

Facoltà di Economia

*Dottorato di Ricerca in
Storia e Teoria dello Sviluppo Economico
XXII Ciclo*

**Il Partenariato Pubblico Privato in
Italia tra efficienza e
vincoli di finanza pubblica**

Relatore
Prof. Giuseppe Di Taranto

Candidato
Dott. Federico Antellini Russo

Anno Accademico 2010 – 2011

Indice

| | |
|--------------------------------------|----|
| Abstract | 3 |
| Indice della Tesi di Dottorato | 4 |
| Introduzione | 7 |
| Riflessioni conclusive | 17 |
| Riferimenti bibliografici principali | 25 |

Abstract

What is the main economic rationale for using Public Private Partnerships? In spite of the widespread use of such contractual agreements, there does not seem to exist a consensus regarding the reasons that would justify the use of PPPs rather traditional procurement. Because of this, we shall tackle the subject from the perspective of the economics of contracts, in order to shed some light on the trade-off that arises in choosing different procurement strategies.

PPPs have been widely advocated as flexible contractual solutions enabling the public sector to profit from private firms' innovative solutions for providing public services. More recently, however, practitioners and academics alike have cast doubts on a possible instrumental use of PPPs. When most of the upfront investment rests on the private partner, the public counterpart may be tempted by reaping the benefit in the short-term while shifting to farther years the financial burden.

If the budget accounts, especially at the Municipality level, is tight enough, such a "Machiavelian" use of PPPs may become the privileged way to realize infrastructural facilities without any consideration of the efficiency of the provision. We will test this "public finance bias" hypothesis by using data from local projects by Italian Municipalities.

Indice della Tesi di Dottorato

Introduzione

Parte Prima - Premesse Teoriche

Capitolo I - Richiami di Economia dei Contratti

1.1 La teoria degli incentivi

1.2 L'economia dei contratti

1.2.1 *Contratti con asimmetrie informative*

1.2.1.1 Contratti con *adverse selection*

1.2.1.2 Contratti con *moral hazard*

1.2.2 *I contratti incompleti*

1.2.3 *La reputazione come completamento del contratto*

1.3 Il problema della rinegoziazione dei contratti incompleti

Capitolo II - Strategie contrattuali per il procurement pubblico

2.1 Contratti espliciti

2.1.1 *Fixed-price contracts (FPCs)*

2.1.2 *Cost-reimbursement contracts (CRCs)*

2.1.2.1 Capped price contracts

2.1.2.2 Unit-price contracts

2.1.2.3 Osservazioni conclusive sui CRCs

2.1.3 *Incentive Contracts*

2.1.3.1 Linear Incentive Contracts

2.1.3.2 Elementi di riflessione sugli aspetti applicativi degli Incentive Contracts

2.2 Qualità non contrattabile e contrattazione implicita

2.2.1 *La discrezionalità come presupposto e i suoi problemi*

2.2.2 *Principali metodi di contrattazione implicita*

2.2.2.1 Metodi di selezione o pre-contrattuali

2.2.2.2 Metodi contrattuali

2.2.2.3 Metodi post-contrattuali

Riferimenti bibliografici principali

Parte Seconda - Il Partenariato Pubblico Privato

Capitolo III - Il Partenariato Pubblico Privato

- 3.1 Le origini britanniche**
- 3.2 Lo sviluppo internazionale ...**
- 3.3 ... e quello europeo**
- 3.4 Il contesto italiano**
- 3.5 Aspetti teorici di rilievo**
- 3.6 Il modello**
- 3.7 Le dinamiche del contratto di PPP**
- 3.8 Il problema del cost overrun**
- 3.9 Il rischio politico e il rischio di rinegoziazione**
- 3.10 Osservazioni finali**

Capitolo IV - Il Partenariato Pubblico Privato come decisione efficiente dell'Amministrazione

4.1 Partenariato Pubblico Privato e centralità del processo decisionale pubblico

- 4.1.1 Quadro introduttivo*
- 4.1.2 Le fasi del processo decisionale dell'Amministrazione*
- 4.1.3 Trade-off rigidità - flessibilità*

4.2 Processo di valutazione degli investimenti pubblici

- 4.2.1 Le fasi del processo di valutazione*
- 4.2.2 Valutazione preliminare sulle possibilità di un PPP*
- 4.2.3 Lo Studio di Fattibilità*
 - 4.2.3.1 La natura dello Studio di Fattibilità*
 - 4.2.3.2 Gli elementi caratterizzanti dello Studio di Fattibilità*

4.3 Analisi, gestione e allocazione del rischio

- 4.3.1 Gli strumenti del processo decisionale pubblico e l'analisi dei rischi*
- 4.3.2 Metodologie per effettuare l'analisi dei rischi*
 - 4.3.2.1 Analisi dei rischi su base temporale*
 - 4.3.2.2 Analisi dei rischi su base tipologica*

4.4 Dalla matrice dei rischi al PSC: la quantificazione del Value for Money

- 4.4.1 La costruzione del PSC*
- 4.4.2 La scelta del tasso d'interesse*
 - 4.4.2.1 Questioni teoriche*
 - 4.4.2.2 Il tasso di sconto nelle operazioni di Partenariato Pubblico Privato*
 - 4.4.2.3 Indicazioni operative*

4.5 Il sistema di tariffazione e la contribuzione pubblica

4.6 Osservazioni finali

Riferimenti bibliografici principali

Parte Terza - Sulle possibili distorsioni nell'utilizzo del Partenariato Pubblico Privato

Capitolo V - Il peso dei vincoli di Finanza Pubblica sulla scelta del Partenariato Pubblico Privato

5.1 Letteratura di riferimento

5.2 Quadro dell'analisi

5.2.1 Gap infrastrutturali dell'Italia e in Italia

5.2.2 Vincoli di finanza pubblica e decisioni di investimento

5.2.2.1 Accenni al quadro nazionale

5.2.2.2 Patto di Stabilità Interno e vincoli agli investimenti

5.2.3 Il mercato del Partenariato Pubblico Privato in Italia e il ruolo dei Comuni

5.3 Analisi dei dati

5.4 Analisi empirica

5.4.1 Determinanti del Valore del Contratto

5.4.2 Determinanti del ricorso al PPP

5.5 Osservazioni conclusive

Riferimenti bibliografici principali

Introduzione

Il coinvolgimento del settore privato in ambiti di pertinenza prevalentemente pubblica non è certo una novità. Di una certa originalità, invece, è la modalità, quella del partenariato variamente configurato¹, che, dal settore infrastrutturale, a breve estenderà il proprio raggio di applicabilità anche ai servizi pubblici locali di rilevanza economica². Tralasciando di entrare nel dettaglio delle recenti evoluzioni normative – consistenti nell'estensione della finanza di progetto ai servizi pubblici per mezzo dell'articolo 278 del D.P.R. 5 ottobre 2010, n. 207, che entrerà in vigore nel giugno 2011 –, mi soffermerò esclusivamente sul consolidato, ovvero le infrastrutture.

Vi sono tre questioni chiave da considerare quando si affronta questo tema: (a) la dotazione infrastrutturale ha forti legami con la crescita economica; (b) l'Italia soffre di una carenza infrastrutturale – tanto dal punto di vista economico, quanto da quello sociale³ – significativa rispetto alla media dell'Europa a 15; (c) l'utilizzo del Partenariato Pubblico Privato per concorrere a colmare il precedente *gap*, seppur innegabilmente di notevole aiuto, non può essere considerato una sorta di panacea, adottabile sempre e comunque a scatola chiusa. Sulle prime due, vista la convergenza di una copiosa letteratura specialistica⁴ in proposito, sarà sufficiente un breve accenno, mentre credo possa meritare un'attenzione particolare la terza⁵.

Il Presidente della Cassa Depositi e Prestiti, Franco Bassanini, ha sintetizzato in modo estremamente chiaro ed immediato una teoria difficilmente confutabile⁶. Nell'attuale contesto globale – in cui coesistono l'ottica di breve periodo del «cosiddetto *Shareholder's capitalism (capitalismo*

¹ Per Partenariato Pubblico Privato si intende una qualunque forma di cooperazione tra pubblico e privato, come definita da un accordo contrattuale che allочи risorse e competenze al fine di una conveniente divisione di responsabilità ed obiettivi, per valorizzare e gestire opere infrastrutturali (in modo da garantire flussi di servizi). Con *project financing* si definisce una specifica forma di accordi nei quali – generalmente attraverso una società veicolo – l'intero processo diviene un oggetto a sé stante rispetto all'attività principale dei contraenti. Così, mentre nel secondo caso sono i flussi di cassa e gli utili della società veicolo a rappresentare la fonte primaria (se non unica) di remunerazione dell'investimento (e di garanzia per i finanziatori); nel primo caso sarà altamente probabile la previsione di un contributo finanziario pubblico, pur riservando al privato un ruolo centrale nelle fasi del processo (e, principalmente, nella gestione).

² Mi riferisco all'articolo 15 dell'A. S. 1784, come inviato alla Camera dei Deputati con modifiche rispetto all'originario D.L. 135/2009.

³ Un buon riferimento a questo proposito è rappresentato dall'*Atlante di competitività delle province e delle regioni* dell'Istituto Guglielmo Tagliacarne.

⁴ Si vedano, fra gli altri: Easterly e Rebelo (1993); Easterly (2001); Loayza, Fajnzylber e Calderón (2003); Kramps (2004); Estache, Speciale e Veredas (2005).

⁵ Per approfondimenti, si veda Iossa e Antellini Russo, (2008), "Potenzialità e Criticità del Partenariato Pubblico Privato in Italia", *Rivista di Politica Economica*, V – VI, pp. 125 – 158.

⁶ Ci si riferisce al recente: F. Bassanini, "Strumenti a lungo termine per finanziare le infrastrutture", *La Finanza, Bimestrale di Finanza, Economia e Geopolitica*, Anno 1, Numero 6, Novembre – Dicembre 2010.

degli azionisti)»⁷, la deregolamentazione dei mercati, le diverse provenienze ed allocazioni dei capitali di investimento e le diverse preferenze e localizzazioni della domanda –, nonostante «*la finanza pubblica delle economie avanzate [sia] sotto stress*»⁸ per motivi non solo ciclici ma anche strutturali⁹, si rende fondamentale incentrare l'attenzione sull'investimento in infrastrutture. Le ragioni non risiedono soltanto in una domanda crescente, ma, coerentemente con le premesse di contesto, nella constatazione che «*gli investimenti di lungo termine possono indurre una crescita sostenibile, e stabilità nell'occupazione e globale*»¹⁰ e che «*nei mercati finanziari sviluppati l'investimento di lungo termine è abitualmente anticiclico, ed in tal modo mitiga la volatilità del mercato, stabilizza l'economia e sostiene la crescita*»¹¹. Dovrebbero, di conseguenza, essere poste in essere tutte le misure necessarie e convenienti per stimolare gli investimenti di lungo periodo, a cominciare da meccanismi di maggiore cooperazione tra settore pubblico e settore privato.

La politica infrastrutturale di un paese ne rappresenta, in un certo senso, la tensione allo sviluppo, oltre a costituire un ineludibile banco di prova per le capacità istituzionali, amministrative ed economiche. Nel caso italiano, a partire dagli anni Ottanta, sembra potersi riscontrare un progressivo declino, solo in parte rallentato da interventi sporadici (prevalentemente riconducibili all'alta velocità ferroviaria), dell'interesse ad un autentico governo delle infrastrutture. Se è vero che le ragioni possano essere ricercate nel «*progressivo aumento del decentramento istituzionale, non accompagnato da una chiara definizione delle responsabilità proprie e condivise tra amministrazione centrale ed enti territoriali*»¹² e nel «*contenimento dei finanziamenti pubblici (...), non sostituito da un quadro regolatorio capace di attrarre investimenti privati e di assicurare la realizzazione delle opere*»¹³; è necessario cercare di comprendere quali prospettive si siano rese disponibili dall'amalgamarsi di esperienze internazionali ed europee con le realtà nazionali in materia di possibilità di effettuare investimenti infrastrutturali. È in questo contesto che assume un estremo interesse l'opzione del Partenariato Pubblico Privato, il cui esame richiede tre livelli di analisi consequenziali: la comprensione teorica dello strumento nel quadro del *public procurement*, la procedura di implementazione che per lo stesso si dovrebbe seguire e, ultimo ma solo logicamente e non certo per importanza, la verifica che l'utilizzo del Partenariato Pubblico Privato sia dettato da motivazioni di efficienza o, piuttosto, da contingenze specifiche (generalmente riconducibili a ristrettezze di bilancio).

⁷ *Ivi*, p. 1.

⁸ *Ivi*, p. 2.

⁹ Si consideri che i bilanci pubblici non hanno risentito soltanto degli interventi di stabilizzazione posti in essere dai governi per fronteggiare la crisi – che già di per sé è responsabile del decremento del PIL, del flusso di entrate e della scarsità di risultati dei meccanismi automatici –, ma dovranno subire, negli anni a venire, l'incremento dei costi del “welfare state”, la sostanziale mancanza di riforme pro-crescita e il sempre più significativo peso dei cittadini in età avanzata.

¹⁰ Bassanini, *op. cit.*, p. 4.

¹¹ *Ibidem*.

¹² A. Macchiati e G. Napolitano, (2009), “È possibile realizzare le infrastrutture in Italia?”, Bologna: Il Mulino, pp. 7-8.

¹³ *Ivi*, p. 8.

Un amministratore pubblico che intendesse avvalersi delle potenzialità progettuali, finanziarie e gestionali del settore privato per la realizzazione di un'opera infrastrutturale, dovrebbe valutarne attentamente la fattibilità in sede di programmazione triennale (e di elenco annuale). Un amministratore oculato, in quella sede, dovrebbe, infatti, essere in grado di opporre ai detrattori dell'opzione proposta spiegazioni più convincenti del passaggio fuori bilancio di un'operazione di *project financing*. Motivazione di per sé stimolante, Patto di Stabilità Interno e Manovra Correttiva 2010 alla mano, ma non sufficiente¹⁴: serve – tanto per cominciare – una dimostrazione oggettiva del trasferimento sostanziale dei rischi dal settore pubblico al settore privato. Se si tratta di opere fredde (in cui l'Amministrazione si impegna a corrispondere al contraente, su base commerciale, l'equivalente dei servizi erogati), si potrebbe obiettare che una gara d'appalto per la costruzione dell'opera (prima) ed eventualmente una gara avente per oggetto un contratto di gestione (poi) consentirebbero maggiore monitoraggio del processo e magari maggiori risparmi. In quest'ultimo caso, tuttavia, potrebbero interpersi difficoltà inerenti al vincolo di bilancio (o, più precisamente, lo spettro di opzioni percorribili che il vincolo di bilancio consentirebbe) sul finanziamento iniziale: si dovrebbe sperare nella *Cassa Depositi e Prestiti* ed, eventualmente, nel *CIPE*. Se, invece, si avesse a che fare con un'opera calda (quindi, un'opera in grado di consentire il recupero degli investimenti iniziali in virtù dei pagamenti corrisposti dagli utenti), allora – ammesso di ritenere poco conveniente organizzare autonomamente la gestione o affidarla ad una società interamente partecipata (*in house*) – si potrebbe arrivare a proporre al mercato un contratto di costruzione e gestione. L'Amministrazione potrebbe, infatti, offrire al privato un investimento profittevole in cambio di un flusso di servizi di qualità concordata, lucrando tariffe altamente competitive per sé ed, eventualmente, anche un canone di concessione significativo. Senza considerare la maggiore possibilità di controllo. Resterebbe, comunque, inevasa la questione iniziale perché l'amministratore in questione dovrebbe ancora convincere l'auditorio sul perché il Partenariato Pubblico Privato sia la più efficiente delle alternative e non soltanto la più conveniente nell'immediato. Da una visuale squisitamente teorica, si potrebbe chiamare in causa l'evidenza che uno dei principali vantaggi di un Partenariato Pubblico Privato per il contraente privato (e, di riflesso, per l'Amministrazione banditrice che da esso ricevesse un'offerta) siano le sinergie tra le fasi progettuali: un unico contraente si vedrebbe, infatti, aggiudicato un contratto caratterizzato dall'accorpamento delle fasi progettuali (*bundling*)¹⁵. Se – come è generalmente vero – si risponde agli incentivi, allora risulterebbe efficiente accorpare la realizzazione e la gestione (quando i bisogni non siano caratterizzati da eccessiva volatilità): l'*underinvestment problem*, infatti, viene attenuato quando la qualità dell'infrastruttura (definita in fase di costruzione) incide sui costi di manutenzione e gestione¹⁶. Il ruolo principale a questo

¹⁴ Principalmente a seguito della decisione Eurostat dell'11 febbraio 2004 e della Circolare Presidenza del Consiglio dei Ministri del 27 marzo 2009.

¹⁵ Non dissimile, in linea generale, da quanto avviene in un contratto di concessione e gestione.

¹⁶ Il che offre un'ulteriore spiegazione del perché l'orizzonte temporale considerato è, di solito, il medio – lungo periodo.

proposito è giocato dal disegno del contratto e della procedura di selezione e aggiudicazione. Aspetti che, seppur cronologicamente successivi al processo decisionale, assumono importanza al momento in cui quest'ultimo si dispiega. Non a caso, la recente normativa impone la presentazione di una nutrita documentazione a supporto della fattibilità e consiglia una valutazione accurata, compiuta con gli altri attori istituzionali eventualmente coinvolti, per consentire, da un lato, all'Amministrazione di compiere una scelta circostanziata e, dall'altro, per lasciare che i partecipanti alla procedura competitiva vedano ben più salda al soffitto la Spada di Damocle del rischio regolatorio.

Di conseguenza, l'argomentazione vincente per il confronto dialettico immaginato inizialmente dovrebbe inevitabilmente fondarsi sull'accurata e scrupolosa valutazione condotta sul caso specifico sull'intero "ciclo di vita" del contratto.

Ogni operazione posta in essere da un'Amministrazione Pubblica dovrebbe essere improntata al *Value for Money*, il principio guida per le fasi di (i) pianificazione, (ii) valutazione e programmazione e (iii) selezione degli investimenti. Stabilito che un intervento sia necessario per soddisfare bisogni esistenti (o sopravvenuti) nella comunità di riferimento (nella prima fase), resta da definire come ingegnarsi per soddisfarli nel modo più efficiente (nella seconda fase) e, quindi, determinare – dati i vincoli di bilancio – le priorità di realizzazione (nella terza fase). Collocandoci a valle dell'individuazione dei bisogni, ci troviamo a fronteggiare il quesito del "come"¹⁷.

Qui entra in gioco lo Studio di Fattibilità, individuato come strumento attraverso il quale raccogliere tutte le informazioni necessarie per trasformare un'idea progettuale in una specifica ipotesi di intervento. Anzitutto, deve essere previsto un adeguato inquadramento del progetto, corredato dalla domanda potenziale e dallo stato dell'offerta del servizio in esame, oltre che dalle caratteristiche del mercato della fornitura al quale poter accedere. Successivamente, si provvede al vaglio delle diverse alternative possibili, con particolare riguardo per soluzioni tecniche, condizioni, modalità di finanziamento, caratteristiche normative, capacità interne dell'Amministrazione e procedure di selezione del contraente privato adottabili. All'analisi di fattibilità così concepita seguono l'analisi di convenienza sociale e quella di convenienza e sostenibilità economico – finanziaria. La prima attiene all'individuazione del "rendimento sociale" delle diverse opzioni, ovvero alla ricerca di quale alternativa porti al miglior risultato in termini di costi e benefici sociali (analisi costi – benefici). Per redarla, la valutazione dei costi, per ogni opzione possibile, deve essere realizzata in considerazione non solo di quanto – flussi finanziari e ripartizione dei rischi alla mano – sia garantito concretamente in termini di risparmi di risorse (destinabili, in questo modo, ad altri impieghi) ed effettiva creazione di valore, ma anche di quanto pesino alcune valutazioni non prettamente "monetarie" nella delineazione dell'interesse dell'Amministrazione. Siamo, quindi, al punto di congiunzione con la

¹⁷ Il maggior riferimento per ciò che segue è rappresentato da: Giuliana Bo, *PARTENARIATO PUBBLICO PRIVATO e PF: la Programmazione*, come reperito in [http://www.utfp.it/docs/articoli/PARTENARIATO PUBBLICO PRIVATO%20e%20PF_%20La%20programmazione.pdf](http://www.utfp.it/docs/articoli/PARTENARIATO_PUBBLICO_PRIVATO%20e%20PF_%20La%20programmazione.pdf)

valutazione dell'equilibrio economico-finanziario, ovvero con la verifica del rispetto delle condizioni di convenienza economica e di sostenibilità finanziaria. Dove per convenienza economica si intende redditività, ovvero capacità intrinseca del progetto di remunerare congruamente il capitale di rischio; mentre per sostenibilità finanziaria si intende bancabilità, ovvero capacità intrinseca del progetto di far fronte al capitale di debito. Poiché la convenienza economica è condizione necessaria per la sostenibilità finanziaria, mi concentrerò sulla prima. Trattandosi di progetti di media - lunga durata, il metodo di valutazione generalmente utilizzato è quello dei flussi di cassa scontati. Ovvero, calcolare VAN e TIR per le diverse ipotesi progettuali. Appare piuttosto evidente come, al momento in cui queste analisi siano condotte, tanto i flussi di cassa quanto il tasso di sconto da applicare siano valori piuttosto aleatori. I primi perché dipendenti, tra le altre cose, dalla domanda potenziale e dall'effettiva qualità del servizio (nota solo a opera funzionante). Il secondo perché influenzato dalla natura dei rischi e dalla loro allocazione tra le parti, nonché dalla scelta di un tasso comparabile per investimenti alternativi o simili. Se, infatti, è vero che l'impiego del WACC rappresenti la soluzione teorica, quando si debba inserire un numero preciso le cose cambiano. A maggior ragione perché non esiste un'indicazione univoca del tasso di sconto da potersi utilizzare per la valutazione di alternative inerenti il finanziamento di opere pubbliche, laddove non sempre sia previsto il coinvolgimento del mercato dei capitali privato o reperito agevolmente un analogo "quotato" sul mercato privato a cui fare riferimento. Senza dilungarsi eccessivamente sui tecnicismi, si pensi che sussistono tre possibili metodi tra i quali scegliere (senza che uno abbia trovato una conferma unanime o maggioritaria): la determinazione aprioristica di un tasso di sconto comune per la valutazione di classi affini di progetto (come avveniva inizialmente nel Regno Unito e come avviene tutt'ora in molti paesi del *Commonwealth*), la completa discrezionalità concessa all'Amministrazione interessata (come avviene in Italia), la strutturazione di un tasso di sconto derivante dalla combinazione delle due ipotesi precedenti, ovvero formato da una componente fissa per classi di progetto e da una componente variabile a discrezione dell'Amministrazione (come avviene attualmente nel Regno Unito).

A supporto delle operazioni di valutazione, che si auspica siano sempre informate ad un atteggiamento ragionevolmente prudentiale, viene consigliato dagli esperti l'utilizzo del *PPP test*: «*l'insieme di una serie di analisi volte a individuare la possibilità e il vantaggio per l'amministrazione di realizzare un'infrastruttura pubblica con schemi di partenariato pubblico privato*»¹⁸. Ed ecco che si ha un'ulteriore manifestazione del confronto tra opzioni tradizionali di realizzazione dell'infrastruttura e opzioni di Partenariato Pubblico Privato, questa volta basata prevalentemente sull'allocazione del rischio del progetto. Sempre alla ricerca del *Value for Money*, viene impiegato il *Public Sector Comparator* che «*si basa sul confronto del valore attuale netto (VAN) dei costi (whole-of-life risk-adjusted cost) generati dalle due diverse soluzioni di affidamento, tendendo in considerazione il trasferimento di alcuni rischi associati*

¹⁸ G. Ferrante e P. Marasco, *Lo studio di fattibilità non basta. Meglio fare anche il «PPP test»*, Edilizia e Territorio, n. 3, 2009, p. 26.

alla realizzazione e gestione dell'infrastruttura oggetto di analisi. La differenza fra i valori riportati rappresenta la misura del Vfm [Value for Money] espresso in termini di risparmio sui costi di un'alternativa rispetto ad un'altra»¹⁹. Anche supponendo che possano esistere in una qualunque Amministrazione pubblica tutte le competenze necessarie per portare a termine l'intera procedura di analisi delineata, conservo le stesse perplessità avanzate precedentemente in merito all'esistenza di alcuni elementi di forte incertezza. Questo chiude lo Studio di Fattibilità. Che verrà posto a base di gara nella procedura di aggiudicazione.

L'intero complesso delle valutazioni descritte, accompagnate da una procedura di aggiudicazione ben disegnata e da un contratto ben studiato (che riduca il rischio di rinegoziazione) dovrebbero portare a concludere che non esistono valide ragioni per ritenere che, in Italia, il Partenariato Pubblico Privato presenti criticità rilevanti. Anzi, quando posta in essere, un'operazione di Partenariato Pubblico Privato sia la risposta giusta alla domanda di infrastrutture. La logica e il raziocinio impongono, a questo punto, una domanda: quanto la pratica assomiglia alla teoria? Ovvero, quanto la scelta di avviare operazioni di Partenariato Pubblico Privato è sempre veramente la più efficiente? Allo stato attuale delle mie conoscenze, non è possibile fornire una risposta univoca. Anzitutto perché i contratti di Partenariato Pubblico Privato, per loro natura e per l'estrema variabilità dei bisogni da soddisfare, sono diversi caso per caso. L'*Autorità per la Vigilanza sui Contratti Pubblici di lavori, servizi e forniture*, nella Determinazione n. 3 del 20 maggio 2009, pur indicando una certa standardizzazione nella documentazione di gara da predisporre nelle diverse procedure previste dal Codice, precisa che «*si tratta (...) di documentazione orientativa che dovrà essere opportunamente implementata ed adattata dalle amministrazioni aggiudicatrici in relazione alle specificità di ogni singola concessione*»²⁰. In secondo luogo, perché, appunto, si assegna all'Amministrazione un significativo grado di discrezionalità. L'*Unità Tecnica Finanza di Progetto* mette a disposizione, sul proprio sito internet, una nutrita documentazione. Per chi voglia scendere maggiormente nell'operativo, si trovano analisi settoriali (su edilizia penitenziaria, edilizia sanitaria, energia, risorse idriche e trasporti) e un modello contrattuale standard per strutture ospedaliere²¹. Resta ferma, tuttavia, la consapevolezza della «*discrezionalità regolatoria in capo alla PA*»²². Per la buona riuscita di un contratto di Partenariato Pubblico Privato, infatti, si prevede che l'Amministrazione non solo «*sia percepita come un contraente all'altezza, autorevole, imparziale, flessibile, dialogante, capace di incrementare la concorrenza per raggiungere lo scopo di perseguire il pubblico interesse acquisendo opere e servizi di elevato standard ad*

¹⁹ *Ibidem*.

²⁰ Autorità per la Vigilanza sui Contratti Pubblici di lavori, servizi e forniture, *Determinazione n. 3 del 20 maggio 2009: Procedure di cui all'articolo 153 del Codice dei contratti pubblici: linee guida per i documenti di gara*, Nota illustrativa, pag. 6.

²¹ R. Cori, I. Paradisi, M. Samoggia, *Partenariato Pubblico Privato per la realizzazione di strutture ospedaliere. Un modello di convenzione di concessione di lavori*, UTFP, marzo 2008.

²² M. Ricchi, *La nuova Finanza di Progetto nel Codice dei Contratti*, UTFP, gennaio 2009, p. 5.

un costo conveniente»²³; ma che, pur in assenza di una precisa codifica, eserciti effettivamente tutte le attività regolatorie, e non solo tecniche, per raggiungere l'obiettivo del *Value for Money*. L'estrema autonomia si riflette nell'evidenza che non sia disponibile alcun riscontro delle Amministrazioni Regionali in merito all'esistenza di linee guida per il Partenariato Pubblico Privato applicabili ai territori di loro pertinenza. Insomma, ogni Amministrazione e ogni contratto hanno una vita a sé, rendendo vani i tentativi di generalizzazione. Se, però, nessuna generalizzazione è possibile, allora è ostico immaginare una valutazione d'insieme sul fenomeno: si descriveranno solo casi di successo accanto ad iniziative naufragate. Avendo a che fare con operazioni fuori bilancio, inoltre, risulta complesso comprendere e valutare gli impatti sui conti degli enti, sia che si consulti la *Ragioneria Generale dello Stato*, sia che ci si rivolga al *Dipartimento per gli Affari Interni e Territoriali del Ministero dell'Interno*. Oltre a ciò, si tenga presente che la principale banca dati sui bandi di Partenariato Pubblico Privato disponibile, ovvero quella dell'*Osservatorio Nazionale sul Project Financing*, è costruita sulla raccolta dei bandi pubblicati o su indicazione volontaria da parte delle amministrazioni. La constatata tendenza al decentramento istituzionale, poi, non pare sia stata accompagnata da una qualche centralizzazione delle competenze che potesse coincidere con un unico centro consulenziale pubblico in grado di affiancare tutte le amministrazioni sul territorio nella predisposizione delle valutazioni e della documentazione necessaria. Un punto di raccordo che dovrebbe rappresentare anche un riferimento unico per la raccolta delle informazioni e per l'analisi dei dati, in grado di riunire adeguate professionalità e consentire l'elaborazione di soluzioni operative dettate anche dalle esperienze passate e dall'intero patrimonio conoscitivo maturato nel tempo all'interno del paese e all'estero. Funzionalità, quelle delineate, che potrebbero essere consentite esclusivamente dalle economie di scala e di scopo che la centralizzazione delle competenze ha dimostrato di poter garantire.

Non è intenzione di chi scrive fornire indicazioni aprioristiche sulla convenienza o meno di ricorrere al Partenariato Pubblico Privato in Italia, a maggior ragione perché, trattandosi di una pratica operativa, può avere un numero considerevole di varianti e specificazioni. Spero, piuttosto, di indicare, nel solco della teoria, della normativa e della pratica attualmente vigenti, alcune indicazioni basilari sullo strumento, al fine di meglio comprenderne l'attuale applicazione. Questo lavoro non ha la pretesa dell'eshaustività, ma, come scrisse Luciano De Crescenzo nel presentare la sua *Storia della Filosofia*: «*Credo di essere una di quelle scalette con soli tre gradini, che si trovano nelle biblioteche e che consentono di prendere i libri dagli scaffali che stanno più in alto*».

Il lavoro si compone di tre parti.

Nella prima saranno, inizialmente, fornite indicazioni teoriche basilari sui contratti incompleti (a cui il Partenariato Pubblico Privato appartiene) all'interno del quadro della teoria dei contratti e, successivamente, illustrati gli elementi teorici di maggior rilievo costituenti la branca specialistica

²³ *Ivi*, p. 42.

dell'economia dei contratti pubblici. In quest'ultima sede, cercherò di delineare le maggiori questioni aperte che la disciplina ha evidenziato (tanto dal punto di vista teorico, quanto da quello pratico), cercando, contestualmente, di indicare proposte operative concrete. La linea che intendo seguire, in particolare, prevede di dare contezza delle principali criticità che possano sorgere sulla strada dell'efficienza e delle possibili soluzioni.

Con la seconda parte, dopo aver tracciato il perimetro generale, si inizierà ad affrontare il tema centrale del lavoro, ovvero il Partenariato Pubblico Privato, tanto descrivendo l'istituto, quanto tracciandone l'evoluzione internazionale, europea e italiana. A seguito di quest'analisi maggiormente istituzionale, richiamerò le peculiarità economiche di un modello standard di Partenariato Pubblico Privato. A seguire, dopo aver familiarizzato il lettore sul tema, cercherò di ripercorrere, per la prima volta in modo organico, il percorso decisionale dell'Amministrazione, dalla valutazione iniziale sulla realizzazione o meno dell'intervento alla predisposizione di quanto dovrà essere posto a base di gara per l'espletamento della procedura competitiva. Particolare attenzione sarà rivolta all'allocazione ottimale dei rischi e alla sostenibilità dello strumento che, pur valutate soltanto *ex ante*, rappresentano gli elementi chiave a supporto di una decisione di Partenariato Pubblico Privato. Attraverso il secondo capitolo di questa Seconda Parte, mi proporrò di individuare quella che si potrebbe definire la "strada dell'efficienza": la letteratura specialistica e le linee guida predisposte dalle diverse istituzioni, seppur talvolta in modo discordante e non totalmente piano, indicano quali dovrebbero essere gli obiettivi, gli strumenti e le metodologie a cui un'Amministrazione dovrebbe conformarsi per affrontare il Partenariato Pubblico Privato in modo compiuto e sano.

La terza, invece, intenderà rappresentare un primo tassello lungo il percorso di valutazione dell'eventuale discrasia tra "il dover essere" e "l'essere". In particolare, si proporrà di fornire una risposta al quesito, frequentemente sollevato dalla letteratura specialistica nazionale, relativo all'utilizzo, nel contesto italiano, del Partenariato Pubblico Privato in modo appropriato o opportunistico. L'approccio utilizzato sarà caratterizzato da un'attenta analisi dei dati, d'altronde «*i fatti hanno una prerogativa, sono argomenti testardi*». Mi proporrò, in breve, di verificare empiricamente l'esistenza di potenziali relazioni tra la decisione del ricorso allo strumento del Partenariato Pubblico Privato da parte delle Amministrazioni Locali e le consistenze dei rispettivi bilanci pubblici (valutate in termini relativi di indebitamento, di autonomia finanziaria e di efficienza strutturale della spesa). Per quanto possa apparire curioso, non esiste un insieme compiuto di dati dal quale attingere e, quindi, è stato necessario costruire un *data-set* dedicato: la combinazione dei dati di finanza pubblica locale con i bandi del Partenariato Pubblico Privato in un arco temporale compreso tra il 2003 e il 2007 (lasciando fuori dalle attuali considerazioni i potenziali effetti dello shock normativo intervenuto nel 2008), consentirà un'analisi empirica dettagliata sulla totalità delle Amministrazioni Comunali italiane, in prosecuzione del primo lavoro in tal senso dal titolo "Il Partenariato Pubblico Privato come escamotage?", presentato alla XXII Conferenza della Società Italiana di Economia Pubblica tenutasi nel settembre 2010.

Ci sono molte persone che dovrei ringraziare. Moltissimi che, per ragioni diverse e in momenti diversi, mi sono stati vicino e, in un modo o nell'altro, hanno contribuito, più o meno inconsciamente, alla mia crescita umana e professionale. Alcuni, tuttavia, meritano di essere ricordati in modo particolare.

Ringrazio la mia famiglia per il sostegno e l'incoraggiamento che non mi hanno mai fatto mancare. Ai miei genitori devo, per buona parte, quello che sono.

Ringrazio il Professor Di Taranto, per aver creduto nel mio progetto di ricerca e per avermi supportato nella sua realizzazione, spronandomi a migliorare.

Ringrazio Consip S.p.A., in particolare l'Ufficio Studi, all'interno della quale ho avuto modo di sviluppare molti degli studi e molte delle ricerche che hanno portato a questo lavoro.

Ringrazio Gian Luigi Albano, per aver voluto fare una scommessa che poteva sembrare perdente, per le preziose discussioni avute e per la disponibilità che non mi ha mai fatto mancare.

Ringrazio Roberto Zampino, per la sua amicizia, per la sua professionalità, ma soprattutto per la sua grande generosità ed umanità.

Ringrazio la famiglia Conteduca, per la vicinanza, l'affetto sincero e il calore di cui mi hanno onorato.

Ringrazio Dora, per ogni abbraccio, ogni sorriso, ogni minuto passato insieme.

Ringrazio Antonio Di Janni, per essere stato non solo un galantuomo, ma anche "un uomo buono".

Riflessioni conclusive

Le riflessioni e le analisi fin qui sviluppate consentono di segnare un primo punto fermo lungo il percorso, ben lungi dal potersi ritenere completato, dell'esame del fenomeno del Partenariato Pubblico Privato (PPP) nel nostro Paese, particolarmente in riferimento alle implicazioni che l'istituto può avere in termini di finanza pubblica.

Il PPP può essere inquadrato come una forma, particolare ed affascinante, di contratto complesso: in esso coesistono criticità legate alle asimmetrie informative tra le parti, alla questione degli investimenti specifici e alle problematiche dell'incompletezza contrattuale. Un'introduzione teorica come quella effettuata nella Parte I – comprensiva tanto delle principali intuizioni dell'economia dei contratti, quanto (e più specificatamente) di una coincisa serie di richiami sugli elementi fondanti dell'economia dei contratti pubblici – è indiscutibilmente essenziale per riuscire a definire quale sia il perimetro all'interno del quale si sia inteso operare, ma ha anche consentito di comprendere quanto la natura e – soprattutto – la pratica del PPP non possano essere intelleggibili utilizzando il metodo del *ceteris paribus*. Ogni contratto di PPP, infatti, pur avendo alcuni tratti comuni con gli altri, si differenzia enormemente da qualunque altro contratto analogo, anche all'interno dello stesso settore. Per questa ragione si è reso necessario un ulteriore passo in avanti.

Nel corso della Parte II – nella quale si sono sviluppate tanto l'evoluzione del percorso normativo del PPP (internazionale, europea e nazionale), quanto la struttura "ideale" del processo decisionale pubblico – si è tracciato il processo decisionale al quale un'Amministrazione dovrebbe attenersi per intraprendere una scelta efficiente, ovvero la scelta improntata al *Value for Money*. La declinazione delle fasi costituenti della valutazione *ex ante* degli investimenti pubblici non è stata semplice: le indicazioni in proposito sono frammentarie e, difficilmente, possono essere considerate indipendentemente. Dallo sforzo di implementazione di un processo organico e, al contempo, rispettoso di tutte le analisi precedentemente condotte si è giunti, comunque, all'individuazione delle principali criticità che possa incontrare un'Amministrazione, seriamente intenzionata a perseguire la "strada dell'efficienza". Particolare attenzione, a questo proposito, hanno meritato il processo di allocazione ottimale dei rischi e la costruzione del *PPP Test*. Si è condotto anche, per la prima volta in modo sistematico e comprensivo della letteratura in merito, un autentico esame del tasso di sconto da utilizzarsi per il calcolo del Valore Attuale Netto (VAN) attraverso il quale valutare proposte alternative di investimento.

La Parte III, infine, rappresenta un ulteriore contributo, questa volta squisitamente analitico, funzionale a testare l'esistenza di un eventuale iato tra la teoria (che impone una valutazione di efficienza economica) e la pratica (che è tradizionalmente maggiormente incline a miopia, opportunismo pragmatico ed interesse ad obiettivi più individuali che sociali) del PPP. Attraverso la costruzione di un *data-set*, completo ed originale, sulle principali caratteristiche dei Comuni Italiani nell'arco temporale 2003 – 2007 (unico periodo durante il

quale vi sia piena compresenza di tutti i dati), sui bandi di PPP e sui dati di finanza pubblica locale, è stato possibile condurre una rigorosa analisi econometrica che ha mostrato come potenziale bacino d'utenza e condizioni di bilancio siano le determinanti autentiche della maggiore probabilità di ricorso allo strumento. Pur non dimenticando le pressioni esercitate da imposizioni normative in proposito, infatti, si è potuto constatare che la probabilità di ricorso al PPP aumenta all'aumentare della popolazione e al peggiorare delle situazioni di bilancio. Si può, quindi, affermare che coesista una ragione virtuosa (un ampio bacino d'utenza è un potenziale indice di Amministrazioni con un personale tecnico maggiormente in grado di valutare appropriatamente le proposte e di valori contrattuali più consistenti, per la cui aggiudicazione è ragionevole pensare vi sia una competizione più serrata) accanto ad una ragione non virtuosa (l'esistenza di stringenti vincoli di finanza pubblica sollecitano il ricorso a procedure alternative rispetto a quelle potenzialmente più idonee, pur di realizzare le opere che il decisore abbia ritenuto essere necessarie). L'indicazione di *policy* che se ne può immediatamente trarre è la seguente: un ragionevole contenimento della discrezionalità amministrativa, accanto ad un maggiore monitoraggio, ad iniziare da una valutazione del *Value for Money* anche a ridosso della stipula del contratto, potrebbero rappresentare significativi passi in avanti in direzione di un utilizzo del PPP maggiormente improntato al conseguimento della migliore soluzione decisionale pubblica possibile.

Dati alla mano, è possibile rispondere affermativamente alla domanda sull'esistenza o meno di una considerevole discrasia tra il dover essere (ovvero, quello che dovrebbe essere il PPP e quali dovrebbero essere i meccanismi decisionali da implementarsi per conseguire una decisione autenticamente efficiente) e l'essere (ovvero, quello che effettivamente costituisce la pratica quotidiana del PPP in Italia, a partire dall'inadeguatezza degli strumenti decisionali – ad esempio, con conseguente significativa riduzione dell'effettiva portata conoscitiva ed analitica degli Studi di Fattibilità – fino alla discutibilità delle motivazioni – che, generalmente, hanno più a che fare con ragioni opportunistiche che con ragioni economiche).

Il presente lavoro, ovviamente, non ha la pretesa di esaurire lo studio sul PPP, ma è stato concepito con l'intenzione di rappresentare un utile punto di partenza sistematizzato per future analisi teoriche ed empiriche.

Riguardo le prime, ad esempio, è possibile affermare che i recenti sviluppi normativi occorsi, pur non alterando le analisi e le conclusioni fin qui presentate, ne richiederebbero un ampliamento di portata. Il Regolamento di esecuzione ed attuazione del Codice dei Contratti Pubblici (D. P. R. 5 ottobre 2010, n. 207)²⁴ chiarisce che cosa il Legislatore intenda per un concetto più volte richiamato nel corso della trattazione ed al quale, fino a qualche mese or sono, era stata data un'interpretazione a dir poco variabile: il "ciclo di vita utile", da doversi sempre valutare nell'analisi delle diverse opzioni di realizzazioni di un *asset*, è «il periodo di tempo entro cui l'intervento mantiene sostanzialmente

²⁴ Il D.P.R. 5 ottobre 2010, n. 207, che entrerà in vigore il 9 giugno 2011, sostituirà, fra gli altri, il D.P.R. 554/1999 e il D.P.R. 34/2000.

inalterato il proprio livello prestazionale anche mediante il ricorso ad interventi manutentivi convenienti in relazione al valore residuo dell'opera» (art. 3, c. 1, z). Viene estesa e specificata, inoltre, la disciplina del "dialogo competitivo"²⁵, dalla Commissione Europea, oltre che da alcuni autori (ad esempio, Giorgiantonio e Giovanniello, 2010), ritenuto essere uno strumento di estrema rilevanza per l'aggiudicazione di un PPP improntato all'innovazione (artt. 113 e 114). Viene significativamente rafforzato, inoltre, il momento cruciale della programmazione, nella speranza di comprimere i margini di opportunismo da parte dell'Amministrazione, senza ridurre il potere decisionale e la responsabilità ad esso conseguente, come è ovvio allorquando si richiedano accurate analisi e valutazioni improntate al «rispetto dei principi generali di economicità e di efficacia dell'azione amministrativa» (art. 271, c. 2).

Per concludere questa breve rassegna, è impossibile evitare di menzionare l'allargamento del perimetro del PPP anche ai servizi. In virtù dell'art. 278 del Regolamento, infatti, i soggetti privati possono assumere un ruolo propositivo in merito ad un «*affidamento in finanza di progetto di contratti di concessione di servizi*». L'iniziativa privata dovrebbe sostanziarsi in «*proposte che contengono uno studio di fattibilità, una bozza di conversione, un piano economico – finanziario, asseverato (...), una specificazione delle caratteristiche del servizio e della gestione, nonché l'indicazione degli elementi di cui all'articolo 83, comma 1, del codice e delle garanzie offerte dal promotore all'amministrazione aggiudicatrice. Le proposte indicano, inoltre, l'importo delle spese sostenute per la loro predisposizione (...)*» (art. 278, c. 1). Proposte, corredate dalla documentazione indicata, che potrebbero anche prescindere dai settori indicati, eventualmente, nei documenti di programmazione (art. 278, c. 2). L'Amministrazione, una volta compiuta una valutazione di merito (eventualmente procedendo ad una valutazione comparativa nel caso vengano presentate proposte da parte di più soggetti), procede all'individuazione del promotore (art. 278, c. 3), la cui proposta verrà posta a base di gara nella procedura competitiva (alla quale è ammessa la partecipazione dello stesso) per l'individuazione del concessionario. È interessante notare che: «*nella fase di scelta del concessionario, il promotore può adeguare la propria proposta a quella giudicata dall'amministrazione più conveniente. In tal caso il promotore risulterà affidatario della concessione*» (art. 278, c. 4).

Mettendo a confronto le precedenti disposizioni con il resto del Codice dei Contratti e il Regolamento, sembra che il Legislatore abbia voluto, in qualche modo, reintrodurre la perniciosa disciplina del "diritto di prelazione". Andiamo con ordine.

Uno degli elementi fondanti di distinzione tra finanza di progetto e concessione è che, nella seconda, la PA predispose il progetto preliminare e stabilisce in modo autonomo gli elementi essenziali del contratto (prezzo,

²⁵ La Definizione, da Codice dei Contratti Pubblici, dello strumento è la seguente:

«Il "dialogo competitivo" è una procedura nella quale la stazione appaltante, in caso di appalti particolarmente complessi, avvia un dialogo con i candidati ammessi a tale procedura, al fine di elaborare una o più soluzioni atte a soddisfare le sue necessità e sulla base della quale o delle quali i candidati selezionati saranno invitati a presentare le offerte; a tale procedura qualsiasi operatore economico può chiedere di partecipare» (art. 3, c. 39).

durata della concessione, tempo di esecuzione, ecc.) da indicare nel bando di gara per l'aggiudicazione della concessione stessa; mentre nella proposta di finanza di progetto, dovrebbe spettare al privato sia il progetto preliminare, sia il piano economico-finanziario. Come abbiamo visto, diviene "promotore" il concorrente che presenta l'offerta migliore. La PA può richiedere delle modifiche quando ponga in approvazione il progetto preliminare presentato dal promotore, sicché si avrà aggiudicazione, secondo il criterio dell'offerta economicamente più vantaggiosa, solo subordinatamente all'accettazione delle suddette modifiche.²⁶ Poiché il promotore potrebbe decidere di non acconsentire, l'Amministrazione potrebbe chiedere progressivamente ai concorrenti successivi in graduatoria l'accettazione delle modifiche da apportare al progetto preliminare presentato dal promotore alle stesse condizioni proposte al promotore e da quest'ultimo non accettate. Al promotore spetta, comunque, il rimborso, a carico dell'aggiudicatario, delle spese di predisposizione del progetto. Fatte queste premesse operative, a completamento della normativa vigente, risulteranno più comprensibili le perplessità che sorgono non già sul riconoscimento di un premio alla "pro positività", ma alla ragionevolezza economica del "diritto di prelazione".

La probabilità che il promotore eserciti il diritto di prelazione genera un effetto di disincentivo sulla partecipazione alla gara da parte di imprese concorrenti. *Ceteris paribus*, queste ultime, consapevoli del diritto del promotore di rivendicare a sé l'aggiudicazione della gara adeguando la propria offerta a quella del concorrente vincente, hanno minore incentivo a sostenere i costi necessari per la preparazione della gara. Il "diritto di prelazione", pertanto, attenua la competizione sul prezzo di realizzazione della proposta progettuale nella gara propriamente detta, a meno che non venga accompagnato da misure correttive volte a rimediare all'anticoncorrenzialità del diritto di prelazione. Non a caso, il Legislatore aveva stabilito, con il III Decreto Correttivo, che, ove il promotore esercitasse il diritto di prelazione ed adeguasse la propria proposta a quella del migliore offerente, aggiudicandosi il contratto, l'Amministrazione aggiudicatrice dovesse rimborsare al migliore offerente, a spese del promotore, le spese sostenute per la partecipazione alla gara²⁷. Allo stesso tempo, nel caso in cui risulti aggiudicatario della concessione un soggetto diverso dal promotore, quest'ultimo ha diritto al pagamento, a carico dell'aggiudicatario,

²⁶ Con il III Decreto Correttivo è stato stabilito che i criteri di valutazione vadano inseriti nel bando secondo l'ordine di importanza loro attribuita e vadano estesi ad aspetti relativi alla qualità del progetto preliminare presentato, al valore economico e finanziario del piano e al contenuto della bozza di convenzione. Il non precisare la ponderazione relativa da attribuire a ciascun criterio genera un *trade off*. Da una parte permette alla PA di usufruire di un sistema flessibile di valutazione che permette quindi di scegliere i criteri *una volta* ricevuto le proposte e quindi acquisito conoscenza di quali siano i fattori effettivamente importanti nella valutazione delle offerte. Conoscenza questa che proprio per la natura complessa dei progetti di PPP nella fase pre-gara è generalmente limitata. Dall'altra, lascia un margine discrezionale alla PA che oltre a rischiare di essere abusato aumenta l'incertezza della gara e quindi scoraggia la partecipazione delle imprese. Per una discussione più approfondita sulle *scoring rules* e sulla fissazione dei criteri si veda Dini, Pacini e Valletti (2006).

²⁷ L'importo delle spese di predisposizione della documentazione è riportato nel piano economico-finanziario predisposto dall'impresa al momento dell'offerta e, per legge, non può superare il 2,5 per cento del valore dell'investimento, come desumibile dallo Studio di Fattibilità posto a base di gara.

dell'importo delle spese sostenute. Se, da un lato, rende possibile porre un rimedio all'anticoncorrenzialità della prelazione, questo meccanismo potrebbe favorire comportamenti opportunistici da parte delle imprese partecipanti alla gara, inducendole a presentare offerte migliorative minime rispetto alla proposta del promotore per ottenere lauti rimborsi, gonfiando le spese sostenute (Ricchi, 2009)²⁸. Sono possibili, tuttavia, comportamenti opportunistici da parte dello stesso promotore, visto che lo si lascia relativamente libero di fissare il premio a cui ha diritto quando non eserciti il "diritto di prelazione". Il promotore ha, infatti, incentivo a dichiarare nel suo PEF il massimo valore possibile per i costi sostenuti per la partecipazione alla gara (e quindi il 2.5% del valore dell'investimento), al fine di massimizzare il premio. Richiedendo un premio elevato, inoltre, il promotore può scoraggiare la partecipazione di imprese alla gara dato che il migliore offerente, in caso di aggiudicazione, dovrà corrispondere il premio al promotore.

Il "diritto di prelazione", inoltre, non influisce negativamente solo sulla partecipazione, ma introduce anche inefficienze nel meccanismo di selezione. In un contesto *buyer-seller*, Bikhchandani, Lippman, Reade (2005) hanno dimostrato che il "diritto di prelazione" riduce i ricavi attesi del venditore per due ragioni: (a) il compratore che gode del "diritto di prelazione" può riuscire a vincere la gara anche quando non ha la valutazione più alta; (b) quando l'asta ha un elemento di *common value* (c'è, cioè, correlazione tra il valore che ciascun compratore attribuisce all'oggetto d'asta), il "diritto di prelazione" esaspera il problema della "maledizione del vincitore" (*winner's curse*) inducendo i partecipanti alla gara a presentare offerte poco aggressive. In quest'ottica, si potrebbe immaginare che – soprattutto per i partecipanti meno informati sul contratto – un concorrente che fosse disposto a pagare fino al valore che ritenesse adeguato, finirebbe per vincere solo qualora le sue stime fossero eccessivamente ottimistiche (e quindi più alte delle stime degli altri), con la conseguenza di dover poi sopportare un mancato guadagno. La strategia ottima dei compratori dovrebbe, quindi, essere quella di presentare offerte sempre inferiori al valore che attribuiscono all'oggetto: la maledizione del vincitore riduce, quindi, la pressione competitiva. Un fenomeno analogo può riscontrarsi nelle gare di aggiudicazione di un contratto di PPP per gestione del servizio idrico integrato di un Comune, che richiedesse un'estensione dell'infrastruttura presente. Anche in questo caso, esiste una componente di *common value* nel valore del contratto pari, per i partecipanti, alla parte del costo di realizzazione del progetto comune a tutti. Anche per progetti diversi, infatti, può sempre essere individuata una componente comune: si pensi, ad esempio, ai costi dei materiali per la costruzione delle estensioni all'opera, al prezzo del petrolio, al costo della manodopera fissato dai contratti sindacali, ai prezzi di altri input, ecc. Nel caso della procedura competitiva per l'aggiudicazione di un contratto di PPP di servizi, la componente comune è particolarmente accentuata: nella gara si compete prevalentemente sui costi di realizzazione di un unico progetto, quello presentato dal promotore. Un'impresa che partecipasse alla gara potrebbe anticipare che, quando le imprese ed il promotore avessero costi

²⁸ E' stato pertanto suggerito di condizionare l'effettiva erogazione della compensazione al raggiungimento di un certo livello di economie a vantaggio della PA (Ricchi, 2009).

sufficientemente correlati, il promotore tenderebbe ad esercitare il “diritto di prelazione” solo quando considerasse corrette le stime dell’impresa vincitrice (e, dunque, l’offerta fosse ritenuta essere profittevole). Viceversa, non tenderebbe ad esercitare il “diritto di prelazione”, quando ritenesse l’offerta dell’impresa concorrente basata su stime erranee. La conclusione naturale del ragionamento è, quindi, che l’impresa concorrente potrà vedersi aggiudicata la gara in due soli casi: (i) la componente di costo comune è bassa, l’impresa ha elaborato stime di costo corrette ma è significativamente più efficiente del promotore che pertanto decide di non esercitare il “diritto di prelazione”; (ii) l’impresa ha elaborato stime di costo ottimistiche e, per questo, il promotore non ritiene profittevole esercitare il “diritto di prelazione”. In quest’ultimo caso, l’impresa concorrente si aggiudica il contratto, con un alto rischio di andare in perdita.

Con una significativa componente di costo comune, è altamente probabile che si realizzi il caso (ii) e, quindi, è minore l’incentivo dell’impresa concorrente a presentare un’offerta aggressiva o, addirittura, a partecipare alla gara. Il promotore, poi, può contare anche su un vantaggio informativo – dato da una migliore conoscenza del progetto a base di gara – che riduce significativamente la possibilità di effettuare valutazioni erranee. Ne segue che il *winner’s curse* sia tanto più severo quanto maggiore sia il vantaggio informativo del promotore e, quindi, quanto meno standardizzato sia il progetto.

Un esempio, per quanto estremo, potrebbe essere il seguente: supponiamo che il promotore e l’impresa siano egualmente efficienti ed abbiano costi perfettamente correlati. Si ipotizzi, inoltre, che il promotore sia in grado di fare una stima precisa del costo di realizzazione del progetto, mentre l’impresa osservi un segnale impreciso. Ogni volta che l’offerta dell’impresa fosse profittevole, il promotore adeguerà la sua offerta a quella dell’impresa e si aggiudicherà il contratto. L’unico caso in cui il promotore preferirà non adeguare la sua offerta e lasciare che l’impresa possa aggiudicarsi la gara coinciderebbe con stime così ottimistiche da parte di quest’ultima che aggiudicarsi il contratto non fosse più profittevole. Qualche dato riconducibile alle gare di PPP di lavori espletate prima dell’entrata in vigore del III Decreto Correttivo sembrerebbe confermare le precedenti intuizioni. Considerando un campione di appalti aggiudicati in Lombardia al 2007, ben $\frac{3}{4}$ delle gare indette a seguito dell’individuazione di un promotore sono andate deserte, a conferma che la presenza di quest’ultimo abbia scoraggiato la partecipazione e riduca la concorrenza (Panicara, Tidu, 2008). La maggior parte delle gare che siano state aggiudicate, poi, hanno visto la vittoria del promotore.

Per completezza, è opportuno ricordare non solo che anche in assenza del “diritto di prelazione”, il promotore possa contare su un vantaggio competitivo (dato dalla sua conoscenza del progetto preliminare) in grado di disincentivare la partecipazione di altre imprese; ma anche che, essendo il “diritto di prelazione” una peculiarità italiana, questa diversa impostazione rispetto a quella europea potrebbe costituire una barriera all’entrata per le imprese estere che decidessero di partecipare a procedure competitive nazionali.

Si comprende immediatamente, quindi, come un'analisi sui criteri di aggiudicazione e sulle possibilità di applicazione del PPP anche ai servizi possano rappresentare direttrici di ricerca teorica e di arricchimento del presente lavoro decisamente interessanti.

Per quanto riguarda i possibili spunti di natura empirica, valgono le criticità già evidenziate nel Capitolo V.

Per ottenere delle significative informazioni sull'impatto del PPP sul gap infrastrutturale italiano, oltre che per risolvere i dubbi sull'utilizzo non improntato all'efficienza dello strumento, servono dati. Dati sulle amministrazioni, comprensivi di dotazione infrastrutturale e struttura economico-finanziaria. Dati sulle valutazioni, comprensive degli elementi che abbiano indotto a effettuare una scelta di intervento con una data modalità. Dati sulle procedure di aggiudicazione, comprensivi dell'elenco dei partecipanti e delle offerte da essi presentate. Dati sui contratti, comprensivi di elementi quali piani tariffari e clausole per il loro aggiornamento, eventuale contributo pubblico e sua entità, ecc.. Dati sul monitoraggio e sul controllo finale, in grado di verificare la buona riuscita effettiva dell'operazione e di creare un indicatore di *performance* per Amministrazioni e privati coinvolti. Dati indispensabili ma, se non del tutto assenti in alcuni casi, di difficile reperimento e di ancor più difficile organizzazione e sistematizzazione, provenendo da fonti diverse e spesso "non dialoganti" fra loro.

Come più volte ricordato, il presente lavoro costituisce esclusivamente un primo passo. Una volta che fossero disponibili informazioni più complete, a cominciare dai contratti effettivamente stipulati e dai primi risultati delle operazioni, potrebbe non solo essere ulteriormente sottoposta a più significativa verifica l'ipotesi sull'uso prevalentemente opportunistico del PPP, ma potrebbero sorgere ulteriori interrogativi su un tema attuale e significativo per il *procurement* pubblico e per la finanza pubblica italiana.

Nel Capitolo V, infatti, è stata espressa una domanda – quali siano le ragioni che spingono le amministrazioni a scegliere operazioni di PPP e, in particolare, se possano essere ricondotte alla ricerca consapevole del VFM –, è stato possibile determinare che i Comuni sono gli enti più attivi in questo settore e, attraverso i dati dell'*Osservatorio Nazionale sul Project Financing*, si è cercato di abbozzare una risposta. Si tratta, tuttavia, soltanto di una prima fotografia, ancora piuttosto sgranata e, quindi, insufficiente a fornire una vera e propria risposta alle domanda posta. Molte questioni, infatti, rimangono irrisolte e la possibilità di acquisire i dati necessari per fare chiarezza sulle problematiche che, nel corso del lavoro, sono divenute più numerose man mano che proseguiva la ricerca. Anzitutto, non è possibile, senza poter accedere ad informazioni più precise, determinare la differenza tra opere calde ed opere fredde. In secondo luogo, l'arco temporale esaminato, seppur consistente, non è sufficientemente lunga e i dati degli esiti, oltre che quelli, essenziali, su eventuali rinegoziazioni, sono del tutto assenti. Per quanto sia stata abbozzata, non è agevolmente possibile effettuare una rigorosa separazione tra il settore dei lavori e quello dei servizi, trattandosi, in molti casi, di oggetti contrattuali non immediatamente riconducibili all'uno o all'altro campo, a maggior ragione in

assenza di puntualizzazioni che potrebbero consentire una minore approssimazione attraverso l'utilizzo del concetto di settore prevalente. Non è stato possibile, poi, controllare l'adozione o meno di "imposte di scopo", ammesse dalla Finanziaria 2007.

Un altro spunto di analisi interessante, sempre da verificare empiricamente, potrebbe prevedere la considerazione degli effetti del federalismo demaniale e del federalismo fiscale, una volta che saranno compiutamente implementati.

Principali riferimenti bibliografici

Prima Parte

Akerlof, G. A., (1970), "The Market for 'Lemons': Quality Uncertainty and the Market Mechanism", *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 84(3), pp. 488-500.

Albano, G. L., G. Calzolari, F. Dini, E. Iossa e G. Spagnolo, (2006), *Procurement Contracting Strategies*, in Dimitri, N., G. Piga e G. Spagnolo (ed.), *Handbook of Procurement*, Cambridge: Cambridge University Press, 2006.

Anderlini, L. e L. Felli, (2005), "Should Courts Always Enforce What Contracting Parties Write?", *mimeo*.

Anton, J. J. e D. A. Yao, (1987), "Second Sourcing and the Experience Curve: Price Competition in Defense Procurement", *The RAND Journal of Economics*, 18(1), pp. 57-76.

Arrow, K., (1951), *Social Choice and Individual Values*, New York: Wiley.

Arrow, K., (1963), "Uncertainty and the Welfare Economics of Medical Care", *The American Economic Review*, 53(5), pp. 91-96.

Averch, H. e L. L. Johnson, (1962), "Behavior of the Firm Under Regulatory Constraint", *The American Economic Review*, 52(5), pp. 1052-1069.

Bajari, P. e S. Tadelis, (2001), "Incentives versus Transaction Costs: A Theory of Procurement Contracts", *The RAND Journal of Economics*, 32(3), pp. 387-407.

Bajari, P. e S. Tadelis, (2001), "Incentives Versus Transaction Costs", *The RAND Journal of Economics*, 32(3), pp. 387-407.

Banerjee A. V. e E. Duflo, (2000), "Reputation Effects and the Limits of Contracting: a Study of the Indian Software Industry", *The Quarterly Journal of Economics*, 115(3), pp. 989-1017

Banfield, E. C., (1975), "Corruption as a feature of governmental organization", *Journal of Law and Economics*, 58, pp. 587-605.

Barnard, C., (1938), *The Functions of the Executives*, Cambridge: Harvard University Press.

Baron, D. P. e D. Besanko, (1987), "Monitoring, moral hazard, asymmetric information, and risk sharing in procurement contracts", *The RAND Journal of Economics*, 18, pp. 509-532.

Baron, D. P. e R. B. Myerson, (1982), "Regulating a Monopolist with Unknown Costs", *Econometrica*, 50(4), pp. 911-930.

Baumol W. J., J. Panzer e R. D. Willig, (1982), *Contestable Markets and the Theory of Industrial Structure*, New York: Harcourt Brace and Jovanovitch.

Black, D., (1948), "On the Rationale of Group Decision-making", *The Journal of Political Economy*, 56(1), pp. 23-34.

- Bolton, P. e M. Dewatripoint, (2004), *Contract Theory*, Cambridge: The MIT Press.
- Bowen, H. R., (1943), "The Interpretation of Voting in the Allocation of Economic Resources", *The Quarterly Journal of Economics*, 58(1), pp. 27-48.
- Calzolari, G. e G. Spagnolo, (2005), "Reputation commitments and collusion in procurement", *mimeo*.
- Calzolari, G. e G. Spagnolo, (2008), "Relational procurement", *mimeo*.
- Clarke, E. H., (1971), "Multipart Pricing of Public Goods", *Public Choice*, 11(1), pp. 17-33.
- Clemenz, G., (1991), "Optimal price-cap regulation", *The Journal of Industrial Economics*, 39(4), pp. 391-408.
- Coase, R. H., (1937), "The nature of the firm", *Economica*, 16(4), pp. 386-405.
- Coase, R. H., (1960), "The Problem of Social Cost", *Journal of Law and Economics*, 3, pp. 1-44.
- D'Aspremont, C. e L.-A. Gérard-Varet, (1979), "Incentives and incomplete information", *Journal of Public Economics*, 11(1), pp. 25-45.
- Dalen, D. G., E. R. Moen e C. Riis, (2004), "Contract Renewal and Incentive in Public Procurement", *International Journal of Industrial Organization*, 24(2), pp. 269-285.
- Departement of Defence, General Service Administrations and National Aeronautics and Space Administrations, 2005, "Federal Acquisition Regulation". Vol I.
- Dewatripoint, M. e E. Maskin, (1995), "Contractual Contingencies and Renegotiation", *The RAND Journal of Economics*, 26(4), pp. 704-719.
- Doni, N., (2006), "The importance of reputation in awarding public contracts", *Annals of Public and Cooperative Economics*, 77(4), pp. 401-429.
- Doni, N., (2005), "L'affidamento mediante gara di contratti pubblici: l'importanza della reputazione", *Politica Economica*, 21(2), pp. 307-335.
- Dummett, M. e R. Farquharson, (1961), "Stability in Voting", *Econometrica*, 29(1), 33-43.
- Dreze, J. e D. de la Vallee Poussin, (1971), "A Tâtonnement Process for Public Good", *The Review of Economic Studies*, 38(2), pp. 133-150.
- Ellman, M., (2005), "The Optimal Length of Contracts with Application to Outsourcing", *mimeo*.
- European Commission, (2004), "On the coordination of procedures for the award of public works contracts, public supply contracts and public service contracts", *Directive 2004/18/EC* of the European Parliament and of the Council, March 31st, 2004.
- Ewerhart, C. e K. Fieseler, (2003), "Procurement auctions and unit-price contracts", *The RAND Journal of Economics*, 34(3), pp. 568-580.

- Fehr, E, M. Brown e A. Falk, (2004), "Relational Contracts and the Nature of Market Interactions", *Econometrica*, 72(3), pp. 747-780.
- Fieseler, K., (1997), "Bidding for Unit-Price contracts. How Craftsmen should bid", *mimeo*.
- General Service Administration, Department of Defense and National Aeronautics and Space Administration, (2005), *Federal Acquisition Regulation (FAR)*.
- Gibbard, A., (1973), "Manipulation of Voting Schemes: A General Result", *Econometrica*, 41(4), pp. 587-601.
- Greenwald, B. C. e J. E. Stiglitz, (1990), "Asymmetric information and the theory of the firm: financial constraints and risk behavior", *American Economic Review*, 80(2), pp. 160-5.
- Grossman, S. J. e O. Hart, (1983), "An Analysis of the Principal-Agent Problem", *Econometrica*, 51(1), pp. 7-45.
- Groves, T. e M. Loeb, (1975), "Incentives and Public Inputs", *Journal of Public Economics*, 4(3), pp. 311-326.
- Guerrero, J. C. e Kirkpatrick, C. J., (2001), "Evaluating contractor past performance in the United States", *Public Procurement Law Review*, 10, pp. 243-259.
- Guesnerie, R. e J.-J. Laffont, (1979), "Taxing Price Makers", *Journal of Economic Theory*, 19(2), pp. 435-455.
- Guriev, S. M. e D. Kvasov, (2005), "Contracting on time", *The American Economic Review*, 95(5), pp. 1369-1385.
- Hart, O., (1995), "Firms, Contracts and Financial Structure", Oxford: Clarendon Press.
- Harsanyi, J., (1967), "Games with Incomplete Information Played by "Bayesian" Players, I-III. Part I. The Basic Model", *Management Science*, 14(3), pp. 159-182.
- Helpman, E. e J.-J. Laffont, (1975), "On Moral Hazard in General Equilibrium Theory", *Journal of Economic Theory*, 10(1), pp. 8-23.
- Holmström, B., (1979), "Moral Hazard and Observability", *The Bell Journal of Economics*, 10(1), pp. 74-91.
- Hörner, J., (2002), "Reputation and Competition", *The American Economic Review*, 92 (3), pp. 644- 663.
- Hurwicz, L., (1960), "Optimality and Informational Efficiency in Resources Allocation Process", in Arrow, K., S. Karlin e P. Suppes (eds.), *Mathematical Methods in the Social Science*, Stanford: Stanford University Press.
- Iossa, E. e P. Legros, (2004), "Auditing and Property Rights", *The RAND Journal of Economics*, 35(2), pp.356-372.

- Kim, I. G., (1998), "A Model of Selective Tendering: Does Bidding Competition Deter Opportunism by Contractor?", *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 38(4), 907-925.
- Kelman, S., (1990), *Procurement and Public Management: The Fear of Discretion and the Quality of Government Performance*, Washington, D.C.: American Enterprise Institute Press.
- Kelman, S., (2002), "Remaking Federal Procurement", *mineo*.
- Klein, B. e K. Leffler, (1981), "The Role of Market Forces in Assuring Contractual Performance", *The Journal of Political Economy*, 89(4), pp. 615-641.
- Kranton, K., (2003), "Competition and the Incentive to Produce High Quality", *Economica*, 279(70), pp. 385-404.
- Kreps, D. M. e R. Wilson, (1982), "Reputation and Imperfect Information", *Journal of Economic Theory*, 27(2), pp. 253-279.
- Landreth, H. e D. C. Colander, (1996), *Storia del pensiero economico*, Bologna: Il Mulino.
- Laffont, J.-J. e D. Martimort, (2002), *The Theory of Incentives: the Principal-Agent model*, Princeton: Princeton University Press.
- Laffont, J.-J. e J. Tirole, (1986), "Using Cost Observation to Regulate Firms", *The Journal of Political Economy*, Vol. 94(3), pp. 614-641.
- Laffont, J.-J. e J. Tirole, (1987), "Auctioning Incentives Contracts", *The Journal of Political Economy*, Vol. 95(5), pp. 921-937.
- Laffont, J.-J. e J. Tirole, (1993), *A Theory of Incentives in Regulation and Procurement*, Cambridge, MA: M.I.T. Press.
- Levin, J., (2003), "Relational Incentive Contracts", *The American Economic Review*, 93(3), pp. 835-847.
- Littlechild, S. C., (1983), "The structure of telephone tariffs", *International Journal of Industrial Organization*, 1(4), pp. 365-377.
- Littlechild, S. C., (1983), "Regulation of British Telecommunications' Profitability", Report to the Secretary of State, Department of Trade.
- Lyon, T. P., (2000), "Does Dual Sourcing Lower Procurement Costs?", *mimeo*.
- Loeb, M. e W. A. Magat, (1979), "A Decentralized Method for Utility Regulation", *Journal of Law and Economics*, 22(2), pp. 399-404.
- Manelli, A. e D. R. Vincent, (1995), "Optimal Procurement Mechanisms", *Econometrica*, 63(3), pp. 591-620.
- Mas-Colell, A., M. Whinston e J. Green, (1995), *Microeconomic Theory*, Oxford: Oxford University Press.
- Mattar, M. H. e C. Y. J. Cheah, (2006), "Valuing large engineering projects under uncertainty: private risk effects and real options", *Construction Management and Economics*, 24, pp. 847-860.

- McAfee, R. P. e J. McMillan, (1986), "Bidding for Contracts: A Principal-Agent Analysis", *The RAND Journal of Economics*, 17(3), pp. 326-388.
- McAfee, R. P. and J. McMillan, (1987), "Competition for Agency Contracts", *The RAND Journal of Economics*, 18(2), pp. 296-307.
- McMillan, J., (1992), *Games, Strategies and Managers*, New York: Oxford University Press.
- McLeod, W. B., e J. Malcomson, (1989), "Implicit Contracts, Incentive Compatibility, and the Involuntary Unemployment", *Econometrica*, 57(2), pp. 447-480.
- Milgrom, P. e J. Roberts, (1986), "Price and Advertising Signals of Product Quality", *The Journal of Political Economy*, 94(4), pp. 796-821.
- Mirrlees, J., (1975), "The Theory of Moral Hazard and Unobservable Behavior: Part I", *mineo*.
- National Audit Office, (2005), "Improving public services through better construction", National Audit Office, HC 209.
- Neeman, A. e G. Orosel, (2004), "Contestable Licensing", *Contributions to Economic Analysis & Policy* 3, 3(1). Article1.
- Ng, F. P., H. C. Björnsson e S. S. Chiu, (2004), "Valuing a price cap contract for material procurement as a real option", *Construction Management and Economics*, 22(2), pp. 141-50.
- Nicita, A. e V. Scoppa, (2005), *Economia dei Contratti*, Roma: Carocci.
- Office of Federal Procurement Policy (Office of Management and Budget Executive Office of the President), 2000, *Best Practices for Collecting and Using Past Performance Information*. www.acqnet.gov/Library/OFPP/BestPractices/pbsc/library/OFPPbp-collecting.pdf
- Pauly, M. V., (1968), "The Economics of Moral Hazard", *The Quarterly Journal of Economics*, 74(4), pp. 507-535.
- Pauly, M. V., (1974), "Overinsurance and Public Provision of Insurance: The Roles of Moral Hazard and Adverse Selection", *The Quarterly Journal of Economics*, 88(1), pp. 44-62.
- Ramsey, F. P., (1927), "A Contribution to the Theory of Taxation", *The Economic Journal*, 37(145), pp. 47-61.
- Riordan, M. H. e D. E. M. Sappington, (1987), "Awarding Monopoly Franchises", *The American Economic Review*, 77(3), pp. 375-387.
- Richardson, J., (1993), "Parallel Sourcing and Supplier Performance in the Japanese Automotive Industry", *Strategic Management Journal*, 14(5), pp. 339-350.
- Rob, R., (1986), "The design of Procurement Contracts", *The American Economic Review*, 76(3), pp. 378-389.

- Rogerson, W. P., (1992), "Overhead Allocation and Incentives for Cost Minimization in Defence Procurement", *The Accounting Review*, 67(4), pp. 671-690.
- Ross, S., (1973), "The Economic Theory of Agency: The Principal's Problem", *The American Economic Review*, 63(2), pp. 134-139.
- Rothschild M., e J. Stiglitz, (1976), "Equilibrium in Competitive Insurance Markets: An Essay on the Economics of Imperfect Information", *The Quarterly Journal of Economics*, 90(4), pp. 541-562.
- Rubinstein, A., (1982), "Perfect Equilibrium in a Bargaining Model", *Econometrica*, 50(1), pp. 97-109.
- Schumpeter, J. A., (1959), *Storia dell'analisi economica*, Torino: Einaudi.
- Shavell, S., (1979), "On Moral Hazard and Insurance", *The Quarterly Journal of Economics*, 93(4), pp. 541-562.
- Sibley, D., (1989), "Asymmetric information, incentives and price-cap regulation", *The RAND Journal of Economics*, 20(3), pp. 392-404
- Simon, H. A., (1951), "A Formal Theory of the Employment Relationship", *Econometrica*, 19(3), pp. 293-305.
- Spence, M. e R. Zeckhauser, (1971), "Insurance Information, and Individual Action", *The American Economic Review*, 61(2), pp. 380-387.
- Stark, M. N., (1974), "Unbalanced Highway Contract Tendering", *Operation Research Quarterly*, 25(3), pp. 373-388.
- Stark, M. N. e M. H. Rothkopf, (1979), "Competitive Bidding: A Comprehensive Bibliography", *Operation Research*, 27(2), pp. 364-390.
- Vickrey, W., (1945), "Measuring Marginal Utility by Reactions to Risk", *Econometrica*, 13(4), pp. 319-333.
- Vickrey, W., (1960), "Utility, Strategy, and Social Decision Rules", *The Quarterly Journal of Economics*, 74(4), pp. 507-535.
- Vickrey, W., (1961), "Counterspeculation, Auctions, and Competitive Sealed Tenders", *The Journal of Finance*, 16(1), pp. 8-37.
- Von Neumann, J. e R. Morgenstern, (1944), *Theory of Games and Economic Behavior*, Princeton: Princeton University Press.
- Weitzman, M. L., (1980), "Efficient Incentive Contracts", *The Quarterly Journal of Economics*, 94(4), pp. 719-730.
- Williamson, O. E., (1975), *Market and Hierarchies*, New York: The Free Press.
- Williamson, O. E., (1996), *The Mechanisms of Governance*, Oxford: Oxford University Press.
- Williamson, O. E., (2005), "Transaction Cost Economics", in Ménard, C. e M. M. Shirley (eds.), *Handbook of New Institutional Economics*, The Netherlands: Springer.

Wilson, R., (1967), "Competitive Bidding with Asymmetric Information", *Management Science*, 13(11), pp. 816-820.

Wilson, R., (1968), "The Theory of Syndicates", *Econometrica*, 36(1), pp. 119-132.

Wilson, R., (1967), "Competitive Bidding with Disparate Information", *Management Science*, 15(7), pp. 446-448.

Wilson, R., (1967), "A Bidding Model for Perfect Competition", *Review of Economic Studies*, 44, pp. 511-518.

Seconda Parte

Albano, G. L. e F. Antellini Russo, (2009), "Problemi e prospettive del Public Procurement in Italia tra esigenze della pubblica amministrazione e obiettivi di politica economica", *Economia Italiana*, vol. X, n. 3, pp. 809-830.

Albano, G. L. e F. Antellini Russo, (2010), "Politica infrastrutturale e Partenariato Pubblico Privato. La centralizzazione come strumento per l'efficienza delle scelte pubbliche", *Quaderni Consip*, V[2010].

Allen, G., (2001), "The Private Finance Initiative (PFI)", *House of Commons Research Paper 01/117*, London: House of Commons.

Amatucci, F. e F. Lecci, (2006), "Le operazioni di partnership pubblico privato in Sanità. Un'analisi critica", in: E. Anessi Pessina e E. Cantù (a cura di), *Rapporto OASI 2006. L'aziendalizzazione della sanità in Italia*, Milano: Egea.

Amatucci, F., (2009). "Le principali criticità derivanti dall'applicazione del project finance in Italia", in F. Amatucci, F. Pezzani and V. Vecchi (eds.), *Le scelte di finanziamento degli enti locali*, Milano: Egea, pp. 271 – 281

Amatucci, F., F. Pezzani e V. Vecchi (a cura di), (2009), *Le scelte di finanziamento degli enti locali*, Milano: Egea.

Arrow, K. J. e R. C. Lind, (1970), "Uncertainty and the Evaluation of Public Investment Decisions", *American Economic Review*, 60(3), pp. 364-378.

Autorità per la Vigilanza sui Contratti Pubblici di Lavori, Servizi e Forniture (AVCP), Determinazione n. 1 del 14 gennaio 2009: "Linee guida sulla finanza di progetto dopo l'entrata in vigore del c.d. "terzo correttivo" (D.Lgs. 11 settembre 2008, n. 152)".
http://www.avcp.it/portal/public/classic/AttivitaAutorita/AttiDellAutorita/_Atto?ca=3665

Autorità per la Vigilanza sui Contratti Pubblici di Lavori, Servizi e Forniture (AVCP), Determinazione n. 3 del 20 maggio 2009: "Procedure di cui all'articolo 153 del Codice dei contratti pubblici: linee guida per i documenti di gara".
http://www.avcp.it/portal/public/classic/AttivitaAutorita/AttiDellAutorita/_Atto?ca=3803

Autorità per la Vigilanza sui Contratti Pubblici di Lavori, Servizi e Forniture (AVCP), Determinazione n. 4 del 20 maggio 2009: "Linee guida per l'utilizzo del criterio dell'offerta economicamente più vantaggiosa nelle procedure previste dall'articolo 153 del Codice dei contratti pubblici". http://www.avcp.it/portal/public/classic/AttivitaAutorita/AttiDellAutorita/_Atto?ca=3804

Autorità per la Vigilanza sui Contratti Pubblici di Lavori, Servizi e Forniture (AVCP) e Unità Tecnica Finanza di Progetto (UTFP), (2009), "Analisi delle tecniche di valutazione per la scelta del modello di realizzazione dell'intervento: il metodo del Public Sector Comparator e l'analisi del valore", *Documenti economico-finanziari*, Roma: UTFP.

Autorità per la Vigilanza sui Contratti Pubblici di Lavori, Servizi e Forniture (AVCP), Determinazione n. 2 dell'11 marzo 2010: "Problematiche relative alla disciplina applicabile all'esecuzione del contratto di concessione di lavori pubblici". http://www.avcp.it/portal/public/classic/AttivitaAutorita/AttiDellAutorita/_Atto?ca=4174

Baldi, M. e G. De Marzo, (2001), *Il project financing nei lavori pubblici*, Milano: Ipsoa.

Barretta, A., (2005), "Valutazione preventive delle iniziative di project financing in sanità e salvaguardia degli interessi collettivi", *Management ed Economia Sanitaria*, 56, pp. 1-16.

Baumol, W. J., (1968), "On the Social Rate of Discount", *American Economic Review*, 58(4), pp. 788-802.

Berlage, L. e R. Renard, (1985), "The Discount Rate in Cost-Benefit Analysis and the Choice of a Numeraire", *Oxford Economic Papers*, New Series, 37(4), pp. 691-699.

Broadbent, J. e R. Laughlin, (2001), "Control and Legitimation in Government Accountability Process: The Private Finance Initiative in the UK", *mimeo*.

Brosio, G., (1986), *Economia e finanza pubblica*, Roma: La Nuova Italia Scientifica.

Burgess, D. F., (1988), "Complementarity and the Discount Rate for Public Investment", *The Quarterly Journal of Economics*, 103(3), pp. 527-541.

Calvo, G. A. e M. Obstfeld, (1988), "Optimal Time-Consistent Fiscal Policy with Finite Lifetimes", *Econometrica*, 56(2), pp. 411-432.

Caplin, A. e J. Leahy, (2004), "The Social Discount Rate", *The Journal of Political Economy*, 112(6), pp. 1257-1268.

Chemmanur, T. J. e P. Fulghieri, (1999), "A Theory of the Going-Public Decision", *The Review of Financial Studies*, 12(2), pp. 249-279.

Commissione Europea, (2004), "Libro Verde relativo ai partenariati pubblico-privati e al diritto comunitario degli appalti pubblici e delle concessioni", COM(2004)327 definitivo del 30 aprile 2004.

Commissione Europea, (2005), “Comunicazione della Commissione al Parlamento Europeo, al Consiglio, al Comitato Economico e Sociale Europeo e al Comitato delle Regioni sui partenariati pubblico-privati e sul diritto comunitario in materia di appalti pubblici e concessioni”, COM(2005)569 definitivo del 15 novembre 2005.

Commissione Europea, (2009), “Comunicazione della Commissione al Parlamento Europeo, al Consiglio, al Comitato Economico e Sociale Europeo e al Comitato delle Regioni. Mobilitare gli investimenti pubblici e privati per la ripresa e i cambiamenti strutturali a lungo termine: sviluppare i partenariati pubblico-privati”, COM(2009)675 del 19 novembre 2009.

Commissione Europea, (2008), “Comunicazione interpretativa della Commissione sull’applicazione del diritto comunitario degli appalti pubblici e delle concessioni ai partenariati pubblico-privati istituzionalizzati (PPPI), Gazzetta Ufficiale dell’Unione Europea del 12 aprile 2008.

Commissione Europea, (2010), “Comunicazione della Commissione al Parlamento Europeo, al Consiglio, al Comitato Economico e Sociale Europeo e al Comitato delle Regioni. Verso un atto per il mercato unico. Per un’economia sociale di mercato altamente competitiva. 50 proposte per lavorare, intraprendere e commerciare insieme in modo più adeguato”, COM(2010)608 del 27 ottobre 2010.

Cori, R., C. Giorgiantonio e I. Paradisi, (2010), “Allocazione dei rischi e incentivi per il contraente privato: un’analisi delle convezioni di *project financing* in Italia”, presentato nel *Seminario di presentazione dei lavori del progetto di ricerca sulle infrastrutture*, Banca d’Italia, Perugia 14 – 15 ottobre 2010.

Cosgel, M. M. e T. J. Miceli, (2007), “Tax Collection in History”, *University of Connecticut – Department of Economics Working Paper Series, Working Paper 2007 – 48*.

Decreto Legislativo 12 aprile 2006, n. 163, “Codice dei Contratti Pubblici relativi a lavori, servizi e forniture in attuazione delle direttive 2004/17/CE e 2004/18/CE”, pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale n. 100 del 2 maggio 2006 - Supplemento Ordinario n. 107.

Decreto Legislativo 11 settembre 2008, n. 152, “Ulteriori disposizioni correttive e integrative del decreto legislativo 12 aprile 2006, n. 163, recante il Codice dei contratti pubblici relativi a lavori, servizi e forniture, a norma dell'articolo 25, comma 3, della legge 18 aprile 2005, n. 62”, pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale n. 231 del 2 ottobre 2008 - Suppl. Ordinario n. 227/L.

Decreto del Presidente della Repubblica 5 ottobre 2010, n. 207, “Regolamento di esecuzione ed attuazione del decreto legislativo 12 aprile 2006, n. 163, recante «Codice dei Contratti Pubblici relativi a lavori, servizi e forniture in attuazione delle direttive 2004/17/CE e 2004/18/CE»”, pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale n. 288 del 10 dicembre 2010 - Supplemento Ordinario n. 270.

ERVET, Emilia – Romagna Valorizzazione Economica del Territorio, (2008), “Linee guida per la realizzazione di studi di fattibilità di progetti infrastrutturali,

che possono essere realizzati tramite PPP, tramite test specifici (Value for Money e Public Sector Comparator)”, *Materiali di discussione*, Dicembre 2008.

Feldstein, M. S., (1964), “The Social Time Preference Discount Rate in Cost Benefit Analysis”, *The Economic Journal*, 74(294), pp. 360-379.

Giorgiantonio, C. e V. Giovanniello, (2010), “Infrastrutture e *project financing* in Italia: il ruolo (possibile) della regolamentazione”, presentato nel *Seminario di presentazione dei lavori del progetto di ricerca sulle infrastrutture*, Banca d’Italia, Perugia 14 – 15 ottobre 2010.

Graham, D. A., (1981), “Cost- Benefit Analysis Under Uncertainty”, *American Economic Review*, 71(4), pp. 715-725.

Grimsey, D. e M. K. Lewis, (2005), “Are Public Private Partnerships value for money? Evaluating alternative approaches and comparing academic and practitioner views”, *Accounting Forum*, 29, pp. 345 – 378.

Grout, P. A., (1997), “The Economics of the Private Finance Initiative”, *Oxford Review of Economic Policy*, 13(4), pp. 53-66.

Grout, P. A., (2003), “Public and Private Sector Discount Rates in Public-Private Partnerships”, *The Economic Journal*, 113(486), Conference Papers, pp. C62-C68.

Henderson, N. e I. Langford, (1998), “Cross-Disciplinary Evidence for Hyperbolic Social Discount Rates”, *Management Science*, 44(11), pp. 1493-1500.

Hirshleifer, J., (1966), “Investment Decision under Uncertainty: Applications of the State-Preference Approach”, *The Quarterly Journal of Economics*, 80(2), pp. 252-277.

Hirshleifer, J., (1972), “Social-Time Preference”, *NBER, Discussion Paper n. 18*.

HM Treasury, (2003a), “The Green Book. Appraisal and Evaluation in Central Government”, *Treasury Guidance*.

HM Treasury, (2003b), “PFI: Meeting the Investment Challenge”, *Treasury Guidance*.

Imperatori, G., (2003), *La finanza di progetto*, Milano: Il Sole 24 Ore.

International Monetary Fund - Fiscal Affairs Department, (2004), “Private-Private Partnerships”, Washington D. C.: IMF

Iossa, E. e D. Martimort, (2009), “The Simple Micro-Economics of Public Private Partnerships”, *Brunel University, Economic and Finance Working Paper Series, WP 09/03*, January 2009.

Kerzner, H., (1989), *A system approach to planning, scheduling and controlling projects management*, New York: Van Nostrand Reinhold

Legge 11 febbraio 1994, n. 109, “Legge quadro in materia di lavori pubblici”, pubblicata sulla Gazzetta Ufficiale n. 41 del 19 febbraio 1994 - Supplemento Ordinario n. 29.

Marglin. S. A., (1963), “The Social Rate of Discount and The Optimal Rate of Investment”, *The Quarterly Journal of Economics*, 77(1), pp. 95-111.

- Martimort, D. e J. Pouyet, (2008), "To build or not to build: Normative and positive theories of public-private partnerships", *International Journal of Industrial Organization*, 26 (2), pp. 393 – 411.
- Martiniello, L., (2009), "La misurazione del Value for Money nell'esperienza italiana e straniera: analisi dei rischi e PSC", Unità Tecnica Finanza di Progetto: Marzo 2009.
- Merola, G. D., (2001), *Autonomia locale, governo imperiale. Fiscalità e amministrazione nelle province asiatiche*, Bari.
- Minow, M., (2003), "Public and Private Partnerships: Accounting for the New Religion", *Harvard Law Review*, 116(1), pp. 1 – 41.
- Miraftab, F., (2004), "Public-Private Partnerships. The Trojan Horse of Neoliberal Development?", *Journal of Planning Education and Research*, 24, pp. 89 – 101.
- Musgrave, R. A., (1969), "Cost-Benefit Analysis and the Theory of Public Finance", *Journal of Economic Literature*, 7(3), pp. 797-806.
- New Zealand Treasury, (2010), "Better Business Cases for Capital Proposals Toolkit: Detailed Business Case", National Infrastructure Unit.
- Olson, M. e M. J. Bailey, (1981), "Positive Time Preference", *The Journal of Political Economy*, 89(1), pp.1-25.
- Palmon, O., (1992), "Anticipating Costs and Benefits and the Social Discount Rate", *The Canadian Journal of Economics / Revue canadienne d'Economique*, 25(2), pp. 453-473.
- Pauly, M. V., (1970), "Risk and the Social Rate of Discount", *American Economic Review*, 60(1), pp. 195-198
- Pearce, D. W. e C. A. Nash, (1981), *The social appraisal of projects: A text in cost-benefit analysis*, New York: John Wiley and Sons.
- Perée, E. e T. Väililä, (2008), "A Primer on Public Investment in Europe", in: Schwartz, G., A. Corbacho e K. Funke (ed.), *Public Investment and Public-Private Partnerships*, New York: Palgrave Macmillan.
- Prest, A. R. e R. Turvey, (1965), "Cost-Benefit Analysis: A Survey", *The Economic Journal*, 75(300), pp. 683-735.
- Priks, M., (2005), "Optimal Rent Extraction in Pre-Industrial England and France – Default Risk and Monitoring Costs", *CESifo Working Paper n. 1467*.
- Reinschmidt, K. F., (2002), "Aggregate Social Discount Rate Derived from Individual Discount Rates", *Management Science*, 48(2), pp. 307-312.
- Rogers, A. R., (1994), "Evolution of Time Preference by Natural Selection", *American Economic Review*, 84 (3), pp. 460-481.
- Sen, A. K., (1967), "Isolation, Assurance and the Social Rate of Discount", *The Quarterly Journal of Economics*, 81(1), pp. 112-124.

Shi, S. e L. G. Epstein, (1993), "Habits and Time Preference", *International Economic Review*, 34(1), pp. 61-84.

Shleifer, A., (1998), "State versus Private Ownership", *Journal of Economic Perspective*, 12(4), pp. 133-150.

Sisson, K. e P. Marginson, (2001), "'Soft Regulation'– Traversity of the Real Thing or New Dimension?", *Sussex European Institute, Working Paper 32/01*.

Thobani, M., (1998), "Meeting Water Needs in Developing Countries: Resolving Issues in Establishing Tradable Water Rights", in K. W. Easter, M. W. Rosegrant e A. Dinar (a cura di), *Markets for Water. Potential and Performance*, Dordrecht: Kluwer Academic Publishers

UTFP, (2002), "La valutazione della convenienza economico-finanziaria nella realizzazione e gestione degli investimenti pubblici con il ricorso alla finanza privata". *Documenti economico-finanziari*, Roma: UTFP.

UTFP, (2010), "Partenariato Pubblico Privato in Italia. Stato dell'arte, futuro e proposte", *Documenti economico-finanziari*, Roma: UTFP.

Vecchi, V., (2009), "Il project finance per il finanziamento degli investimenti pubblici", in F. Amatucci, F. Pezzani e V. Vecchi (a cura di), *Le scelte di finanziamento degli enti locali*, Milano: Egea, pp. 197 – 241.

Warner, J. T. e S. Pleeter, (2001), "The Personal Discount Rate: Evidence from Military Downsizing Programs", *American Economic Review*, 91(1), pp. 33-53.

Woodford, M., (2003), "Optimal Interest-Rate Smoothing", *The Review of Economic Studies*, 70(4), pp. 861-886.

Terza Parte

Albano G. L. e F. Antellini Russo, (2010), "Politica infrastrutturale e Partenariato Pubblico Privato in Italia. La centralizzazione come strumento di efficienza per le scelte pubbliche", *Quaderni Consip*, V[2010].

Antellini Russo, F. e R. Zampino, (2010), "Il Partenariato Pubblico Privato tra efficienza ed opportunismo: Evidenze dall'analisi delle Amministrazioni Locali Italiane", *Quaderni Consip*, III[2010].

Antellini Russo, F., L. Giamboni, R. Zampino, (2010), "Il Partenariato Pubblico Privato come escamotage?", *WP presentato alla XXII Conferenza Società Italiana di Economia Politica*, <http://www-3.unipv.it/websiep/2010/201096.pdf>

ANCE: Associazione Nazionale Costruttori Edili, (2009), *Secondo rapporto sulle infrastrutture in Italia*, Volume I, prima edizione presentata il 29 maggio 2009, http://www.casaportale.com/public/uploads/Rapporto%20Infrastrutture%202009_Ance.pdf

Autorità per la Vigilanza sui Contratti Pubblici di Lavori, Servizi e Forniture e Unità Tecnica Finanza di Progetto, (2009), "Analisi delle tecniche di valutazione per la scelta del modello di realizzazione dell'intervento: il metodo del Public

Sector Comparator e l'analisi del valore", *Documenti economico-finanziari*, Roma: UTFP.

Aschauer, D. A., (1989a), "Is Public Expenditure Productive?", *Journal of Monetary Economics*, 23, pp. 177 – 200.

Aschauer, D. A., (1989b), "Does Public Capital Crowd Out Private Capital?", *Journal of Monetary Economics*, 24, pp. 171 – 188.

Bennett, J. e E. Iossa, (2002), "Building and managing facilities for public services", Brunel University, mimeo.

Bentz, A., P.A. Grout e M. Halonen, (2002), "Public private partnerships: what should the state buy?", Dartmouth College, *mimeo*.

Bisio, L. e M. Nicolai, (2010), "Patto di Stabilità e Federalismo Fiscale: regole per il 2010 e proposte per il futuro", *Bilancio, Contabilità e Tributi*, Maggioli Editore.

Bult-Spiering, M. e G. Dewulf, (2007), *Strategic issues in public-private partnerships. An international perspective*, Oxford: Blackwell.

Cori, R., I. Paradisi e M. Samoggia, (2008), "Partenariato Pubblico Privato per la realizzazione di strutture ospedaliere. Un modello di convenzione di concessione di lavori", *Comitato Interministeriale per la Programmazione Economica, Unità Tecnica Finanza di Progetto*, Marzo 2008.

Capasso, A., (2002), *Finanza di progetto. Risorse pubbliche e private per la realizzazione delle opere di pubblica utilità*, Roma: Franco Angeli.

Cosgel, M. M. e T. J. Miceli, (2007), "Tax Collection in History", *University of Connecticut – Department of Economics Working Paper Series, Working Paper 2007 – 48*.

Cassese, S., (1974), *La formazione dello stato amministrativo*, Milano: Giuffrè.

Decarolis, F., C. Giorgiantonio e V. Giovanniello, (2010), "L'affidamento dei lavori pubblici in Italia: un'analisi dei meccanismi di selezione del contraente privato", *Banca d'Italia, Questioni di Economia e Finanza, Occasional Papers n. 83*.

Easterly, W. e S. T. Rebelo, (1993), "Marginal income tax rates and economic growth in developing countries", *European Economic Review*, 37 (2-3), pp. 409 – 417

Easterly, W. e S. T. Rebelo, (1993), "Fiscal policy and economic growth", *Journal of Monetary Economics*, 32 (3), pp. 417 – 458.

Easterly, W., (2001), "The lost decades: developing countries' stagnation in spite of policy reform", *Journal of Economic Growth*, 6 (2), pp. 135–157.

Easterly, W. e R. Levine, (2003), "Tropics, germs, and crops: how endowments influence economic development", *Journal of Monetary Economics*, 50 (1), pp. 3 – 39.

EIB: European Investment Bank, (2005), "Evaluation of PPP projects financed by the EIB", *Evaluation Report*, March 2005, http://www.eib.europa.eu/attachments/ev/ev_ppp_en.pdf.

- Engel, E., R. Fischer e A. Galetovic, (2008a), "The Basic Public Finance of Public Private Partnerships", *Cowles Foundation Discussion Paper no. 1618*.
- Engel, E., R. Fischer e A. Galetovic, (2008b), "Public Private Partnerships: When and How", *mimeo*.
- ERVET, Emilia – Romagna Valorizzazione Economica del Territorio, (2008), "Linee guida per la realizzazione di studi di fattibilità di progetti infrastrutturali, che possono essere realizzati tramite PPP, tramite test specifici (Value for Money e Public Sector Comparator)", *Materiali di discussione*, Dicembre 2008.
- Esfahani, H. S. e M. T. Ramírez, (2003), "Institutions, Infrastructure, and Economic Growth", *Journal of Development Economics*, 70, pp. 443 – 477.
- Estache, A., B. Speciale e D. Veredas, (2005), "How much does infrastructure matter to growth in Sub-Saharan Africa?", *mimeo*.
- Eurostat, (2004), "Treatment of Public-Private Partnerships", Decisione dell'11 febbraio 2004.
- Eversdijk, A., P. van Beek e W. Smits, (2008), "The Public Private Comparator. A Dutch Decision Instrument in PPP – Procurement", *3rd International Public Procurement Conference Proceedings*, 28 – 30 August 2008.
- Fiorentino, L. (ed.), (2007), *Lo Stato compratore. L'acquisto di beni e servizi nelle pubbliche amministrazioni*, Bologna: Il Mulino.
- Fitzgerald, P., (2004), "Review of Partnership Victoria Provided Infrastructure: Final Report to the Treasurer", *Growth Solution Group*.
- Giorgiantonio, C. e V. Giovanniello, (2009), "Infrastrutture e project financing in Italia: il ruolo (possible) della regolamentazione", Banca d'Italia, *Questioni di Economia e Finanza, Occasional Papers n. 56*.
- Grimsey, D. e M. K. Lewis, (2005), "Are Public Private Partnerships value for money? Evaluating alternative approaches and comparing academic and practitioner views", *Accounting Forum*, 29, pp. 345 – 378.
- Hammami, M., J.-F. Ruhashyankiko e E. B. Yehoue, (2006), "Determinants of Public-Private Partnerships in Infrastructure", *IMF Working Paper 06/99*.
- Hart, O., A. Shleifer e R.W. Vishny, (1997), "The proper scope of government: theory and an application to prisons", *Quarterly Journal of Economics*, 112 (4), pp. 1126–61.
- Iossa, E. e F. Antellini Russo, (2008), "Potenzialità e Criticità del Partenariato Pubblico Privato in Italia", *Rivista di Politica Economica*, V – VI, pp. 125 – 158.
- Iossa, E. e D. Martimort, (2008), "The Simple Micro-Economics of Public-Private Partnerships", *mimeo*.
- Istituto Guglielmo Tagliacarne, (2009), *Atlante della competitività delle province e delle regioni*, Settembre 2009, www.unioncamere.gov.it/Atlante/
- Lippi, A. (2009), *La valutazione delle politiche pubbliche*, Bologna: Il Mulino.

- Loayza, N., P. Fajnzylber e C. Calderón, (2004), "Economic Growth in Latin America and the Caribbean: stylized facts, explanations and forecasts", *Banco Central de Chile, Documentos de Trabajo n. 265*, junio 2004, <http://www.bcentral.cl/estudios/documentos-trabajo/pdf/dtbc265.pdf>
- Long, J.S., e J. Freese, (2006), *Regression Models for Categorical Dependent Variables Using Stata*, Texas: Stata Corporation College Station.
- Macchiati, A. e G. Napolitano (eds.), (2009), *È possibile realizzare le infrastrutture in Italia?*, Bologna: Il Mulino.
- Mankiw, N. G., D. Romer e D. N. Weil, (1992), "Contribution to the Empirics of Economic Growth", *Quarterly Journal of Economics*, 107 (2), pp. 407 - 437
- Martimort, D. e J. Pouyet, (2008), "To build or not to build: Normative and positive theories of public-private partnerships", *International Journal of Industrial Organization*, 26 (2), pp. 393 - 411.
- Martiniello, L., (2009), "La misurazione del Value for Money nell'esperienza italiana e straniera: analisi dei rischi e PSC", *Unità Tecnica Finanza di Progetto*: Marzo 2009.
- Maskin, E. e J. Tirole, (2008), "Public-Private Partnership and Government Spending Limits", *International Journal of Industrial Organization*, 26 (2), pp. 412 - 420.
- Mori, P. A., (2010), "Motivazioni economiche e processi decisionali nella finanza di progetto", in G. F. Cartei and M. Ricchi (eds.), *Finanza di progetto: temi e prospettive*, Napoli: Edizioni Scientifiche Italiane, pp. 517 - 540.
- Munnell, A. H., (1992), "Policy Watch: Infrastructure Investment and Economic Growth", *The Journal of Economic Perspectives*, 6 (4), pp. 189 - 198.
- Osborne, S. P. (ed.), (2000), *Public-Private Partnership: theory and practice in international perspective*, London: Routledge.
- Osservatorio Nazionale sul Project Financing, (2005), "Il mercato del Partenariato Pubblico Privato nel 2004", Roma: CRESME.
- Osservatorio Nazionale sul Project Financing, (2006), "Il mercato del Partenariato Pubblico Privato nel 2005", Roma: CRESME.
- Osservatorio Nazionale sul Project Financing, (2007), "Il mercato del Partenariato Pubblico Privato nel 2006", Roma: CRESME.
- Osservatorio Nazionale sul Project Financing, (2008), "Il mercato del Partenariato Pubblico Privato nel 2007", Roma: CRESME.
- Quadrio Curzio, A., (2010), "Nel 2011 lo scatto decisivo per completare il federalismo fiscale", *Corriere della Sera*, 29 dicembre 2010, p. 38.
- Redmond, T., (2008), "Are Public Private Partnerships the Solution to Ireland's Infrastructure Deficit?", *3rd International Public Procurement Conference Proceedings*, 28 - 30 August 2008.

RUEF: *Relazione Unificata sull'Economia e la Finanza Pubblica per il 2010*, (2010), presentata dal Ministro dell'Economia e delle Finanze il 6 maggio 2010, <http://www.mef.gov.it/doc-finanza-pubblica/dfp.ruef.asp>

Schwartz, G., A. Corbacho e K. Funke (eds.), (2008), *Public Investment and Public-Private Partnerships*, London: Palgrave Macmillan.

Shleifer, A., (1998), "State versus private ownership", *Journal of Economic Perspectives*, 12 (4), pp. 133–50.

UTFP, (2010), "Partenariato Pubblico Privato in Italia. Stato dell'arte, futuro e proposte", *Documenti economico-finanziari*, Roma: UTFP.

UTFP, (2007), "UTFP: 100 domande e risposte", *Documenti economico-finanziari*, Roma: UTFP.

UTFP, (2006), "Studio di fattibilità – PPP procurement – Analisi dei rischi", *Documenti economico-finanziari*, Roma: UTFP.

UTFP, (2002), "La valutazione della convenienza economico-finanziaria nella realizzazione e gestione degli investimenti pubblici con il ricorso alla finanza privata". *Documenti economico-finanziari*, Roma: UTFP.

Van Garsee, S., (2008), "Public-Private Partnerships, Concessions and Public Procurement Law", *3rd International Public Procurement Conference Proceedings*, 28 – 30 August 2008.

Vecchi, V., (2009a). "Il project finance per il finanziamento degli investimenti pubblici", in F. Amatucci, F. Pezzani and V. Vecchi (eds.), *Le scelte di finanziamento degli enti locali*, Milano: Egea, pp. 197 – 241.

Vecchi, V., (2009b). "Prospettive di applicazione del project finance in Italia", in F. Amatucci, F. Pezzani and V. Vecchi (eds.), *Le scelte di finanziamento degli enti locali*, Milano: Egea, pp. 283 - 286.