

Regno Unito
Normativa sugli Appalti
Pubblici

L'Istituto nazionale per il Commercio Estero, con la propria rete di Uffici nel mondo e con le attività di promozione e di assistenza, costituisce un osservatorio sui mercati internazionali al servizio delle imprese italiane.

La presente pubblicazione rientra nel programma editoriale dell'Istituto - collana "INDAGINI - PRODOTTO/MERCATO" - ed è stata realizzata dall'Ufficio ICE di Londra

Il programma editoriale è curato dall'Area Prodotti Informativi - Editoria Elettronica.

(Gran Bretagna)

<u>IMPORTANZA DELLE COMMESSE PUBBLICHE</u>	2
INTRODUZIONE.....	2
PANORAMICA DELMERCATO.....	2
PRINCIPALI AREE DI SPESA.....	3
RACCOMANDAZIONI DI MARKETING E MODALITÀ D'INGRESSO NELMERCATO.....	4
OSTACOLI ALL'INGRESSO NEL MERCATO.....	4
<u>QUADRO NORMATIVO</u>	5
LA DISCIPLINA DEGLI APPALTI PUBBLICI IN GRAN BRETAGNA.....	5
SISTEMI E PROCEDURE DI ASSEGNAZIONE DEGLI APPALTI.....	6
SOGLIE PREVISTE DALLE DIRETTIVE SUGLI APPALTI PUBBLICI.....	7
REGOLE PROCEDURALI.....	8
<u>PRINCIPALI CARATTERISTICHE DELLE COMMESSE PUBBLICHE</u>	9
INIZIATIVA FINANZIARIA PRIVATA PFI.....	9
PPP.....	11
OCG GATEWAYPROCESS.....	12
E-COMMERCE NELLA PUBBLICA AMMINISTRAZIONE.....	13
OGCBUYING.SOLUTIONS.....	13
I LAVORI DI COSTRUZIONE ON-LINE.....	14
<u>PRINCIPALI ORGANIZZAZIONI CHE AGGIUDICANO I CONTRATTI</u>	14
MINISTERO DELLA DIFESA.....	14
SERVIZIO SANITARIO NAZIONALE (SSN).....	15
MINISTERO DEI TRASPORTI.....	16
<u>LE FONTI DI INFORMAZIONE PER I CONTRATTI PUBBLICI IN GRAN BRETAGNA</u> ..	17
OJEC – LA GAZZETTA UFFICIALE DELLA COMUNITA' EUROPEA.....	17
TENDERS ELECTRONIC DAILY “TED”.....	17
GU/S SU CDROM.....	18
GOVERNMENT OPPORTUNITIES.....	18
THE TENDERS DIRECT PROCUREMENT GATEWAY.....	19
<u>OPPORTUNITÀ DI MERCATO</u>	19
SANITA'.....	19
INFRASTRUTTURE.....	20
SERVIZI PUBBLICI.....	20
GOVERNO LOCALE.....	20
PPP.....	21

Importanza delle commesse pubbliche

Introduzione

I governi conservatori negli anni '80 hanno avviato grandi processi di trasformazione dello stato in Gran Bretagna. I programmi di privatizzazione, la riorganizzazione della PA, politiche rigorose di bilancio hanno ridotto i flussi di spesa pubblica in relazione alla ricchezza prodotta nel paese.

Dalla seconda metà degli anni '90 il cambio di maggioranza non ha all'inizio modificato l'indirizzo strategico della politica economica proseguendo nella riorganizzazione della pubblica amministrazione e mantenendo inalterati gli obiettivi di rigore nella finanza pubblica e di riduzione del peso dello stato nell'economia reale. Successivamente, con il secondo governo Blair del 2001 sulla base di una crescente domanda della popolazione, si è avuto un ritorno alla politica di crescita della spesa pubblica per migliorare i servizi pubblici, in particolare scuola, sanità, trasporti.

Il governo Brown ha continuato una politica di crescita della spesa pubblica con un incremento medio annuo del 2.1%. Si prevede, comunque, a causa dell'attuale andamento congiunturale dell'economia un rallentamento della spesa, con l'eccezione dei programmi connessi alla preparazione delle Giochi Olimpici, che si terranno a Londra nel 2012. Unicamente nel settore sanitario è previsto per il prossimo biennio un incremento medio annuo del 4%.

Gli esecutivi laburisti hanno di recente ultimato, in sintonia con i processi di riorganizzazione dello stato in altri paesi europei, il processo di decentramento verso la Scozia, il Galles e l'Irlanda del Nord.

Il settore pubblico include:

- i ministeri centrali e le agenzie del governo,
- il sistema sanitario nazionale ed i trust locali,
- il ministero della difesa,
- gli enti locali,
- l'Assemblea dell'Irlanda del Nord, l'Assemblea Nazionale del Galles e del Governo Scozzese,
- università,
- scuole,

Panoramica del mercato

Le amministrazioni dello stato britannico sono clienti solidi. La legge obbliga la PA ad evadere le fatture entro 30 gg. I contratti con le pubbliche amministrazioni devono rispettare i principi della normativa comunitaria (pubblica evidenza, non discriminazione e concorrenza).

Le imprese di paesi aderenti all'Unione possono partecipare liberamente alle gare per la fornitura di beni e servizi. Un'impresa che non ritiene rispettate le direttive dell'Unione Europea durante le

fase di selezione aggiudicazione di appalti pubblici può richiedere l'intervento della corte suprema "High Court".

I contratti di piccola entità, di scarso interesse per le aziende italiane, possono essere aggiudicati senza nessuna attività di pubblicizzazione. Le amministrazioni dello stato utilizzano i giornali locali, nazionali e di settore per pubblicizzare i bandi di gara al di sotto delle soglie comunitarie.

Governo centrale

Questa è la maggiore entità acquirente ed è caratterizzata, al momento, da una notevole frammentazione. Una tendenza recente è la creazione di centrali d'acquisto inter-dipartimentali.

Governo locale

Il decentramento, promosso di recente, accentua il ruolo degli enti locali che spendono ogni anno 70 miliardi di sterline (circa 87,5 miliardi di euro).

I consigli di contea, distretti di Londra, consigli distrettuali metropolitani, consigli distrettuali in Inghilterra, consigli distrettuali e di contea in Galles e nelle isole, consigli distrettuali in Scozia - per un totale di 514 autorità sono attori primari degli appalti pubblici.

A livello di governo locale si ricorre sempre più spesso al settore privato. La Legge per i Governi locali del 1998 rende obbligatorio il ricorso alla gara d'appalto per tutta una serie di servizi e prodotti e vincola le autorità locali a mettere all'asta determinati contratti in aree chiave come l'edilizia e le costruzioni, gli interventi di pulizia, l'approvvigionamento, la manutenzione degli immobili e delle strade, la raccolta e l'eliminazione dei rifiuti, lo sport e le attività di svago.

Aziende statali

Le privatizzazioni degli anni 80 e 90 hanno decimato le imprese controllate direttamente dallo stato. Tra le aziende controllate dello stato si evidenzia il gruppo televisivo "BBC", la Royal Mail, parte delle strutture ospedaliere che fanno parte del NHS (sistema sanitario nazionale).

Principali aree di spesa

Tra i diversi dipartimenti del governo centrale vi sono quattro aree chiave comuni alla maggior parte dei dipartimenti, le quali sono già state assegnate al settore privato oppure stanno per essere sottoposte a test di mercato:

Servizi generali – pulizie, approvvigionamento, costruzione e manutenzione immobili, sicurezza e manutenzione veicoli,

Amministrativo – manutenzione hardware, lavori di stampa, lavori di digitazione, servizi legali, invio corrispondenza.

Servizi manageriali – consulenza informatica, gestione operativa, revisione interna, consulenza per gli acquisti.

Forniture generali – mobili e suppellettili, cancelleria, materiale da costruzione, sistemi di comunicazione, attrezzature informatiche,

Oltre alle unità preposte all'acquisto dei singoli dipartimenti, esiste tutta una serie di enti che forniscono prodotti e servizi specifici ai diversi dipartimenti.

Anche il Sistema Sanitario Nazionale si rivolge sempre più spesso al settore privato per i propri acquisti. La spesa annua per beni e servizi acquistati dal settore privato ammonta a 5,3 miliardi di sterline, rispetto ai 3,5 miliardi di sterline del 1989.

E' divenuta prassi corrente negli ultimi anni che gli acquisti di forniture fatti da strutture pubbliche non si basino piu' unicamente sul prezzo richiesto ma seguano il concetto del "best value", che ha di recente trasformato le procedure di acquisto: grande attenzione viene, infatti, riposta sulla qualita' del prodotto e soprattutto all'assistenza post-vendita.

Raccomandazioni di marketing e modalita' d'ingresso nel mercato

Per prepararsi all'ingresso nel mercato le imprese italiane, interessate alle forniture della PA britannica, dovrebbero individuare i propri potenziali clienti, valutare l'entita' dei contratti per i quali l'azienda e' in grado di presentare un'offerta.

Per ottenere le informazioni sulle gare d'appalto:

- consultare il Giornale Ufficiale della Comunita' Europea (OJEC), Tenders Electronic Daily, la rivista government opportunies;
- instaurare un rapporto continuativo di collaborazione/vendita con clienti gia' fornitori della PA;
- puntualita' nelle attivita' di pre-qualifica, selezione, e gestione dei contratti,
- rispetto fedele del bando di partecipazione,
- consultare i bollettini dei diversi dipartimenti di stato alla ricerca di informazioni relative alle opportunita' nei diversi settori, (ex: Bollettino dei Contratti del Ministero della Difesa.;

Per le aziende interessate al mercato locale esistono le seguenti opzioni:

- distributore locale – nominare un'azienda che abbia un profilo clienti ed un profilo prodotti attinente al proprio e che possa dunque contattare i potenziali acquirenti e fornire il necessario servizio di supporto.
- filiale – questa soluzione e' opportuna solo nel caso che il volume d'affari sia consistente, dato che i costi fissi possono raggiungere livelli elevati;
- societa' a capitale misto – potrebbe assumere la forma di una collaborazione con un socio britannico, attraverso la condivisione dei contratti o degli investimenti;
- acquisizione – l'acquisizione di un'azienda prevede un notevole impegno affinche' si sviluppino le potenzialita' in Gran Bretagna.

Ostacoli all'ingresso nel mercato

Gli ostacoli all'ingresso nel mercato degli appalti della PA britannica sono:

- lingua, tutti i documenti devono essere prodotti in inglese, (profilo dell'azienda, bilancio, Cv esperti, proposta tecnica, etc.);
- i requisiti in termini di garanzia di qualita' sono piuttosto rigorosi: la PA britannica richiede generalmente gli standard in vigore nei diversi settori di specializzazione (BS EN ISO 9000).

- la fornitura di beni e servizi generali viene spesso affidata ai fornitori abituali; la tendenza della PA a creare rapporti di collaborazione continuativi con i fornitori rafforza il vantaggio comparativo delle imprese già inserite nei rapporti di fornitura;
- i requisiti da rispettare per l'aggiudicazione degli appalti della PA possono essere in alcuni casi complessi per una pmi italiana,
- mancanza di un'adeguata rappresentanza locale: le unità per gli acquisti dei diversi consigli ed i consorzi per gli acquisti sono relativamente indifferenti alla posizione geografica dei loro fornitori, anche se qualcuna di queste unità preposta agli acquisti potrebbe comunque ritenere essenziale la presenza dell'azienda nelle immediate vicinanze.

Per quanto riguarda i servizi pubblici, possono essere indicati anche i seguenti ulteriori ostacoli:

- i progetti di collaborazione pubblico privata (PPP-PFI) richiedono tempi lunghi ed esperti locali per i processi di negoziazione,
- i sistemi di pre-qualifica sono particolarmente rigorosi.

Quadro normativo

La disciplina degli appalti pubblici in Gran Bretagna

Tutti i contratti di natura privata con la PA britannica sono disciplinati dai regolamenti che hanno recepito le direttive europee sugli appalti:

- il regolamento sui contratti per i lavori pubblici del 1991;
- il regolamento sui contratti di fornitura del 1995;
- il regolamento sui contratti di servizi del 1993.

La normativa britannica sugli appalti pubblici rispetta i principi comunitari di:

- **pubblica evidenza** - portare a conoscenza del pubblico tutti i contratti superiori ad un certo valore in modo che tutti gli interessati (fornitori, prestatori di servizi, etc.) possano partecipare alla gara;
- **non discriminazione** - vietare specifiche tecniche nei contratti che favoriscano dei fornitori particolari;
- **concorrenza** - l'applicazione di criteri oggettivi nel condurre la procedura e nell'assegnazione del contratto.

Le leggi britanniche, seguendo i criteri disposti dalla direttiva 93/37/CE ed allegato, identificano le singole autorità contraenti. La direttiva considera autorità contraenti il parlamento britannico "House of Commons", la "House of Lords", le autorità locali, i ministeri. La direttiva identifica, inoltre, una categoria residuale che comprende tutte le società che agiscono ai fini dell'interesse generale, finanziate interamente o parzialmente da autorità contraenti.

Un **contratto di lavori pubblici** in Gran Bretagna e' definito come un contratto scritto avente ad oggetto il compimento di uno o piu' lavori per l'autorità contraente. L'allegato alla legge elenca i lavori che sono soggetti alla procedura (ad esempio la costruzione di appartamenti, edifici, ospedali ed altri edifici residenziali e non residenziali).

Un **contratto di fornitura pubblica** e' un contratto scritto avente ad oggetto la vendita di beni dietro pagamento. La direttiva europea si riferisce ai contratti che coinvolgono l'acquisto di prodotti.

Un **contratto di prestazione di servizi pubblici** e' un contratto scritto con il quale un'autorità contraente incarica una persona di fornire servizi. Rientrano nella categoria dei servizi:

- (a) manutenzione e riparazione di veicoli e attrezzature;
- (b) alcuni servizi di trasporto aereo e terrestre;
- (c) alcuni servizi di telecomunicazione ;
- (d) servizi finanziari;
- (e) computer e servizi connessi;
- (f) ricerche e servizi collegati;
- (g) servizi di pubblicità;
- (h) servizi contabili;
- (i) ricerche di mercato;
- (j) consulenza manageriale;
- (k) servizi editoriali e di stampa.

Quando il contratto ha natura mista, ad esempio lavori pubblici e forniture, o servizi é applicabile la disciplina dei contratti di lavori pubblici se lo scopo principale di un contratto é il compimento di un lavoro. Quando i lavori sono solo secondari al raggiungimento di altri obiettivi sarà applicabile un'altra disciplina.

Il contratto misto, servizi/forniture, rispetterà la disciplina delle forniture pubbliche solo se il valore attribuito ai beni e' uguale o superiore al valore attribuito ai servizi.

Sistemi e procedure di assegnazione degli appalti

Le procedure di selezione delle PA britannica non sono dissimili dalle procedure applicate nei paesi dell'unione europea. La pubblicizzazione della gara d'appalto precede la fase di pre-qualifica. Concluso l'eventuale processo di pre-qualificazione, l'autorità contraente invita alcune imprese a partecipare alla gara e verifica gli standard qualitativi.

1. le unità dipartimentali per gli acquisti utilizzano propri database di fornitori oppure invitano tutte le aziende a presentare le rispettive offerte attraverso un annuncio sulla Gazzetta Ufficiale della Comunità Europea;
2. per essere inseriti negli albi dei fornitori, le imprese devono rivolgersi agli appositi punti di contatto delle diverse unità dipartimentali;
3. il governo per velocizzare le procedure di gara promuove la creazione di albi fornitori centralizzati e disponibili on line a tutte le amministrazioni dello stato. L'iscrizione a questi albi costituisce in alcuni casi una vera e propria preselezione. I potenziali fornitori devono compilare i moduli per l'iscrizione. Per superare i processi di preselezione e' necessario fornire informazioni sull'azienda e sui prodotti, condizioni finanziarie, rapporti contrattuali con altre PA, elenco appalti ottenuti ed eseguiti in precedenza, certificazioni di qualità, misure adottate per la tutela ambientale.

Soglie previste dalle direttive sugli appalti pubblici

Sul Supplemento alla Gazzetta ufficiale dell'Unione europea ("Serie S" o "Gazzetta ufficiale S" o "GU S") devono essere pubblicati tutti i bandi di gara che superano determinate soglie. La seguente tabella fornisce informazioni in merito al tipo di appalti, al loro importo (soglia) e alle corrispondenti direttive dell'Unione europea.

Tipo di appalto	Soglia	Direttiva dell'Unione europea
Appalti di lavori	€ 5.150.000	Direttiva relativa agli appalti di lavori: 93/37/CEE
Appalti di servizi	€ 206.000	Direttiva relativa agli appalti di servizi: 92/50/CEE
Appalti di forniture	€ 206.000	Direttiva relativa agli appalti di forniture: 93/36/CEE

Forniture nei settori delle acque, dell'energia e dei trasporti	€ 412.000	Direttiva settori esclusi: 93/38/CEE
Forniture nel settore delle telecomunicazioni	€ 750.000	Direttiva settori esclusi: 93/38/CEE
Appalti di lavori	€ 5.150.000	Direttiva settori esclusi: 93/38/CEE
Appalti che rientrano nel campo di applicazione delle disposizioni GATT	€ 133.000	

Fonte: <http://ted.publications.eu.int/official/Exec?DataFlow=ShowPage.dfl&Template=TED/static/help/it/index>

Quando un'autorità contraente ha una necessità ricorrente di un particolare bene o servizio dovrà ogni volta osservare la legislazione relativa agli appalti, ma se uno stesso contratto contiene disposizioni per cui sono necessarie delle ulteriori prestazioni, per la loro esecuzione non sarà necessario ricorrere alle disposizioni relative agli appalti.

La Commissione Europea ha fissato alcune linee guida secondo le quali i contratti a prestazione continuata non possono avere durata infinita in modo da non limitare o distorcere la concorrenza.

Quando un'autorità contraente desidera impartire delle istruzioni tecniche, che devono essere rispettate nell'esecuzione del contratto, tali istruzioni devono essere solo quelle permesse in modo che non si creino discriminazioni nei confronti di contraenti o di fornitori degli Stati membri diversi da quelli dello stato contraente. La legge inglese prevede che tali istruzioni tecniche siano definite in accordo con delle "European Specifications".

In via eccezionale alcuni requisiti tecnici possono essere usati anche al di fuori di quelli previsti dagli standard europei come nel caso del rispetto di norme imperative o se non é possibile (a causa delle caratteristiche tecniche del prodotto) stabilire la conformità agli standard europei.

Regole procedurali

Uno degli scopi fondamentali del regime comunitario degli appalti e' di assicurare che ci sia adeguata pubblicità del contratto in tutta la Comunità europea in modo che tutti gli interessati degli Stati membri siano in grado di competere per lo stesso contratto. L'informazione sui contratti di appalto e' data dalla Gazzetta Ufficiale delle Comunità Europee.

L'Autorità contraente che vuole dare in appalto un servizio (o un lavoro o una fornitura) che rientra nell'ambito di applicazione della normativa sugli appalti (ad esempio perché di valore superiore all'ammontare stabilito) dovrà mandarne notifica alla Gazzetta Ufficiale.

Esistono diverse procedure attraverso le quali un'autorità contraente può indire una gara d'appalto:

- la **procedura aperta** in cui ogni interessato può presentare la propria offerta. L'autorità contraente deve pubblicare una contract notice sulla Gazzetta Ufficiale invitando gli interessati a partecipare alla gara. Gli interessati devono avere non meno di 52 giorni dalla data della pubblicazione sulla Gazzetta Ufficiale. Questo periodo può essere ridotto a non meno di 36 giorni quando prima della contract notice e' stata pubblicata una information notice. L'autorità contraente deve inviare una copia del contratto agli interessati entro sei giorni dal ricevimento delle offerte e deve soddisfare ogni legittima richiesta di ulteriori informazioni dei potenziali partecipanti alla gara. Una volta ricevute le richieste, l'autorità contraente deve compiere una valutazione dei potenziali contraenti ed escludere quelli che risultano ineleggibili secondo quanto disposto dai Regolamenti o perché non soddisfano i necessari requisiti economici e finanziari.
- la **procedura ristretta** in cui solo coloro che sono scelti dall'autorità possono sottoporre le loro offerte. La procedura ristretta prevede che l'autorità contraente pubblichi una "contract notice" prima possibile non appena decida di indire una gara d'appalto. La "contract notice" deve contenere le informazioni indicate dai Regolamenti. La scadenza per il ricevimento delle richieste non deve essere prima di 37 giorni dalla pubblicazione. Solo per motivi di estrema urgenza l'autorità contraente può ridurre tale periodo al periodo piu' breve di 15 giorni. Le regole da rispettare per l'esclusione degli interessati sono le stesse della procedura aperta. L'autorità contraente dovrà selezionare i concorrenti piu' qualificati sulla base delle informazioni ottenute relativamente alle garanzie tecniche ed economiche e non devono essere compiute discriminazioni tra concorrenti sulla base della nazionalità. L'autorità contraente può fissare il numero dei concorrenti, ma non inferiore a 20. Se il numero massimo dei concorrenti e' specificato nella contract notice, questo deve essere in ogni caso sufficiente ad assicurare la concorrenza tra le parti. Una volta che l'autorità ha selezionato i concorrenti deve inviare loro l'invito a partecipare alla gara (invitation to tender). Nell'invito devono essere date le seguenti informazioni:
 - (a) l'indirizzo al quale la richiesta di ulteriori informazioni deve essere inviata, la scadenza entro la quale formulare tali richieste o richiedere documenti, il costo e le condizioni da applicare per fornire tale materiale;
 - (b) la scadenza per ricevere le offerte, l'indirizzo al quale devono essere spedite e la lingua o le lingue nelle quali devono essere redatte;
 - (c) il riferimento alla contract notice pubblicata;
 - (d) un'indicazione delle informazioni da includere nell'offerta che l'autorità contraente può chiedere secondo quanto stabilito dai Regolamenti;

(e) i criteri per l'assegnazione del contratto se tale informazione non era specificata nella contract notice.

L'ultima data per ricevere le offerte non deve normalmente essere inferiore a 40 giorni a partire dalla data di consegna dell'invito. In caso di estrema urgenza deve essere lasciato un periodo non inferiore a 10 giorni.

- la **procedura negoziata** in cui l'autorità contraente normalmente senza alcuna pubblicità procede alla negoziazione del contratto con una o società selezionate.

Principali caratteristiche delle commesse pubbliche

Iniziativa finanziaria privata "PFI"

L'iniziativa finanziaria privata, PFI nell'acronimo inglese, rappresenta il più importante sviluppo recente nel settore degli appalti pubblici in Gran Bretagna. L'iniziativa finanziaria privata nasce nel '92, a seguito dell'abolizione di una legge che limitava l'uso delle risorse private per finanziare servizi pubblici.

La formula PFI rappresenta l'evoluzione naturale dei processi di privatizzazione e delle politiche di maggiore selettività dei fornitori della pubblica amministrazione. Nel passato decennio il settore privato è stato chiamato a gestire i servizi pubblici, mantenendo il controllo/proprietà dei beni allo stato.

Con i progetti PFI la pubblica amministrazione non finanzia più la costruzione di un'autostrada ma acquista dal settore privato il servizio autostradale, inclusa la manutenzione. L'operatore privato partecipa alle diverse fasi del progetto e crea le condizioni per una migliore utilizzazione del patrimonio dello stato.

La scuola, ad esempio, utilizza solo parzialmente il patrimonio immobiliare a disposizione. Le strutture sono impegnate solo per la fascia oraria degli obblighi scolastici. Il patrimonio immobiliare del Ministero della Difesa, che include grandi aree demaniali, è in buona misura sotto utilizzato. L'ingresso dei privati nei progetti PFI può determinare una migliore utilizzazione dei fattori produttivi.

I progetti PFI si configurano in due tipologie:

- **progetti che si autofinanziano "Financially free-standing projects"**

Il settore privato progetta, costruisce, finanzia e gestisce autonomamente il servizio pubblico. La PA ha un ruolo limitato alla regolamentazione ed avvio della concessione. Lo stato non sovvenziona, direttamente o indirettamente, il servizio pubblico e l'utente paga il costo totale del servizio erogato.

- **società miste**

I costi del progetto non sono interamente coperti dal settore privato. Lo stato interviene finanziariamente con dei sussidi per rendere interessante e remunerativa la gestione di determinati servizi pubblici. In alcuni casi l'operatore privato non può farsi carico di obiettivi sociali più ampi connessi alla realizzazione di un particolare progetto. Le

tariffe troppo elevate potrebbero, ad esempio nel settore ferroviario, scoraggiare l'utenza e non raggiungere l'obiettivo di ridurre la congestione ed il traffico sulle strade.

I settori prioritari di intervento per i programmi PFI sono sanità, infrastrutture pubbliche, trasporti, scuola, municipalizzate, edilizia pubblica, opere di urbanizzazione, difesa. I programmi PFI evidenziano un nuovo modo di governare, lo stato acquista l'erogazione di servizi pubblici per lunghi periodi condividendo i rischi con il settore privato.

Le risorse finanziarie in gioco sono rilevanti così come i progetti in via di realizzazione (per maggiori informazioni sui programmi PFI si può visitare il sito del governo

http://www.hm-treasury.gov.uk/hmt/documents/public_private_partnerships/ppp_index.cfm?ptr=29).

Secondo i piani del Ministero della Sanità più di 60 nuovi ospedali saranno operativi entro il 2010 attraverso la formula dei contratti PFI.

L'esecutivo ritiene che la formula PFI per avere successo deve rispettare alcune caratteristiche:

- La PA acquista dal settore privato un servizio a lungo termine, di norma 30 anni, ma non le attività che ne sono alla base. L'operatore riceve un compenso in cambio della fornitura di un servizio di qualità nel periodo previsto dal contratto.
- L'operatore privato si assume una buona parte dei rischi connessi all'erogazione del servizio pubblico. Il rischio trasferito all'operatore privato deve essere misurabile da un punto di vista commerciale.
- La ripartizione del rischio tende a privilegiare la controparte più adatta a gestirlo (pubblico o privato) per garantire il miglior rapporto prezzo/qualità.
- L'operatore partecipa alle collaborazioni PFI se riesce ad individuare misure innovative di gestione del servizio più efficienti e meno rischiose.
- La PA non detta le soluzioni ai potenziali offerenti, si limita a definire in dettaglio le caratteristiche dei servizi richiesti. Le società interessate ad acquisire il contratto pluriennale sono libere di suggerire ed offrire la soluzione ritenuta migliore, nel rispetto dei requisiti richiesti (qualità, sicurezza, frequenza, etc).
- La formula di collaborazione PFI non è fine a se stessa, deve garantire un ottimo rapporto prezzo- qualità in relazione ad altre potenziali soluzioni.

La collaborazione PFI si applica a tutti i settori della pubblica amministrazione britannica incluso il Ministero della Difesa. Tra i numerosi contratti firmati dal Ministero della Difesa, per diversi miliardi di sterline, con la formula PFI ricordiamo: la ricostruzione delle caserme, la fornitura di mezzi di trasporto, collaborazione per il lancio e la gestione di un satellite militare, l'outsourcing dell'Agenzia logistica dell'esercito "Army Logistics Agency IS/IT requirements", la collaborazione strategica per la scuola ed il reclutamento della marina, la gestione del sistema informativo della scuola militare (TAFMIS); il centro d'addestramento elicotteristico (DHFS), un progetto d'interconnessione del sistema informativo dell'esercito.

Il processo d'aggiudicazione di un progetto PFI e' più lungo di un gara d'appalto. In media un contratto PFI richiede 15 mesi dalla pubblicazione sulla Gazzetta Ufficiale al momento della firma. La partecipazione alle gare PFI e' piuttosto costosa e solo le aziende/consorzi con una situazione patrimoniale solida possono affrontarla.

Nel Regno Unito si e' affermata di recente una tendenza di maggiore rigore nei metodi di contabilizzazione dei costi relativi alle gare PFI. Le imprese impegnate nei progetti PFI riportano immediatamente sul bilancio il costo di partecipazione alla singola gara. La distribuzione del costo durante il ciclo di vita del progetto può determinare una minore trasparenza dei bilanci societari, soprattutto dei grandi gruppi impegnati in numerosi progetti PFI.

La durata del processo di negoziazione dei contratti PFI varia sensibilmente in relazione alle dimensioni dei progetti, alla natura ed agli standard dei servizi da erogare, alle precedenti esperienze maturate all'interno della singola PA. Gli enti locali alle prime esperienze di progetti PFI di norma richiedono più di 15 mesi.

I progetti PFI hanno dimensione minima di 5-10 milioni di sterline. Il processo d'assegnazione di un progetto PFI e' piuttosto costoso. L'ente locale deve prevedere non meno di 250.000 sterline in spese legali, consulenziali, tecniche per ciascun progetto PFI.

RIPARTIZIONE DELLA SPESA PUBBLICA

Dipartimento	2007-2008	2008/2009	2009/2010	2010/2011
Giustizia	9.5	9.6	9.7	9.7
Sanita'	91.8	97.9	104.4	111.4
Cultura e Sport	1.7	2.6	2.0	2.2
Trasporti	12.6	13.4	13.8	14.5
Difesa	32.6	34.1	35.4	36.9
Ambiente ed Agricoltura	3.5	3.7	3.8	4.0
Industria e Commercio	3.4	3.4	3.4	3.4
Scuola e Famiglia	50.1	52.9	55.6	59.5
Universita' e Ricerca	18.0	18.7	19.7	20.8
Lavoro e Pensioni	7.7	7.5	7.3	7.0

Valori in miliardi di sterline

Fonte: Pre-budget Report and Comprehensive Spending Review

PPP

Le nuove forme di collaborazione pubblico-privato sono definite nel linguaggio internazionale “PPPs” (public private partnerships).

Le PPPs prevedono la condivisione degli investimenti, dei rischi, delle responsabilità e dei ricavi tra attori pubblici e privati. Fino ad oggi l'esecutivo ha firmato circa 250 progetti sotto la formula PFI/PPP per un valore complessivo di 11 miliardi di sterline. Attraverso lo strumento della PPP il governo britannico acquista i servizi pubblici, piuttosto che le infrastrutture, da un gestore privato.

La collaborazione pubblico privato ha l'obiettivo di creare sinergie tra i due settori per aumentare la quantità e migliorare la qualità dei servizi erogati, risparmiare sui costi, migliorare l'allocazione delle risorse finanziarie dello stato.

Il regime delle collaborazioni PPP rappresenta oggi una componente rilevante degli investimenti infrastrutturali pubblici previsti per il prossimo quinquennio.

OGC Gateway Process

Nel febbraio 2002 è stata introdotta una nuova procedura d'appalto per i grandi progetti della pubblica amministrazione in Gran Bretagna.

La nuova procedura “gateway process” ha il duplice obiettivo di modernizzare e rendere più snella l'azione di governo nella gestione delle grandi commesse pluriennali, ed allo stesso tempo generare risparmi notevoli per il bilancio dello stato. Una media di risparmi intorno al 5% sui grandi progetti potrà generare nel breve periodo una riduzione dei costi di circa 150 milioni di sterline annui e di 500 milioni di sterline a regime.

La procedura “OGC gateway process” analizza 5 passaggi chiave del ciclo di vita del progetto:

1. la valutazione economica preliminare dell'idea progettuale (justify business case);
2. la selezione del metodo della procedura di gara (approve procurement method);
3. l'aggiudicazione del contratto (approve award of contract);
4. la verifica durante la realizzazione (test whether project is ready to go live);
5. la valutazione a posteriori dei benefici conseguiti (identify if project has delivered planned benefits)

Le tecniche utilizzate da “gateway process” sono in uso nel settore privato e garantiscono un migliore monitoraggio dei grandi progetti. La pubblica amministrazione può monitorare in tempo reale la realizzazione di grandi progetti evitando ritardi ed aumenti indiscriminati dei costi.

Team di esperti, provenienti dalle 200 amministrazioni dello stato coinvolte in progetti di grandi dimensioni, analizzeranno il raggiungimento degli obiettivi fissati per le diverse fasi di realizzazione dei singoli programmi.

Il 'gateway process' interessa il settore delle grandi opere infrastrutturali, l'acquisto e la fornitura di servizi informatici e la gestione dei patrimoni immobiliari.

La procedura 'gateway process' è già operativa per la privatizzazione del patrimonio immobiliare del Ministero delle Finanze, la nuova assegnazione dei contratti di gestione contabile amministrativa del Ministero delle Attività Produttive.

Per maggiori informazioni sul 'gateway process' e sui modelli di analisi delle varie fasi del ciclo di vita dei grandi progetti si suggerisce di visitare il sito:

(<http://www.ogc.gov.uk/index.asp?id=377>).

E-commerce nella Pubblica amministrazione

Lo sviluppo delle tecnologie ICT sta trasformando la gestione dei contratti di fornitura alla pubblica amministrazione britannica. Il Ministero del Tesoro è in prima linea per promuovere nuove modalità d'acquisto della pubblica amministrazione.

L'OGC (Office of the Government Office) è stato creato nel 2000 dal Ministero del Tesoro per migliorare la performance economica delle amministrazioni dello stato, a livello centrale e periferico. Il dipartimento del tesoro focalizza l'attenzione sul miglior rapporto qualità prezzo "value for money" dei prodotti e servizi acquistati dalla pubblica amministrazione. OGC non lavora su un'ottica di breve periodo, i contratti di fornitura devono prevedere risparmi consistenti per periodi lunghi. OGC è impegnata ad evitare contratti di fornitura alla PA con prezzi civetta all'inizio e più onerosi nel medio periodo.

L'OGC punta a semplificare e standardizzare le procedure per facilitare l'accesso delle imprese ai contratti di fornitura delle pubbliche amministrazioni britanniche.

Per il biennio 2007/2008 si prevedono risparmi complessivi della PA per circa 17 miliardi di sterline di cui 4,8 miliardi di competenza OGC.

OGCbuying.solutions

OGCbuying.solutions è il sito dell'agenzia esecutiva governativa per gli acquisti centralizzati attraverso internet. Le amministrazioni dello stato che utilizzano i servizi di OGCbuying.solutions possono velocizzare le procedure d'acquisto, nel pieno rispetto della normativa comunitaria, a prezzi concorrenziali.

OGCbuying.solutions gestisce cataloghi on-line di fornitori pre-selezionati. Per essere incluso nell'albo dei fornitori di OGCbuying.solutions l'impresa deve superare un severo processo di selezione. I bandi di gara, per la selezione dei fornitori, sono pubblicizzati con intervalli temporali quinquennali. I fornitori firmano contratti quadro con l'agenzia del governo, dove si definiscono volumi potenziali di fatturato su base annuale.

Gli albi dei fornitori OGCbuying.solutions includono servizi di assistenza tecnica e consulenza nei sei settori:

- IT e Telecomunicazioni,

- Energia,
- Arredamento, Catering, igiene, sanità,
- Servizi di supporto (legali, finanziari, HRD, immobiliari).

Una sezione di OGC buying.solutions, www.ogcbuyingsolutions.gov.uk/energy/default.asp e' dedicata alle forniture dei servizi pubblici nei settori energia. OGC energy offre servizi specializzati "one stop shop" agli enti pubblici interessati alle forniture di gas, elettricit , combustibili liquidi. Un'altra sezione, <http://www.watermark.gov.uk/>, e' dedicata ai servizi idrici alla PA Britannica.

Per saperne di pi  si pu  visitare il sito: <http://www.ogcbuyingsolutions.gov.uk/>.

I lavori di costruzione on-line

Le amministrazioni dello stato investono ogni anno 24 miliardi di sterline in lavori di costruzione. Il sito <http://www.constructionline.co.uk/> e' stato creato dal Ministero dell'Ambiente-Trasporti Regioni in collaborazione con il gruppo privato Capita, specializzato nei servizi di consulenza alle pubbliche amministrazioni. Il sito constructionline, che contiene il pi  grande database di societ  di costruzione nel Regno Unito, ha l'obiettivo di semplificare e standardizzare le procedure di appalto per ridurre la spesa pubblica ed accelerare la realizzazione dei lavori.

Il database contiene pi  migliaia di nominativi di piccole e grandi imprese dei diversi settori delle costruzioni, ingegneria, architettura, demolizione, etc.. Constructionline e' spesso utilizzato da 400 amministrazioni pubbliche britanniche, enti locali, ospedali, ministeri, per individuare le imprese da invitare nelle gare di appalto.

Per maggiori informazioni si suggerisce di visitare il sito: <http://www.constructionline.co.uk/> e/o contattare:

Constructionline
PO Box 6441
Basingstoke
Hampshire RG21 7FN
Phone: 0844 8920313
Fax: 0844 892 0315

E-mail: constructionline@capitagroup.co.uk

Principali organizzazioni che aggiudicano i contratti

Ministero della Difesa

Il Ministero della Difesa "MoD" investe ogni anno risorse ingenti per equipaggiare l'esercito di Sua Maest . MOD ha a disposizione un budget complessivo di poco meno di 12 miliardi di

sterline per acquistare beni e servizi dal settore privato. In alcuni settori il potere contrattuale del Ministero della Difesa è enorme perché rappresenta l'unico acquirente nel Regno Unito.

Alla fine degli anni '90 le autorità governative hanno rivisto tutte le procedure del Ministero della Difesa per migliorare la qualità dei servizi e dei beni acquistati, ridurre i costi, velocizzare i tempi di consegna e d'introduzione delle nuove tecnologie. Nel '99 è stata creata l'agenzia per gli acquisti della difesa (Defence Procurement Agency – "DPA"). Le nuove procedure d'acquisto sono state introdotte sotto la formula "smart acquisition initiative".

La DPA, con un budget annuo a disposizione di 6 miliardi di sterline, è il più grande cliente dell'industria privata nel Regno Unito. L'esecutivo ha creato la DPA con l'obiettivo di centralizzare e razionalizzare gli acquisti del Ministero della Difesa. L'agenzia gestisce, dalla sede centrale di Abbey Wood a nord di Bristol, più di 13.000 contratti all'anno.

La formula "smart acquisition initiative" (acquisti intelligenti) introduce una maggiore flessibilità negli acquisti per rispondere più rapidamente ed economicamente alle nuove esigenze della difesa. In particolare il Ministero instaura alleanze durevoli con le imprese, che non si esauriscono nel momento della fornitura di un bene, per l'assistenza tecnica durante tutta la vita del progetto ed i servizi di supporto.

Per ulteriori approfondimenti sulle forniture al ministero della Difesa si suggerisce di visitare il sito dell'agenzia DPA:

(<http://www.mod.uk/dpa/business/business.htm>).

Servizio Sanitario Nazionale (SSN)

Il Servizio Sanitario Nazionale provvede a gran parte delle cure medico-sanitarie della popolazione britannica. È costituito dagli ospedali e dai trust e dalle autorità locali per la salute.

Il Ministero non è direttamente responsabile degli acquisti delle diverse strutture della sanità pubblica. Il decentramento governa buona parte degli acquisti del sistema sanitario britannico. Gli ospedali, i trust e le diverse autorità locali si muovono con una grande autonomia per acquistare beni e servizi. Per conoscere l'elenco completo dei fornitori delle diverse strutture del sistema sanitario si suggerisce la lettura del rapporto annuale dell'Istituto per la gestione dei servizi sanitari "Institute of Healthcare Management". Il rapporto è in vendita ed è inoltre disponibile sul sito <http://www.ihm.org.uk/>

La sede del Ministero è a Londra mentre l'organo direttivo del sistema sanitario nazionale "NHSE" è localizzato a Leeds.

Gli ospedali a gestione autonoma effettuano i propri acquisti attraverso l'Autorità per le Forniture del SSN.

È stata creata, nell'aprile del 2000, un'agenzia esecutiva per aiutare le autorità locali negli acquisti. L'Agenzia PASA, NHS Purchasing and Supply Agency fornisce indicazioni sulle reali opportunità di mercato per il settore sanitario.

L'agenzia raggruppa i reparti ospedalieri delle varie strutture nazionali sulla base delle loro esigenze e capacità di acquisto, indice le gare di appalto e negozia i contratti. Aggregando il potere di acquisto delle varie strutture sanitarie la NHS può sfruttare i vantaggi dell'economia di

scala preservando la flessibilita' locale, migliorando la qualita' del trattamento e promuovendo la condivisione delle esperienze e la definizione degli standard.

Le aziende interessate a contratti di fornitura con le strutture del Ministero della Sanita' possono contattare il Ministero al seguente indirizzo:

Department of Health - Procurement Policy & Advisory Unit
Room 152 C - 80 London Road
London SE1 6HL
Tel 0044 20 7972 6134

o scaricare la guida alle forniture per la sanita' all' indirizzo:
<http://www.dh.gov.uk/assetRoot/04/10/53/04/04105304.pdf>

Per contattare l'agenzia Pasa é opportuno visitare il sito www.pasa.nhs.uk o contattare:

NHS Purchasing and Supply Agency
Premier House
60 Caversham Road
Reading RG1 7EB
Tel: 0118 980 8600
Fax: 0118 980 8650

Ministero dei Trasporti

Il Ministero dei Trasporti (DfT) ogni anno acquista dal settore privato, direttamente ed indirettamente attraverso le agenzie esecutive, beni e servizi per 2 miliardi di sterline. La divisione "PED" (Procurement & Estates Division) e' responsabile per gli acquisti del ministero e delle 6 agenzie collegate (sicurezza stradale "DSA", autostrade "HA", guardia costiera "MCA", licenze di guida "DVLA"). Il Dipartimento svolge un ruolo essenziale nel definire i flussi di spesa pubblica nel settore dei trasporti in Gran Bretagna.

E' in atto un piano trentennale dei trasporti che punta a migliorare le reti infrastrutturali per rispondere alle sfide dell'economia globale, alla crescita della domanda di trasporto pubblico, a ridurre l'inquinamento ed a migliorare gli standard di sicurezza.

Il piano decennale dei trasporti, presentato nel mese di agosto del 2004, prevede un maxi piano di investimenti di 180 miliardi di sterline. L'esecutivo laburista punta decisamente sul miglioramento delle reti di trasporto per rispondere alla crescente domanda di mobilita' della popolazione e per rendere piu' competitiva l'economia britannica.

Il documento di programmazione, che si rende disponibile sul sito www.dft.gov.uk/stellent/groups/dft_about/documents/divisionhomepage/031259.hcsp, evidenzia:

- aumento selettivo della rete stradale ed introduzione di tratte a pedaggio;
- miglioramento dei sistemi di informazione verso chi viaggia;
- introduzione di pedaggi per diminuire la congestione dei trasporti urbani;
- incremento dell'offerta di trasporto pubblico su gomma;
- aumento della capacita' di trasporto aereo a Londra, Birmingham ed Edimburgo;
- miglioramento dei livelli di sicurezza dei trasporti;
- riduzione dell'impatto ambientale derivante dalla crescita dei trasporti;

Le aziende italiane interessate a partecipare alle forniture al Ministero dei Trasporti possono visitare il sito:

http://dft.g2b.info/public/how_we_buy_background.htm

o possono contattare:

Department for Transport

Great Minster House

76 Marsham Street

London SW1P 4DR

United Kingdom

Phone: 0207 944 8300

www.dft.gov.uk

<http://www.dft.gov.uk/about/procurement/>

Le fonti di informazione per i contratti pubblici in Gran Bretagna

OJEC – la Gazzetta Ufficiale della Comunità Europea

La Gazzetta Ufficiale dell'Unione Europea "OJEC" (Official Journal of the European Communities) pubblicizza tutti i bandi di gara al di sopra dei limiti previsti dalla normativa comunitaria. I regolamenti dell'Unione Europea definiscono in dettaglio tutti i contratti che devono apparire nella gazzetta OJEC. Per accedere ai bandi pubblicati in gazzetta si possono consultare:

http://www.ojec.com/Help/Help_OJEU.aspx

www.tendersdirect.com/?source=OJEC

Tenders electronic daily "TED"

TED, la versione on line del supplemento della GUCE/OJCE, è il modo più rapido di ricevere informazioni sugli appalti pubblici del regno Unito e dell'Irlanda del Nord. Per garantire maggiore trasparenza e non discriminazione, nel rispetto delle direttive UE, i bandi di gara per lavori pubblici, servizi e contratti di fornitura devono essere resi pubblici in tutta l'Unione europea. L'accesso al TED è gratuito, la banca dati on line permette la ricerca dei bandi attraverso i motori di ricerca paese, ente appaltante, numero gazzetta, data documento, data pubblicazione, scadenza. L'indirizzo web è il seguente: <http://ted.publications.eu.int/official/>. TED pubblica quotidianamente, nelle 20 lingue ufficiali dell'UE, le informazioni sui seguenti appalti pubblici:

- contratti pubblici per lavori, forniture e servizi della Gran Bretagna e di tutti gli Stati membri dell'UE;
- contratti per servizi pubblici (acqua, energia, trasporti e telecomunicazioni);
- progetti finanziati dalla Banca Europea per la Ricostruzione e lo Sviluppo (BERS) di Londra,

Inoltre,

- progetti finanziati dalla Banca europea per gli investimenti (BEI) e dalla Banca centrale europea di Francoforte,
- contratti dello Spazio Economico Europeo (Norvegia, Islanda e Liechtenstein);
- contratti pubblici per aiuti alimentari;

GU/S su CD-ROM

La gazzetta GUCE / OJCE e' disponibile anche su CD-ROM. Il vantaggio principale della versione su CD Rom e' la facilità di impiego. La banca dati on-line del TED non é sempre di facile accesso. IL CD ROM é disponibile su abbonamento quotidiano (cinque numeri/settimana) o bisettimanale (mercoledì e sabato). I CD contengono:

- tutte le opportunità contrattuali, avvisi pubblicati dal 1997 e non ancora scaduti, per un massimo di 60 giorni;
- tutte le versioni linguistiche su unico CD-ROM, sia per quanto riguarda i dati grezzi che l'interfaccia dell'utente;
- la possibilità di stampare le pagine pertinenti;
- ricerca a testo integrale;
- ricerca attraverso i codici del vocabolario comune d'approvvigionamento (CPV);
- ricerca per paese, tipo di controllo, procedura, tipo di documento e altri codici;
- possibilità di mantenere un profilo di ricerca da utilizzare in altri CD, precedenti o successivi;

Sia gli abbonamenti CD-ROM e gli abbonamenti forfettari a TED sono disponibili presso tutte le reti di vendita dell'Eur-OP. In Italia é possibile inoltre acquistare i CD Rom da:

Licosa SpA

Via Duca di Calabria, 1/1

Casella postale 552 I-

50125 Firenze

Tel. (39) 05 56 48 31

Fax (39) 05 56 41 257

E-mail: licosa@licosa.com

URL: <http://www.licosa.com>

Government opportunities

La rivista "contrax weekly" costituisce altra fonte di informazioni sugli appalti pubblici britannici ed irlandesi. La rivista, pubblicata dalla casa editrice specializzata BIP (business information

publications) e disponibile in inglese nella versioni cartacea ed on-line. Per saperne di più e possibile visitare il sito: <http://www.contraxonline.com>.

Il gruppo editoriale BIP solutions, leader europeo nei servizi informativi per i contratti pubblici e privati, offre inoltre il prodotto innovativo "Tracker". L'azienda che si abbona a tracker on line riceve giornalmente informazioni su gare pubbliche e private relative al proprio profilo di specializzazione.

Il motore di ricerca tracker seleziona quotidianamente più di mille gare d'appalto britanniche, irlandesi, europee, statunitensi, asiatiche ed africane. Per ulteriori informazioni e' opportuno visitare: <http://www.tendermatch.co.uk/>

Il mercato degli appalti pubblici britannico si sta evolvendo sulla scia di una tendenza orientata verso un maggiore coinvolgimento del settore privato. BIP solutions gestisce la pubblicizzazione delle gare d'appalto del Ministero della Difesa.

Il Ministero del Tesoro ha indicato una nuova strategia per la gestione degli appalti pubblici nei prossimi 10 anni. Dal punto di vista del settore privato "...si continuerà a perseguire il principio del miglior rapporto prezzo - qualità attraverso tutta una serie di tecniche che vanno dall'appalto al coinvolgimento di finanziamenti privati e dall'analisi e valutazione del mercato al sistema delle concessioni".

The Tenders Direct Procurement Gateway

Il sito <http://www.tendersdirect.co.uk/> fornisce informazioni su più di 400 gare d'appalto bandite giornalmente dalle PA britanniche. Il motore di ricerca permette di trovare le informazioni relative alle gare, recenti, presenti e future, per diverse chiavi di lettura, settore merceologico, nome dell'autorità della pubblica amministrazione contraente.

Opportunità di mercato

Sanità

Le opportunità di fornire il SSN sono assicurate dall'elevato livello di acquisti che il SSN effettua presso il settore privato. Il SSN britannico ha sempre acquistato i beni necessari da fornitori britannici e non.

L'esecutivo si e' impegnato ad accrescere i flussi di spesa pubblica nel quadriennio 2005 – 2008 per rispondere alla crescente domanda di servizi sanitari personalizzati della popolazione. Per il biennio 2007-2008 la spesa pubblica nel settore sanitario dovrebbe toccare i 90 miliardi di sterline, per raggiungere poi nel biennio 2010-2011 la quota di 110 miliardi di sterline.

In particolare il piano sanitario nazionale prevede:

- acquisto di apparecchiature per migliorare la cura del cancro, malattie renali del cuore,
- investimenti per l'accesso elettronico alle informazioni sui pazienti e sulle prescrizioni mediche,

- creazione di 500 unita' di primo intervento,
- costruzione di 40 nuove strutture ospedaliere entro il 2010.

Le procedure di acquisto, sempre piu' aperte ed orientate al rapporto prezzo-qualità, creano ottime opportunità per i fornitori stranieri.

Negli ultimi tempi si moltiplicano le forme di collaborazione pubblico-privata nella gestione degli ospedali e degli enti sanitari locali. Il settore privato costruisce gli ospedali, gestisce le nuove strutture, eroga servizi clinici non di base. Lo stato eroga direttamente con il proprio staff i servizi clinici di base e riconosce al settore privato il contributo per le strutture e per i servizi accessori.

La formula PFI/PPP e' destinata a crescere nel settore sanitario per rispondere a variabili di ordine demografico, tecnologico e sociale. Il ministero della sanità si aspetta investimenti annui del settore privato nei progetti PFI per 800 milioni di sterline. Entro il 2010 gli analisti prevedono investimenti complessivi nei progetti PPP per circa 5 miliardi di sterline.

Infrastrutture

E' in atto un piano strategico per le grandi infrastrutture, soprattutto nel settore dei trasporti, per rispondere alla crescente insoddisfazione della popolazione.

La riduzione degli investimenti netti della PA negli ultimi trent'anni ha impoverito progressivamente la dotazione infrastrutturale della Gran Bretagna. Il nuovo piano decennale dei trasporti prevede investimenti complessivi per 180 miliardi di sterline. Lo stato contribuisce al piano dei trasporti con 124 miliardi di sterline mentre il settore privato co-finanzia 56,6 miliardi di sterline.

PIANIFICAZIONE 2001/02 - 2010/11 PER IL SETTORE DEI TRASPORTI

	Public	Private	Total
Strategic Roads	18.3	2.5	20.8
Rail	30.0	34.1	64.1
Local transport (excluding London)	50.3	9.0	59.3
London	15.8	11.1	26.9
Other	9.7	n/a	9.7
Total	124.0	56.6	180.6

Fonte Ministero dei Trasporti
Valori in miliardi di sterline

La strategia del governo prevede un forte partecipazione privata agli investimenti infrastrutturali per ridurre il contributo statale e migliorare il livello qualitativo dei servizi pubblici.

Con la formula di collaborazione pubblico privato PFI/PPP, l'esecutivo ha firmato contratti per miliardi di sterline per la realizzazione di grandi lavori. Numerosi programmi PPP sono allo studio, si prevedono importanti opportunità per le reti di trasporto urbano, autostrade, scuole.

Il Ministero dei Trasporti utilizza con maggiore frequenza la formula PFI per la costruzione e la manutenzione dei nuovi tratti della rete autostradale.

Servizi pubblici

Dal 1° gennaio 1993, è obbligatorio rendere pubbliche le gare d'appalto relative a grossi contratti per la fornitura di beni e servizi alle aziende che operano nel settore dei servizi pubblici. A seguito dei processi di privatizzazione, le municipalizzate sono propense ad allargare la rispettiva base di fornitori, anche al fine di dimostrare la loro capacità di risparmiare.

Governo locale

La fornitura ai governi locali è diventata più semplice grazie all'istituzione di organi centralizzati preposti agli acquisti ed alla creazione di appositi consorzi per gli acquisti. Questi ultimi offrono interessanti opportunità alle PMI.

Sebbene i contratti vengano sottoposti a gara d'appalto da parte di tutta una serie di autorità appartenenti ad uno stesso consorzio, gli offerenti hanno comunque la libertà di decidere se desiderano presentare un'offerta in risposta alle richieste di tutte le autorità partecipanti, di una parte di queste o anche solo di una delle autorità.

PPP

Per le imprese italiane di dimensioni medio-grandi si aprono interessanti opportunità di business per la gestione di progetti PPP. Si suggerisce la costituzione di consorzi con partner locali per concorrere insieme ad altre società e condividere i costi delle gare.

Per le imprese di piccole dimensioni si possono generare interessanti opportunità di business per le forniture ai consorzi aggiudicatari dei programmi PPP.

Ogni anno si firmano circa 80-100 progetti PPP. In questo periodo sono in fase di studio/negoziazione progetti per 30 miliardi sterline nei settori ospedali, strade, prigioni, scuole, tunnel, ferrovie, servizi idrici.