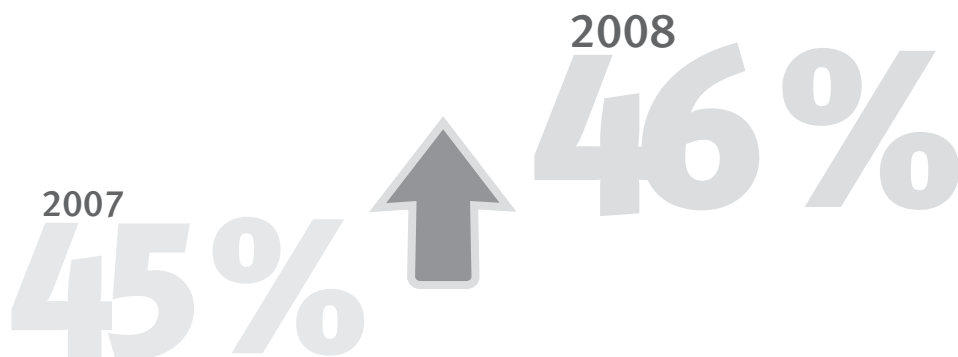


9

Trasporto pubblico locale

DI ANDREA GIURICIN



La liberalizzazione mancata

Il trasporto pubblico locale risponde all'aumento della domanda di mobilità urbana. Soddisfa in particolare la domanda di mobilità a breve distanza sia su gomma tramite i bus, sia in sede propria tramite ferrovie regionali e tram; tuttavia il Tpl è in continua regressione in quasi tutti i paesi europei, in quanto l'utilizzo degli autoveicoli privati sembra riuscire a soddisfare meglio l'esigenza dei cittadini di spostarsi nelle aree urbane.

Il presente lavoro ha l'obiettivo di analizzare la liberalizzazione del settore, che può essere considerato parte di un ambito più ampio, quale quello dei servizi pubblici locali. Le problematiche sono specifiche e possono essere affrontate in modi differenti per introdurre la concorrenza nel settore.

In primo luogo verrà affrontato il processo di liberalizzazione dal punto di vista normativo nell'Unione Europea, in Italia e nel paese *benchmark* di tale analisi. La legislazione comunitaria è stata modificata di recente e sostituisce una normativa della fine degli anni sessanta.

In Italia, la riforma Burlando ha modificato parzialmente il trasporto pubblico locale; tuttavia tale riforma è rimasta ampiamente non applicata. Essa aveva

l'obiettivo di liberalizzare e aprire il mercato, anche tramite l'introduzione delle gare per l'affidamento del servizio.

Il paese di riferimento è la Gran Bretagna, che ha cominciato il processo di liberalizzazione e deregolamentazione del mercato a metà degli anni ottanta sotto la spinta del primo ministro Margaret Thatcher. L'esperienza inglese è particolare, in quanto conosce due differenti gradi di liberalizzazione; in particolare il trasporto pubblico di Londra non è stato deregolamentato come nel resto del paese.

Nella seconda parte di questo studio sarà analizzato il mercato europeo; verranno presentati i diversi modelli di regolazione e le diverse tipologie di contratto nei principali paesi dell'Unione Europea. Successivamente sarà compiuta un'analisi di *benchmark* degli indicatori strutturali e di performance del trasporto pubblico locale tra l'Italia, la Gran Bretagna e alcuni Stati comunitari. Il mercato britannico sarà analizzato in seguito alla riforma di metà anni ottanta e saranno studiati i principali effetti che tale riforma ha avuto sullo sviluppo del trasporto pubblico locale.

In ultima analisi, sarà studiato il mercato italiano; il Tpl si presenta come poco concorrenziale e con dei costi operativi molto elevati. Le gare, previste dal decreto Burlando sono ancora poco utilizzate, mentre i sussidi pubblici sono molto ingenti.

L'analisi comparativa si suddivide in tre ambiti di liberalizzazione: quello normativo che pesa il 9 per cento, quello di accesso al mercato che incide per il 21 per cento e quello di mercato, che pesa per il 70 per cento del totale. Ogni ambito si compone di diverse categorie che incidono diversamente nel complesso sull'indice di liberalizzazione.

La normativa comunitaria

L'Unione Europea ha disciplinato la politica del settore del trasporto pubblico locale tramite due regolamenti comunitari: i numeri 1191/69 e 1893/91. Questa legislazione è stata recentemente modificata con l'introduzione del regolamento CE n.1370/2007 del 23 ottobre 2007 relativo ai servizi pubblici di trasporto di passeggeri su strada e per ferrovia. Questo regolamento abroga i regolamenti 1191/69 e il 1107/70, ma entrerà in vigore solamente il 3 dicembre 2009.

L'Unione Europea nel trasporto aereo è stata in grado di dare la spinta propulsiva per l'apertura del mercato, mentre nel trasporto pubblico locale la legislazione comunitaria non è riuscita a fornire un buon livello di liberalizzazione in quanto, come afferma anche il Libro Bianco dei trasporti del 2001 "la Comu-

nità non può limitarsi all’apertura dei mercati”.

I regolamenti comunitari vigenti non affrontano in alcun modo la questione dell’apertura del mercato per la fornitura di servizi di trasporto pubblico e di fatti non si è sviluppato in ambito comunitario un ricorso sistematico alle gare. I servizi di trasporto pubblico non seguono le norme sulla concorrenza degli appalti in quanto la modalità di assegnazione è regolata tramite concessione. Questo inquadramento ha provocato un utilizzo molto limitato delle gare. I regolamenti disciplinano e definiscono l’obbligo di servizio che può essere definito come obbligo d’esercizio, di trasporto e tariffario. L’obbligo di servizio impone alle imprese di trasporto norme di continuità, regolarità e capacità. Quello di trasporto impone invece di accettare ed effettuare qualsiasi trasporto di persone e cose a prezzi e condizioni predeterminate. L’obbligo tariffario impone alle imprese di applicare prezzi stabiliti dalle autorità pubbliche con il corrispettivo di una compensazione. Il regolamento n.1191/69 stabilisce inoltre il divieto di mantenere o imporre nuovi obblighi di servizio pubblico con tuttavia delle deroghe parziali. Questo principio è definito come autonomia commerciale delle imprese. Il contratto di servizio pubblico è definito come un contratto concluso tra le autorità competenti dello Stato e un’impresa di trasporto al fine di fornire alla collettività servizi di trasporto sufficienti. Viene stabilito inoltre il contenuto minimo essenziale quale il prezzo delle prestazioni che formano l’oggetto del contratto e le modalità delle relazioni finanziarie tra le parti. Il contratto di servizio pubblico determina quindi la quantità, la qualità dei servizi richiesti dal soggetto pubblico e il corrispettivo economico che spetta all’operatore. Questo principio è chiamato contrattualizzazione tra l’impresa di trasporto e l’amministrazione pubblica.

Il regolamento n.1370/2007 abroga una norma che è stata applicata per quasi quaranta anni. Esso, riprendendo gli obiettivi del Libro Bianco della Commissione del 2001, si pone gli obiettivi “di garantire servizi di trasporto passeggeri sicuri, efficaci e di qualità grazie ad una concorrenza regolamentata che assicuri anche la trasparenza e l’efficienza dei servizi di trasporto pubblico di passeggeri”.

Tale regolamento riconosce dunque che l’introduzione di una concorrenza regolamentata tra gli operatori nel settore dei trasporti rende i servizi più appetibili, più innovativi e meno onerosi.

S’introducono tuttavia delle eccezioni riguardanti il trasporto pubblico locale; infatti la pubblicità dei contratti di servizio pubblico locale, che normalmente deve essere anticipata almeno di un anno, trova l’eccezione per le misure di emergenza e per i contratti relativi a distanze limitate.

Il regolamento fornisce inoltre una serie di definizioni tra le quali quella di affidamento diretto; l'articolo 5 del presente regolamento prescrive che, fatto salvo un'esclusione della legislazione nazionale, le autorità competenti a livello locale hanno facoltà di fornire esse stesse servizi di trasporto pubblico di passeggeri o di procedere all'aggiudicazione diretta di contratti di servizio pubblico.

L'utilizzo della procedura di gara, che deve essere equa e aperta a tutti gli operatori, non è esclusa e deve rispondere ai principi di trasparenza e non discriminazione.

L'Unione Europea, nel regolamento di fine del 2007, disciplina in maniera organica i servizi pubblici di trasporto passeggeri su strada e per ferrovia, ma non introduce l'obbligo della procedura di gara particolarmente nel settore del trasporto pubblico locale. Tale mancanza è dovuta principalmente all'opposizione di due importanti Stati membri: la Germania e la Francia.

Le legislazioni a livello nazionale sono dunque responsabili dei diversi gradi di liberalizzazione nel settore. La legislazione italiana non si discosta dalla legislazione Comunitaria, in quanto il decreto Burlando non è meno incline all'apertura del mercato rispetto ai regolamenti europei. A differenza di altri settori analizzati nell'Indice delle Liberalizzazioni, la normativa comunitaria viene pesata meno nella sezione apposita poiché non introduce elementi di forte spinta all'apertura del mercato del trasporto pubblico locale.

La normativa nazionale

La normativa italiana è stata profondamente riformata verso la fine degli anni novanta. Questo processo di riforma è stato dettato dalla diminuzione della domanda di trasporto pubblico locale a favore del trasporto privato e dalla conseguente crisi economico – finanziaria delle aziende di trasporto pubblico locale. Il trasporto pubblico su gomma in Italia, in numero di passeggeri, è diminuito di circa il 30 per cento tra l'inizio degli anni ottanta e la conclusione del processo di riforma. I disavanzi degli operatori erano "sanati" dall'intervento straordinario dello Stato dopo il mancato controllo degli enti locali e delle regioni.

La riforma è stata avviata tramite le deleghe al governo nel 1996 e nel 1997, ma ha assunto i caratteri generali tramite i due decreti legislativi detti Burlando dal nome dell'allora ministro dei Trasporti: il n.422/97 e il n.400/99.

Sono stati introdotti in quel periodo novità importanti nel processo di riforma che si ispirava tra l'altro all'ottica di decentramento amministrativo previsto dalla riforma Bassanini: (a) è stata superata la separazione delle responsabi-

lità tra i diversi livelli di governo sulle differenti modalità di trasporto locali, che era all'origine di palesi incongruenze organizzative, tramite l'assegnazione alle regioni delle competenze sul trasporto ferroviario locale; (b) sono state separate le funzioni di indirizzo e controllo sul settore da quelle gestionali; (c) sono state introdotte procedure semplificate per la trasformazione in società delle aziende municipalizzate e la conseguente adozione della contabilità economica; (d) sono state previste procedure per l'allineamento delle tariffe ai costi e la determinazione della loro dinamica secondo regole predefinite (per esempio il *price cap*); (e) è stato introdotto lo strumento dei contratti di servizio per la regolazione degli obblighi ed oneri di servizio pubblico in capo ai gestori.

Meno efficace è stata invece la riforma nel realizzare l'effettiva introduzione di strumenti competitivi nell'accesso al mercato: il ricorso a gare per l'affidamento del servizio è stato introdotto come regola ma, anche nel periodo in cui non è stato depotenziato da ulteriori provvedimenti normativi, ha assunto quasi in ogni applicazione natura solo formale per effetto della coincidenza tra soggetto che affida il servizio e soggetto proprietario dell'azienda che lo ha storicamente svolto. L'esito delle gare che sono state realizzate è stato, salvo rarissime eccezioni e in maniera tutt'altro che sorprendente, quello di riaffidare il servizio ai gestori uscenti o ad associazioni d'impresе nelle quali i gestori uscenti avevano un ruolo dominante, come verrà analizzato nell'ultima parte di questo studio.

Possono essere individuati quattro punti essenziali della riforma introdotta dal decreto legislativo n.422/97: l'obbligo delle gare per i servizi sussidiati al fine di introdurre la liberalizzazione e aprire il mercato che era previsto per il 2003 e che di fatto non è stato mai applicato; infatti l'art.14 del decreto legge 269/03 ha introdotto la possibilità per l'ente locale di assegnare i servizi di trasporto pubblico locale anche tramite la procedura di *in house*, cioè direttamente ad una società interamente controllata o società mista pubblico-privata. Solamente a fine del 2004 il legislatore ha ripristinato l'obbligo di mettere a gara i servizi del Tpl, ma nell'arco temporale tra le due leggi, diversi enti locali hanno sfruttato l'occasione per l'affidamento diretto del servizio. Il disegno di legge 772/2006 detto Lanzillotta, tuttavia, re-introduceva elementi d'incertezza. Esso infatti prevedeva come regola principale l'utilizzo della gara per l'affidamento dei servizi, lasciando la possibilità di utilizzare altre alternative, tra le quali la gestione in economia da parte dell'ente, l'affidamento dei servizi a un'azienda speciale o l'affidamento *in house* seppure per un periodo di tempo limitato. La caduta del governo Prodi ha di fatto bloccato il disegno di legge e la reintroduzione dell'affidamento diretto nel trasporto pubblico locale. Il decreto legge 7/07 detto Bersani bis elimina il periodo

transitorio per l'ingresso di nuovi operatori sulle linee interregionali di competenza statale, ferme restando le concessioni già assegnate fino alla fine del 2010. Il decentramento nella programmazione e gestione del settore e la programmazione del settore, responsabilizzando le regioni sono altri due punti importanti della riforma Burlando. Infine l'obiettivo di efficienza con l'indicazione di un obiettivo minimo di copertura dei costi operativi.

In definitiva, il processo di liberalizzazione del trasporto pubblico locale in Italia, pur con dei limiti notevoli nel decreto legge del 1997, quali la mancanza di obbligo immediato di affidamento tramite gara, un dualismo di competenze tra le regioni finanziatrici del Tpl e gli enti locali gestori delle gare e una procedura di gara aperta a troppi elementi di discrezionalità, andava nella giusta direzione introducendo una prima timida concorrenza nel settore.

Tuttavia la riforma è rimasta sostanzialmente bloccata ed è avanzata a fasi alterne, senza portare a una reale apertura del mercato. L'affidamento diretto è una procedura troppo spesso utilizzata nel trasporto pubblico locale e questa è una delle cause per le quali l'Italia è il paese europeo con i costi operativi del settore più elevati.

La deregolamentazione inglese

Il primo ministro britannico, Margaret Thatcher, tramite il *Transport Act* del 1984, approvato l'anno successivo, introdusse una deregolamentazione del servizio su gomma al di fuori della città di Londra e contemporaneamente privatizzò la *National Bus Company*. Nel gennaio del 1987 la deregolamentazione del trasporto pubblico su gomma al di fuori di Londra diventa pienamente operativa e, nel giro di pochi anni, la Gran Bretagna diventa il primo paese a liberalizzare il settore del trasporto pubblico locale.

TABELLA 1

Indice di Liberalizzazione Normativa

Aree	Peso [%]	Benchmark	
		Gran Bretagna [%]	Italia [%]
I. Struttura organizzativa del Tpl	35	100	45
Affidamento tramite gara	50	100	30
Separazione	50	100	60
II. Regolazione dell'accesso al Mercato	45	100	70
Imprese straniere	50	100	70
Imprese Nazionali	50	100	70
III. Normativa Comunitaria	20	100	100

La Gran Bretagna ha due grandi eccezioni circa la tipologia di liberalizzazione del mercato: a Londra i servizi della metropolitana rimangono un mercato chiuso, mentre i servizi di autobus sono a concorrenza controllata tramite una procedura di gara per singole linee. Inoltre il mercato del trasporto pubblico locale in Irlanda del Nord rimane un mercato chiuso. La Gran Bretagna resta tuttavia il mercato più liberalizzato grazie alla legislazione introdotta a metà degli anni ottanta e la competizione nel mercato è il modello prevalente di regolazione dei servizi. A Londra gli affidamenti sono fatti tramite gara e l'organo responsabile del Tpl è il *Transport for London*. Nel resto del paese, i servizi di trasporto pubblico non commerciali, cioè sussidiati, sono affidati tramite gara. La funzione sociale è individuata dalla *Public Transport Authority* e le regole sono definite dalle *Public Transport Executive* (Pte); queste ultime sono un organismo tecnico che svolgono le funzioni, gestione delle risorse, selezione degli operatori su base competitiva e contrattualizzazione del rapporto tra i soggetti. Gran parte del trasporto pubblico locale non londinese è definito commerciale (82 per cento), cioè privo di sussidi. L'operatore è libero di definire la relazione da servire, gli orari, le fermate, le tariffe e i mezzi da impiegare tramite una registrazione al *Traffic Commissioner* almeno 40 giorni prima dell'inizio del servizio.

L'approccio inglese è unico nell'Unione Europea, ma è anche quello che si caratterizza per i minori costi operativi a livello comunitario. La liberalizzazione in Gran Bretagna, tramite la deregolamentazione, è quella che verrà presa come termine paragone nel presente lavoro, in quanto è considerata la *best practice* tra i paesi analizzati. La Svezia, come per il trasporto ferroviario, è in

Comparando la normativa italiana e quella inglese, la differenza tra i due paesi è ampia; tuttavia dal punto di vista legislativo, l'Italia non è in una posizione insufficiente.

L'Italia ha il suo punto di debolezza nella mancanza di un'obbligatorietà della procedura di gara, ma sia per quanto riguarda la regolazione di accesso al mercato che la normativa comunitaria, il nostro paese ben si comporta, raggiungendo la sufficienza piena.

Rispetto al paese *benchmark*, l'Italia nella parte Lex Index ottiene un punteggio pari al 67 per cento. Questo denota un'arretratezza dal punto di vista normativo; tuttavia tale punteggio raggiunto è sufficiente permette di affermare che le debolezze nel settore del Tpl non sono particolarmente grandi nella legislazione.

posizione avanzata; tuttavia ha degli elementi meno innovativi rispetto alla Gran Bretagna, in quanto il mercato è regolamentato e l'affidamento tramite gare non riguarda il 100 per cento dei servizi.

Il mercato europeo

Modelli di regolazione nel Tpl

Nel primo capitolo è stata analizzata la normativa nei diversi paesi e in ambito comunitario. Tale normativa molte volte individua diversi modelli di regolazione. Ne possono essere individuati tre, così come possono essere individuati tre tipologie di contratto nel servizio di trasporto pubblico locale.

La regolazione del monopolio è la prima forma. Il soggetto titolare della concessione, che opera in riserva legale, tramite il ricorso a forme di subappalto dei servizi ad altri operatori, permette l'introduzione di una forma di competizione. In questo modo il concessionario, mantenendo il monopolio, riduce i propri rischi d'impresa e riesce a catturare le riduzioni di costo. Per questo motivo, tramite il *price cap*, i vantaggi vengono in parte ripresi dal soggetto pubblico. Il *price cap* richiede quindi l'implementazione di un contratto incentivamente che stabilisce i target che l'operatore deve conseguire. Nel caso l'operatore riesca ridurre maggiormente i costi, sarà in grado di appropriarsi dei benefici. Questo modello è utilizzato in Italia ed in Germania.

La seconda forma individuata è la competizione per il mercato; il servizio di trasporto pubblico è pianificato dal soggetto pubblico e la sua produzione è fornita da un operatore privato. La scelta dell'operatore viene effettuata su base competitiva. Lo strumento contrattuale definisce la relazione tra soggetti pubblici e privati. Questo modello di regolazione è utilizzato nei paesi del Nord Europa.

L'ultimo modello individuato è quello di competizione nel mercato o mercato deregolamentato. L'operatore, una volta che risponde a determinati requisiti di idoneità è libero di offrire i servizi di trasporto stabilendo le condizioni di offerta quali prezzo, qualità, frequenza delle corse. I soggetti "deboli" o i territori svantaggiati possono essere tutelati tramite l'acquisto di servizi da parte dell'amministrazione pubblica. Questo modello di regolazione è adottato in Gran Bretagna, a esclusione di Londra dove c'è un modello di concorrenza per il mercato. Lo Stato britannico tutela le aree più svantaggiate tramite dei sussidi che sono tuttavia di entità molto minore rispetto a tutti gli altri paesi europei.

Le tre tipologie di contratti individuati dalla teoria economica si differenziano in funzione del tipo di rischio a carico dei contraenti.

La prima tipologia è il *management contract* dove i rischi sono a carico dell'ente affidante. L'operatore del trasporto pubblico locale riceve un compenso che è indipendente dal risultato raggiunto. Il sistema di incentivi e penalità, insiti nello schema contrattuale, permettono di esercitare un controllo limitato sull'azione del management. Questa tipologia è utilizzata in Europa solamente in Francia a esclusione dell'Ile de France.

Il *gross cost contract* è la seconda tipologia individuata. Il rischio commerciale grava sull'ente concedente, mentre il rischio industriale è in capo all'operatore. Questo ultimo riceve un corrispettivo basato sui costi, definito anticipatamente così come la qualità e la quantità del servizio. In questo modo l'impresa è incentivata dal lato dei costi, ma non da quello dei ricavi. Il gestore avrà maggiori benefici, tanto più sarà in grado di ridurre i propri costi di produzione. Ci può essere inoltre l'utilizzo di un meccanismo incentivante che stabilisce che vengano dati all'operatore dei contributi aggiuntivi nel caso esso raggiunga determinati livelli di qualità nell'erogazione del servizio. Questa tipologia è utilizzata nell'area londinese e in Svezia.

L'ultima tipologia individuata è il *net cost contract*. Il gestore prende in carico anche il rischio commerciale oltre a quello industriale. Il corrispettivo è definito uguale alla differenza tra i ricavi da traffico e i costi di esercizio preventivati ed è stabilito *ex ante*. L'operatore in questo modo è costretto ad aumentare i ricavi e limitare i costi e di conseguenza dovrebbe aumentare la propria produttività. Questa tipologia è utilizzata in quasi tutti gli Stati europei, compresa l'Italia.

La tipologia contrattuale è dunque importante, ma senza un'adeguata liberalizzazione del mercato non è in grado di aumentare l'efficienza del trasporto pubblico locale; la modalità di affidamento è molto più importante così come la liberalizzazione del mercato.

Gli indicatori strutturali

Il trasporto pubblico locale risponde all'esigenza di mobilità dei cittadini nelle aree urbane. È possibile effettuare un'analisi di *benchmark* di indicatori strutturali grazie a una ricerca effettuata a livello europeo nel 2005. I dati non sono particolarmente recenti, ma sono gli unici a disposizione per poter valutare il grado di sviluppo e di apertura del mercato del trasporto pubblico locale.

La seguente tabella riporta i principali indicatori strutturali per la Gran Bretagna, l'Italia e i principali paesi europei. Sono studiati indicatori di sviluppo, quali l'offerta di Tpl in chilometri per abitante, la qualità tramite la velocità commerciale del servizio, la concentrazione, la presenza di operatori privati e la suddivisione tra ferrovia e strada. I principali paesi europei presi in analisi

nella comparazione sono Svezia, Francia, Olanda, Belgio, Germania.

TABELLA 2

Trasporto Locale - Benchmarking strutturali

Dati: anno 2005

Indicatori	Media Principali Stati UE (1)	UK	Italia
Km per abitante	33.6	41.3	30.8
Velocità Media (Km/h)	23.2	24	20.2
Concentrazione (2)	64	66	27
Privato / Pubblico (3)			
Quota Pubblico	47	5	68
Quota Privato	53	95	32
Strada / Ferrovia (4)			
PKM Strada	49	48	65
PKM Ferrovia	51	52	35

(1) Uk, Germania, Francia, Svezia, Olanda, Belgio esclusa Italia

(2) Quota Mercato primi 5 operatori Bus

(3) Percentuale Km offerti da operatori pubblici e privati

(4) Percentuale Passeggeri Chilometri (PKM) su strada e su Ferrovia

Fonte: Earchimede

La precedente tabella evidenzia la superiorità britannica rispetto all'Italia e alla media europea; infatti nel Regno Unito lo sviluppo del trasporto locale è più sviluppato che in Italia ed in Europa raggiungendo i 41,3 chilometri per abitante rispetto ai 30,8 e ai 33,6 chilometri per abitante rispettivamente.

La velocità media raggiunge i 24 chilometri orari in Gran Bretagna, fermandosi invece a 23,2 chilometri orari in Europa e superando di poco i 20 chilometri all'ora in Italia. Questo dato è influenzato sicuramente dalla variabile congestione cittadina, la quale può essere affrontata tramite un sistema di prezzo (*congestion charge*).

La concentrazione in Gran Bretagna dei primi cinque operatori del mercato è abbastanza elevata in quanto essi detengono una quota di mercato congiunta del 66 per cento. Questo è dovuto al fatto che, in seguito alla deregolamentazione, le aziende di trasporto hanno conseguito diversi processi di fusione. In Europa, il livello di concentrazione non è molto dissimile rispetto alla Gran

Bretagna. L'Italia potrebbe sembrare "l'isola felice" dove la concentrazione è molto bassa, non raggiungendo le prime cinque aziende operanti nel paese nemmeno il 30 per cento. Questo dato tuttavia è influenzato dal fatto che in Italia esistono tanti piccoli monopolisti locali, che agiscono in situazione di monopolio nei diversi mercati cittadini. In Gran Bretagna invece gli operatori competono su un unico mercato liberalizzato e sono concorrenti nell'offrire il trasporto locale ai minori prezzi possibili.

Il processo di privatizzazione oltre a quello di liberalizzazione in Gran Bretagna ha permesso al mercato di avere una prevalenza di operatori privati i quali detengono il 95 per cento del mercato. In Europa, la quota dei privati è maggioritaria, raggiungendo il 53 per cento del mercato. In Italia il rapporto invece è inverso; i privati detengono il 32 per cento del mercato, mentre la maggioranza degli operatori sono ancora pubblici.

Analizzando infine i dati di suddivisione del trasporto locale in funzione della tipologia (strada o ferrovia) si evidenzia ancora una volta la particolarità italiana; di fatti in Italia la maggioranza del trasporto è fatto su gomma con circa il 65 per cento del mercato, contro una suddivisione equilibrata in tutti gli altri paesi europei, compresa la Gran Bretagna.

Questi indicatori strutturali dimostrano che la liberalizzazione inglese ha permesso al trasporto locale del paese di svilupparsi maggiormente e meglio rispetto agli altri paesi europei ed in particolar modo questa differenza è più ampia se confrontata solamente con i dati italiani.

Gli indicatori strutturali sono importanti, ma ugualmente importanti sono gli indicatori di performance. Gli ultimi dati disponibili risalgono al 2005.

I paesi presi in analisi sono gli stessi del *benchmark* precedente e vengono evidenziati dati dell'Italia e della Gran Bretagna. Sono stati studiati gli indicatori riguardanti i fondi pubblici per il trasporto locale per chilometro e i ricavi da traffico per chilometro; sono riportati inoltre i dati del costo del lavoro, della produttività dei dipendenti e il grado di copertura del servizio tramite i ricavi da servizio.

Dalla tabella alla pagina seguente è possibile evidenziare che in Gran Bretagna sono utilizzati meno fondi pubblici rispetto al resto d'Europa e rispetto all'Italia; infatti i fondi pubblici per chilometro sono di circa 0,6 euro, 1,4 euro e 2,2 euro rispettivamente per le tre categorie considerate.

I ricavi per chilometro indicano anch'essi la capacità dell'operatore di trasporto locale di cercare di massimizzare la copertura dei costi. In Gran Bretagna i ricavi sono maggiori rispetto all'Europa e all'Italia e di conseguenza il costo di copertura che dipende anche dal costo del servizio. In Gran Bretagna essendo

TABELLA 3

Trasporto Locale su “gomma” - Benchmarking performance

Dati: in Euro, anno 2005

Indicatori	Media Principali Stati UE (1)	UK	Italia
Fondi Pubblici per Km	1.4	0.6	2.2
Ricavi per KM	1.34	1.49	1.08
Tariffa Biglietto Ordinario	1.6	1.53	0.84
Grado di copertura (%)	52.1	84.2	30.7
Costo del lavoro per KM	1.55	0.8	2.3
Km per dipendente aziende TPL	19763	20592	17060

(1) Uk, Germania, Francia, Svezia, Olanda, Belgio esclusa Italia

Fonte: Earchimede

il costo inferiore e i ricavi maggiori si ottengono i migliori risultati per il grado di copertura dei costi, raggiungendo quasi l'85 per cento. In Italia la copertura supera di poco il 30 per cento, mentre in Europa supera il 50 per cento. Il costo del lavoro in Gran Bretagna per chilometro è il più basso, pari a circa un terzo di quello italiano. Questi dati sono ancora più preoccupanti poiché pur in presenza di un costo triplo del personale rispetto ai dati britannici, l'Italia ha la produttività più bassa tra i paesi europei.

La Gran Bretagna, anche dal punto di vista della performance del trasporto locale, ottiene i risultati migliori. Il processo di liberalizzazione e di deregolamentazione di metà anni ottanta ha quindi sicuramente massimizzato l'efficienza del trasporto pubblico locale inglese. Nel paragrafo successivo verrà evidenziata la differenziazione tra il Regno Unito e Londra, poiché la mancata deregolamentazione e le particolari condizioni del mercato londinese hanno delle conseguenze sull'efficienza dei trasporti.

Il mercato in Gran Bretagna

Il mercato del trasporto pubblico locale ha subito nel corso degli anni sessanta e settanta un grande ridimensionamento. Tale tendenza è riscontrabile in tutti i paesi europei ed è dovuta al fatto che sempre più l'utilizzo dei mezzi privati ha sostituito il trasporto pubblico locale.

Il processo di deregolamentazione voluto da Margaret Thatcher, a metà degli anni ottanta, ha tuttavia invertito questa tendenza.

A partire dalla fine di quel decennio, il trasporto pubblico locale, liberalizzato,

è riuscito lentamente a recuperare importanza tanto che l'offerta ha di nuovo ricominciato a crescere.

Il trasporto pubblico locale in Gran Bretagna non è totalmente deregolamentato. Il settore relativo al trasporto su gomma tuttavia è quello che più ha subito il processo di liberalizzazione. Sebbene la metropolitana londinese rimanga un mercato chiuso, anche il trasporto su gomma di Londra è fortemente liberalizzato anche se non completamente deregolamentato.

Il dipartimento dei trasporti inglesi mette a disposizione dati aggiornati circa l'andamento del trasporto pubblico locale inglese. In particolare è possibile analizzare il Tpl su gomma (bus locali) in tutta la Gran Bretagna.

La seguente tabella prende in analisi un periodo molto esteso temporalmente. Viene studiato l'andamento del trasporto pubblico locale su gomma dal 1970 al 2007 sia dal punto di vista dei ricavi che dal punto di vista dei veicoli

TABELLA 4**Tpl Bus Locali in Gran Bretagna**

Dati: ricavi in milioni di Sterline, Veicoli Km in milioni

Anno	Indicatore	
	Ricavi dei Bus (1)	Veicoli Chilometri Offerti
1970	3867	2623
1980	3693	2263
1986 (2)	3420	2077
1990	3234	2442
1995	3200	2650
2000	3241	2670
2002	3374	2622
2003	3429	2619
2004	3582	2590
2005	3688	2581
2006	3873	2573
2007	n.d.	2663

(1) Prezzi 2006/2007

(2) Ottobre 1986 Deregolamentazione

Fonte: Elaborazione Dati Public Transport Statistics Bulletin GB

chilometri offerti.

È possibile individuare l'anno di cambiamento, dovuto alla deregolamentazione nel 1986, punto di svolta per il trasporto pubblico locale su gomma.

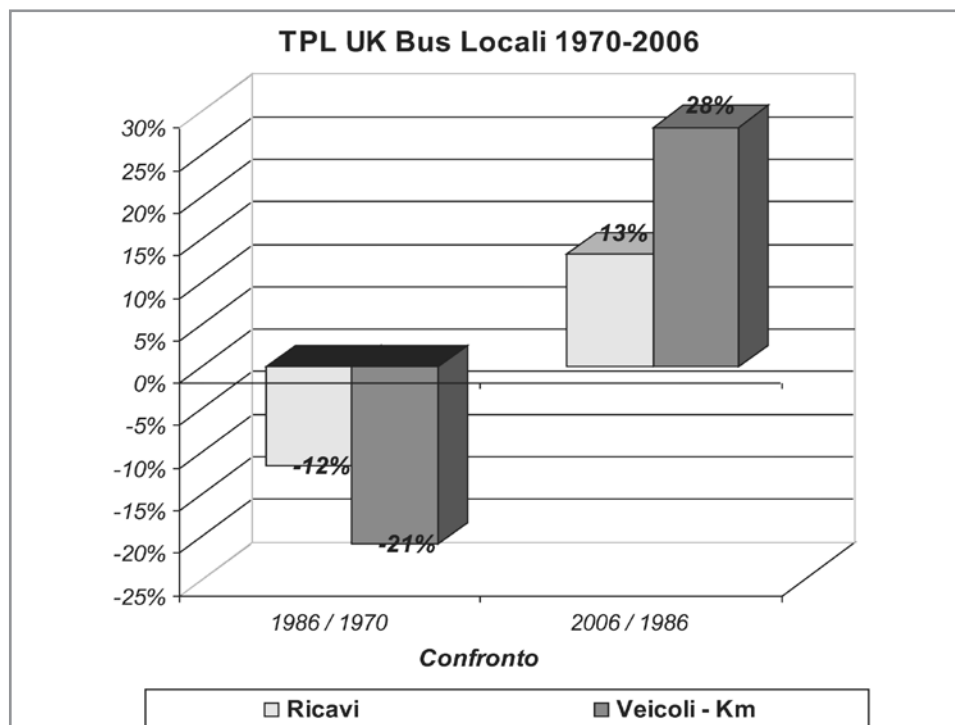
I dati evidenziano molto chiaramente l'effetto che la liberalizzazione del trasporto pubblico locale ha avuto sia sui ricavi delle aziende che sui veicoli chilometri offerti. Il Tpl di bus locali nel Regno Unito era caratterizzato fino a metà degli anni ottanta da un lento ma continuo declino. Nell'ottobre del 1986 viene introdotta la deregolamentazione e a partire dagli anni successivi il mercato torna a crescere tanto che nel 2006 vengono nuovamente raggiunti i livelli di ricavi e offerta del 1970.

I bus locali offrono oggi circa 2,6 miliardi di veicoli chilometri all'anno e producono ricavi per poco meno di 4 miliardi di sterline.

L'andamento e l'effetto della liberalizzazione è ancora più evidente suddividendo in due periodi i dati analizzati.

Nel grafico successivo sono riportati i ricavi e l'offerta di trasporto pubblico lo-

FIGURA 1



cale su gomma suddiviso nei due periodi 1970-1986 e 1986-2006. La fonte dei dati è il dipartimento dei trasporti inglese.

Si evidenzia dal grafico precedente l'effetto della liberalizzazione del Tpl britannico. L'anno di svolta è il 1986 e risulta evidente che nel periodo precedente la diminuzione di ricavi e offerta è stata importante, mentre nel periodo successivo la ripresa è stata più che soddisfacente.

I ricavi diminuiscono ed aumentano in maniera meno importante rispetto all'offerta di veicoli chilometri per quanto riguarda il trasporto pubblico locale su gomma. Tra il 1970 e il 1986 la diminuzione dell'offerta è stata del 21 per cento, mentre quella dei ricavi di circa il 12 per cento. In seguito al *Transport Act*, offerta e ricavi ricominciano ad aumentare; tra il 1986 e il 2006, la crescita dell'offerta è stata del 28 per cento, mentre quella dei ricavi di circa il 13 per cento.

Questi dati permettono di affermare che la liberalizzazione britannica ha avuto effetti importanti sullo sviluppo del mercato del trasporto pubblico locale. È interessante analizzare anche la differenza esistente tra Londra e il resto della Gran Bretagna. Da un punto di vista della regolamentazione le differenze sono evidenti, ma sono ancora più evidenti analizzando i costi operativi del trasporto pubblico su gomma.

La seguente tabella analizza i dati di costo operativo in *pence* dal 1996 al 2006 per il trasporto pubblico su gomma a Londra e il Regno Unito.

TABELLA 5

Bus Costi Operativi dal 1996 al 2006 per vettura km

Dati: in pence, prezzi 2006/2007

	Anno						
	1996	2000	2002	2003	2004	2005	2006
Londra	186	186	203	225	226	232	244
Uk	118	109	120	120	127	126	132
Uk escluso Londra	107	97	109	102	107	103	107

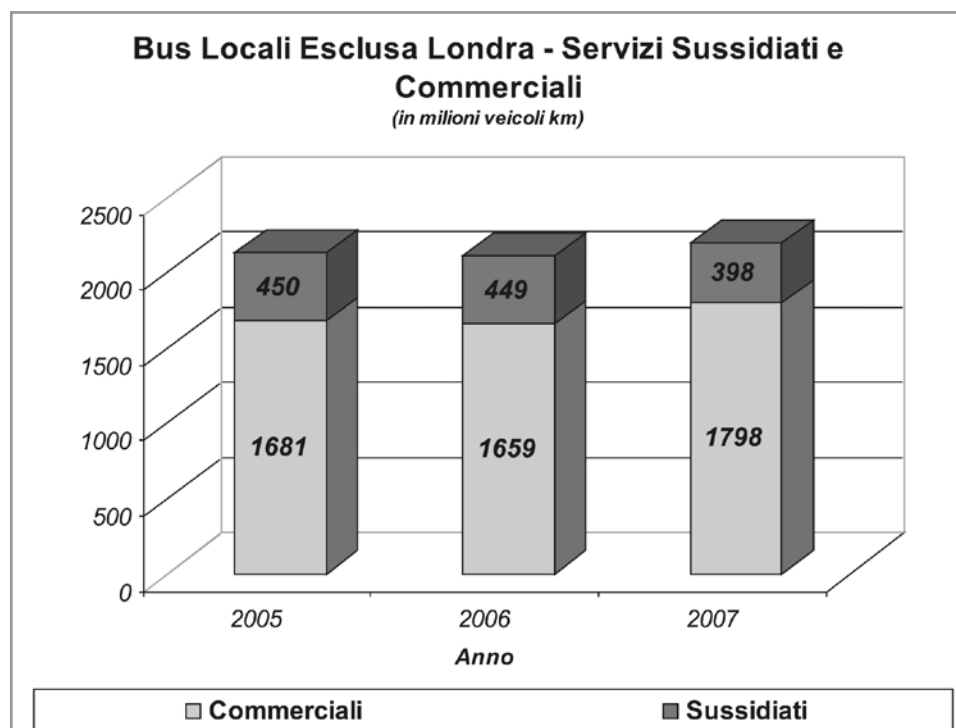
Fonte: Elaborazione Dati Public Transport Statistics Bulletin GB

La tabella evidenzia una differenza molto importante. I costi operativi a Londra sono più che doppi rispetto al resto del Regno Unito; infatti mentre in Gran Bretagna il costo per vettura chilometro è pari a 1,32 sterline nel 2006, a Londra i costi superano le 2,4 sterline. Il dato britannico, escludendo Londra, è ancora più soddisfacente, avendo il Tpl su gomma dei costi operativi di poco superiori a una sterlina.

Non è interessante analizzare solamente lo stato dell'arte dei costi nel 2006, ma anche la loro evoluzione temporale. A livello globale i costi aumentano di circa 14 *pence*, ma questo aumento è totalmente attribuibile al trasporto londinese che subisce un aumento dei costi operativi di quasi 60 *pence*. Il costo del trasporto pubblico locale al di fuori di Londra, in Gran Bretagna, che coincide con quello deregolamentato, è rimasto stabile negli ultimi 10 anni.

Il dipartimento dei trasporti britannico tramite i propri dati permette di analizzare l'andamento dei servizi sussidiati e commerciali dei bus locali ad esclusione di Londra.

Il grafico seguente riporta i tre ultimi anni del trasporto pubblico locale su gomma per i servizi sussidiati e i servizi commerciali.

FIGURA 2

Dal grafico precedente è possibile evidenziare che la maggior parte del trasporto pubblico locale ad esclusione di Londra risponde ad una logica prettamente commerciale. Il servizio sussidiato riguarda solamente il 18 per cento dei veicoli chilometri nel 2007. Il mercato completamente deregolamentato

offre quindi circa 1,8 milioni di veicoli chilometri l'anno in Gran Bretagna contro circa 400 milioni di servizi sussidiati. Questi dati permettono di intuire perché il trasporto pubblico locale inglese è capace di avere una copertura dei costi così elevata, come mostrato nel paragrafo precedente. Bisogna evidenziare che anche il servizio sussidiato è liberalizzato; semplicemente non è deregolamentato. In tutta la Gran Bretagna il trasporto pubblico locale è affidato tramite procedura di gara ed il mercato è dunque molto più liberalizzato che in Italia.

In seguito questa analisi è possibile valutare il grado di liberalizzazione dell'accesso al mercato. Questa seconda parte dell'indice delle liberalizzazioni pesa circa il 21 per cento sul totale.

Il valore raggiunto dall'Italia è insufficiente, in quanto raggiunge solamente il 53 per cento del valore della Gran Bretagna. Si possono riscontrare debolezze in particolare nelle barriere operative ed amministrative, in quanto di fatto è difficile entrare per operatori diversi da quello storico. Le barriere informative non sono particolarmente elevate; tuttavia esse incidono poco sull'indice di liberalizzazione di accesso.

TABELLA 6

Indice di Liberalizzazione di Accesso al mercato

Aree	Peso [%]	Benchmark	
		Gran Bretagna [%]	Italia [%]
IV. Barriere Informative	10	100	70
V. Barriere Amministrative	30	100	55
VI. Barriere Operative	60	100	50

Il mercato italiano

Un mercato poco concorrenziale

Il mercato italiano presenta diverse barriere all'ingresso come l'indice di accesso al mercato mette in evidenza; tuttavia non è solo l'accesso a essere difficile, ma anche lo svolgersi della concorrenza tra gli operatori.

Il mercato italiano del Tpl per molti anni ha continuato a contrarsi; solo in seguito alla riforma introdotta dal decreto Burlando si è stabilizzato.

I dati in Italia sono molto meno aggiornati e meno reperibili rispetto alla Gran Bretagna. Il Ministero dei Trasporti mette a disposizione i dati per il trasporto pubblico locale per i servizi urbani su gomma.

La seguente tabella evidenzia l'andamento dal 1990 al 2006 del Tpl su gomma in Italia sia dal lato dell'offerta (posti chilometri offerti e veicoli chilometro) che dal lato della domanda (passeggeri chilometri).

La tabella evidenzia una diminuzione della domanda e dell'offerta fino al 1995, anno nel quale inizia il processo di riforma del Tpl in Italia. I veicoli chilometro di servizi urbani su gomma raggiungono circa 760 milioni di vetture chilometri l'anno, valore molto inferiore rispetto a quello inglese, ma di difficile comparazione.

TABELLA 7

TPL (autolinee) in Italia - Servizi Urbani

Dati: in milioni

Anno	Domanda	Offerta		Load Factor [%]
	Passeggeri Km	Posti Km Offerti	Veicoli Km	
1990	11616	68981	716	16,84
1995	10350	62907	669	16,45
2000	11158	64848	689	17,21
2002	11434	68027	717	16,81
2003	11503	70290	738	16,37
2004	11564	71137	747	16,26
2005	11625	71663	756	16,22
2006	11693	71911	758	16,26

Fonte: Ministero dei Trasporti

Analizzando il rapporto tra la domanda e l'offerta, in particolare tra passeggeri chilometri e posti chilometri offerti è possibile individuare il *load factor* per il trasporto pubblico locale urbano su gomma in Italia. Esso non si discosta molto dal valore del 16-17 per cento nel corso di tutto il periodo analizzato. È preoccupante il fatto che la tendenza sia di diminuzione del coefficiente di riempimento, contemporaneamente a un aumento dell'offerta. L'offerta quindi aumenta più di quanto aumenti la domanda e questo con dei costi operativi crescenti.

L'analisi dei costi e dei ricavi in Italia nel Tpl evidenzia la debolezza del settore. La seguente tabella considera i costi e ricavi tra il 2002 e il 2005.

TABELLA 8

TPL in Italia - Costi e Ricavi 2002 e 2005

Dati: in Euro

Costi e Ricavi	Anno		Differenza
	2002	2005	2005/2002 [%]
Costi			
Costi Operativi per vettura Km	3.71	4.05	9,4
Costi Operativi per passeggero	0.96	1.05	9,2
Ricavi			
Ricavi da Traffico per vettura Km	1.15	1.25	8,8
Ricavi da traffico per passeggero	0.30	0.32	8,8
Ricavi totali per addetto	64928	70000	7,8

Fonte: Elaborazione dati Isfort su campione ASSTRA

I dati evidenziano un costo operativo per vettura chilometro superiore ai 4 euro nel 2005, in crescita di circa 9 punti percentuali rispetto al 2002. I ricavi da traffico sono invece pari a 1,25 euro per vettura chilometro, cioè meno di un terzo dei costi operativi. I costi sono aumentati maggiormente rispetto ai ricavi, ma soprattutto i costi del Tpl italiano sono tre volte superiori a quelli britannici esclusa Londra; anche includendo Londra il Tpl britannico costa il 60 per cento in meno rispetto a quello italiano.

La tabella 9 alla pagina seguente evidenzia l'andamento delle singole voci di costo e di ricavo dal 2002 al 2005 per quanto riguarda il Tpl italiano.

La tabella evidenzia che i costi totali sono aumentati circa quanto i ricavi totali; tuttavia la copertura dei costi supera di poco il 30 per cento. I ricavi da traffico aumentano meno dei costi totali e dimostra un'inefficienza del trasporto pubblico locale italiano molto marcata.

TABELLA 9

TPL in Italia - Costi e Ricavi dal 2002 al 2005

Dati: Anno base 2002 = 100

Costi e Ricavi	Anno			
	2002	2003	2004	2005
Costi				
Costi Totali	100	102	107	111
Costi Personale	100	101	104	107
Costi Materie Prime	100	99	103	116
Costi per Servizi	100	110	119	126
D&A	100	104	109	115
Ricavi				
Ricavi Totali	100	102	107	111
Compensazioni Pubbliche in CE	100	99	105	108
Ricavi da Traffico	100	103	106	109

Fonte: Elaborazione dati Isfort su campione ASSTRA

L'introduzione delle gare per l'affidamento, potrebbe in parte introdurre un minimo di efficienza nel settore. La liberalizzazione del Tpl è sempre più necessaria in un settore dove gli operatori storici continuano a produrre a dei costi molto elevati.

Le gare

L'obbligo della procedura di gara, prevista dal decreto Burlando per il 2003, ma di fatto largamente inattuata a causa dei continui cambiamenti legislativi, potrebbe portare dei cambiamenti, se realmente fosse introdotta una competizione tra gli attori del Tpl.

In Italia le poche gare effettuate hanno avuto un esito molto deludente. Nel 2005 infatti un'analisi di Carlo Cambini ha dimostrato che la quasi totalità dell'affidamento tramite gara si conclude con l'affidamento all'*incumbent*.

La seguente tabella mostra una sintesi delle gare effettuate nel 2005 nel trasporto pubblico locale in Italia e la percentuale di vittoria dell'operatore dominante.

Le gare assegnate si sono concluse nella quasi totalità con la vittoria dell'*incumbent*. Solamente nel trasporto extra-urbano in Lombardia, una gara sulle 22 effettuate ha avuto un esito diverso. Inoltre non solo le gare sono vinte dal-

TABELLA 10

Quadro Sintesi Gare nel 2005

Dati: Anno 2005

Regione	Gare Assegnate	Incumbent Vincente [%]	Ribasso Medio [%]
Friuli V.G.	4	100	3
Valle d'Aosta	6	100	4
Piemonte	1	100	n.d.
Liguria	4	100 (1)	n.d.
Lombardia	32	97	1
Capoluoghi	10	100 (1)	n.c.
Extra-Urbano	22	95,5	n.c.
Emilia-Romagna	6	100	n.d.
Toscana	11	100	0,01

(1) Le gare di Albenga e Como, vinte da un nuovo gestore annullate dal Tar

Fonte: Elaborazione Dati Hermes, Cambini

l'*incumbent*, ma il ribasso medio è quasi inesistente. La procedura delle gare nel 2005 era totalmente inefficiente in quanto non causava una diminuzione dei costi operativi e non apriva il mercato alla concorrenza di nuovi *player* entranti.

Un'altra analisi effettuata dall'Isfort evidenzia che nel 2007 la procedura di gara è stata utilizzata maggiormente; tuttavia non sono riportati i dati di aggiudicazione da parte dell'operatore storico. In Italia, al 2007, la procedura di gara si è rivelata fallimentare in quanto il mercato non ha conosciuto un'apertura ed i costi del servizio di trasporto pubblico locale rimangono superiori rispetto alla media europea.

La tabella alla pagina seguente riporta i dati dell'analisi Isfort sul numero delle gare effettuate dalle diverse regioni italiane e del numero di gare aggiudicate al febbraio del 2007.

Le regioni nelle quali si è proceduto ad un maggior utilizzo della procedura di gare sono la Lombardia, la Toscana e l'Emilia Romagna. L'utilizzo della gare non è ancora prevalente e molte regioni hanno prorogato alla fine dello scorso anno l'utilizzo di tale procedura.

In questo quadro di inefficienza e di poca apertura del mercato le aziende di trasporto pubblico locale si trovano in forte difficoltà in quanto i costi elevati non sono compensati da fondi pubblici e da tariffe più elevate.

TABELLA 11

Quadro Sintesi Gare nel 2007

Dati: Anno 2007, Mese Febbraio

Regione	Numero di Gare	Aggiudicate	Regione	Numero di Gare	Aggiudicate
Abruzzo	0	0	Marche	5	1
Basilicata	3	2	Molise	0	0
Trentino Alto Adige	0	0	Piemonte	3	1
Calabria	1	1	Puglia	6	6
Campania	3	2	Sardegna	0	0
Emilia-Romagna	10	8	Sicilia	0	0
Friuli V.G.	4	4	Toscana	11	11
Lazio	2	1	Umbria	2	2
Liguria	5	3	Valle d'Aosta	1	1
Lombardia	26	19	Veneto	1	1

Fonte: Elaborazione Dati Isfort

I contributi pubblici

L'Italia contribuisce al trasporto pubblico locale principalmente tramite le regioni. Nel 2006 i finanziamenti regionali hanno superato i 3,2 miliardi di euro. Essi non coprono l'intera differenza tra i costi operativi e la tariffa in quanto altri finanziatori intervengono in questo settore.

L'ex fondo nazionale dei trasporti permette di valutare l'andamento dei finanziamenti regionali. La seguente tabella riporta i dati dal 1996 al 2006 per le diverse macroaree italiane per il Tpl.

La crescita dei finanziamenti pubblici negli ultimi 10 anni è stata limitata in quanto sono passati da 2,942 a 3,212 miliardi di euro. La maggior parte dei fondi sono attribuiti alle regioni del Centro-Nord, mentre quasi un miliardo di euro finisce all'aziende di trasporto pubblico locale del Sud Italia.

Il seguente grafico analizza il grado di copertura dei costi nel 2005 in Italia suddiviso tra i diversi finanziatori.

Si evidenzia che solamente un terzo dei costi è coperto dalle tariffe, mentre il 50 per cento viene finanziato tramite i fondi regionali. I fondi comunali e le

TABELLA 12

Finanziamenti Regionali per il Tpl

Dati: in milioni di euro

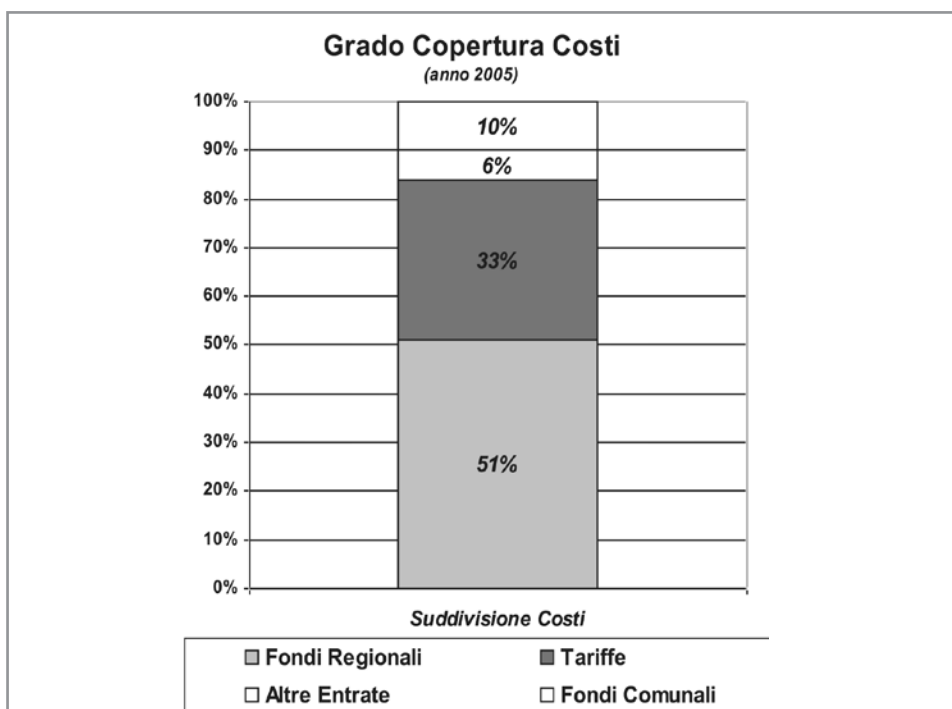
	Anno						
	1996	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Italia	2942	3071	3112	3107	3133	3148	3212
Centro/Nord	2076	2125	2160	2159	2186	2195	2231
Sud	866	946	952	948	947	953	981

Fonte: Bilanci Regionali ex F.N.T.

altre entrate sono in grado di coprire il restante 16 per cento dei costi operativi.

L'Italia si configura un mercato poco concorrenziale nel quale nuovi operatori trovano molta difficoltà nel potere entrare e competere

Il piccolo incremento avutosi tra il 2007 e il 2008 è dovuto soprattutto ad un maggior ricorso delle gare; tuttavia la differenza è davvero minima ed in par-

FIGURA 3

ticolare il miglioramento si nota maggiormente per quanto riguarda gli indici *lex* e *access*. Il mercato è sostanzialmente stabile, anche se il mercato del TPL si è sviluppato e non è regredito nell'ultimo anno; anche in Gran Bretagna si è avuto uno sviluppo del mercato, ma proporzionalmente è stato maggiore in Italia. L'indice passa dunque da 45 a 46 punti percentuali, un valore che rimane fortemente indice di non liberalizzazione del mercato.

Il valore raggiunto dall'Italia nel grado di liberalizzazione del mercato, se confrontato con quello della Gran Bretagna è molto insoddisfacente. L'Italia non permette a nuovi operatori di entrare sul mercato, in quanto il mercato è chiuso. La quota di mercato dei nuovi operatori è molto bassa e questo incide il risultato globale del trasporto pubblico locale italiano.

L'indice di liberalizzazione del mercato, che pesa il 70 per cento del totale, raggiunge in Italia una percentuale pari al 42 per cento di quella britannica.

Il mercato del Regno Unito, deregolamentato e liberalizzato, ha permesso l'entrata di nuovi operatori privati liberi di competere nel mercato britannico. In Italia, i piccoli operatori locali operano di fatto in un regime di monopolio.

Nel complesso l'indice di liberalizzazione del trasporto pubblico locale è in Italia circa il 46 per cento di quello britannico. Nonostante una liberalizzazione normativa sufficiente, in Italia non è garantito un libero accesso al mercato ed una libera competizione tra i *player* nel mercato. È necessaria una riforma del settore per permettere di introdurre una maggiore liberalizzazione e rendere più competitivo ed efficiente il trasporto pubblico locale italiano.

TABELLA 13

Indice di Liberalizzazione del Mercato

Aree	Peso [%]	Benchmark	
		Gran Bretagna [%]	Italia [%]
I. Nuovi Operatori	30	100	30
II. Sviluppo del TPL	20	100	80
III. Quota di Mercato dei Nuovi Operatori	50	100	33
Quota di Mercato dei Nuovi Operatori	50	100	30
Crescita Quota di Mercato	50	100	35
Totale	100	100	42

Settore: TPL 2008**Benchmark: Regno Unito**

Indicatore	Peso (%)	Sottoindicatori	Peso (%)	Punteggio parziale (%)	Punteggio (%)
Lex	9	Struttura organizzativa del TPL	35	45	67
		Regolazione dell'accesso al mercato	45	70	
		Normativa Comunitaria	20	100	
Accesso	21	Barriere informative	10	70	53
		Barriere amministrative	30	55	
		Barriere operative	60	50	
Mercato	70	Nuovi operatori	30	30	42
		Sviluppo del TPL	20	80	
		Quota di mercato dei nuovi operatori	50	33	
Valutazione complessiva				46	

Settore: TPL 2007**Benchmark: Regno Unito**

Indicatore	Peso (%)	Sottoindicatori	Peso (%)	Punteggio parziale (%)	Punteggio (%)
Lex	9	Struttura organizzativa del TPL	35	38	65
		Regolazione dell'accesso al mercato	45	70	
		Normativa Comunitaria	20	100	
Accesso	21	Barriere informative	10	65	52
		Barriere amministrative	30	50	
		Barriere operative	60	50	
Mercato	70	Nuovi operatori	30	30	41
		Sviluppo del TPL	20	75	
		Quota di mercato dei nuovi operatori	50	33	
Valutazione complessiva				45	