



*Costo del lavoro e tariffe
nel trasporto pubblico locale*

CARLO DELL'ARINGA
(Università Cattolica del Sacro Cuore, Milano)

Documento di Ricerca – Febbraio 2006

Ringrazio i dottori Emanuele Proia e Aldo Giudice di ASSTRA per la preziosa collaborazione fornitami, soprattutto nella raccolta dei dati statistici.

Gennaio 2006

Indice

INTRODUZIONE E SINTESI.....	5
Premessa.....	5
Il costo del lavoro.....	6
Le tariffe.....	10
PARTE PRIMA - IL FATTORE LAVORO NEL SETTORE DEL TRASPORTO PUBBLICO LOCALE.....	15
1. Premessa.....	15
2. L'Accordo del Luglio 1993: una possibile revisione?	19
3. Lavoro privato e lavoro pubblico.....	20
4. Gli assetti contrattuali nel trasporto pubblico locale.....	23
5. Le prospettive	28
PARTE SECONDA - TARIFFE E RICAVI DA TRAFFICO NELLE AZIENDE DEL TPL.....	31
1. Le tariffe dei trasporti: i dati ISTAT e i confronti internazionali	31
2. I dati di fonte ASSTRA sulle tariffe	39
3. I bilanci delle aziende	49
4. I confronti fra le due fonti di dati.....	55
5. Un aggiornamento dei dati statistici.....	60
6. Alcune simulazioni	62
7. Conclusioni	66
APPENDICE A - I DATI ASSTRA DELLE 50 CITTA'.....	69
APPENDICE B - I DATI ASSTRA SU RICAVI E PASSEGGERI.....	74

INTRODUZIONE E SINTESI

1. Premessa

Questo piccolo volume raccoglie due saggi, scritti in momenti diversi e per diverse finalità, ma che tuttavia presentano, fra loro, forti connessioni. Entrambi fanno riferimento a tematiche legate ad alcune vicende delle aziende del trasporto pubblico locale (TPL) e, più in particolare ai temi del costo del lavoro e delle tariffe. Per quanto Costo del lavoro e tariffe rappresentino due variabili chiave che le aziende hanno a disposizione per influire sui loro risultati di bilancio, esse possono essere utilizzate solo con pesanti condizionamenti. Il filo conduttore di questi brevi saggi è appunto questo: mettere in luce le difficoltà che le aziende di trasporto incontrano nel far “quadrare” i loro conti, strette, come sono, nella morsa, di un costo del lavoro in larga misura predeterminato da fattori esogeni ed un sistema di tariffe che è pesantemente influenzato da considerazioni e vincoli di carattere politico. Come uscirne?

Non c'è una facile ricetta per risolvere questi problemi. L'unica direzione utile di cambiamento è individuare strumenti che permettano, da un lato, di “endogenizzare”, almeno in parte, i fattori che determinano la dinamica del costo del lavoro, e, dall'altro lato, di rendere meno stringenti e pervasive le incursioni della politica nelle strategie di prezzo dei servizi, che le aziende ritengono di dover di seguire. Ed quanto si cerca di argomentare nei due saggi.

Questi sono i motivi per cui, pur essendo stati scritti, come si è detto, in tempi diversi, essi presentano forti interconnessioni. Presentarli insieme, in un unico volume, senza alterare sostanzialmente i loro contenuti così come a suo tempo vennero elaborati, non impedisce al lettore di seguire il filo logico del discorso in modo agevole, senza salti e discontinuità rilevanti. Entrambi i lavori si basano sulle informazioni e sui dati statistici che erano disponibili al momento in cui vennero scritti. Nel frattempo, essendo passato più di un anno, ulteriori informazioni e ulteriori dati sono stati raccolti. Questi non rappresentano comunque novità rilevanti e sostanziali rispetto alle considerazioni fatte e alle conclusioni che erano state raggiunte a suo tempo. Anzi in buona misura queste ultime trovano una ulteriore conferma. E sembrato comunque utile aggiungere alla fine di ciascuno dei due saggi un paragrafo di aggiornamento, dove sono riportati, insieme con i rispettivi e brevi commenti, gli ultimi dati disponibili.

Questa introduzione vuole anche presentare un quadro d'insieme dei due lavori, nel tentativo di amalgamarne ancora meglio i contenuti. Lo scopo è anche di offrire una sintesi breve e concisa, utile per il lettore che non intenda districarsi fra gli argomenti tecnici e le statistiche talvolta complesse che sono riportati nei due testi.

2. IL COSTO DEL LAVORO

Una questione che ogni tanto viene riproposta è la seguente: è entrato in crisi l'Accordo sul costo del lavoro del 1993 ? In crisi probabilmente no, ma problemi esistono e qualche intervento di consistente manutenzione non è escluso ed è forse anche auspicabile. Non sono solo le aziende di trasporto locale a manifestare qualche sofferenza (su cui ci si sofferma più avanti), ma anche importanti categorie del settore privato e del settore pubblico. Si pensi ai metalmeccanici e alle difficoltà che hanno incontrato negli ultimi rinnovi dei contratti nazionali. Si pensi al pubblico impiego dove vi sono contratti che aspettano anche tre anni per essere rinnovati.

Esiste poi un malessere generale, che viene manifestato sia da parte dei lavoratori che dalle aziende. A cosa è dovuto?

In primo luogo occorre riconoscere che le retribuzioni reali, cioè il potere di acquisto delle retribuzioni, ha smesso di crescere. Questo è successo in media, per l'economia nel suo complesso. Dai dati più recenti risulta che gran parte delle famiglie di operai e impiegati hanno visto diminuire il loro reddito reale negli ultimi tre anni. Come si spiega ? In modo molto semplice. Ormai da tre anni a questa parte la produttività media del sistema ha smesso di crescere. D'altra parte la produttività rappresenta lo spazio economico necessario per poter avere aumenti del potere di acquisto dei redditi. Senza produttività i redditi reali ristagnano e quello che viene guadagnato da qualche categoria, viene perso da un'altra. E' come un gioco a somma zero.

Un secondo elemento di sofferenza, che riguarda però il mondo produttivo in generale, è che quello uscito dall'Accordo del 1993, è un sistema di contrattazione collettiva che si è rivelato come troppo rigido, troppo centralizzato, che non riesce a tenere adeguatamente conto delle specificità delle situazioni aziendali, nonché delle diverse condizioni dei vari mercati del lavoro locali. E' soprattutto su questo punto che sindacati ed associazioni imprenditoriali si dividono. Vi è chi vorrebbe una contrattazione più forte in azienda e sul territorio e chi invece vorrebbe mantenere il baricentro sul contratto nazionale. E' andata comunque crescendo nel tempo la necessità di avere un sistema più flessibile.

Poche parole per ricordare la situazione attuale. La parte normativa dei contratti è quadriennale. La parte economica è biennale. Gli accordi biennali, a livello nazionale, applicano alle retribuzioni un tasso di inflazione, riferito ai due anni successivi e che fino ad oggi è stato programmato, e fissano inoltre il recupero dell'inflazione effettiva (passata) rispetto a quella programmata. Il recupero è frutto di un accordo sindacale, basato su parametri previsti nell'Accordo del 1993 (come ad esempio le ragioni di scambio).

Il secondo livello di contrattazione, in azienda, non è obbligatorio e nel settore privato non è per niente generalizzato. Secondo l'Accordo del 1993 la contrattazione di secondo livello è

integrativa, non deve essere ripetitiva di quella nazionale. Deve regolare l'istituto del salario variabile, cioè del salario legato ai risultati, misurati in termini di redditività e/o produttività. Questa ultima parte dell'Accordo non sempre è stata rispettata. In molti accordi aziendali veniva inserito l'istituto del salario variabile, ma era poi difficile mantenerlo come tale, date le forti pressioni dei sindacati a consolidare il premio come componente fissa della busta paga.

Il modello contrattuale vigente nel TPL assomiglia, ma solo per certi aspetti a quello in funzione nel pubblico impiego. Anche nel TPL il mercato del lavoro è del tutto particolare. Le espressioni "liberalizzazioni" e "privatizzazioni" assomigliano stranamente all'espressione "privatizzazione" che è largamente utilizzata (e abusata), per ricordare la riforma del rapporto di lavoro nel pubblico impiego del 1993. In entrambi i casi siamo ancora ben lontani da una vera privatizzazione, anche se il contratto collettivo dei dipendenti del TPL è, formalmente, completamente assimilabile a quelli del settore privato. Ma nella sostanza, quest'ultimo assomiglia di più ai contratti del pubblico impiego.

Come nel caso del pubblico impiego, le risorse per i rinnovi contrattuali si rendono disponibili in seguito a decisioni delle autorità di governo, sia nazionale che regionale e comunale. Le aziende del TPL, soprattutto in questi ultimi anni, non hanno le risorse per sostenere l'onere dei rinnovi contrattuali. La differenza è che nel pubblico impiego esistono regole scritte che impegnano le pubbliche amministrazioni a reperire le risorse necessarie. Nel caso delle aziende del TPL non è così: le risorse si trovano con strumenti individuati "ad hoc" e dopo estenuanti confronti e trattative fra aziende e autorità di governo. Si può forse arrivare a dire che la vera trattativa è quest'ultima, più che non la trattativa sindacale.

Veniamo ora ad illustrare, in modo sintetico, alcuni aspetti specifici del sistema di relazioni sindacali e di contrattazione nel TPL.. Si può partire da una considerazione di carattere generale, per molti scontata, ma che è utile riproporre. Il settore del TPL, come in genere i settori che hanno un passato (e in parte un presente) di relazioni sindacali molto simili a quelle del settore pubblico, è caratterizzato da una presenza sindacale solida, positiva per certi aspetti, ma anche agguerrita, il che si traduce, di solito, anche se non sempre, nella presentazione di piattaforme rivendicative che sono pesanti dal punto di vista della ricaduta economica. E questo vale sia per le piattaforme presentate a livello nazionale sia per quelle presentate a livello aziendale. Non sempre e non tutte le richieste sono state comunque accolte, in quanto una buona e fisiologica resistenza "padronale" è stata messa in campo dalle aziende e dalla loro associazione sindacale. Ma alla fine qualche concessione di troppo ogni tanto è stata fatta e nel corso degli anni le buste paga del settore – sarebbe sbagliato dire che si sono gonfiate- hanno comunque raggiunto una consistenza di tutto rispetto. I pochi studi esistenti che confrontano le retribuzioni fra i vari settori e che fra l'altro andrebbero aggiornati hanno sempre mostrato come le retribuzioni di questo settore si collochino nel segmento alto della graduatoria generale dei livelli retributivi.

Se si dovesse indicare il fattore di maggior tensione nella dinamica delle retribuzioni in questo settore si dovrebbe far riferimento all'effetto per così dire di "sommatoria" che è stato introdotto dai due livelli di contrattazione, nazionale ed aziendale. Effetto che deriva anche da una certa sovrapposizione del livello aziendale sulle competenze del livello nazionale. Questo non succede sempre ed in ogni circostanza, ma succede frequentemente ed in modo tale da rappresentare ormai un problema, riconosciuto dagli stessi vertici dell'Associazione sindacale delle aziende. Il problema fra l'altro riguarda più o meno tutte le aziende, dal momento che la contrattazione integrativa nel TPL, a differenza di quanto succede nel settore privato, è pressoché generalizzata. La "fantasia" contrattuale, se è concesso l'uso di questo termine, si è alquanto sviluppata nel corso degli anni e dei decenni. Le voci componenti la busta paga sono cresciute in numero e in consistenza : premi, incentivi, indennità che dovevano far fronte e corrispondere allo svolgimento di particolare attività, spesso non sono stati rimossi nel momento in cui la loro funzione è cessata o i risultati sono venuti meno. Questi elementi si sono consolidati come elementi fissi della retribuzione, spesso riconosciuti a livello personale. Certamente questo processo di accumulazione di voci retributive che ha accompagnato la storia dei singoli lavoratori spiega anche il vantaggio consistente che deriva alle aziende quando esse possono sostituire un lavoratore con molta anzianità con un lavoratore giovane con poca anzianità. E questo è ancora più vero, quando si possono assumere i giovani con contratti che prevedono un volume minore i oneri sociali.

Un punto strettamente legato al precedente e di natura un pò più tecnica riguarda la individuazione della retribuzione convenzionale utilizzata, in occasione dei rinnovi contrattuali nazionali e per il calcolo degli aumenti retributivi corrispondenti all'inflazione programmata e al recupero dello scarto inflazionistico. Essa, denominata "retribuzione di riferimento", è la stessa su cui sono stati calcolati gli aumenti richiesti nella piattaforma sindacale recentemente presentata. Questa retribuzione di riferimento è troppo alta, in quanto include, oltre alle voci della retribuzione minima nazionale, anche altre voci come gli scatti di anzianità, la mensa, il terzo elemento. Non solo, ma essa include anche quote di istituti ed indennità che, o sono già automaticamente legate, in percentuale, ai minimi tabellari, oppure sono poi oggetto di rivalutazione in sede di contrattazione aziendale e ci si riferisce a straordinari, turni, festività, trasferta, ecc. Di fatto l'inclusione di queste voci, provoca un duplice effetto. Da un lato vengono automaticamente indicizzate voci che in passato si era deciso di lasciare in cifra fissa e destinate ad essere solo eventualmente rivalutate, ed in ogni caso con interventi discrezionali e non automatici. Dall'altro si rivalutano quote, sia pur limitate, di voci retributive che, essendo già fissate in percentuale sui minimi tabellari, finiscono per essere rivalutate due volte. Se la retribuzione di riferimento includesse solo i minimi tabellari e la ex contingenza e ci si limitasse ad aggiungere solo gli scatti di anzianità, essa sarebbe parecchio più bassa di quella che risulterebbe ora. Un calcolo approssimativo induce a ritenere che sarebbe più bassa di una percentuale compresa fra il 15 e il 20 per cento. Il che comporterebbe un ridimensionamento automatico, di questa stessa percentuale,

delle richieste di aumenti retributivi presentati nelle piattaforme sindacali. Un contenimento dell'effetto sommatoria dei diversi livelli contrattuali potrebbe partire proprio da qui e cioè da un ridimensionamento della retribuzione di riferimento.

Il filo di questo discorso ci porta direttamente al quesito di fondo che sta a monte delle considerazioni appena fatte e cioè : si vuole effettivamente andare verso un decentramento della contrattazione ? Se sì, in che modo ?

Se si vuole andare nella direzione del decentramento, la prima riflessione riguarda la pluralità degli appuntamenti contrattuali. Senza pensare di stravolgere l'Accordo di luglio 1993, si potrebbe pensare di intervenire sulle scadenze troppo ravvicinate dei rinnovi dei contratti nazionali che producono spesso una vera e propria situazione di intasamento e la pratica impossibilità di effettuarli rispettando le scadenze. Una possibile soluzione (non certo l'unica) è allungare i tempi del contratto nazionale di contenuto non solo normativo ma anche economico, averne solo uno solo quadriennale e affidargli il compito di fissare aumenti legati ad una inflazione concordata e proiettata in avanti per tutto il quadriennio.

Si tratta di una delle tante possibili modalità di far "dimagrire", come si dice in gergo, il ruolo del contratto nazionale, che andrebbe presa in considerazione nel caso in cui tutte le parti sociali fossero d'accordo di potenziare il livello decentrato di contrattazione. Lo spazio negoziale a questo secondo livello risulterebbe maggiore e questo andrebbe utilizzato tenendo conto delle condizioni congiunturali e di quelle strutturali in cui si trovano le singole aziende. A questo livello si misurerebbe non solo la capacità a pagare della singola azienda, ma si sarebbe qualche possibilità in più per poter fare uno scambio negoziale fra aumenti di efficienza e aumenti di retribuzione. La riforma richiederebbe una riformulazione degli spazi e delle materie di competenza dei due livelli di negoziazione.

Rimarrebbe aperto un problema che qualcuno potrebbe avanzare. Sarebbe opportuno mandare le singole aziende in mare aperto, con minore protezione del contratto nazionale, con minori indicazioni sul quanto e sul come concedere aumenti retributivi a livello aziendale, indicazioni o anche vincoli che le singole aziende possono usare come "scudo" di fronte alle pressioni sindacali? In definitiva spostare il confronto a livello aziendale, questa è la questione, non rischia di indebolire, nel suo insieme, il fronte imprenditoriale?

E' difficile fare una valutazione e un bilancio dei vantaggi e degli svantaggi che l'utilizzo di un maggior decentramento della contrattazione potrebbe dare al settore del TPL e di quanto si debbano pesare gli obiettivi di controllo centralizzato dei costi (ammesso e non concesso che questo sia possibile), rispetto ad obiettivi di flessibilità e di esercizio di responsabilità da parte dei responsabili delle aziende.

Certamente il contratto nazionale potrebbe continuare a contenere orientamenti, di cui le aziende dovrebbero tener conto, ma senza porre loro vincoli stringenti. Un ruolo di questo tipo potrebbe essere svolto da un confronto da prevedere a livello regionale. Non si

tratterebbe di introdurre un terzo ed ulteriore livello di contrattazione, che complicherebbe ulteriormente, almeno in questo settore, il problema della “sommatoria” delle piattaforme e delle rivendicazioni salariali. Però avrebbe senso introdurre un livello di coordinamento di carattere regionale laddove si ritenesse che una serie di problemi e di aspetti della contrattazione aziendale dovessero tener conto non solo delle condizioni aziendali in senso stretto, ma anche delle condizioni più generali della Regione, intesa non solo come istituzione che partecipa al sostegno finanziario del TPL, ma anche come mercato del lavoro, con i suoi aspetti rilevanti che riguardano le condizioni generali di lavoro, nonché le condizioni di scarsità o di abbondanza di manodopera disponibile.

3. Le tariffe

L'Accordo del Luglio 1993, meglio noto come accordo sul costo del lavoro, è ricordato soprattutto per i cambiamenti sostanziali che ha determinato nel sistema di relazioni industriali e di contrattazione collettiva. Ma quell'Accordo riguardò altre materie, che non sempre vengono ricordate, come meriterebbero. In particolare il paragrafo 5° parla di politica delle tariffe. In esso si sosteneva fra l'altro che il Governo si impegnava a “perseguire una politica tariffaria per i pubblici esercizi coerente con l'obiettivo dell'inflazione”. Dall'altra parte ricordava la necessità di “stimolare ampi recuperi di produttività e raccordare più direttamente il livello delle tariffe ai costi effettivi del servizio, garantendo altresì adeguati margini di autofinanziamento in grado di favorire la realizzazione degli interventi necessari. In questo quadro, appare altrettanto importante prevedere – continua il testo dell'Accordo - una graduale correzione delle tariffe vigenti, per avvicinarle a quelle in vigore nei maggiori Paesi Europei”.

Quando ci si interroga se l'Accordo del luglio 1993 abbia funzionato o meno, ci si riferisce in genere alla parte che riguarda i salari, l'inflazione, la stabilità monetaria e finanziaria del Paese. La parte rimanente dell'Accordo viene di rado ricordata, quasi si trattasse di aspetti di importanza molto minore.

Di fatto essi sono di minore importanza, ma non tale da essere trascurati, come di fatto è successo. Nel presente saggio interessa proprio esplorare quegli aspetti riguardanti le tariffe e verificare a più di dieci anni di distanza se le tariffe e in particolare quelle del trasporto pubblico locale siano state utilizzate prevalentemente se non unicamente come strumento per contenere l'inflazione. Oppure siano state utilizzate per sostenere i ricavi delle aziende e siano state allineate a quelle degli altri Paesi Europei. Su quest'ultimo punto la risposta esiste già. Le tariffe del trasporto pubblico locale sono ancora molto minori della media europea come alcuni studi e gli stessi dati divulgati da ASSTRA, dimostrano chiaramente. E' invece meno evidente l'altra questione e cioè la misura in cui le tariffe abbiano “sofferto” in questi anni, arrancando a fatica dietro l'andamento del livello generale

dei prezzi. Non vi è dubbio infatti che i costi delle aziende e in particolare il costo del lavoro, che rappresenta la componente di gran lunga maggioritaria del costo totale delle aziende di trasporto urbano, siano cresciuti in questi anni più o meno in linea con l'inflazione generale. Il costo del lavoro lo ha fatto proprio grazie a quell'accordo del 1993. Altri costi, come ad esempio i carburanti sono cresciuti persino di più. E' evidente che di fronte a costi di fatto indicizzati, se le tariffe non fossero riuscite anch'esse ad indicizzarsi al livello generale dei prezzi, avrebbero causato danni gravi sui loro bilanci. Di fatto i bilanci di molte aziende sono andati parecchio in crisi in questi anni anche perché gli aiuti pubblici, soprattutto quelli regionali, sono sì aumentati, come prevedeva la legge, ma molto meno dell'inflazione. Le aziende hanno colmato parte di quanto lasciato scoperto dalle Regioni, con gli aiuti degli enti locali, ma anche questi sono stati insufficienti per realizzare quel volume degli investimenti necessari per ristrutturare ed ammodernare adeguatamente il TPL. Di fatto gli investimenti hanno segnato il passo in questi ultimi anni.

E' opinione diffusa presso le aziende di trasporto, che gli aumenti della produttività e dell'efficienza, che pure ci sono stati, non sono stati affatto sufficienti per reperire le risorse necessarie per ammodernare il settore. Per le aziende il fenomeno che maggiormente stride in questo contrasto fra costi e ricavi del TPL verificatosi in questi anni, è la diversa considerazione e il diverso trattamento che hanno visto le tariffe e gli aiuti pubblici da un lato, e le retribuzioni dei lavoratori e il costo del lavoro, dall'altro. Quest'ultimo è stato di fatto indicizzato, gli aiuti e le tariffe invece non lo sono stati. In definitiva le difficoltà che le aziende hanno incontrato nei due ultimi rinnovi del contratto nazionale di lavoro, riflettono esattamente questo problema, quello di fare i conti con andamenti divergenti di costi e ricavi. In questa sede non si affronterà il problema del costo del lavoro - che è stato affrontato nel saggio precedente - o quello degli aiuti pubblici, bensì quello delle tariffe.

La domanda cui si tenterà di dare una risposta è proprio questa : se le tariffe del trasporto pubblico urbano siano aumentate poco o tanto, in questi ultimi anni. Il poco o il tanto è stato riferito essenzialmente all'aumento generale dei prezzi e cioè al tasso di inflazione dello stesso periodo considerato.

La seconda questione affrontata è stata di verificare le conseguenze che sarebbero state provocate da una politica delle aziende di trasporto tendente a mantenere le tariffe maggiormente in linea con l'inflazione generale. Cosa avrebbero provocato ? Avrebbe costituito una alternativa migliore ?

Gran parte del presente lavoro è stato dedicato al primo problema, cioè a verificare se le tariffe siano aumentate effettivamente meno del tasso generale di inflazione. I risultati raggiunti nel corso dell'analisi non possono essere considerati come definitivi. Infatti essi si basano su un complesso di informazioni che non può considerarsi completo. In particolare non si dispone delle tariffe che vengono rilevate dall'ISTAT, città per città. Per ragioni di riservatezza l'Istituto Centrale di Statistica non rende disponibili i dati elementari sui prezzi

dei singoli prodotti e servizi rilevati dai Comuni. Senza questo tipo di informazione, è stato impossibile effettuare un confronto puntuale fra gli indici ISTAT e gli indici costruiti con le tariffe che l'ASSTRA raccoglie presso il proprio campione di aziende. Il confronto puntuale sarebbe peraltro necessario, dal momento che i due indici, quello ISTAT e quello ASSTRA conducono a risultati sostanzialmente diversi.

Stando agli indici ISTAT le tariffe del TPL sono aumentate alla pari dell'indice generale dei prezzi al consumo e sono riuscite anche a trasferire sugli utilizzatori del servizio l'onere aggiuntivo del 10 per cento dell'IVA che fu gravato sulle aziende nel corso del 1997. Secondo i dati sulle tariffe raccolte dall'ASSTRA, invece, tutto questo non si è verificato: le tariffe sarebbero aumentate molto poco e le aziende non sarebbero riuscite nemmeno a trasferire il 10 per cento dell'IVA introdotto diversi anni fa.

Di fronte a questi risultati contrastanti, un aiuto è venuto da un'altra fonte di dati statistici : i bilanci delle aziende di trasporto. ASSTRA raccoglie questi dati, li elabora e li confronta con un altro dato estremamente interessante e cioè il numero di passeggeri trasportati da ciascuna azienda di trasporto nel corso di un anno. E' così possibile costruire dati statistici, annuali sui ricavi per passeggero, azienda per azienda. Questo dato, ancor più delle tariffe rilevate dall'ISTAT o dall'ASSTRA che fanno pur sempre riferimento ad alcune e a non tutte le tipologie di tariffe praticate dalle aziende, rappresenta il tipo di informazione necessario per la presente analisi. Infatti esso ci dice quale politica delle tariffe, nel loro complesso, è stata mediamente messa in atto dalle aziende. Il dato interessante è costituito dal ricavo per utente il quale, a sua volta, fornisce una precisa misurazione del prezzo unitario praticato dalle aziende.

Si è così potuto accertare che la divergenza dei risultati statistici ottenuti dipende in misura sostanziale dal procedimento di aggregazione dei dati elementari utilizzato dall'ISTAT. Esso è corretto, dal punto di vista statistico, in quanto deve applicarsi ad una pluralità di beni e di servizi, ma nel caso delle tariffe di trasporto urbano, un indice costruito in questo modo (in particolare usando come pesi, per l'aggregazione, la popolazione dei capoluoghi), non descrive in modo appropriato l'evoluzione dei ricavi unitari delle aziende. Dal momento che è la relazione fra prezzo, volume di servizi e ricavi, ad interessare in questa sede, il dato di cui occorre disporre è una misura molto più vicina al ricavo per passeggero che non ad un indice dei prezzi. Purtroppo i dati sui ricavi erano disponibili solo fino al 2002, quando la presente analisi è stata condotta. In seguito si sono resi disponibili anche i dati relativi al 2003 e al 2004 e alla fine del presente lavoro è stato aggiunto un aggiornamento della analisi precedentemente condotta. Con i dati aggiornati si è arrivati a risultati sostanzialmente analoghi a quelli ottenuti utilizzando, per gli anni più recenti i dati dell'ASSTRA e gli indici ISTAT. Fortunatamente i due indici, quello dell'ISTAT e quello costruito coi dati ASSTRA, danno risultati molto simili per questo ultimo periodo. Ciò ha indotto ad utilizzare questi dati con un maggior grado di confidenza.

La serie storica che si è così ottenuta per il ricavo per utente (o per tariffa media unitaria di tutte le aziende) è stata utilizzata per effettuare alcune simulazioni.

I risultati ottenuti confermano l'opinione diffusa fra gli operatori e cioè che le tariffe in media sono aumentate meno dell'inflazione. Le differenze, da azienda ad azienda, sono molto accentuate. Nel complesso comunque il "minor" aumento delle tariffe rispetto all'inflazione, nel periodo considerato (gli ultimi nove anni e mezzo) è stato di circa 10 punti percentuali. E' stato di meno se si utilizzasse come "benchmark" l'aumento generale di tutte le tariffe, nazionali e locali (5 per cento). Sarebbe molto di più se si considerasse l'aumento delle sole tariffe locali (20 per cento). Le tariffe locali sono aumentate infatti molto in questo periodo (circa il 34 per cento).

Le simulazioni sono consistite nel calcolare il maggior costo che le pubbliche amministrazioni e in particolare le Regioni e gli enti locali avrebbero sostenuto se le tariffe fossero aumentate di più di quanto è successo e cioè alternativamente del 5, del 10 e del 20 per cento. Alla base della simulazione sta la considerazione che il maggiore aumento delle tariffe avrebbe causato un tasso generale di inflazione maggiore e questo a sua volta avrebbe determinato maggiori costi per le pubbliche amministrazioni. Si sono calcolati in particolare i maggiori costi del lavoro (quelli che di fatto anche se non automaticamente sono indicizzati). I teorici "risparmi" che le amministrazioni pubbliche hanno fatto per effetto di una più contenuta dinamica delle tariffe del TPL, non sono modesti. Si tratta pur sempre di diverse decine di milioni di euro (se ci si riferisce a tutto il periodo considerato). Sono somme che, anche nel caso fossero state trasferite alle aziende (sotto forma di "risarcimento") in aggiunta alle risorse che già vengono trasferite alle aziende di trasporto urbano, non avrebbero completamente sostituito i maggiori ricavi che le aziende avrebbero realizzato tenendo le tariffe in linea con l'inflazione. Certamente le tariffe più elevate avrebbero provocato una certa diminuzione dei passeggeri (o comunque dei passeggeri paganti) e quindi dei ricavi. Infatti una certa relazione (tipo funzione di domanda) è stata individuata sulla base dei dati statistici (anche se occorrerebbe una analisi "ad hoc" per poterla individuare con qualche precisione). Ma è anche vero che i costi "risparmiati" dalle pubbliche amministrazioni per effetto della "minore inflazione" garantita dalla moderazione delle tariffe, sarebbero stati superiori a quelli del solo costo del lavoro. Altri costi sarebbero aumentati in via indiretta e anche questi avrebbero appesantito i bilanci delle aziende. Considerate le difficoltà di calcolo questi costi ulteriori non sono stati quantificati.

In definitiva le simulazioni effettuate alla fine del presente studio portano qualche argomento a favore della tesi di coloro (e sono tanti) che sostengono che le tariffe devono essere tenute basse e devono essere aumentate con moderazione, al fine di tenere sotto controllo l'inflazione. Di conseguenza i bilanci delle aziende devono essere sostenuti con i trasferimenti di risorse dalla autorità pubbliche (Regioni in primo piano) e non attraverso una lievitazione dei prezzi dei servizi.

Come si è detto i dati statistici sono in grado di confortare una posizione di questo tipo. Ma vanno considerati anche gli argomenti che vanno in direzione esattamente opposta. Se si ritiene infatti che le privatizzazioni e le liberalizzazioni rappresentino lo strumento necessario per aumentare l'efficienza, la produttività e, più in generale l'ammodernamento del settore, non si vede come un "management" responsabile possa essere privato dello strumento essenziale per far quadrare i bilanci e cioè il prezzo del servizio. L'argomento secondo il quale siamo in presenza di un servizio di natura pubblica non è sufficiente per escludere le tariffe dallo strumentario a disposizione di chi è chiamato ad una responsabilità di conduzione di aziende che devono operare in un mercato libero e con significativa presenza dei privati. Esistono infatti assetti istituzionali ,già collaudati in altri Paesi, che permettono di conciliare le esigenze di un servizio pubblico con la responsabilità di chi deve gestire una azienda garantendo efficienza ed equilibrio di bilancio. Certamente una scelta deve essere fatta. All'inizio di questo lavoro si citava la parte dell'Accordo sul costo del lavoro del 1993 che indicava gli obiettivi di una corretta politica delle tariffe e questi dovevano essere, al contempo, il contenimento dell'inflazione da un lato e, dall'altro, la creazione delle risorse necessarie per il rilancio del settore. Forse era (ed è) troppo ambizioso pensare che con uno strumento si possano raggiungere due obiettivi così diversi. Occorre trovare altri strumenti per raffreddare le tensioni inflazionistiche. Gli aggiustamenti tariffari rappresentano uno strumento fondamentale per rendere gli amministratori e i dirigenti maggiormente responsabili degli equilibri dei bilanci delle loro aziende. Da questa accresciuta responsabilità dipende anche la possibilità di miglioramenti futuri di efficienza e di produttività .

PARTE PRIMA - IL FATTORE LAVORO NEL SETTORE DEL TRASPORTO PUBBLICO

1. Premessa

Quando ci si riferisce all'Accordo del luglio 1993, meglio conosciuto come Accordo sul costo del lavoro, ciò che rimane impresso nella memoria è il nuovo sistema di determinazione del salario. Non vi è dubbio che quella fu la vera novità, che permise, fra l'altro, di superare definitivamente, dopo almeno un decennio di discussioni e di interventi di carattere parziale e limitato, il meccanismo di scala mobile. Di questa parte dell'Accordo di luglio 1993 intendo parlare in questa sede.

In premessa va ricordato che quell'Accordo riguardò anche altre materie, come la politica per l'occupazione e il sostegno al sistema produttivo. Per gli scopi di questa riflessione va ricordato in particolare il paragrafo 5° dell'Accordo che parla di politica delle tariffe. In esso si sosteneva fra l'altro, che il Governo si impegnava a "perseguire una politica tariffaria per i pubblici esercizi coerente con l'obiettivo dell'inflazione". Dall'altro lato ricordava la necessità di "stimolare ampi recuperi di produttività e raccordare più direttamente il livello delle tariffe ai costi effettivi del servizio, garantendo altresì adeguati margini di autofinanziamento in grado di favorire la realizzazione degli interventi necessari. In questo quadro, appare altrettanto importante prevedere –continua il testo dell'Accordo- una graduale correzione delle tariffe vigenti, per avvicinarle a quelle in vigore nei maggiori Paesi Europei". E più avanti proseguiva dicendo che : "Dovranno essere liberalizzati i settori che non operano in regime di monopolio ".

Quando ci si interroga se l'Accordo di luglio 1993 abbia funzionato o meno, ci si riferisce in genere alla parte che riguarda i salari, l'inflazione, la stabilità monetaria e finanziaria del Paese. La parte rimanente dell'Accordo viene di rado ricordata, quasi si trattasse di aspetti di secondaria importanza. Così non era e non doveva essere. Era infatti significativo che le parti sociali e il governo del tempo si rendessero conto della stretta relazione esistente tra tariffe ed inflazione da un lato, ma anche della relazione fra tariffe, investimenti e produttività dall'altro. Nessuna delle funzioni che le tariffe svolgono, in un mercato liberalizzato, doveva essere sacrificata.

Come poi siano andate le cose, è ben noto. Le tariffe sono state utilizzate come strumento per contenere l'inflazione e va riconosciuto che anche grazie al contributo delle tariffe, l'inflazione italiana è riuscita a scendere ai livelli necessari per garantire la nostra adesione alla moneta unica. Ma anche in questo caso è valso il principio di politica economica riportato nei libri di testo secondo il quale uno strumento non può essere utilizzato per raggiungere

due obiettivi: occorre attivare uno strumento per ogni obiettivo. In questo modo le tariffe non hanno potuto svolgere il ruolo di finanziamento degli investimenti che l'Accordo, aveva loro assegnato, un ruolo che, fra l'altro, esse di fatto hanno svolto e svolgono tuttora in altri contesti nazionali.

Vi è stata qualche eccezione. Alcune tariffe sono riuscite, anche nel contesto locale, a tenere il passo degli altri prezzi, e questo è successo soprattutto in questi ultimi anni. Ma questo non è quanto è successo nel caso del trasporto pubblico locale, dove le tariffe hanno registrato una dinamica minore di quella del costo della vita. In termini tecnici si può dire che le tariffe del trasporto locale sono "relativamente" diminuite rispetto alla media dei prezzi degli altri beni e servizi.

Si tratta di un divario non enorme, ma significativo. Ed esso, se da un lato da una misura del contributo di queste tariffe al contenimento dell'inflazione, dall'altro da un'idea degli aiuti pubblici che si sarebbero resi necessari per colmare il divario fra entrate da traffico e costi di produzione. Costi di produzione che, più o meno, sono cresciuti come gli altri prezzi, e anche di più. Va ricordato in particolare il forte aumento dei lubrificanti e il forte aumento delle assicurazioni che, nello stesso periodo sono aumentati del doppio dell'inflazione. I contributi pubblici, soprattutto quelli regionali sono sì aumentati, ma anch'essi meno dell'inflazione (ad esempio solo del 6,0 per cento dal 1996 al 2003). Hanno colmato parte dello scoperto gli aiuti degli enti locali, ma anche questi sono stati insufficienti per realizzare quel volume di investimenti necessari per ristrutturare ed ammodernare adeguatamente il TPL. Di fatto gli investimenti hanno segnato il passo in questi ultimi anni.

Certamente non tutte le aziende si trovano nelle stesse condizioni e accusano lo stesso divario fra costi totali e ricavi dal traffico. Questi ultimi coprono i primi in una percentuale del 33 per cento a livello medio nazionale, ma questa percentuale non è omogenea in tutte le regioni : va dal 44 per cento del Veneto al 15 per cento della Calabria (ultimi dati disponibili ASSTRA). Mediamente la percentuale di copertura è sensibilmente più elevata nelle regioni del centro-nord. Di fronte a questo forte divario fra andamento delle tariffe e andamento del costo della vita e di fronte ad una decrescente copertura dei contributi pubblici regionali (una decrescente copertura che ha disatteso quanto previsto dalla legge n. 422 del 19979), gli aumenti di produttività che si sono verificati e che sono stati peraltro alquanto contenuti considerato lo scarso sviluppo di tutto il settore del TPL, non hanno certamente potuto svolgere quel ruolo che l'Accordo del luglio 1993 aveva loro assegnato. Su questo tema non si vuole andare oltre, in questa sede. Ad esso è infatti dedicato il secondo saggio contenuto nel presente volume. In questo parte l'attenzione è rivolta soprattutto al costo del lavoro.

Se per le tariffe l'Accordo di luglio è stato, da un certo punto di vista disatteso, non lo è stato certamente per quanto riguarda l'indicizzazione delle retribuzioni. Il fenomeno, infatti, che maggiormente stride in questo contrasto fra costi e ricavi del TPL di questi ultimi anni è la

diversa considerazione e il diverso trattamento che hanno visto le tariffe e gli aiuti pubblici regionali da un lato, e le retribuzioni dei lavoratori, dall'altro. Ricordiamo per inciso che il costo del lavoro è la componente di gran lunga maggioritaria del costo complessivo. Da un lato tariffe ed aiuti pubblici si sono evoluti nel modo che si è visto. Dall'altro le retribuzioni, proprio sulla base dell'Accordo di luglio 1993, sono state di fatto indicizzate, sia pure ex post e con qualche ritardo, al costo della vita. Questo per lo meno è stato l'andamento di tutte le retribuzioni nel corso di questi ultimi dieci anni. In quasi tutti i settori le retribuzioni hanno almeno mantenuto il potere di acquisto; in qualche settore, ad esempio il settore pubblico, sono anche riuscite ad aumentare il potere di acquisto, con aumenti superiori, sia pure di poco, al costo della vita.

Era difficile che questo non succedesse anche nel settore del TPL. L'accordo di luglio 1993 è un testo sacro per le relazioni industriali del nostro Paese e nessuna impresa, nessun settore, ha mai messo in dubbio la sua applicazione. Certamente si sono avute animate discussioni e anche conflitti fra le parti sociali e anche di una certa intensità nei momenti dei rinnovi contrattuali. Ma questi riguardavano l'applicazione dell'Accordo nelle specifiche circostanze che si venivano a creare. Il conflitto, ad esempio, ha riguardato spesso il recupero dello scarto fra inflazione effettiva e inflazione programmata che, non essendo automatico, è previsto sia contrattato sulla base dell'andamento economico del settore e sulla base delle variazioni delle ragioni di scambio. Ulteriori aumenti possono essere concessi solo sulla base di guadagni di produttività e redditività. L'interpretazione e l'applicazione dell'Accordo ha incontrato ostacoli negli specifici contesti, ma i suoi principi ispiratori non sono mai stati messi in discussione.

Il TPL è invece uno di quei settori, pochi per fortuna, per i quali sono problematici non solo i momenti di applicazione e di interpretazione, bensì gli stessi principi fondamentali dell'Accordo, che non si conciliano con i meccanismo che regolano la dinamica dei ricavi e degli aiuti pubblici. Le aziende, in poche parole, hanno trovato, soprattutto nel recente passato, enormi difficoltà a pagare retribuzioni indicizzate, sia pure ex post. Né possono realizzare miglioramenti di produttività tali da coprire il divario tra entrate e spese. Questo è il motivo per cui, in modo un po' provocatorio, alcuni operatori all'interno del settore, hanno sostenuto che occorre riformulare l'Accordo di luglio 1993, per renderlo applicabile al settore del TPL. Il TPL ha bisogno di un proprio Accordo, si sostiene ! E' un po' paradossale che si sia arrivati a formulare questa proposta. Essa è però indicativa della difficoltà in cui si trova tutto il sistema delle relazioni industriali in questo settore, come peraltro stanno anche a dimostrare le vicende relative agli ultimi rinnovi contrattuali.

E' però difficile ipotizzare che l'Accordo del costo del lavoro del luglio 1993 possa essere fatto cadere, nell'ambito del TPL. L'ipotesi non è realistica, ammesso che sia auspicabile. E' realistico invece pensare di adattare l'Accordo alla situazione del TPL. Ma le vere difficoltà del settore stanno a monte, sul versante delle entrate : a questo livello vanno risolti, con assoluta priorità, i problemi. Poi certamente vi sono anche i problemi, non indifferenti, che

si trovano a valle, quelli dei rinnovi contrattuali, della produttività e del costo del lavoro.

I problemi delle risorse sono affrontati, come si è detto, nel saggio successivo a questo. Dal punto di vista di un buon andamento delle relazioni sindacali (e non solo di quelle, suppongo), sarebbe preferibile trovare qualche soluzione, qualche meccanismo (aiuti pubblici, formazione delle tariffe, ecc.) che permetta di alimentare le entrate nello stesso modo in cui aumentano nelle aziende negli altri settori. Se ad esempio le entrate non dico fossero indicizzate ma in qualche modo riferite all'andamento generale dei prezzi, l'applicazione dell'Accordo del luglio 1993, ancorché non semplice, sarebbe possibile. Se le condizioni evolvessero in questo modo favorevole sul versante dell'acquisizione delle risorse, si potrebbe anche garantire una indicizzazione delle retribuzioni, sia pure ex post. E, a questo punto sarebbe anche ragionevole condizionare aumenti delle retribuzioni reali ad effettivi incrementi di produttività, anche questi da accertare ex post.

In questo senso si erano espressi i sindacati nella piattaforma rivendicativa presentata in occasione dell'ultimo rinnovo quadriennale. Essi riconoscevano che il trasferimento di risorse era fermo da cinque anni e che per consentire la conclusione del contratto era stato necessario imporre ai cittadini un aggravio dell'accisa sulla benzina. Questo provvedimento - sostenevano i sindacati - ripianava i costi del 2° biennio, ma non interveniva sulle carenze strutturali relative agli investimenti e allo sviluppo del servizio e rimanevano drammaticamente aperti tutti i problemi collegati alla riduzione progressiva dei trasferimenti. Ed è necessario, concludevano i sindacati, che tutti si impegnino a cambiare le cose in tempi brevi prima che il degrado diventi irreversibile.

E' difficile per le aziende dell'ASSTRA non essere completamente d'accordo con quanto, ormai da tempo, sostengono i sindacati. Da questo punto di vista sindacati ed aziende si trovano per così dire sulla stessa "barca" e insieme dovrebbero impegnarsi per realizzare le premesse necessarie per lo sviluppo del settore e per lo svolgimento di relazioni sindacali fisiologiche.

Se sulla base di queste spinte si sviluppasse uno scenario favorevole, vi sarebbe pur sempre, come ho detto, qualche problema da risolvere all'interno del settore, sul versante delle relazioni sindacali e della contrattazione collettiva. Prima di affrontare i nodi specifici su cui si concentra il contributo di questo saggio, vale la pena ricordare alcuni aspetti problematici, di carattere generale, dell'applicazione dell'Accordo di luglio 1993, che sono emersi in questi ultimi tempi e che potrebbero indurre le parti sociali anche ad un suo aggiornamento.

2. L'accordo del Luglio 1993: una possibile revisione?

La questione che ogni tanto viene riproposta è la seguente : è entrato in crisi l'Accordo del luglio 1993 ? A questo interrogativo si dà in genere una risposta negativa. Ma problemi esistono e un intervento di consistente manutenzione non è affatto escluso. Fra l'altro alcune importanti confederazioni spingono in questa direzione; esse esprimono un malcontento che è comunque trasversale, accomuna sindacati e associazioni imprenditoriali. Vi sono comunque, anche sindacati ed associazioni industriali che assumono una posizione più conservatrice, di mantenimento dello "stato quo". I tempi di un eventuale intervento sono ancora più incerti : non saranno certamente a breve.

Sia pure per motivi diversi, vi sono anche specifiche categorie di settore che sono "in sofferenza". Si pensi ai metalmeccanici che non si trovano d'accordo sul ruolo da dare alle rivendicazioni di carattere nazionale. Si pensi alle categorie del pubblico impiego, che non si può dire siano state troppo maltrattate in questi ultimi anni, ma che talvolta devono aspettare tre anni per rinnovare i contratti. Esiste poi un malessere diffuso fra tutti i lavoratori. A che cosa è dovuto ?

In primo luogo bisogna riconoscere che le retribuzioni reali, cioè il potere di acquisto delle retribuzioni, ha smesso di crescere. Questo è successo in media, per l'economia nel suo complesso. Il che vuol dire che per alcune categorie di lavoratori il potere d'acquisto si è persino ridotto. Dai dati più recenti dell'indagine della Banca d'Italia risulta che le famiglie di operai ed impiegati hanno visto diminuire il loro reddito reale negli ultimi due anni. Come si spiega ? In modo molto semplice. Ormai da due anni a questa parte la produttività media del sistema ha smesso di crescere e la produttività rappresenta lo spazio economico necessario per poter avere aumenti del potere d'acquisto dei redditi. Senza produttività i redditi reali ristagnano e quello che viene guadagnato da qualche categoria viene perso da qualcun'altra. E' come un giuoco a somma zero. Vi è poi da aggiungere che per un certo periodo il nostro Paese ha sperimentato un forte aumento dell'occupazione, che ha compensato, dal punto di vista dei redditi familiari, la mancanza degli aumenti dei redditi reali dei capofamiglia. L'aumento dell'occupazione ha significato per molte famiglie un aumento del numero dei percettori di reddito. Da un po' di tempo a questa parte anche l'occupazione dà segnali di cedimento. D'altra parte con una crescita vicina allo zero significa che sia produttività che occupazione tendono ad essere, come in gergo si dice, "piatte".

Un secondo fattore è costituito dall'inflazione. Al di là della percezione dell'inflazione che ha rappresentato comunque un problema (forse in fase di rientro) vi è un problema più grave che è rappresentato dall'esistenza di un differenziale di inflazione positivo fra l'Italia e l'inflazione media dei Paesi dell'Unione Monetaria. Questo problema è ora in parte rientrato, ma per diversi anni ha creato problemi alla nostra economia. Il differenziale non è stato mai troppo elevato: circa mezzo punto percentuale all'anno. Ma si è trattato di un fenomeno

persistente, che si è accumulato e che ha contribuito anch'esso al deterioramento del grado di competitività della nostra economia. Questo differenziale di inflazione e questa perdita di competitività ha indotto il governo a tenere basso il tasso di inflazione programmato per cercare di evitare che le retribuzioni si indicizzassero ad una inflazione che era ritenuta troppo alta, ma così facendo si è creato anche ex ante un divario eccessivo fra inflazione programmata ed inflazione reale. Se il target di inflazione non è condiviso, se non è ritenuto credibile dagli operatori, perde ogni efficacia dal punto di vista del contenimento delle aspettative inflazionistiche. D'altra parte è anche pericoloso incorporare direttamente nei contratti collettivi nazionali, un tasso di inflazione che rischierebbe di confermare quello reale, che può essere fuori linea rispetto all'Europa. E' un bel dilemma. Non si risolve se non si attacca alla radice il problema di fondo e cioè il carattere strutturale del differenziale di inflazione con gli altri Paesi. A questo punto può sorgere il dubbio: ma cosa centra l'Accordo di luglio con questi problemi? Non c'entra per propri specifici e intrinseci difetti, ma c'entra per le condizioni generali che sono mutate e che contribuiscono a diffondere il malcontento fra i lavoratori. In queste condizioni l'applicazione di un Accordo che si basava su un diffuso consenso e sulla presunzione di pace e coesione sociale, trova più difficoltà di prima. E cominciano ad apparire accordi che mettono in discussione alcuni meccanismi consolidati dell'Accordo, ad esempio l'inflazione programmata dal governo. Si tende a sostituirla con l'inflazione fissata unilateralmente dal governo con un tasso di inflazione concertato fra le parti sociali.

Un terzo elemento da ricordare e che fa maggiormente riferimento alle caratteristiche dell'Accordo in quanto tale, è la necessità avvertita, più in alcuni settori che in altri a dire il vero, di avere un sistema di contrattazione meno centralizzato, che tenga maggiormente conto sia delle specificità delle situazioni aziendali, sia delle diverse condizioni dei mercati del lavoro locali. E' soprattutto su questo punto che sindacati e associazioni imprenditoriali si dividono, anche in modo trasversale. Vi è chi vorrebbe una contrattazione più forte in azienda e sul territorio e chi invece vorrebbe mantenere il baricentro sul contratto nazionale. E' andata comunque crescendo nel corso del tempo la necessità di avere un sistema di contrattazione più flessibile.

3. Lavoro privato e lavoro pubblico

La distinzione fra settore privato e settore pubblico è una distinzione importante, anche alla luce delle osservazioni che verranno fatte più avanti, con riferimento al TPL. L'Accordo di Luglio ha trovato una pressoché totale applicazione in tutti i settori dell'economia, quello privato come quello pubblico. L'estensione dell'Accordo al settore pubblico è avvenuta grazie alla cosiddetta "privatizzazione" del rapporto di lavoro effettuata con la legge n. 29 dello stesso anno dell'Accordo, il 1993. Certamente le modalità applicative dei nuovi assetti

contrattuali e dei nuovi meccanismi di determinazione delle retribuzioni, sono stati diversi nei due settori, pubblico e privato.

Nel privato le modalità di applicazione, nei suoi aspetti generali, sono abbastanza note e non c'è bisogno di ritornarvi sopra più di tanto. Poche parole per ricordare che i contratti collettivi nazionali sono quadriennali per la parte normativa e biennali per la parte economica. Gli accordi biennali applicano alle retribuzioni l'inflazione programmata e fissano il recupero, il quale è frutto di un accordo sindacale. L'entità di questo recupero va graduata in base all'andamento economico del settore e delle ragioni di scambio. Nella prassi il recupero è stato, il più delle volte, completo. I tentativi, da parte sindacale, di distribuire la produttività, o parte di essa, a livello nazionale, non hanno, invece, quasi mai avuto successo.

Il secondo livello di contrattazione non è obbligatorio e non è per niente generalizzato. Il problema della "esigibilità" di un secondo livello di contrattazione venne posto dai sindacati nelle trattative che portarono all'Accordo del 1993, ma alla fine si decise di lasciare le cose così com'erano e cioè di ammettere la contrattazione aziendale come "da prassi". Il che, di fatto, significava, come si è detto, una copertura minoritaria della popolazione dei lavoratori. L'Accordo di luglio regolò comunque la contrattazione integrativa di secondo livello, laddove questa esisteva. Questa contrattazione non doveva essere ripetitiva di quella nazionale, ma solo integrativa per un numero limitato e preciso di materie. Per la parte economica la contrattazione aziendale doveva regolare l'istituto del salario variabile, cioè del salario legato ai risultati, misurati in termini di produttività e/o di redditività.

Questa ultima parte dell'Accordo non sempre è stata osservata. In molti accordi aziendali veniva inserito l'istituto del salario variabile, ma era poi difficile mantenerlo veramente "variabile", date le forti pressioni dei sindacati e dei lavoratori a consolidare il premio come componente fissa della busta paga. Non si è trattato di un fenomeno generalizzato; il salario variabile continua ad essere un istituto utilizzato correttamente in molte realtà aziendali, ma è innegabile che esso non abbia avuto la diffusione che, stando alla lettera dell'Accordo del 1993, ci si sarebbe dovuti aspettare.

D'altra parte succede così in tutto il mondo. Vi sono imprese in cui il legame fra salario e risultati aziendali è previsto e funziona. In molte altre aziende questo non funziona: i lavoratori come si sa sono avversi al rischio (se non lo fossero si sarebbero messi in proprio anziché lavorare alle dipendenze !) e le aziende non possono non tener conto di questo quando devono decidere gli strumenti più efficaci per remunerare i propri dipendenti. Il salario variabile può essere uno strumento utile, ma è sbagliato costringere in qualche modo le aziende ad introdurlo. Di fatto si rischia quello che è poi successo e cioè che il premio tende, di nuovo come il vecchio premio di produzione, a diventare almeno in buona misura, fisso. Quando si disegnano i nuovi assetti contrattuali bisogna saper distinguere fra ciò che è possibile e ciò che è solamente auspicabile. Altrimenti ci si trova alla fine, con risultati che sono diversi dalle aspettative.

Questi brevi accenni critici nulla tolgono al principio, universalmente riconosciuto che la retribuzione o parte di essa, possa essere utilizzata come incentivo. Il dubbio è che questo possa sempre essere reso variabile.

Il settore pubblico ha applicato l'Accordo di luglio in modo in parte diverso. L'ARAN, l'agenzia che rappresenta le amministrazioni pubbliche al tavolo delle trattative, dispone di un "budget" che viene fissato nella Legge Finanziaria. Una contrattazione informale, ma importante, viene svolta fra Governo e Confederazioni sindacali sull'ammontare del "budget", e sulla sua capienza in termini sia di copertura dell'inflazione sia di risorse per la produttività. Queste contrattazioni informali richiedono anche tempi lunghi. Col passare degli anni, i tempi si sono ulteriormente allungati. Per esempio al momento gli stanziamenti previsti nella attuale Legge Finanziaria per il 2006 sono giudicati del tutto insufficienti dalle confederazioni e la discussione andrà avanti a lungo, si prevede.

La contrattazione presso l'ARAN quindi, quando parte, riguarda solo la distribuzione del budget fra le varie categorie di lavoratori. I parametri di riferimento sono quelli dell'accordo del 1993 e questi vengono implicitamente quantificati sulla base dell'ammontare delle risorse messe a disposizione della contrattazione. In queste risorse, come si è detto, è incluso il premio di produttività, che deve rispettare il vincolo di bilancio complessivo. Nei CCNL quindi si indica un fondo di risorse da utilizzare per la contrattazione a livello di singola amministrazione: in questo modo si introduce una sorta di "tetto" che può essere sì sorpassato, ma solo a determinate condizioni. Corte dei Conti, Governo e persino il Parlamento sono chiamati a sorvegliare che i "tetti" vengano rispettati.

Ci si può chiedere se questo sistema abbia funzionato. Abbastanza è la risposta, anche se alcune difficoltà sono comparse e si sono accentuate nel corso del tempo.

La prima difficoltà è che includendo le risorse, da utilizzare per il premio di risultato e i sistemi premianti, nel complesso delle risorse fissate nella Legge Finanziaria e poi indicate come tetto nei CCNL, il premio è sempre stato considerato come già contrattato e già acquisito dai sindacati. In questo modo la contrattazione aziendale che avrebbe dovuto legarlo ai risultati conseguiti ed accertati ex post, il più delle volte è stata di facciata e di carattere puramente formale. Essa non ha svolto, di fatto, un ruolo importante di incentivo, tranne in alcuni casi di amministrazioni particolarmente virtuose che hanno saputo ottenere miglioramenti organizzativi e aumenti di efficienza, utilizzando al meglio le risorse messe a disposizione.

La seconda difficoltà, strettamente collegata alla prima, è che il tetto, in più di una occasione, ha funzionato non come tetto, bensì come un pavimento, da cui partire per ottenere ulteriori aumenti retributivi. Questo è successo soprattutto nei settori dove le amministrazioni godono di un grado di autonomia maggiore nei confronti del governo, come le regioni e gli enti locali. In questi settori i sindacati esercitano a livello di singola amministrazione, una forte

pressione per avere risorse aggiuntive per la contrattazione integrativa e, dall'altra parte, le amministrazioni ritengono che con le risorse che esse stesse mettono in gioco, e non con quelle fissate dall'alto, esse siano meglio in grado di scambiare aumenti di stipendio con aumenti di produttività. Lo sfondamento dei tetti di spesa ha preso quindi piede, soprattutto in questi ultimi anni, grazie anche ai CCNL che sul punto specifico sono diventati meno rigidi e hanno previsto eccezioni sempre più importanti al rispetto dei tetti. Nelle maglie allargate si sono infilate le singole amministrazioni e i sindacati (spesso d'accordo fra loro su questo punto), sfruttando anche un certo allentamento dei controlli previsti a livello nazionale. Man mano che la prassi si allontana dalle norme previste, su questo importantissimo punto relativo alla autonomia delle singole amministrazioni in sede di contrattazione integrativa, si fa urgente una revisione dell'assetto contrattuale, che avvicini la prassi alle regole, rivedendo e cambiando la prima o le seconde, o entrambe. L'attuale situazione rischia di trasformarsi in una confusione di carattere istituzionale (la quale è legata anche alle sorti incerte e mai ben definite del federalismo).

4. Gli assetti contrattuali nel trasporto pubblico locale

Vengono qui di seguito delineate le caratteristiche del sistema di contrattazione collettiva vigente nel TPL, cercando di mettere in luce soprattutto gli aspetti più problematici, almeno per come appaiono ad un osservatore esterno che si è avvalso della lettura di documenti e di colloqui con operatori e testimoni privilegiati, i quali hanno messo a disposizione le loro competenze e le loro valutazioni.

Il sistema per certi aspetti assomiglia al modello pubblico. Il "mercato" dei servizi è del tutto particolare. Le espressioni liberalizzazioni e privatizzazioni in questo settore, assomigliano stranamente alla espressione "privatizzazione" del rapporto di lavoro nel pubblico impiego. In entrambi i casi siamo ancora abbastanza lontani. Certamente occorre resistere e non arrestarsi nel percorso di avvicinamento. Ma molta strada rimane da fare e da questa constatazione occorre far discendere una serie di conseguenze.

Come nel caso del pubblico impiego le risorse per i rinnovi provengono dalle decisioni delle forze politiche, La differenza è che nel pubblico il metodo di reperimento delle risorse è sempre lo stesso e funziona a regime. Nel caso del TPL si trovano soluzioni ad hoc. Per lo meno c'è il pericolo che sia così anche in futuro. Il pericolo, come si è detto, va decisamente scongiurato. In ogni caso è facilmente prevedibile che il sostegno degli aiuti pubblici (ancorché in modo meno occasionale) continui ancora, nel futuro più o meno prossimo.

Veniamo ora agli aspetti più specifici del sistema di relazioni sindacali e di contrattazione. I livelli retributivi del personale sono complessivamente buoni. Sono il frutto non solo degli ultimissimi rinnovi, ma di una lunga storia di accordi e di rinnovi dei contratti, nazionali ed

aziendali. Il secondo livello di contrattazione, quello integrativo, è pressoché generalizzato nel TPL. Anche in questo si scorge una parentela col settore pubblico.

Il secondo livello di contrattazione ha sempre svolto un ruolo fondamentale, anche se in questi ultimi anni il settore del TPL non ha potuto espandersi come avrebbe dovuto e voluto, e di conseguenza non si sono realizzati consistenti margini di produttività o crescenti volumi. I margini per miglioramenti di efficienza non sono stati eccezionali e solo in parte hanno potuto essere sfruttati. In queste condizioni non favorevoli, in parte imposte dall'esterno, è diventato problematico fare accordi locali di produttività. Si possono certamente legare gli incrementi retributivi a miglioramenti organizzativi nel modo più virtuoso possibile (e poi vedremo se questo è stato il caso), ma è opportuno ricordarsi che margini effettivi per concedere aumenti retributivi di una certa consistenza a livello aziendale (quali sono quelli che i sindacati del settore generalmente chiedono) presuppongono volumi di produzione crescenti e bilanci rassicuranti sul fronte delle entrate. Da tempo ormai, non sono queste le condizioni in cui si trovano (in media) le aziende del TPL. E allora non sorprende che ogni tanto succeda quello che in passato si è di fatto verificato e cioè l'imposizione di periodi di moratoria alla contrattazione integrativa aziendale quando questa diventava insopportabile per le casse delle singole aziende. Certamente possono esistere margini di efficienza anche in fase di ristrutturazione, con volumi di traffico stagnanti, quando l'obiettivo è di risparmiare sull'uso dei fattori produttivi, compreso il lavoro. Anche nel pubblico impiego alcune amministrazioni hanno proceduto in questo modo e cioè aumentando produttività e retribuzione e riducendo l'occupazione. Fin che questo è possibile senza ridurre la qualità del servizio, è certamente opportuno. Però esiste un limite fisiologico a questo processo, che non può continuare per molto e non può alimentare aumenti retributivi a lungo.

Vi né poi un'altra considerazione da fare ed essa riguarda gli aiuti pubblici. Quand'anche si trovasse, come tutti qui si auspicano, un meccanismo certo e trasparente di aiuto pubblico (come peraltro doveva già esserci, se la legge fosse stata applicata) non è pensabile che da questo fronte provengano volumi di risorse eccezionali. Le condizioni delle finanze pubbliche sono ben note e miglioramenti decisivi potrebbero tardare a venire.

In queste condizioni che potranno essere migliorate solo da un consistente volume di investimenti e da una decisa valorizzazione del TPL da parte degli enti locali, occorre assolutamente mettere ordine in casa propria a cominciare dal sistema di relazioni sindacali e di contrattazione. Così com'è, questo sistema non va bene e rischia di compromettere le compatibilità economiche che le aziende del settore devono rispettare e che dovranno rispettare anche se volgesse al bello il "tavolo delle risorse" costituito in sede istituzionale, al quale si può e deve chiedere molto, ma non miracoli. Anche se si riuscisse ad ottenere, come massimo risultato possibile, una indicizzazione delle entrate, rimarrebbe pur sempre la necessità di interventi di razionalizzazione degli assetti contrattuali.

Dove mettere ordine? Non si vuole in questa sede entrare in aspetti troppo tecnici. Occorre però accennare ad alcuni elementi e ad alcune modalità con cui si contratta la

retribuzione, per poi arrivare ad ipotesi di riforma. Questi elementi vengono elencati in ordine il più possibile coerente e funzionale rispetto alle conclusioni cui si vuole arrivare.

Si parte da una considerazione di tipo generale, per molti scontata, ma che è utile riproporre: il settore del TPL come in genere i settori che hanno un passato (e in parte un presente) di relazioni industriali molto simili a quelle del pubblico impiego, è caratterizzato da una presenza sindacale solida (e quindi positiva per molti aspetti), ma anche agguerrita, il che si traduce, di solito, anche se non sempre, nella presentazione di piattaforme rivendicative che sono pesanti dal punto di vista delle ricadute economiche, al di là del giusto ed apprezzato riconoscimento che esse fanno dei problemi, comuni tutti, e mai completamente risolti, del TPL. Quando si parla di piattaforme, si intende sia quelle per il rinnovo del contratto nazionale sia quelle per i rinnovi dei contratti integrativi aziendali. Non tutte le richieste sono state sempre accolte, una buona resistenza “padronale” è stata svolta dalle aziende. Ma alla fine qualche concessione di troppo ogni tanto è stata fatta e nel corso degli anni le buste paga del settore - sarebbe sbagliato dire che si sono eccessivamente gonfiate - hanno comunque raggiunto una consistenza di tutto rispetto. I pochi studi esistenti che confrontano le retribuzioni fra i vari settori e che fra l'altro andrebbero aggiornati, hanno sempre mostrato come le retribuzioni del TPL si collochino nel segmento alto della graduatoria generale dei livelli retributivi. Parlare di settore privilegiato, come talvolta è stato detto, mi sembra decisamente eccessivo, soprattutto in un periodo come l'attuale che è di difficoltà per tutti i lavoratori, ma il confronto relativo con altri settori (anche se il confronto è difficile perché spesso si mettono in relazione realtà non omogenee) segnala più di un vantaggio per i lavoratori del TPL. Non si vuole dare troppo peso a questa considerazione, ma anch'essa serve per delineare il quadro complessivo cui si trovano di fronte le aziende del settore.

Se si dovesse indicare il fattore di maggior tensione nella dinamica delle retribuzioni in questo settore occorrerebbe far riferimento all'effetto per così dire di “sommatoria” che è stato creato dai due livelli di contrattazione, nazionale ed aziendale. Effetto che deriva anche da una certa sovrapposizione del livello aziendale sulle competenze del livello nazionale. Questo non succede sempre e in ogni circostanza, ma succede frequentemente e in modo tale da rappresentare ormai un problema, riconosciuto dagli stessi vertici dell'Associazione delle aziende di TPL. Quella distinzione dei ruoli e delle materie dei due livelli, ben delineati dall'Accordo del luglio 1993, e riaffermato in diversi accordi sottoscritti dalle parti sociali nell'ambito del TPL, è stata troppo frequentemente disattesa.

La “fantasia” contrattuale, se è concesso l'uso di questo termine, si è alquanto sviluppata nel corso degli anni e dei decenni. Le voci componenti la busta paga sono cresciute in numero e in consistenza nel corso degli anni. Premi, incentivi, indennità che dovevano far fronte e corrispondere allo svolgimento di particolari attività, spesso non sono stati rimossi nel momento in cui la loro funzione è cessata o i risultati sono venuti meno. Questi elementi si sono consolidati come elementi fissi della retribuzione, spesso riconosciuti a livello personale, e solo ricorrenti semplificazioni e razionalizzazioni hanno reso meno visibili ed apparenti

queste specie di stratificazioni che nel corso del tempo hanno caratterizzato la composizione della busta paga dei lavoratori del settore. Interventi di semplificazione sarebbero ancora necessari. Una eccessiva diversificazione e complicazione della struttura della retribuzione non sempre è di aiuto per una efficace politica delle risorse umane. Certamente questo processo di accumulazione di voci retributive che hanno accompagnato la storia dei singoli lavoratori, spiega anche il vantaggio consistente che deriva alle aziende quando esse possono sostituire un lavoratore con molta anzianità con un lavoratore giovane con poca anzianità. E questo è ancora più vero, quando si possono assumere i giovani con contratti a causa mista o con consistenti de-contribuzioni. Questo fra l'altro è un punto messo in discussione nelle piattaforme sindacali ed è facile immaginare la preoccupazione delle aziende, che nell'utilizzo dei giovani e nel turnover aziendale vedono un potente strumento di contenimento dei costi.

Questo tipo di relazioni sindacali, così come si è evoluto e consolidato nel corso del tempo, induce, come conseguenza, a fare una ulteriore riflessione. L'insieme di appuntamenti negoziali, composto dal rinnovo del contratto quadriennale normativo, i rinnovi dei due bienni economici, e il rinnovo del contratto integrativo aziendale, rischia di produrre effetti di sommatoria non facilmente gestibili. In linea di puro principio non dovrebbe esserci nessuna relazione automatica fra numero di appuntamenti negoziali e insieme delle rivendicazioni sindacali. Lo stesso ammontare di rivendicazioni potrebbe essere "spalmato" su più livelli di contrattazione. Purtroppo sappiamo che non è sempre così e il pericolo di richieste che si sommano anziché compensarsi una con l'altra è più grave in un settore come questo a forte presenza sindacale e soprattutto in un periodo come l'attuale dove, sia per ragioni di tipo macroeconomico, sia per ragioni specifiche settoriali, è persino problematico garantire il pieno recupero del potere di acquisto.

Un punto strettamente legato al precedente e di natura un po' più tecnica, riguarda la individuazione della retribuzione convenzionale utilizzata, in occasione dei rinnovi contrattuali nazionali, per il calcolo degli aumenti retributivi corrispondenti all'inflazione programmata e al recupero dello scarto inflazionistico. Essa, denominata come retribuzione di riferimento, è la stessa su cui sono stati calcolati gli aumenti richiesti nelle ultime piattaforme presentate dai sindacati.

Un giudizio complessivo e sintetico, che cercherò poi di articolare mi induce a dire sin d'ora che questa retribuzione di riferimento è troppo alta, soprattutto in una prospettiva di riforma, su cui tornerò più avanti.

Questa retribuzione è stata calcolata, sin dal 1997, includendo, oltre alle voci della retribuzione minima nazionale, vale a dire i minimi tabellari e il valore della ex contingenza, anche voci che da tempo sono fisse, cioè fissate in valore assoluto, come gli scatti di anzianità, la mensa, il terzo elemento. Non solo, ma essa include anche quote di istituti ed indennità che, o sono già automaticamente legate, in percentuale, ai minimi tabellari,

oppure sono poi oggetto di rivalutazione in sede di contrattazione aziendale e ci si riferisce a straordinari, turni, festività, trasferta, ecc. Di fatto l'inclusione di tutte queste voci, provoca un duplice effetto. Da un lato vengono automaticamente indicizzate voci che in passato si era evidentemente deciso di lasciare in cifra fissa e destinate ad essere solo eventualmente rivalutate, ed in ogni caso con interventi discrezionali e non in modo automatico. Dall'altro si rivalutano quote, sia pur limitate, di voci retributive, che essendo già fissate in percentuale sui minimi tabellari, finiscono per essere rivalutate due volte. Se la retribuzione di riferimento includesse solo i minimi tabellari e la ex contingenza e ci si limitasse ad includere solo gli scatti di anzianità, essa sarebbe parecchio più bassa di quella che risulterebbe dai calcoli sinora fatti. La differenza sarebbe di almeno 300 euro (di retribuzione mensile). Il che vorrebbe dire che questi 300 euro non dovrebbero essere rivalutati automaticamente sulla base dell'inflazione, sia di quella programmata sia di quella da recuperare. Il risparmio è presto fatto : per ogni punto di inflazione sarebbero tre euro in meno. E, coi tempi che corrono, non è poco. Ad esempio l'ultima piattaforma presentata dai sindacati, solo per questa modifica, si ridurrebbe di circa 16 euro.

Possono certamente essere fatte obiezioni a una proposta di questo tipo e i sindacati opporrebbero diversi argomenti a favore del mantenimento dello "stato quo". Essi potrebbe obiettare ad esempio che anche in altri settori produttivi, i metalmeccanici ad esempio, la retribuzione di riferimento da rivalutare in sede di contratto nazionale, è una retribuzione convenzionale che è sì più bassa della retribuzione di fatto, ma è anche più elevata della semplice retribuzione minima nazionale costituita da tabellari ed ex contingenza. Ma la contro-obiezione a questo argomento è che in questi altri settori la gran parte dei lavoratori è coperta solo dal contratto nazionale. Non ha il contratto aziendale e per questo motivo le parti hanno deciso di far recuperare a questi lavoratori anche il potere di acquisto di almeno parte della retribuzione di fatto che percepiscono in aggiunta ai minimi nazionali. La situazione del TPL è diversa : qui la contrattazione aziendale è pressoché generalizzata e gli spazi per aumenti aggiuntivi vengono di solito sfruttati dai sindacati. In aggiunta a ciò, considerando proprio il livello della retribuzione di riferimento, così come dovrebbe essere calcolata col metodo tradizionalmente seguito nel settore, si deve riconoscere che essa si colloca ad un livello relativamente alto, decisamente più alto di quello degli altri settori .

Un contenimento dell'effetto "sommatoria" dei diversi livelli contrattuali potrebbe partire proprio da qui e cioè da un ridimensionamento della retribuzione di riferimento.

Ci siamo così affacciati sul versante delle possibili opzioni di riforma.

5. Le prospettive

La storia recente è ben nota. L'accordo di rinnovo del contratto quadriennale e del biennio economico 2004-2007, è stato sottoscritto in data 18 novembre 2004. Sostanzialmente il percorso negoziale e la sua conclusione si sono consumati secondo "copione". In concreto l'unica linea comune del fronte datoriale rispondeva all'esigenza di chiudere al più presto la vertenza con il rinnovo, se possibile contenendo i costi e, comunque, impegnare il governo per il reperimento delle risorse necessarie alla copertura.

L'aumento economico è stato di 105 euro al parametro 175. Una "*una tantum*" di 500 euro per il periodo pregresso. Un assegno perequativo mensile riassorbibile di 18 euro, per ridurre le differenze di trattamento tra vecchi e nuovi assunti. Rivisitazione della vigente normativa negoziale in materia di mercato del lavoro. Riconoscimento di due giornate di permesso retribuito aggiuntivo, almeno per una parte della forza lavoro occupata. Questi i contenuti. Nessuna novità sostanziale.

Il sindacato dal canto suo, fin dall'inizio aveva manifestato una netta chiusura all'ipotesi di affrontare questioni di fondo legate ad una eventuale revisione di carattere strutturale. L'appuntamento, pertanto, è rinviato alla prossima tornata contrattuale, anche per tener eventualmente conto delle iniziative confederali in materia di revisione dell'Accordo del 1993.

Occorre guardare quindi a medio termine. In questa ottica, l'interrogativo più importante è sempre lo stesso: si vuole effettivamente andare verso un decentramento della contrattazione? Se sì, in che modo?

Dare risposte a queste domande implica chiedersi innanzitutto se si vuole attenuare il peso del contratto nazionale, se lo si vuole far "dimagrire" come si dice in gergo. Sulla base delle tendenze che sembrano emergere a livello di discussione generale e sulla base delle considerazioni fatte sinora, questa opzione si presenta particolarmente interessante. Si vuole, parlando in generale, più flessibilità, più adattabilità, maggior esercizio di responsabilità. Tutto questo porta ad un maggior decentramento della contrattazione. Non si vuole certo perdere il controllo della dinamica complessiva della massa salariale, nel quadro di una politica dei redditi da ricostruire a livello nazionale. Si vorrebbe entrambe le cose : qualche controllo centralizzato e più flessibilità a livello locale, per tener conto delle condizioni in azienda e sul territorio. E' difficile far quadrare il cerchio. Il peggio, certamente è non aver né l'uno né l'altro, e questo va evitato, soprattutto se si guarda all'esperienza di questo settore.

Se si vuole andare nella direzione di un decentramento, la prima riflessione riguarda la pluralità degli appuntamenti contrattuali. Senza stravolgere l'Accordo di luglio, si potrebbe pensare di intervenire sulle scadenze troppo ravvicinate che producono spesso un intasamento dei

rinnovi e la pratica impossibilità di effettuarli rispettando le scadenze stesse. Una possibile soluzione è allungare i tempi del contratto nazionale di contenuto economico, averne solo uno quadriennale e affidargli il compito di fissare aumenti legati ad un'inflazione concordata e proiettata in avanti per tutto il quadriennio. Il ruolo dell'appuntamento biennale intermedio dovrebbe essere di conseguenza ridotto e limitato ad un eventuale recupero e anche il recupero potrebbe essere depotenziato di carica conflittuale, prevedendo ad esempio una franchigia esente da recupero, con un recupero automatico oltre la franchigia e limitare il confronto negoziale solo al caso in cui lo scarto fra inflazione reale e inflazione programmata andasse oltre una soglia massima. Il confronto negoziale non dovrebbe comunque affrontare altro argomento se non, eventualmente, questo. Spetterebbe poi all'appuntamento quadriennale il compito di operare tutti gli aggiustamenti ritenuti necessari.

Secondo punto, coerente col primo. La retribuzione di riferimento andrebbe ridotta : in questo sta il decentramento. Il recupero del potere di acquisto va effettuato sulle componenti della retribuzione strettamente nazionali (e anche il numero di queste andrebbe forse ridotto), così come si fa nel settore pubblico. Tendenzialmente si dovrebbero rivalutare solo paga base e ex contingenza e al massimo qualche scatto di anzianità, ma nient'altro. Il resto andrebbe rivalutato in sede di contrattazione di secondo livello.

Ulteriori interventi in questa direzione potrebbero consistere in una riduzione delle voci indicizzate, da un lato e, dall'altro prevedere possibili forme di assorbimento di alcune componenti della retribuzione aziendale (che vanno oltre un livello prestabilito) negli aumenti concessi a livello nazionale.

Questi sono strumenti, evidentemente, che vanno utilizzati nella misura in cui le parti sociali decidessero di ridurre il ruolo del contratto nazionale. Come conseguenza di tutto questo, andrebbe potenziato il livello di contrattazione integrativo a livello aziendale. Lo spazio negoziale risulterebbe maggiore e questo andrebbe utilizzato tenendo conto delle condizioni congiunturali e di quelle strutturali in cui si trovano le singole aziende. A questo livello si misurerebbe non solo la "capacità a pagare" della singola azienda ma vi sarebbe qualche possibilità in più per poter fare uno scambio negoziale fra aumenti di efficienza e aumenti di retribuzione. La riforma richiederebbe una riformulazione degli spazi e delle materie di competenza dei due livelli di negoziazione.

Nella formulazione di queste proposte non si è volutamente tenuto conto del possibile legame che esiste fra le forme di finanziamento del settore e la articolazione della contrattazione collettiva. La articolazione della contrattazione deve essere tale da permettere un uso razionale delle risorse. Però occorre, in primo luogo, che le risorse esistano! Se spostando il baricentro della contrattazione in periferia, si complicano i problemi di reperimento delle risorse e del necessario aiuto pubblico, è evidente che sul decentramento della contrattazione peserebbero difficoltà e remore di cui certamente tener conto, ma che esulerebbero in larga misura dal problema della efficacia di un corretto sistema di relazioni sindacali. Nell'ipotesi

che questi problemi di finanziamento non pongano problemi importanti di questo tipo, l'ipotesi del decentramento andrebbe coltivata.

Rimane aperto un problema che qualcuno potrebbe avanzare. E' opportuno mandare le singole aziende in mare aperto, senza nessuna protezione garantita dal livello nazionale, senza nessun vincolo sulle risorse da destinare alla contrattazione, vincolo che le stesse aziende potrebbero usare come uno "scudo", per meglio resistere alle pressioni sindacali ? In pratica la domanda è: non sarebbe opportuno porre alla contrattazione aziendale un tetto, così come si fa nel pubblico impiego ? La risposta a questa domanda va lasciata aperta, per ora. E' certamente difficile fare una valutazione e un bilancio dei vantaggi e degli svantaggi che l'utilizzo di uno strumento di questo tipo potrebbe dare nel TPL e di quanto si vogliano privilegiare obiettivi di controllo dei costi rispetto ad obiettivi di flessibilità e di esercizio della responsabilità da parte delle dirigenze aziendali. Ho già accennato ai problemi che sono nati nel pubblico impiego. Si può solo aggiungere che lo strumento del controllo è uno strumento valido ma vecchio, che mal si concilia con una tendenza verso una maggior liberalizzazione del settore e una maggior autonomia (non voglio dire "privatizzazione") delle aziende del TPL.

Certamente il contratto nazionale potrebbe contenere orientamenti, di cui le aziende dovrebbero tener conto, ma senza imporre loro vincoli stringenti. Un ruolo di questo genere potrebbe essere svolto da un confronto da effettuare a livello regionale. Non si tratterebbe di introdurre un terzo ed ulteriore livello di contrattazione, che complicherebbe ulteriormente, almeno in questo settore, il problema della sommatoria delle rivendicazioni. Però avrebbe senso introdurre un livello di coordinamento di carattere regionale laddove si ritenga che una serie di problemi e di aspetti della contrattazione aziendale debbano tener conto delle condizioni più generali della regione e non solo delle condizioni aziendali in senso stretto. Il livello territoriale potrebbe svolgere anche un ruolo di garanzia per le organizzazioni sindacali che troverebbero una sede per poter dare indicazioni alle aziende circa i recuperi di potere di acquisto di quella parte della retribuzione non coperta dalla negoziazione nazionale. Queste indicazioni riguarderebbero tutte le aziende e non solo alcune.

Queste indicate sono solo alcune delle opzioni che si possono aprire. Su alcune di queste si è già aperto un dibattito e anche un certo consenso all'interno di ASSTRA. L'invito è di andare avanti su questa strada e di aprire un confronto aperto e leale con le organizzazioni sindacali.

PARTE SECONDA - TARIFFE E RICAVI DA TRAFFICO NELLE AZIENDE DEL TPL

1. Le tariffe dei trasporti: i dati dell'ISTAT e i confronti internazionali

Metodi e norme

Le tariffe dei trasporti pesano per lo 0.52 per cento nel paniere dell'indice dei prezzi al consumo NIC (Indice Nazionale dei prezzi al consumo per l'Intera Collettività).

La **tavola 1** mette in luce il peso relativo delle diverse voci dei trasporti. Secondo la classificazione NIC gli indici dei prezzi sono disaggregati, in successione, in : capitoli di spesa, categorie di prodotto, gruppi di prodotto voci di prodotto e posizioni rappresentative. La voce che interessa in questa sede è : trasporti urbani multimodali, che fa riferimento grosso modo alla attività delle aziende di Trasporto Pubblico Urbano. La voce di prodotto si suddivide a sua volta in biglietto ed abbonamento: per ciascuna di queste due posizioni esiste un indice dei prezzi. L'indice della voce di prodotto "trasporti urbani multimodali" è una media ponderata delle due posizioni rappresentative con pesi, rispettivamente dello 0.34 per cento per il biglietto e dello 0.19 per cento per l'abbonamento (il totale nell'indice dei trasporti urbani fa appunto 0.52). I due pesi delle posizioni sono stati cambiati recentemente. Nel periodo studiato in questa sede, il peso del biglietto è grosso modo uguale a quello dell'abbonamento. Nella parte bassa della tavola 1 sono indicati i pesi, sempre con riferimento all'indice generale nazionale, sia del complesso delle tariffe locali, sia del complesso delle tariffe, nazionali e locali, nelle quali sono inserite le tariffe del trasporto urbano. Questi due aggregati, tariffe locali e tariffe complessive rappresentano punti di riferimento importanti, soprattutto per le elaborazioni che saranno presentate nella seconda parte del presente lavoro. I trasporti nel loro complesso, che includono non solo tariffe pubbliche, ma anche prezzi di mercato di altri servizi (taxi, trasloco, ecc.) pesano invece per il 13.01 per cento nell'indice dei prezzi nazionale aggregato (parte superiore della tavola 1).

Veniamo ora alle modalità con cui l'Istituto Nazionale di Statistica raccoglie e aggrega i dati relativi ai prezzi dei biglietti e ai prezzi degli abbonamenti del trasporto locale. Le modalità sono simili per tutti i prezzi elementari. La procedura di calcolo prevede alcuni stadi di aggregazione per passare dai prezzi raccolti ogni mese nei Comuni capoluogo di provincia all'indice generale nazionale. Dopo aver determinato l'indice elementare di prodotto o

Tavola 1 - Peso dei servizi di trasporto sul paniere Nic

Capitolo di spesa	Categorie di prodotto	Gruppi di prodotto	Voci di prodotto	Posizioni Rappresentative	Pesi % sul paniere NIC
Trasporti					13.01%
	Servizi di trasporto				1.94%
		Trasporti ferroviari	Trasporti ferroviari	Trasporti ferroviari	0.24%
					0.24%
		Trasporti stradali	Taxi	Taxi	0.17%
			Trasporti Extraurbani	Autolinee Extraurbane	0.13%
					0.30%
		Trasporti aerei	Trasporti aerei	Viaggio aereo nazionale	0.28%
				Viaggio aereo europeo	0.24%
				Viaggio aereo intercontinentale	0.10%
					0.61%
		Trasporti navali	Trasp. marittimi	Navigazione marittima	0.11%
				Trasporto marittimo di auto	0.04%
					0.15%
			Trasp. nav. int.	Navigazione lacuale	0.00%
				Navigazione lagunare (2 trag)	0.00%
					0.00%
		Trasporti urbani multimodali	Trasporti urbani multimodali	Trasporti urbani - biglietto	0.34%
				Trasporti urbani - abbonamento	0.19%
					0.52%
		Servizi di trasloco	Servizi di trasloco	Trasloco	0.11%
					0.11%

Comparto	Peso
Trasporti urbani multimodali	0.52%
Tariffe Locali	3.62%
Tariffe Complessive	10.36%
Incidenza dei Trasporti Urbani sulle Tariffe Locali	14.51%
Incidenza dei Trasporti Urbani sulle Tariffe	5.07%

Fonte: elaborazione ref. su dati Istat

di servizio per capoluogo di provincia (nel nostro caso il prezzo del biglietto e il prezzo dell'abbonamento), la sintesi prevede due stadi di aggregazione di tipo orizzontale rispetto al territorio, che conducono dall'indice provinciale all'indice nazionale passando per l'indice regionale.

E' opportuno porre in evidenza due aspetti:

- tutte le aggregazioni successive al calcolo degli indici elementari per città avvengono attraverso medie aritmetiche ponderate;
- gli indici regionali si ottengono come medie degli indici provinciali ponderati con la popolazione residente nel capoluogo di provincia;

Gli indici regionali, per ciascuna posizione rappresentativa e per ciascuna regione, costituiscono un prodotto intermedio dell'elaborazione degli indici dei prezzi al consumo ed attualmente non sono oggetto di pubblicazione. Si passa poi agli indici nazionali attraverso una media degli indici regionali che vengono ponderati con le quote del consumo regionale del prodotto o del servizio considerato, rispetto al consumo nazionale.

Gli aumenti dei prezzi :1996 – 2004

Nella **tavola 2** sono riportati i valori degli indici nazionali dei prezzi al consumo (indice generale nazionale), della tariffa del biglietto, della tariffa dell'abbonamento e della tariffa media dei due (dove la media ha utilizzato i rispettivi pesi, che fino a poco tempo fa erano all'incirca 50 e 50). Il periodo scelto va dal gennaio 1996 (posto uguale a cento) fino al giugno 2004. La scelta dell'anno iniziale è stata fatta per tener conto di un fatto importante e cioè l'aumento dell'IVA del 10 per cento sulle tariffe del traffico urbano, avvenuta nel 1997, che rappresenta uno degli aspetti più importanti del presente studio, in quanto scopo dello studio è di individuare gli effetti che un provvedimento di questo tipo ha pesato sui ricavi derivanti dal traffico, e quindi sui ricavi complessivi delle aziende operanti nel settore. Il giugno del 2004 è stato scelto come ultimo dato disponibile al momento di predisporre la prima versione della presente analisi. Un aggiornamento al 2005 verrà presentato alla fine, prima delle conclusioni. Come anno intermedio è stato considerato il 2002 (mese di gennaio). La ragione di questa scelta sarà chiara in seguito quando verranno esaminati i dati sui ricavi delle aziende di trasporto. Si tratta quindi di un periodo di otto anni e mezzo, un periodo sufficientemente lungo per indagare innanzitutto se vi siano state variazioni significative nelle politiche dei prezzi praticati dalle aziende e in secondo luogo per verificare se i prezzi di questo settore siano cresciuti di più o di meno rispetto all'andamento del costo della vita e quindi controllare se le politiche di prezzo delle aziende siano state in linea con l'andamento generale dei prezzi. Un primo sguardo ai dati della tavola 2 induce a fare le seguenti considerazioni.

Tavola 2 - 1996-2004: dati ISTAT sul TPL

Numeri indice base gennaio 1996 = 100

	Dati Istat			
	<i>Prezzi al consumo</i>	<i>Tariffa biglietto</i>	<i>Tariffa abbonamento</i>	<i>Tariffa media</i>
Gennaio 2002	114.4	120.1	112.6	116.1
Giugno 2004	121.8	136.8	124.4	130.9

Fonte: elaborazioni **ref.**

Fra il 1996 e il 2002, cioè nell'arco di sei anni, il costo della vita è aumentato del 14.4 per cento, cioè quasi il due e mezzo per cento all'anno. La tariffa del biglietto è aumentata molto di più, di quasi sei punti percentuali in più, pari ad un aumento medio annuo superiore al tre per cento. La dinamica della tariffa di abbonamento è stata molto minore pari al 12.1 per cento, cioè di circa il due per cento all'anno. La tariffa media (che è una media delle due tariffe, ponderata con pesi quasi uguali) presenta una dinamica, in questo primo periodo, che sta in mezzo alle due precedenti, ma che è pur sempre superiore all'aumento del costo della vita generale : 16.1 per cento contro il 14.4 per cento. Il secondo periodo è più breve e consiste in due anni e mezzo che vanno dal gennaio 2002 al giugno 2004. In questo secondo periodo la dinamica delle tariffe è ancor più accentuata e si osserva che entrambe le tariffe crescono più del costo della vita. Infatti mentre l'indice del costo della vita generale va dal 114.4 al 121.8, quello della tariffa del biglietto va da 120.1 a 136.8 mentre la tariffa dell'abbonamento va da 112,6 a 124.4. Alla fine del periodo entrambi gli indici delle due tariffe sono superiori all'indice del costo della vita. In particolare si osserva che a fronte di un aumento percentuale, in otto anni e mezzo, dell'indice del costo della vita del 21.8 per cento, la tariffa del biglietto è aumentata di ben il 36.8 per cento, mentre la tariffa dell'abbonamento è aumentata del 24.4 per cento. Questa maggior dinamica ha comportato un aumento della tariffa media del 30.9 per cento, vale a dire circa nove punti percentuali in più circa rispetto al costo della vita che nello stesso periodo è aumentato del 21.8 per cento.

Se si tiene presente che i ricavi delle aziende hanno dovuto assorbire un aumento dell'IVA del 10 per cento, si deve concludere, almeno stando a questi primi dati dell'ISTAT, che le aziende hanno di fatto trasferito l'IVA sugli utenti, aumentando i prezzi dei loro servizi di trasporto in misura maggiore delle generalità degli altri prezzi, più o meno nella misura dell'ammontare dell'IVA.

Il trasferimento dell'IVA non è stato immediato, come invece succede nella generalità dei casi. In un primo momento essa è stata assorbita dalle aziende che però, in seguito, attraverso un processo graduale di aumenti tariffari, ha riguadagnato tutto il terreno perduto, con il risultato finale che le tariffe, "AL NETTO DELL'AUMENTO DELL'IVA ", sono aumentate in linea con l'aumento generale dei prezzi al consumo.

Le **figure 1 e 2** illustrano ancor più chiaramente i fenomeni che si vogliono mettere in luce. Nella figura 1 si mette a confronto l'andamento nel periodo considerato, gennaio 1996-giugno 2004, dell'inflazione generale al consumo e la tariffa media del trasporto urbano così come calcolata dall'ISTAT. Questa tariffa include la maggior IVA del 10 per cento introdotta nel 1997. Come si vede non c'è nessun particolare scalino, nel 1997, nell'andamento della tariffa, che in quegli anni cresce più o meno in linea con l'indice generale dei prezzi al consumo. anzi si può dire che fino a metà del 2001, il valore dell'indice della tariffa media è perfettamente in linea con quello dei prezzi al consumo. Cosa significa questo ? Significa che almeno sino a quel periodo, metà 2001, i ricavi delle aziende hanno sofferto per il fatto

di aver assorbito completamente l'aumento dell'IVA. Si può immaginare infatti che in quegli anni le aziende di trasporto abbiano dovuto sostenere costi, soprattutto il costo del lavoro, che erano più o meno indicizzati al costo della vita, mentre i ricavi, al netto dell'aumento del costo della vita aumentavano molto meno. Successivamente il quadro cambia e anche in modo significativo. Le tariffe in media cominciano a crescere di più della generalità degli altri prezzi al consumo, prima più lentamente e poi in modo più deciso, soprattutto in questo ultimo anno, compreso fra la metà del 2003 e la metà del 2004, quando si registrano gli aumenti maggiori soprattutto dei biglietti e soprattutto nelle grandi città (come descriveremo meglio in seguito).

Figura 1 - Inflazione al consumo e tariffe dei TPL

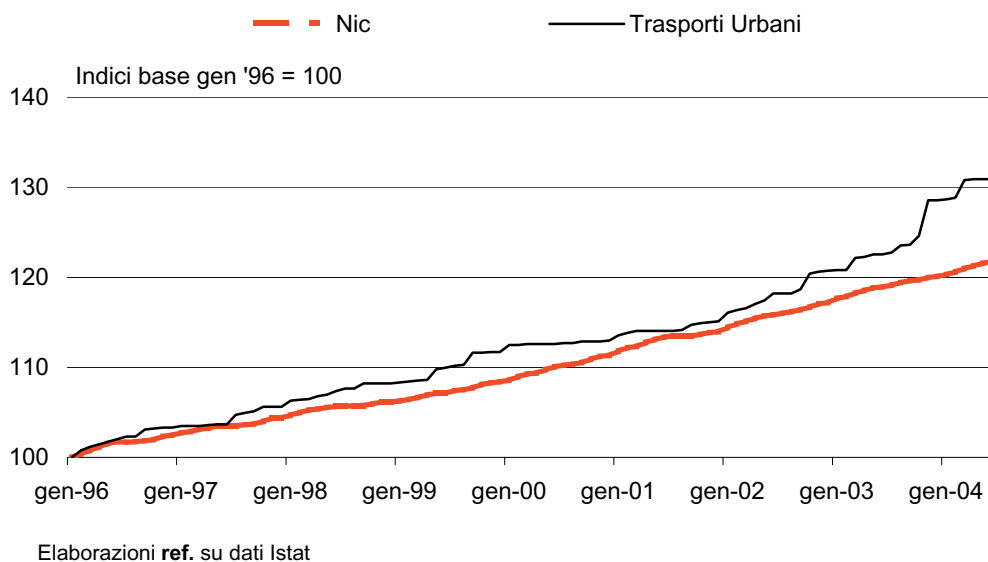
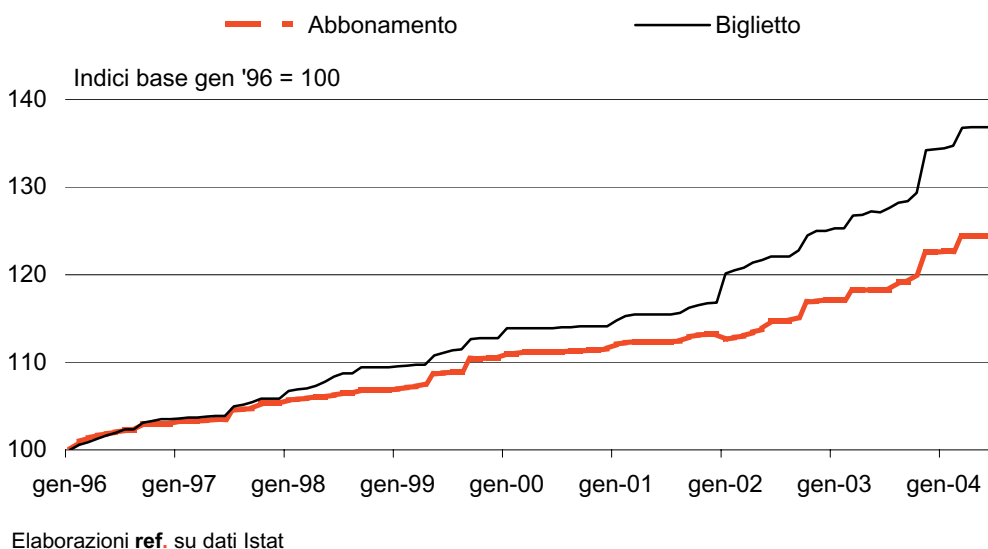


Figura 2 - Tariffe dei trasporti urbani



Nella figura 2 sono rappresentati gli aumenti relativi alla tariffa del biglietto e a quella dell'abbonamento. Si vede chiaramente che il contributo maggiore dato all'aumento della tariffa media sia venuto soprattutto dalla tariffa del biglietto che è aumentata in misura decisamente elevata, soprattutto negli ultimi anni, quelli a noi più vicini. Si intuisce anche i motivi: le aziende hanno caricato più sui biglietti che non sull'abbonamento il peso del recupero di quei margini che avevano perso qualche anno prima con il forte aumento dell'IVA.

Il processo, stando a questi dati sembra concluso. Alla fine, depurate dell'aumento dell'IVA, le tariffe dei trasporti urbani sono salite tanto quanto sono saliti in media i prezzi degli altri prodotti e servizi. Quindi le aziende dei trasporti si sono anch'esse "indicizzate" rispetto al costo della vita e, tranne alcuni anni in cui il recupero dell'inflazione è stato problematico, alla fine, il recupero completo è stato realizzato.

Tutto bene e tutto in ordine quindi ? Apparentemente sì e, anzi, stando a questi dati, non si dovrebbero giustificare eventuali lamentele delle aziende quando sostengono che di fronte a costi indicizzati, esse sono costrette a praticare tariffe che arrancano faticosamente dietro il costo della vita, rimanendone decisamente distanziate. Ripeto, stando a questi dati, anche le tariffe, alla fine, sono state indicizzate.

A questo punto il presente lavoro potrebbe anche chiudersi qui e non vi sarebbe altro da indagare. Infatti non si è in grado di osservare nessuna sofferenza dei ricavi da traffico delle aziende che possa essere attribuita ad una politica delle tariffe bloccata su livelli bassi. Rimarrebbe sempre vero che i livelli delle tariffe del trasporto pubblico locale sono in Italia le più basse di quelli di altri Paesi Europei. Ma oltre a ciò non si trova conferma di aumenti troppo contenuti. Dai dati ISTAT non risulta che le tariffe sono aumentate poco, meno degli altri prezzi e che quindi la situazione dei ricavi da traffico è peggiorata in questi anni. Si trova conferma che in alcuni anni, verso la fine del precedente decennio, effettive difficoltà dei ricavi possono esserci state, ma in seguito, come si è visto, il recupero delle tariffe è stato forte e deciso .

Il discorso, però, non si chiude qui, perché vi sono ragioni, che si analizzeranno fra poco, per credere che i dati ISTAT debbano essere integrati da altri dati per avere un quadro più completo di quanto è successo in questi anni. Non si metterà certamente in dubbio la bontà degli indici calcolati dall'Istituto Centrale di Statistica, ma si evidenzierà che questi indici vanno sì bene per rappresentare l'andamento del costo della vita, ma vanno meno bene per descrivere la evoluzione dei ricavi delle aziende.

Prima di affrontare questo aspetto della questione, può essere utile completare l'analisi di questa parte dedicata ai dati dell'ISTAT, operando un confronto con gli analoghi indici degli altri Paesi Europei.

Un confronto internazionale

La **tavola 3** presenta i dati relativi al peso delle varie voci dei trasporti nell'indice generale del costo della vita di una serie di grandi Paesi Europei, nonché della media dei Paesi della Comunità e dei Paesi che appartengono all'area dell'euro. I trasporti nel complesso (si vedano i dati della prima riga della tavola) pesano mediamente poco più del 15 per cento. Fa eccezione la Francia con il 18 per cento. Andando a vedere la voce che interessa in questa sede, quella dei trasporti urbani multimodali, il peso cambia, da Paese a Paese. In alcuni Paesi, Spagna e Regno Unito, il peso è veramente modesto e si vede che non compare nessun numero dopo i due zero del dato corrispondente al trasporto urbano e ciò significa che il peso è più piccolo del rapporto fra uno e diecimila. Nella media della Comunità questo tipo di trasporto pesa, nell'indice medio generale, fra il sei e il sette per mille. Nel nostro Paese il peso è grosso modo allineato con la media europea, mentre in Germania è ben più alto (quasi il doppio), e in Francia è più basso.

Tavola 3 - Peso dei servizi di trasporto sui panieri armonizzati

Peso dei servizi di trasporto sui panieri armonizzati

Pesi nel 2001

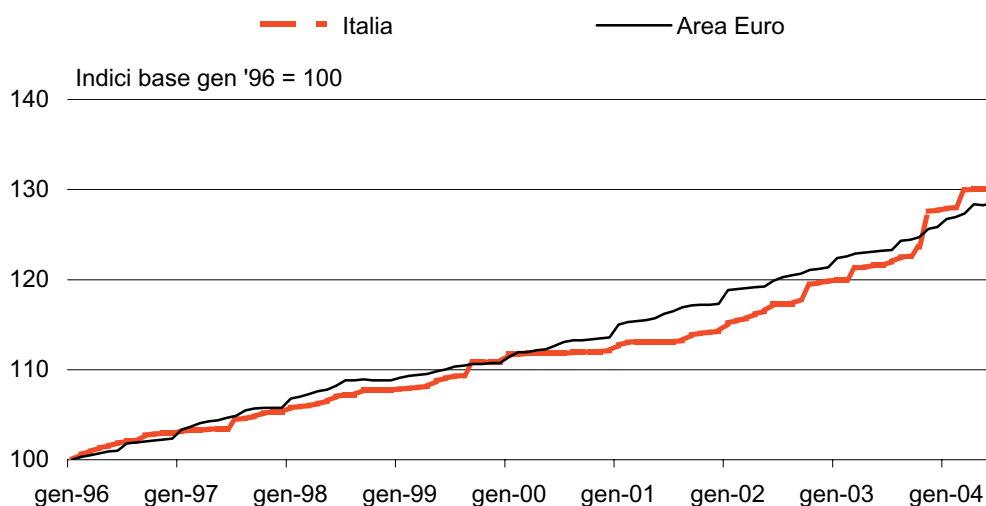
Classificazione coicop	Eu15	Eurozone	Germania	Spagna	Francia	Italia	Regno Unito
<i>Trasporti</i>	15.56%	15.62%	15.34%	15.27%	18.03%	14.66%	15.20%
Servizi di trasporto	2.33%	2.12%	2.24%	1.06%	2.56%	1.98%	3.30%
Trasporti ferroviari	0.52%	0.43%	0.64%	0.11%	0.50%	0.26%	0.90%
Trasporti stradali	0.67%	0.52%	0.20%	0.75%	0.81%	0.32%	1.40%
Trasporti aerei	0.52%	0.44%	0.15%	0.19%	0.76%	0.61%	0.90%
Trasporti navali	0.11%	0.11%	0.15%	0.01%	0.05%	0.15%	0.10%
Trasporti urbani multimodali	0.55%	0.55%	1.03%	0.00%	0.37%	0.53%	0.00%
Servizi di trasloco	0.06%	0.07%	0.07%	0.00%	0.08%	0.12%	0.00%

Fonte: elaborazione **ref.** su dati Eurostat

Le **figure 3 e 4** presentano l'andamento degli indici nel solito periodo che interessa in questa sede e cioè fra il gennaio 1996 e il giugno 2004. La prima figura fa il confronto fra Italia e la media area Euro, mentre la seconda figura si concentra sul confronto fra Italia, Francia e Germania. Le tariffe italiane sono sempre state sotto quelle medie europee, almeno fino all'ultimo anno. Cioè, per una serie di anni le tariffe italiane sono aumentate decisamente di meno, soprattutto in termini relativi, se si considera che il costo della vita italiano è cresciuto di più del costo della vita medio dell'area Euro. Ciò significa che le tariffe del trasporto locale, negli altri Paesi, sono state particolarmente sollecitate verso l'alto, soprattutto

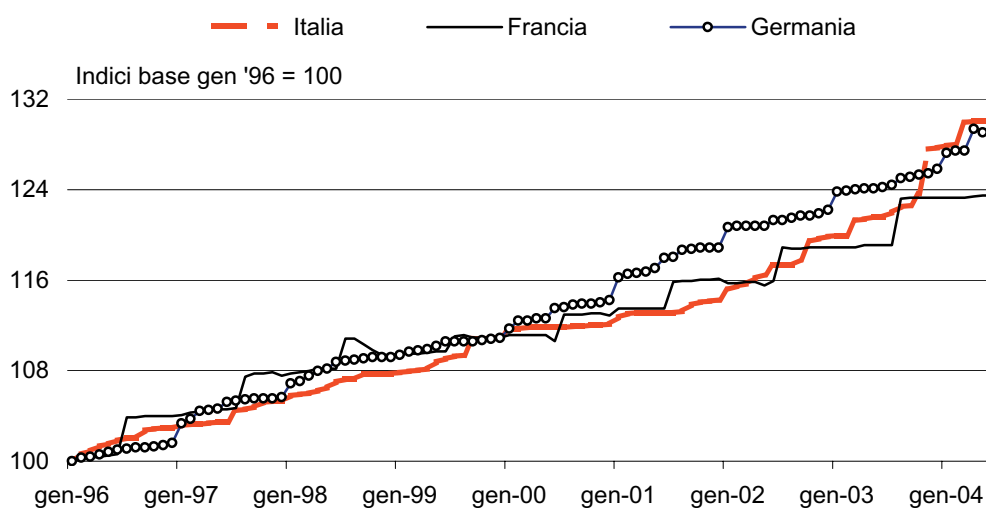
rispetto al loro tasso medio di inflazione. In Italia questo non è successo o è successo di meno. Tranne naturalmente quello che è successo nell'ultimo anno considerato. Il veloce rialzo delle tariffe in questo ultimo anno risulta particolarmente accentuato non solo rispetto alla media dei prezzi italiani, ma anche rispetto alla dinamica delle stesse tariffe negli altri Paesi dell'Euro. Più o meno le stesse osservazioni valgono per il confronto con Germania e Francia. I due Paesi presentano dinamiche in parte diverse. In Francia dove il peso di queste tariffe è basso, anche gli aumenti sono stati relativamente bassi. La Germania è il caso opposto : essa presenta un peso elevato e anche una dinamica particolarmente accentuata. In definitiva si osserva che, in otto anni e mezzo, le tariffe Italiane crescono come quelle tedesche e cioè di circa il trenta per cento; quelle francesi sono cresciute del 24 per cento, mentre la media dell'area Euro si colloca nei dintorni del 28 per cento.

Figura 3 - Tariffe dei Trasporti Urbani



Elaborazioni ref. su dati Eurostat

Figura 4 - Tariffe dei Trasporti Urbani



Elaborazioni ref. su dati Eurostat

2. I dati di fonte ASSTRA sulle tariffe

Il confronto tra le due fonti di dati

L'associazione delle aziende di trasporto locale (ASSTRA), raccoglie da tempo i propri dati sulle tariffe, dati che vengono direttamente forniti dalle aziende associate, e si tratta dei dati relativi sia alla tariffa del biglietto ordinario sia alla tariffa dell'abbonamento ordinario. Da questi dati emerge un quadro nettamente diverso da quello descritto in precedenza con l'aiuto dei dati ISTAT: infatti gli aumenti tariffari nel periodo considerato risultano molto più contenuti se si fa riferimento ai dati ASSTRA. Questo è un risultato importante perché una differenza significativa fra le due fonti di informazione andrebbe per lo meno spiegata. Peraltro non è possibile fornire una spiegazione, per lo meno in questa sede. Qualche congettura è possibile, ma una spiegazione completa è al di fuori della portata di chi non può avere accesso ai dati elementari dell'ISTAT. L'Istituto Nazionale di Statistica infatti non fornisce, se non in casi del tutto eccezionali, i dati elementari. Nel nostro caso si tratta dei dati rilevati dai Comuni relativi alle tariffe dei biglietti e degli abbonamenti: questi dati che sono quelli di partenza per arrivare attraverso progressive aggregazioni ai dati nazionali, non sono stati resi disponibili, nemmeno agli uffici dell'ASSTRA che li hanno richiesti. Sono stati invece resi disponibili i metodi con cui dai dati elementari si risale agli indici regionali e nazionale. La differenza come si vedrà non è di poco conto e il problema di trovare il modo di conciliare le due fonti di dati statistici va posto alla attenzione dei responsabili delle due istituzioni. In particolare si ritiene che l'ASSTRA dovrà dedicare particolare attenzione a questo problema. E' infatti singolare che su un dato di questa importanza, l'Istituto Centrale di Statistica da un lato e l'Associazione che raccoglie le aziende che praticano le tariffe, dall'altro, diano informazioni così diverse fra loro. La diversità riguarda gli aumenti nel corso del tempo e cioè la dinamica temporale degli indici, non i livelli assoluti del biglietto e dell'abbonamento nelle diverse realtà locali i quali, appunto, non sono resi disponibili. Ma anche la diversità nel rappresentare la dinamica, che riflette poi il tasso di inflazione specifico di questo comparto dei servizi pubblici, rappresenta un problema che deve essere affrontato. Come si è detto, nel seguito si tenterà di offrire qualche possibile spiegazione, ma si tratterà di tentativi parziali ed insufficienti, considerate le informazioni a disposizione. Solo recentemente vi è stato un confronto tra gli uffici di ASSTRA e gli uffici dell'Istat che sono preposti alla elaborazione dei dati sui prezzi.. Dal confronto, che non si è comunque addentrato nell'esame dei dati elementari (che sono sempre e comunque non disponibili), sono emerse indicazioni utili per meglio comprendere l'origine delle differenze. Queste indicazioni, emerse in un momento successivo, non tolgono comunque nulla alla validità delle argomentazioni e dei calcoli che seguono nel corso della presente analisi.

Ma andiamo con ordine.

L'ASSTRA rileva i dati delle tariffe del biglietto ordinario e dell'abbonamento ordinario presso circa cinquanta città. L'ISTAT rileva i dati presso più di 80 città. Può essere questo il motivo della differenza? Difficilmente questo motivo può essere considerato decisivo, come si spiegherà meglio più avanti. Per ora basta osservare che le cinquanta città dei dati ASSTRA costituiscono un campione altamente rappresentativo e include tutte le grandi città, che sono poi quelle che pesano maggiormente nella costruzione degli indici aggregati regionali. Infatti per costruire indici nazionali che siano il più possibile confrontabili con quelli elaborati dall'ISTAT, si sono utilizzate le stesse procedure previste nei metodi e norme dell'Istituto Centrale. Quindi i dati delle tariffe, biglietto e abbonamento, relativi ad ogni capoluogo di provincia, sono stati aggregati prima a livello regionale utilizzando come pesi la popolazione degli stessi capoluoghi. La tariffa media, media del biglietto e dell'abbonamento, è stata ottenuta ponderando le due tariffe base coi pesi utilizzati dall'ISTAT. Di seguito gli indici regionali sono stati aggregati a livello nazionale utilizzando come pesi la spesa regionale per consumi delle famiglie (per quel particolare tipo di servizio) desunta dai dati di Contabilità Nazionale. I dati dell'ASSTRA fanno riferimenti al primo gennaio di ogni anno e sono confrontabili coi dati ISTAT precedentemente commentati. Nella **tavola 4** sono stati utilizzati i dati relativi agli indici nazionali costruiti con questa stessa metodologia ISTAT e vengono presentati i valori degli indici con base gennaio 1996 uguale a cento. I risultati della tavola 4 sono direttamente confrontabili con quelli della precedente tavola 2 che faceva riferimento ai dati dell'ISTAT. Si nota subito l'enorme differenza. Su otto anni e mezzo la tariffa del biglietto è aumentata del 36.8 per cento secondo l'ISTAT e solo del 27.6 per cento secondo i dati ASSTRA, con più di nove punti percentuali di differenza (che guarda caso corrisponde all'ammontare della maggiorazione IVA introdotta nel 1997!). La tariffa dell'abbonamento è invece aumentata di meno, ma la differenza fra le due fonti rimane forte: l'ISTAT infatti segnala un aumento del 24.4 per cento mentre i dati ASSTRA si fermano al 13.0 per cento. Qui la differenza passa i dieci punti percentuali: l'aumento ISTAT è quasi il doppio dell'aumento ASSTRA. Non c'è quasi possibilità di confronto dal momento che i due dati sembrano la rappresentazione di due fenomeni diversi.

Tavola 4 - 1996-2004: dati ASSTRA sul TPL ⁽¹⁾

Numeri indice base gennaio 1996 = 100

	Dati Istat Prezzi al consumo	Dati ASSTRA		
		Tariffa biglietto	Tariffa abbonamento	Tariffa media ⁽²⁾
Gennaio 2002	114.4	112.9	102.4	106.6
Giugno 2004	121.8	127.6	113.0	119.6

⁽¹⁾ Per aggregare i dati, di fonte ASSTRA, relativi alle tariffe praticate da 50 città italiane, ai fini di ottenere un indice nazionale si è adottata la metodologia di aggregazione utilizzata dall'Istat per il calcolo dell'indice Nic dell'inflazione al consumo. Ovvero si sono costruiti degli indici regionali aggregando gli indici dei capoluoghi di provincia, utilizzando come pesi la popolazione dei capoluoghi. Gli indici regionali sono stati poi aggregati utilizzando come pesi la spesa per consumi delle famiglie dai dati di Contabilità Nazionale.

⁽²⁾ L'indice della media dei prezzi tra biglietto e abbonamento è stato realizzato ponderando i due indici elementari (biglietto e abbonamento) con i pesi utilizzati dall'Istat per il calcolo dell'inflazione al consumo.

Fonte: elaborazioni **ref.**

Il confronto fra le due tavole permette di fare un'ulteriore importante osservazione. La differenza fra le due fonti è concentrata nel primo dei due periodi quella fra il 1996 e il 2002. Si vede infatti che la tariffa del biglietto rilevata dall'ISTAT aumenta del 20.1 per cento mentre quella corrispondente dell'ASSTRA aumenta del 12.9 per cento. La tariffa dell'abbonamento aumenta del 12,6 per cento secondo l'ISTAT e solo del 2.4 per cento secondo l'ASSTRA. Decisamente sconcertante è questa diversità nella rilevazione degli aumenti degli abbonamenti.

Nel complesso e facendo riferimento all'aumento della tariffa media (media di biglietto ed abbonamento) si registra la seguente differenza fra le due fonti: l'ISTAT segnala negli otto anni e mezzo del periodo considerato un aumento del 30.9 per cento, vale a dire, come si è già visto, un aumento di quasi dieci punti percentuali superiori all'aumento dell'indice generale dei prezzi al consumo (e che corrisponde grosso modo alla maggiorazione dell'IVA). Con i dati dell'ASSTRA, aggregati con la metodologia ISTAT, si ottiene invece un aumento su tutto il periodo considerato, del 19.6 per cento, che è inferiore all'aumento del corrispondente dato dell'ISTAT di ben 11 punti percentuali ed è anche inferiore all'inflazione generale dei prezzi al consumo di 2 punti percentuali.

Se si dovesse ripetere le stesse considerazioni fatte nel precedente paragrafo a proposito dell'assorbimento della maggiore IVA del 10 per cento nel prezzo di biglietto ed abbonamento, ora, stando ai dati forniti dall'ASSTRA, si dovrebbe arrivare a conclusioni esattamente opposte. E cioè dire che le tariffe in media sono cresciute meno dell'inflazione generale e che quindi non hanno affatto riversato sui clienti del trasporto urbano il maggior onere dell'IVA. Questo trasferimento in avanti dell'imposta non c'è stato se si considera che le tariffe sono aumentate meno dell'inflazione generale. In definitiva sulla base di questi dati si deve concludere che le tariffe del TPL, "AL NETTO DELL'IVA" introdotta nel 1997, non sono state assolutamente indicizzate al costo della vita, al contrario di quello che è successo per altri costi, a cominciare dal costo del lavoro. Il conto è presto fatto: se si toglie dall'aumento che la tariffa media ha fatto registrare su tutto il periodo considerato, che è pari al 19.6 per cento, il 10 per cento del maggior onere dell'IVA si ottiene un 9.6 per cento che si confronta con un 21.8 di aumento del costo della vita. La differenza sta ad indicare la misura con cui le tariffe hanno arrancato dietro il costo della vita rimanendone alquanto distanziate. Anche dalla tavola dei dati ASSTRA risulta che le distanze fra tariffe del TPL e prezzi generali al consumo si è cumulata soprattutto nel primo periodo, quando la maggiore IVA è stata introdotta e quando le tariffe aumentavano decisamente poco.

Nella parte finale del presente lavoro si porrà l'interrogativo: cosa sarebbe successo se le tariffe AL NETTO DELL'IVA, fossero salite come il costo della vita, cioè fossero cresciute del 21.8 per cento anziché dell'9.6 per cento, cioè 12 punti percentuali in più ? Sarà quello l'oggetto della nostra simulazione, ma prima occorre effettuare un supplemento di indagine per capire meglio quale delle due fonti di dati prendere a riferimento, se l'ISTAT o l'ASSTRA. Da questo punto di vista sarà importante analizzare anche un'altra fonte di

informazione e cioè i dati raccolti dall'ASSTRA dai bilanci delle sue aziende e relativi ai loro ricavi, cioè i loro fatturati. Prima ancora è opportuno descrivere meglio i dati sulle tariffe raccolti dall'ASSTRA. I dati elementari relativi alle 50 città sono riportati nella Appendice A. Qui di seguito sono presentate alcune elaborazioni utili per avere un'idea della variabilità degli aumenti delle tariffe, fra città e città, fra regione e regione, nonché di alcuni aspetti importanti che hanno caratterizzato questi aumenti differenziati.

Un approfondimento dei dati ASSTRA sulle tariffe

Le **tavole 5, 6 e 7** riportano gli indici regionali con base gennaio 1996 uguale a cento. Gli indici regionali sono stati costruiti come medie ponderate dei dati di capoluogo raccolti da ASSTRA. Sono indicate quattro date: quella base (gennaio 1996), gennaio 2002, gennaio 2003 e giugno 2004. La prima tavola fa riferimento alla dinamica della tariffa del biglietto ordinario. L'aumento medio nazionale è, come si è già visto, pari al 27.6 per cento nell'intero periodo considerato, 1996-2004. Le variazioni sono però molto diverse da regione a regione. In Sardegna si osserva persino una riduzione del prezzo del biglietto. Aumenti inferiori alla media nazionale si osservano in Abruzzo, Calabria, Friuli Venezia Giulia, mentre aumenti superiori alla media si sono verificati in Liguria, Marche, Sicilia e soprattutto in Umbria che registra un aumento record del 48.3 per cento.

La tavola successiva riporta gli indici regionali dei prezzi degli abbonamenti. L'aumento medio nazionale è del 13.0 per cento in tutto il periodo, quindi molto meno del biglietto ordinario. Si osservano persino delle diminuzioni. E' questo il caso della Lombardia e della Puglia. Il dato della Lombardia è molto significativo, perché questa regione, considerati gli alti livelli dei consumi di trasporto, incide molto sulla dinamica dell'indice medio nazionale. Nel primo periodo, 1996-2002, si osserva una riduzione della tariffa di abbonamento. I successivi aumenti non bastano per ritornare al livello di partenza.

Vi sono d'altra parte Regioni nelle quali la politica tariffaria per gli abbonamenti è stata totalmente diversa. Infatti si osservano aumenti molto consistenti in Calabria, in Friuli Venezia Giulia, in Sicilia, e soprattutto ,ancora una volta in Umbria, con un nuovo aumento record del 46.3 per cento. La tavola 7 riporta gli indici delle tariffe medie (media di biglietti ed abbonamenti). Rispetto all'aumento nazionale del 19.6 per cento, aumenti più contenuti si sono verificati in Sardegna, in Puglia e in Lombardia. Aumenti superiori alla media si osservano ancora una volta in Friuli Venezia Giulia, Sicilia, e Umbria.

La tavole seguenti forniscono indicatori sintetici della variabilità delle tariffe, fra città e città e nel corso del tempo. Le tavole riportano indicatori calcolati su tutto il campione di 50 città.

Tavola 5 - Indici regionali dei prezzi dei biglietti ⁽¹⁾

Indici base gennaio 1996 = 100

	Biglietto ordinario			
	gen-96	gen-02	gen-03	giu-04
Abruzzo	100	113.3	113.3	113.3
Calabria	100	103.9	102.6	103.9
Campania	100	100.6	103.9	129.1
Emilia-Romagna	100	116.3	126.7	130.0
Friuli Venezia Giulia	100	103.9	110.4	115.9
Lazio	100	100.0	100.0	129.9
Liguria	100	103.9	105.4	131.3
Lombardia	100	124.0	126.5	129.8
Marche	100	119.4	119.4	134.3
Piemonte	100	108.0	122.0	122.0
Puglia	100	120.8	120.8	127.1
Sardegna	100	88.9	88.9	88.9
Sicilia	100	113.9	132.6	132.6
Toscana	100	120.7	124.6	124.6
Umbria	100	148.3	148.3	148.3
Veneto	100	114.2	116.0	127.9
Media ponderata	100	112.9	117.6	127.6

⁽¹⁾ Gli indici regionali sono stati costruiti aggregando le tariffe relative a 50 capoluoghi di provincia, utilizzando come pesi la popolazione dei capoluoghi.

Fonte: elaborazioni ref. su dati ASSTRA

Tavola 6 - Indici regionali dei prezzi degli abbonamenti ⁽¹⁾

Indici base gennaio 1996 = 100

	Abbonamento mensile			
	gen-96	gen-02	gen-03	gen-04
Abruzzo	100	101.2	101.2	127.0
Calabria	100	120.0	120.0	159.1
Campania	100	102.5	105.8	130.7
Emilia-Romagna	100	96.4	100.7	101.7
Friuli Venezia Giulia	100	128.5	133.1	137.7
Lazio	100	99.9	99.9	116.2
Liguria	100	99.5	100.3	120.1
Lombardia	100	85.0	86.0	87.1
Marche	100	113.2	113.2	120.7
Piemonte	100	111.4	125.9	125.9
Puglia	100	78.2	78.2	91.2
Sardegna	100	106.1	108.7	108.7
Sicilia	100	124.1	132.9	132.9
Toscana	100	112.4	114.5	114.5
Umbria	100	146.3	146.3	146.3
Veneto	100	106.0	108.3	112.0
Media ponderata	100	102.4	105.4	113.0

⁽¹⁾ Gli indici regionali sono stati costruiti aggregando le tariffe relative a 50 capoluoghi di provincia, utilizzando come pesi la popolazione dei capoluoghi.

Fonte: elaborazioni ref. su dati ASSTRA

Tavola 7 - Indici regionali dei prezzi medi tra biglietto e abbonamento ⁽¹⁾

Indici base gennaio 1996 = 100

	Tariffa media			
	gen-96	gen-02	gen-03	giu-04
Abruzzo	100	106.1	106.1	115.7
Calabria	100	113.5	112.5	126.4
Campania	100	101.7	105.0	130.2
Emilia-Romagna	100	104.5	112.3	114.6
Friuli Venezia Giulia	100	118.5	124.9	130.5
Lazio	100	99.9	99.9	125.0
Liguria	100	101.3	102.5	126.0
Lombardia	100	100.9	102.6	104.8
Marche	100	115.7	115.7	127.8
Piemonte	100	110.0	124.3	124.3
Puglia	100	95.5	95.5	104.3
Sardegna	100	99.1	99.9	99.9
Sicilia	100	120.0	136.0	136.0
Toscana	100	115.8	119.0	119.0
Umbria	100	147.1	147.1	147.1
Veneto	100	109.3	111.3	120.0
Media ponderata	100	106.6	110.6	119.6

⁽¹⁾ Gli indici regionali sono stati costruiti aggregando le tariffe relative a 50 capoluoghi di provincia, utilizzando come pesi la popolazione dei capoluoghi.

Fonte: elaborazioni **ref.** su dati ASSTRA

La **tavola 8** riporta il coefficiente di variazione del livello delle tariffe, per ciascuno degli anni considerati. Vengono considerate le tariffe del biglietto ordinario, dell'abbonamento e anche del biglietto per minuto. Infatti l'ASSTRA raccoglie presso le singole aziende anche il numero di minuti di validità del biglietto ordinario. Il coefficiente di variazione è una misura di dispersione rapportata alla media della variabile considerata, il che permette di fare confronti anche fra variabili che hanno mediamente valori diversi (come sono le tre variabili della tavola 8). Il biglietto ordinario presenta rispetto all'abbonamento una minore variabilità, da città a città. Se invece si considera la tariffa del biglietto per unità di tempo (il minuto), la variabilità sale e diventa molto simile a quella dell'abbonamento. La variabilità del biglietto sul territorio è rimasta grosso modo costante negli otto anni e mezzo considerati, mentre quella dell'abbonamento si è un po' ridotta.

Tavola 8 - Coefficiente di variazione delle tariffe per 50 città

	gen-96	gen-02	gen-03	giu-04
biglietto	0.116	0.118	0.121	0.122
tariffa/minuto	0.282	0.296	0.289	0.278
abbonamento	0.287	0.269	0.263	0.241

Fonte: elaborazioni **ref.** su dati ASSTRA

I dati contenuti nella **tavola 9** permettono di rispondere ad un quesito del tipo: le città dove i biglietti sono più cari sono più alti anche i prezzi degli abbonamenti, o invece le due tariffe si muovono in direzione opposta? La tavola presenta i valori del coefficiente di correlazione fra le due tariffe calcolato per le 50 città, per ciascuno dei quattro anni considerati. Il valore del coefficiente è basso e non significativo il primo anno per poi diventare positivo negli anni seguenti. Il valore non è comunque sufficientemente alto per poter arrivare a conclusioni precise e definitive. Comunque se esiste una tendenza di qualche tipo, questa indica che prezzo del biglietto e prezzo dell'abbonamento vanno, città per città, insieme. Se è alto l'uno, è relativamente alto anche l'altro. Certamente non si osserva un fenomeno compensativo e cioè che quando una città decide di praticare un prezzo elevato del biglietto, cerca di accompagnarlo ad un prezzo relativamente basso dell'abbonamento, per compensare, in qualche modo, gli effetti sugli utenti.

Tavola 9 - Correlazione tra livello delle tariffe dei biglietti e degli abbonamenti

	gen-96	gen-02	gen-03	giu-04
correlazione	0.159	0.473	0.451	0.384

Fonte: elaborazioni **ref.** su dati ASSTRA

La tavola seguente con le relative figure che seguono cercano di rispondere ad un altro interrogativo e cioè se le variazioni delle tariffe osservate in questo periodo, che, come si è visto sono alquanto diverse da città a città e da regione a regione, hanno aumentato o diminuito le distanze fra i livelli delle stesse tariffe in modo tale che le città dove le tariffe erano più alte, queste sono diminuite e quelle dove erano più basse, sono aumentate. Detto in altri termini si tratta di indagare se vi sia stata nel periodo considerato una "convergenza" nei livelli delle tariffe. Se vi è stata convergenza noi dovremmo osservare aumenti percentuali delle tariffe maggiori nelle città dove i prezzi nel 1996 erano più bassi e, al contrario, aumenti minori dove i prezzi erano più elevati. La **tavola 10** mette in relazione, (con una coppia di valori per ogni città), queste due variabili e cioè il livello delle tariffe nel 1996 e il tasso di incremento della tariffa negli otto anni e mezzo. Il coefficiente di correlazione, come si vede è negativo e anche abbastanza alto in valore assoluto e ciò vale sia per il biglietto, sia per l'abbonamento e sia, infine per la tariffa media. Il segno negativo del coefficiente suggerisce che vi è stato un processo di convergenza, non forte, ma significativo. Sono cioè cresciute di più le tariffe che stavano in basso e meno quelle che stavano in alto. Il fenomeno è importante ma non è stato tale da far diminuire in modo significativo, come si è visto precedentemente, la variabilità, fra città, dei livelli delle tariffe.

Tavola 10 - Correlazione tra variazione delle tariffe nel periodo e livello della tariffa nel 1996

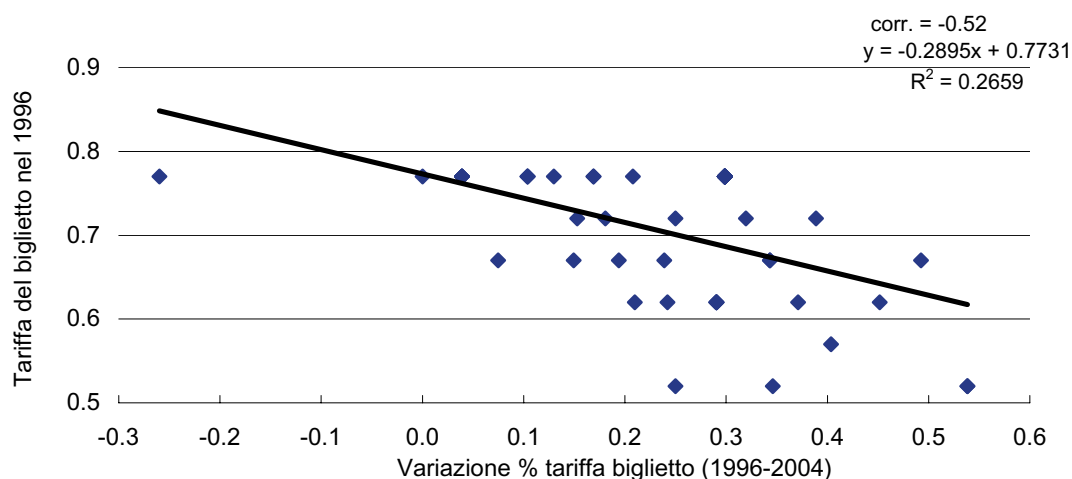
1996-2004	Biglietto	Abbonamento	Media ⁽¹⁾
correlazione	-51.6%	-54.0%	-58.1%

⁽¹⁾ Si è calcolato la correlazione tra la variazione del prezzo medio di biglietto e abbonamento e un indice che esprime il livello medio delle due tariffe nel 1996. L'indice del livello medio della tariffe è stato ottenuto come media ponderata di due indici (utilizzando i pesi Istat), uno per il biglietto e uno per l'abbonamento, entrambi calcolati rapportando il livello della tariffa in ciascuna città alla tariffa media per tutte le città.

Fonte: elaborazioni ref. su dati ASSTRA

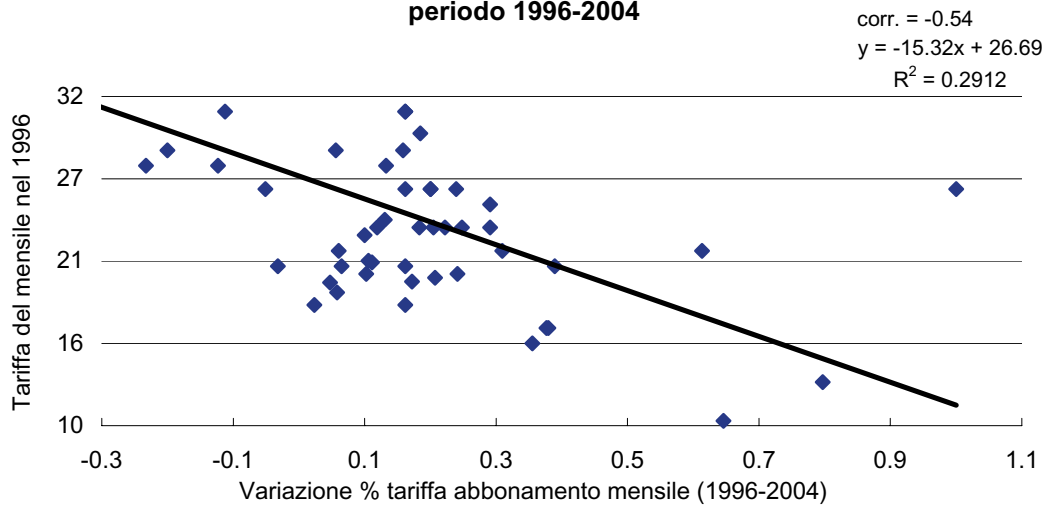
Le figure 5, 6 e 7 riportano le rette di regressioni calcolate sulle stesse due variabili: livello nel 1966 e variazione percentuale sull'intero periodo. Le tre nuvole di punti, una per ciascuna delle tre tariffe, sono tendenzialmente disposte lungo una retta con pendenza negativa, il valore del coefficiente di determinazione non è particolarmente elevato, essendo compreso fra il 20 e il 30 per cento (valori modesti per un numero di osservazioni così basso). In ogni caso se una tendenza si è riscontrata questa è nel senso di una convergenza verso i valori medi delle tariffe.

Figura 5 - Tariffe dei biglietti nel 1996 e incrementi nel periodo 1996-2004



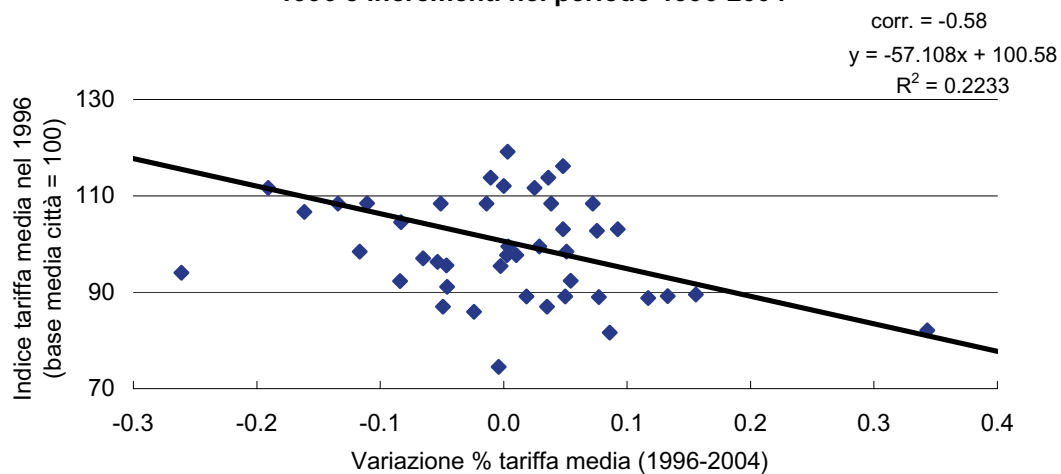
Fonte: elaborazioni ref. su dati ASTRA

Figura 6 - Tariffe degli abbonamenti nel 1996 e incrementi nel periodo 1996-2004



Fonte: elaborazioni ref. su dati ASSTRA

Figura 7 - Tariffe medie di biglietto e abbonamento mensile nel 1996 e incrementi nel periodo 1996-2004



Fonte: elaborazioni ref. su dati ASSTRA

Infine la **tavola 11** completa l'analisi della varianza e delle correlazioni, mettendo in relazioni le variazioni percentuali delle tariffe del biglietto e di quella dell'abbonamento. A differenza della tavola 8, la correlazione è calcolata non sui livelli delle tariffe, ma sulle loro variazioni percentuali. Si osserva una correlazione positiva nei due sottoperiodi che indica come tendenzialmente le città che hanno aumentato di più i biglietti hanno aumentato di più anche gli abbonamenti. Questa correlazione positiva, però, scompare sul più lungo periodo di otto anni e mezzo.

Tavola 11 - Correlazione tra variazioni del livello delle tariffe dei biglietti e degli abbonamenti

	1996-2002	2002-2004	1996-2004
correlazione	0.40	0.42	0.13

Fonte: elaborazioni ref. su dati ASSTRA

Gli approfondimenti di questo paragrafo hanno messo in luce alcuni aspetti della struttura delle tariffe sul territorio e delle loro variazioni nel tempo. La conclusione generale del presente capitolo fa comunque riferimento alla importante differenza che è stata riscontrata fra gli aumenti delle tariffe registrati dall'ISTAT e gli aumenti delle tariffe desunti dai dati raccolti direttamente dall'ASSTRA. Questa differenza non è spiegabile e rimane un aspetto nascosto e oscuro della presente indagine. La differenza non può essere spiegata dal fatto che il campione ASSTRA è più ridotto. Dal campione ASSTRA sono escluse le piccole città. Ad esempio della Lombardia mancano Mantova, Pavia, Como, Varese. Si tratta di città importanti, ma che nella costruzione dell'indice regionale pesano molto poco. I pesi, ricordiamo, riflettono la popolazione del capoluogo e quindi i pesi sommati di queste città fa ben poco rispetto alla popolazione complessiva che include Milano, Brescia, Bergamo, ecc. Allora ci si può chiedere : quanto avrebbero dovuto aumentare di le tariffe in queste piccole città escluse, di più di quelle delle grandi città incluse, per stravolgere il dato dell'aumento medio, sapendo che sulla media esse pesano molto poco? La risposta è che avrebbero dovuto aumentare in maniera eccezionale, cosa che non si ritiene sia successa. L'esempio condotto per la Lombardia, potrebbe essere ripetuto anche per le altre Regioni, dove alcune piccole città sono state escluse. E lo stesso esempio potrebbe essere ripetuto per alcune regioni, completamente escluse come la Basilicata. Nel calcolo dell'indice nazionale gli indici regionali vengono aggregati con pesi corrispondenti ai consumi di trasporto urbano. Escludere una piccola regione come la Basilicata non può comportare un grave errore, considerato il peso molto modesto con cui essa viene ad essere sommata ad altre Regioni come la Lombardia o il Veneto o il Lazio. E' ragionevole ritenere che aver raccolto i dati solo delle città più importanti può aver comportato qualche errore, ma non può trattarsi di un errore che spiega una differenza così significativa nella dinamica delle tariffe delle due fonti di dati. Né la differenza può essere ricercata nelle modalità di aggregazione dei dati elementari, perché si sono aggregati i dati elementari allo stesso modo, con gli stessi criteri e gli stessi pesi utilizzati dall'ISTAT. Come ultimo possibile "indagato" rimane il dato elementare e cioè i dati sugli abbonamenti e sui biglietti raccolti a livello locale.

Come si sa ogni azienda fa una politica delle tariffe articolata e utilizza una pluralità di "biglietti" e una pluralità di "abbonamenti". Prendere l'uno piuttosto che l'altro può fare la differenza. Non sempre, come si è visto le diverse tariffe in una stessa città vanno nella stessa direzione. La correlazione è scarsa e quindi anche la dinamica delle tariffe può variare al variare della tariffa scelta. Basta guardare agli abbonamenti e ai biglietti scelti nelle nostre due fonti di dati. I biglietti sono aumentati moltissimo, gli abbonamenti molto meno. Quindi in una pluralità di tariffe di biglietto e di abbonamento la scelta non è neutrale rispetto agli aumenti che poi emergono dalle serie storiche. E' possibile quindi che ISTAT e ASSTRA abbiano scelto tariffe diverse e forse variabili nel corso del tempo? Ciò che è abbastanza certo è il tipo di tariffe scelte dall'ASSTRA: si tratta del biglietto ordinario e dell'abbonamento ordinario. Questa definizione dovrebbe essere abbastanza precisa e non lasciare adito a dubbi seri. Quello che sceglie l'ISTAT e ciò che l'ISTAT indica ai Comuni di

raccogliere nel trasporto pubblico locale non è del tutto noto. Sembrerebbe (e il verbo e il suo condizionale sono d'obbligo) che anche l'ISTAT faccia riferimento alle tariffe ordinarie, ma non c'è certezza su questo.

In conclusione questo è probabilmente il punto delicato ancora aperto e cioè eventuali diverse metodologie per individuare le tariffe da raccogliere a livello locale. Fin tanto che non si può fare una analisi più approfondita andando a vedere, città per città, la tipologia e i livelli delle tariffe rilevate dall'ISTAT, si possono fare solo congetture.

Per cercare di dipanare il mistero, si può seguire qualche altra strada, in attesa di indagini più approfondite e dotate di statistiche adeguate. Ci si può infatti chiedere se esista una ulteriore fonte di dati che fornisca qualche indicazione in più sui fenomeni che si vogliono analizzare. Da questo punto di vista una fonte statistica interessante è costituita dai dati di bilancio delle aziende di trasporto urbano, raccolti sempre dall'ASSTRA. A questi dati è dedicato il prossimo capitolo.

3. I bilanci delle aziende

I dati su ricavi e passeggeri

L'ASSTRA come si è detto elabora i dati di bilancio delle aziende di trasporto da cui ricava, anno per anno, alcuni dati significativi come i costi e i ricavi, che a loro volta sono divisi nelle diverse componenti. Nei ricavi sono inclusi e tenuti distinti i ricavi da traffico. Questi ricavi, che derivano dal pagamento delle tariffe, rappresentano solo un terzo dei ricavi totali. Le altre componenti delle entrate, che permettono a malapena di coprire i costi, sono costituite dalle risorse provenienti dalle Regioni, che coprono la metà di tutte le entrate, dalle risorse messe a disposizione degli enti locali che coprono mediamente solo il 10 per cento, e da altre entrate per la parte rimanente. La situazione descritta nella **tavola 12**, rappresenta una media di una quarantina di aziende, le più importanti, che sono indicate nella **tavola 13**. Come si può osservare, la quota del ricavo da traffico, che è pari ad un terzo del ricavo totale, è una media di situazioni molto differenziate e la differenza è essenzialmente dovuta alla politica delle tariffe praticata nelle diverse città capoluogo. Per quanto le città siano elencate in ordine alfabetico, ci si rende conto come le percentuali più basse siano quelle di diverse città del mezzogiorno, come ad esempio Bari, Catanzaro, Foggia, Napoli, Reggio Calabria, Taranto. In genere è nel Mezzogiorno che la quota del ricavo da traffico è più contenuta, e questo è un segnale di come i Comuni e le aziende siano stati molto attenti, in queste zone del Paese, a non far gravare sui cittadini costi di trasporto urbani troppo elevati. In questo modo, comunque, sono soprattutto le aziende del Mezzogiorno a soffrire

maggiormente il problema della copertura dei costi. Non va poi dimenticato, per dovere di “cronaca”, che talvolta i bassi ricavi da traffico non sono solo dovuti a tariffe particolarmente basse, ma anche ad una insufficiente attività repressiva nei confronti del fenomeno dei passeggeri senza biglietto.

Tavola 12 - Ripartizione dei ricavi dei TPL

33%	Tariffe
51%	Risorse regionali
10%	Risorse degli Enti Locali
6%	Introiti da attività diverse dai TPL: noleggi, parcheggi
100%	Ricavi Complessivi

Fonte: elaborazioni ref. su dati ASSTRA

A proposito di passeggeri, si deve riconoscere che, proprio a proposito delle questioni analizzate in questa sede, è estremamente importante poter disporre di informazioni statistiche sull’entità delle persone trasportate. L’ASSTRA si è assunta anche questo compito. Essa rileva il numero di passeggeri, trasportati annualmente dalla azienda di trasporto urbano. Il calcolo viene effettuato direttamente dall’azienda, che riceve indicazioni dall’ASSTRA. Infatti per avere dati che possano essere confrontati col ricavo da traffico e per avere dati omogenei da città a città, l’ASSTRA, d’accordo con le proprie aziende, fornisce coefficienti di normalizzazione che permettono di trasformare un abbonamento in un certo numero di corse-passeggeri, e di trasformare anche il biglietto, quando la durata di validità del biglietto è diversa da 60 minuti. Con questi coefficienti è possibile ottenere una sola cifra che indica il volume di traffico annuale in termini di unità trasportate, vale a dire il numero di passeggeri trasportati. Si tratta evidentemente non di un numero di persone, bensì di corse effettuate. Occorre riconoscere che è una stima, soggetta a qualche errore, soprattutto quando nel corso del tempo sono intervenute, in alcune città, variazioni nei coefficienti di trasformazione utilizzati. Comunque anche in questo caso siamo in presenza di errori che non dovrebbero aver intaccato la validità dei calcoli, molto aggregati, che sono stati fatti per lo scopo della presente analisi.

I dati sul ricavo da traffico, espresso in euro, e il numero di passeggeri ci permette di avere, come rapporto tra le due variabili, il ricavo da traffico per passeggero. Quest’ultima grandezza può essere intesa come la “tariffa media”, pagata da ogni passeggero (per corsa), e assomiglia molto alla tariffa media calcolata nei capitoli precedenti quando si faceva la media fra abbonamento e biglietto. Vi è, comunque, una differenza fondamentale fra le due variabili. In precedenza la tariffa media era calcolata col sistema degli indici, a pesi costanti. Il ricavo per passeggero, alla pari delle variabili che rappresentano la spesa

dei consumatori, fanno riferimento a tutti i prezzi (tariffe) pagati, di tutti i beni e servizi comprati. Nel nostro caso, nel ricavo da traffico entrano le spese per tutti i tipi di biglietti e di abbonamenti, col peso effettivamente rispondente anno dopo anno, alla composizione della spesa sostenuta in quell'anno. Gli indici utilizzati in precedenza facevano riferimento solo a due tariffe, biglietto ed abbonamento ordinario ; due tariffe importanti, ma solo due delle tante.

Come è noto ai più, l'indice dei prezzi risponde ad esigenze di informazione statistica che sono diverse da quelle chi vuole conoscere la evoluzione della spesa e dei ricavi. Certamente gli indici dei prezzi sono buoni indicatori dell'andamento puramente nominale degli aggregati monetari, ma non esauriscono tutte le informazioni utili per sapere le variazioni puramente nominali che nel corso del tempo gli aggregati monetari subiscono. Ulteriori differenze fra i due tipi diversi di dati verranno chiarite in seguito.

Per ora coi dati sul ricavo da traffico per passeggero, sia pure con qualche cautela dovuta agli inevitabili (piccoli, si spera) errori compiuti, è possibile sapere come la "tariffa media" effettiva si sia evoluta nel tempo. Non solo, ma questa ulteriore informazione statistica ci permette di effettuare un tentativo di validazione dei dati delle due fonti sinora esaminate e cioè chiederci se i dati risultati dai bilanci e dai passeggeri trasportati ci conducono a dinamiche delle tariffe medie più vicine ai dati ISTAT oppure a quelli ASSTRA.

Con qualche avvertenza ,comunque. La prima è che l'ASSTRA riesce a raccogliere i dati dei passeggeri, con un buon grado di precisione, solo per le città della tavola 13, quindi un numero inferiore a quello delle città per le quali sono disponibili i dati delle tariffe. Calcoli effettuati per vedere la differenza fra i due campioni sono stati effettuati e si ritiene che questo non sia un problema rilevante. Più delicata è invece la questione dell'aggiornamento dei dati. I dati derivati dai bilanci e i dati sui passeggeri erano fermi, al momento della prima versione del presente lavoro al 2002, ragion per cui l'analisi dei dati e soprattutto il confronto fra le diverse fonti, rimane per ora limitato al periodo 1996-2002. Nel paragrafo finale dedicato all'aggiornamento si presenteranno anche i dati relativi al 2004.

Da ultimo va osservato che mentre i dati sulle tariffe vengono rilevati dall'ASSTRA al primo gennaio di ogni anno, quello sui ricavi e sui passeggeri, essendo dati non puntuali, bensì dati di flusso, fanno riferimento a tutto l'anno. Anche in questo caso si ritiene che per un periodo sufficientemente lungo (sei anni), l'approssimazione non dovrebbe inficiare in misura sensibile la bontà del confronto.

Tavola 13 - Ricavi da traffico e ricavi totali

	Quota dei ricavi da traffico sul valore complessivo della produzione	
	1996	2002
ANCONA	41%	31%
BARI	10%	13%
BERGAMO	47%	47%
BOLOGNA	38%	36%
BOLZANO	35%	28%
BRESCIA	39%	47%
CAGLIARI	19%	27%
CATANIA	26%	36%
CATANZARO	11%	20%
FERRARA	33%	30%
FIRENZE	43%	36%
FOGGIA	16%	20%
FORLI'	35%	37%
GENOVA	39%	0%
L'AQUILA	28%	22%
LIVORNO	31%	25%
MESSINA	16%	21%
MILANO	42%	43%
MODENA	30%	26%
NAPOLI	18%	18%
NOVARA	57%	23%
PADOVA	43%	42%
PALERMO	25%	28%
PARMA	37%	35%
PERUGIA	36%	23%
RAVENNA	38%	33%
REGGIO CALABRIA	-	21%
REGGIO EMILIA	28%	31%
RIMINI	35%	29%
ROMA	33%	29%
SALERNO	26%	21%
SASSARI	26%	24%
TARANTO	25%	14%
TERNI	34%	32%
TORINO	27%	32%
TRENTO	41%	44%
TRIESTE	34%	31%
VENEZIA	46%	48%
VERONA	15%	35%
media semplice	32%	29%

Fonte: elaborazioni ref. su dati ASSTRA

La **tavola 14** presenta i dati aggregati di passeggeri e ricavi da traffico delle aziende incluse nel campione e riportati nella tavola 13.

Tavola 14 - Ricavi da traffico e passeggeri trasportati

	1996	2002
Ricavi da traffico (totale nazionale - ml di euro)	778.9	949.9
Passeggeri trasportati (totale nazionale; ml)	2599.6	2894.7
Ricavo da traffico per passeggero (media in euro)	0.30	0.33

Fonte: elaborazioni **ref.** su dati ASSTRA

I dati elementari che fanno riferimento a ciascuna città sono riportati nell'Appendice B. I dati fanno riferimento ai due anni, quello iniziale e quello finale, in cui essi sono disponibili. I ricavi da traffico erano 778.9 milioni di euro nel 1996 e sono cresciuti a 949.9 nel 2002, con un incremento del 22.0 per cento (si veda **tavola 15**), mentre i passeggeri sono cresciuti da 2 milioni e 600 mila circa a 2 milioni e 900 mila circa, con un aumento percentuale dell'11.4 per cento. Il rapporto fra il ricavo da traffico e numero di passeggeri indica il ricavo per passeggero (o più propriamente per corsa). Dal punto di vista statistico, il rapporto fra somma dei ricavi e somma dei passeggeri indica il ricavo per passeggero di una ipotetica unica azienda che raccoglie tutte le aziende esistenti. Era di trenta centesimi nel 1996 ed è salito a 33 centesimi nel 2002 con un aumento del 9,5 per cento circa. 33 centesimi sembrano un valore relativamente basso se si considera il prezzo del biglietto (che va comunque riferito al 2002), ma si deve ricordare la procedura di normalizzazione del prezzo fatto in sede di calcolo del numero di passeggeri, che tiene conti dei minuti di validità dei biglietti nonché del numero, che viene convenzionalmente scelto, di corse corrispondenti all'abbonamento. Infine un commento sul valore assoluto del ricavo da traffico. Esso ammonta a circa mille milioni di euro nel 2002 di fronte ad un ricavo da traffico complessivo di tutte le aziende di trasporto urbano (e ferrovie locali) di 1.700 milioni di euro alla stessa data. Il confronto dà un'idea della consistenza del campione esaminato.

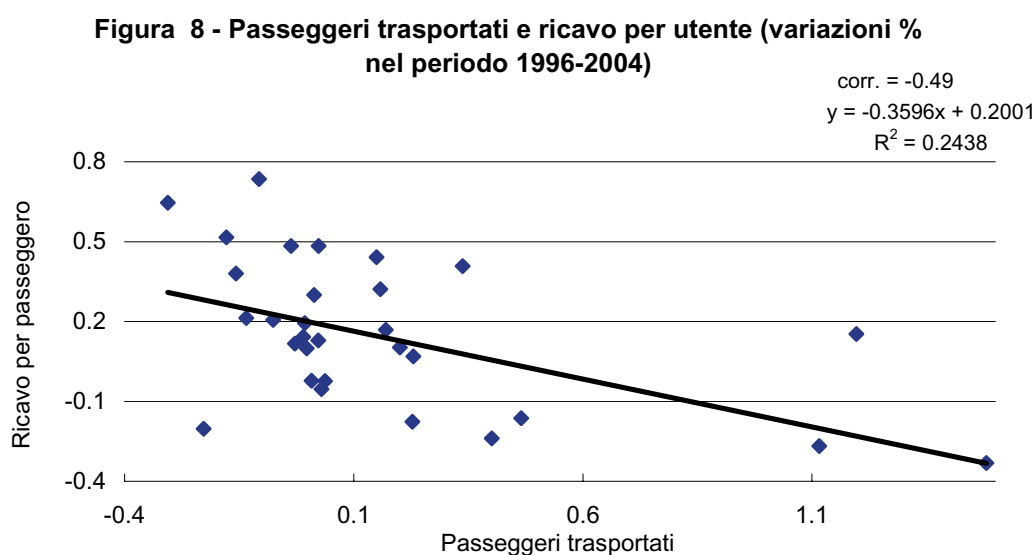
Tavola 15 - Ricavi da traffico e passeggeri trasportati

Indici gennaio 1996 = 100

	1996	2002
Ricavi da traffico (milioni di euro)	100	122.0
Passeggeri trasportati	100	111.4
Ricavo da traffico per utente (euro)	100	109.5

Fonte: elaborazioni **ref.** su dati ASSTRA

Prima di affrontare il prossimo paragrafo in cui verrà affrontato il problema del confronto tra le diverse fonti di dati, è opportuno osservare che i dati sulle tariffe (i prezzi) e i passeggeri (le quantità) si presterebbero ad indagini molto interessanti, che esulano peraltro dagli scopi del presente studio. Basti un accenno ai dati riportati nella **figura 8**. La linea (retta di regressione coi parametri indicati nella figura) mette in relazione la variazione del ricavo per passeggero e la variazione del numero di passeggeri, nel periodo considerato. La figura si ispira alla possibile esistenza, anche in questo settore, di una funzione di domanda. Questa funzione, in genere, ci dice che alzando il prezzo diminuisce la quantità domandata. La equazione stimata e la figura rappresentano una versione ancora “rozza” di questa funzione, però segnala l’esistenza di una relazione negativa, che non può essere trascurata da chi ha la responsabilità della politica delle tariffe. Il valore del coefficiente, fra l’altro, pari a poco più di un terzo, non è affatto piccolo, per relazioni di questo tipo. Il grado di correlazione certamente non è elevato.



4. Il confronto fra le tre fonti di dati

La **tavola 16** riassume i risultati principali del confronto effettuato utilizzando le tre fonti di dati vale a dire: 1) i dati ISTAT sulle tariffe; 2) i dati ASSTRA sempre sulle tariffe e 3) i dati ASSTRA sui ricavi per passeggero. Il confronto è limitato al periodo 1996-2002, perché, come si è detto dopo questa data non sono più disponibili i dati sui ricavi e sui passeggeri.

Sul confronto fra le tariffe ISTAT e le tariffe ASSTRA ci siamo già soffermati. Quelle ISTAT segnalano mediamente un aumento maggiore di circa dieci punti percentuali rispetto alle tariffe rilevate dall'ASSTRA, vale a dire quasi due punti percentuali all'anno. Si tratta, come si è già detto, di una differenza molto accentuata.

E i ricavi per passeggero come si comportano ?

Si è visto nel paragrafo precedente che se si considera il ricavo per passeggero come semplice rapporto tra la somma di tutti i ricavi da traffico e la somma di tutti i passeggeri delle 31 città del campione, si ottiene un aumento percentuale fra il 1996 e il 2002 del 9.5 per cento. Questo aumento è ben superiore a quello della tariffa media, calcolata sulle tariffe di biglietto e di abbonamento delle corrispondenti 31 città del campione ASSTRA che è pari al 6.5 per cento, ma è anche sensibilmente inferiore al 16.1 per cento di aumento della tariffa media calcolato dall'ISTAT (si vedano i dati corrispondenti della tavola 16). Anche il dato del ricavo per passeggero risulta quindi molto inferiore a quello desunto dai dati dell'Istituto Centrale di Statistica e starebbe ad indicare che effettivamente le tariffe delle aziende di trasporto sono aumentate in questo periodo sensibilmente meno dell'indice generale dei prezzi al consumo (+ 14.4 per cento come risulta dalla tavola 16). E ancor di più ciò è vero se si considera che nello stesso periodo di tempo le aziende hanno dovuto subire l'imposizione di un IVA del 10 per cento.

L'analisi, però, non può finire a questo punto, senza porci il problema di capire meglio in che modo e in che misura i dati sui ricavi per passeggero possano essere confrontati con le tariffe. Ricordiamo che sinora anche le tariffe raccolte dall'ASSTRA sono state sinora trasformate in numeri indice, adottando la stessa procedura adottata dall'ISTAT.

Invece il dato aggregato nazionale del ricavo per passeggero, di cui alla tavola 15 (la semplice divisione dei totali) può essere considerato alla stregua di un numero indice, calcolato utilizzando come pesi i passeggeri delle singole aziende di trasporto. Si differenzia quindi dagli indici dei prezzi tariffari perché questi fanno riferimento ai pesi della popolazione dei capoluoghi e dei consumi regionali dei trasporti urbani. La distribuzione dei pesi, fra le città, può essere assai diversa, così come può esser diversa la variazione dei pesi nel corso del tempo. Infatti mentre la popolazione e la struttura regionale dei consumi non subiscono forti variazioni nel corso di 5 o 6 anni, per i passeggeri è diverso. Si osserva anche dai dati elementari che la variazione del numero di passeggeri fra il 1996 e il 2002, presenta

ampie differenze, da città a città. Ma la differenza fra le variazioni dei due aggregati, tariffe e ricavi per passeggero, può dipendere anche dalla modalità con cui i pesi sono utilizzati per arrivare ad una aggregazione dei dati elementari.

Il ricavo per utente che si deduce dal rapporto dei due aggregati nazionali (ricavi e passeggeri), equivale al risultato di un processo di aggregazione che partendo dal livello del ricavo per utente di ogni città, arriva, applicando i pesi dei passeggeri, ad una media nazionale del ricavo per utente. Una volta ottenuto, in questo modo, il livello del 1996 e quello del 2002, si calcola la variazione percentuale. L'aggregazione delle tariffe col metodo ISTAT è invece diverso : infatti il dato elementare a livello di singola città viene prima trasformato in numero indice e successivamente i numeri indice (che riflettono le variazioni dei livelli) vengono aggregati prima a livello regionale coi pesi della popolazione e poi, dalle regioni al livello nazionale, coi pesi della spesa per i consumi del capitolo di spesa. Quindi l'aumento del 9.5 per cento corrisponde ad una variazione dei livelli nazionali di ricavo per utente ottenuti ponderando i livelli provinciali (di singola azienda) con il numero di passeggeri. L'aumento del 16.1 per cento dell'ISTAT oppure l'aumento ben minore del 6.6 per cento delle tariffe ASSTRA, invece, sono medie nazionali di indici locali che a loro volta sono pesati con la popolazione e i consumi. In estrema sintesi, tralasciando la diversità dei pesi utilizzati, la prima variabile è un aumento calcolato su livelli ottenuti ponderando i dati elementari, la seconda è ottenuta ponderando le variazioni dei dati elementari. Questa differenza di calcolo, che dipende da cosa si vuole ponderare, se i livelli o le variazioni delle tariffe, può portare a risultati piuttosto diversi, soprattutto se, ponderando gli indici elementari (come fa l'ISTAT) ,si usano, come pesi, quantità fisiche (come la popolazione) anzichè valori monetari (così come si fa ad esempio coi consumi, che però vengono usati solo per le aggregazioni degli indici regionali.). Non credo che, in questa sede, si debba affrontare ancor più in dettaglio questo problema di costruzione degli indici, però può essere utile, partendo dai dati elementari, città per città, dei ricavi per passeggero, procedere ad una aggregazione simile a quella operata dall'ISTAT, per controllare se anche in questo caso, almeno parte della differenza possa essere attribuita ai criteri di aggregazione seguiti. E quanto si è fatto coi dati riportati nelle ultime quattro colonne della tavola 16.

Il primo dato, un aumento del 9.5 per cento, corrispondente a quello della tavola 15, è il semplice rapporto fra ricavi totali e totale passeggeri, a livello nazionale. E' come avere un'unica grande azienda nazionale. In termini analitici il 9.5 per cento corrisponde all'aumento percentuale del livello medio nazionale del ricavo per passeggero ottenuto aggregando i dati provinciali, di città, coi pesi dei passeggeri trasportati. Il secondo dato, pari all'11.1 per cento, corrisponde all'aumento del livello medio nazionale del ricavo per passeggero ottenuto aggregando i dati elementari di città, i livelli, coi pesi della popolazione, prima, e coi pesi dei consumi, successivamente. La differenza fra il 9.5 per cento e l'11.1 per cento è quindi dovuta all'uso di pesi diversi, essendo la metodologia di aggregazione uguale. Il terzo dato pari al 14.5 per cento corrisponde invece all'aumento calcolato aggregando, coi

Tavola 16 - Variazione delle tariffe dei TPL: confronto dati Istat e ASSTRA

	Dati Istat			Dati ASSTRA						
	Tariffa biglietto	Tariffa abbonamento	Tariffa media	Tariffa biglietto ⁽¹⁾	Tariffa abbonamento ⁽¹⁾	Tariffa media ⁽²⁾	Ricavo per utente (media ponderata con pesi dei passeggeri sui livelli provinciali) ⁽³⁾	Ricavo per utente (media ponderata con pesi Istat sui livelli provinciali) ⁽⁴⁾	Ricavo per utente (media ponderata con pesi dei passeggeri sulle variazioni provinciali) ⁽⁵⁾	Ricavo per utente (media ponderata con pesi Istat sulle variazioni provinciali) ⁽⁶⁾
Prezzi al consumo	20.1%	12.6%	16.1%	13.9%	1.4%	6.5%	9.5%	11.1%	14.5%	15.3%
gen-02										

(1) Per aggregare i dati, di fonte ASSTRA, relativi alle tariffe praticate da 31 città italiane, ai fini di ottenere un indice nazionale si è adottata la metodologia di aggregazione utilizzata dall'Istat per il calcolo dell'indice Nic dell'inflazione al consumo. Si sono costruiti degli indici regionali aggregando gli indici dei capoluoghi di provincia, utilizzando come pesi la popolazione dei capoluoghi. Gli indici regionali sono stati poi aggregati utilizzando come pesi la spesa per consumi delle famiglie dai dati di Contabilità Nazionale.

(2) L'indice della media dei prezzi tra biglietto e abbonamento a partire dai dati ASSTRA è stato realizzato ponderando i due indici elementari (biglietto e abbonamento) con i pesi utilizzati dall'Istat per il calcolo dell'inflazione al consumo.

(3) Si è considerata la variazione tra il livello medio del ricavo per utente nel 2002 e nel 1996; per calcolare il livello medio relativo ai due anni abbiamo ponderato i livelli provinciali dei ricavi con il numero dei passeggeri.

(4) Si è considerata la variazione tra il livello medio del ricavo per utente nel 2002 e nel 1996; per calcolare il livello medio relativo ai due anni abbiamo ponderato i livelli provinciali dei ricavi con i pesi utilizzati dall'Istat per il calcolo dell'inflazione al consumo (metodologia descritta in nota (1)).

(5) Abbiamo ponderato le variazioni dei ricavi di ciascuna città con il numero dei passeggeri.

(6) Abbiamo ponderato le variazioni dei ricavi di ciascuna città con i pesi utilizzati dall'Istat per il calcolo dell'inflazione al consumo (metodologia descritta in nota (1)).

Fonte: elaborazioni **ref.** su dati Istat e ASSTRA

pesi dei passeggeri, gli indici del ricavo per utente di ogni città. Cambiando metodologia di aggregazione, con gli stessi dati e gli stessi pesi (quelli dei passeggeri), si ottiene una differenza negli aumenti (rispetto al 9.5 per cento) di ben 5 punti percentuali. Infine l'ultimo dato, pari al 15.3 per cento, corrisponde all'aumento calcolato aggregando, questa volta coi pesi ISTAT, gli indici del ricavo per utente di ogni città. Anche in questo caso, la forte differenza fra l'11.1 per cento e il 15.3 per cento è dovuto essenzialmente alla metodologia di aggregazione, essendo sia i dati elementari che i pesi, in questo caso i pesi ISTAT, gli stessi.

E' infine interessante osservare come il dato finale del 15.3 per cento, che è stato ottenuto, partendo dai dati elementari per città dei ricavi per passeggero

e procedendo per successive aggregazioni utilizzando sia i pesi che la metodologia ISTAT, si ottenga un aumento molto vicino al 16.1 per cento che si ricava dalle tariffe rilevate dall'ISTAT (si veda quarta colonna della tavola). Simili risultati si ottengono quindi utilizzando i dati ASSTRA sui ricavi per passeggero (aggregati col sistema ISTAT) e i dati ISTAT sulle tariffe. Invece i dati ASSTRA sulle tariffe danno un risultato, pari al 6.5 per cento che è lontano da entrambi i risultati suddetti.

In conclusione l'esercizio di validazione delle fonti statistiche utilizzate ci porta a concludere, in via di prima approssimazione e con le cautele dettate dalla mancanza delle informazioni necessarie per fare un'analisi completa, che se lo scopo è di disporre di un indice delle tariffe urbane calcolato con il metodo e i pesi di aggregazioni utilizzati dall'ISTAT, il dato ISTAT che indica un aumento nel periodo 1996-2002 di circa il 15-16 per cento, (che è in linea con l'aumento dell'indice generale dei prezzi al consumo che è stato del 14.4 per cento) possa essere considerato accettabile. Rimarrebbe pur sempre da considerare il fatto che le aziende di trasporto hanno dovuto assorbire un onere del 10% dovuto all'IVA.

Ma la questione è appunto questa : serve allo scopo della presente analisi basarsi su un aumento di un indice, così come calcolato dall'ISTAT, o non serve piuttosto sapere quanti euro effettivi in più le aziende dei trasporti hanno "mediamente" intascato nel periodo considerato? Non dovrebbero esservi molti dubbi che la seconda ipotesi è quella di maggiore interesse e che gli indici dei prezzi possono essere utilizzati proprio quando non si hanno informazioni sui ricavi, se si vogliono fare ragionamenti su risorse, costi, utili, perdite ecc., che sono poi le variabili cui le aziende sono interessate.

Non vi sono molti dubbi quindi che, ai nostri fini, il dato significativo sia quello del 9.5 per cento. Un dato che permette di fare le seguenti considerazioni. L'aumento dei ricavi per passeggero è aumentato più o meno nella stessa misura del maggior onere dell'IVA e quindi è stato appena sufficiente a trasferire questo maggior onere nelle tariffe. "AL NETTO dell'IVA" il ricavo per passeggero è rimasto fermo, mentre i prezzi in generale, e quindi presumibilmente i costi delle aziende aumentavano nello stesso periodo quasi del 15 per

cento. Questo 15 per cento è quindi la misura del “*gap*” che mediamente l’aumento delle tariffe non è stato in grado di recuperare, indipendentemente da come possano essere variati indici delle tariffe costruiti con metodi di ponderazione e di aggregazione che poco hanno a che vedere coi fattori che incidono di fatto sui ricavi delle aziende (i passeggeri e non la popolazione).

Uno scarto del 15 per cento non è poco e può spiegare come in quegli anni i bilanci delle aziende di TPL abbiano cominciato ad entrare in sofferenza. Però (c’è sempre un però!) negli anni successivi, fra il 2002 e il 2004, le aziende hanno cominciato a fare una politica delle tariffe più aggressiva e hanno recuperato parte del terreno perduto. Sarebbe interessante conoscere con qualche precisione quanto terreno hanno recuperato. Purtroppo i dati sui ricavi e sui passeggeri si fermano al 2002. Per ulteriori informazioni si devono attendere gli aggiornamenti che verranno effettuati dall’ASSTRA.

E nel frattempo cosa si può dire? Si può dire qualche cosa solo guardando agli indici, quello dell’ISTAT e a quello costruito sui dati raccolti dall’ASSTRA. Abbiamo visto i limiti di questi indici, però qualche idea di come sono andate le cose negli ultimi due-tre anni può essere ricavata solo da questi dati.

Cerchiamo di analizzarli nello stesso dettaglio con cui sono stati presentati nei primi capitoli di questo lavoro. Tra il gennaio 2002 e il giugno 2004, a fronte di un aumento dell’indice generale dei prezzi pari al 6.5 per cento la tariffa media ISTAT è aumentata di ben il 12.7 per cento (quasi il doppio: si veda tavola 2), mentre quella media calcolata sulle tariffe raccolte dall’ASSTRA è aumentata del 12.2 per cento (si veda tavola 4). Due osservazioni si impongono : la prima è che su questo secondo scorcio di periodo, i due dati, quello dell’ISTAT e quello dell’ ASSTRA (ma aggregati col metodo ISTAT), sono fra loro molto simili e ciò ci autorizza a valutarli positivamente, anche se rimane sempre il problema visto sopra e cioè che il sistema di aggregazione dei dati di base può portare a risultati abbastanza diversi da quelli dei ricavi per passeggero. Ma in mancanza dei dati su questi ultimi, occorre fare riferimento, come variabili “*proxy*”, agli indici dei prezzi medi delle tariffe. La seconda osservazione è che le tariffe hanno recuperato molto in questo ultimo periodo. Questo periodo è stato quello dell’entrata nell’EURO. L’attenzione nei confronti di prezzi e tariffe è stata enorme : basti pensare alle polemiche innescate sui dati ISTAT dagli istituti di ricerca e dalle associazioni dei consumatori. Eppure in questo periodo, che ha segnato un veloce avvicinamento del tasso di inflazione italiano a quello europeo, le tariffe, soprattutto quelle locali e quindi anche quelle del TPL, ne hanno “*approfittato*” per metter a segno aumenti che in buona misura hanno loro permesso di recuperare buona parte del terreno perduto.

Non tutto il terreno perduto comunque. Si era detto che il “*gap*” di arretrato del periodo precedente poteva essere pari almeno al 15 per cento (se si considerano corretti ,come si ritiene in questa sede, i dati sui ricavi per passeggero). Di questo 15 per cento un buon 6

per cento è stato recuperato e rimane un arretrato del 10 per cento per cento. Guarda caso siamo ritornati, più o meno, al valore di quel 10 per cento di IVA introdotta nel 1997. La conclusione, quindi, di tutti questi calcoli, molto dettagliati, può essere questa: le tariffe del trasporto urbano e i ricavi per passeggero di questi ultimi otto anni e mezzo hanno tenuto sì il passo con l'inflazione generale, ma hanno dovuto assorbire circa un 10 per cento di IVA che le aziende non sono più riuscite a trasferire sugli utenti, e che quindi hanno dovute essere assorbite in minori ricavi e quindi, probabilmente, in minori investimenti.

Cosa sarebbe successo se le aziende avessero trasferito sulle tariffe anche questo maggior onere dell'IVA del 10 per cento ? Questo è il significato di alcune simulazioni contenute nel prossimo ed ultimo capitolo di questo studio.

5. Un aggiornamento dei dati statistici

Questo aggiornamento è stato fatto in un momento successivo rispetto alla stesura dell'intero saggio e ha potuto avvalersi delle informazioni statistiche che nel frattempo si sono rese disponibili. In particolare è stato possibile prolungare le serie storiche a disposizione: di un anno (sino al 2005) quelle delle tariffe, Istat e ASSTRA e di ben due anni la serie storica sui ricavi da traffico (fino al 2004). La **tavola 16 bis** riporta sia i dati sintetici già presentati nelle precedenti tavole, sia i dati che sono frutto dell'aggiornamento.

Il quadro generale che emerge conferma sostanzialmente le differenze dei risultati statistici che sono state precedentemente riscontrate. Le indicazioni conclusive che emergono sono comunque sostanzialmente le stesse dell'analisi precedente. In un certo esse vengono rafforzate, se si considera, come emerge dalla tavola, che i ricavi da traffico per passeggero, sono aumentati ancor meno dell'inflazione generale dei prezzi di quanto non si sia riscontrato nelle pagine precedenti. Ma andiamo per ordine.

I prezzi al consumo sono aumentati, nel loro insieme e in tutto il periodo considerato (1996-2005), del 24 per cento, mentre il prezzo medio delle tariffe, secondo i dati dell'Istat, è aumentato, nello stesso periodo di ben il 32.8 per cento. Quest'ultimo dato non è confermato dai dati ASSTRA relativi alle stesse tariffe, e cioè biglietto orario e abbonamento ordinario, e vi sono buoni motivi per ritenere più attendibili i dati dell'ASSTRA che sono stati costruiti su serie storiche più omogenee. La tariffa media che si desume dai dati ASSTRA è aumentata, in tutto il periodo considerato, del 20.4 per cento, circa 4 punti percentuali in meno dell'indice generale dei prezzi Istat e di ben 12 punti percentuali meno del corrispondente dato Istat relativo alle tariffe. Il ricavo da traffico per passeggero, costruito secondo le modalità già descritte nelle pagine precedenti, conferma ancor di più il divergente andamento fra il livello generale dei prezzi e le tariffe del TPL. Infatti, per il periodo per il quale questi ultimi dati sono disponibili e cioè il periodo compreso fra il 1996 e il 2004, il traffico per passeggero

è aumentato “solo” del 14.5 per cento, vale a dire una percentuale che è inferiore di oltre 7 punti percentuali rispetto a quella dell’andamento generale dei prezzi (che nello stesso periodo sono aumentati del 21.8 per cento). In più occorre anche ricordare che gli aumenti dei ricavi da traffico dovrebbero essere depurati, per essere confrontati con la dinamica generale dei prezzi, del 10 per cento in più di IVA, che fu deciso e introdotto nel 1997.

Vale la pena ricordare ancora una volta che il confronto fra i dati sul ricavo da traffico e gli indici dei prezzi, deve essere fatto con estrema cautela. Il ricavo da traffico si differenzia nettamente da un indice dei prezzi, in quanto le sue variazioni dipendono anche dalle variazioni della composizione dei diversi tipi di servizi venduti. E inoltre, a differenza degli indici dei prezzi, tiene conto di tutte le tariffe praticate e non solo di alcune (biglietto orario ed abbonamento ordinario). Ma proprio per questo esso si fa preferire all’indice dei prezzi, se scopo dell’indagine è di studiare la relazione fra politica delle tariffe e ricavi delle aziende. Si tratta degli stessi ricavi che rivestono importanza fondamentale dal punto di vista degli equilibri aziendali, perché da essi deriva la possibilità, per le aziende del TPL di coprire i costi di produzione, i quali, a loro volta sono indicizzati, in larga misura, all’andamento generale dei prezzi.

Tavola 16 bis - Prezzi al consumo, tariffe e ricavi per passeggero nel TPL

Indici 1996 = 100

	<i>Gennaio 2002</i>	<i>Gennaio 2004</i>	<i>Giugno 2005</i>
Prezzi Consumo ISTAT	114.4	121.8	124.0
Biglietto (ISTAT)	120.1	136.8	139.1
Abbonamento (ISTAT)	112.6	124.4	128.5
Tariffa media (ISTAT)	116.1	130.9	132.8
Biglietto (ASSTRA)	112.9	127.6	128.0
Abbonamento (ASSTRA)	102.4	113.0	113.5
Tariffa media (ASSTRA)	106.6	119.6	120.4
Ricavo da traffico per passeggero	110	115	-

Fonte: elaborazioni **ref.** su dati ASSTRA

6. Alcune simulazioni

I calcoli, complessi, ma anche gli unici che si potevano fare coi dati a disposizione, indicano che le tariffe del TPL, (o per lo meno quelle che sono assimilabili al ricavo per passeggero che è poi la variabile che influenza i ricavi da traffico delle aziende), sono aumentate, in questi ultimi nove anni e mezzo un po' meno dell'indice generale dei prezzi. Se si considera quest'ultimo come "benchmark" e, come si è detto, esistono buoni motivi per considerarlo come punto di riferimento, dal momento che i costi delle aziende, e in particolare i costi del lavoro, crescono più o meno come l'inflazione, la conclusione che se ne ricava è che le tariffe sono cresciute meno, rispetto alla generalità dei prezzi e quindi rispetto ai propri costi, di un buon 10 per cento. Il che equivale a dire che il maggior onere dell'IVA, introdotto nel 1997, è stato assorbito dalle aziende e non è stato trasferito sugli utenti del servizio. Da qui si potrebbe partire per fare qualche simulazione.

Prima di procedere in questa direzione è opportuno considerare il fatto che esistono anche altri possibili punti di riferimento. Ci si potrebbe chiedere ad esempio di quanto sono aumentate le tariffe del TPL rispetto alle tariffe prese nel loro complesso, includendo quelle di origine nazionale e quelle di origine locale. Le tariffe del TPL possono essere confrontate con questo gruppo di "prezzi" del tutto particolare. Oppure si potrebbero confrontare le tariffe del TPL con le tariffe locali, un sotto-aggregato del primo gruppo, nell'ambito del quale si collocano sempre le tariffe oggetto del nostro studio. Ebbene, facendo riferimento a questi possibili ed ulteriori riferimenti, si ottiene che le tariffe, nel complesso, quelle nazionali e quelle locali, sono aumentate, nello stesso periodo, del 18 per cento circa, vale a dire 4 punti meno dell'inflazione e 6 punti di più delle tariffe TPL "al netto di IVA". Le tariffe locali invece sono aumentate del 34 per cento, nel loro insieme, ben 12 punti percentuali più del costo della vita e delle tariffe del TPL "al lordo dell'IVA". Se il "gap" da recuperare da parte delle tariffe del TPL fosse calcolato rispetto a questo aumento del 34 per cento delle tariffe "cugine" a livello locale, e si tenesse al contempo conto della maggiore IVA del 10 per cento, questo "gap" salirebbe ad un livello enorme e cioè al 22 per cento !

Le simulazioni danno quindi risultati diversi a seconda del riferimento scelto. Ai nostri scopi si potrebbero usare tutti e tre i riferimenti e chiederci ad esempio cosa sarebbe successo se le tariffe del TPL fossero aumentate in misura maggiore, al fine di tenere il passo, rispettivamente in ordine crescente, delle tariffe totali, dell'indice generale dei prezzi e delle tariffe locali. Assumiamo per semplicità che questi tre valori siano rispettivamente il 5, il 10 e il 20 per cento, che sono grosso modo i valori vicini e arrotondati delle stime ottenute.

La prima questione da affrontare, da cui scaturisce la prima simulazione, riguarda la misura in cui questi maggiori aumenti delle tariffe del TPL avrebbero inciso sull'inflazione generale. Infatti il ragionamento che si vuole proporre è "circolare" e si può riassumere in questo interrogativo : cosa sarebbe successo all'indice generale dei prezzi se le tariffe del TPL

fossero aumentate in linea coi tre aggregati sopra ricordati ? E' chiaro che occorrerebbe disporre di un modello macro-econometrico per rispondere correttamente a questa domanda. Infatti le variabili che vengono qui considerate, si influenzano reciprocamente. Le tariffe del TPL entrano nell'indice generale dei prezzi : se le prime aumentano aumenta anche il secondo il quale a sua volta fa aumentare il costo del lavoro, il quale a sua volta influenza di nuovo i prezzi, e così via. Occorrerebbe conoscere i parametri di un modello di equazioni che descrivono la spirale inflazionistica, secondo un approccio di equilibrio macroeconomico, per rispondere al nostro interrogativo. Considerato lo scarso interesse che una simulazione molto sofisticata di questo genere potrebbe avere, considerato anche il contesto caratterizzato da impulsi iniziali veramente molto piccoli, una semplice simulazione limitata agli effetti diretti (senza considerare gli effetti di ritorno) si ritiene possa essere sufficiente per gli scopi del presente lavoro.

A questo fine occorre moltiplicare i tre maggiori (e puramente teorici) aumenti delle tariffe, pari al 5, al 10 e al 20 per cento, per il peso dei trasporti urbani nell'indice generale del costo della vita. Questo peso è riportato nella tavola 1 presentata all'inizio del presente lavoro, ed è pari allo 0.52 per cento, cioè circa a mezzo punto percentuale. Quindi un maggior aumento delle tariffe del TPL del 5 per cento (che le avrebbe allineate all'aumento generali delle tariffe totali) avrebbe comportato un maggior aumento dell'indice generale dei prezzi dello 0.25 per mille, in tutto il periodo considerato; un maggiore aumento del 10 per cento (necessario per allinearsi all'indice generale dei prezzi) avrebbe determinato un maggior aumento dell'indice generale dello 0.5 per mille, mentre ad un maggiore aumento del 20 per cento delle tariffe sarebbe corrisposto un maggior aumento dell'1 per mille dell'indice generale.

0.25 - 0.50 - 1.00, sono quindi i tre maggiori aumenti che, in otto anni e mezzo, l'indice generale dei prezzi avrebbe sperimentato se le tariffe del TPL avessero tenuto il passo, rispettivamente delle tariffe totali, dello stesso indice generale dei prezzi, delle tariffe locali. A prima vista sembrano numeri molto piccoli: qualcuno potrebbe dire che di uno 0.25 per mille in più, nessuno se ne accorge ! Non è proprio così. L'inflazione è fatta di tanti aumenti dei prezzi, ciascuno dei quali pesa molto poco nell'aggregato. E' la somma che fa l'inflazione e quindi anche uno 0.25 per mille in più è importante.

Proseguendo nella simulazione e limitandoci sempre agli effetti di impatto, ci si può chiedere quali effetti questa, sia pur limitata, maggior inflazione avrebbe provocata su altre variabili e in particolare su quelle che potrebbero essere considerate di interesse in questa sede. Ci si riferisce, ad esempio, agli effetti dell'inflazione sulle spese delle pubbliche amministrazioni. Questo è un punto interessante da esplorare, proprio perché il maggior aumento delle tariffe si sarebbe reso necessario proprio per compensare i minori trasferimenti pubblici che le Regioni e lo Stato hanno effettuato a favore delle aziende. E allora ci si potrebbe chiedere : lo Stato e le Regioni hanno risparmiato, è vero, ma quanto in più avrebbero dovuto spendere se l'aumento delle tariffe fosse stato maggiore di quello che nei fatti si

è verificato? Un costo maggiore, facilmente calcolabile, è il maggior costo del lavoro che le pubbliche amministrazioni avrebbero dovuto sostenere per effetto del, sia pur limitato, aumento del livello generale dei prezzi (dovuto a sua volta al maggior aumento delle tariffe). Il costo del lavoro, proprio sulla base dell'Accordo del 1993, è infatti la componente di costo che è maggiormente dipendente dall'inflazione. Si è pressoché certi che se l'inflazione fosse stata maggiore anche il costo del lavoro sarebbe stato maggiore e, più o meno, nella stessa misura. Ci si può limitare al costo del lavoro, per fare un esempio concreto, anche se, con tutta probabilità, altri costi delle pubbliche amministrazioni sarebbero aumentati insieme al costo del lavoro. Limitandoci a considerare solo il costo del lavoro, di fatto si sottostima la maggior spesa che le pubbliche amministrazioni avrebbero dovuto sostenere.

Il costo del lavoro delle pubbliche amministrazioni è di circa 140 miliardi di euro. Moltiplicando questo valore rispettivamente per 0.25, 0.50, 1.0, per mille si ottengono i tre corrispondenti valori di : 35, 70 e 140 milioni di euro. Questi sono, rispettivamente, i maggiori costi del lavoro che le amministrazioni pubbliche, nel loro insieme, avrebbero dovuto sostenere se le tariffe del TPL fossero salite in questi otto anni e mezzo in misura maggiore e precisamente del 5, del 10 e del 20 per cento. Certamente le Regioni e gli Enti locali, che sono le amministrazioni maggiormente interessate a devolvere risorse pubbliche alle aziende di trasporto, hanno un costo complessivo del lavoro che è minore del totale complessivo. Considerando anche la sanità, che è a carico delle Regioni, il costo del lavoro complessivo di 140 miliardi di euro si riduce a poco più di un terzo. Di conseguenza i maggiori esborsi per questa componente della pubblica amministrazione sarebbero stati rispettivamente di: 12, 24, 48, milioni di euro.

Per avere una idea della dimensione di queste cifre dal punto di vista dei bilanci delle aziende si può effettuare una ulteriore simulazione e indicare di quanto sarebbero aumentati i ricavi da traffico di tutte le aziende di trasporto se le tariffe (e i ricavi per passeggero) fossero aumentate delle percentuali indicate. I valori corrispondenti sono indicati nella **tavola 17**. Prendiamo uno di questi, quello corrispondente al maggior aumento delle tariffe del 20 per cento : i ricavi da traffico sarebbero aumentato di 300 milioni di euro, cioè più di due volte tanto quanto sarebbero aumentati i costi del lavoro di tutte le amministrazioni pubbliche.

Tavola 17 - Simulazioni degli effetti di maggiori aumenti delle tariffe

Effetti in termini di:	Ipotesi di maggiori aumenti delle tariffe		
	5%	10%	20%
Maggiori aumenti delle tariffe	0.05	0.10	0.20
Maggiore inflazione	0.025%	0.050%	0.100%
Maggior costo del lavoro della P.A. (milioni di euro)	35	70	140
Maggior costo del lavoro di Regioni e enti locali (milioni di euro)	12	24	48
Maggiori ricavi delle Aziende di TPL (milioni di euro)	75	150	300

Fonte: elaborazioni ref. su dati ASSTRA

Un rapporto di uno a due non è tanto, ma non è nemmeno poco, soprattutto se si considera che l'impatto sulle spese della P.A. è sottostimato, in quanto include, nella simulazione fatta solo il costo del lavoro. Se si allargasse il calcolo anche agli altri costi della P.A., probabilmente arriveremmo a cifre molto simili; vale a dire che i mancati ricavi che le aziende subiscono per effetto della rinuncia ad alzare le tariffe sono sì più bassi, ma non molto più bassi dei risparmi di costo del lavoro che tutte le amministrazioni indirettamente realizzano per effetto di tariffe più contenute e quindi di una inflazione più bassa. Certamente uno "scambio", fra P.A. ed aziende, che potesse risarcire le aziende di trasporto per il fatto di contenere i livelli delle loro tariffe, dovrebbe prevedere che tutte le amministrazioni "pagassero" alle aziende il corrispettivo di questi risparmi.

Se si tiene poi conto che l'inflazione conseguente all'aumento delle tariffe, produce effetti anche sui costi del settore privato e che produce, poi, effetti generali sul sistema macro-economico, alimentando la spirale inflazionistica, si può capire come mai molti studiosi, molti responsabili di politica economica, e, in genere, lo stesso movimento sindacale, siano nettamente a favore di un contenimento delle tariffe e all'uso delle tariffe come strumento di lotta all'inflazione.

I calcoli mostrati in questa sede e che potrebbero essere ripetuti anche per tariffe diverse da quelle del trasporto urbano, mostrano quindi che esiste una ottima ragione di tipo macro-economico per non aumentare le tariffe e per far arrivare, per altra via, alle aziende di trasporto, le risorse di cui hanno bisogno.

Ma alle ragioni contingenti di tipo macro-economico si contrappongono talvolta ragioni strutturali di tipo micro-economico .

Infatti utilizzare le tariffe a fini anti-inflazionistici, se può avere effetti positivi nel breve periodo, alla lunga non paga, come non paga qualsiasi politica che tenga "repressa" l'inflazione per un po' di tempo. Alla fine le componenti strutturali dell'inflazione riemergono per altra via (ad esempio attraverso il prelievo fiscale necessario per finanziare le aziende di trasporto) e i rimedi di breve periodo si manifestano per quello che sono e cioè semplici rinvii dei problemi che si devono affrontare.

I guasti di tipo micro-economico possono essere ancora più gravi dal punto di vista delle ragioni dell'efficienza. Infatti se si ritiene che un processo di privatizzazione e di liberalizzazione del TPL rappresenti la strada da imboccare per aumentare la produttività del settore, una condizione indispensabile è che il

"management" sia responsabile dei bilanci delle aziende e che quindi abbia potere di decisione sui fattori che incidono sui costi e sui ricavi delle aziende stesse. Senza dimenticare che il trasporto urbano presenta caratteristiche di servizio pubblico, una conduzione di tipo privatistico è purtuttavia possibile ed esistono strumenti per conciliare le ragioni del servizio pubblico con le ragioni dell'efficienza del settore privato. Fra queste ragioni non si possono

includere i tentativi dei responsabili politici di utilizzare le tariffe a fini anti-inflazionistici. O si usano le tariffe, sia pure entro determinati limiti, per far quadrare i conti delle aziende, e per farle funzionare meglio con i necessari investimenti oppure si usano le tariffe a fini di contenimento dell'inflazione : delle due l'una. Non si può usare uno strumento, le tariffe, per raggiungere due obiettivi così diversi e, in certe circostanze, opposti.

7. Conclusioni

Scopo del presente lavoro era innanzitutto di verificare se le tariffe del trasporto pubblico urbano sono aumentate poco o tanto, in questi ultimi anni. Il poco o il tanto è stato riferito essenzialmente all'aumento generale dei prezzi e cioè al tasso di inflazione dello stesso periodo considerato. E' opinione diffusa tra gli operatori, infatti, che le tariffe siano state aumentate poco e che di fatto siano state utilizzate per contenere l'inflazione anziché adattarsi ad essa. Da qui sarebbero scaturiti i problemi di bilancio delle aziende e anche le loro difficoltà a rinnovare i contratti di lavoro i quali, quasi sempre, conducono ad una indicizzazione (di fatto anche se non automatica) del costo del lavoro all'inflazione (come previsto nell'Accordo del 1993). La seconda questione affrontata è stata di verificare le conseguenze che sarebbero state provocate da una politica delle aziende di trasporto tendente a mantenere le tariffe maggiormente in linea con l'inflazione generale. Cosa avrebbero provocato? Avrebbe costituito una alternativa migliore?

Gran parte del presente lavoro è stato dedicato al primo problema, cioè a verificare se le tariffe siano aumentate effettivamente meno del tasso generale di inflazione. I risultati raggiunti nel corso dell'analisi non possono essere considerati come definitivi. Infatti essi si basano su un complesso di informazioni che non può considerarsi completo. In particolare non si dispone delle tariffe che vengono rilevate dall'ISTAT, città per città. Per ragioni di riservatezza l'Istituto Centrale di Statistica non rende disponibili i dati elementari sui prezzi dei singoli prodotti e servizi rilevati dai Comuni. Senza questo tipo di informazione, è stato impossibile effettuare un confronto puntuale fra gli indici ISTAT e gli indici costruiti con le tariffe che l'ASSTRA raccoglie presso il proprio campione di aziende. Il confronto puntuale sarebbe peraltro necessario, dal momento che i due indici, quello ISTAT e quello ASSTRA conducono a risultati sostanzialmente diversi. Stando agli indici ISTAT le tariffe del TPL sono aumentate alla pari dell'indice generale dei prezzi al consumo e sono riuscite anche a trasferire sugli utilizzatori del servizio l'onere aggiuntivo del 10 per cento dell'IVA che fu gravato sulle aziende nel corso del 1997. Secondo i dati sulle tariffe raccolte dall' ASSTRA, invece, tutto questo non si è verificato: le tariffe sarebbero aumentate molto poco e le aziende non sarebbero riuscite nemmeno a trasferire il 10 per cento dell'IVA introdotto otto anni fa. Di fronte a questi risultati contrastanti, un aiuto è venuto da un'altra fonte di dati statistici: i bilanci delle aziende di trasporto. ASSTRA raccoglie questi dati, li elabora

e li confronta con un altro dato estremamente interessante e cioè il numero di passeggeri trasportati da ciascuna azienda di trasporto nel corso di un anno. E' così possibile costruire dati statistici, annuali sui ricavi per passeggero, azienda per azienda. Questo dato, ancor più delle tariffe rilevate dall'ISTAT o dall'ASSTRA che fanno pur sempre riferimento ad alcune e a non tutte le tipologie di tariffe praticate dalle aziende, rappresenta il tipo di informazione utile per la presenta analisi. Infatti esso ci dice quale politica delle tariffe, nel loro complesso, è stata mediamente messa in atto dalle aziende e di come si è mosso il ricavo per utente il quale, a sua volta, fornisce una precisa misurazione del prezzo unitario praticato dalle aziende.

Si è così potuto accertare che la divergenza dei risultati statistici ottenuti dipende in misura sostanziale dal procedimento di aggregazione dei dati elementari utilizzato dall'ISTAT. Esso è corretto in quanto deve applicarsi ad una pluralità di beni e di servizi, ma nel caso delle tariffe di trasporto urbano, un indice costruito in questo modo (in particolare usando come pesi, per l'aggregazione, la popolazione dei capoluoghi), non descrive in modo appropriato l'evoluzione dei ricavi unitari delle aziende. Dal momento che è la relazione fra prezzo, quantità e ricavi, ad interessare in questa sede, il dato di cui occorre disporre è una misura molto più vicina al ricavo per passeggero che non ad un indice dei prezzi.

La serie storica che si è così ottenuta per un ricavo per utente (o per tariffa media unitaria di tutte le aziende) è stata utilizzata per effettuare alcune simulazioni.

I risultati ottenuti comunque confermano l'opinione diffusa fra gli operatori e cioè che le tariffe in media sono aumentate meno dell'inflazione. Le differenze, da azienda ad azienda, sono molto accentuate. Nel complesso comunque il "minor" aumento delle tariffe rispetto all'inflazione, nel periodo considerato (gli ultimi otto anni e mezzo) è stato di circa 10 punti percentuali. E' stato di meno se si utilizzasse come "*benchmark*" l'aumento generale di tutte le tariffe, nazionali e locali (5 per cento). Sarebbe molto di più se si considerasse l'aumento delle sole tariffe locali (20 per cento). Le tariffe locali sono aumentate infatti molto in questo periodo (circa il 34 per cento).

Le simulazioni sono consistite nel calcolare il maggior costo che le pubbliche amministrazioni e in particolare le Regioni e gli enti locali avrebbero sostenuto se le tariffe fossero aumentate di più di quanto è successo e cioè alternativamente del 5, del 10 e del 20 per cento. Alla base della simulazione sta la considerazione che il maggiore aumento delle tariffe avrebbe causato un tasso generale di inflazione maggiore e questo a sua volta avrebbe determinato maggiori costi per le pubbliche amministrazioni. Si sono calcolati in particolare i maggiori costi del lavoro (quelli che di fatto anche se non automaticamente sono indicizzati). I teorici "risparmi" che le amministrazioni pubbliche hanno fatto per effetto di una più contenuta dinamica delle tariffe, non sono modesti. Si tratta pur sempre di diverse decine di milioni di euro (se ci si riferisce a tutto il periodo considerato). Sono somme che, anche nel fossero state trasferite alle aziende (sotto forma di "risarcimento") in aggiunta alle risorse che già

vengono trasferite alle aziende di trasporto urbano, non avrebbero completamente sostituito i maggiori ricavi che le aziende avrebbero realizzato se fossero state "libere" di muovere le tariffe in linea con l'inflazione. Certamente le tariffe più elevate avrebbero provocato una certa diminuzione dei passeggeri (o comunque dei passeggeri paganti) e quindi dei ricavi. Infatti una certa relazione (tipo funzione di domanda) è stata individuata sulla base dei dati statistici (anche se occorrerebbe una analisi "ad hoc" per poterla individuare con qualche precisione). Ed è anche vero che i costi "risparmiati" dalle pubbliche amministrazioni per effetto della "minore inflazione" garantita dalla moderazione delle tariffe, non sono solo quelli del lavoro, ma anche altri costi, che è più complicato calcolare con qualche precisione.

In definitiva le simulazioni effettuate alla fine del presente studio portano più di un argomento a favore della tesi di coloro (e sono tanti) che sostengono che le tariffe devono essere tenute basse e devono essere aumentate con moderazione, al fine di tenere sotto controllo l'inflazione. Di conseguenza i bilanci delle aziende devono essere sostenuti con i trasferimenti di risorse dalla autorità pubbliche (Regioni in primo piano) e non attraverso una lievitazione dei ricavi da traffico.

Come si è detto i dati statistici sono in grado di confortare una posizione di questo tipo. Ma vanno considerati anche gli argomenti che vanno in direzione esattamente opposta. Se si ritiene infatti che le privatizzazioni e le liberalizzazioni rappresentano lo strumento necessario per aumentare l'efficienza, la produttività e, più in generale l'ammodernamento del settore, non si vede come un "management" responsabile possa essere privato dello strumento essenziale per far quadrare i bilanci e cioè il prezzo del servizio. L'argomento secondo il quale siamo in presenza di un servizio di natura pubblica non è sufficiente per escludere le tariffe dallo strumentario a disposizione di chi è chiamato ad una responsabilità di conduzione di aziende che devono operare in un mercato libero e con significativa presenza dei privati. Esistono infatti assetti istituzionali ,già collaudati in altri Paesi, che permettono di conciliare le esigenze di un servizio pubblico con la responsabilità di chi deve gestire una azienda garantendo efficienza ed equilibrio di bilancio. Certamente una scelta deve essere fatta. L'accordo sul costo del lavoro del 1993 indicava gli obiettivi di una corretta politica delle tariffe e questi dovevano essere, al contempo, il contenimento dell'inflazione da un lato e, dall'altro, la creazione delle risorse necessarie per il rilancio del settore. Forse era (ed è) troppo ambizioso pensare che con uno strumento si possano raggiungere due obiettivi così diversi.

APPENDICE A - I DATI ASSTRA DELLE 50 CITTÀ

Tavola A1 - Prezzi dei biglietti per 50 città

Dati in euro

	Biglietto ordinario			
	gen-96	gen-02	gen-03	giu-04
Alessandria	0.77	0.87	0.87	0.87
Ancona	0.67	0.80	0.80	0.90
Asti	0.67	0.77	0.77	0.77
Avellino	0.52	0.77	0.80	0.80
Bari	0.62	0.77	0.77	0.77
Benevento	0.52	0.52	0.65	0.65
Bergamo	0.72	0.85	0.90	0.95
Bologna	0.77	0.90	1.00	1.00
Brescia	0.77	0.85	0.90	1.00
Cagliari	0.77	0.77	0.77	0.77
Catania	0.67	0.80	0.80	0.80
Catanzaro	0.77	0.80	0.77	0.80
Cremona	0.77	0.80	0.85	0.90
Ferrara	0.67	0.83	0.83	0.83
Firenze	0.77	1.00	1.00	1.00
Foggia	0.62	0.77	0.77	0.80
Forlì	0.62	0.80	0.80	0.80
Genova	0.77	0.77	0.77	1.00
Gorizia	0.77	0.80	0.85	0.85
Imperia	0.62	0.85	0.85	0.85
La Spezia	0.62	0.72	0.80	0.80
L'Aquila	0.77	1.00	1.00	1.00
Lecco	0.72	0.83	0.83	0.83
Livorno	0.77	0.77	0.85	0.85
Lodi	0.52	0.60	0.60	0.70
Messina	0.62	0.90	0.90	0.90
Milano	0.77	1.00	1.00	1.00
Napoli	0.77	0.77	0.77	1.00
Novara	0.67	0.72	0.72	0.72
Padova	0.72	0.83	0.85	0.85
Palermo	0.77	0.77	1.00	1.00
Parma	0.67	0.75	0.75	0.90
Perugia	0.52	0.80	0.80	0.80
Pescara	0.77	0.80	0.80	0.80
Piacenza	0.77	0.77	0.85	0.85
Ravenna	0.62	0.67	0.75	0.75
Reggio Calabria	0.77	0.80	0.80	0.80
Reggio Emilia	0.67	0.83	1.00	1.00
Rimini	0.77	0.88	1.00	1.00
Roma	0.77	0.77	0.77	1.00
Salerno	0.77	0.67	0.80	0.80
Sassari	0.77	0.57	0.57	0.57
Taranto	0.62	0.70	0.70	0.80
Terni	0.57	0.80	0.80	0.80
Torino	0.72	0.77	0.90	0.90
Trieste	0.77	0.80	0.85	0.90
Varese	0.77	0.77	0.90	1.00
Venezia-Mestre	0.72	0.77	0.77	1.00
Verona	0.77	0.93	0.93	0.93
Vicenza	0.77	0.88	0.95	1.00

Fonte: elaborazioni ref. su dati ASSTRA

Tavola. A2 - Prezzi dell'abbonamento mensile per 50 città

Dati in euro

	Abbonamento mensile			
	gen-96	gen-02	gen-03	giu-04
Alessandria	26	31.0	31.0	31.0
Ancona	20	22.5	22.5	24.0
Asti	21	23.2	23.2	23.2
Avellino	15	20.7	21.0	21.0
Bari	52	31.0	31.0	31.0
Benevento	10	12.9	17.0	17.0
Bergamo	23	24.5	26.0	26.0
Bologna	28	29.0	30.0	30.0
Brescia	30	32.0	32.0	35.0
Cagliari	21	23.2	23.2	23.2
Catania	31	36.0	36.0	36.0
Catanzaro	26	31.0	31.0	31.0
Cremona	27	20.0	20.0	21.0
Ferrara	28	22.7	22.7	22.7
Firenze	27	31.0	31.0	31.0
Foggia	21	24.0	24.0	24.0
Forlì	21	20.0	20.0	20.0
Genova	26	25.8	25.8	32.0
Gorizia	17	21.5	22.0	22.8
Imperia	22	28.4	28.4	28.4
La Spezia	31	25.8	27.5	27.5
L'Aquila	20	20.5	20.5	20.5
Lecco	23	28.4	28.4	28.4
Livorno	20	21.7	23.0	23.0
Lodi	18	18.5	18.5	18.5
Messina	26	51.7	51.7	51.7
Milano	39	30.0	30.0	30.0
Napoli	23	23.2	23.2	30.0
Novara	24	26.9	26.9	26.9
Padova	22	21.7	23.0	23.0
Palermo	41	41.3	46.7	46.7
Parma	27	22.2	22.2	24.0
Perugia	22	35.0	35.0	35.0
Pescara	21	20.5	20.5	28.7
Piacenza	26	22.7	24.5	24.5
Ravenna	20	20.7	22.2	22.2
Reggio Calabria	13	15.5	15.5	23.2
Reggio Emilia	20	22.2	25.0	25.0
Rimini	21	20.7	22.0	22.0
Roma	26	25.8	25.8	30.0
Salerno	18	18.0	21.0	21.0
Sassari	19	18.9	20.0	20.0
Taranto	23	18.0	18.0	28.0
Terni	23	29.0	29.0	29.0
Torino	25	27.4	32.0	32.0
Trieste	17	21.2	22.0	22.8
Varese	23	23.2	27.0	27.5
Venezia-Mestre	23	22.8	22.8	25.0
Verona	31	36.0	36.0	36.0
Vicenza	28	30.5	32.1	32.9

Fonte: elaborazioni ref. su dati ASSTRA

Tavola A3 - Indici dei prezzi dei biglietti per 50 città

Indici base gen 1996 = 100

	Biglietto ordinario			
	gen-96	gen-02	gen-03	giu-04
Alessandria	100	113.0	113.0	113.0
Ancona	100	119.4	119.4	134.3
Asti	100	114.9	114.9	114.9
Avellino	100	148.1	153.8	153.8
Bari	100	124.2	124.2	124.2
Benevento	100	100.0	125.0	125.0
Bergamo	100	118.1	125.0	131.9
Bologna	100	116.9	129.9	129.9
Brescia	100	110.4	116.9	129.9
Cagliari	100	100.0	100.0	100.0
Catania	100	119.4	119.4	119.4
Catanzaro	100	103.9	100.0	103.9
Cremona	100	103.9	110.4	116.9
Ferrara	100	123.9	123.9	123.9
Firenze	100	129.9	129.9	129.9
Foggia	100	124.2	124.2	129.0
Forlì	100	129.0	129.0	129.0
Genova	100	100.0	100.0	129.9
Gorizia	100	103.9	110.4	110.4
Imperia	100	137.1	137.1	137.1
La Spezia	100	116.1	129.0	129.0
L'Aquila	100	129.9	129.9	129.9
Lecco	100	115.3	115.3	115.3
Livorno	100	100.0	110.4	110.4
Lodi	100	115.4	115.4	134.6
Messina	100	145.2	145.2	145.2
Milano	100	129.9	129.9	129.9
Napoli	100	100.0	100.0	129.9
Novara	100	107.5	107.5	107.5
Padova	100	115.3	118.1	118.1
Palermo	100	100.0	129.9	129.9
Parma	100	111.9	111.9	134.3
Perugia	100	153.8	153.8	153.8
Pescara	100	103.9	103.9	103.9
Piacenza	100	100.0	110.4	110.4
Ravenna	100	108.1	121.0	121.0
Reggio Calabria	100	103.9	103.9	103.9
Reggio Emilia	100	123.9	149.3	149.3
Rimini	100	114.3	129.9	129.9
Roma	100	100.0	100.0	129.9
Salerno	100	87.0	103.9	103.9
Sassari	100	74.0	74.0	74.0
Taranto	100	112.9	112.9	129.0
Terni	100	140.4	140.4	140.4
Torino	100	106.9	125.0	125.0
Trieste	100	103.9	110.4	116.9
Varese	100	100.0	116.9	129.9
Venezia-Mestre	100	106.9	106.9	138.9
Verona	100	120.8	120.8	120.8
Vicenza	100	114.3	123.4	129.9

Fonte: elaborazioni ref. su dati ASSTRA

Tavola A4 - Indici dei prezzi dell'abbonamento mensile per 50 città

Indici base gen 1996 = 100

	Abbonamento mensile			
	gen-96	gen-02	gen-03	giu-04
Alessandria	100	120.0	120.0	120.0
Ancona	100	113.2	113.2	120.7
Asti	100	111.1	111.1	111.1
Avellino	100	133.3	135.5	135.5
Bari	100	60.0	60.0	60.0
Benevento	100	125.1	164.6	164.6
Bergamo	100	105.4	111.9	111.9
Bologna	100	102.1	105.6	105.6
Brescia	100	108.3	108.3	118.5
Cagliari	100	110.6	110.6	110.6
Catania	100	116.2	116.2	116.2
Catanzaro	100	120.0	120.0	120.0
Cremona	100	73.1	73.1	76.7
Ferrara	100	80.0	80.0	80.0
Firenze	100	113.3	113.3	113.3
Foggia	100	116.0	116.0	116.2
Forlì	100	96.8	96.8	96.8
Genova	100	100.0	100.0	123.9
Gorizia	100	130.1	133.1	138.0
Imperia	100	131.0	131.0	130.9
La Spezia	100	83.3	88.7	88.7
L'Aquila	100	104.7	104.7	104.7
Lecco	100	122.2	122.2	122.2
Livorno	100	110.5	117.2	117.2
Lodi	100	102.3	102.3	102.3
Messina	100	200.0	200.0	200.0
Milano	100	77.5	77.5	77.5
Napoli	100	100.0	100.0	129.1
Novara	100	113.1	113.1	113.1
Padova	100	100.0	106.0	106.0
Palermo	100	100.0	112.9	112.9
Parma	100	81.1	81.1	87.7
Perugia	100	161.4	161.4	161.4
Pescara	100	99.2	99.2	138.9
Piacenza	100	88.0	94.9	94.9
Ravenna	100	102.6	110.2	110.2
Reggio Calabria	100	120.0	120.0	179.7
Reggio Emilia	100	110.3	124.1	124.1
Rimini	100	100.0	106.5	106.5
Roma	100	99.9	99.9	116.2
Salerno	100	99.6	116.2	116.2
Sassari	100	100.0	105.8	105.8
Taranto	100	77.5	77.5	120.5
Terni	100	124.8	124.8	124.8
Torino	100	110.4	129.1	129.1
Trieste	100	128.3	133.1	137.7
Varese	100	100.0	116.2	118.3
Venezia-Mestre	100	100.2	100.2	110.0
Verona	100	116.2	116.2	116.2
Vicenza	100	107.3	113.0	115.8

Fonte: elaborazioni ref. su dati ASSTRA

Tavola A5 - Indici medi dei prezzi dell'abbonamento mensile e del biglietto ordinario per 50 città

Media ponderata degli indici elementari ⁽¹⁾; indici base gen 1996 = 100

	Tariffa media			
	gen-96	gen-02	gen-03	giu-04
Alessandria	100	117.2	117.2	117.2
Ancona	100	115.7	115.7	127.8
Asti	100	112.7	112.7	112.7
Avellino	100	139.3	143.7	143.7
Bari	100	86.1	86.1	86.1
Benevento	100	114.9	146.1	146.1
Bergamo	100	110.6	117.1	121.3
Bologna	100	108.1	117.4	117.4
Brescia	100	109.2	113.5	125.4
Cagliari	100	106.3	106.3	106.3
Catania	100	117.5	117.5	117.5
Catanzaro	100	113.5	110.6	113.4
Cremona	100	85.6	89.2	94.2
Ferrara	100	97.8	97.8	97.8
Firenze	100	120.0	120.0	120.0
Foggia	100	119.3	119.3	122.4
Forlì	100	109.9	109.9	109.9
Genova	100	100.0	100.0	127.8
Gorizia	100	119.4	125.4	127.0
Imperia	100	133.5	133.5	133.4
La Spezia	100	96.7	105.9	105.9
L'Aquila	100	114.9	114.9	114.9
Lecco	100	119.4	119.4	119.4
Livorno	100	106.2	115.8	115.8
Lodi	100	107.6	107.6	119.2
Messina	100	177.7	177.7	177.7
Milano	100	98.7	98.7	98.7
Napoli	100	100.0	100.0	129.6
Novara	100	110.8	110.8	110.8
Padova	100	106.2	110.0	110.0
Palermo	100	100.0	124.3	124.3
Parma	100	93.6	93.6	108.4
Perugia	100	158.3	158.3	158.3
Pescara	100	101.1	101.1	115.5
Piacenza	100	92.9	101.7	101.7
Ravenna	100	104.8	115.8	115.8
Reggio Calabria	100	113.4	113.4	133.5
Reggio Emilia	100	115.8	136.5	136.5
Rimini	100	105.8	117.8	117.8
Roma	100	99.9	99.9	125.0
Salerno	100	94.5	112.0	112.0
Sassari	100	89.4	91.1	91.1
Taranto	100	91.9	91.9	118.4
Terni	100	131.1	131.1	131.1
Torino	100	109.0	127.4	127.4
Trieste	100	118.4	124.8	131.1
Varese	100	100.0	116.7	125.8
Venezia-Mestre	100	103.0	103.0	126.4
Verona	100	118.0	118.0	118.0
Vicenza	100	110.1	117.9	123.0

⁽¹⁾ L'indice della media dei prezzi tra biglietto e abbonamento a partire dai dati ASSTRA è stato realizzato ponderando i due indici elementari (biglietto e abbonamento) con i pesi utilizzati dall'Istat
Fonte: elaborazioni ref. su dati ASSTRA

APPENDICE B - I DATI ASSTRA SU RICAVI E PASSEGGERI**Tavola B1 - Ricavi tariffari e passeggeri trasportati**

	1996			2002		
	<i>Ricavi tariffari (euro)</i>	<i>Passeggeri trasportati</i>	<i>Ricavo per utente (euro)</i>	<i>Ricavi tariffari (euro)</i>	<i>Passeggeri trasportati</i>	<i>Ricavo per utente (euro)</i>
Ancona	5,088,133	18,262,536	0.28	7,889,379	16,320,758	0.48
Bari	2,584,350	16,654,490	0.16	3,953,510	19,285,818	0.20
Bologna	46,398,488	109,810,575	0.42	50,377,911	106,731,881	0.47
Brescia	7,721,031	27,554,318	0.28	10,559,994	32,234,743	0.33
Cagliari	6,618,912	29,660,659	0.22	10,968,274	34,100,000	0.32
Catania	14,290,362	48,934,845	0.29	17,825,719	40,245,192	0.44
Catanzaro	754,027	2,486,901	0.30	1,167,409	5,261,240	0.22
Ferrara	6,881,272	12,955,609	0.53	7,541,000	12,925,081	0.58
Firenze	28,764,067	77,189,910	0.37	29,111,048	80,057,334	0.36
Foggia	2,292,552	9,000,000	0.25	2,556,893	8,320,000	0.31
L'Aquila	1,739,427	4,309,574	0.40	1,693,279	4,435,679	0.38
Livorno	7,855,309	18,162,368	0.43	7,948,530	22,302,374	0.36
Messina	4,274,197	25,323,244	0.17	6,491,085	25,914,334	0.25
Milano	238,110,387	580,936,076	0.41	274,908,657	594,123,578	0.46
Napoli	19,902,183	129,221,460	0.15	37,479,000	172,861,225	0.22
Novara	3,849,670	5,702,088	0.68	2,350,000	7,179,203	0.33
Padova	10,781,554	28,204,356	0.38	14,263,591	33,857,763	0.42
Palermo	20,203,794	47,771,648	0.42	24,759,000	70,000,000	0.35
Parma	12,934,663	31,482,585	0.41	15,329,558	31,261,820	0.49
Perugia	6,844,087	12,360,000	0.55	11,343,873	30,655,353	0.37
Ravenna	4,458,056	4,978,000	0.90	4,758,372	6,976,660	0.68
Reggio Calabria	1,630,971	7,680,000	0.21	2,332,476	7,400,000	0.32
Roma	126,124,456	812,933,698	0.16	165,913,076	1,000,000,000	0.17
Salerno	9,301,905	20,836,894	0.45	9,158,967	21,000,000	0.44
Sassari	2,330,254	11,397,261	0.20	2,662,875	7,913,525	0.34
Taranto	6,455,195	18,181,949	0.36	3,973,869	14,046,892	0.28
Terni	5,528,671	11,064,027	0.50	6,429,767	9,325,008	0.69
Torino	81,943,634	189,831,000	0.43	107,918,000	192,400,000	0.56
Trieste	16,315,390	91,934,112	0.18	17,136,000	79,585,000	0.22
Venezia-Mestre	74,043,909	182,248,727	0.41	83,743,527	180,443,760	0.46
Verona	2,915,916	12,546,000	0.23	7,384,704	27,562,720	0.27
Totale	778,936,822	2,599,614,910	0.30	949,929,343	2,894,726,941	0.33

Fonte: dati ASSTRA

Tavola B2 - Ricavi tariffari e passeggeri trasportati: variazione nel periodo 1996-2002

	1996-2002		
	<i>Ricavi tariffari (euro)</i>	<i>Passeggeri trasportati</i>	<i>Ricavo per utente (euro)</i>
Ancona	55%	-11%	74%
Bari	53%	16%	32%
Bologna	9%	-3%	12%
Brescia	37%	17%	17%
Cagliari	66%	15%	44%
Catania	25%	-18%	52%
Catanzaro	55%	112%	-27%
Ferrara	10%	0%	10%
Firenze	1%	4%	-2%
Foggia	12%	-8%	21%
L'Aquila	-3%	3%	-5%
Livorno	1%	23%	-18%
Messina	52%	2%	48%
Milano	15%	2%	13%
Napoli	88%	34%	41%
Novara	-39%	26%	-52%
Padova	32%	20%	10%
Palermo	23%	47%	-16%
Parma	19%	-1%	19%
Perugia	66%	148%	-33%
Ravenna	7%	40%	-24%
Reggio Calabria	43%	-4%	48%
Roma	32%	23%	7%
Salerno	-2%	1%	-2%
Sassari	14%	-31%	65%
Taranto	-38%	-23%	-20%
Terni	16%	-16%	38%
Torino	32%	1%	30%
Trieste	5%	-13%	21%
Venezia-Mestre	13%	-1%	14%
Verona	153%	120%	15%
Totale	22%	11%	10%

Fonte: dati ASSTRA