



**LOGISTIKK- OG
TRANSPORTINDUSTRIENS
LANDSFORENING**

Samferdselsdepartementet
Boks 8010 Dep.,
0030 Oslo

Att.: Thomas R. Sollien

Oslo, 31. august 2010

Høring – Evaluering av konkurranseutsettingen av drift og vedlikehold i Statens vegvesen

Logistikk- og transportindustriens landsforening (LTL) takker for anledningen til å fremme synspunkter i denne høringen. Vår forening organiserer speditører, samlastere, havneterminaloperatører mv, og representerer således den kollektive godstransporten. Fremføringen skjer i samarbeid med kunden enten på vei, sjø, bane eller fly – ofte i kombinasjon.

Godstransportører på vei er primært ikke opptatt av hvilken entreprenør som får en veikontrakt, men er sterkt avhengig av høy kvalitet på veinettet for å sikre punktlighet, kvalitet i fremføringen, fremkommelighet etc. Med det utgangspunktet avgir vi denne høringsuttalelsen.

LTL går uten videre ut fra at ingen verken i regjeringen eller departementet er uenig i at et vel fungerende marked med effektiv konkurranse er den beste måten å sikre høy kvalitet på drift og vedlikehold av vegnettet til best mulig pris.

Det er heller ikke primært departementets eller vegvesenets oppgave å ta hensyn til bedriftsstrukturene i markedet ut over å sikre et vel fungerende marked slik at målene for veistandarden holdes. Vegvesenet har for lengst avklart at det ikke er sysselsetting som er en del av virksomhetens agenda. Heller ikke distriktshensyn isolert bør være noe poeng.

Mangel på langsiktighet

Etter vårt syn er den store svakheten knyttet til drift og vedlikehold mangel på langsiktighet. Funksjonskontraktene gjelder for en kortere periode, og den valgte entreprenør har bare ansvaret for kvaliteten i denne perioden. Det er naturlig å peke på mulighetene av å benytte lange kontrakter der ansvar for utbygging, drift og vedlikehold kontraktfestes på fastsatte vilkår med tilhørende incentiver. Vi kan ikke se at vegmyndighetene i særlig grad har benyttet seg av slike kontrakter.

Imidlertid setter LTL sin lit til mulig nytenkning som følge av vegvesenets forsøk med nye kontraktformer og bruk av de mulighetene som konkurransepreget dialog gir (E6 i Trøndelag). Likeledes er det viktig å spørre om konkurransegrunnlagene er egnet til å tiltrekke seg god nok konkurranse. Det innvendes ofte fra næringen at detaljstyringen til vegvesenet hindrer oppdragstakerne å ta i bruk egen kompetanse. Det er alminnelig psykologi at dersom man utfordrer en virksomhet eller en person til å vise hva man duger til, går man inn for oppgaven med større iver og nidkjærhet enn dersom man bare skal følge opp en detaljert oppgavebeskrivelse.

Det er intet i veien for å dele opp funksjonskontrakter dersom det fremmer best mulig veikvalitet til rimeligst penge. Imidlertid er vi redd for at også andre motiver kan være blandet inn. Det er verd å vurdere erfaringene fra Riksvei 2, jfr presseoppslag om telehiv m.m., i lys av denne problemstillingen

Hvorfor liten konkurranse?

LTL noterer seg for øvrig at ett entreprenørselskap ofte drar av gårde med de fleste funksjonskontraktene. Det kan skyldes at dette selskapet er best, men det kan òg skyldes at andre ikke vil eller kan delta. Blant annet anføres det at de tilbudene som det ofte vinnende selskapet opererer med, er umulig for de andre å matche. Derfor avstår de. Spørsmålet er om vegmyndighetene tar konsekvensen av dette og innretter sine konkurransegrunnlag for å sikre mer konkurranse.

Vi noterer oss for øvrig at det ute i Europa er ledig kapasitet, som følge av finanskrisen. Ved å tilby mer omfattende kontrakter kan man friste utenlandske selskaper til å ta oppdrag i Norge. Vi har allerede sett interesse fra for eksempel tyske foretak. Imidlertid er det ikke regningssvarende for dem å drive i Norge der mange kontrakter er for små. Med de rammer som Nasjonal Transportplan 2010-2019 oppstiller, burde det være mulig å lage kontrakter av en slik størrelse at et større internasjonalt marked ville være interessert. Drifts- og vedlikeholdsoppgavene må da være med i disse kontraktene.

I tilfelle en valgt entreprenør – norsk eller utenlandsk -benytter seg av underleverandører i gjennomføringen av funksjonskontraktene, kan best og jevnest mulig kvalitet sikres gjennom å stille særskilte krav videre i leverandørkjeden. KPI (Key Performance Indicators) er et system som gir en form for belønning ut fra måloppnåelse, og kan med fordel vurderes benyttet i slike kontrakter.

Sammenslåing

En sammenslåing av Statens vegvesen og Jernbaneverket til en etat ville dessuten kunne føre til større muligheter for fellesprosjekter, omfattende så vel utbygging som drift og vedlikehold. En slik sammenslåing vil også åpne for muligheter for mer fleksible valg av kontraktomfang og – former.

Det kan òg stilles spørsmål ved om Statens vegvesen generelt er moden for en omstilling. Det kan være at denne virksomheten, som preges av betydelig kompetanse, har en måte å møte utfordringer på som ikke helt er tilpasset dagens krav og forventninger.

Å si noe om kostnadsutviklingen relatert til funksjonskontraktene spesielt, er vanskelig. Det er få store på det norske entreprenørmarkedet, og det innbyr til priseskalering i offentlige kontrakter. Å tilpasse kontraktene også til det internasjonale markedet, kan være en mulighet til å avdempe presset. Lange kontrakter er, som nevnt over, òg et mulig virkemiddel. Utformingen av kontraktene bør også sees på. Vi forutsetter at vegmyndighetene har så god kontakt med markedet at man konkret vet hva som presser opp prisene. Det særnorske prisnivået kan neppe avhjelpes av veimyndighetene alene, og prisen på innsatsvarer bestemmes av andre faktorer.

LTL håper at vi med disse innspillene kan bidra til en evaluering av de aktuelle kontraktene slik at kvaliteten på veiene året rundt heves, blir forutsigbar og så lik som mulig på de naturlige rutene. Å gå tilbake til egen produksjonsavdeling slik vegvesenet tidligere hadde, er, slik LTL ser det, ingen løsning.

Med vennlig hilsen

**LOGISTIKK- OG
TRANSPORTINDUSTRIENS LANDSFORENING**

for Tom Rune Nilsen
adm.dir.

Kopi: NHO v/Petter Brubakk
BNL v/Audunn Lågøy