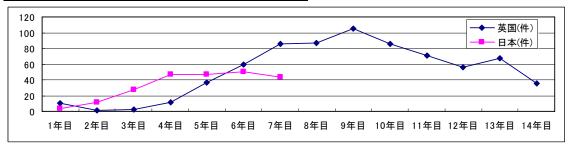
<参考資料>

1. 日英のPFI事業数推移(単年度実績)

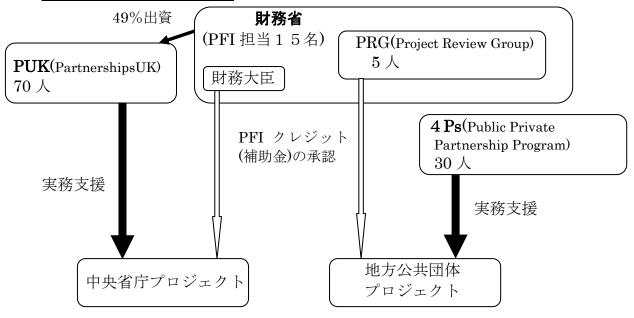


■ 英国では、1992 年に P F I を導入。当初は案件数が伸び悩むも、当時の大蔵省が強力な推進体制を整備したほか、入札手続きの簡素化、標準契約書の整備等の改善が行われた結果、年ごとの事業数が 1994 年の 2 件から 1998 年には 86 件に飛躍的に増加(4 年目~7 年目)。

わが国ではPFI導入後4年目で、1年間の事業数が47件にまで増加したが、その後横ばいとなっている。

(出典:内閣府『PFI アニュアルレポート平成17年度』をもとに作成)

2. 英国のPFI推進体制



- ① 英国では、財務省がPPP/PFIの政策全般に責任を負うとともにプロジェクトを所管している。
- ② PUKが中央省庁プロジェクトを実務支援し、4 P s は地方公共団体プロジェクトを実務支援する。
- ③ 国・地方のPFI発注者は、すべて財務省にPPP/PFI事業に対する補助金を申請し、その承認を得ない限りPPP/PFI事業は実施できない(財務大臣は中央省庁に、PRGは地方公共団体に承認を与える)。

(出典:内閣府『PFI アニュアルレポート平成17年度』をもとに作成)

3. わが国PFIの入札手続上の課題

わが国のPFI

(一般競争入札方式)

(1) 応札企業の絞込み ①日本:資格審査と事業の概要提案により 公告 公告 事業者の絞込みは可能。しかし、概要提案 だけでは発注者が事業提案の適否を判断す ることは困難 ②EU:資格審査段階においては概要提案 事前資格審査・ 競争資格確認 の審査は行わず、資格審査後、対話によっ 対話参加者の て発注者のニーズと事業者提案をすり合わ 選定・招請 (2) 発注者・事業者間の対話 ①日本:事業実施方針の公表以降、入札ま での間、説明会、書面質疑応答のほか、対 面で口頭による発注者・事業者間の対話が 可能。しかし、契約上の位置づけが不明 確。入札条件・業務内容の変更に関する交 対話 渉は事実上困難 ②EU:競争的対話方式では、入札条件に ついて対話が可能。発注者のニーズと事業 対話の終了宣言・ 者の提案をすり合わせる。入札条件の変更 最終入札書の提出要請 も可能 入札 最終入札 (3) 審査基準 ①日本: 創意工夫部分が優れていても、入 応札価格が予定価格を上回ると失格。政府 Д の発注するPFI事業は原則として予定価 格は非公開。 入札審查 入札審査 ②EU:競争的対話方式ではVFMとサー ビスレベルを総合的に評価し落札者を決定 ŢĹ (わが国のような予定価格の上限は設けず、 サービスレベルを重視する場合が多い) 落札者決定 落札者決定 \bigcup Ŋ 契約締結 契約締結

EUの競争的対話方式