



Statens vegvesen

Samferdselsdepartementet
Postboks 8010 Dep
0030 OSLO

Behandlende enhet:
Vegdirektoratet

Saksbehandler/innvalgsnr:
Joachim Rønnevik - 22073015

Vår referanse:
2013/089664-009

Deres referanse:

Vår dato:
02.12.2014

Utvikling i ferjedriften og strategi for fremtidige kjøp av ferjetjenester

Det vises til brev fra Samferdselsdepartementet av 7. oktober 2014. Statens vegvesen vil i det følgende besvare departementets spørsmål, samt gjøre rede for Statens vegvesen sin plan for videre prosess knyttet til fremtidig strategi for kjøp av ferjetjenester.

Kostnader i ferjedriften

Omsetningen i det norske ferjemarkedet er på omlag 5 mrd. kr. årlig. Det offentliges utgifter til kjøp av ferjetjenester var i 2013 på 2,2 mrd. kr., hvorav staten kjøpte inn ferjetjenester for 525 mill. kr.

Utgiftene til statens kjøp av riksvegferjetjenester har økt med 35 % i perioden 2010-2015. Kostnadene for ferjedriften har økt de siste årene og kostnadsanslag for fremtidige utlysninger tyder på en fortsatt kostnadsvekst. De viktigste kostnadsdriverne vi har identifisert er:

- Generell kostnadsøkning for innsatsfaktorer
- Trafikkvekst/tilbudsøkning
- Risiko
- Myndighetskrav
- Organisering og gjennomføring av kjøp av ferjetjenester

I tillegg til kostnadsøkningen skyldes utgiftsøkningen at trafikantene betaler mindre, på samband som mottar statlig støtte, blant annet som følge av rabattendring på ferjekort fra 40 % til 50 %, samtidig som tilbudet (frekvens og åpningstid) er forbedret. Dette har medført at trafikantenes andel av betalingen for ferjetjenester har gått fra om lag 66 % til 62 % i perioden 2010-2015. Hvis trafikantene skulle ha betalt like stor andel av totalkostnaden i 2015 som i 2010 så ville statens utgifter til kjøp av ferjetjenester vært 77,5 mill. kr lavere.

Postadresse
Statens vegvesen
Vegdirektoratet
Postboks 8142 Dep
0033 Oslo

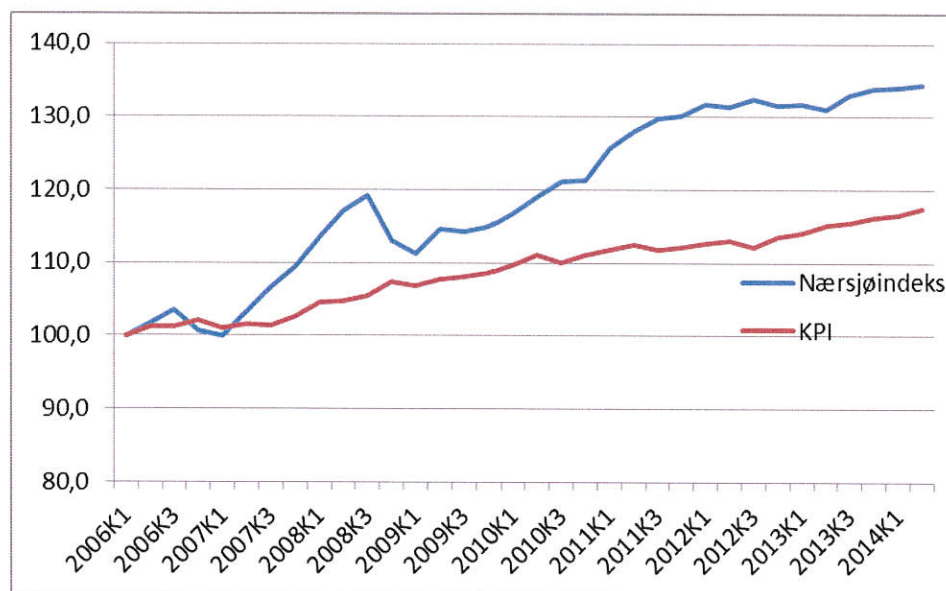
Telefon: 02030
Telefaks: 22 07 37 68
firmapost@vegvesen.no
Org.nr: 971032081

Kontoradresse
Brynsengfare 6A
0667 OSLO

Fakturaadresse
Statens vegvesen
Landsdekkende regnskap
9815 Vadsø
Telefon: 78 94 15 50
Telefaks: 78 95 33 52

Generell kostnadsøkning for innsatsfaktorer

Det har vært en generell realkostnadsøkning i innsatsfaktorene for ferjedriften. Som det fremgår av figur 1 har kostnadene (nærsjøindeksen) økt med om lag 20 % mer enn den generelle prisstigningen (KPI) siden 1. kvartal 2006. Mannskapskostnader har økt med 40 % i perioden 2006-2014 og drivstoffkostnader har økt med 61 % i perioden 2006-2014. Disse kostnadskomponentene står til sammen for om lag 60 % av kostnadene i ferjedriften.



Figur 1: Utvikling nærsjøindeks og KPI. 1. kvartal 2006 til 2. kvartal 2014.

Trafikkvekst/tilbudsøkning

Høyere trafikk enn forventet er et tegn på at det er gått godt langs kysten. Trafikken på dagens 17 riksvegferjesamband har i perioden 2000-2013 økt med 60 %. Dette har utløst behov for kjøp av ekstra kapasitet på riksvegsambandene Mortavika-Arsvågen, Lavik-Oppedal (for 2013 og 2014), Halså-Kanestraum, og Molde-Vestnes, uten at dette var priset inn i kontraktene. Dette har medført betydelig høyere kostnader enn hvis kapasitetsøkningen var blitt priset inn. Økt trafikk i nettokontrakter fører til økte inntekter for operatør uten at disse inntektene kan benyttes til å betale for kapasitetsøkning. I fremtidige kontrakter hvor det er usikkerhet rundt framtidig trafikkvekst vil Statens vegvesen legge inn opsjon på mer kapasitet og dermed få priset inn kapasitetsøkningen. Riksvegferjesambandet Moss-Horten ble lyst ut med en opsjon for å sikre tilstrekkelig kapasitet i løpet av kontraktperioden.

Samfunnets behov for bedre fremkommelighet viser seg også på ferjesiden. I løpet av de siste årene er både åpningstid og frekvens i de fleste sambandene på riksvegnettet betydelig forbedret.

Trafikkveksten på riksvegferjesambandene har ført til behov for flere ferjer/større materiell enn det som eksisterte i markedet tidligere. I første anbudsrunde ble det i tillegg til nybygg i stor grad tilbudt ferjemateriell som var nedbetalt i rammetilskuddsordningen. Fremover må det investeres mye i ferjemateriell og det vil medføre at tilbyderne må prise inn reell nedskrivning i de kommende anbudene, noe som kan øke det offentlige utgifter ved kjøp av ferjetjenester.

Gjennomsnittsalderen på hovedferjene på riks- og fylkesvegferjesamband har holdt seg på 20 år i perioden 2004 til 2012. Dette innebærer at det har funnet sted en viss flåtefornyelse for

hovedferjer i perioden, men som ikke har vært stor nok til å redusere snittalderen på ferjeflåten. Som vi ser i tabell 1 er de største ferjene relativt nye (som i stor grad går på riksvegferjesamband) og de minste ferjene eldre (som går på de minste fylkesvegferjesambandene). Dette henger sammen med at trafikkveksten på de mest trafikkunge sambandene har gjort det nødvendig å kontrahere mange nye store ferjer. I tillegg vil samband med mye trafikk og stor produksjon forsvare investeringer i nye og mer effektive ferjer som trenger mindre mannskap og bruker mindre drivstoff.

Gjennomsnittsalder	Antall PBE (Personbilenheter)				
	0-50	51-75	76-100	101-125	> 125
Per ferje:	33,5	26,2	20,2	15,3	7,92
Per PBE:	31,7	25,8	20,3	14,9	8,37

Tabell 1: Gjennomsnittsalder på ulike ferjestørrelser i den norske ferjeflåten (både riks- og fylkesveg).

For å sikre tilstrekkelig nybygging av ferjer er det viktig med lang nok tid fra utlysning til kontraktsoppstart slik at det er mulig med kontrahering av nybygg. I tillegg er det viktig med kontrakter med lang nok varighet slik at risikoen ved investeringen ikke blir for stor. Statens vegvesen ferjekontrakter har stort sett hatt en varighet på åtte til ti år for å legge til rette for nybygg.

Risiko

I Oslo Economics sin evaluering av første runde med konkurranseutsetting av riksvegferjedriften (2012) konkluderte de med at rederiene fra tidligere forhandlingsregime ikke har vært vant til å prise risikoen knyttet til fremtidig utvikling. Fremover venter derfor Statens vegvesen at rederiene blir mer fokusert på risiko, og priser denne riktigere i anbudene. Sentrale risikoelementer i ferjekontraktene er trafikk- og inntektsutvikling, anvendelse av ferje etter endt kontrakt (kapitalkostnader) og driftskostnader.

Rederiene har sett at trafikken er veldig følsom for tiltak i vegnettet og svingninger i næringslivet ol. og vil mest sannsynlig prise inntektsrisikoen i nettokontrakter (operatør beholder trafikkinntektene) i de kommende anbudene høyere enn de gjorde i første runde. For å unngå å betale unødvendig høye risikopremier knyttet til trafikkutviklingen bør det benyttes bruttokontrakter (innkjøper tar inntektsrisikoen) for de sambandene hvor det er stor usikkerhet knyttet til trafikkutvikling og virkninger av endret takstsystem (AutoPASS regulativet).

Det er flere store ferjeavløsningsprosjekter under bygging og planlegging, og det er snakk om enda flere i fremtiden. Flere av disse prosjektene er planlagt der de største ferjene går. Dette gir en risiko knyttet til anvendelse av ferjemateriellet etter endt kontrakt.

Risikoen knyttet til driftskostnader er i stor grad knyttet til om rederiene oppnår den bemanningen og det drivstofforbruket de har budsjettert med. Dagens kontrakter er regulert med nærsjøindeksen og risikoen knyttet til svingninger i kostnadselementer er derfor begrenset.

Offentlige pålegg

Etter hver større skipskatastrofe kommer det lærdom som blir tatt inn i internasjonalt sikkerhetsregelverk for å bedre sikkerheten. Dette regelverket blir etterhvert også gjort gjeldende i norsk rett og medfører at til dels kostnadskrevende tiltak må gjennomføres på ferjene. Det siste større sikkerhetskravet er STCW (nye internasjonale krav om opplæring av seilende personell) som de kommende årene vil koste flere titalls millioner. Et annet offentlig pålegg som har en vesentlig kostnad er samfunnets krav til universell utforming. Å gjøre til dels gamle ferjer tilgjengelig nok for alle brukergrupper er krevende. Fullt ut universelt utformede ferjer oppnås bare ved nybygg.

Organisering av kjøp av ferjetjenester

I statsbudsjett for 2005 ble det varslet full anbudsutsetting av ferjedriften innen utgangen av 2009. Bakgrunnen for forslaget var en kraftig økning i utgiftene til kjøp av ferjetjenester og anbudsutsetting ble vurdert som et godt tiltak for effektivisering på området (noe man senere har konstatert). Det følger også av EØS-forpliktelsene at tildeling av kontrakt om ferjedrift skal skje på en ikke-diskriminerende måte. EU-kommisjonen har slått fast at anbud vil være den beste måten å sikre ikke-diskriminering på når man inngår kontrakter om offentlig tjenesteytelse. I perioden fram til 2010 ble de fleste riksvegferjesamband konkurranseutsatt.

Konkurranseutsettingen av riksvegferjedriften sammenfalt med forvaltningsreformen i 2010 hvor ansvaret for 77 riksvegferjesamband ble overført til fylkeskommunene.

Forvaltningsreformen medførte at man for de nærmere 100 nåværende og tidligere riksferjesambandene gikk fra én oppdragsgiver til tolv. I følge Oslo Economics som evaluerte konkurranseutsettingen av riksvegferjedriften resulterte forvaltningsreformen i en forsterket fylkeskommune, men det gav samtidig en mer uoversiktlig oppdragsgiverside og uensartet kontraktsoppfølging. Oppsplitting av oppdragsgiversiden gjør det også vanskelige å sikre standardisering av materiell, gir en ikke-optimal disponering av reserveferjekapasitet, og gir utfordring for bestillerkompetanse og leverandørutvikling. Oslo Economics slår fast at:

“Et av målene med forvaltningsreformen var å øke ansvaret lokalt. En mer fragmentert oppdragsgiverside gjør det mer krevende å utvikle et helhetlig ferjetilbud. Etter forvaltningsreformen er det nødvendig med en økt samordning på tvers av stat og fylkeskommuner i den videre konkurranseutsettingen av ferjedriften.”

Forvaltningsreformens mål om å øke lokal påvirkning har fungert på en god måte. Mange fylkeskommuner hadde til å begynne med fokus på lokal koordinering og ønske om å benytte egen bestillerkompetanse fra buss og hurtigbåt for disse anskaffelsene, uten tilstrekkelig fokus på koordinering nasjonalt. Statens vegvesen og fylkeskommunene har de siste par årene samarbeidet om kontraktsmal og kontraktsoppfølging. Statens vegvesen ønsker å videreføre og styrke dette arbeidet for å sikre en mest mulig ensartet oppdragsgiverside. Dette er en prioritert oppgave for Statens vegvesen.

Samtidig som oppdragsgiversiden er blitt mer fragmentert har tilbydersiden beveget seg i motsatt retning, med oppkjøp og sammenslåinger, og det norske ferjemarkedet domineres nå av fire store konsern. Konkurranseutsettingen har medført endret samspill mellom oppdragsgiver og leverandør. Økt fokus på kontraktsutforming- og ordlyd stiller nye krav til aktørene på begge sider av bordet. På bakgrunn av konsolidering og profesjonalisering av tilbydersiden i det norske ferjemarkedet og økte kostnader er det behov for å se på organiseringen av innkjøpssiden og innkjøpsstrategi.

Organisering av innkjøpsiden – mulige modeller

Statens vegvesen har vurdert tre ulike modeller for organisering for kjøp av ferjetjenester:

- En sentral innkjøper av ferjetjenester
- Formalisert innkjøpsamarbeid
- Desentralisert – økt samhandling (videreføring av dagens modell)

En sentral innkjøper av ferjetjenester

Statens vegvesen er av den oppfatning at en sentral innkjøper vil være mer robust og sikre bedre bestillerkompetanse. Bestillerkompetanse har blitt viktigere etter hvert som rederiene er blitt mer profesjonaliserte. Fordeler med en sentral innkjøper vil være:

- Større volum vil sikre profesjonisering og effektive utlysingsprosesser
- Større frihet knyttet til strategiske vurderinger vedr. pakkestørrelse og reservemateriell (på tvers av dagens forvaltningsnivåer og fylkesgrenser).
- Sikre standardisering av materiellkrav
- Enklere å fordele utlysninger i tid for å unngå at utlysninger kommer på samme tid.
- Økt grad av gjenkjennbare kontrakter og oppfølging, noe som reduserer risikopremien knyttet til uklare kontraktsforhold og reduserer administrasjonskostnadene i rederiene.
- Tilstrekkelig kompetanse i forhold til miljø og sikkerhet.
- Sikre felles billetteringsløsninger langs kysten slik at bilistene får like betalingsløsninger å forholde seg til.
- Flere av kostnadsdriverne i ferjedriften er i stor grad er utenfor innkjøpers kontroll. Det er derfor nødvendig å ha en organisering av kjøp av ferjetjenester som er i stand til å håndtere denne typen kostnadsvariasjoner. Da kostnadskomponentene ikke nødvendigvis slår likt ut i alle samband betyr det at en sentral innkjøper med et budsjett ikke vil oppleve like stor «sjokk» på budsjettsiden som enkeltinnkjøpere opplever ved dagens organisering.

Sentralisering vil imidlertid kunne føre med seg at en mister nærheten til «lokaldemokrati» og innkjøpsmiljøene for buss og hurtigbåt i fylkeskommunene. Erfaringene viser at lokale behov for tilbudsforbedringer på en god måte blir veid mot andre lokale behov ved dagens fylkeskommunale innkjøp.

En nasjonal ferjedriftstandard, slik man hadde i NTP 2010-2019, vil kunne definere åpningstid og frekvens som funksjon av type samband / trafikk / trafikksammensetning. Dette vil kunne være et nyttig verktøy for å sikre likebehandling mellom de ulike ferjesambandene og fylkene. Med en ferjedriftstandard vedtatt av Stortinget bør en sentral innkjøper få hele ansvaret for å lyse ut og inngå avtaler for samtlige ferjesamband i henhold til standarden. I dag tar det for lang tid fra en starter arbeidet med et anbud til utlysning, og det er ofte vanskelig å forutsi hvor lang tid denne prosessen vil ta. Med en sentral innkjøper med økt myndighet vil det være mulig å redusere saksbehandlingstiden og å forutsi når samband kan lyses ut. Dette vil gjøre det lettere for oppdragsgiver å kunne signalisere til markedet når fremtidige anbud vil lyses ut. Når en sentral innkjøper ønsker å benytte helt nye innkjøpsformer eller ny teknologi bør utlysninger løftes til Samferdselsdepartementet.

Formalisert innkjøpsamarbeid

En kan se for seg en løsning der Statens vegvesen, etter samme prinsipp som for sams vegadministrasjon for drift og vedlikehold, kjøper inn ferjetjenester for samtlige ferjefylker. Dette kan være en formalisert avtale som definerer at Statens vegvesens kontraktsmalverk og kontraktsoppfølgingssystem skal følges, men med definerte frihetsgrader som er likt for alle fylkeskommuner. Et slikt system vil kunne bidra til å skape en mer enhetlig

oppdragsgiverside uten at en endrer budsjett og myndighetsforholdene som fulgte med forvaltningsreformen. Det er viktig i en slik modell at en lager løsninger som ivaretar lokaldemokratiets innspill i forhold til behov for transport på en god måte innenfor rammene på kontraktsoppfølgingsregimet og avtalen forøvrig.

Desentralisert (videreføring av dagens modell)

Dette er en videreføring av dagens modell, men med økte resurser for å redusere de negative sidene ved denne modellen. Statens vegvesen ser for seg at en da bør bruke enda mer resurser på å legge til rette for at statlig kontraktsmalverk og kontraktsoppfølging blir tilbudt på måter som fylkeskommunene ønsker, med et mål om at flest mulig bruker Statens vegvesen eller Statens vegvesens systemer i størst mulig grad. En av fordelene med denne modellen er at en uten videre vil videreføre de positive elementene som forvaltningsreformen førte med seg for denne sektoren, som styrket lokal påvirkning og styrket lokal koordinering av ulike typer rutegående transport.

Konkurransesituasjonen

Oslo Economics konkluderte i 2012 med at det var virksom konkurranse om ferjekontraktene mellom ferjeselskapene. Det har vært konsentrasjon i markedet, og en har gått fra 20 ferjeselskaper til fire konsern som dominerer markedet. Markedsandelen til ferjeselskapene i 2011 fremgår av tabell 2.

	Boreal	Norled	Fjord1	Torghatten
Markedsandel	7 %	23 %	45 %	24 %

Tabell 2: Markedsandeler mellom de største aktørene i det norske ferjemarkedet. 2011.

Utenlandske selskaper har foreløpig vist liten interesse for det norske ferjemarkedet. I følge Oslo Economics kan dette skyldes forhold som for eksempel viktigheten av å ha en organisasjon lokalisert i landet og kunnskap om nasjonale og lokale forhold. Samtidig kan ulike standarder for kai og materiell gjøre det vanskelig å bruke de samme ferjene i ulike land. Statens vegvesen har fått signaler fra enkelte utenlandske tilbydere at de følger utviklingen i det norske markedet og at det er ønskelig med mer informasjon om samband som skal lyses ut fremover.

Konsentrasjonen i ferjemarkedet ble ansett av Oslo Economics som en konsekvens av økt profesjonalisering og muligheter for å utnytte stordriftsfordeler som gir økt effektivitet og konkurransekraft. Det slås imidlertid fast at konsentrasjonen i det norske ferjemarkedet er høy og at det er grunn til å følge utviklingen særlig frem mot neste anbudsrunde.

Oslo Economics har gjort en ny vurdering av konkurransesituasjonen i markedet (oktober 2014) med utgangspunkt i utlysninger administrert av Statens vegvesen (både fylkes- og riksveg) i perioden 2011-2014 og med tanke på sambandene som skal lyses ut i 2015. Tilbudene i denne perioden tyder på at rederiene har fått et tydeligere regionalt fokus, hvor både Fjord1 og Norled har levert tilbud på alle utlysningene i Region vest og Region midt, men kun i de regionene, mens Torghatten og Boreal har levert tilbud i alle utlysningene i Region nord, og kun i noen utlysninger i Region midt og Region Vest. Tendensen er derfor at det vanligvis er to tilbydere per anbud, men i anbudet om sambandet Moss-Horten var Torghattens datterselskap Bastø Fosen eneste tilbyder. I Trøndelagsfylkene har det vært tilfelle med tilbud fra alle fire rederigrupperingene.

Tiltak for økt konkurranse

Ferjemarkedet er kjennetegnet av at det er kapitalintensivt og at ferjene har lang levetid, og at det er relativt få ferjer av hver enkelt størrelse. I tillegg må kontraktene være relativt lange for å gi rom for nybygg. Dette gjør at så lenge eierskap og drift leveres av samme rederi, vil være samfunnsøkonomisk optimalt med færre tilbydere enn i andre deler av transportsektoren som har en annen miks av kapitalintensivitet, kontraktsvarighet, og spesialisering av innsatsfaktorene (ferjene).

Oslo Economics skriver i sin vurdering i oktober 2014 at både ett og to tilbud kan være tilstrekkelig for å sikre konkurranse i et anbud:

Anbudene er priskonkurranser der «the winner takes all», og det gir insentiv til å prise tilbudene ned mot et nivå som avspeiler sunn konkurranse (frikonkurransепris), så lenge det enkelte rederi frykter at andre rederi kan komme til å gjøre det samme.

I forbindelse med Oslo Economics vurdering av konkurransesituasjonen i oktober 2014 ble det gjort vurderinger av om konkurransen i det norske ferjemarkedet er begrenset. Gjennomgangen viser en fallende og relativt lav lønnsomhet for de norske ferjerederiene, men langsiktig trend er for tidlig å forutsi. Fallende lønnsomhet kan indikere at det er sunn konkurranse i markedet, og slik sett bra for oppdragsgiver, men det kan også bidra til å påvirke ferjeselskapene evne til å delta i konkurranser og foreta nye investeringer. Når det skal vurderes tiltak for økt konkurranse må det derfor legges opp til en balansert risikofordeling mellom tilbyder og oppdragsgiver, og derigjennom bidra til en bærekraftig ferjenæring, jf. Prop 1. (2014-2015).

Statens vegvesen vil vurdere tiltak for økt konkurranse på kort og lang sikt. Med kort sikt mener vi kontrakter med oppstart mellom 2016 – 2019 og lang sikt som kontrakter med oppstart fra 2020. Bakgrunnen for dette er at utredning av langsiktige tiltak og eventuelle strukturelle endringer vil kreve minimum ett til to år, samt at nye kontrakter må ha åpning for nybygg. Tiltakene på lang sikt bør ha som ambisjon å sette premissene for utviklingen i ferjemarkedet i minimum de neste 25 – 30 årene.

Kort sikt

Tiltak på kort sikt vil ligge til grunn for kontrakter med oppstart frem til og med 2019. Disse kontraktene bør lyses ut i løpet av 2014 og 2015 og handlingsrommet for endringer er derfor begrenset. Tiltak kan være knyttet til:

- Kontraktstrategi: Risikofordeling, kontraktsvarighet, sambandspakker, standardisering av fartøystørrelser
- Markedsrettede tiltak

Et viktig tiltak på kort sikt er å vurdere risikoen i kontraktene. Statens vegvesen er som innkjøper av ferjetjenester opptatt av at risiko bør legges til den som har mulighet til å påvirke den. I en bruttokontrakt har ferjeselskapet kun risiko knyttet til drift, mens oppdragsgiver har ansvar for inntektene. Denne typen kontrakter er godt egnet på samband hvor det er planer om større endringer i det omkringliggende vegnettet eller det er planer om endringer i opplegg for billettinnkreving. I transportsektoren er det tradisjonelle skillet mellom brutto- og nettokontrakter i ferd med å viskes ut, og det vokser frem kontraktformer som forener det beste fra to verdener ved hjelp av insentiver, markedsplaner/forretningsplaner og samarbeid. Statens vegvesen har derfor satt i gang et arbeid med å utvikle en moderne bruttomal for kjøp av ferjetjenester. Dette arbeidet vil ferdigstilles rundt årsskiftet 2014/2015. Ved å ha både en

brutto- og nettomal i verktøykassen vil Statens vegvesen ved utlysning av samband ha tilgjengelige verktøy for å plassere inntektsrisiko på en optimal måte.

Av markedsrettede tiltak er det viktig å gi tilstrekkelig tid mellom anbudsutlysninger og kontraktoppstart. Statens vegvesen vurderer kontinuerlig om det skal gjennomføres ytterligere tiltak for å økt informasjon og oppmerksomhet rundt ferjekontraktene som lyses ut internasjonalt. Dette kan for eksempel være egne bransjemøter i utlandet på samme måte som det er gjennomført på entreprisesiden. Per i dag holder vi innlegg på internasjonale konferanser der utenlandske rederier deltar og informerer blant annet om det norske ferjemarkedet og våre utlysninger.

For samband som Statens vegvesen har oversendt Samferdselsdepartementet for godkjenning er det gjort vurderinger knyttet til tiltak for økt konkurranse på kort sikt i samsvar med de nevnte tiltakene. Disse bør derfor lyses ut uten videre utredninger (av tiltak for å øke konkurransen) for å unngå for kort tid mellom utlysning og kontraktoppstart.

For samband som enda ikke er oversendt departementet anbefaler Statens vegvesen at det påstartede utredningsarbeidet om risikofordeling, kontraktsvarighet, sambandspakker, og standardisering av fartøystørrelser, videreføres og implementeres ved utlysning av disse sambandene. Videre vil det også løpende vurderes om det skal gjennomføres markedsrettede tiltak for å få inn nye aktører på det norske ferjemarkedet.

Lang sikt

Tiltak på sikt vil ligge til grunn for kontrakter med oppstart fra 2020 og utover. Dette kan være tiltak som kan gi større strukturelle endringer i ferjemarkedet, men kan også være tilpasning av dagens modell for kjøp av ferjetjenester. Statens vegvesen er i ferd med å starte opp et større utredningsarbeid om tiltak på lang sikt. Punktene nedenfor er forslag til tiltak som vil vurderes i et slikt utredningsarbeid (listen er ikke uttømmende):

- Vurdere tiltak på kort sikt i et langsiktig perspektiv:
 - Kontraktstrategi: Risikofordeling, kontraktsvarighet, sambandspakker, standardisering av fartøystørrelser
 - Markedsrettede tiltak
- Vurdere om oppmykning av takstbestemmelsene, og andre kontraktkrav i nettokontraktene for å gi rederiene større muligheter til å påvirke trafikkinntektene.
- Skille eierskap og drift - det er ikke uvanlig i skipsfart at eierskap og drift er splittet. Det er også vanlig i andre deler av transportsektoren der offentlige myndigheter kjøper transporttjenester som for eksempel skinnegående materiell. Vi ser at flere land som tidligere har hatt statlige ferjerederier nå har satt ut driften, men har beholdt eierskapet til fartøyene. Delt eierskap og drift gjør det fornuftig å ha kortere mer fleksible driftskontrakter. Det finnes ulike måter å splitte eierskap og drift:
 - Kontrakter der staten overtar fartøy etter endt anbudsperiode
 - Nybygg for statsrederi
 - Rene eierskapskontrakter med lang tidshorison
 - Tredeling av innkjøpet i (etter de samme prinsippene som Nordland fylkeskommune vurderer):
 - Finansiering
 - Eierskap (bygging)
 - Drift

- Deler sambandene og ferjene inn i ulike segmenter. 1) 50 - 120 bilers fjordferjer hvor det fremdeles er god konkurranse med rederier som både eier og driver fartøy, 2) splitting av eierskap og drift på samband med behov for mer spesialiserte ferjer (Bodø, Moskenes, Værøy og Røst), 3) splitting av eierskap og drift kan også tenkes at er lurt på små samband der små (lokale) rederier kan by på driften.
- Statlig garantiordning for nybygg. En slik ordning vil kunne øke nybyggingstakten av miljøvennlige fremtidsrettede ferjer

Statens vegvesen anbefalinger og videre arbeid:

Organisering av kjøp av ferjetjenester

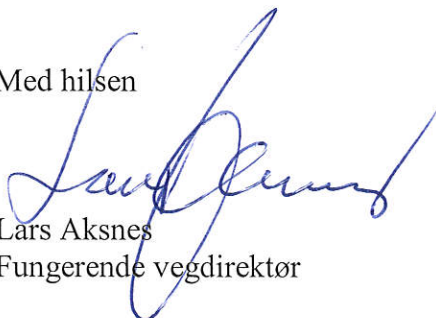
På bakgrunn av gjennomgangen av organisering av kjøp av ferjetjenester i Norge anbefaler Statens vegvesen en sentral modell for kjøp av ferjetjenester. Vi mener at en felles innkjøper er den løsningen som på en best måte sikrer det offentliges interesser ved kjøp av ferjetjenester. Statens vegvesen vil gjerne ha en dialog med Samferdselsdepartementet om dette.

Tiltak for økt konkurranse

I samsvar med Prop 1. (2014-2015) vil Statens vegvesen legge til rette for å øke konkurransen gjennom å sikre en balansert risikofordeling mellom tilbyder og oppdragsgiver, med ulike tiltak på kort og lang sikt:

- Statens vegvesen anbefaler at samband som er oversendt Samferdselsdepartementet for godkjenning lyses ut uten videre utredninger (av tiltak for å øke konkurransen) for å unngå for kort tid mellom utlysning og kontraktsoppstart. For disse sambandene er det gjort vurderinger knyttet til risikofordeling, kontraktsvarighet, sambandspakker og standardisering av fartøystørrelser.
- For samband som enda ikke er oversendt departementet anbefaler Statens vegvesen at det påstartede utredningsarbeidet i forhold til risikofordeling, kontraktsvarighet, sambandspakker, og standardisering av fartøystørrelser, videreføres og implementeres ved utlysning av disse sambandene. Videre bør det også løpende vurderes om det skal gjennomføres markedsrettede tiltak for å få inn nye aktører på det norske ferjemarkedet.
- Statens vegvesen ønsker i løpet av kort tid å lyse ut flere utredningsoppdrag knyttet til tiltak for å sikre konkurranse på lang sikt. Målsetningen er å presentere de første resultatene i neste års statsbudsjett.

Med hilsen



Lars Aksnes
Fungerende vegdirektør



Jane Bordal

