

現在の一般競争入札を見直し、PFI独自の入札制度を構築

例)

- PFI事業については複数年度の予算を認める
(毎年度議会の承認が必要なため、機動的に事業を遂行できない)
- 各企業が公共と1対1で対話し、業務要求水準を改善できるようにする
(現在は全体説明会での質疑のみ可能。これでは自社のノウハウに係る提案はできにくい。オーバースペックになる温床ともなっている)
- 多少、予定価格より高くても、長期的により多くの行政収入が見込まれ、収支がよりよい提案は採用する
(現在は予定価格の上限が厳格)
- 複数の段階を経て、事業者を選定できるようにする
(現在は一発勝負なので、特に地方の中小事業者は落札できなかった際の損失が大きいため、参加できない)

3. 地方自治体に対する支援

PFI事業は複雑で高度な専門性が求められるため、PFIに乗り出せない自治体が多い。PFIを手掛けていても、期待した効果を得られていない自治体も多い

(英国では、PUK、4Psと呼ばれる公的なPFIの支援組織が中央・地方政府のPFI事業を手厚くサポート)



地方自治体に対してPFIの案件創出や運営を支援する体制を整備
(PFIのノウハウの提供、案件形成、運営に至る実務支援を行う組織の設立など)