

Indice

Prefazione	XI
Premessa	XV
Nota degli autori	XVII
Introduzione	1
1 Il PPP in Italia: contesto, gap e il managerial flow	9
1.1 Lo scenario economico	9
1.2. I principali gap che caratterizzano il mercato del PPP in Italia	12
1.2.1 Gap di programmazione	15
1.2.2 Gap di governance	18
1.2.3 Gap di selezione	19
1.2.4 Gap di partnership	20
1.2.5 Gap di comunicazione	22
1.2.6 Chiudere i gap: il managerial flow	23
1.3 Politiche pubbliche per l'attrazione dei capitali privati	25
2 Inquadramento giuridico del PPP nel diritto Europeo	29
2.1 La nozione di PPP e i principi applicabili ai contratti pubblici	29
2.2 La qualificazione contrattuale: appalto e concessione	38
2.3 La Direttiva Concessioni e il rischio operativo	40
2.3.1 Come declinare il rischio nel PPP, in mancanza di un rischio di domanda	43
2.4 Vantaggi del PPP e il rischio operativo: tra Direttiva Concessioni e principi Eurostat	47

3	Il PPP e le sue dimensioni: modelli contrattuali e finanziari, contabilizzazione	51
3.1	Premessa	51
3.2	Project Finance	55
3.3	Alienare il patrimonio immobiliare nel PPP: punti “di estrema” attenzione	60
3.4	Impact investing	65
3.5	La contabilizzazione del PPP: Eurostat e principi contabili	68
3.5.1	I principi Eurostat	68
3.5.2	Il principio del controllo nella contabilizzazione delle operazioni con principale pagatore pubblico	75
3.5.3	La devoluzione immediata del bene al concedente	78
3.6	L’allocazione dei rischi	79
4	Il leasing immobiliare in costruendo	85
4.1	Caratteristiche generali	85
4.2	Inquadramento del leasing nell’ambito dei contratti di PPP e relative condizioni	87
4.2	La contabilizzazione del leasing	91
5	PPP con canone di disponibilità	93
5.1	Inquadramento	93
5.2	La concessione di costruzione e gestione con canone di disponibilità e il modello di PPP light	95
5.2.1	Come determinare il canone di disponibilità	102
5.3	Le problematiche di applicazione della clausola di benchmark test	105
5.4	Il contratto di disponibilità	108
5.4.1	La definizione del canone di disponibilità nel contratto di disponibilità	110
5.4.2	Pro e contro nell’utilizzo del modello del contratto di disponibilità	113

6. Il PPP per le opere a tariffazione sull'utenza	115
6.1 La concessione di costruzione e gestione di servizi: inquadramento giuridico	115
6.2 Tariffe remunerative e tariffe non remunerative	121
6.3 Il rischio di domanda	126
6.3.1 La definizione della tariffa nei servizi in concessione	129
6.3.2 Le operazioni di trasformazione urbana	134
7 Le analisi economico-finanziarie per la valutazione e gestione di progetti di PPP	137
7.1 Il contesto	137
7.2 Gli ingredienti delle valutazioni economico e finanziarie	140
7.2.1 Il costo dell'equity nelle operazioni di PPP	144
7.3. La valutazione di fattibilità e finanziabilità: la scelta dell'investimento da realizzare	150
7.4 La convenienza del PPP: l'analisi di value for money	153
7.4.1 Applicare l'analisi di VFM	159
7.4.2 Il valore dei rischi trasferibili all'operatore privato in un PPP: il caso di una strada	163
7.5 Il riequilibrio del PEF	166
7.5.1 Un caso di riequilibrio del PEF	168
8 PPP: profili procedurali e aspetti etici	173
8.1 Considerazioni preliminari	173
8.2. La rigidità delle disposizioni procedurali del vigente assetto normativo	173
8.2.1 Il "dialogo" tra PA e OE: procedure negoziate e altri strumenti	174
8.3 L'etica aziendale quale strumento per accrescere la capacità di dialogo tra PA e OE	179
8.3.1 Etica aziendale e fenomeni corruttivi: elementi definitori e quadro normativo di riferimento	180
8.3.2 Il Regolatore: il ruolo svolto dall'ANAC, Piano Nazionale Anticorruzione, codici di comportamento e misure di prevenzione	182
8.4 L'etica come punto d'incontro per il dialogo: conclusioni	185

Bibliografia 187

Glossario 193