkjøps-Norge

Takk for oppmerksomheten!

